

PRODUIRE ET  
COMMERCIALISER  
DE LA  
**VIANDE  
OVINE**  
EN CIRCUITS COURTS

Projet Lauréat CASDAR 2010

« Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation » piloté par :

Centre  
d'Études  
et de Ressources  
sur la Diversification

# avant-propos

Les résultats présentés dans ce document s'intègrent dans le cadre d'une étude plus large intitulée « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation », projet lauréat CASDAR 2010.

Ce projet a réuni 61 partenaires dont 11 contributeurs en continu sur l'ensemble du programme : CERD, FNAB, Institut de l'Élevage, IFIP, ITAVI, TRAME, FRCIVAM Bretagne, APCA/RESOLIA, CRA Rhône-Alpes, INRA-UMR Cesaer/AgroSup Dijon, INRA-UMR Innovation.

Les travaux réalisés sur la commercialisation de viande ovine en circuits courts ont été coordonnés par Jean-François Bataille puis par Christine Guinamard (Institut de l'élevage) avec l'appui de Françoise Morizot-Braud (CERD) pour l'élaboration du questionnaire utilisé lors des enquêtes en exploitation.

Les enquêtes ont été réalisées, pour une part, par les partenaires du projet CASDAR suivants : Chambres d'agriculture de Dordogne, du Nord et du Pas-de-Calais, de l'Oise, des Hautes-Pyrénées, des Vosges, de Haute-Marne, des Ardennes, du Bas-Rhin, des Alpes-de Haute-Provence, des Hautes-Alpes, des Alpes-Maritimes, du Vaucluse, du Var et des Bouches-du-Rhône.

Pour une autre part, des enquêtes ont été réalisées dans le cadre d'un financement Massif Central, par les Chambres d'agriculture de l'Allier, l'Aveyron, du Puy-de-Dôme, de la Corrèze, ainsi que par la Chambre régionale de Rhône-Alpes et le CERD.

Analyse des enquêtes et rédaction : Christine Guinamard (Institut de l'Élevage).



## sommaire

INTRODUCTION .....	3
ELEMENTS METHODOLOGIQUES .....	4
QUELQUES ELEMENTS DESCRIPTIFS SUR LES EXPLOITATIONS ENQUETEES .....	5
PRODUITS ET MODES DE COMMERCIALISATION.....	6
ZOOM SUR L'ABATTAGE.....	10
DESCRIPTION ET RESULTATS TECHNICO- ECONOMIQUES DE QUELQUES ATELIERS DE VIANDE OVINE EN CIRCUITS COURTS.....	11
- 100 % de vente en vif à la ferme - Vente pour l'Aïd El Kebir ou comme tondeuse p.12	
- Vente en carcasses à des bouchers p. 14	
- Vente de produits transformés et de viande au détail sur les marchés et en tournées p. 18	

SONT ÉGALEMENT DISPONIBLE SUR LE SITE INTERNET DE  
L'INSTITUT DE L'ÉLEVAGE, LES FICHES :

- Vente au détail des produits de plusieurs ateliers en point de vente collectif ;
- Combinaison circuits longs et de vente à la ferme en vif pour l'Aïd El Kebir et sous forme de colis ;
- Vente directe de colis.

# introduction

Ce document s'adresse aux porteurs de projets souhaitant créer ou faire évoluer un atelier en circuit court et aux conseillers qui les accompagnent.

La volonté de créer ou développer la commercialisation en circuit court est associée à de multiples motivations. Elles peuvent être notamment économiques (recherche d'une meilleure valorisation des productions, outil existant ne permettant plus une valorisation en circuit long de manière pérenne) et sociales (goût du contact avec les consommateurs, volonté d'autonomie, demande locale).

La construction d'un projet en circuit court est un processus long dans lequel alternent questionnement, choix, tests, mise en place et évolution. Pour avancer sur ce cheminement et prendre du recul, l'accompagnement par un tiers est souvent bénéfique. Le rôle de l'accompagnement va se dérouler en différentes étapes. Dans un premier temps, il est nécessaire d'accompagner le porteur de projet dans la verbalisation de son projet « rêvé » dans ces différentes dimensions. Dans un second temps, il s'agit de l'accompagner dans l'analyse de

la cohérence globale de ce projet et l'adéquation entre représentation et réalité contextuelle.

Les repères qui vous sont fournis dans ce document vous seront utiles pour éclairer cette seconde phase d'analyse de cohérence. Attention, il ne s'agit pas d'invalider les projets, mais bien de mettre en lumière les conséquences des choix faits, les nécessités d'adaptation du système, ou encore une prise de risque plus importante. L'accompagnement doit laisser sa place à l'innovation et la créativité.

La commercialisation en circuit court est un métier à part entière nécessitant des compétences techniques et des qualités relationnelles différentes de celles mobilisées pour la production. Le producteur doit être en capacité de satisfaire les consommateurs en proposant une gamme de produits adaptée, en répondant aux attentes en termes de qualité, régularité, services, relationnel... Il est également primordial de bien appréhender la question du temps de travail, souvent sous-estimé, nécessaire pour la vente en circuit court dans ces différentes composantes : transformation, préparation, vente, disponibilité pour la clientèle, démarchage et communication.

## VERBALISER LE PROJET « RÊVÉ »

- Quelles motivations pour les circuits courts ?
- Quelle gamme de produits ? Diversification (autres productions, transformation,...) ?
- Quels circuits de commercialisation ?
- Quels services proposés aux clients ? Quel démarchage pour créer son réseau de clientèle ?
- Quelle importance donnée aux relations avec les consommateurs ?
- Quel temps hebdomadaire envisagé pour la commercialisation ?
- Quelle est l'analyse de l'environnement vis-à-vis de la consommation : opportunités, groupe de consommateurs existant, proximité de zones urbaines et de grands axes urbains, d'une zone de transit (gare, aéroport,...) ? Importance de la concurrence ?
- Quel système de production-transformation ? Quelle organisation du travail ?
- Quelles compétences mobilisables pour la vente en circuit court ?
- Quel attrait pour une démarche collective ?
- Quel niveau de revenu attendu ? Dans quel délai ?

## ECLAIRER LA COHÉRENCE DU PROJET ET SON ADÉQUATION À LA RÉALITÉ

- Mes choix sont-ils en cohérence avec mes motivations ?
- Ce projet est-il compatible avec le territoire dans lequel ma ferme est ancrée ?
- Avec mon système de production actuelle ?
- Quelles sont mes marges de manœuvre (financières et humaines) pour faire évoluer mon système de production et mes compétences ?
- Ce projet est-il conciliable avec ma vie de famille et sociale ?

# Eléments méthodologiques



Cette étude a été menée avec deux objectifs :

- tester une méthode d'approche de l'évaluation de la rentabilité des ateliers de vente de viande ovine en circuits courts (CC),
- donner des premiers repères pour ces ateliers.

62 ateliers vendant de la viande ovine en circuits courts (vente directe au consommateur ou à un intermédiaire) ont été enquêtés sur la période printemps/ été 2012. L'analyse des résultats économiques a porté sur la dernière campagne comptable disponible : 2011 ou 2010/2011.

Les ateliers enquêtés ne sont pas représentatifs quantitativement de l'ensemble de ce qui se fait au niveau national mais ils permettent de montrer une partie de cette diversité et donnent des premiers repères en terme de stratégies commerciales, d'organisation du travail et de rémunération.

Dans les fiches présentant les résultats technico-économiques par type d'atelier, les descriptions faites ont pour objectif de positionner les résultats dans des contextes donnés. Le choix a été fait, pour ces fiches,

de **décrire et donner les résultats d'ateliers regroupés par fonctionnement et produits comparables**. La cohérence des fonctionnements, ainsi que celle des informations récupérées, ont été privilégiées pour ces regroupements au détriment parfois de la représentativité (échantillons de faibles effectifs qui devront être confortés pour construire des références consolidées). Pour chaque type d'atelier, nous donnons à la fois les moyennes et les valeurs extrêmes observées afin de montrer la variabilité.

Ce document contient les fiches de trois types d'ateliers :

- 100 % de vente en vif à la ferme - Vente pour l'Aïd El Kebir ou comme tondeuse
- Vente en carcasses à des bouchers
- Vente de produits transformés et de viande au détail sur les marchés et en tournées

Les autres types d'ateliers (« Vente au détail des produits de plusieurs ateliers en point de vente collectif », « Combinaison circuits longs et de vente à la ferme en vif pour l'Aïd El Kebir et sous forme de colis » et « Vente directe de colis »), font l'objet de fiches à part accessibles sur le site de l'institut de l'élevage.

## Eléments de méthode

- L'ensemble des données techniques, économiques ainsi que celles relatives au temps de travail ont été ramenées à l'agneau vendu en CC. Les informations sur les poids de carcasses des animaux n'ont en effet pu être valorisées, car elles étaient trop hétérogènes et souvent incomplètes.
- L'estimation du coût de l'élevage des animaux est approché par la valeur des animaux finis cédés par la partie production à l'activité CC selon un prix estimé en circuit long pour un animal équivalent.
- Charges affectées (prestations) = charges d'abattage, de découpe, de transformation, et de commercialisation. Les frais de transports et le temps de travail des personnes de l'exploitation ont également été comptabilisés.
- Le temps de travail à rémunérer en minutes par agneau : temps de transport (abattoir, ...) + de découpe et transformation + de commercialisation (livraison, temps présence sur les marchés, ...).
- Rémunération horaire possible : Prix vente de l'agneau en CC – Valeur du même animal en circuit long – prestations par agneau – frais kilométrique par agneau / temps de travail par agneau.

# Quelques éléments descriptifs sur les exploitations enquêtées

## Ancienneté et dynamique des ateliers

Les ateliers CC en croisière ont plus de 5 ans d'ancienneté. Ceux en développement ont moins de 10 ans d'ancienneté.

A noter également que :

- moins de 5 % des exploitations déclarent que leur atelier CC est en repli.
- Les ateliers CC de 5 à 10 ans sont pour moitié en croisière et pour moitié poursuivent leur développement.

Tableau 1 - Ancienneté de l'activité circuits courts sur l'exploitation et dynamique de cette activité au moment de l'enquête – Filière ovin viande.

	En Croisière	En Développement	En Repli	Ensemble
< 5 ans	1	14	1	16
5 à 10ans	11	12	1	24
>10 ans	18	3	1	22
Ensemble	30	29	3	62

## Motivations à la mise en place de l'atelier CC

Recherche d'une meilleure valorisation de leurs produits (85 % des éleveurs), reconnaissance de leur travail (53 % des éleveurs) et contacts avec les consommateurs (20 % des éleveurs), diversification des débouchés (22 % des éleveurs). ... sont les premiers objectifs ou motivation à la mise en place d'une activité CC sur l'exploitation. Dans 14 % des cas, une installation est à l'origine de la mise en place de l'activité CC.

## Impacts des CC sur l'exploitation

Pour 12 % des éleveurs, la mise en place des CC n'a pas eu d'impact sur leur exploitation. Il s'agit plutôt d'éleveurs vendant des produits peu élaborés (vif, carcasses).

Les autres mettent en avant des modifications dans l'organisation du travail (46 %) avec la présence de nouvelles tâches, la nécessité d'être disponible à certaines périodes, ... avec parfois le stress qui en découle (27 % des éleveurs). Le processus de production a également été modifié et adapté pour avoir des animaux disponibles aux périodes de vente : étalement des mises bas pour ceux qui commercialisent auprès de bouchers, de PVC (Point de Vente Collectif), au marché « j'ai besoin de 2 agneaux par semaine pour le magasin » ou au contraire regroupement pour ceux dont les animaux doivent être vendus à une date précise (Aïd, tondeuses).

## Main d'œuvre, près de 30 % des ETP de l'exploitation se consacrent au CC

Sur les exploitations comptant plus d'un ETP, la fraction d'ETP déclarée consacrée au CC est en moyenne de 28 %. Le travail est assuré prioritairement par l'exploitant ou par le bénévolat familial. L'intervention de salariés dans l'activité CC, ne se rencontre que sur des exploitations avec plusieurs productions en CC. Elle se concentre sur des activités de production. La partie commercialisation étant réservée à l'éleveur et à sa famille. Les exploitations avec moins d'un ETP, sur lesquels l'exploitant à temps partiel est seul, sont spécialisés dans la vente de produits peu élaborés (agneaux pour l'Aïd, vente à des bouchers) qui nécessitent peu de travail. Sur ces élevages, seuls 17 % des ETP sont consacrés au CC.

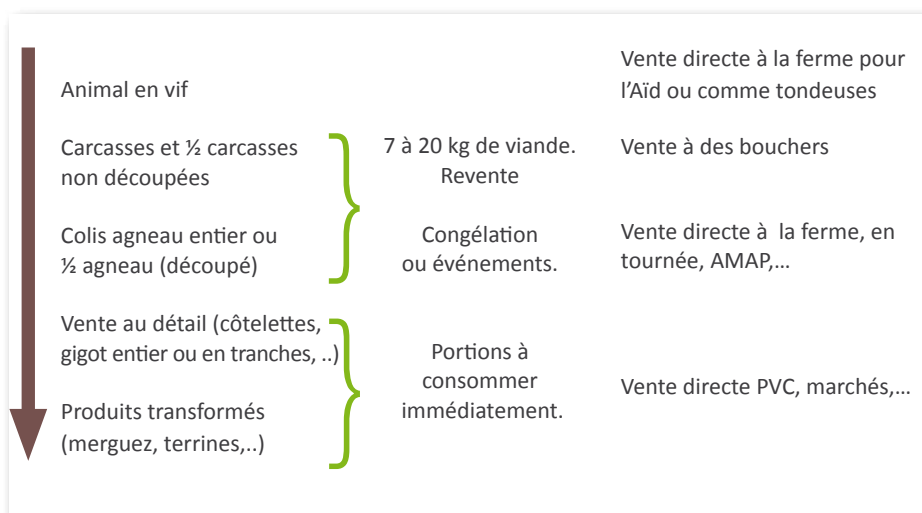
Tableau 2 - Répartition de la main-d'œuvre sur les exploitations ovin viande

nombre ETP sur l'exploitation (nombre d'élevage)	Nb ETP total	Dont ETP Exploitant	Dont ETP bénévole	Dont ETP salarié	Dont ETP CC (déclaré)
1 ETP et moins (19)	0.9	0.9	0.0	0.0	0.2
Plus de 1 et moins de 2 (12)	1.5	1.1	0.2	0.2	0.5
De 2 à 2.5 ETP (15)	2.1	1.7	0.3	0.1	0.7
De 2.5 à 3.5 ETP (9)	2.9	2.1	0.6	0.1	0.7
Plus de 3.5 ETP (6)	4.9	3.0	0.0	1.9	1.5

# Produits et modes de Commercialisation



Pour analyser la performance des exploitations ovines en CC, une typologie a été construite avec comme entrée principale le type de produit vendus, celui-ci étant très corrélé avec **le mode et les circuits de commercialisation du plus simple... au plus élaboré.**



Sur les exploitations, les produits transformés ne représentent qu'une faible partie du chiffre d'affaires CC. Il s'agit essentiellement de merguez fabriquées avec des brebis de réforme (15 élevages). Cette activité de transformation est concentrée sur les mois d'été. La transformation issue des agneaux (terrines, plats cuisinés) est très marginale tant en nombre d'éleveurs (3) qu'en part du chiffre d'affaires CC (< 5%).

## Commercialisation de viande ovine dans les exploitations en agriculture biologique

14 des exploitations enquêtées produisent de la viande ovine certifiée en Agriculture Biologique.

A l'exception d'une exploitation qui écoule ses agneaux auprès de bouchers, toutes les autres (13/14) commercialisent de la viande au détail sur un (7 élevages) ou deux (6 élevages) circuits en vente directe (point de vente collectif, marchés, ferme).

En moyenne, 148 agneaux Bio (de 28 à 283) sont vendus à un prix de 172 € (de 132 à 218 €). La plus value brute moyenne (écart entre la valeur de l'animal en CC et celle du même animal en circuit long) est de 93 € (de 57 à 143 €). Elle peut être d'autant plus importante que certains animaux AB vendus en circuits longs ne sont pas valorisés dans la filière AB et n'ont pas de plus value par rapport à un animal conventionnel.

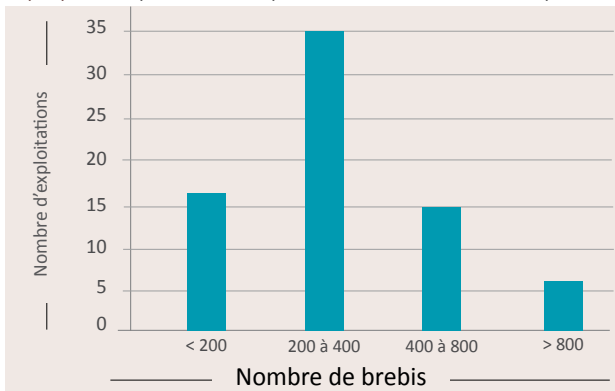
# Produits et modes de commercialisation

## Les ovins valorisés en circuits courts

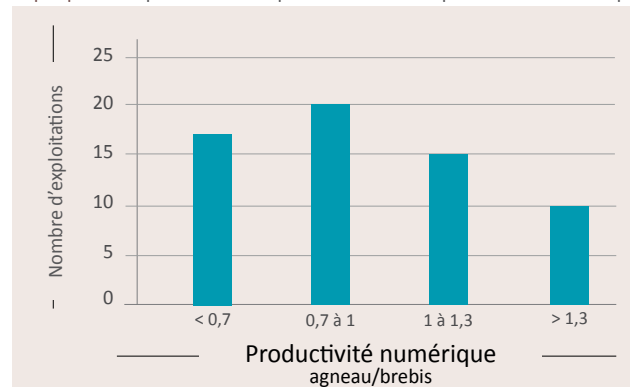
Sur l'échantillon, on observe une grande variabilité dans :

- les tailles de troupeaux (de 63 à 1 750 brebis ; moyenne : 377 brebis, médiane : 250 brebis) ;
- la place de l'atelier ovin sur l'exploitation (spécialisé, combinaison majoritaire ou minoritaire) ;
- les résultats techniques (de 0.3 à 2.1 agneaux vendus / brebis ; moyenne : 0.93 agneau/brebis, médiane : 0.84 agneau/brebis). Le croisement de cette donnée avec la localisation de l'exploitation, le type racial des animaux, le système fourrager (herbager, pastoral, ...) est conforme aux données habituellement observées dans le cadre des réseaux d'élevage ou de l'appui technique.

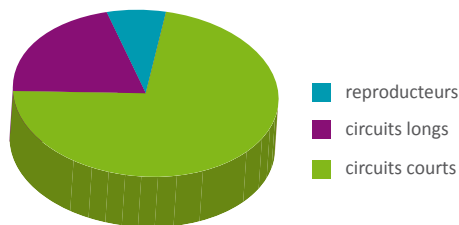
Graphique 1 - Répartition des exploitations selon la taille du troupeau ovine



Graphique 2 - Répartition des exploitations selon la productivité numérique



Graphique 3 - Répartition des agneaux vendus par type de circuit



20 300 agneaux sont commercialisés par les éleveurs de l'échantillon

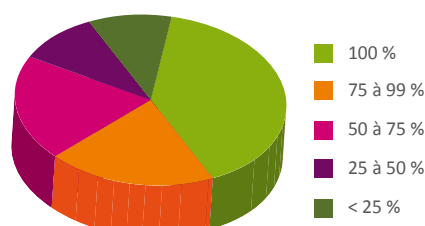
- 72 % en CC
- 21 % en circuits longs
- 7 % comme reproducteurs (pour 10 éleveurs : 4 % des agneaux, pour 4 éleveurs : 32 % des agneaux et 335 agneaux).

Les exploitations enquêtées commercialisent de 44 à 1 181 agneaux ; 339 en moyenne.

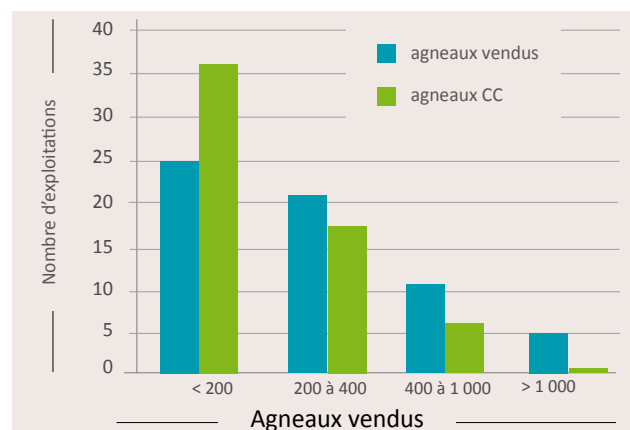
Près des trois quarts de ces agneaux sont commercialisés en circuits courts : de 15 à 1 081 ; moyenne : 236 agneaux, médiane : 188 agneaux.

La part des agneaux vendus en circuits courts est également très variable : de 10 à 100%. Sur l'échantillon, 40 % des exploitations commercialisent 100 % de leurs agneaux en CC et 20 % d'entre elles dépassent les 75 %.

Graphique 4 - Répartition des exploitations selon la part d'agneaux vendus en circuits courts



Graphique 5 - Répartition des exploitations selon le nombre d'agneaux vendus au total et en circuits courts



## Produits et modes de commercialisation

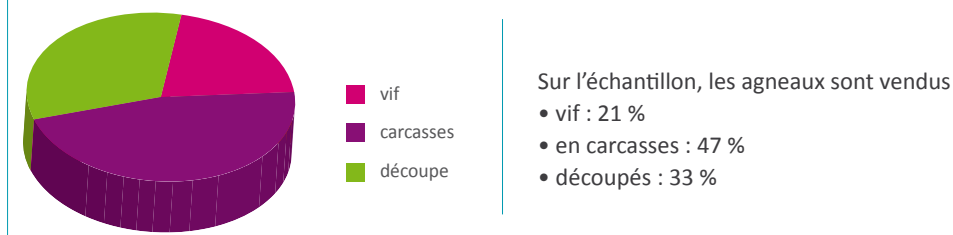
Parmi les animaux vendus en CC, on peut distinguer 3 grands types de produits : les animaux vendus vifs (11 élevages), les animaux vendus en carcasses (21 élevages) et les animaux découpés (26 élevages)

Tableau 3 - Volumes et plus values brutes des animaux commercialisés en circuits courts

Moyenne (Min – Max)	Vente d'animaux vif (11)	Vente en carcasses à des bouchers (21)	Vente d'animaux découpés : colis, détail, produits transformés (26)
Nombre d'agneaux vendus en circuits courts par an	263 (127-717)	312 (45-1081)	177 (15-425)
% d'agneaux vendus en CC	73 % (29-100) 4 éleveurs > 90% et 326 agx vendus	83 % (30-100) 13 éleveurs > 90% et 347 agx vendus	76 % (16-100) 13 éleveurs > 90% et 232 agx vendus
Chiffre d'affaires ovin CC/ CA ovin total	80 % (42-100)	84 % (43-100)	79 % (18-100)
Prix vente agneau en CC	126 € (64 - 179)	125 € (90 - 176)	180 € (132 – 245)
Plus value brute* CC : €/agneau	40 € (11 – 84)	36 € (10.8 – 91.3)	95 € (42 – 160)

\*prix agneau en CC - prix vente du même animal en circuit long

Graphique 6 - Répartition des agneaux en fonction du type de produit vendu



## Zoom sur la commercialisation en circuits courts

### Les prix de vente, forte influence du prix des autres producteurs

Le critère le plus fréquemment utilisé pour la fixation des prix est l'observation du prix pratiqué par les autres éleveurs en CC (+ de 70 % des éleveurs). Le calcul d'un prix de revient arrive en seconde position (cité par 40 % des éleveurs) ; ce calcul pouvant avoir été une base à un moment donné et n'étant pas calculé chaque année. Pour ceux vendant à un intermédiaire, l'aspect de négociation intervient en plus. Celle-ci pouvant être le fait d'une association d'éleveurs « on a un prix fixé pour l'année ».

Tableau 4 - Mode de fixation des prix de vente

1 critère 53 % des cas		2 -3 critères 47 % des cas	
Prix de revient	32 %	Prix de revient + autres vendeurs CC	65 %
Prix des commerces	6 %	Prix revient + autres commerces	7 %
Autres vendeurs CC	52 %	Autres vendeurs CC + autres commerces	7 %
Autre	10 %	Autres combinaisons	21 %



## Zoom sur la commercialisation en circuits courts

### Agneau ou demi-agneau en colis

Avec des poids de carcasses compris entre 12 et 17.8 kg, le format colis « agneau » ou « demi-agneau » est adapté. Le prix des ventes des colis s'échelonne entre 10 et 17 €/kg avec une moyenne à 12.35 €/kg. On observe cependant que seuls 22 % des éleveurs ont un prix au kg supérieur à 13 €.

La mise sous vide est peu fréquente (moins de 20 % des cas). Elle est en générale répercutée sur la base de 1 € supplémentaire par kilo de viande.

Pour ceux qui livrent, il existe également un prix différentiel en fonction de la distance parcourue : + 1 € supplémentaire au delà de 50 à 100 km.

### Vente au détail

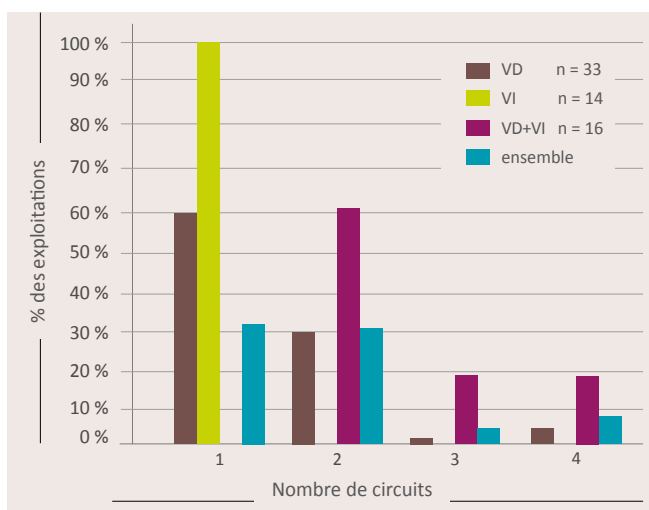
L'analyse de cette donnée n'est pas disponible faute d'un nombre suffisant d'enregistrements.

### Les circuits commerciaux

La commercialisation en circuits courts s'organise autour de deux modes de vente en fonction de la relation avec le consommateur :

- la vente directe aux consommateurs (VD),
- la vente indirecte (VI) avec un intermédiaire au maximum entre le producteur et le consommateur.

Graphique 7 - Répartition des exploitations selon le mode de vente et le nombre de circuits.



> Plus de 75 % des éleveurs commercialisent des produits sur un ou des circuits en vente directe : 52 % ne pratiquent que la VD et 25 % la combinent avec de la VI.

> 22 % des éleveurs n'ont recours qu'à de la VI. Dans ce cas seul le circuit « boucher » est utilisé.

> Sur une exploitation donnée, la diversité des circuits est faible : 15 % des élevages ont 3 circuits et plus.

> Parmi les combinaisons VD + VI, on observe 2 situations :

- 85 % de VD et 15 % de VI (8 élevages). Les circuits de VI sont principalement des ventes à des restaurants (6/8) à la restauration collective (1/8), à des bouchers (1/8).
- 80 % de VI et 20 % de VD (7 élevages). Le circuit « vente au boucher » est dans ce cas le seul circuit de VI.

## Gammes des produits et circuits de commercialisation

Plus de 75 % des éleveurs commercialisent des produits sur un ou des circuits en vente directe : 52 % ne pratiquent que la VD et 25 % la combinent avec de la VI.

Le type de produit vendu est très corrélé avec les circuits commerciaux :

- les animaux vendus en vifs sont vendus en VD à la ferme ;
- Les animaux en carcasses sont vendus via un intermédiaire à des bouchers ;
- Les animaux découpés sont vendus en direct, sous forme de colis ou au détail.

Les combinaisons de produits sont rares (6 exploitations vif + colis par exemple). Il y a de plus toujours un type principal qui représente plus de 80 % des animaux vendus en circuits courts.

# ZOOM sur l'abattage

L'abattage des ovins est géré obligatoirement dans le cadre unique des abattoirs agréés.

## Décision de la date d'abattage

La commercialisation des agneaux en CC sous forme de carcasses ou demi-carcasses facilite grandement les décisions d'abattage. Seuls les animaux réservés sont ainsi abattus. Pour les éleveurs ayant une commercialisation au détail, les abattages sont guidés par la demande du PVC ou par leur expérience (marchés).

La distance moyenne entre l'élevage et l'abattoir est de 43.6 km (2 à 130 km).

A chaque déplacement, 9 animaux en moyenne (de 3 à 25) sont transportés.

Tableau 5 - distance de l'abattoir et temps de transport

	Vente à des bouchers	VD d'animaux découpés
Distance abattoir	39 km (2 - 130)	46 km (15 - 121)
Nombre agneaux / voyage	8.5 agx (4 – 22)	9.3 agx (3 – 25)
Nombre voyages	34 voyages (9 – 93)	21 voyages (3 – 53)
Temps ALLER par voyage	82 minutes (15 – 180)	79 minutes (15 – 240)
Temps ALLER / agneau	12 minutes (2 – 30)	12 minutes (2 – 48)

90 % des éleveurs transportent eux-mêmes les animaux dans une bétailière. Celle-ci était le plus souvent déjà présente sur l'exploitation (70 % des cas). Elle a été achetée pour les autres (investissement compris entre 1 200 et 3 500 € suivant sa taille et son âge (neuf ou occasion)).

10 % ont un prestataire qui se charge de ce transport. Dans la moitié des cas, une autre espèce animale (porc, bovin) est également transportée à l'abattoir.

Tableau 6 - temps par agneau en fonction de la distance de abattoir

Distance abattoir	< 25 km (n=16) 17,25 km en moyenne	25 à 50 km (n=19) 39.4 km en moyenne	> 50 km (n=16) 74.8 km en moyenne
Nombre agneaux / voyage	8.5	10	8.1
Nombre voyages	28 voyages	23.7 voyages	30.4 voyages
Temps ALLER par voyage	34 minutes	80.3 minutes	123.7 minutes
Temps ALLER / agneau	5.6 minutes	13 minutes	18 minutes

La distance entre l'élevage et l'abattoir, mais aussi dans le cas des ovins, la constitution de lots d'animaux importants pour minimiser le nombre de voyages vers l'abattoir et de répartir le temps passé sur un plus grand nombre de têtes sont des facteurs importants de la rentabilité de l'atelier ovin CC.

Le coût d'abattage des agneaux est facturé en moyenne à 0.79 HT / kg de carcasse (de 0.45 à 1.30).

DESCRIPTION  
ET RESULTATS  
TECHNICO-  
ECONOMIQUES  
D'ATELIERS DE  
VIANDE OVINE  
EN CIRCUITS  
COURTS

Exemples de 3  
ateliers

# Atelier 1

## 100% DE VENTE EN VIF À LA FERME VENTE POUR L'AÏD EL KEBIR ou comme TONDEUSES

### En résumé

- Les animaux sont vendus en vif à la ferme.
- Pour l'Aïd, les animaux sont vendus entre 35 et 45 kg de poids vif.
- Pour les ventes comme tondeuses, les animaux sont vendus aux environs de 25 kg de poids vif.
- Le temps passé est faible ; il correspond uniquement à la commercialisation et à sa gestion.
- Les coûts liés aux CC sont nuls (pas de prestation, pas de transport).



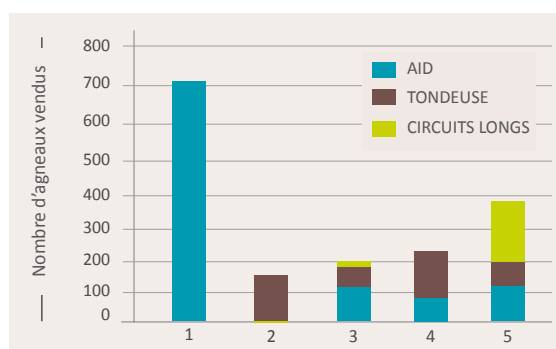
### Localisation et caractéristiques des 5 exploitations

LOCALISATION	4 en Lorraine et 1 en Alsace,	
LA MAIN-D'ŒUVRE	ETP TOTAL	1.54 (1 à 2)
	• Dont ETP exploitant	1.44 (1 à 2)
	• Dont ETP bénévole	0.14 (0 à 0.7)
	• Dont ETP salarié	0
	0.13 ETP consacré aux circuits courts (0.05 à 0.3)	
LE TROUPEAU	4/5 : en moyenne 285 brebis (de 151 à 350) + 1 troupeau de 880 brebis 0.86 agneau vendu/ brebis (0.81 à 1.13)	
	Mises bas majoritairement en hiver (3 éleveurs avec un lot unique) et 2 avec des mises bas plus étalées (3 lots). Une majorité (4/5) de troupeau moyen (300/350 brebis) avec des animaux de race rustique. Les agnelles sont mises à la reproduction de façon tardive (+16 mois). Les agneaux sont produits à 60 % en bergerie et à 40 % à l'herbe.	
AGNEAUX VENDUS TOTAL	4/5 : en moyenne 243 agneaux (de 153 à 372) + 1 troupeau 717 agneaux	
AGNEAUX EN CC	4/5 : en moyenne 243 agneaux (de 153 à 245) + 1 troupeau 717 agneaux Soit 90 % (de 54 à 100 % - 4 à plus de 90 %)	
	5/5 commercialisent également des brebis en circuits courts (vente en vif à la ferme) – 39 brebis valorisées à 62 €.	
SURFACE ET AUTRES PRODUCTIONS	93 ha de SAU (de 60 à 180) Pas de cultures de vente 1 exploitation possède un petit atelier de volailles commercialisées en circuits courts.	
SIGNE OFFICIEL DE QUALITE	/	

### Produits vendus

Distance abattoir	AÏD		TONDEUSES
Nombre agneaux	84	717	90
Poids agneaux	35 à 45 kg vif		20 à 25 kg vif
Prix de vente en CC	113 € (de 105 à 117 €)	129 €	75 € (de 63 à 81 €)

Répartition des agneaux vendus sur les 5 élevages  
Source : enquêtes CASDAR RCC - juin 2013



## Temps de travaux

Dans 4 cas sur 5, les animaux sont enlevés vifs sur l'exploitation.  
Un éleveur convoie les animaux vers une tuerie Aïd (0.5 km et 1 minute / agneau).

Actes de commercialisation concentrés sur des périodes courtes ; cela implique d'avoir les animaux prêts à vendre au bon moment !

- Tondeuses : première quinzaine de mai,
- Aïd : 1 à 2 semaines avant la date de la fête.

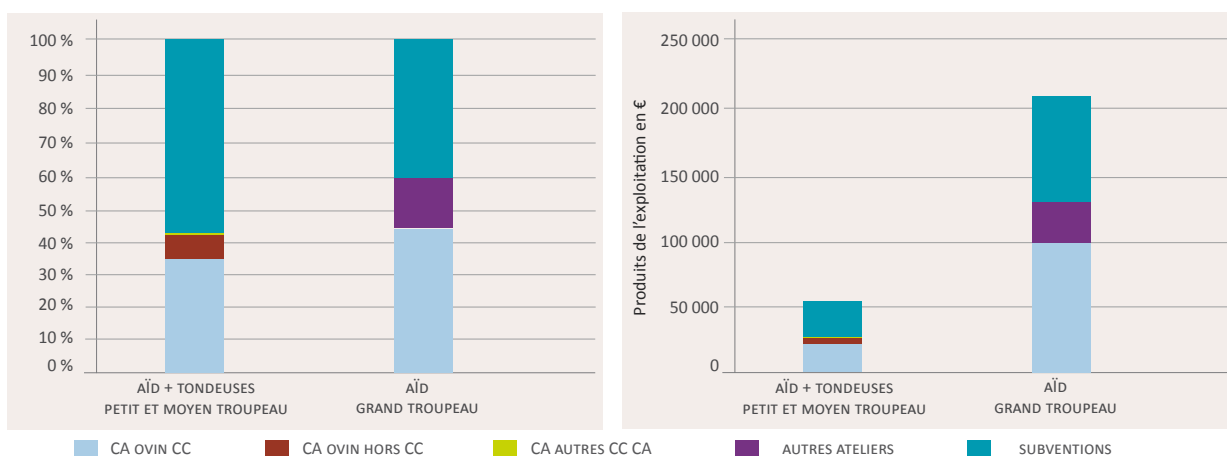
	Heures / an	minutes/ agneau
Temps commercialisation (y compris sa gestion)	105 heures (de 5 à 308 heures)	18 (de 2 à 25 minutes)

## Economie de l'atelier circuits courts

	AID	TONDEUSES
Prix de vente en CC	120 € (de 110 à 129 €)	75 € (de 63 à 81 €)
Prix de cession (prix du même agneau en circuit long)	105.3 €	56.25 €
Prestations	0	0
Frais kilométriques	0	0
Temps à rémunérer par agneau commercialisé en circuits courts	18 minutes	
Reste pour rémunérer le travail supplémentaire	14.7 €	18.75 €
Rémunération horaire possible	49 €/ heure Soit l'équivalent de 4.42 SMIC	62.5 €/ heure Soit l'équivalent de 5.64 SMIC
Total pour l'atelier	Pour 4 élevages petits et moyens + 2 968 € Pour 1 élevage avec 720 agneaux Aïd	de 2 077 à 4 031 € + 20 540 €

## Indicateurs de la performance économique

Les produits de l'exploitation, en part relative et en valeur absolue (Source : enquêtes CASDAR RCC - juin 2013)



## Indicateurs globaux

	Produits	Charges totales	EBE	Résultat	Annuités
AID + TONDEUSES PETIT ET MOYEN TROUPEAU (4 élevages)	55 331 dont ovin : 24 393	25 949	29 383	25 288	3 299
AID – GRAND TROUPEAU (1 élevage)	218 535 dont ovin : 101 872	79 644	162 291	152 888	0

Les circuits courts assurent une amélioration de l'EBE de :

- 11 % (de 6 à 17 %) pour le groupe « AID + TONDEUSES – PETIT ET MOYEN TROUPEAU »
- 13 % pour le groupe « AID – GRAND TROUPEAU »

# Atelier 2

## VENTES EN CARCASSES À DES BOUCHERS

### En résumé

Des exploitations aux structures très diverses, localisées sur l'ensemble du territoire.

Ventes aux bouchers uniques ou majoritaires (+75 %) : association possible avec circuits longs ou colis à la ferme.

Performance économique très liée au temps consacré à l'activité.



### Localisation et caractéristiques des 18 exploitations

LOCALISATION	6 en Midi-Pyrénées, 6 dans le Nord Pas de Calais, 4 en Alsace et 2 en Champagne-Ardenne		
	MONTAGNE	PLAINE DU NORD + EST PETITS ET MOYENS TROUPEAUX	PLAINE DU NORD + EST GRANDS TROUPEAUX
LE TROUPEAU	6 petits et moyens troupeaux spécialisés 192 brebis (de 105 à 285) 0.67 agneau vendus / brebis (de 0.41 à 0.85)	7 petits et moyens troupeaux diversifiés 190 brebis (de 80 à 300) 1.45 agneau vendus / brebis (de 0.9 à 2.08)	5 grands troupeaux 805 brebis (de 521 à 1 400) 1 agneau vendu / brebis (de 0.72 à 1.11)
LA MAIN-D'ŒUVRE ETP TOTAL • Dont ETP exploitant • Dont ETP bénévole • Dont ETP salarié	1.66 (de 1 à 3) • 1.08 (de 1 à 1.5) • 0.66 (de 0 à 2) présents sur 4 élevages • 0	1.20 (de 0.76 à 2) • 1.04 (de 0.5 à 2) • 0 • 0.17 (0 à 1) présents sur 2 élevages	1.85 (de 1 à 3.8) • 1.65 (de 1 à 3) • 0.1 (de 0 à 0.25) présents sur 2 élevages • 0.16 (0 à 0.8) présent sur 1 élevage
ETP consacré aux CC	0.16 (de 0.05 à 0.3)	0.36 (de 0.1 à 1)	0.31 (de 0.05 à 1)
CONDUITE DU TROUPEAU	Les mises-bas sont organisées en 2 lots (automne et hiver ou printemps et automne) dans les petits et moyens troupeaux et en 3 lots (automne, hiver et printemps) dans les grands troupeaux. Pour le lot de printemps, la synchronisation des chaleurs est utilisée.  Les troupeaux de montagne sont de race rustique (7/7). Ceux de plaine sont plutôt de race précoce ou prolifique. Le recours au croisement viande n'est pas pratiqué en zone de montagne. Il est très développé dans les troupeaux des plaines du Nord et de l'Est (10/13). Les agnelles sont mises à la reproduction de façon précoce (7/18) ou normale (11/18) 13/18 produisent 100 % d'agneaux de bergerie, 2/18 100 % d'agneaux d'herbe et 3/18 produisent 70 % d'agneaux d'herbe.		
NOMBRE TOTAL AGNEAUX VENDUS	127 agneaux (de 67 à 193)  4 éleveurs commercialisent 2.75 (de 2 à 5) reproducteurs pour un CA de 375 €.	274 agneaux (de 106 à 414)	755 agneaux (de 498 à 1 081)  1 éleveur commercialise 130 reproducteurs à 115 € (21 % des agneaux vendus)
AGNEAUX EN CC Soit % du total	105 agneaux (de 65 à 191) Soit 92 % (de 66 à 100 % - 4 à 100 %)  4/6 commercialisent également des brebis en circuits courts – 23 brebis valorisées à 113 €	251 agneaux (de 136 à 414) Soit 93 % (de 65 à 100 % - 6 à plus de 90 %)  5/8 commercialisent également des brebis en circuits courts – 28 brebis valorisées à 67 €	655 agneaux (de 294 à 1 081) Soit 83 % (de 52 à 100 % - 3 à 100 %)  1/5 commercialise également des brebis en circuits courts – 87 brebis valorisées à 70 €
SURFACE ET AUTRES PRODUCTIONS	SAU : 20 ha (de 12 à 30 ha) 146 jours d'estive	SAU : 74 ha (de 28 à 162 ha)  1 exploitation commercialise des bovins viande, 1 autre des volailles  6/7 ont des surfaces en cultures (61 ha dont 57 ha sont vendus.)	SAU : 144 ha (de 55 à 381 ha)  1 exploitation possède un troupeau bovin laitier.  4/5 ont des surfaces en céréales, mais un seul en vend (autoconsommation)
SIGNE OFFICIEL DE QUALITE	1 IGP 1 Bio	5 Marque Collective 1 Bio	1 Bio

## Les produits vendus et les circuits de commercialisation

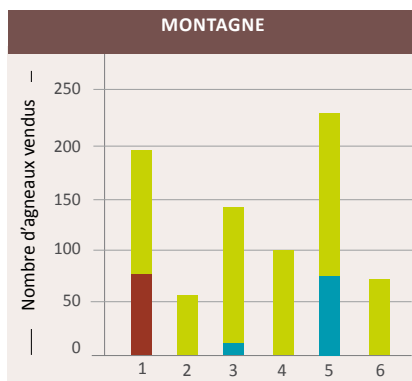
	COLIS	CARCASSE A DES BOUCHERS MONTAGNE	CARCASSES A DES BOUCHERS PLAINE DU NORD + EST - PETITS ET MOYENS TROUPEAUX	CARCASSES A DES BOUCHERS PLAINE DU NORD + EST - GRANDS TROUPEAUX
Nombre agneaux vendus	57 agneaux (de 20 à 98)	77 agneaux (de 20 à 127)	273 agneaux (de 77 à 414)	568 agneaux (de 294 à 1 081)
Prix de vente / agneau	125 € (de 109 à 150 €)	107 € (de 90 à 135)	135 € (de 112 à 150 €)	129 € (de 122 à 134 €)

La vente aux bouchers structure l'activité CC.

On observe 2 stratégies de vente :

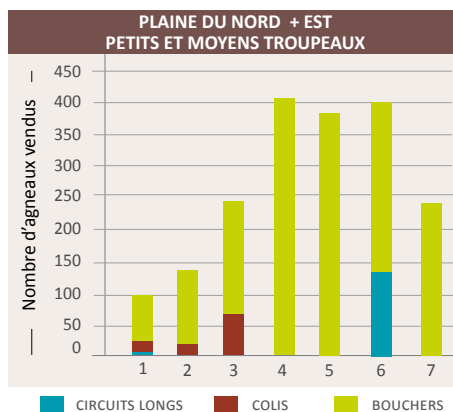
- contact direct entre l'éleveur et le boucher (zone de montagne),
- contractualisation entre un groupe d'éleveurs et un groupe de bouchers (zone nord +est).

Répartition des agneaux vendus sur les élevages des 3 groupes - Source : enquêtes CASDAR RCC – juin 2013



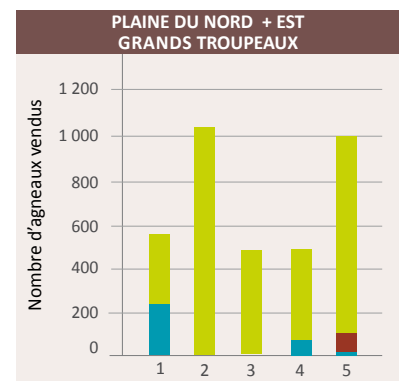
5/6 : 100 % des agneaux vendus en CC le sont auprès de bouchers.

1/6 : 75 % bouchers + 25 % colis à la ferme



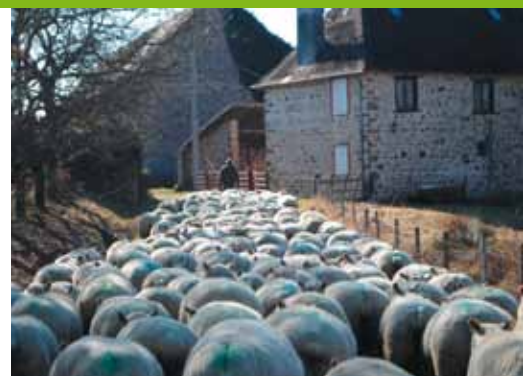
4/7 : 100% des agneaux vendus en CC le sont auprès de bouchers

3/7 : 80 % bouchers + 20 % colis à a ferme



4/5 : 100 % des agneaux vendus en CC le sont auprès de bouchers

1/5 : 90 % bouchers + 20 % colis à a ferme



## Temps de travaux

	MONTAGNE	PLAINE DU NORD + EST PETITS ET MOYENS TROUPEAUX	PLAINE DU NORD + EST GRANDS TROUPEAUX
TRANSPORT ABATTOIR Distance ferme/abattoir	44.5 km (de 4 à 130 km)	34 km (de 20 à 52 km)	35.2 km (de 15 à 55 km)
Temps de transport total ALLER	16.6 heures (de 1 à 50 heures)	59 heures (de 3 à 96 heures)	69.4 heures (de 12 à 149 heures)
soit en moyenne	11.8 minutes / agneau (de 2 à 30 minutes)	11.8 minutes / agneau (de 3 à 17 minutes)	8.8 minutes / agneau (de 2 à 18 minutes)
DECOUPE ET CONFECTION DES COLIS	En prestation		
RECUPERATION DES CARCASSES	Carcasses récupérées à l'abattoir par le boucher (11/18) En prestation (7/18)		
COMMERCIALISATION (y compris la gestion)	42 heures (de 3 à 100 heures)  soit en moyenne 30 minutes / agneau (de 9 à 60 minutes)	27 heures (de 2 à 50 heures)  soit en moyenne 6 minutes / agneau (de 1 à 8 minutes)	78 heures (de 10 à 249 heures)  soit en moyenne 10 minutes / agneau (de 2 à 30 minutes)

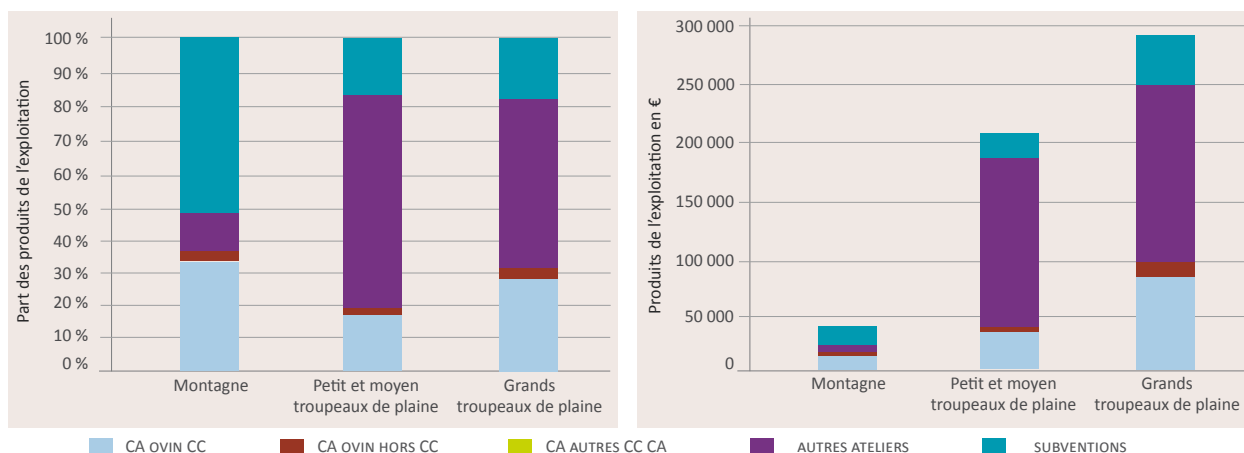
## Economie de l'atelier circuits courts

	MONTAGNE	PLAINE DU NORD + EST PETITS ET MOYENS TROUPEAUX	PLAINE DU NORD + EST GRANDS TROUPEAUX
Prix de vente en CC	107 € (de 90 à 135)	135 € (de 112 à 150 €)	129 € (de 122 à 134 €)
Prix de cession (prix du même agneau en circuit long)	77 € (de 70 à 85 €)	88 € (de 80 à 90 €)	97 € (de 90 à 107 €)
Prestations : abattage et livraison chez le boucher	4/6 : pris en charge par le boucher  2/6 : 16.7 € / agneau	1/7 : pris en charge par le boucher  6/7 : 25.7 € / agneau (de 24 à 29.1 € / agneau)	1/5 : pris en charge par le boucher  4/5 : 20.8 € / agneau (de 17 à 25.2 € / agneau)
Frais kilométriques Cout total des kms (tarif impôt véhicule 7CV)	1 042 kms au total (de 200 à 2 550 kms)  612 € (de 120 à 1 497€) Soit 7.3 € / agneau (de 1 à 20.2 €)	1 868 kms au total (de 620 à 3 058 kms)  1 219 € (de 364 à 1 828 €) Soit 4.4 € / agneau (de 1.5 à 8.8 €)	3 665 kms au total (de 1 103 à 10 060 kms)  2 025 € (de 647 à 4 618 €) Soit 3.9 € / agneau (de 1.2 à 9.3 €)
Temps à rémunérer par agneau commercialisé en circuits courts	41 minutes (de 13 à 86 minutes)	34 minutes (de 18 à 49 minutes)	23 minutes (de 5 à 66 minutes)
Reste pour rémunérer le travail supplémentaire	8.5 € / agneau (de -1.2 à +16.3€)	17.7 € / agneau (de -17 à +32.3 €)	10.6 € / agneau (de 3.4 à 18.8 €)
Rémunération horaire possible en € / heure et en équivalent SMIC	18.1 € / heure (de -0.84 à +38.5) Soit 1.63 SMIC (de -0.1 à + 3.47)	32.58 € / heure (de -34.3 à 74.3) Soit 4.16 SMIC (de -3.1 à +6.7)	66.97 € / heure (de 3.36 à 183.8) Soit 6.04 SMIC (de 0.3 à 16.6)
Total pour l'atelier	+ 1 001 € (de -90 à 2 452 €)	+ 5 220 € (de -1 660 à 12 091 €)	+ 6 419 € (de 1 838 à 15 508 €)



## Indicateurs de la performance économique

Les produits de l'exploitation en part relative et en valeur absolue - Source : enquêtes CASDAR RCC - juin 2013



### Indicateurs économiques exploitation

	Produits	Charges totales	EBE	Résultat	Annuités
MONTAGNE (4/6)	43 689 (ovin : 16 345)	20 484	23 783	/	/
PETITS ET MOYENS TROUPEAUX DE PLAINE	209 476 (ovins : 37 939)	146 205	64 153	30 856	27 645
GRANDS TROUPEAUX DE PLAINE	298 712 (ovins : 98 718)	207 464	104 249	71 319	34 249

Les circuits courts assurent une amélioration de l'EBE de :

- 3.15 % (de 0 à 6.9 %) pour le groupe « MONTAGNE » avec une hausse du chiffre d'affaires ovin de + 6.3% (de 0 à +15.5 %)
- 7.1 % (de -17 à +21 %) pour le groupe « PETITS ET MOYENS TROUPEAUX DE PLAINE » avec une hausse du chiffre d'affaires ovin de + 15 % (de 8 à 21 %)
- 8.3 % (de -1.4 à +16.1 %) pour le groupe « GRANDS TROUPEAUX DE PLAINE » avec une hausse du chiffre d'affaires ovin de +6 % (de 2 à 9 %)

La présence de colis a été difficile à individualiser, que ce soit sur l'aspect temps passé que prestations. Les éleveurs vendant des colis se situent dans la moyenne des éleveurs de leur groupe.

# Atelier 3

## VENTES DE PRODUITS TRANSFORMES ET DE VIANDE AU DETAIL SUR LES MARCHES ET EN TOURNEES

### En résumé

Pour la moitié des exploitations commercialisant d'autres produits (volailles, charcuterie, fromages) en CC, tous vendent sur les marchés. L'été, des brebis de réforme sont transformées en merguez. Temps de commercialisation pouvant être important.



### Localisation et caractéristiques des 8 exploitations

LOCALISATION	1 en Midi-Pyrénées, en Aquitaine et en Auvergne, 3 en Provence-Alpes-Côte-d'Azur et 2 en Champagne-Ardenne.	
LE TROUPEAU	7 troupeaux petits et moyens et 1 grand. 411 brebis en moyenne (de 140 à 1 390) 7 troupeaux entre 140 et 430 brebis (moyenne : 271 brebis)  Un nombre d'agneaux vendu par brebis très hétérogène 0.87 agneau vendu / brebis (de 0.28 à 1.34) 3 troupeaux entre 0.28 et 0.83 (moyenne : 0.55).	
LA MAIN D'ŒUVRE	OVINS SPECIALISES (4)	OVIN + AUTRE CC (4)
ETP TOTAL	1.92 (de 0.7 à 3.1)	3.75 (de 1.5 à 7)
• Dont ETP exploitant	1.32 (de 0.5 à 2)	2.25 (de 1 à 4)
• Dont ETP bénévole	0.6 (de 0.2 à 1.3)	0
• Dont ETP salarié	0	1.62 (de 0.5 à 5)
ETP consacré aux CC	0.78 (de 0.3 à 1.5)	0.78 (de 0.5 à 4.3)
CONDUITE DU TROUPEAU	Les mises-bas sont organisées en 2 lots (printemps et automne).  Les troupeaux sont de race rustique (5) ou prolifique (3). Le croisement viande est pratiqué sur les élevages en race prolifique (3/3). Les agnelles sont mises à la reproduction de façon normale (5/8) ou tardive (3/8). 5/8 produisent des d'agneaux de bergerie (3 à 100 %, 2 à 70 %), 3/8 produisent des agneaux d'herbe (1 à 100 %, 2 à 80 %).	
NOMBRE TOTAL AGNEAUX VENDUS	279 agneaux vendus (de 154 à 450)	
AGNEAUX EN CC Soit % du total	239 agneaux en CC (de 94 à 386) Soit 85 % (de 50 à 100 % - 5 éleveurs à 100 %, 2 à 66 % et 1 à 50 %) 8/8 valorisent à 200 € pièce une quinzaine de brebis sous forme de merguez	
SURFACE ET AUTRES PRODUCTIONS	Pastoraux (3) : 71 ha de SAU (de 36 à 140 ha) + 392 ha de parcours (188 à 600 ha) + 110 jours d'estive (1/3) Herbagers (5) : 71.1 ha (de 32 à 111 ha)  4/8 ont une autre production vendue en CC : 2 volailles, 1 porc, 1 fromage brebis	
SIGNE OFFICIEL DE QUALITE	6 BIO	

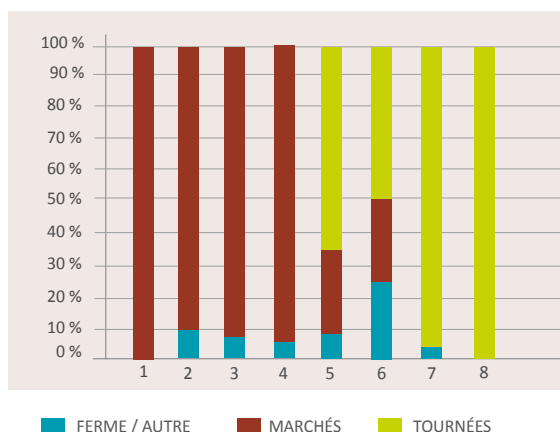
## Les produits vendus et les circuits de commercialisation

100 % des animaux sont vendus en direct sur les marchés (détail) ou en tournées auprès de particuliers (détail ou colis agneau et ½ agneau). L'été, des brebis sont transformées en merguez et vendues simultanément.

	MARCHES (4)	MARCHES + TOURNEES et TOURNEES
Nombre agneaux vendus	234 (de 94 à 386)	244 (de 140 à 380)
Prix de vente / agneau	207 € (de 170 à 245 €) 4 bio	174 € (de 158 à 196 €) 2 bio

Répartition des agneaux vendus sur les élevages des 3 groupes

Source : enquêtes CASDAR RCC – juin 2013



4 éleveurs spécialistes des marchés et 4 des tournées (2 avec marchés)

Les éleveurs 1, 2, 4 et 6 vendent une autre production en CC. Tous vendent sur le marché.

## Temps de travaux

	MARCHES (4)	MARCHES + TOURNEES (2) TOURNEES (2)
TRANSPORT ABATTOIR  Distance ferme/abattoir Temps de transport total ALLER soit en moyenne	35 km (de 15 à 70 km) 35 heures (de 6 à 96 heures) 10 minutes/agneau (de 1 à 20 minutes)	1 éleveur a un prestataire pour emmener les animaux à l'abattoir 35 km (de 25 à 45 km) 17 heures (de 8 à 22 heures) 4 minutes/agneau (de 2 à 6 minutes)
DECOUPE ET CONFECTION DES COLIS	2/4 découpe à la ferme : 30 à 40 minutes / agneau 2/4 découpe par prestataire	1/4 découpe à la ferme : 40 minutes / agneau 3/4 découpe par prestataire
RECUPERATION DES CARCASSES	3/4 ont un prestataire qui récupère les carcasses et/ou la viande découpée	3/4 ont un prestataire qui récupère les carcasses et/ou la viande découpée
COMMERCIALISATION (y compris la gestion)	568 heures pour l'exploitation (de 120 à 1 034 heures). Part ovine (prorata chiffre d'affaires ateliers) : 219 heures (de 94 à 371 heures). Soit en moyenne 75 minutes / agneau (de 27 à 185 minutes) – (médiane 44).	250 heures pour l'exploitation (de 125 à 400 heures) Part ovine (prorata chiffre d'affaires ateliers) : 243 heures (de 100 à 400 heures) Soit en moyenne 73 minutes / agneau (de 34 à 156 minutes) – (médiane 51)
TEMPS TOTAL / AGNEAUX CC	115 minutes / agneau (de 39 à 225 minutes) Dont découpe par prestataire : 132 Dont découpe à la ferme : 97	93 minutes / agneau (de 48 à 181 minutes) Dont découpe par prestataire : 95 Dont découpe à la ferme : 90

## Economie de l'atelier circuits courts

	MARCHES (4)	MARCHES + TOURNEES (2) TOURNEES (2)
Prix de vente en CC	207 € (de 170 à 245 €)	174 € (de 158 à 196 €)
Prix de cession (prix du même agneau en circuit long)	84 € (de 75 à 90 €)	88 € (de 75 à 102 €)
Prestations : de l'abattage à la commercialisation	40.4 € / agneau (de 25 à 54) • 49.1 (de 44 à 54) avec découpe par prestataire • 31.7 (de 25 à 38) avec découpe à la ferme	40.9 € / agneau (de 29.5 à 51) • 44.7 (de 33 à 51) avec découpe par prestataire • 29.5 avec découpe à la ferme
	<b>Grande variabilité des tarifs</b> • pour un agneau de 17.5 kg : abattage+ découpe : 33.4 € (1.91 €/kg), transport retour 11 € • pour un agneau de 21 kg : abattage : 18.9 € (0.9 €/kg) + découpe : 28.56 € (1.36 €/kg), transport retour 6.3 € (0.3 €/kg)	
Frais kilométriques Coût total des kms (tarif impôt véhicule 7CV)	6 282 km au total (de 3 040 à 8 193 km)  3 238 € (de 1 784 à 3 998 €) Soit 15 € / agneau (de 4.7 à 41.2 €)	4 095 km au total (de 1 500 à 6 672 km)  2 309 € (de 881 à 3 493 €) Soit 5.9 € / agneau (de 1.8 à 9.2 €)
Temps à rémunérer par agneau commercialisé en circuits courts	115 minutes / agneau (de 39 à 225 minutes)	93 minutes / agneau (de 48 à 181 minutes)
Reste pour rémunérer le travail supplémentaire	67.9 € / agneau (de -15 à +110 €) • 48 € (de -15 à +110 €) avec découpe par prestataire • 87.9 € (de 80 à 95) avec découpe à la ferme	37.9 € / agneau (de 28 à + 51.1 €) • 37.9 € (de 28 à + 40.7 €) avec découpe par prestataire • 51.5 € avec découpe à la ferme
Rémunération horaire possible	71.2 € / heure (de -4 à +172 €) Soit l'équivalent de 6.42 SMIC (de -0.4 à 15.5) • avec découpe par prestataire : 83.9 € (de -4 à +172 €) soit 7.6 fois le SMIC horaire (de -0.4 à 15.5) • avec découpe à la ferme : 58.4 € (de 44.8 à 72), soit 5.3 fois le SMIC horaire (de 4.05 à 6.49)	31.6 € / heure (de 10.4 à +51.3 €) Soit 2.85 fois le SMIC horaire (de 0.9 à 4.6) • avec découpe par prestataire : 30.7 € (de 10.4 à +51.3 €), soit 2.8 fois le SMIC horaire (de 0.9 à 4.6) • 34.3 € avec découpe à la ferme, soit 3 fois le SMIC horaire
Total pour l'atelier	+ 19 495 € (de -1 407 à 36 837 €) • avec découpe par prestataire : + 9 179 € (de -1 407 à 26 845 €) • avec découpe à la ferme : + 29 271 € (de 21 706 à 36 837 €)	+ 9 114 € (de 4 835 à 15 477 €) • avec découpe par prestataire : + 9 576 € (de 4 835 à 15 477 €) • avec découpe à la ferme : + 7 728 €

## Indicateurs de la performance économique

Les produits de l'exploitation en part relative et en valeur absolue

Source : enquêtes CASDAR RCC – juin 2013



Le CA en CC représente 78 % du produit total hors aide (de 53 à 100 %) des ces 8 exploitations.

	Produits	Charges totales	EBE exploitation	Résultat exploitation	Annuités
OVIN DOMINANT	118 959 (ovin : 53 596)	54 642	63 453	33 849	6 497
OVIN DOMINANT + AUTRE CC	137 030 (ovin : 68 918)	131 052	17 327	760	1 531
OVIN MINORITAIRE + AUTRE CC	364 937 (ovin : )	269 518	95 331	45 325	13 428

Les circuits courts assurent une amélioration de l'EBE de :

- 26 % (de 9 à + 68 %) pour le groupe « OVIN DOMINANT »
- 113 % (de 70 à 156 %) pour le groupe « OVIN DOMINANT + AUTRE CC »
- 5 % (de -4 à 13%) pour le groupe « OVIN MINORITAIRE + AUTRE CC »





Cette étude a été réalisée dans le cadre du projet lauréat Casdar 2010 : « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation ».

**Vous pouvez retrouver les autres résultats issus de ce projet sur les circuits courts de commercialisation :**

**> par famille de produits :**

- viande bovine,
- porc/charcuterie,
- produits laitiers à base de lait de vache,
- légumes,
- volailles.

**> par thème :**

- innovations,
- environnement,
- social,
- méthode/économie.

**Sur les sites Internet :**

- du CERD > [www.centre-diversification.fr](http://www.centre-diversification.fr)
- de l'Institut de l'élevage > [www.idele.fr](http://www.idele.fr)
- de TRAME > [www.trame.org](http://www.trame.org)



Le programme CASDAR RCC a d'une part, permis de tester une méthode d'approche de la performance économique des exploitations ovines commercialisant tout ou partie de leur production en circuits courts (vente directe aux consommateurs ou à un intermédiaire au maximum) et d'autre part, de donner quelques repères technico-économiques sur ces ateliers.

Vente en vif, en carcasse, ou d'animaux découpés vendus sous forme de colis ou au détail, le type de produit commercialisé est très corrélé avec le mode et les circuits de commercialisation.

Des fiches décrivent le fonctionnement de 6 types d'ateliers et donnent quelques résultats économiques. Une approche des temps de travaux permet d'affiner l'analyse. Ce paramètre apparait essentiel dans la rentabilité de l'atelier circuit court.

**CONTACT : Christine Guinamard**  
**INSTITUT DE L'ELEVAGE**  
570 avenue de la Libération 04100 MANOSQUE  
[christine.guinamard@idele.fr](mailto:christine.guinamard@idele.fr)

Etude faisant partie du projet lauréat Casdar 2010 « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation » financé par :



Avec la contribution financière  
du compte d'affectation spéciale  
«développement agricole et rural»