

FILIÈRE VIANDE DE PROXIMITÉ EN BRETAGNE : ÉTAT DES LIEUX, ENJEUX ET PERSPECTIVES

Enquête sur les pratiques d'élevage, les outils de transformation et les leviers de structuration de la filière viande de proximité en circuits courts en Bretagne

La filière viande de proximité en Bretagne évolue dans un contexte de diversification croissante des exploitations agricoles. Pour mieux comprendre les pratiques de commercialisation, les besoins en outils de transformation et les enjeux de structuration territoriale, la Chambre d'agriculture de Bretagne a mené une enquête terrain auprès d'éleveurs (bovin, porc, ovin, caprin, volaille), de professionnels de l'abattage, de la découpe et de la transformation. Cette étude croise les regards de l'amont et de l'aval de la filière, et met en lumière des leviers d'action pour accompagner durablement les projets en circuits courts.

Introduction & Objectifs de l'étude

Les Chambres d'agriculture de Bretagne ont mené une enquête approfondie auprès d'éleveurs bretons, de structures de transformation, de collectivités et de partenaires.

L'étude a pour objectifs de :

- Appréhender le **poids des circuits courts** dans la région
- Percevoir l'**évolution** au cours des dernières années
- Connaître les **perspectives** selon les acteurs de l'aval
- Comprendre les différents **modes de transformation**
- Identifier la **zone d'approvisionnement** des outils

Grâce au terrain, nous pouvons mieux **connaître les pratiques de commercialisation**, les **besoins en outils de transformation**, et les **enjeux de structuration territoriale**.

Les réponses à l'enquête et nos échanges du terrain, nous ont permis de dresser un **état des lieux précis et d'identifier des leviers d'action** pour accompagner les projets en circuits courts.

Contexte

Le terme « **circuits courts** » désigne un mode de commercialisation de produit agricole, via de la **vente directe du producteur au consommateur** ou **indirecte avec un seul intermédiaire professionnel** (restaurateur, commerçant, métier de la bouche ...).

En 2024, **128 projets d'installation en circuits courts** se sont réalisés (sur 431 installations aidées en Bretagne).

D'après les données du RGA 2020, nous avons **923 exploitations qui réalisent de la vente directe de viande** en Bretagne. D'après nos connaissances du terrain, entre **15 et 20% de ses exploitations ont un atelier à la ferme**, pour l'abattage, la découpe et/ou la transformation.

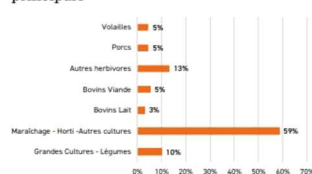


30 % DES PROJETS AVEC DÉVELOPPEMENT DE CIRCUITS COURTS

En 2024 on remarque que de nombreux porteurs de projets sont en recherche d'une **forte valeur ajoutée** (transformation et vente directe, accueil...) dans les productions traditionnelles comme dans des productions plus diversifiées. Parmi les 431 installations aidées en 2024, 30% (128 projets) ont développé une activité avec commercialisation en Circuit Court (l'intermédiaire maximum) dans leur production principale. Lorsqu'on regarde les 3 productions principales, on passe à 38% d'installations avec valorisation en Circuit Court déterminante.

	Côtes d'Armor	Finistère	Ille-et-Vilaine	Morbihan	Bretagne
Projets vente directe	21	33	32	42	128
En %	17%	33%	30%	41%	30%

Installation en vente directe et production principale



Evolution du % de circuits courts en installation



Qui sont les porteurs de ces projets en circuits courts ?

- Age moyen : 34 ans
- Femmes : 49 %
- Hors cadre familial : 77 %
- NIMIA : 80 %
- Création : 59 %
- En AB : 80 %
- SAU moyenne : 21 ha

Figure 1 : Les chiffres clé 2024 de la création, reprise, transmission de agriculture / Source Chambre d'agriculture Bretagne

Pour terminer la contextualisation de l'étude, il est important de donner quelques chiffres. **Moins de 8 500T de viandes abattues en Bretagne sont commercialisées en circuits courts en 2024.** Cela représente entre 0.1 et 3.2% des volumes selon les familles de viande.

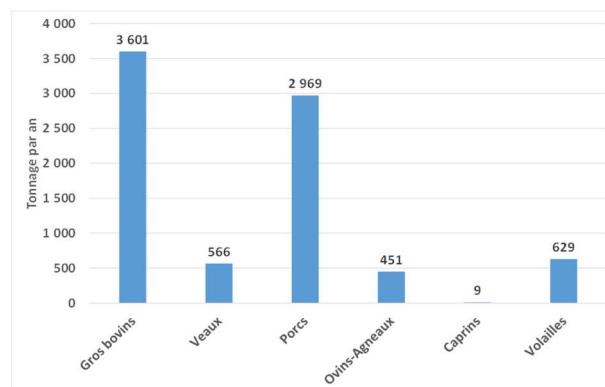


Figure 2 : Tonnages des circuits courts par famille de viande (source : Chambres d'agriculture de Bretagne - données 2024)

Constats en direct du terrain

Des profils d'agriculteurs diversifiés

L'enquête distingue deux grands profils :

- Les **éleveurs exclusivement en circuits courts**.

En **viande bovine, porcine et ovine**, les agriculteurs **passent par un abattoir de proximité**, plus ou moins proche de l'exploitation. En fonction de l'éleveur, le choix de l'abattoir se fait selon des critères spécifiques (*par ordre de priorisation : qualité de la découpe, du service ; tarif de la prestation ; bien-être animal ; distance par rapport à l'exploitation*)

Par la suite, il y a 2 possibilités :

- **Faire appel à un boucher ou à un prestataire** pour la partie découpe et transformation dans l'atelier de cette tiers-personne
- **Réaliser la découpe et la transformation** soi-même, dans un laboratoire (à la ferme ou en location), agréé ou non, en fonction des débouchés commerciaux.

En **volaille**, 2 cas sont possibles :

- **Réaliser soi-même l'abattage** avec un abattoir agréé ou non à la ferme ;
- **Sous-traiter l'abattage** avec un agriculteur réalisant de la prestation pour autrui, dans son abattoir agréé CE.

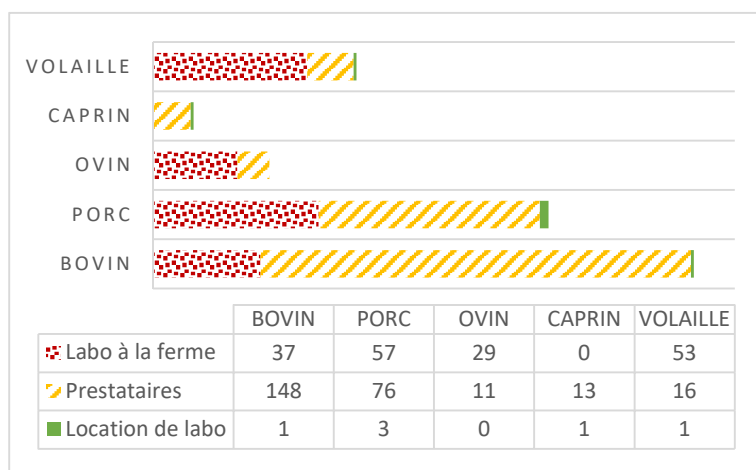


Figure 3 : Répartition des lieux de découpe et/ou transformation selon les familles de viande (source : Chambres d'agriculture de Bretagne – Données 2024)

- Les **éleveurs en filière longue**, qui développent une **activité complémentaire en circuits courts**. Cette activité se fait souvent via des prestataires pour la découpe.

Le format de commercialisation le plus commun est la **caissette avec commande préalable**, vendue en direct à des consommateurs à la ferme.

Dans ce profil, nous retrouvons également des agriculteurs qui commercialisent **directement la carcasse**, depuis l'abattoir aux grandes et moyennes surfaces (GMS) ou aux artisans bouchers, favorisant l'approvisionnement local.

- Ces deux modèles coexistent et traduisent la volonté commune de valoriser les produits locaux. Il n'y a pas de meilleure solution : chacune a sa place en fonction du territoire de l'agriculteur.

Des outils et des besoins très variés selon les territoires

- La **filière aval** (abattage, découpe, transformation) bretonne **repose sur une grande diversité d'outils de transformation**. Nous y retrouvons des abattoirs de filière longue qui rendent ponctuellement service à leurs éleveurs habituels, des abattoirs communautaires, des structures privées de proximité, ainsi que des prestataires indépendants spécialisés en découpe ou en transformation.

À cela s'ajoutent des conserveries, des ateliers collectifs, et des agriculteurs qui réalisent eux-mêmes l'abattage à la ferme.

- Cette **diversité d'acteurs répond à des besoins eux aussi très variés**. Les éleveurs expriment un besoin fort de proximité, tant pour **limiter les temps** de transport des animaux vivants que pour faciliter la récupération des produits transformés.

Ils attendent également un **niveau de service adapté**, notamment en matière de transformation, face à une demande croissante des consommateurs pour des produits élaborés.

- Certains recherchent des **prestations "clés en main"** pour des ventes occasionnelles, tandis que d'autres s'inscrivent dans des dynamiques territoriales plus structurées, où **l'offre et la demande influencent directement l'organisation des outils**.

Des outils de transformation sous tension

- Les **abattoirs, ateliers de découpe et laboratoires de transformation fonctionnent correctement** sur l'ensemble du territoire. Cependant, **l'équilibre est fragile**. Une fermeture peut bousculer tout un territoire. Avec la fermeture de l'abattoir de Quintin en juin 2024, nous avons constaté le déséquilibre et le besoin de réorganisation dans les approvisionnements des abattoirs voisins : plus de volume, réorganisation du planning, nouveaux clients ...



Figure 4 : Cartographie des prestataires de la filière carnée en Bretagne (source : Chambres d'agriculture de Bretagne & Agence BDI)

- La **filière volaille se distingue par des abattoirs à la ferme ou des prestations entre agriculteurs**, avec un niveau de transformation très variable.

Ce modèle a également ses contraintes. En effet, selon les épisodes de crises sanitaires (grippe aviaire par exemple), les zones d'abattage deviennent restreintes. De plus, les éleveurs réalisant la prestation pour d'autres éleveurs sont également sensibles aux bonnes pratiques d'hygiène et de biosécurité, pour éviter les contaminations entre élevage.

D'un point de vue global, **certaines zones sont sous-équipées** dans les outils d'abattage, de découpe et/ou de transformation, notamment le sud du Morbihan et le nord de l'Ille-et-Vilaine. Il est donc important de voir **l'appui qui peut être réalisé pour le maintien ou le développement de services** sur ce territoire.

☞ Une demande croissante de produits transformés

Dans les tendances de consommation et les habitudes d'achat des clients, nous remarquons une évolution nette des types de produits carnés achetés. Les consommateurs attendent des **produits prêts à consommer** : viande hachée, saucisses, plats cuisinés.



Figure 5 : Gamme de produits élaborés proposés à la vente directe chez un producteur dans son magasin à la ferme

Cela implique des **compétences spécifiques**, des **équipements adaptés** et une bonne organisation du travail. La **valorisation de la carcasse reste un enjeu technique et économique majeur** pour les producteurs. En effet, si la majorité des consommateurs souhaitent des produits hachés, il se pose la question de la valorisation des pièces plus nobles. Comment réussir à répondre à la demande des clients, tout en conservant un ratio carcasse économiquement rentable ?

Enjeux et perspectives

☞ Selon la filière amont : des engagements à valoriser pour renforcer les circuits courts

• Des atouts solides mais inégalement répartis

La filière amont bénéficie **d'ateliers de transformation déjà existants** sur le territoire breton, qui constituent une **base précieuse pour les éleveurs** engagés en circuits courts. Ces structures permettent de **valoriser localement les produits et de répondre à une demande croissante**.

De nombreux producteurs disposent également d'un **réseau fidèle de consommateurs** réguliers, souvent conquis par la qualité des produits et la relation directe avec l'éleveur. Pour certains, cette activité constitue une **source de revenu satisfaisante**, voire principale, tout en permettant une **articulation avec d'autres débouchés** comme la filière longue ou la transformation laitière.

• Des contraintes organisationnelles fortes

Malgré ces atouts, les producteurs **doivent faire face à une charge de travail importante**, liée à la **polyvalence des tâches** : élevage, transformation, vente, logistique, communication... Les **coûts liés aux prestations** de transformation peuvent également peser sur la rentabilité. La vente en circuits courts exige une **fidélisation constante des clients et un lien commercial fort**, notamment pour assurer une régularité des ventes. Enfin, la **valorisation de l'animal dans son ensemble reste un défi**, en particulier pour les morceaux moins demandés, dans un contexte où la consommation se concentre de plus en plus sur la viande hachée.

• Des dynamiques collectives à encourager

Les circuits courts s'inscrivent dans une **tendance sociétale favorable** : **"consommer moins mais mieux"**. Cette évolution ouvre des opportunités pour les producteurs qui souhaitent **se différencier par la qualité et la proximité**. Le développement de solutions collectives, comme la location ou la mutualisation d'ateliers de transformation, permet de partager les charges et de sécuriser l'accès aux outils. Dans certains territoires, une **bonne correspondance entre l'offre des producteurs et la demande locale renforce la viabilité des projets**.

• Des équilibres territoriaux à préserver

La **pérennité de la filière** dépend aussi de la **capacité des structures aval à absorber les volumes dans des délais raisonnables**. Or, les plannings sont parfois saturés, ce qui fragilise l'organisation des producteurs. La **rentabilité de certains ateliers reste incertaine**, notamment dans les zones à faible densité d'élevage. La **concurrence entre producteurs peut également être plus marquée dans certains territoires**, où le pouvoir d'achat des consommateurs est plus limité. Ces éléments appellent à une **vigilance collective pour maintenir un équilibre entre les dynamiques locales et les capacités d'aval**.

☞ Selon la filière aval : des outils à consolider pour soutenir l'amont

• Des perspectives encourageantes en circuits courts

La majorité des abattoirs multi-espèces interrogés constatent une **évolution positive de leur activité au cours des dix dernières années**. Du côté des **abattoirs de volaille**, la **tendance est encore plus marquée**, avec une hausse significative du marché des circuits courts. Les acteurs de la filière aval se montrent **globalement optimistes**, notamment en ce qui concerne la consommation.

Les **principales incertitudes** concernent davantage l'amont de la filière, en particulier la **capacité des éleveurs à maintenir leur activité dans la durée**.

- **Une diversité de pratiques et de critères de choix**

Le fonctionnement des structures de transformation **varie fortement selon les territoires et les modèles économiques**. Le choix d'un abattoir par un éleveur ou une entreprise de transformation repose sur plusieurs critères : la **localisation** reste déterminante, mais le **prix et la qualité du service** sont également essentiels. Les **petits abattoirs multi-espèces** sont souvent plébiscités pour leur **souplesse**, leur **réactivité** et leurs **tarifs accessibles**. Les distances d'approvisionnement varient de 40 à + 100 km, ce qui peut impacter l'organisation logistique des producteurs.

- **Une demande croissante de produits transformés**

Tous les acteurs s'accordent sur une **évolution nette de la demande vers des produits transformés** : viande hachée, saucisses, plats cuisinés... Cette tendance concerne aussi bien la viande bovine que la volaille. Alors que la vente de volaille entière était historiquement dominante, certaines structures développent désormais des services de découpe et de transformation pour répondre aux attentes des consommateurs. Toutefois, **la plupart des abattoirs ne prévoient pas d'investir dans de nouveaux ateliers, préférant optimiser les équipements existants**.

- **Des enjeux humains et organisationnels à anticiper**

La filière aval identifie **plusieurs défis majeurs** pour les années à venir. Le premier concerne **l'avenir de l'élevage et la capacité des agriculteurs à poursuivre leur engagement en circuits courts**. L'implication des éleveurs dans la **planification des approvisionnements ou dans la gouvernance des outils collectifs** est également un enjeu stratégique. Le **manque de main-d'œuvre qualifiée**, surtout en découpe et transformation, est un frein récurrent. S'ajoutent des contraintes sanitaires et administratives, et les risques sanitaires spécifiques (ex : grippe aviaire en volaille).

Enjeux transversaux : des passerelles à créer pour sécuriser les maillons

- **Un besoin partagé de main-d'œuvre qualifiée**

Du côté des éleveurs comme des structures de transformation, le **manque de main-d'œuvre qualifiée constitue un frein majeur au développement des circuits courts**. En élevage, la reprise des exploitations et la pérennité des activités sont fragilisées par le manque d'attractivité du métier. Dans les abattoirs, les postes en découpe et transformation peinent à être pourvus, ralentissant l'adaptation aux nouvelles attentes du marché. Ces **tensions humaines interrogent la capacité de la filière à répondre durablement à la demande**. Les besoins en main-d'œuvre qualifiée sont particulièrement marqués pour les activités de découpe et de transformation.

- **Vers une meilleure articulation entre amont et aval**

Les acteurs de la filière identifient la **nécessité de renforcer les liens entre production et transformation**. La planification des volumes, la gouvernance des outils collectifs, et la coordination logistique sont autant de **leviers pour fluidifier les échanges et sécuriser les débouchés**.

Les **collectivités expriment une volonté croissante de s'approvisionner localement**, mais les producteurs ont besoin d'un accompagnement renforcé pour **répondre aux exigences logistiques et sanitaires**. L'enquête ne révèle pas un besoin massif de nouveaux ateliers, mais plutôt **une volonté d'optimiser les outils existants et de mieux les adapter aux besoins réels**.

L'enquête ne révèle **pas un besoin massif de nouveaux ateliers**, mais plutôt une volonté d'optimiser les outils existants et de mieux les adapter aux besoins réels. Cet **équilibre reste toutefois fragile** : la fermeture d'un seul atelier peut désorganiser l'ensemble de l'écosystème local, en mettant en difficulté les producteurs comme les acheteurs.

Pour aller plus loin :

☞ Des solutions concrètes pour accompagner les producteurs et structurer les filières

Les Chambres d'agriculture de Bretagne mobilisent une palette d'outils pour soutenir les acteurs des circuits courts, de l'éleveur à la collectivité. Ces accompagnements visent à sécuriser les parcours, renforcer les coopérations et répondre aux enjeux techniques et organisationnels identifiés dans l'enquête. Elle propose :

- ☑ Des diagnostics individuels pour aider les producteurs à faire le point sur leurs activités, débouchés et perspectives.
- ☑ Des appuis techniques sur la transformation, la logistique et la commercialisation, adaptés aux réalités de terrain.
- ☑ Des accompagnements collectifs pour favoriser la coopération entre maillons et consolider les outils partagés.
- ☑ Des outils de mise en relation avec les collectivités, pour faciliter l'accès aux démarches d'approvisionnement local.

☞ Contacts à la Chambre d'agriculture de Bretagne

Equipe Circuits courts / Agritourisme : Morgane Talidec

Service Eco-Emploi : Arnaud Haye, Maëlie Tredan, Maud Marguet

☞ Partenaires financiers principaux de l'étude :



Partenaires financiers secondaires de l'étude :