



LA COOPÉRATION AGRICOLE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



# Diversité des expériences et des méthodes relatives à la construction des prix payés aux éleveurs dans la filière bovin viande en Agriculture Biologique

*Avec le soutien financier de la DRAAF Auvergne-Rhône-Alpes*



**PRÉFET  
DE LA RÉGION  
AUVERGNE-  
RHÔNE-ALPES**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**DIRECTION RÉGIONALE DE L'ALIMENTATION,  
DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORÊT**

# SOMMAIRE

|                                                                                                    |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Introduction</b> .....                                                                          | <b>3</b>  |
| <b>Présentation de la méthodologie</b> .....                                                       | <b>4</b>  |
| <b>Rappel des mesures de la loi EGalim relatives à la construction des prix</b> .....              | <b>5</b>  |
| <b>Point sur la contractualisation en filière bovin viande bio</b> .....                           | <b>6</b>  |
| <b>La construction des prix au sein de la filière bovin viande biologique</b> .....                | <b>9</b>  |
| La fixation des prix selon la méthode de prix du marché.....                                       | 10        |
| La fixation des prix selon la méthode de la grille de prix fixe .....                              | 11        |
| Les premiers pas du commerce équitable en filière bovin viande.....                                | 12        |
| Comparaison et bilan des méthodes.....                                                             | 13        |
| Les actions complémentaires dans la recherche de valorisation de la viande bovine biologique ..... | 16        |
| Et la loi EGalim dans tout ça ? .....                                                              | 17        |
| Aparté sur la filière ovine .....                                                                  | 19        |
| Conclusion .....                                                                                   | 19        |
| <b>Bibliographie</b> .....                                                                         | <b>21</b> |

## Introduction

Depuis plus de 10 ans la filière bovin viande en Agriculture Biologique (AB) jouit d'une croissance stable (+14% des cheptels AB allaitants et laitiers en 2018 selon Interbev). Entre 2010 et 2019, le cheptel bovin certifié AB a été multiplié par 2 pour atteindre aujourd'hui, à l'échelle nationale, plus de **450 000 têtes** (laitiers et allaitants confondus) et plus de **10 000 fermes engagées en AB**.

Bien que portée par l'élan national de l'AB, la filière bovin viande AB reste marginale face au conventionnel. En 2018, l'interprofession du bétail et de la viande (Interbev) estime la consommation française de viande bio à **30 000 tonnes équivalent carcasse** (tec) contre **1,34 million tec** en conventionnel. Plusieurs facteurs limitent la valorisation de la viande biologique : un équilibre matière majoritairement tourné vers la viande hachée, l'absence de valorisation en AB des animaux maigres et une filière voie mâle marginale, le manque de finition des animaux, etc. Si pour le moment la filière maintient sa progression, sur le long terme ces facteurs peuvent freiner le développement de la filière et menacer la juste rémunération de l'éleveur ainsi que, par extension, la durabilité de son exploitation.

Dans le cadre du Plan Ambition bio 2022 la Coopération Agricole Auvergne-Rhône-Alpes (LCA ARA) a réalisé un travail d'enquêtes auprès de coopératives engagées dans cette filière afin de rendre compte des méthodes appliquées pour construire les prix payés aux éleveurs ainsi que les moyens de coordination mis en place entre éleveurs et coopératives.

Ce document a pour objectif de :

- Rendre compte des expériences des coopératives pour construire les prix à travers différentes méthodes identifiées ;
- Présenter les usages en matière de contractualisation entre éleveurs et coopératives au sein de la filière.

## Présentation de la méthodologie

Ce travail a été réalisé pendant un stage de 6 mois au sein de LCA ARA. L'échantillon enquêté regroupe des coopératives de taille variable, mixtes ou entièrement engagées en AB. L'enquête a ciblé des coopératives réparties sur l'ensemble du territoire national métropolitain. Afin de respecter le secret commercial des entreprises enquêtées, il a été choisi de ne collecter que des informations qualitatives, relatives aux expériences identifiées en matière de contractualisation et de construction des prix. Les informations collectées ne permettant pas de garantir une confidentialité et une représentativité des acteurs de la filière, aucune analyse statistique n'a été effectuée.

Les données ont été collectées grâce à des entretiens semi-directifs d'une durée moyenne de 1h30. Ces entretiens ont été réalisés sur les mois de juillet et d'août 2020 auprès de directeurs de coopératives, des responsables d'activités biologiques de la filière ou des responsables commerciaux.

Nous avons pu rencontrer 6 opérateurs économiques engagés dans les filières bovin et ovine viande biologiques. Toutes ces structures enquêtées ont plusieurs activités mais évoluent toutes sur les secteurs des agro-fournitures, conseils et accompagnements techniques et collectes et commercialisation.

### Présentation de l'échantillon rencontré :

- **6** entretiens réalisés (5 coopératives et 1 union d'éleveurs),
- **2** structures sont exclusivement orientées sur l'AB (l'union et 1 coopérative), 4 coopératives sont mixtes,
- **3 200** éleveurs engagés en AB, sur la totalité de ces structures,
- **35 500** gros bovins collectés et 6 600 veaux de boucherie soit

Parmi notre échantillon, un acteur majeur de la filière fédère un grand nombre de coopératives à travers une union d'éleveurs qui commercialise leurs animaux certifiés AB. 4 des 6 structures rencontrées gravitent autour de cet acteur et nous avons constaté qu'elles adoptent un schéma de commercialisation commun.

Ce document vise à synthétiser les informations issues de notre échantillon de coopératives et à **présenter les méthodes pratiquées en termes de construction des prix et contractualisation avec les éleveurs**. Ces résultats ne décrivent pas le fonctionnement global de l'amont de la filière au regard de la construction du prix et ne sauraient être généralisables à l'échelle nationale à l'ensemble des coopératives.

## Rappel des mesures de la loi EGAlim relatives à la construction des prix

Une des ambitions de la loi EGAlim est de sécuriser le revenu des éleveurs en développant la contractualisation et en encadrant la construction des prix.

Pour rappel, tout contrat écrit individuel passé entre un éleveur et une coopérative doit respecter le cadre de la contractualisation de la loi EGAlim. **La contractualisation dans les filières bovin viande n'est pas obligatoire** (à l'exception de la filière Label Rouge pour les gros bovins).

La relation associé coopérateur avec la coopérative n'est pas assimilée à un contrat de vente. Ainsi, les coopératives ne sont pas tenues d'appliquer strictement les articles de la loi EGAlim à condition que leurs statuts, règlements intérieurs et autres documents découlant de l'application de ces statuts, comportent des « dispositions produisant des effets similaires à ceux des clauses mentionnées au III de l'article L.631-24 ». Dans ces conditions, ces documents doivent prévoir des effets similaires à la clause relative à la construction des prix.

Pour encadrer la construction du prix payé aux éleveurs, la loi EGAlim décrit deux situations :

- Le **prix déterminé** lorsque le prix est basé sur un prix formellement chiffré ou indexé sur une cotation marché (prix n'étant plus soumis à la volonté d'un des contractants) ;
- Un **prix déterminable** lorsque le prix repose sur des critères précis qui vont conditionner le prix payé à l'éleveur. À la signature du contrat, aucune des parties prenantes n'a connaissance du montant du prix final.

Dans le cas où le prix est déterminable, la loi EGAlim impose l'usage cumulé d'au moins trois types d'indicateurs pour le construire. Ils doivent apparaître dans les contrats individuels, les statuts ou le règlement intérieur :

- **Indicateur de coût de production** : « un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts » ;
- **Indicateur de marché** : « un ou plusieurs indicateurs relatifs d'une part, aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et d'autre part, à l'évolution de ces prix » ;
- **Indicateur de qualité** : « un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges ».

Afin de faciliter et d'accompagner la mise en place des contrats au sein de la filière, la loi demande à l'interprofession de construire et diffuser des indicateurs de références. L'usage de ces indicateurs n'est pas obligatoire mais leur existence permet aux opérateurs économiques d'avoir, a minima, des indicateurs nationaux, dans l'objectif de se conformer aux attentes de la loi.

Des indicateurs de coûts de production ont été proposés par Interbev. Cependant ce travail d'élaboration d'indicateurs correspond à une filière bovin viande conventionnelle. Ils ne sont toutefois pas adaptés aux marchés et au système de production AB. Il n'existe aucune cotation **nationale** bio et, à ce jour, aucun indicateur **national** n'a été produit et diffusé.

## Point sur la contractualisation en filière bovin viande bio

Le marché de la viande AB profite d'une bonne croissance depuis quelques années, tant en valeur qu'en nombre d'opérateurs économiques. Néanmoins, les évolutions sont rapides au sein de cette filière et ses différents maillons peuvent avoir des difficultés à se coordonner entre eux. Pour autant, la contractualisation y est très peu développée.

Au cours de nos entretiens, seule l'union d'éleveurs a abordé la notion de contrat individuel proposés aux éleveurs. Ces contrats sont proposés à l'ensemble des coopératives associées à l'union mais ils ne concernent qu'une faible partie des animaux collectés. Dans la majorité des cas, l'engagement coopératif statutaire est suffisant pour offrir un encadrement et une coordination des relations commerciales avec les éleveurs.

Deux modèles de contrats individuels ont toutefois été identifiés :

- Le **contrat « bœuf »** propose à l'éleveur de planifier ses futurs bœufs, avant leur première année, pour une **durée de 3 ans** et de les livrer une fois la phase d'engraissement terminée. Son engagement se fait au cas par cas pour chaque animal. A la livraison, certains critères doivent être respectés : l'animal doit avoir **moins de 42 mois** et un **état d'engraissement de 3**. En contrepartie, l'union d'éleveurs s'engage à collecter les animaux contractualisés et à valoriser la rémunération de l'éleveur avec une **prime de 0,10 €/kilogramme équivalent carcasse (kgec)** en plus du prix de la grille de référence ;
- Le contrat d'accompagnement à la conversion simultanée en agriculture biologique dit **contrat « C2 »**. Ce contrat date de 2019 et il est destiné aux éleveurs en première année de conversion en AB. Ce contrat porte sur les génisses, les vaches ou les bœufs et engage l'éleveur à livrer la coopérative pour une **durée de 6 ans** (1 an en conversion simultanée et 5 ans en bio) :
  - Le contrat se décompose en deux phases. Dans un premier temps, l'éleveur en 2<sup>ème</sup> année de conversion (C2), va engager un certain nombre d'animaux en conversion qui seront commercialisés en conventionnel. Toutefois, la coopérative s'engage à rémunérer l'éleveur avec **une prime de 0,30€/kgec** en plus du prix de base conventionnel. Par souci de cohérence économique, le prix final (prix conventionnel + prime) ne doit pas dépasser le prix de la grille AB. Selon les évolutions du marché conventionnel, le montant de la prime C2 est ajustée en conséquence. Ensuite, pour les 5 années suivantes, l'éleveur s'engage à livrer annuellement au minimum le même nombre d'animaux que la première année d'engagement. Ces animaux seront rémunérés selon le prix de la grille bio. Il n'y a pas de clauses supplémentaires particulières mise à part que la conversion à l'AB doit se faire de façon simultanée. De plus, en cas d'interruption ou d'annulation de la conversion, l'éleveur doit rembourser les primes perçues ;
  - Le contrat C2 permet de sensibiliser et former les éleveurs aux règles de mises en marché du bio (planification, annonce...).



### Synthèse des deux modèles de contrat individuel évoqués lors de nos entretiens

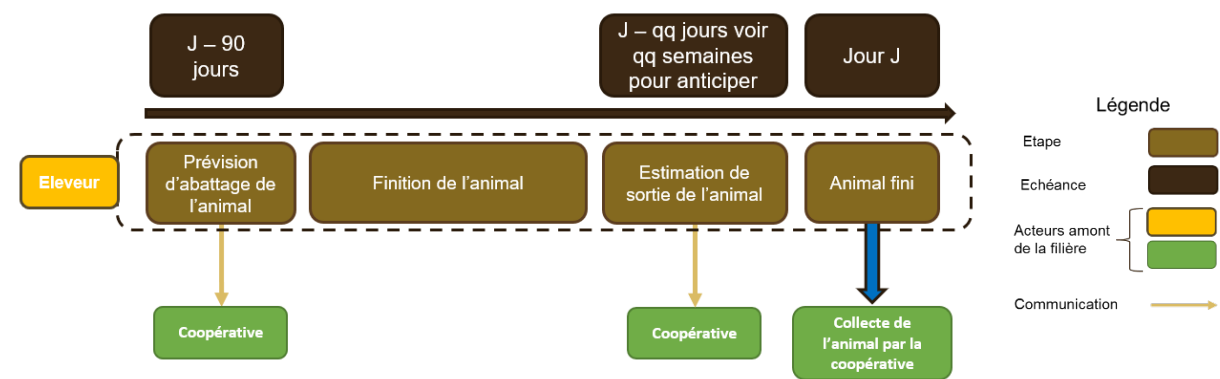
| Contrat             | Production                | Durée | Nature de l'engagement                         | Bonification                                  | Clauses qualité                           | Clause spécifique                                                                                        |
|---------------------|---------------------------|-------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Contrat Bœuf</b> | Bœufs                     | 3 ans | À l'animal grâce au numéro d'élevage           | Prix de la grille bio + une prime/kgéc        | Etat d'engraissement 3                    | Engagement avant que l'animal ait 1 an et livraison avant ses 42 mois.                                   |
| <b>Contrat C2</b>   | Génisses, vaches ou bœufs | 5 ans | L'engagement se fait au nombre de bovin par an | Prix du marché conventionnel + une prime/kgéc | Rien, tout est géré par la grille de prix | Conversion en AB simultanée obligatoire<br>Remboursement des primes en cas d'annulation de la conversion |

Ces deux modèles de contrats permettent donc d'anticiper les sorties des animaux et de sécuriser l'approvisionnement de la coopérative et de l'union d'éleveurs sur la durée. Cependant, ils ne permettent pas de piloter avec précision la collecte des animaux tout au long de l'année ni d'améliorer la visibilité de la coopérative sur l'état de l'offre disponible ou à venir.

Afin d'améliorer la communication et l'anticipation avec les éleveurs, certaines coopératives ont mis en place un système d'anticipation appelé « **la planification** ». Il s'agit d'un outil de suivi des éleveurs qui a pour objectif de les inciter à communiquer le plus tôt possible sur leurs intentions d'engraissement et donc sur la livraison des animaux.

La planification se divise en deux temps. Tout d'abord, la phase de prévision : l'éleveur doit communiquer avec un certain délai ses intentions de livraison d'animaux. Ce délai va dépendre de la coopérative. Généralement, la prévision est communiquée 60 à 90 jours avant la date prévisionnelle de collecte. Puis, vient la phase d'annonce, où l'éleveur prévient la coopérative quelques jours avant la date prévisionnelle de sortie, que des animaux sont prêts à être collectés.

#### Schéma simplifié de la planification



Pour saluer l'effort d'anticipation de l'éleveur, la coopérative s'engage à lui verser une prime de planification. Le montant de cette prime, qui peut varier selon les périodes de l'année, est en fonction de la saisonnalité de la production (pour prendre en compte le coût d'engraissement supplémentaire en fonction de la saison de sortie de l'animal). La planification permet alors à la coopérative d'améliorer sa visibilité sur l'offre et la demande et d'anticiper les potentiels pics de production. Cet outil permet d'ajuster l'équilibre offre - demande et d'optimiser ainsi la valorisation des animaux.





## La construction des prix au sein de la filière bovin viande biologique

Le marché de la viande bovine AB, qui s'organise sans cotations nationales, évolue de manière stable depuis plusieurs années. Pendant de nombreuses années l'offre en viande AB était déficitaire et l'augmentation du nombre d'animaux était rapidement absorbée par le marché en croissance. En 2020, le marché semble avoir atteint un équilibre et certaines coopératives ont été contraintes de déclasser des animaux en conventionnel faute de débouché.

La demande est hétérogène (certains produits sont plus demandés que d'autres) et l'offre actuelle peine à garantir une bonne rémunération des éleveurs. Au cours de nos entretiens, nous avons pu identifier différents facteurs qui influencent la construction des prix et ainsi, la valorisation de la viande bio :

- Les **références technico-économiques** spécifiques au territoire, au type d'élevage et aux pratiques bio déployées sont autant d'informations qui aident la coopérative à construire, en amont de la vente, des éléments de négociation pour valoriser au mieux ses produits ;
- La **visibilité sur le marché** (connaissance des concurrents, des attentes des partenaires aval, du consommateur) permet à la coopérative d'élaborer sa stratégie commerciale et de cibler au mieux les débouchés correspondant à ses productions ;
- **La saisonnalité de la production** est directement liée à la conduite technique de l'élevage en agriculture biologique. Bien que les efforts de planification réalisés permettent de limiter l'influence de ce paramètre sur la construction des prix, les systèmes d'élevage biologiques sont naturellement marqués par une saisonnalité de la production ;
- **La qualité de la viande** est directement liée à l'engraissement à l'herbe mais pas que. Cette méthode est économiquement favorable à l'exploitation mais très technique. Elle est difficile à déployer pour atteindre un niveau de conformation et un état d'engraissement optimaux, conformes aux attentes de l'aval. Or, le prix de la viande certifiée AB est conditionné par des critères classiques de qualité (race, type d'animal, âge, poids, conformation, état d'engraissement ou couleur de la viande). Il est souvent reproché aux animaux certifiés AB de manquer de finition, notamment en système exploitant majoritairement l'herbe, ce qui pénalise leur valorisation ;
- **L'équilibre matière** rajoute de la complexité dans la construction du prix. Lorsqu'un bovin est abattu, sa carcasse peut être potentiellement divisée en 52 pièces de viande qui correspondent chacune à un produit spécifique avec ses propres caractéristiques. Il n'est malheureusement pas possible de valoriser convenablement chacune de ces pièces en bio. Le consommateur étant de plus en plus demandeur de produits hachés, certaines coopératives ont développé ce type de produit dans une logique d'équilibre matière. La valorisation finale d'un bovin va donc dépendre de la combinaison des ventes

de chaque pièce et du pourcentage transformé en viande hachée. La demande en viandes hachées est en croissance chez les consommateurs ce qui contraint les transformateurs à « sacrifier » de plus en plus de pièces nobles, au détriment d'une valorisation optimale d'une carcasse certifiée bio ;

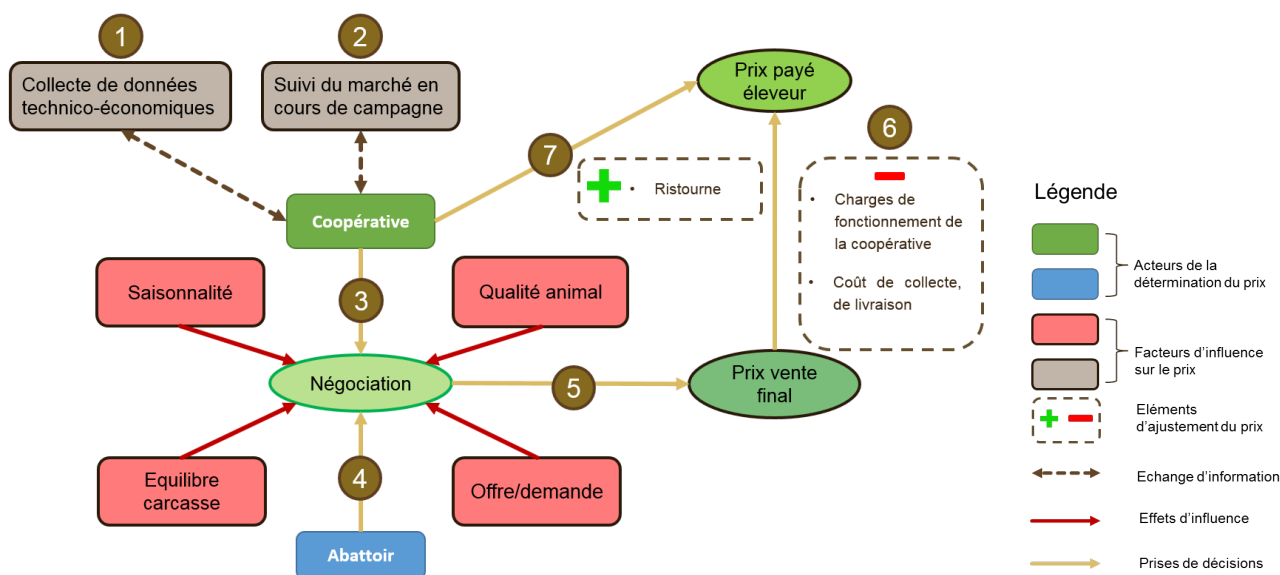
- **L'offre/demande des pièces de viande** est un paramètre difficile à appréhender. Pour chaque pièce de viande, le marché correspondant est indépendant et l'équilibre offre/demande varie selon l'année et les habitudes de consommation. La connaissance et l'anticipation de ces marchés permet d'ajuster au mieux la découpe des animaux et ainsi d'optimiser la valorisation en limitant les pertes.

Si ces facteurs peuvent se retrouver dans la filière conventionnelle, ils soulignent des caractéristiques propres à la filière AB et influencent directement la construction des prix.

## La fixation des prix selon la méthode de prix du marché

Cette première méthode est une approche très empirique de la construction du prix. La coopérative va mettre en place une stratégie de commercialisation basée sur des ventes réparties sur l'année et négociées avec le client aval au cas par cas. Le schéma ci-dessous détaille le fonctionnement et chaque étape renvoie à un commentaire explicatif selon le numéro correspondant.

Schéma de construction des prix selon la méthode prix marché



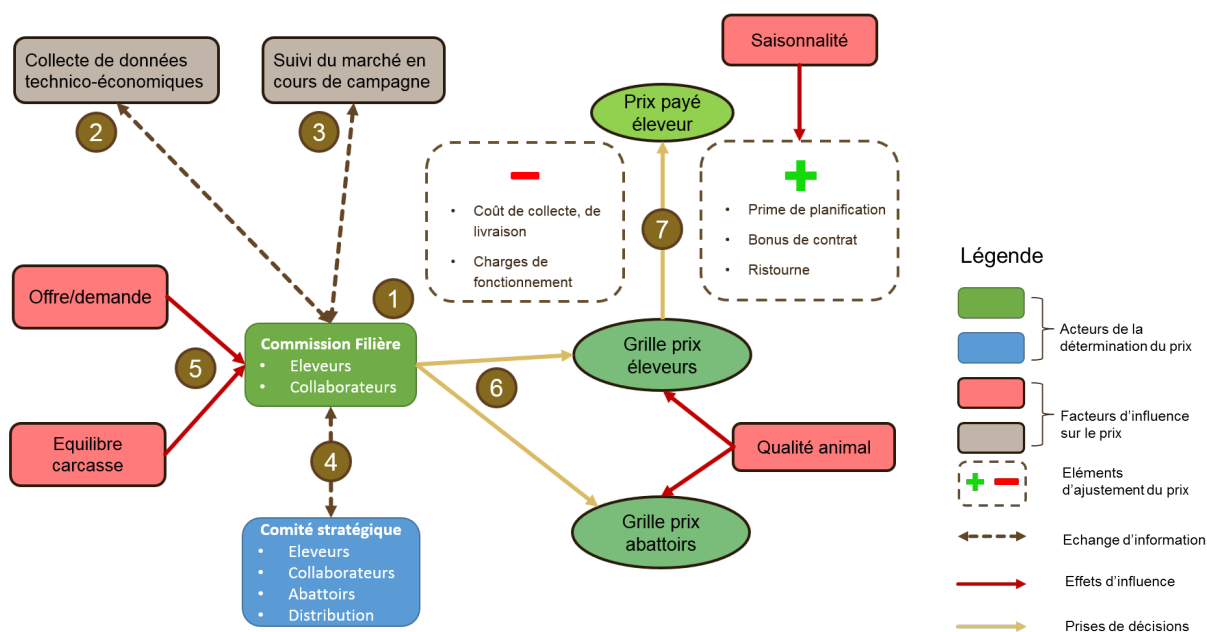
La coopérative rassemble et améliore progressivement ses références technico-économiques en interne mais également en participant à des travaux menés par les différentes organisations professionnelles agricoles (Chambre d'agriculture, interprofession...). Ces données permettent à la coopérative de trouver le bon équilibre entre sa stratégie commerciale et les besoins et contraintes des éleveurs.

1. En cours de campagne, la coopérative sonde les marchés AB et conventionnels pour gagner en visibilité. Pour cela, elle se tourne vers son réseau d'éleveurs, ses concurrents et ses clients aval.
2. Lorsque les animaux sont collectés deux nouveaux facteurs se rajoutent à la construction des prix : la qualité de la viande (âge, race, poids, finition) et la saisonnalité qui va influencer quantitativement le niveau de l'offre. Avec tous ces éléments, la coopérative va construire un premier prix qui servira de base lors de la négociation avec l'abattoir.
3. De son côté, l'abattoir est soumis à deux facteurs: les équilibres offre/demande des différentes pièces de viandes et les potentiels équilibres matière qui en découlent.
4. La négociation, selon l'animal et selon le client, aboutit à un prix de vente final.
5. À ce prix de vente sont retranchés les coûts de collecte et les charges de fonctionnement de la coopérative.
6. En fin d'exercice, le conseil d'administration de la coopérative peut choisir de rémunérer les agriculteurs selon les excédents financiers de fin de campagne. Cette ristourne est proportionnelle aux parts sociales détenues par chaque agriculteur.

## La fixation des prix selon la méthode de la grille de prix fixe

Certaines structures enquêtées, dont l'union, ont fait le choix de construire leur prix à travers des grilles, stables dans la durée. La réussite de ce travail réside dans la capacité à réunir un grand nombre de partenaires de la filière dans l'objectif de construire collectivement les prix. De la même manière que le schéma précédent, chaque étape s'accompagne d'un commentaire explicatif.

Schéma de construction des prix selon la méthode grille de prix fixe



1. Tout d'abord les administrateurs et les collaborateurs de la coopérative ou de l'union d'éleveurs se réunissent pour former une commission filière. Elle a pour but d'encadrer et d'orienter les stratégies de l'union d'éleveurs vis-à-vis de la filière et d'élaborer les grilles de prix.
2. Ensuite, de la même manière que la méthode de « prix du marché », la commission va regrouper différentes données technico-économiques afin d'établir des références pour construire les prix.
3. Tout au long de la campagne, la commission suit les évolutions de prix ainsi que l'offre et la demande du marché bio.
4. En parallèle de la commission filière, un comité stratégique se rassemble autour de représentants des partenaires de la structure. Toute la filière y est représentée, de l'éleveur au distributeur. Ce comité permet de fédérer les acteurs et d'échanger sur les besoins, l'état du marché et les perspectives de chacun. Ils améliorent collectivement leur connaissance du marché.
5. À cette étape, les enjeux liés aux équilibres offre/demande ainsi qu'aux équilibres de matières vont être pris en compte par la commission dans l'élaboration de la grille de prix.
6. En compilant toutes ces données, la commission construit une grille de prix à destination des éleveurs et une autre à destination des abattoirs. Les prix sont fixes sur une durée annuelle ou pluriannuelle. De ce fait la grille de prix bio est totalement déconnectée des variations de prix du marché conventionnel. La grille permet de catégoriser les prix selon différents critères de qualité comme la race de l'animal, son poids, son état d'engraissement, sa conformation etc.
7. À ce prix de vente, sont retranchés les coûts de collecte et les charges de fonctionnement de la coopérative. Des primes et des bonus peuvent compléter le prix, selon les mécanismes de planification et de contractualisation proposés aux éleveurs.

## **Les premiers pas du commerce équitable en filière bovin viande**

Une des coopératives rencontrées nous a parlé de sa volonté de s'engager dans une démarche de commerce équitable avec certains de ses partenaires aval. Grâce au label **Bio Equitable France**, la coopérative s'est rapprochée de certains de ses clients et des distributeurs spécialisées en AB. Ensemble, ils ont fixé des règles encadrant les relations commerciales entre les maillons de la filière. Ces règles doivent respecter les 3 principes fondamentaux du commerce équitable tel qu'ils sont décrits par la loi de 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (ESS) :

- **Un engagement contractuel des différents acteurs de la filière pour une durée minimal de 3 ans ;**

- **Une garantie de rémunération équitable pour les agriculteurs avec des prix établis sur la base des coûts de production ;**
- **La participation financière des acheteurs au développement et à la structuration de la filière.**

La démarche permet de coordonner les acteurs de la filière via un enchaînement de contrats établis sur une base commune. La filière se structure ainsi pour un minimum de 3 ans garantissant des débouchés pour l'ensemble des maillons, une transparence sur les prix et une rémunération juste pour les agriculteurs.

La coopérative nous explique que la démarche est récente et que pour le moment rien n'a encore été commercialisé de cette manière. La contractualisation s'arrête à la coopérative et ne remonte pas jusqu'aux éleveurs.

**” On ne contractualise pas avec les éleveurs.  
L’engagement coopératif fait office d’engagement contractuel. “**

*- Directeur de la coopérative concernée.*

L'élaboration des coûts de production des éleveurs doit être fait à l'échelle de la coopérative souhaitant s'engager dans une démarche de commerce équitable. Aujourd'hui, elle ne dispose pas de moyens pour les calculer elle-même, c'est pourquoi elle compte faire appel à un partenaire extérieur pour les établir.

**« Ce travail de construction des prix au sein de la coopérative sera réalisé par un intervenant extérieur, un représentant du label ou de l'interprofession »** -  
Directeur de la coopérative concernée.

Cette démarche est nouvelle et la coopérative n'a pas encore de recul par rapport aux réels gains que cela peut apporter aux éleveurs.

## **Comparaison et bilan des méthodes**

Bien que ces coopératives évoluent au sein de la même filière et sont soumises aux mêmes problématiques (saisonnalité, limites techniques, équilibre carcasse et offre/demande), les méthodes de construction des prix identifiés diffèrent fortement.

| <b>La méthode du prix de marché</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>La méthode de la grille de prix fixe</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Le prix est élaboré au cas par cas tout au long de la campagne ce qui permet de <b>conserver une cohérence avec le marché bio et conventionnel</b> . Lorsque le marché conventionnel est haussier, le prix bio est élaboré de manière à conserver une meilleure valorisation par rapport à ce dernier et ainsi capter une plus-value toute l'année. | Les <b>prix ont été décidés par les éleveurs</b> après un long processus d'échanges et de concertation avec l'ensemble des partenaires de la filière. <b>La volonté collective est de fixer des prix justes pour les éleveurs et raisonnables pour l'ensemble de la filière</b> . Les prix sont totalement <b>déconnectés du marché conventionnel</b> et de sa volatilité. |



**« On peut s'appuyer sur des prix conventionnels sur lesquels on applique un pourcentage. Ce pourcentage nous permet d'avoir une valorisation qui ne suit pas forcément le prix du conventionnel mais qui s'en approche quand même afin de garder une certaine cohérence »**

- Directeur d'une coopérative.

Cette méthode permet à la coopérative de profiter d'une grande **souplesse dans la commercialisation**. La coopérative peut **réagir rapidement** à certaines opportunités de marché et répercuter directement les prix négociés aux éleveurs.

**« Jusqu'à présent le tarif [pour les éleveurs] a été construit sur un potentiel de prix de vente [à l'aval]. De tout façon [pour] une construction de prix, on a beau faire tous les beaux discours, la rareté du produit fait le prix »** - Directeur d'une coopérative.

Dans ce cas, les facteurs d'influence identifiés (saisonnalité, qualité de la viande, équilibre matière et équilibre offre/demande) interviennent au **même moment lors des négociations**. Cela permet à la coopérative de compenser certains facteurs par d'autres et de gagner en souplesse lors de la négociation avec l'abattoir (ex : des animaux qui manque de finition sont tout de même bien valorisés car la demande est forte et l'offre est limitée).

Cette méthode entraîne toutefois une **variabilité des prix sur l'année, limitant ainsi la visibilité** des différents acteurs sur le marché.

- Jusqu'au moment de la vente, l'éleveur n'a pas de visibilité et de garantie sur le prix qui lui sera payé ;
- Cette méthode permet, cependant, de capter des potentielles plus-values selon les évolutions du marché.

L'enjeu est alors de trouver l'équilibre entre le maintien d'une cohérence des prix, leurs fluctuations et la juste rémunération de l'éleveur.

**« Ce sont des grilles qui sont stables. Elles sont complètement déconnectées du conventionnel et elles sont décidées en commission filière. Les éleveurs sont décideurs des prix »**

- Animatrice de l'Union.

La grille de prix fixe se caractérise principalement par la **stabilité des prix** qu'elle propose sur le **long terme**. Les **prix sont sécurisés** et la grille offre une **visibilité importante** qui permet aux éleveurs de se projeter et à la coopérative d'anticiper la mise en marché.

Cette méthode d'isoler certains facteurs d'influence et de les traiter séparément dans la construction du prix :

- Lorsqu'un éleveur vend un animal à la coopérative, sa rémunération est conditionnée par la **qualité** de l'animal livré (directement déterminé par la grille) et la **saisonnalité** de la production, gérée par les primes de planification ;
- La rémunération des éleveurs ne dépend pas directement des facteurs **d'offre/demande** et de **l'équilibre carcasse**. La grille fixée sur l'année isole les éleveurs de ces enjeux et c'est la coopérative avec les abattoirs qui absorbent les éventuels écarts de valorisation associés ;
- Si ces écarts deviennent trop importants et se répètent alors la commission d'éleveurs peut décider de modifier la grille de prix payé aux éleveurs.

Pour parvenir à mettre en place une grille de prix fixe pour les éleveurs, il faut :

- Des **liens commerciaux avec les partenaires de l'aval qui doivent être transparents, durables et dignes de confiance**.
- Un travail de consultation entre acteurs et le maintien d'une bonne communication implique un **investissement important de la part de chacun** ;
- Les prix stables sur le long terme ne permettent pas aux éleveurs de profiter des variations du marché et de capter de potentielles plus-values.

## Le commerce équitable

Cette méthode est à mi-chemin entre le prix de marché et le prix fixe. Le calcul des coûts de production permet l'élaboration d'un **prix minimum garanti** qui sécurise l'éleveur et lui garantit une juste rémunération. Cependant, ce prix minimum n'est pas un objectif de prix de vente, c'est un indicateur que l'ensemble des acteurs de la filière s'engage à respecter afin que les prix appliqués soient systématiquement supérieurs.

La démarche du commerce équitable ouvre des **possibilités de valorisation et de communication** nouvelles pour la viande certifiée AB. La contractualisation vient compléter cette démarche en garantissant des débouchés et approvisionnements aux différents maillons de la filière.

De la même manière que la méthode de la grille, le commerce équitable est un **engagement exigeant** pour l'ensemble des acteurs de la filière et il est nécessaire de pouvoir se tourner vers des **partenaires de confiance** qui partagent des valeurs communes. L'élaboration du prix juste, basé sur l'élaboration des coûts de production demande des moyens humains et techniques. La démarche de contractualisation et de labélisation peut représenter une lourdeur administrative, freinant ainsi la réactivité commerciale de la coopérative.

### Synthèse des avantages et inconvénients des 3 méthodes de construction des prix

| Méthodes           | Avantages                                                                     | Limites                                                                                 | Usage d'indicateur |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Grille             | Sécurisation<br>Visibilité<br>Communication                                   | Maintenir des liens commerciaux<br>Capter la plus-value                                 | Non                |
| Prix marché        | Souplesse des relations commerciales<br>Capter la plus-value                  | Sécurisation<br>Visibilité                                                              | Non                |
| Commerce équitable | Prix minimum garanti<br>Engagement pluriannuel<br>Communication et plus-value | Exigeant collectivement<br>Démarche contractuelle importante<br>Lourdeur administrative | Oui                |

## Les actions complémentaires dans la recherche de valorisation de la viande bovine biologique

Ces méthodes illustrent bien la manière avec laquelle les coopératives intègrent les différents facteurs d'influence des prix dans leurs stratégies de valorisation.

Au-delà de ces méthodes, d'autres actions peuvent venir compléter ou améliorer la maîtrise de ces facteurs et davantage sécuriser la rémunération des éleveurs. Au cours de nos entretiens, les coopératives nous ont parlé de différents leviers qu'elles mobilisaient tout au long de l'année.

### Synthèse des actions mises en place par la filière pour améliorer la valorisation de la viande bovine bio

| Facteurs d'influence                   | Leviers mobilisables                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Références technico-économiques</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réaliser en interne de la coopérative des études de coût de production et de prix de revient afin de renforcer son pouvoir dans les négociations</li> <li>▪ Participer à des groupes de travail (Interbio, Chambre d'agriculture) sur l'élaboration de références technico-économiques</li> <li>▪ Réaliser des veilles d'informations des travaux issus des interprofessions ou du réseau des chambres d'agriculture pour mettre en place et diffuser des indicateurs de référence</li> </ul> |
| <b>Visibilité de marché</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rassembler et structurer collectivement ses partenaires amont et aval à travers une Commission dédiée afin d'échanger sur les besoins et ambitions de chacun</li> <li>▪ Mettre en place un observatoire des marchés AB</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Saisonnalité de la production</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Améliorer la visibilité de la coopérative sur les productions à venir en mettant en place un système de planification ou de contractualisation</li> <li>▪ Encourager les éleveurs à communiquer et à anticiper les pics de production</li> <li>▪ Inciter et soutenir financièrement les éleveurs pour participer à la planification et pour récompenser les efforts de production à contre-saison</li> </ul>                                                                                  |
| <b>Qualité de la viande</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accompagner techniquement les éleveurs à développer et à améliorer les ateliers d'engraissement</li> <li>▪ Accompagner les éleveurs à diversifier les productions pour les mâles (développer des débouchés pour les veaux de boucherie, veaux rosés...)</li> <li>▪ Améliorer l'autonomie fourragère à l'échelle d'un territoire en développant les interactions entre céréaliers et éleveurs afin de sécuriser l'alimentation des troupeaux</li> </ul>                                        |
| <b>Equilibre matière</b>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accompagner les conversions bio des boucheries traditionnelles et des grandes surfaces afin de stimuler la demande de pièces de viande « nobles »</li> <li>▪ Encadrer les arrivées de vaches de réforme en abattoir pour maintenir une valorisation optimale des vaches allaitantes</li> </ul>                                                                                                                                                                                                |

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Equilibre offre/demande</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informer le consommateur sur la saisonnalité de la viande bio</li> <li>• Mettre en place des animations avec des éleveurs dans les points de vente afin de communiquer et sensibiliser les consommateurs</li> <li>• Développer les outils de congélation et les produits surgelés pour pouvoir ajuster les équilibres offre/demande sur l'année</li> </ul> |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Et la loi EGalim dans tout ça ?

Mise à part la démarche de commerce équitable, aucune autre méthode n'a mentionné avoir recours à des indicateurs précis pour construire ses prix. Les relations entre coopératives et coopérateurs n'étant pas ou peu contractualisées, les mesures de la loi EGalim ont peu d'effets sur ces rapports commerciaux. Néanmoins, les coopératives restent tenues d'indiquer dans leurs statuts et règlement intérieur les indicateurs relatifs à la construction des prix.

L'absence d'indicateurs nationaux spécifiques à l'AB a été régulièrement soulignée par les coopératives rencontrées. Le rôle des interprofessions dans l'élaboration et la diffusion de ces indicateurs reste flou, d'autant plus que le recours à la contractualisation n'est pas obligatoire.

**” Aujourd’hui, il n’y a pas d’indicateurs de coût de production parce que les modèles utilisés et notamment en conventionnel ne correspondent pas à des systèmes bio. En plus, il y a une telle diversité de systèmes bio qu’on ne pourrait pas se baser là-dessus. “**

- Animatrice de l'Union.

L'enjeu majeur évoqué par les interprofessions est la méthode à retenir pour élaborer ces indicateurs. Plusieurs blocages sont identifiés :

- Le nombre de fermes de référence sur lesquelles les études doivent s'appuyer pour construire des échantillons statistiquement fiables est trop limité. Dans cette condition, les indicateurs produits ne seraient pas représentatifs ;
- La grande diversité des systèmes d'élevage en AB à l'échelle nationale rend l'usage d'un unique indicateur peu adapté à la réalité du terrain. Il faudrait alors réaliser des indicateurs spécifiques par type de système de production ;
- Les acteurs des filières AB étant encore peu nombreux, la manipulation des données et leur diffusion doivent respecter l'anonymat statistique des contributeurs.

Dans la filière bovin viande les enjeux de valorisation et de rémunération des éleveurs sont importants. Et si aucun indicateur national n'a été diffusé, un certain nombre de travaux ont été réalisés plus localement sur le territoire.

- Tout d'abord, il y a le réseau de fermes de références **INOSYS** encadré par l'institut de l'élevage (IDELE) et géré par le réseau des chambres d'agriculture. Ce réseau effectue un travail de suivi des exploitations sur l'ensemble du territoire et produit des références technico-économiques selon des fermes types à l'échelle régionale. Principalement orienté vers les systèmes conventionnels, il développe certaines références en AB ;
- Ensuite, de manière plus locale, certains territoires ont manifesté l'envie de développer un pôle de compétences capable de produire de manière locale des indicateurs technico-économiques spécifiques à l'AB. C'est le cas du **Collectif Bio Références** du Pôle Bio Massif Central. Ici, un ensemble d'acteurs du secteur de l'AB du Massif Central ont mutualisé des moyens dans l'objectif de produire des références technico-économiques répondant à la diversité des systèmes de production et évoluant dans un contexte territorial précis ;
- Enfin, la commission bio d'**Interbev** (l'interprofession du bétail et de la viande) travaille à l'élaboration d'indicateurs plus globaux spécifiques à l'AB. Pour le moment, le blocage méthodologique persiste mais des modèles sont à l'étude.

Rappelons que la loi EGalim n'impose pas l'usage d'indicateurs diffusés par les interprofessions pour mettre en place la contractualisation avec les éleveurs. Il est demandé de faire appel à des indicateurs **pertinents** et comme nous venons de le voir, des alternatives locales manifestement plus pertinentes, existent selon les opérateurs économiques.

Cependant, ces initiatives sont soumises à la volonté et au dynamisme des acteurs locaux de la filière. Les ressources et les moyens nécessaires pour réaliser ces études ne sont pas toujours suffisants et cela peut entraîner de fortes inégalités entre territoires.

” **La notion de coût de production n'est pas utilisée.**

**Je suis incapable de faire ça, moi je ne m'y attèle pas. “**

- *Directeur d'une coopérative.*

En parallèle des coûts de production, ces entretiens nous ont permis d'isoler certains indicateurs dont l'usage est fait de manière informelle :

- Le respect du cahier des charges AB sur l'ensemble des maillons de la filière et la certification AB de l'éleveur garantissent les critères de qualité spécifiques à l'AB. **La certification AB agit aussi comme un indicateur de qualité ;**
- Comme nous l'avons illustré par la méthode de prix du marché, le prix peut être construit en étant indexé au marché conventionnel. Bien que le marché bio tende à évoluer de manière déconnectée du conventionnel, les **différentes cotations du marché conventionnel** peut donner certaines



tendances et agir comme **indicateur de marché** pour construire les prix en AB ;

- Enfin, nous avons constaté que l'union des éleveurs, qui rassemble notamment une union de coopérative, commercialise annuellement la majeure partie des animaux certifiés AB à l'échelle nationale. Son poids important dans la filière rend sa politique commerciale influente sur le marché et **sa grille de prix sert de référence nationale**. Les autres acteurs de la filière utilisent alors cette grille comme **indicateur de marché** pour ajuster leurs prix.

## **Aparté sur la filière ovine**

Au cours de nos entretiens la gestion de la filière ovine a rarement été abordée. La filière ovine viande est peu développée et la valorisation de la viande biologique se fait principalement via les agneaux. Cette filière est également très marquée par une forte saisonnalité de la production car le désaisonnement chimique est interdit en AB.

Pour construire les prix, les coopératives rencontrées ont uniquement mentionné le recours à une grille de prix fixe comme la méthode présentée pour les bovins.

A l'occasion de notre travail d'enquête, nous avons constaté qu'une coopérative construit une grille de prix au début de chaque année. Ces prix restent fixes toute l'année indépendamment de la saisonnalité de la production. Une autre coopérative met en place deux grilles de prix (une d'hiver et une d'été). Cela permet de prendre en compte la saisonnalité de la production.

Concernant l'existence d'indicateurs de référence nationaux, le constat est le même qu'en filière bovine : **aucun indicateur spécifique à l'AB n'a été diffusé**. Les réseaux de références techniques (INOSYS, Collectif Bio Références) font le même travail de suivi technico-économique à l'échelle régionale. À l'échelle nationale, la commission bio d'Interbev travaille sur la question mais est confrontée aux mêmes limites méthodologiques que la filière bovine.

Dans les deux cas, le choix a été fait de fixer les prix sur le long terme. Aucune bonification des prix n'a été évoquée (prime de planification, contrat...) car pour le moment la filière peine à valoriser correctement l'ensemble de la production. Lors des pics de production (printemps, automne), la filière ne parvient pas à absorber l'ensemble des agneaux bio et une partie de la production est déclassée en conventionnel.

## **Conclusion**

Les méthodes de construction des prix tels qu'elles ont été décrites dans ce document intègrent chacune à leur manière les différents facteurs influençant la valorisation de la viande bovine. Elles évoluent selon un gradient d'indépendance vis-à-vis des variations du marché et du marché conventionnel. Ces méthodes

semblent se structurer de façon organique et empirique selon l'environnement agricole et économique de chacun.

La méthode du prix de marché vise à maintenir une cohérence entre le marché de viande AB et conventionnel. Les prix négociés au cas par cas, tout au long de l'année, offrent une souplesse et une adaptabilité aux stratégies commerciales des coopératives.

La méthode de la grille de prix fixe combinée à une collaboration étroite avec les partenaires de l'aval apporte beaucoup de visibilité aux maillons de la filière et sécurise la rémunération des éleveurs sur la durée. Cependant cette démarche nécessite de fournir des efforts importants de consultation, de co-construction et d'organisation qui ne sont pas toujours réalisables.

Cette étude souligne également le faible déploiement de la contractualisation au sein de la filière. Si en amont, les éleveurs et les coopératives ont su se coordonner via le développement de la planification ou l'engagement coopératif, la contractualisation avec les maillons aval est plus compliquée et incertaine à mettre en place.

Aucun indicateur national n'a été diffusé pour la filière AB comme le souhaitait la loi EGalim. L'absence de ces données de références représente un frein à la mise en place de la contractualisation avec les partenaires aval. Certaines coopératives rencontrées ont mentionné leur réticence, leurs difficultés et les risques à communiquer à l'aval des indicateurs économiques internes aux coopératives. Cependant, nous avons vu qu'il existe des références régionales et peut-être plus adaptées aux systèmes d'élevage en AB.

L'état actuel de la filière inquiète les coopératives. L'augmentation des animaux certifiés AB induit une menace de saturation à l'échelle de la filière, actuellement limitée dans sa capacité à absorber ces nouveaux volumes. Afin de garantir une meilleure rémunération des éleveurs, il est nécessaire d'améliorer la valorisation des animaux certifiés AB. Cela doit vraisemblablement passer par une amélioration de la qualité des animaux AB finis répondant aux critères de qualité attendus par l'aval. Cependant, cela représente des efforts techniques et économiques conséquents pour les éleveurs qui ne peuvent se faire sans un accompagnement et un engagement de l'aval garantissant des débouchés rémunérateurs. Pour cela, la contractualisation à l'échelle de la filière représente un outil efficace pour coordonner et sécuriser la filière AB. Des initiatives comme le commerce équitable témoignent de la volonté de la filière à se structurer localement. Le contrat permet à la fois de garantir une meilleure valorisation des productions tout en sécurisant davantage les revenus des éleveurs.

Cette étude décrit les fonctionnements identifiés en termes de construction des prix et d'organisation entre les éleveurs et les coopératives. Elle s'est principalement focalisée sur les interactions amont de la filière.

Toutefois, pour établir une vue d'ensemble des mécanismes de création de valeur, de sa répartition au sein de la filière et des schémas de coordination entre acteurs, une enquête similaire plus vaste reste à faire auprès des acteurs de la transformation et de la distribution.

## Bibliographie

- Agence Bio, Informations et chiffres clés de la filière bovine et ovine certifiées AB. Disponible sur : [www.agencebio.org/](http://www.agencebio.org/)
- La Coopération Agricole Auvergne-Rhône-Alpes, *Loi EGAlim : le Contractualisation « renouvelée »*. Document disponible sur demande à la Coopération Agricole Auvergne-Rhône-Alpes
- INTERBEV. (2019). Observatoire des Viandes BIO. Disponible sur : [www.interbev.fr/wp-content/uploads/2019/07/cp\\_observatoire-des-viandes-bio\\_2018\\_vf.pdf](http://www.interbev.fr/wp-content/uploads/2019/07/cp_observatoire-des-viandes-bio_2018_vf.pdf)
- Pour plus d'informations relatifs aux références technico-économiques :
  - Le réseau d'élevage INOSYS : disponible sur [idele.fr/reseaux-et-partenariats/inosys-reseaux-delevage.html](http://idele.fr/reseaux-et-partenariats/inosys-reseaux-delevage.html)
  - Projet Bio Référence du pôle AB du Massif Central : disponible sur [bioreferences.bioet clic.org/resultats-du-projet/](http://bioreferences.bioet clic.org/resultats-du-projet/)

Avec le soutien financier de la DRAAF Auvergne-Rhône-Alpes



**PRÉFET  
DE LA RÉGION  
AUVERGNE-  
RHÔNE-ALPES**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**DIRECTION RÉGIONALE DE L'ALIMENTATION,  
DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORÊT**



**LA COOPÉRATION AGRICOLE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES**

**La Coopération Agricole Auvergne-Rhône-Alpes | Novembre 2020.**

Rédaction : Landry Devin.

Crédits photos : La Coopération Agricole.