



ETAT DES LIEUX DES METHODOLOGIES DE CREATION DE REFERENCES TECHNICO- ECONOMIQUES SUR LES CIRCUITS COURTS DE COMMERCIALISATION

SEMINAIRE DU 24 SEPTEMBRE 2009

TRAVAUX REALISES PAR L'INSTITUT DE
L'ELEVAGE SUR LES FILIERES RUMINANTS

Rédaction : Christine Guinamard

Version 2 du 14 septembre 2009

1 - Contexte et objectifs - Cadre général

Les travaux de recherche de références technico-économiques sont conduits dans le cadre du dispositif des réseaux d'élevage.

- Un socle national de 1 420 fermes réparties sur l'ensemble du territoire national et sur les **5 grandes filières d'élevage de ruminants** : bovin lait (400 fermes), bovin viande (450 fermes), ovin lait (60 fermes), ovin viande (380 fermes) et caprin lait (130 fermes). Les exploitations en circuits courts suivies concernent essentiellement les filières caprines (65 fermes) et ovin lait (11 fermes).

Les exploitations du socle national couvrent la diversité des systèmes les plus courants. Ils permettent d'avoir une bonne image de la « ferme ruminant France ».

- Des socles régionaux ou thématiques qui permettent d'étudier des systèmes plus locaux ou plus novateurs. C'est le cas d'exploitations en circuits courts, par exemple bovin viande dans le Sud Ouest, ovin viande en PACA ou encore bovin lait et bovin viande dans le Nord-Pas-de-Calais et en Haute-Normandie par le passé.

Un premier recensement auprès des ingénieurs régionaux et départementaux a permis de dénombrer les suivis d'exploitations en circuits courts suivants :

FILIERES	NOMBRE DE SUIVIS en 2009	Exemples de publications
BOVIN LAIT	17 SUIVIS	- La vente directe de produits laitiers : c'est possible, moderne, rentable , 5 producteurs livrent leurs secrets, Juin 2003, 48 pages -La vente directe de produits laitiers : et pourquoi pas ? février 2004, plaquette régionale Nord-Picardie de promotion de la vente directe, 8 pages -La transformation et la vente de produits laitiers fermiers, des références sur le fonctionnement d'ateliers : main-d'œuvre, investissements, rentabilité. 4 ateliers types, brochure de 20 pages -Transformation et vente de produits laitiers fermiers, mon atelier est-il rentable ? Plaquette 12 pages de références d'ateliers de Hte Normandie et Nord-Picardie, Octobre 2008
BOVIN VIANDE	17 SUIVIS	-La vente directe de viande en Normandie et Nord-Picardie, Juin 2008, brochure de 52 pages.
OVIN VIANDE	21 SUIVIS	- Rapports d'études sur PACA et Languedoc Roussillon (2006)
OVIN LAIT	11 SUIVIS	
CAPRINS	65 SUIVIS	Des cas types et des résultats atelier sur PACA, Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes, Centre et Aquitaine Midi-Pyrénées - 2005 à 2009 - des réactualisations en cours.

Les exploitations font l'objet d'un suivi annuel avec 2 à 4 passages du technicien pour la collecte des informations et la restitution individuelle des résultats. Des restitutions collectives avec les éleveurs du réseau à l'échelle des départements sont également organisées.

Les données de la campagne N sont centralisées en octobre N+1

Les suivis sont pluri annuels et sont réalisés par des techniciens formés à l'approche système.

Un outil commun (Diapason) et des réunions d'équipes régionales permettent d'harmoniser la collecte des données. Les données sont vérifiées puis valorisées par les ingénieurs régionaux de chaque filières. Elles sont ensuite centralisées au niveau national.

2 - Les circuits courts sur les fermes des réseaux d'élevage.

La transformation fermière et la commercialisation de produits par l'éleveur représentent des axes supplémentaires d'investigation dans la connaissance du système d'exploitation, même si demeure centrale la connaissance de l'activité d'élevage et du fonctionnement global de l'exploitation : dynamique du troupeau (reproduction, alimentation, ...), utilisation des surfaces (fourrages, cultures, fertilisation, pâturage, ...), production de lait et/ou de viande, résultats économiques (produits et charges opérationnelle des divers ateliers, charges de structures, aides, ...). Une approche technique et économique de chaque atelier est réalisée avec calcul de marges brutes. Au niveau de l'exploitation, l'analyse économique permet entre autre le calcul de l'EBE, du revenu disponible, du poids des annuités, le montant des investissements, ...

LES DIMENSIONS SPECIFIQUES ANALYSEES

Caractérisation de l'activité de transformation au travers par exemple pour les filières laitières :

→ Répartition du litrage

Lait total produit

- Lait vendu en laiterie
- Lait vendu en direct

Lait transformé

- Beurre, crème
- Produits frais type yaourts, faisselles,...
- Fromages
 - Lactique
 - Pâtes pressées non cuites
 - Pâtes pressées cuites
 - Caillé doux
 - Autres technologies

Produits transformés à base de produits laitiers (gâteau, tarte au fromage, gaufre,...)

Pertes à la transformations

→ Informations complémentaires sur les produits

- Fabrication de fromage à partir du lactosérum (brousse, brocciu, sérac, ...)
- % des fromages affinés à la ferme
- % des fromages affinés par un intermédiaire (coopérative ou privé)
- Pour les lactiques, s'agit-il de :
 - Lactique de taille unique de moins d'un litre
 - Lactique de taille unique de plus d'un litre
 - Gamme de lactiques (forme, taille, affinage, « aromatisation » variés)

→ Frais de transformation

présure, ferments, ingrédients (sel, poivre, aromates,...) produits d'entretien de la fromagerie, petits matériels de fromagerie, autocontrôle lait et fromage, analyse d'eau, appui technique fromager...

→ Charges de structures affectables

eau, électricité, gaz

salaires et charges salariés de transformation

entretien et amortissement fromagerie et matériel de fromagerie.

Caractérisation de l'activité de commercialisation au travers par exemple

→ Répartition du chiffre d'affaire

- CA en vente directe (marchés, vente à la ferme)
- CA en vente via 1 intermédiaire (épiciers, crémiers, rayons fromages des GMS, restaurants)
- CA en vente via 2 intermédiaires (coopérative d'affinage, affineurs, grossistes, central d'achat)
- Estimation des pertes (invendus, accidents,...)

→ Informations complémentaires sur les circuits

- Nb de semaines avec de la vente
- Nombre de marchés par an
- Nombre de tournées / livraison par an
- Nombre d'expéditions par an
- Nombre de km parcourus par an pour la commercialisation

→ Informations complémentaires produits X circuits (par exemple pour un fromager)

- Format du lactique principal (litre / fromage)
- Prix de vente du lactique principal (€ HT/pièce) /au détail /à un revendeur / à un grossiste

→ Frais de commercialisation

Emballages, étiquettes, cotisations syndicat AOC ou structures collectives, frais de placement sur le marché, publicité, frais d'expédition, révision balance, entretien vitrine, petits matériels de commercialisation, péage,...

→ Charges de structures affectables

Carburants, lubrifiants

Salaires et charges salariés de commercialisation

Entretien et amortissement local et matériel de commercialisation (véhicule, vitrine,...)

Remarque 1 : Des adaptations sont réalisées en coordination avec les équipes régionales pour élaborer la liste des produits, des circuits, déterminer le niveau de détail souhaité. En fonction des objectifs affichés, des documents d'enregistrements spécifiques sont construits.

Remarque 2 : Chez les producteurs laitiers, la grande difficulté consiste à faire le lien entre les litres de lait transformés et les produits vendus. La variabilité des rendements sur l'année, les pertes,... sont aussi une source d'incertitudes ou d'approximations.

Remarque 3 : Chez les producteurs laitiers, le croisement produits X circuits qui permettrait d'aller très finement sur la valorisation des produits est dans la pratique très difficile à obtenir dès que la gamme se complique et que les circuits se multiplient.

Remarque 4 : Des travaux d'approfondissement sur les circuits ont été entrepris chez quelques éleveurs des Hautes Alpes avec en particulier une analyse détaillée de leur rentabilité : collecte des chiffres d'affaire circuit par circuit (par exemple marché de X, marché de Y, tournée A, ...) avec mise en relation des frais spécifiques engagés, du temps passé... De même, dans les Pyrénées-Orientales, des pesées de fromages à divers périodes de l'année ont permis de préciser les rendements et les valorisations au litre.

Au delà de l'approche technico-économique sensu stricto, deux domaines font l'objet d'une attention particulière dans les cas de la transformation des produits et des circuits courts

Caractérisation de la dimension travail

Des bilans travail avec distinction pour le travail d'astreinte (heures par semaine et par an)

- travail élevage
- travail transformation
- travail commercialisation

Réalisation de planning sur la semaine ou la quinzaine pour aborder les questions d'organisation du travail qui varie en fonction des événements de commercialisation et de transformation (chez les fromagers, jouer sur les technologies pour alléger certaines journées).

Caractérisation de la dimension énergie

Consommation d'énergie sur l'élevage, l'atelier de transformation et la commercialisation.

ECHANTILLONNAGE

Pour le socle national :

Typologie des systèmes de production axé sur :

combinaisons de production X système d'alimentation X région.

Pour les caprins fromagers, définition de cases typologiques basées sur : région X type de commercialisation (vente à affineur, vente directe,...)

Les exploitations retenues pour les suivis sont représentatives de leur case typologique. Elles sont en rythme de croisière et possèdent des résultats techniques et économiques jugés intéressants (sans être tout en « haut du panier ») mais atteignables par le plus grand nombre.

Pour les études thématiques :

Choix dans les départements en fonction de la thématique et des objectifs définis pour chaque étude par des techniciens bien implantés dans leur département et « pivots » ou référents pour leur filière. Des questionnaires complémentaires sont élaborés spécifiquement pour chaque suivis thématiques.

3 - Elaboration et diffusion des références.

Les suivis du socle national donnent lieu à la rédaction de cas type.

Les cas types sont bâtis en équipe régionale à partir d'une modélisation des données de structures et de résultats des 5 exploitations d'une même case typologique, complétées par des données issues d'autres dispositifs (expérimentations, actions d'appui technique, autres réseaux et enquêtes) et de l'expertise des techniciens. **L'accent est mis sur la cohérence globale du système, avec optimisation des résultats techniques et économiques.**

Des mises à jour économiques (prix des produits, des intrants,...) discutées en équipe régionale sont réalisées à l'issue de chaque campagne

Les suivis thématiques donnent lieu à des dossiers techniques, mêlant cas concrets et recommandations techniques.

Des grilles d'auto-analyse et de positionnement de l'éleveur par rapport à des références sont également proposées.

Les cas types et les dossiers thématiques font l'objet de publications (papier et Web) diffusées largement auprès des organismes chargés du conseil aux éleveurs (conseillers techniques, conseillers d'entreprises,...), de l'appui aux projets d'installation ou d'orientation,... Les éleveurs et futurs éleveurs sont également destinataires de certaines productions.

Dans le cadre de ce travail, il n'y a pas d'analyse des circuits conduite de façon autonome (de type étude filière au sens strict) et déconnectée des systèmes d'exploitation.

Les circuits courts rencontrés sur les exploitations suivies sont pour l'heure très classiques : vente à la ferme plus ou moins bien organisée, marché, tournée de petits commerçants, de restaurants, petite GMS, AMAP, ...

4 - Bilan : Points forts et points faibles

Les suivis réalisés par l'Institut de l'Élevage dans le cadre des réseaux d'élevage sont centrés sur l'exploitation et son fonctionnement. Les exploitations en circuits courts sont analysées sur la même base que les autres avec des champs d'investigations supplémentaires et des adaptations méthodologiques.

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
<ul style="list-style-type: none"> • des suivis pluri annuels pour « gommer » l'effet année, • des suivis pluri annuels pour suivre les évolutions de systèmes, • des techniciens référents sur leur département et leur filière formés à l'approche système, • un fonctionnement en réseau des techniciens pour harmoniser la collecte des données, • un outil unique pour la collecte et la centralisation des données, • un mode de fonctionnement qui a fait ses preuves • Relation de confiance établie avec l'éleveur qui permet d'avoir des informations plus fiables et plus précises, 	<ul style="list-style-type: none"> • délais de mise en place et de remontée des informations, • Lourdeur relative des suivis mais condition pour la relation de confiance avec les éleveurs (particulièrement importante dans le cas des circuits courts, très « individuels » et personnalisés)