



• Apaba •  
Les **BIO** de l'Aveyron

# ETUDE Bovin Viande

QUELLES VOIES POUR PRODUIRE  
DE LA VIANDE BIO EN AVEYRON ?

Etude 2016

## APABA

Les **BIO**S de l'Aveyron



Adresse

Carrefour de l'Agriculture - 12026 RODEZ



Téléphone

05 65 68 11 52



Mail

contact@aveyron-bio.fr

# Sommaire

---

<b>Introduction .....</b>	<b>3</b>
<b>Des résultats d'élevages semblables aux références mais qui cachent une diversité .....</b>	<b>4</b>
Du sol. . . .....	4
... en passant par le troupeau .....	5
... jusqu'à l'économie... .....	6
... et au travail .....	6
<b>Au final: deux grandes stratégies qui se distinguent ?.....</b>	<b>7</b>
<b>Focus sur des points spécifiques .....</b>	<b>8</b>
Comment produire du veau de moins de 8 mois.....	8
Engraisser des boeufs au lieu de faire vèler des vaches ?.....	9
La vente directe : pourquoi et comment ? .....	10
Monographie de 3 systèmes d'élevages.....	11
<b>Comment lire une fiche de ferme ? .....</b>	<b>12</b>
Fiche technique - EARL de Lugan.....	14
Fiche technique - GAEC du Vallon Vert.....	16
Fiche technique - GAEC des Fleurs de Coudournac .....	18

# Introduction

Avec plus de 180 élevages bovins viande notifié à l'agence bio, et plus de 4000 têtes, le cheptel Aveyronnais est un des plus gros de France. La taille des élevages est cependant hétérogène, avec près d'un tiers constitué par des petits troupeaux complémentaires ou ne représentant pas une activité principale. L'étude précédente réalisée en 2012 a permis d'entrevoir le fonctionnement de ces petits troupeaux.

Face à une nouvelle vague de conversion d'élevages de grande taille, il paraît intéressant d'aller à la rencontre d'éleveur disposant de troupeaux importants. (supérieurs à 45 vaches), dans toutes les races et tous les systèmes. Ce panorama permet d'entrevoir les astuces et clés de cohérences propres à chaque production (veaux, broutards, animaux finis...), et à chaque région pédoclimatique du territoire.

8 éleveurs ont donc été rencontrés au cours de ce travail, représentant la diversité des élevages départementaux aussi bien en terme de race que de produits et de taille.

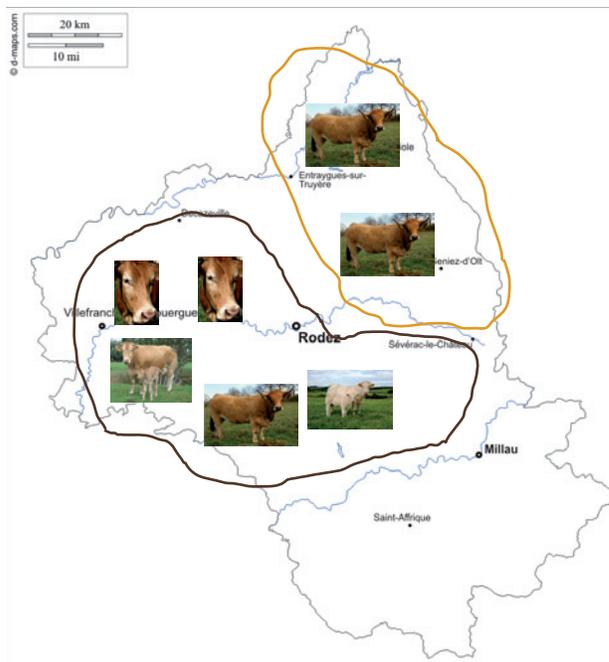
La carte ci-contre distingue les zones de présences de différents systèmes de production en bovin viande bio :

- La zone Aubrac où la transhumance est présente, qui reprend le Nord-Aveyron et le Causse Comtal.

La production de broutard domine. (en orange)

- La zone Ségala-Lézou, où les troupeaux sont presque toujours associés avec des cultures et qui produisent des veaux en plus grande proportion, ainsi que des animaux finis. (en marron).

Les élevages rencontrés se répartissent entre les deux zones, et représentent les différents systèmes de productions.



## DES RÉSULTATS D'ÉLEVAGES SEMBLABLES AUX RÉFÉRENCES MAIS QUI CACHENT UNE DIVERSITÉ

### Du sol...

Les systèmes bovins viandes rencontrés sont essentiellement basés sur une ressource locale et économique : l'herbe. Dans les régions labourables, des céréales sont incluses dans l'assolement (10% en moyenne) pour l'autoconsommation et/ou la vente. Quelques exploitations cultivent également des fourrages annuels (céréale/vesce) destinés à l'ensilage et une seule du maïs.

La gestion du pâturage se fait généralement en pâturage tournant plus ou moins intensifiée, deux élevages pratiquant le pâturage rationnés.

En moyenne ces conduites permettent d'obtenir un chargement autour de 1,1 UGB/ha SFP, avec des écarts de 0,8 à plus de 2 UGB/ha de chargement apparent. Avec des chargements faibles, les élevages sont vendeurs de fourrages de qualité (deuxième coupe vendue aux élevages laitiers locaux), tandis qu'à l'opposé certains ont construits leur système sur des achats structurels de fourrages sur pied, leur permettant d'entretenir un cheptel important sur une surface limitée.



### Zoom sur une pratique particulière: du méteil avec des prairies pour l'ensilage

2 éleveurs pratiquent suivant deux logiques différentes

- Pour recharger des luzernes fatiguées : sursemis de vesce/avoine à l'automne dans ces prairies

- Pour améliorer la première exploitation de la prairie : semis de seigle/vesce à 50-60kg/ha avec une prairie temporaire à base de trèfle violet au mois de septembre, en zones hautes cela permet d'améliorer la productivité de la première coupe d'herbe en ensilage.

### Des cultures de ventes pour compléter le revenu ?

Deux élevages ont développé les cultures de ventes de façon à diversifier l'assolement et les sources de revenus. Les céréales panifiables (blé et petit épeautre sur Causse, seigle sur le Lévezou) permettent de diversifier les rotations. Grâce à des filières en direct avec des boulangers, des prix de vente élevés sont accessibles (supérieurs à 450€/T pour du blé tendre) moyennant l'emploi de variétés adaptées. En échange les éleveurs achètent de l'aliment complet du commerce, dans un but de sécuriser la ration des animaux à l'engraissement (problèmes d'acidose avec de la céréale auto-consommée).



Les élevages basés à 100% sur les prairies permanentes, par choix ou par contrainte, obtiennent également de bons résultats à partir du moment où les quantités de concentrés sont maîtrisées et la production du troupeau mise en cohérence avec le potentiel de la ferme.

Ces exploitations produisent essentiellement du broutard, ce qui les amène à ne valoriser quasiment les réformes ou des reproducteurs en AB.

## ... en passant par le troupeau ...

Avec une productivité globale autour de 300 kgv/UGB et par an, ces élevages sont proches des références conventionnelles. Les quantités de concentrés distribués varient entre exploitation et entre système, avec une moyenne autour de 425 kg par UGB, variant du simple au septuple (130 à plus de 800kg). Ces quantités sont évidemment à mettre en lien d'une part avec leur coût (entre céréales autoconsommées et aliment acheté) et ensuite à la production finale du troupeau.

Les races représentées sont l'Aubrac, la Limousine et la Charolaise. Leur sélection est souvent atypique : petits formats, recherche de la production laitière, rusticité et capacité à résister aux aléas... Ces éléments amènent à des poids carcasses des vaches ou des génisses limités : 320 à 370 kg en limousin, 380 en charolais.

La logique de productivité sur l'animal à l'aide des concentrés (races type blonde d'aquitaine ou BBB très lourdes, avec un engraissement à base de céréales) est difficilement justifiable économiquement en agriculture biologique, ce qui explique le choix des éleveurs d'animaux plus adaptés à l'engraissement par le pâturage ou les stocks d'herbe.

Tableau n°1: résultats de synthèse troupeau entre les élevages étudiés et les références réseaux d'élevage 2015

	Naisseurs bio 2015	Group e étudié
Charge - ment	1,1 UGB/ ha SFP	1,1 UGB/ ha SFP
Kgv/UGB	248	295
Kg conc./ UGB	245	425

## Des périodes de vêlages différentes pour des finalités opposées

Le choix de la période de vêlage est déterminé par les contraintes pédoclimatiques de la ferme et la stratégie choisie par l'éleveur.

Les éléments importants associés à chaque période de l'échantillon sont rassemblés dans le tableau ci-dessous.

Période de vêlages	Fin d'hiver-printemps	Automne	Double période printemps et automne
Nombre d'éleveurs	4	1	3
Intérêts	Valorisation maximale du pâturage (et des estives) Contrainte parfois par l'étable entravée (repro au pâturage) Période peu chargée sur le sol	Valorisation des veaux sous la mère Production laitière soutenue pour la finition des veaux avec l'herbe de printemps Étalement la production par rapport au marché	Pic de travail moins fort sur le troupeau Risques sanitaires répartis
Limite	Santé des veaux en conditions hivernales	Besoins de stocks importants Concurrence avec les travaux du sol en automne	Si vêlages en fin de printemps = concurrence avec la fenaison Besoins de stocks importants en été
Production des fermes	Broutard et veaux	Veaux	Veaux et animaux finis

## ... jusqu'à l'économie...

Avec des aides représentant environ 70% de l'apport d'argent, les exploitations paraissent assez efficaces au regard de leurs voisines conventionnelles. Les exploitations parviennent à dégager de la valeur ajoutée, essentiellement grâce à des économies de charges : frais du sol faibles (pas de fertilisation...), autonomie forte pour la plupart (en moyenne, les exploitations achètent 3% de leur SAU à l'étranger), et maintien d'une certaine productivité du troupeau.

L'efficacité économique des fermes (valeur ajoutée sur produit hors aide) se situe à 26% en moyenne, ce qui représente plutôt un bon score pour la production. La plupart étant dans une logique économe, le niveau d'annuités est contenu, ce qui permet d'obtenir une rémunération correcte du travail par la suite (autour de 24 k€/UMO disponible par an).

Le taux de valorisation en bio des animaux est variable, de 24 à 100% en

comparaison d'une moyenne nationale autour de 40%. Seuls les systèmes produisant du veau (malgré les débouchés limités) sont les seuls qui arrivent à valoriser 100% de leurs animaux sous le label bio en circuit long.

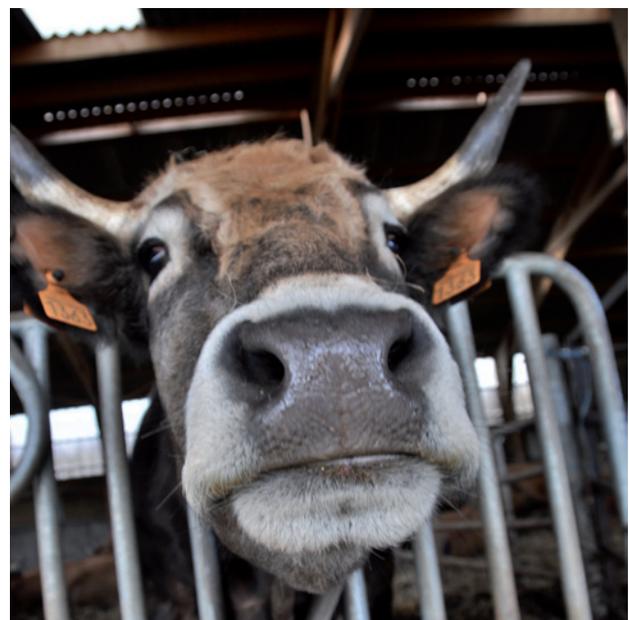


## ... et au travail

L'organisation du travail sur les fermes s'articule autour de deux activités fondamentales: alimentation/soin aux animaux et gestion de la reproduction en hiver, travaux du sol et gestion de l'herbe en été. Le temps de travail total à l'année varient considérablement suivant les fermes, de 1000 à plus de 2500 h par personne et par an. Du système fourrager au système de vente des animaux, les choix globaux couplés aux équipements expliquent ces écarts.

L'étalement du parcellaire et la taille du troupeau ramené à l'unité de travail expliquent ces autres écarts. La présence de vente directe de façon significative ajoute au moins 700 à 1000h de travail par mois sur une exploitation, avec un temps de route non négligeable. Il est de même avec la mise en place d'un système à contre saison de la pousse de l'herbe, où le

besoin en stock (en quantité comme qualité) implique un temps de travail supérieur, sans compter l'a gestion du paillage et des effluents.



# AU FINAL: DEUX GRANDES STRATÉGIES QUI SE DISTINGUENT ?

L'analyse des données issues des 8 fermes a permis d'identifier deux grandes stratégies mise en place par les producteurs: une stratégie basée sur l'économie, et une autre sur la productivité et la valorisation. Hormis quelques exemples extrêmes, les exploitants mixent ces deux stratégies pour construire leur système d'élevage.

Des objectifs types...

## Une stratégie de production et de valorisation...

Recherche du prix de vente : animaux bio, vente directe

Produire des bons animaux : finition systématique

Répondre aux besoins : étalement de la production

## ...ou une stratégie d'économie et de simplification

Recherche de l'économie maximum : système calé sur la pousse de l'herbe

Conserver un système simple : une seule période de vêlage, une chaîne de récolte

Accepter les imperfections : animaux valorisés essentiellement en conventionnel

... aux points clés de chaque stratégie...

Nécessité et volonté de valoriser le maximum d'animaux en bio = **production de veau indispensable** (ou bœufs) **et/ou vente directe**

Fourrages de qualité: **enrubannage ou ensilage quasi-obligatoire**

Minimum de conformation chez les animaux

Organisation du travail: **MO et équipements indispensables** pour étaler la production, faire téter, engraisser ou vendre en direct

**Ne rien dépenser** = production de broutard, avec mâles peu complémentés

**Système fourrager le plus simple** et le moins cher

**Engraisser à l'herbe** le plus possible

**Limiter aux maximum les investissements** en bâtiments/matériels

... et jusqu'au résultats.

Produit viande élevé ( + 200 -300 € veaux / broutard, vaches et génisses finies)

Mais des charges élevées, surtout si l'autonomie n'est pas assurée

Un temps de travail plus important suivant les équipements

Des produits très peu élevés (broutards légers et quelques réformes en bio)

Mais des charges très faibles si elles sont maîtrisées

Une organisation simplifiée

## FOCUS SUR DES POINTS SPÉCIFIQUES

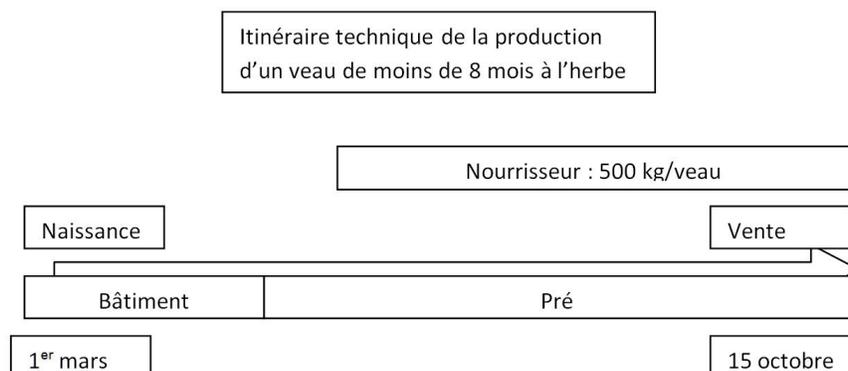
### Comment produire du veau de moins de 8 mois

Aujourd'hui la valorisation en veau des mâles est une des seules possibilité pour les valoriser en agriculture biologique. Malgré un marché qui reste confidentiel, cette production peut-être rémunératrice si elle est maîtrisée. Tous les élevages produisent des veaux de moins de 8 mois pour la boucherie, certains simplement quelques animaux triés sur le volet, quand d'autres valorisent l'intégralité des mâles par ce biais. Le mode de production des veaux est très différent suivant les fermes, ceux-ci sont décrits dans le tableau suivant :

Tableau n°4: Différents systèmes de production de veaux en AB

Système de production	Veaux à l'herbe	Veaux dehors fini en bâtiment	Veaux en bâtiments
Période de naissance	Janvier-Avril	Janvier-mars puis mai-octobre	Automne
Période de vente	Septembre-Décembre	Janvier-juin puis septembre-novembre	Février-juin
Lieu de vêlage	Bâtiment	Bâtiment ou pré	Pré
Conduite spécifique veau	Fin juin	Dès la naissance	Dès la naissance
Choix des veaux	Tous les mâles	Tous les mâles	Tous les veaux
Lieu de finition des veaux	Pré	En bâtiment, tétée deux fois par jour	En bâtiment, tétée deux fois par jour
Complémentation	A la séparation, nourrisseur	Dès 1 à 2 mois.	Dès la naissance
Race	Limousine	Charolaise	Aubrac*Charolais
Concentrés consommés / veau	500 kg	600 à 700 kg	
Poids des veaux	180-220 kgc	180- 200 kgc	160 kgc

La possibilité de conduire les veaux comme des broutards en les finissant à l'extérieur est intéressante sur le plan du travail et des besoins en bâtiment. Elle demande cependant de disposer de surfaces importantes (1 ha/couple en été) tout en complétant abondamment les mères en fourrages et les veaux en aliments.



## Engraisser des boeufs au lieu de faire vèler des vaches ?

Suggestion d'un éleveur rencontré : et si les petits troupeaux allaitants se transformaient en atelier d'engraissement de bœufs ? Moins de besoins de surveillance, valorisation locale d'animaux aujourd'hui vendus en conventionnels... Deux cas seront étudiés ici : à partir d'un troupeau de 5 Aubracs au sein d'une exploitation diversifiée et un troupeau de 20 limousines

### Vente d'animaux

\* 4 broutards à 750 €/tête + 1 vache Aubrac de réforme bio à 1700 € = 4 700 €  
\* 2,9 bœufs bio à 38 mois, vendus à 1 700€ / têtes = 4 930 €

### Achats d'animaux

\* 1 génisse bio prête à saillir = 1 500 €  
\* 3 Broutards bio achetés chaque année au sevrage (octobre) = 2 550 € Primes couplées  
\* 5 PTMTVA à 150€ = 750 €

Charges opérationnelles	1 450 €	880 €
Marge brute avec ABA =	2 500 €	1 500 €
Sans ABA =	1 750 €	

- Avec 5 vaches Aubracs : le troupeau de vaches est remplacé par l'achat de 3 broutards de 9 mois, conduit en bœufs de 38 mois (29 mois de présence sur la ferme), finis à l'herbe avec du concentrés. Le tableau ci contre donne un aperçu du différentiel de marge brute permis par les deux conduites. A chargement égal, la marge permise par l'atelier bœufs est plus faible, surtout si l'éleveur a accès aux ABA. L'écart est très dépendant de la productivité du troupeau. Les bœufs peuvent plus facilement être hivernés dehors et nécessitent moins de bâtiments, mais l'élément le plus intéressant reste la simplicité de conduite de ces animaux.

### Vente d'animaux

\* 4 vaches limousines finies à 1800 €, 14 broutards limousins à 800€, 1/2 taureau à 3000 € = 19 900 €  
\* 9,5 bœufs bio à 38 mois, vendus 1900 € / tête = 18 050 €

### Achats d'animaux

\* 1 taureau limousin tous les 2 ans 1 500 €  
\* 10 broutards limousins achetés chaque année au sevrage (octobre) 9 000 €  
Primes couplées 20 PMTVA à 150 € 3 000 €

Charges opérationnelles =	8 160 €	4 610 €
Marge brute avec ABA =	13 240 €	4 440 €
Sans ABA =	10 240 €	

Avec 20 vaches Limousines : même proposition, le troupeau de mères est remplacé par une dizaine de bœufs en production. Là par contre, l'écart de marge est très important, quasiment de un à trois. La production de maigre en conventionnel reste plus rémunératrice que l'engraissement en bio, si la conduite est un minimum maîtrisée.

En conclusion, la production de bœufs peut-être pertinente si :

- Le troupeau actuel n'a pas une productivité élevée (<0.7 veaux sevrés/VA/an)
- La main d'œuvre est limitante sur la ferme
- L'exploitation dispose de quelques céréales permettant d'assurer la finition à moindre coût
- Dans le cadre de la diversification d'une gamme de produit vendu en direct : proposition d'une viande de qualité au consommateur.

La valorisation des veaux laitier étant en question, il peut être intéressant d'imaginer une filière d'engraissement en boeuf de ceux-ci.

# La vente directe: pourquoi et comment ?

## Pourquoi ?

4 raisons principales ont été identifiées :

- Par raison économique : la vente directe a été vue comme un moyen de dégager de la trésorerie sur les exploitations. Par exemple, pour financer la capitalisation d'un cheptel lors de l'installation, avec la vente de mâles jeunes pour financer le croit d'un cheptel femelles, ou alors pour pérenniser un élevage confrontés à des conditions difficiles (sécheresse, cours bas...).

- Par goût du contact avec les clients : c'est aussi un moyen d'avoir une activité

en dehors de l'exploitation et du monde agricole. Dans la plupart des cas, les éleveurs ont vendu dans les réseaux qu'ils avaient précédemment constitués.

- Le souhait d'aller jusqu'au bout de la valorisation du produit : maîtriser toute la chaîne de la production jusqu'à la vente peut constituer un aboutissement de son travail.

- Valoriser des jeunes bovins en bio : la vente directe est quasiment le seul moyen de vendre ses animaux sous le label agriculture biologique, aussi bien auprès des particuliers que de la restauration collective.

## Comment ?

### D'un complément ...

Des petits volumes : max 3-4 T viande/an

Un rayonnement essentiellement local: Aveyron et un peu autour

Plutôt des vaches de réformes

Moins d'une centaine de clients

De quelques jours à un mois de travail par an (souvent la/le conjoint-e)

Des investissements limités (location de caisse frigo...)

Parfois de la transfo réalisée par l'exploitant en plats cuisinés, personnalisation des commandes

Une place limitée dans le revenu global de la ferme : 5 à 10 k€ maximum

### ... à une stratégie d'exploitation

Volumes importants: supérieurs à 10 T/an

Vente dans des grandes villes: Montpellier, Aix-Marseille, Lyon, Paris, Nice, Toulouse + un peu en local

Essentiellement des mâles + réformes

Plusieurs centaines à plusieurs milliers de contacts

Un mi-temps à un plein temps suivant les volumes/distances, temps d'absence hors département > 1 à 2 mois / an, les week ends...

Nécessité de s'équiper en propre de façon à pouvoir livrer au moins 5-600 kg par livraison

Rationalisation de la production: part de steak haché importante, un ou deux types de colis par catégorie d'animaux

De quoi rémunérer jusqu'à un temps plein

# Monographie de 3 systèmes d'élevages

L'objectif de ces fiches est de présenter des systèmes bovins viande bio durables. Pour cela plusieurs critères ont été étudiés:

- l'efficacité économique de la ferme, à travers les indicateurs proposés par la Grille du RAD (cf. encart)
- l'autonomie globale
- une charge de travail adaptée et une qualité de vie jugée suffisante par les agriculteurs.

## La grille d'analyse économique du RAD

Ces élevages répondent globalement aux critères précédents: des exploitations autonomes, avec une qualité de vie appréciée des éleveurs et des revenus corrects. Bien évidemment ces exemples ne prétendent pas être exhaustif mais ils sont là pour alimenter la réflexion, des futurs installés comme des éleveurs actuels.

L'ancien Réseau Agriculture Durable (RAD), aussi membre du réseau CIVAM a mis au point une grille d'analyse de la durabilité des fermes, avec un volet économique poussé. Les indicateurs choisis mettent en valeur l'autonomie des fermes, leur indépendance vis à vis des soutiens publics et leur propension à rémunérer le travail. La grille reprend les indicateurs habituels: marge brute, valeur ajoutée, annuités/EBE... et un nouveau solde intermédiaire de gestion: le résultat social. Celui-ci reflète la part de la richesse dégagée par la ferme orientée vers la rémunération du travail: résultat courant + totalité des charges de main d'oeuvre (MSA, rémunération des salariés et des associés...).

## Quels élevages bovins viande bio demain en Aveyron ?

La question peut se poser au vu de l'effectif actuel d'éleveurs dans le département, de la part des animaux effectivement valorisés en bio (moins de 40 %), des résultats économiques hétérogènes et de la difficulté liée au renouvellement des générations. La rentabilité du capital est un élément fondamental qui guide la possibilité de reprise d'une exploitation et une partie de l'envie des jeunes de s'installer. Le manque de valeur ajoutée en élevage bovin viande, qui rend les fermes dépendantes des aides et pénalise le revenu des agriculteurs interroge.

La logique de productivité semble être difficilement justifiable économiquement en élevage bovin viande bio, hormis dans des productions potentiellement rémunératrices (veaux de lait). L'abondance d'offre nécessite encore et toujours des progrès dans la structuration de la filière, avec des nouveaux marchés à ouvrir pour les animaux non vendus en bios aujourd'hui.

# COMMENT LIRE UNE FICHE DE FERME ?

Le profil du troupeau: donne une idée de la part des vaches mères au sein du cheptel. Les systèmes en production de veaux/bROUTARDS sont autour de 1,2 UGB/vêlages, les systèmes avec production de boeuf autour de 2,5 UGB/vêlages.

Son alimente  
- en conce  
distribués  
- en fourr  
permis pa  
haut: enr

Signalétique:  
nom de la ferme  
Nom des exploitants et situation géographique  
Historique de la ferme

**GAEC DU VALLON VERT**  
Apaba

Laurence et Pierre Carrié à Recoules-Prévinquières  
Production de veaux et de génisses finies à l'herbe

## Historique

- 1980 : Installation, reprise de l'exploitation familiale déjà en production viande
- 1980-2000: passage progressif vers un troupeau 100% limousin
- 2008 : conversion vers l'agriculture biologique
- 2017: installation du fils, développement de la production de farine bio

## LE TROUPEAU

Son profil...(UGB/vêlage) **1,78**



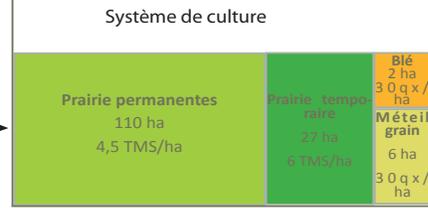
Nombre de génisses **15**  
Nombre de vêlages **59**

Mode de reproduction      Tau

Type de sol, surfaces, nombre de sites du parcellaire

**LE SOL**  
Argilo-calcaires, argilo limoneux, causse- 1 seul site- 145 ha

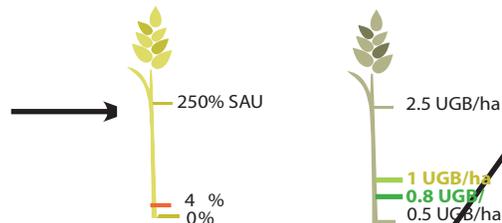
Assolement et rendement des prairies et des cultures



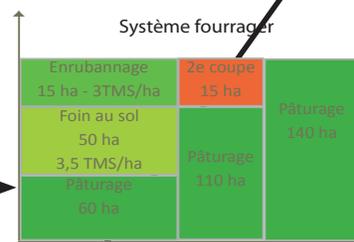
## Son calendrier

	Printemps	Été	Automn
Pâturage	[Barre verte]		
Vêlages			[Barre orange]

Surfaces cultivées à l'extérieur: exprime en équivalent ha les surfaces nécessaires à la production des aliments achetés



Chargement apparent et réel: le premier exprime le nombre d'animaux sur la surface, le deuxième la productivité des surfaces fourragères de la ferme



Le système fourragère: cette figure décrit les surfaces allouées aux récoltes et au pâturage sur la ferme

## Ses performances



## Ses produits

Type d'animaux	Nombre	Poids carcasse ou vif
Veaux bios	31	201 kgc
Génisses à finir	4	500 kgv
Vaches réformes	8	370 kgc
Taureau	1	624 kgc
Génisses finies	5	345 kgc
Veaux 3 semaines	6	50 kgc

Le calendrier du troupeau: Présente les périodes importantes de la vie du troupeau au cours de l'année.

La production du troupeau:  
- globale en kgv/UGB  
- détaillée avec tous les animaux vendus par la ferme, moins les variations de stocks et les achats

Le taux de marge brute exprime l'indépendance pour la production. Calcul: (ventes + prime - charges du sol, travaux carburant)/(ventes + p

ntation:  
entrés, avec les kg de concentrés  
s par UGB  
ages: avec le niveau d'alimentation  
r la ferme (bas: foin/pâture extensive ;  
ubannage/ensilage/pâture intensive)

L'organisation du travail:  
- Décrit comment les travail est organisé sur la ferme  
- Donne une idée de la charge de travail globale par personne  
- Présente la répartition du travail sur l'année

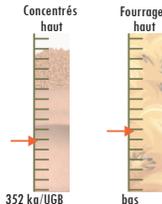
La commercialisation  
- Décrit comment les animaux sont commercialisés  
- Indique le taux de valorisation en bio des produits du troupeau

## ORGANISATION DU TRAVAIL

Le travail est réalisé par les deux associés suivant leur domaine de prédilection. Pierre s'occupe du troupeau et des travaux des champs avec l'aide de son fils, Laurence gère les aspects administratifs et la vente directe. Les bâtiments anciens (étables entravées) amène une charge de travail assez importante en hiver. Les travaux de fenaison prennent une grande place étant donné la surface de la ferme, ainsi que les travaux du sol (broyage des cailloux...). Les éleveurs ont souhaité conserver un système simple: production des veaux à l'herbe et non en bâtiment, pâturage tournant simplifié pour conserver un niveau d'astreinte raisonnable.

## EAU

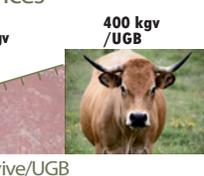
### on niveau d'alimentation



## reanu

	Hiver
	Vêlages
	Vêlages

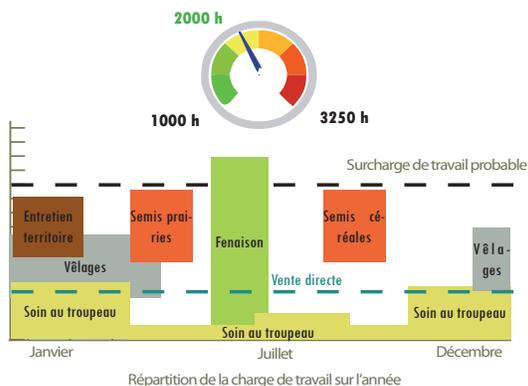
## nces



## ive/UGB

asse	Fini ?	Bio ?
	oui	oui
	non	oui
	oui	oui
	oui	non
	oui	oui
	non	non

### Charge de travail annuelle/UMO



## ECONOMIE

### Marge brute sur produit



### Sensibilité aux aides



### Valeur ajoutée sur produit



### Efficacité du capital



Avec un fonctionnement très économe sur les charges opérationnelles comme celles de structure, l'élevage à un taux de valeur ajouté sur produit qui dépasse les 40%. Couplé à une bonne autonomie financière, celui-ci permet de dégager un revenu disponible autour de 3 SMIC/UMO. Cependant le capital à reprendre un peu important pénalise sa rentabilité, avec un taux de 6% seulement. A noter que la sensibilité aux aides est assez élevée, celles-ci représentant 164% du résultat social.

## COMMERCIALISATION

La production est vendue en circuits longs via la coopérative locale qui valorise l'intégralité des animaux, essentiellement les veaux et les génisses. Les vaches de réforme sont valorisées en grande partie via la vente directe (env. 10 par an). La viande est vendue sur le secteur Rodez-Séverac-Millau auprès de 80 clients différents. Les colis sont livrés à domicile et deux types distincts sont proposés: à bouillir et à griller (avec steak haché).

### Taux de valorisation en AB



Points clés pour le fonctionnement du système et avis de l'éleveur

Même le système était déjà proche de l'AB avant la conversion, les éleveurs ont fait évoluer leur fonctionnement pour valoriser le maximum d'animaux en bio et développer leur autonomie

- en produisant des animaux adaptés au marché: veaux de moins de 8 mois finis
- tout en tenant compte des contraintes de la ferme: main d'oeuvre limitée, valorisation des prairies permanentes en sols difficiles

En développant les céréales pour le troupeau et la vente de farine, les exploitants vont diversifier leur activité de façon à moins dépendre des aides et des aléas de la viande bovine.

Ce document a été mis en forme et édité par:  
L'Association pour la Promotion de l'Agriculture Biologique en Aveyron  
Carrefour de l'Agriculture  
12-009-RODEZ Cedex 9  
Tel: 05.65.68.11.52  
filiere@aveyron-bio.fr  
Association loi 1901  
J.O. du 23 mai 1990  
SIRET: 438 568 818 00019  
Code NAF: 913E



Apaba  
Les BIO de l'Aveyron



sur produit:  
aux intrants

La valeur ajoutée sur produit :  
exprime la capacité de la ferme à créer de la richesse de par son activité

La sensibilité aux primes:  
exprime le degré de sensibilité de la rémunération du travail par rapport aux primes PAC

L'efficacité du capital:  
exprime la rentabilité du capital permise par le système d'exploitation

s couplées  
x par ETA et  
rimes couplées )  
Calcul: (ventes + primes couplées - toutes charges hors fermage, main d'oeuvre et amortissement) / (ventes + primes couplées)

Calcul: Aides totales / Résultat social

Calcul: Résultat social / total de l'actif



# EARL DE LUGAN

Apaba



J-Y Prat à Vabre-Tizac

Système broutard Limousin en plein-air intégral

## Historique

- 76 : installation, système RGI/maïs avec engraissement de taurillons
- 96 : arrêt des taurillons, passage en broutards et 100% prairies permanentes
- 2008 : + 5ha et conversion vers l'agriculture biologique

## LE SOL

Ségala- 1 seul site- 71 ha

Système de culture

**Prairie permanentes**

71 ha  
5 TMS/ha  
100 %

Surface totale



250% SAU

3% SAU  
0% SAU

Les surfaces cultivées à l'extérieur



2.5 UGB/ha

1 UGB/ha 1 UGB/ha

0.5 UGB/ha

Utilisation des fourrages:

**Chargement apparent**

**Chargement réel**

Système fourrager

Pâturage  
40 ha

Foin au sol  
31 ha  
3,5 TMS/ha

Pâturage  
70 ha

## LE TROUPEAU

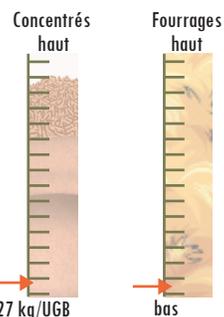
Son profil...(UGB/vêlage)



1 UGB/vêl

2.5 UGB/vêl

Son niveau d'alimentation



Nombre de génisses 15

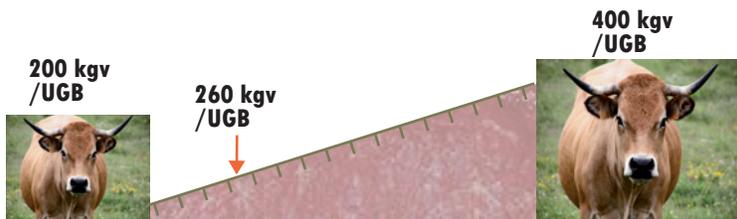
Nombre de vêlages 45

Mode de reproduction **Taureau**

Son calendrier

Printemps	Eté	Automne	Hiver
Pâturage			
Vêlages	Ventes	Ventes	

Ses performances



Production de viande vive/UGB

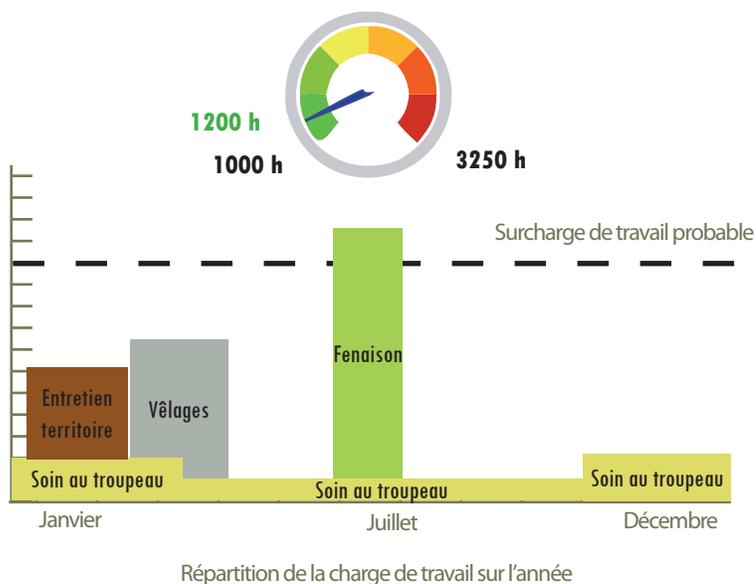
Ses produits

Type d'animaux	Nombre	Poids carcasse ou vif	Fini ?	Bio ?
<b>Broutards</b>	32	280 kgv	non	non
<b>Génisses repro</b>	6	350 kgv	non	non
<b>Vaches réformes</b>	12	330 kgc	oui et non	oui
<b>Taureau</b>	1	850 kgv	non	non

# ORGANISATION DU TRAVAIL

Le système en plein air intégral et basé sur les prairies permanentes permet de réduire énormément le temps de travail: pas de semis ni travail du sol, gestion des effluents réduite presque à néant... Les travaux des champs se résument à la fenaison (15 jours par an) et à l'entretien des clôtures et des haies. Le temps d'astreinte en hiver est limité à l'affouragement et au paillage des génisses. Ce système permet à l'exploitant de disposer du suffisamment de temps libre pour ses autres activités (sports...). La rémunération horaire du travail permise dans cet élevage est très élevée.

## Charge de travail annuelle/UMO



# COMMERCIALISATION

La commercialisation des broutards est réalisée par un marchands. Les vaches de réformes sont valorisées en AB par Unébio. Deux vaches sont valorisées en vente directe auprès du réseau proche de l'exploitant.

## Taux de valorisation en AB



Points clefs pour le fonctionnement du système et avis de l'éleveur

Au fur et à mesure de l'expérience accumulée dans ce fonctionnement, l'exploitant donne les conseils suivants:

- faire déprimer les surfaces à faucher jusqu'à début mai pour récolter des stocks de qualité fin juin
- conserver une génétique adaptée avec des vaches de petit format

Même si cet élevage valoriser essentiellement ses animaux en conventionnel, la maîtrise des charges avec le choix d'un système économe basé sur le pâturage lui permet de dégager un très bon revenu.

La qualité de vie permise est aussi très élevée, du fait d'une faible astreinte et des travaux de saisons limités au strict nécessaire, en lien avec des capitaux limités, ce type fait preveu d'une bonne capacité à être transmis à un repreneur.

# ECONOMIE

## Marge brute sur produit



## Autonomie financière



## Valeur ajoutée sur produit



## Efficacité du capital



Avec 93% de marge brute sur produit le système est très économe sur les charges opérationnelles: pas de frais du sol, très peu de concentrés achetés... Cependant le manque de valorisation des animaux pèse sur le taux de valeur ajoutée sur produit (27%). Le capital étant limité (cheptel essentiellement), sa rentabilité est élevée avec près de 14% d'efficacité. La sensibilité aux aides est plutôt faible puis qu'elles représentant 74% du résultat social de la ferme. Au final, avec peu d'annuités, l'éleveur dispose d'une rémunération dépassant les 2 SMIC/UMO.



# GAEC DU VALLON VERT



Laurence et Pierre Carrié à Recoules-Prévinquières  
Production de veaux et de génisses finies à l'herbe

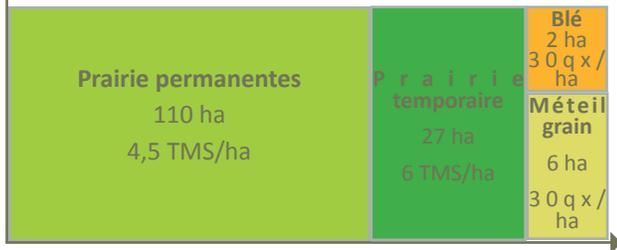
## Historique

- 1980 : Installation, reprise de l'exploitation familiale déjà en production viande
- 1980-2000: passage progressif vers un troupeau 100% limousin
- 2008 : conversion vers l'agriculture biologique
- 2017: installation du fils, développement de la production de farine bio

## LE SOL

Argilo-calcaires, argilo limoneux, cause- 1 seul site- 145 ha

### Système de culture



Surface totale



250% SAU

4% SAU  
0% SAU

Les surfaces cultivées à l'extérieur

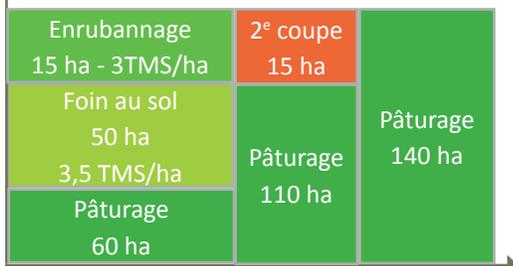


2.5 UGB/ha

1 UGB/ha  
0.8 UGB/ha  
0.5 UGB/ha

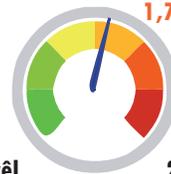
Utilisation des fourrages:  
**Chargement apparent**  
**Chargement réel**

### Système fourrager



## LE TROUPEAU

Son profil...(UGB/vêlage)



1 UGB/vêl

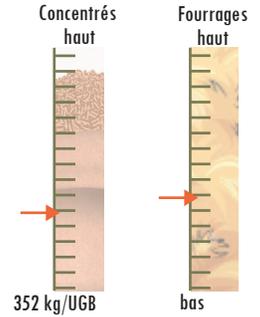
2.5 UGB/vêl

Nombre de génisses 15

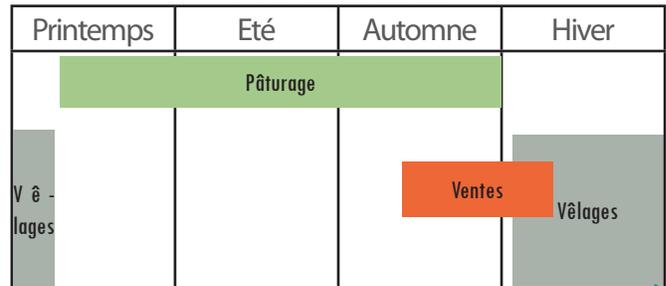
Nombre de vêlages 59

Mode de reproduction **Taureau**

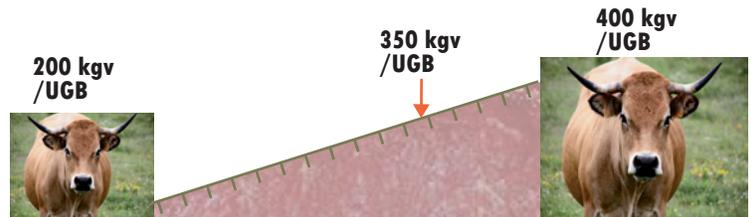
Son niveau d'alimentation



### Son calendrier



### Ses performances



Production de viande vive/UGB

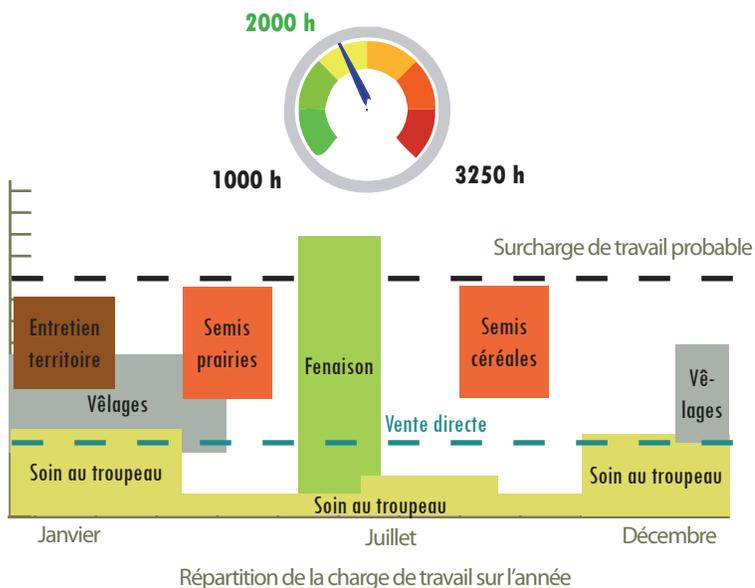
### Ses produits

Type d'animaux	Nombre	Poids carcasse ou vif	Fini ?	Bio ?
Veaux bios	31	201 kgc	oui	oui
Génisses à finir	4	500 kgv	non	oui
Vaches réformes	8	370 kgc	oui	oui
Taureau	1	624 kgc	oui	non
Génisses finies	5	345 kgc	oui	oui
Veaux 3 semaines	6	50 kgc	non	non

# ORGANISATION DU TRAVAIL

Le travail est réalisé par les deux associés suivant leur domaine de prédilection. Pierre s'occupe du troupeau et des travaux des champs avec l'aide de son fils, Laurence gère les aspects administratifs et la vente directe. Les bâtiments anciens (étables entravées) amène une charge de travail assez importante en hiver. Les travaux de fenaison prennent une grande place étant donné la surface de la ferme, ainsi que les travaux du sol (boroyage des cailloux...). Les éleveurs ont souhaité conserver un système simple: production des veaux à l'herbe et non en bâtiment, pâturage tournant simplifié pour conserver un niveau d'astreinte raisonnable.

## Charge de travail annuelle/UMO



# COMMERCIALISATION

La production est vendue en circuits longs via la coopérative locale qui valorise l'intégralité des animaux, essentiellement les veaux et les génisses. Les vaches de réformes sont valorisées en grande partie via la vente directe (env. 10 par an). La viande est vendue sur le secteur Rodez-Séverac-Millau auprès de 80 clients différents. Les colis sont livrés à domicile et deux types distincts sont proposés: à bouillir et à griller (avec steak haché).

## Taux de valorisation en AB



Points clefs pour le fonctionnement du système et avis de l'éleveur

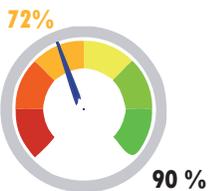
Même le système était déjà proche de l'AB avant la conversion, les éleveurs ont fait évoluer leur fonctionnement pour valoriser le maximum d'animaux en bio et développer leur autonomie.

- en produisant des animaux adaptés au marché: veaux de moins de 8 mois finis
- tout en tenant compte des contraintes de la ferme: main d'oeuvre limitée, valorisation des prairies permanentes en sols difficiles

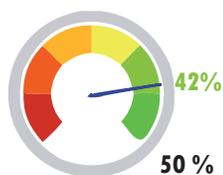
En développant les céréales pour le troupeau et la vente de farine, les exploitants vont diversifier leur activité de façon à moins dépendre des aides et des aléas de la viande bovine.

# ECONOMIE

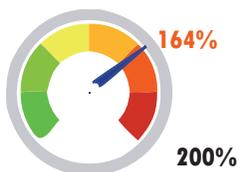
## Marge brute sur produit



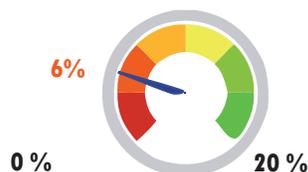
## Valeur ajoutée sur produit



## Sensibilité aux aides



## Efficacité du capital



Avec un fonctionnement très économe sur les charges opérationnelles comme celles de structure, l'élevage a un taux de valeur ajoutée sur produit qui dépasse les 40%. Couplé à une bonne autonomie financière, celui-ci permet de dégager un revenu disponible autour de 3 SMIC/UMO. Cependant le capital à reprendre un peu important pénalise sa rentabilité, avec un taux de 6% seulement. A noter que la sensibilité aux aides est assez élevée, celles-ci représentant 164% du résultat social.



Apaba

# GAEC DES FLEURS DE COUDOURNAC

Jérôme Fougassier et Olivier Ramès à Bozouls  
Un troupeau Aubrac tourné vers la vente directe et la repro

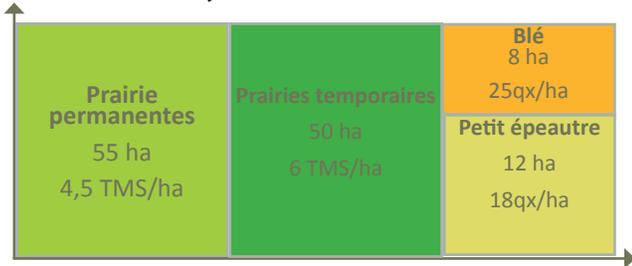
## Historique

- 1996 : Installation d'olivier sur la ferme de son oncle - 80 ha et 50 VA
- 1998-99: conversion AB, arrivée de Jérôme comme salarié
- 2003 : déconversion suite à la sécheresse, démarrage de la vente directe
- 2006: création du GAEC
- 2009: reconversion en AB du troupeau
- 2011: passage en 100% Aubrac, développement VD

## LE SOL

Causse 55 ha - Argilo Calcaire 20 ha - Ségala 20 ha - Estive dans le Cantal 32 ha - 4 sites distant de 35 à 80 km

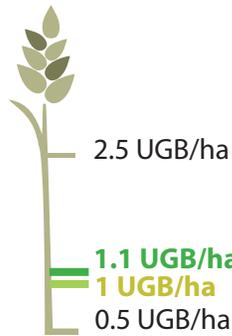
### Système de culture



Surface totale

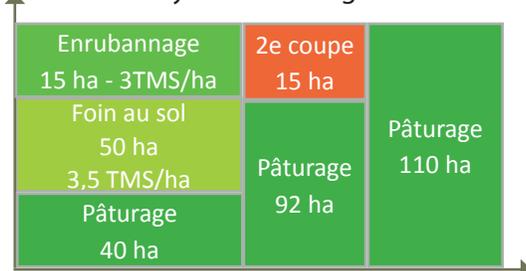


Les surfaces cultivées à l'extérieur



Utilisation des fourrages:  
**Chargement apparent**  
**Chargement réel**

### Système fourrager



## LE TROUPEAU

Son profil...(UGB/vêlage)

1,45



1 UGB/vêl

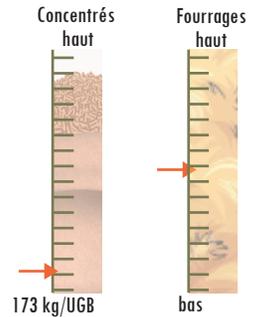
2.5 UGB/vêl

Nombre de génisses 18

Nombre de vêlages 78

Mode de reproduction **Taureau**

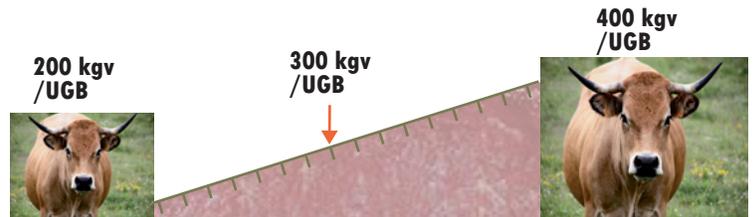
Son niveau d'alimentation



### Son calendrier

Printemps	Été	Automne	Hiver
Pâturage			
Ventes		Ventes	Vêlages

### Ses performances



Production de viande vive/UGB

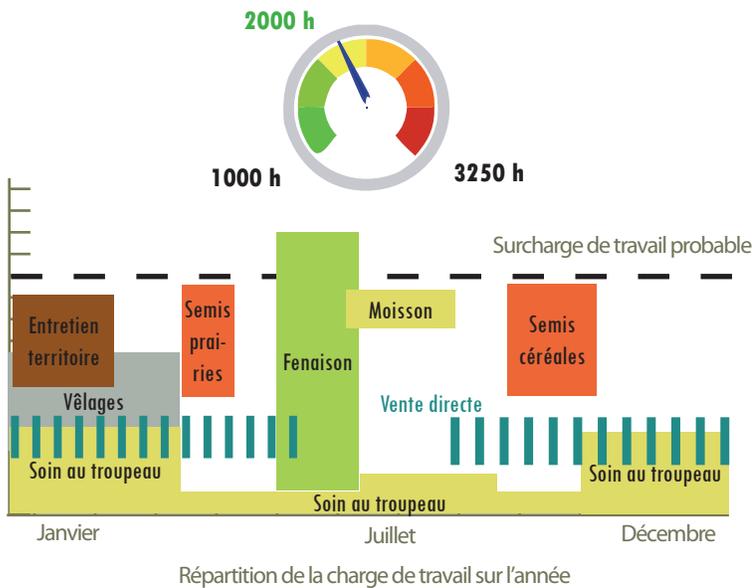
### Ses produits

Type d'animaux	Nombre	Poids carcasse ou vif	Finis ?	Bio ?
<b>Veaux bios</b>			<b>oui</b>	<b>oui</b>
<b>Jeunes bovins</b>			<b>non</b>	<b>oui</b>
<b>Vaches de réforme</b>			<b>oui</b>	<b>oui</b>
<b>Génisse de repro</b>			<b>oui</b>	<b>non</b>
<b>Mâles repro</b>			<b>oui</b>	<b>oui</b>

# ORGANISATION DU TRAVAIL

Les deux associés sont complémentaires dans leurs affinités: l'un sur le matériel et l'autre sur la partie vente directe, les deux se partageant les travaux du troupeau. Le système saisonnalisé permet de lisser les pointes de travail tout en valorisant au mieux l'herbe. Des activités en dehors de la ferme sont développées par chacun d'eux: ETA de moisson et semis, commerce... L'exploitation est bien équipée en bâtiment (étable ancienne mais fonctionnelle) comme en matériel pour permettre aux associés de travailler efficacement.

## Charge de travail annuelle/UMO



# COMMERCIALISATION

Avec 40 veaux/jeunes bovins par an et quelques vaches, la vente directe est au cœur du système. Les ventes se répartissent entre l'agglomération lyonnaise (40%), Paris (25%), Marseille-Aix (20%) et l'Aveyron (15%). Les éleveurs livrent environ 400 clients réguliers dont une partie en restauration hors domicile. Avec le passage du troupeau en pur Aubrac, la repro a aussi été développée avec une vingtaine de bêtes par an, ce qui signifie qu'aujourd'hui quasiment aucun animal n'est vendu en boucherie ou à l'engraissement.

## Taux de valorisation en AB



Points clés pour le fonctionnement du système et avis de l'éleveur

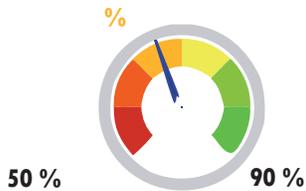
La race aubrac de par sa rusticité permet de libérer du temps aux deux éleveurs pour développer de la valeur ajoutée sur la vente ou d'autres activités. De plus d'autres éléments permettent d'obtenir ces bons résultats

- la production de céréales panifiables vendues directement à des boulangers
- la sélection de souches laitières permettant d'économiser sur les concentrés distribués

La cohérence globale passe par des éléments humains aussi bien que technique à travers cette association atypique, où la ferme est au service de l'épanouissement de chacun à travers des activités différentes.

# ECONOMIE

## Marge brute sur produit



## Valeur ajoutée sur produit



## Sensibilité aux aides



## Efficacité du capital





• Apaba •  
Les **BIO** de l'Aveyron

**Apaba, les Bio de l'Aveyron**  
Carrefour de l'Agriculture  
12026 RODEZ Cedex 9  
☎ 05 65 68 11 52

✉ [contact@aveyron-bio.fr](mailto:contact@aveyron-bio.fr)  
🌐 [www.aveyron-bio.fr](http://www.aveyron-bio.fr)

# ETUDE 2016 | Bovin Viande

## QUELLES VOIES POUR PRODUIRE DE LA VIANDE BIO EN AVEYRON ?

Avec les relevés  
techniques de :



• Apaba •  
Les **BIO** de l'Aveyron

Avec le soutien de :



PROJET COFINANCÉ PAR LE FONDS EUROPÉEN AGRICOLE POUR LE DÉVELOPPEMENT RURAL  
L'EUROPE INVESTIT DANS LES ZONES RURALES