



Le développement de la vente directe en viande bovine a pris de l'ampleur suite aux crises bovines successives de 1996 et 2000. Elle s'est également développée en agriculture biologique pour deux raisons : i) la recherche de prix plus élevés que dans les circuits longs avec une filière "bio" peu organisée, ii) une démarche volontariste d'être au plus près des clients. Dans ce travail, nous nous sommes posé la question suivante : quels sont les impacts de ce mode de commercialisation particulier sur les résultats économiques et sur les pratiques d'élevage ? La vente directe sera ici définie comme la remise directe aux consommateurs de produits issus de l'exploitation, avec un intermédiaire au maximum (ex : restaurateur,...). Des entretiens ont été réalisés auprès de 20 éleveurs naisseurs engraisseurs spécialisés en production de viande bovine, et situés au cœur du bassin allaitant du Massif central (régions Auvergne, Bourgogne et Limousin). Ces entretiens ont permis de déterminer les types d'animaux destinés à la vente directe et l'organisation de cette activité, et d'évaluer les transformations liées au passage à la vente directe, d'un point de vue économique et technique.

La vente directe en élevage bovin allaitant

Une plus-value économique moyennant des adaptations de la conduite d'élevage

La vente directe par les éleveurs de bovins allaitants est une source de plus-value par rapport aux filières classiques, notamment en agriculture biologique. Cette plus value permet de rémunérer plus de main d'œuvre à structure constante. Les contre parties sont financières (investissements), mais aussi organisationnelles (conduite du troupeau, gestion des commandes, suivi de clientèle).

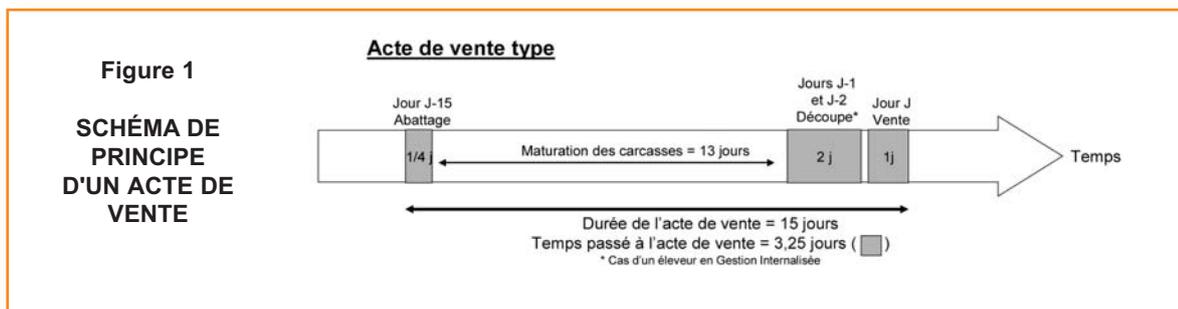
Science et technique

INGRAND S.¹, VEYSSET P.², FONTENEAU M.³

¹UMR1273 Métafort, équipe TSE, 63122 ST-GENÈS CHAMPANELLE cedex

²Inra, Laboratoire Économie de l'Élevage, 63122 ST-GENÈS CHAMPANELLE

³ Institut de l'Élevage, Agrapole, 23 rue Baldassini, 69364 LYON cedex 07



LA VENTE DIRECTE : DE LA LOGISTIQUE ET DU TRAVAIL SUPPLÉMENTAIRE

Pour aborder l'activité de vente directe, nous avons défini la notion d'acte de vente (figure 1). Un acte de vente regroupe les opérations allant de l'abattage d'un ou plusieurs animaux, jusqu'à la commercialisation en vente directe de la viande correspondante. En cas de vente simultanée d'animaux adultes et de veaux, il y a plusieurs dates d'abattage pour un même acte de vente (les durées de maturation étant différentes). L'organisation des éleveurs concernant ces opérations est très variable. Selon leur fréquence (tableau 1), les actes de vente peuvent se succéder ou se superposer. L'aménagement de périodes d'arrêt de la vente directe au cours de l'année est très fréquent, et permet de s'adapter à la demande comme aux contraintes internes à l'exploitation (périodes de pointe de travail,...). La vente de la viande fraîche s'effectue dans les 2 jours qui suivent la découpe. Face au risque de ne pouvoir écouler la totalité de l'animal, on note deux façons de prendre la décision d'abattre un animal : attendre d'avoir suffisamment de commandes ou déterminer un planning à l'avance. L'anticipation des commandes apparaît comme une contrainte importante

Tableau 1
FRÉQUENCE DES ACTES DE VENTE, EFFECTIFS CONCERNÉS ET TEMPS PASSÉ

	Nb actes de vente/an	Nb ax/acte de vente	Temps /acte de vente (jours)
Moy	16	1,5	2,4
Min	3	0,5	1
Max	41	5	4

car la réalisation de certaines opérations (choix du nombre d'animaux à mettre à l'engrais puis à abattre, choix de la date d'abattage) est faite sans avoir toutes les informations nécessaires au moment de la décision. Deux modes de gestion de la découpe se distinguent : une gestion externalisée, avec un recours à des prestataires de service et une gestion internalisée, avec une découpe dans un atelier en propriété ou en location. Les éleveurs ayant choisi la gestion internalisée ne découpent pas pour autant les carcasses eux-mêmes : ils embauchent un boucher. C'est le mode de gestion de la découpe qui est déterminant du temps passé par acte de vente, et non le nombre d'animaux traités. Le principal lieu de vente est l'espace de la ferme, avec un déplacement des clients lors d'un créneau de temps réservé à la vente. En complément, les livraisons constituent une solution pour aller à la rencontre des

bassins de consommation quand la ferme est isolée. Le colis mixte est le principal mode de conditionnement proposé. C'est un assortiment de morceaux de viande de toutes les catégories (hormis le filet). Cela facilite la gestion de l'écoulement de toute la carcasse et évite les invendus.

UNE MEILLEURE VALORISATION ÉCONOMIQUE DES ANIMAUX

Prix de vente et charges afférentes

Les prix de vente TTC pratiqués par les éleveurs sont de 9,80 €/kg de viande provenant d'animaux adultes et de 12,90 €/kg de viande de veau en moyenne. La synthèse des résultats sur l'ensemble des animaux de l'échantillon, détaillés par race et par catégorie, permet d'établir des références pour l'année 2005 (tableau 2).

LA VENTE DIRECTE ENTRAÎNE LA COEXISTENCE DE PLUSIEURS CIRCUITS DE COMMERCIALISATION SUR LA FERME

La dimension moyenne des exploitations enquêtées est de 137 ha pour 76 vêlages annuels, ce qui est plus élevé que la moyenne régionale (RICA 2004). De plus, elles disposent d'une main-d'œuvre plus importante par unité de surface (+8 %). Les formes sociétaires sont majoritaires (+70 %) et écoulent annuellement un volume supérieur aux formes individuelles (+53 %).

Les éleveurs vendent en moyenne 22 animaux par an en vente directe, ce qui représente 32 % de leur production en effectifs. Il y a donc coexistence d'au moins deux circuits de commercialisation, ce qui entraîne la nécessité de trier des animaux.

Importance de la vente directe (VD)

	Nb Ax/an	Ax VD /Nb Vêlages (%)	Quantité VD (kg carcasse/an)
Moy	22	32	6792
Min	9	7,5	1923
Max	83	63	21612

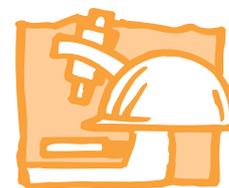


Tableau 2 : POIDS, PRIX NETS ET ÂGES MOYENS (ANS POUR LES VACHES, MOIS POUR LES AUTRES CATÉGORIES) DES ANIMAUX VENDUS EN VENTE DIRECTE EN 2005 SUR LES 20 ÉLEVAGES ENQUÊTÉS, SELON LA CATÉGORIE ET LA RACE

Catégorie	Race	Nb Ax	Poids moyen (kg carcasse)	Prix net (€/kg carcasse)	Âge moyen
Vache (VA)	Limousine	50	382	4,95	6,6
	Charolaise	45,5	409	4,62	4,1
	Salers	3	351	4,36	4
	Moyenne		394	4,78	5,4 ans
Génisse (GE)	Limousine	53	360	4,51	30,1
	Charolaise	65	367	4,47	33,7
	Salers	9	368	4,40	32
	Aubrac	4	282	3,89	24
	Moyenne		362	4,47	31,8 mois
Bœuf (BO)	Limousin	29	430	5,34	36,9
	Charolais	21	473	4,17	31,3
	Salers	7	412	4,18	33,3
	Moyenne		443	4,77	34,4 mois
Gros Bovin (VA + GE + BO)	Limousin	132	384	4,86	
	Charolais	131	398	4,48	
	Salers	19	382	4,31	
	Aubrac	4	282	3,89	
	Moyenne		389	4,64	
Taurillon	Limousin	20	374	3,76	16,5
	Salers	2	294	3,66	14
	Aubrac	11	350	4,03	15,5
	Moyenne		361	3,84	16 mois
Veau de lait	Limousin	32	105	6,96	3,6
	Charolais	29	127	10,46	4,5
	Moyenne		115	8,62	4 mois
Veau rosé	Limousin	54	136	6,25	5,8
	Salers	8	119	7,25	4,6
	Aubrac	2	134	5,36	8,5
	Moyenne		134	6,34	5,7 mois
	Somme	64			
Total	Moyenne		313	5,37	
	Somme	445			

**TABLEAU 3
MONTANT DES CHARGES LIÉES À LA VENTE DIRECTE (€/KG DE CARCASSE)**

	Transport	Abattage + Découpe	Autres	Total Charges
Moy ¹	0,23	1,56	0,13	1,92
Min ²	0,00	1,00	0,0	1,20
Max ²	1,00	2,28	0,3	3,42

¹Pondération en fonction du tonnage par élevage.

²Moyenne à l'échelle d'un élevage.

Le rendement en viande moyen observé, toutes catégories confondues, est de 68,3 % (poids viande / poids carcasse).

L'analyse des charges a été réalisée en distinguant trois grands postes (tableau 3) :

- Le poste « Transport » comprend les frais occasionnés par le transport des animaux, des carcasses et de la viande, ainsi que les amortissements du matériel de transport et de froid;

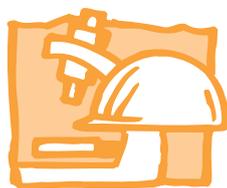
- Le poste « Abattage + Découpe » comprend les frais d'abattage, de découpe, de transformation, ainsi que les amortissements d'un éventuel atelier de découpe;

- Le poste « Autres » comprend les frais de gestion administrative, de promotion, de consommation de fluides (eau, électricité) et les amortissements du matériel non inclus dans les postes précédents (panneaux publicitaires,...).

Le montant des charges liées à la vente directe ainsi calculé s'élève à 1,92 €/kg de carcasse en moyenne sur les 20 élevages enquêtés.

Le prix net est obtenu en retirant, chez chaque éleveur, les charges au prix de vente (montant identique quelle que soit la catégorie). On obtient un prix net moyen de 4,64 €/kg de carcasse pour les Gros Bovins (tableau 4). Pour estimer la plus-value par rapport aux filières classiques (groupements, négociants), des prix de référence ont été fixés après consultation de groupements de producteurs. Les prix observés en agriculture biologique étant très hétérogènes, ces prix de référence ne concernent que l'agriculture conventionnelle.

La valorisation économique permise par la vente directe est supérieure à celle des circuits classiques de 28,6% en moyenne; c'est pour la viande de gros bovin que la différence est la plus marquée. Rapportée à l'ensemble du cheptel, la plus-value est de 84 €/UGB/an (avec un tiers de la production vendue en direct). Ce différentiel est fortement influencé par le niveau des cours de la viande dans les circuits classiques. Les cours étant actuellement élevés, l'intérêt économique est moins prononcé en ce moment.



Temps de travail

La marge dégagée doit permettre de rémunérer la main-d'œuvre de l'exploitation. Le temps annuel réservé à la vente directe est de 40 jours en moyenne. On obtient une rémunération journalière du travail lié à la vente directe de 203 €, avec une grande variabilité (de - 80 à + 1 280 €/jour). Les choix d'organisation et le prix de vente influencent fortement ce résultat.

Le surplus de travail engendré par la vente directe a impliqué des créations d'emplois salariés sur trois élevages et a permis l'installation d'un associé supplémentaire sans augmentation de surface chez deux éleveurs.

ÉLÉMENTS EXPLICATIFS DE LA VARIABILITÉ DES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

Les différences de montant des charges sont d'abord liées au mode de gestion de la découpe des carcasses. Le différentiel global (les trois postes de charges identifiés) est de 0,09 €/kg de carcasse; cela représente 5% de moins quand la découpe est internalisée. Le poste "Transport" est similaire dans les deux cas et la différence porte principalement sur le poste "Abattage/Découpe" avec 12% en moins en cas de gestion internalisée. Par contre, les charges du poste "Autres" sont plus élevées en raison des consommations de fluides plus importantes. Le montant moyen de l'investissement dans un atelier de découpe chez les neuf éleveurs de l'échantillon en

DES STRATÉGIES D'ORIENTATION DES ANIMAUX SELON LA CATÉGORIE ET LA QUALITÉ

La gamme d'animaux vendus en vente directe se compose de 2,9 catégories différentes par exploitation en moyenne. Elle est principalement composée d'animaux adultes et plus spécifiquement de femelles. La moitié des élevages rencontrés propose aussi de la viande de veau et le veau rosé apparaît comme un produit spécifique de la vente directe.

Diverses stratégies d'orientation des animaux existent. La moitié des éleveurs destine les meilleurs animaux à la vente directe tandis que l'autre moitié préfère les animaux de qualité moyenne pour lesquels l'intérêt économique est le plus marqué.

La vente directe permet de valoriser des animaux non "standards" (bœufs, veaux lourds, animaux issus de l'Agriculture Biologique).

Gamme d'animaux concernés par la vente directe

	Nb d'élevages (parmi 20)	Nb moyen /élevage
Vache	17	6
Génisse	15	9
Bœuf	9	6
Taurillon	3	11
Veau de lait	5	12
Veau rosé*	9	7

* Veau rosé : veau de 5 à 10 mois, qui se nourrit, en plus du lait maternel, de foin ou d'herbe et d'une petite quantité de concentré.

possédant un s'élève à 44 000 € (hors terrassements et aménagements). Ce montant est très variable selon l'ampleur des travaux entrepris. Des aides, provenant des Conseils Généraux et Régionaux, ainsi que de l'Union européenne, ont financé 41% de l'investissement chez les sept éleveurs qui en ont bénéficié. L'ensemble des données de l'échantillon tend à montrer qu'il est plus rentable de ne pas avoir recours à un prestataire, mais la décision d'investir dépend évidemment de la quantité annuelle vendue en direct pour assurer l'amortissement. Nos données montrent qu'il faut au minimum un volume annuel de 8 tonnes de carcasse pour amortir l'investissement sur 10 ans, ce qui équivaut à 20 Gros Bovins par an.

IMPACTS SUR LES PRATIQUES D'ÉLEVAGE

Les catégories de pratiques sur lesquelles des changements ont été observés sont : les pratiques de conduite de la reproduction, de l'alimentation, les pratiques de renouvellement et les pratiques de mise en marché. Différentes variables ont été identifiées pour chacune de ces catégories de pratique, avec différentes modalités permettant de qualifier le changement. Le fait qu'aucun changement n'est observé pour une variable donnée rend compte de plusieurs situations : soit l'éleveur n'a effectivement pas ressenti le besoin de modifier son organisation relativement à cette variable, soit il n'avait pas les ressources nécessaires pour effectuer un changement (main d'œuvre disponible insuffisante pour étaler les vêlages par exemple), soit le système était déjà considéré comme adapté.

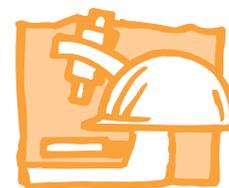
Tableau 4
PRIX NET (€/KG DE CARCASSE) EN VENTE DIRECTE (VD) ET FILIÈRES CLASSIQUES (VC, SIMULATION SUR L'ÉCHANTILLON)

Catégorie		Prix net VD* (a)	Prix net VC* (b)	Différentiel a - b (%)	
Gros Bovin	Vache	4,78	3,22	48	36
	Génisse	4,47	3,59	25	
	Bœuf	4,77	3,43	39	
Jeune Bovin	Taurillon	3,84	3,22	19	19
Veau	Veau de lait	8,62	7,36	17	15
	Veau rosé	6,34	5,6	12	
Total		5,37	4,27	28,6	

* Pondération des effectifs de l'échantillon.

Tableau 5
MONTANT DES CHARGES SELON LE MODE DE GESTION DE LA DÉCOUPE

Gestion de la découpe	Charges (€/kg carcasse)
Internalisée	1,89
Externalisée	1,98



Pratiques de conduite de la reproduction

Le groupement des vêlages a été modifié dans trois élevages, soit en allongeant volontairement la période de vêlage (n = 1, deux mois supplémentaires), soit en ne corrigeant pas l'étalement induit par les vêlages décalés de certaines vaches (n = 2). Cet étalement permet principalement de fournir des veaux sur une plus longue période. Chez quatre éleveurs, aucun changement n'a été noté, mais l'étalement des vêlages préalable au passage à la vente directe facilite les sorties régulières sans nécessiter d'adaptation.

Seuls deux éleveurs ont modifié l'organisation du calendrier en passant d'une période à deux périodes dans l'année. Chez deux autres éleveurs, aucun changement n'a été noté, mais ils avaient déjà adopté deux périodes de vêlage avant le passage à la vente directe. Sur les 16 élevages ayant des vêlages groupés, sept sont en vêlages d'hiver, cinq en vêlages d'automne et les quatre autres ont une période en automne et une autre en hiver. L'étalement des vêlages rend la reproduction moins facile à maîtriser et le taux de gestation est inférieur; l'avancement des vêlages à l'automne exige davantage de foin, mais ne peut pas être considéré comme spécifique de la pratique de la vente directe.

Les choix génétiques sont influencés par des objectifs en relation avec la vente directe, sur la qualité de viande en particulier, et orientent les critères de choix des femelles reproductrices chez trois éleveurs. Dans deux cas, la vente directe est à l'origine de modifications dans la gestion des accouplements. Cela se traduit par l'utilisation de l'insémination artificielle ou de taureaux issus d'insémination artificielle.

Pratiques de renouvellement

La vente directe est à l'origine d'un rajeunissement du troupeau dans six élevages, pour lesquels le taux de vêlages primipares est de 27 % en moyenne (supérieur de quatre points à la moyenne des autres dans notre échantillon). Plus le taux de renouvellement du troupeau est élevé, plus les éleveurs ont des marges de manœuvre pour choisir les vaches de réforme. Une évolution du mode de prélèvement des vaches de réforme a eu lieu chez quatre éleveurs qui ont augmenté les ventes de jeunes vaches, pour la plupart après le premier vêla-

ge. Ils déclarent que la vente directe offre une possibilité de bien valoriser ces animaux. La production de jeunes vaches de boucherie peut ainsi devenir un objectif qui conditionne les pratiques de renouvellement.

La vente directe de génisses semble avoir peu d'incidence sur les pratiques de renouvellement car le tri reste positionné au même moment, entre le sevrage et la mise à la reproduction selon les élevages. Cependant, certains éleveurs font vêler davantage de génisses pour produire des jeunes vaches destinées à la vente directe, jugées plus faciles à finir que les génisses. Un éleveur va même jusqu'à faire vêler toutes les génisses, ce qui lui permet l'aménagement d'un volant de sécurité pour le choix du renouvellement car le tri se fait alors sur les performances au 1er vêlage. Un éleveur fait saillir les génisses destinées à la vente directe, sans objectif de vêlage, prétextant qu'une femelle pleine aura une meilleure qualité de viande qu'une femelle vide. La diversification de la gamme, par la production de veaux rosés en particulier, est à l'origine d'un tri plus précoce des femelles de renouvellement chez les quatre éleveurs qui vendent des veaux femelles en vente directe.

Choix de la gamme, calendrier des sorties

Dans cinq cas, une catégorie se substitue à une autre : remplacement des broutards par des veaux ou passage d'un système naisseur à un système naisseur engraisseur. Dans sept cas, la gamme s'étoffe suite à l'ajout de nouvelles catégories : principalement des veaux (n = 6), éventuellement une nouvelle catégorie de gros bovins (n = 1).

Les effectifs engraisés augmentent principalement suite à un passage de naisseur à naisseur engraisseur (n = 3) ou à l'ajout de catégories de gros bovins. Ils diminuent chez trois éleveurs, jusqu'à se limiter aux seuls animaux vendus en vente directe dans un cas.

L'étalement des ventes est observé dans tous les élevages enquêtés, hormis quand cet étalement était antérieur à la vente directe et était lié à un étalement des vêlages toute l'année (n = 4). Différentes stratégies permettent de faire face à la nécessité de produire et de finir des animaux toute l'année. Les problématiques sont différentes entre la gamme adulte et la gamme jeune.

Concernant les adultes, les éleveurs ont étalé les sorties d'animaux soit d'une seule catégorie (n = 3), soit de plusieurs catégories (n = 4). D'autres ont joué sur la complémentarité de la gamme et organisé des périodes de sorties successives, spécifiques de chaque catégorie (n = 9 avec 2,5 catégories adultes en moyenne). Une stratégie intermédiaire s'observe dans quatre élevages, avec une catégorie étalée sur l'année (généralement les génisses) et une saisonnalité des autres.

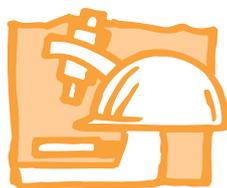
Concernant les veaux, les périodes de sortie sont directement liées aux périodes de vêlages. Parmi les 13 élevages vendant des veaux en direct, huit le font de manière saisonnée (une sur une saison, sept sur deux saisons) et cinq de manière étalée.

Pratiques d'alimentation

La composition de la ration de finition a évolué chez cinq éleveurs. La modification peut concerner tous les animaux à l'engrais ou seulement ceux destinés à la vente directe. C'est fréquemment l'arrêt de l'ensilage (herbe ou maïs) qui constitue le changement car il est considéré comme une production non traditionnelle, donnant en outre une coloration jaune au gras de la viande.

Pour huit éleveurs, un changement consiste à affiner les pratiques de finition en augmentant la "précision" de la ration, avec une tendance à l'individualisation de la distribution et un meilleur ajustement aux besoins des animaux, notamment en phase de finition.

La nécessité de sortir des animaux toute l'année implique d'étaler également les périodes de finition, et, mis à part chez les quatre éleveurs qui avaient déjà un système étalé, on note deux modalités : constitution de lots de taille réduite (3-4 animaux) qui sont conduits ensemble mais dont les sorties sont étalées (n = 12), introduction d'animaux un par un dans un lot spécifique destiné à la vente directe (n = 4). Enfin, certaines vaches destinées à être réformées sont engraisées juste après le vêlage (absence de veau ou vente en nourrisson) ou après le départ précoce du veau (comme veau de lait ou veau rosé). Ce type de pratique concerne plutôt des jeunes vaches dont la vente est programmée pour les périodes creuses. Il s'agit de pratiques relativement spécifiques de la vente directe, qui ont toutefois déjà été décrites dans le cas des filières sous signes officiels de qualité.



Combinaison des différents changements : identification de stratégies

Après avoir défini les modalités de changement par catégories de pratiques, nous avons tenté, à l'aide d'une analyse multivariée, de les mettre en relation pour évaluer l'éventuelle cohérence de processus de changement. L'observation conjointe de la répartition des modalités des variables de changement et des éleveurs sur le plan factoriel obtenu avec les deux premiers axes issus de l'analyse nous révèle deux stratégies distinctes (figure 2) :

- une première stratégie baptisée "Jouer sur la gamme", quand les éleveurs orientent leur gamme en fonction de la vente directe, souvent par la vente de veaux. Les effectifs engraisés ne discriminent pas les éleveurs entre eux (G1 : 10 éleveurs).

- une seconde stratégie baptisée "Jouer sur la conduite", quand les éleveurs affinent la conduite des animaux et revendiquent un accroissement de leur technicité pour la conduite alimentaire. Trois groupes se distinguent dans cette stratégie : "Engraisser plus d'animaux et mieux pour certains d'entre eux", quand les éleveurs augmentent les effectifs engraisés en portant les efforts sur la conduite des animaux destinés à la vente directe (G2 : deux éleveurs); "engraisser autant d'animaux et mieux pour certains d'entre eux", quand les éleveurs conservent la même activité d'engraissement et affinent la conduite des animaux destinés à la vente directe (G3 : cinq éleveurs); "Engraisser moins d'animaux et mieux pour tous", quand les éleveurs diminuent leur activité d'engraissement et affinent la conduite de tous les animaux finis (G4 : deux éleveurs).

Le groupe G3 obtient de meilleures performances zootechniques que le groupe G1 (poids de carcasse supérieurs à âge égal), en partie grâce à une conduite fine des animaux (tableau 6). De plus, la valorisation nette au kg carcasse est meilleure, avec un prix de vente supérieur et un niveau de charges inférieur.

Les éleveurs du groupe G1 apparaissent davantage impliqués dans les démarches de vente directe, lesquelles concernent en moyenne plus de 27 % des effectifs vendus. En outre, la gamme est plus diversifiée que dans les autres groupes : le nombre de gros bovins est équivalent, mais le nombre total est supérieur, avec davantage d'animaux jeunes (taurillons et veaux). Les investissements financiers supérieurs du groupe G1 (+106 %) entraînent un niveau de charges plus élevé et l'organisation choisie est plus consommatrice de temps (+47 %).

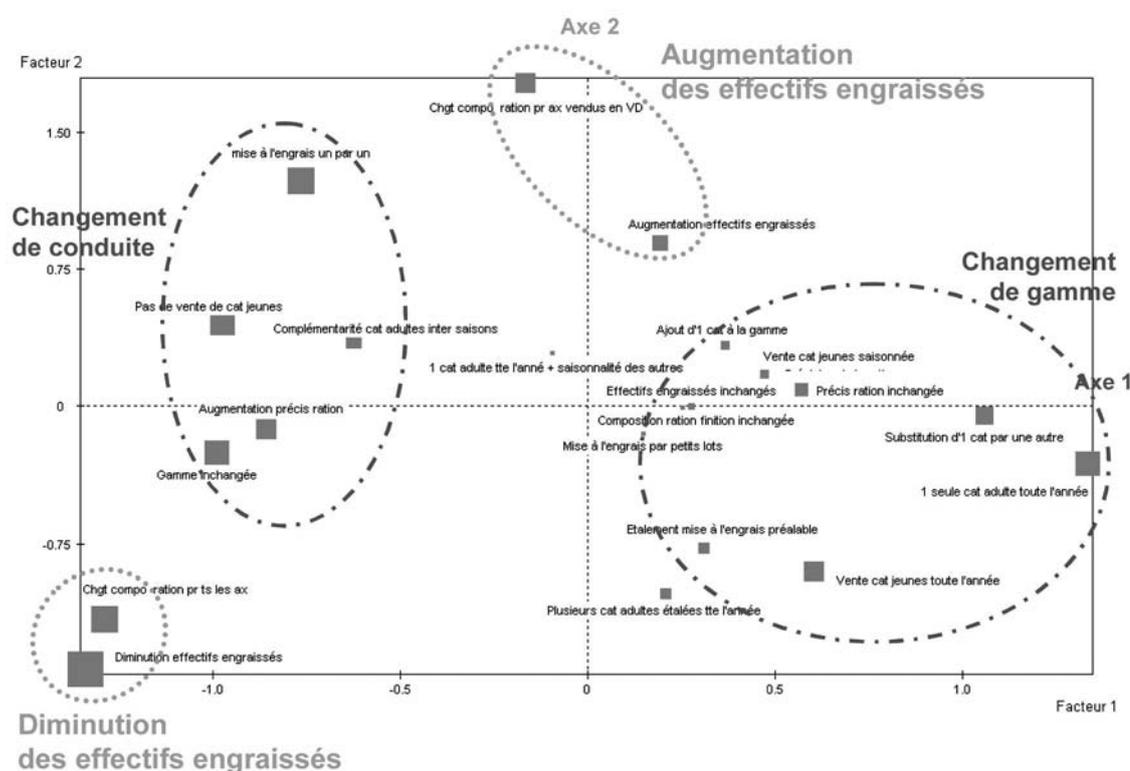
Tableau 6
PERFORMANCES DES ANIMAUX ET RÉSULTATS ÉCONOMIQUES
DES GROUPES D'ÉLEVEURS G1 ET G3 OBTENUS À PARTIR DE L'ANALYSE COMBINÉE
DES MODALITÉS DES VARIABLES RENDANT COMPTE DES CHANGEMENTS DE PRATIQUES
DE CONDUITE LIÉS À LA VENTE DIRECTE (VD)

Critères comparatifs		Groupe G1 "Jouer sur la gamme" n=10	Groupe G3 "Jouer sur la conduite" n=5	Différentiel G1 – G31 (%)
Ratio Ax VD / Nb vêlages (%)	38	30	+ 27	
Tonnage VD (kg carcasse/an)	7 118	6 697	+ 6	
Prix de vente (€HT/kg viande)	Catégories adultes	9,53	10,13	- 6
	Veau de lait	13,21	Non vendu	-
	Veau rosé	12,05	13,75	- 12
Nb ax VD/élevage/an	Gros bovin (VA+GE+BO)	14	15	- 7
	Taurillon	3	Non vendu	-
	Veaux	10	2	+ 8
Poids (kg carcasse) Âge entre parenthèses	Vache (VA)	366 (5 ans)	401 (5 ans)	- 9
	Génisse (GE)	342 (27 mois)	376 (36 mois)	- 9 (-9 mois)
	Bœuf (BO)	422 (32 mois)	460 (34 mois)	- 8 (-2 mois)
	Taurillons	349 (17 mois)	-	-
	Veau de lait	115 (4 mois)	-	-
	Veau rosé	137 (6 mois)	144 (7 mois)	- 5 (1 mois)
Produit (€HT/kg carcasse)	Gros bovin (VA+GE+BO)	4,34	4,91	- 12
	Taurillon	5,52	-	-
	Veaux	6,62	7,14	- 7
Investissement VD (€)	40 930	19 890	+ 106	
Charges (€/kg carcasse)	Charges totales	2,13	1,97	+ 8
	Amortissements	0,34	0,19	+ 79
Temps réservé VD (jours/an)	44	30	+ 47	

1100*(valeur G1 – valeur G3)/valeur G3.



Figure 2
MODALITES DES VARIABLES EXPLICATIVES* DES AXES 1 ET 2 DE L'ANALYSE MULTIVARIÉE
PORTANT SUR LES CHANGEMENTS DE CONDUITE DES PRODUITS DE L'ÉLEVAGE



* 7 variables : la composition de la ration, sa précision, le mode d'étalement de la finition, la gamme produite, l'utilisation des gammes adulte et jeune, les effectifs engraisés

CONCLUSION

Dans tous les cas, seule une partie des animaux produits par l'exploitation est destinée à la vente directe. Il y a donc coexistence d'au moins deux circuits de commercialisation, ce qui introduit la nécessité de trier les animaux. Il existe diverses stratégies d'orientation des animaux en fonction de la catégorie à laquelle ils appartiennent et de leur qualité appréciée par l'éleveur. Le degré d'engagement dans la vente directe ne peut pas être estimé uniquement en terme de quantité vendue car l'éleveur fait également des choix en termes d'investissement et de temps de travail supplémentaire.

Le développement de ce mode de commercialisation occasionne toujours des changements de conduite (notamment pour étaler les sorties des animaux sur l'année).

La vente directe permet de valoriser des animaux non "standard" (bœufs, veaux lourds, animaux issus de l'AB) tout en satisfaisant la clientèle. La pratique de la vente directe constitue une alternative à l'agrandissement des structures car elle permet de créer davantage de valeur ajoutée malgré les charges supplémentaires et de faire vivre plus de travailleurs à structure constante. Par ailleurs, la vente directe renforce le lien des exploitations avec l'extérieur.