

Diagnostic

VENTE DIRECTE VIANDE BOVINE



dans la
Loire



SOMMAIRE

- 3 à 4** Contexte
- 5-6** Les chiffres de la Loire
- 7 à 9** Elevage / Animaux
- 10** Organisation logistique
- 11** Des temps de travaux à ne pas sous estimer
- 13** Commercialisation
- 14 à 23** Aspect économique

**Un merci
tout particulier
aux
agriculteurs
et aux
professionnels
de la viande
qui ont
participé à
cette étude.**

La commercialisation en vente directe de la viande bovine s'est fortement développée dans notre département suite aux crises ESB.

C'est un mode de commercialisation récent et méconnu (pour ce produit), et qui s'avère très concurrentiel.

Il est également soumis à des réglementations sanitaires spécifiques et peut demander des investissements et des temps de travaux souvent sous-estimés.

Mais il constitue également des opportunités pour les éleveurs de mieux valoriser leur production, d'être en contact direct avec la réalité d'un marché, et avec des consommateurs avides d'informations, de conseils, d'assurance de cuisiner un produit de qualité.

Aussi, durant l'été 2011, la Chambre d'Agriculture a mené une large enquête auprès des éleveurs pratiquant la vente directe de viande bovine et des acteurs de la filière.

Il s'agit à la fois de dresser un état des lieux de la production et de la vente, mais également de constituer des référentiels chiffrés pour donner des points de repères aux éleveurs.

Pour réaliser cet état des lieux, le **tiers** des agriculteurs vendeurs de viande bovine en direct sur leur ferme ont été enquêtés, soit **80** agriculteurs.

1 CONTEXTE

Définition de la vente directe

C'est une vente qui est définie par la remise directe au consommateur sans intermédiaire (alors que la notion de circuit court permet un seul intermédiaire entre producteur et consommateur).

Motivation des éleveurs : saisir l'opportunité d'une vente directe en espérant mieux valoriser leur production

La majorité des agriculteurs enquêtés se sont lancés dans la vente directe pour mieux rentabiliser leurs réformes (allaitantes ou laitières), et leurs autres productions animales (moins bien payées par le boucher ou une autre filière longue).

Ensuite, les exploitants évoquent que la crise ESB les a poussés vers ce mode de commercialisation. En effet, cette crise a favorisé la demande de la clientèle pour un approvisionnement direct. Les consommateurs souhaitent manger de la viande de meilleure qualité et surtout connaître l'origine de celle-ci.

D'autres raisons ont été données :

- production en vente directe déjà existante sur l'exploitation ;
- laboratoire déjà présent sur l'exploitation ;
- des agriculteurs formés aux métiers de boucher ;
- existence d'un atelier de découpe à proximité ;
- intérêt pour pouvoir suivre son produit.

Il existe une différence entre exploitations en fonction de leur cheptel. En effet, pour les éleveurs allaitants, c'est d'abord pour faire suite à la crise dite "de la vache folle", puis pour répondre à la demande de leur clientèle et pour mieux valoriser leur produit.

Pour les éleveurs laitiers, c'est clairement une question de valorisation du produit (par rapport à une commercialisation en filière longue.)

Zoom éleveurs

Lors des démarches habituelles à réaliser pour les notifications EDE de vos animaux, il faut bien distinguer l'autoconsommation de la vente directe.

Pour l'autoconsommation : Indiquer le numéro et les caractéristiques du bovin, puis la date de sortie, la cause de sortie "C" et le libellé "Consommation familiale".

Pour les animaux destinés à être vendus en direct : Indiquer le numéro et les caractéristiques du bovin, puis la date de sortie, la cause de sortie : "B" et le libellé "Vente directe à particulier".

Pour rappel, l'autoconsommation est, comme son nom l'indique, uniquement destiné à être consommé par la famille de l'éleveur (les personnes vivant sous le même toit). Le nombre d'animaux autoconsommés doit donc être corrélé avec la composition familiale, car il s'agit d'une tolérance et non d'un droit. Enfin, même pour l'autoconsommation, l'abattage familial est interdit pour les bovins (y compris les veaux). Tous les animaux doivent être abattus dans un abattoir.





Une concurrence très présente

La vente directe de viande est un secteur qui subit fortement la concurrence. Celle-ci fait "partie du jeu" à partir du moment où on développe une activité de vente directe. Toutefois, les éleveurs ont été unanimes, la concurrence entre éleveurs a des effets négatifs sur les prix de vente qui sont tirés vers le bas.

Cette concurrence renforce également une mentalité individualiste.

Les éleveurs pensent qu'il faut veiller :

- au respect et à l'application des normes sanitaires par tous ;
- à fournir une viande de bonne qualité (nécessité d'être formé pour),

ceci pour ne pas décrédibiliser la profession dans son ensemble.

La concurrence se place aussi plus globalement sur le marché de la viande bovine. Il est évident que les agriculteurs ne sont pas les seuls à vendre de

la viande : les bouchers et les GMS sont déjà très présents.

Certains éleveurs redoutent la saturation du marché. (1)

Plusieurs stratégies ont été mises en place pour "combattre" la concurrence :

- proposer des prix cassés. Attention, cette stratégie est fortement préjudiciable en premier lieu pour le producteur lui-même. Il risque fort de vendre en-dessous du prix de revient et n'assure pas pour autant la fidélisation de sa clientèle !
- Différenciation de l'offre : au niveau de la race des animaux, au niveau du colisage (poids des colis), au niveau de la gamme proposée dans chaque caissette, avec la mise en place de transformation... Diversification des méthodes de commercialisation.
- Association entre éleveurs. ■

1 Cf. fiche outils : consommation de la viande bovine.



2 LES CHIFFRES DE LA LOIRE

Même si la concurrence est sévère, ce mode de commercialisation concerne une faible part du marché : 5% des exploitations d'élevage pour 3,8% des effectifs animaux élevés pour la boucherie.

En 2011, 254 exploitations pratiquent la vente directe dans le département.

Cela représente 2 238 animaux commercialisés en vente directe en 2010, soit :

- Pour les veaux (tous les animaux de moins de 6 mois) : 1 281 animaux/an.
- Pour les gros bovins (broutards, génisses, vaches, bœufs...) : 957 animaux/an.

Cela représente 3,8 % des effectifs animaux élevés pour la boucherie sur le département. Le reste des effectifs passant par l'abattoir étant destiné aux filières traditionnelles de commercialisation de la viande.

Un chiffre d'affaires généré d'environ 3 500 000 euros (Loire 2010)

Veau : $1\,281 \times 89 \text{ kg de viande} \times 12,3 \text{ €}$ (prix moyen au kilo caissette 5kg) = 1 402 310 €

Gros bovins : $957 \times 225 \text{ kg de viande}$ (prix moyen au kilo caissette 10 kg) $\times 9,70 \text{ €} = 2\,088\,652 \text{ €}$

Soit 3 490 962 € de chiffre d'affaires pour la vente directe de viande bovine toutes races confondues pour 2010.

A titre de comparaison, les chiffres du réseau RICA 2010 indiquent une estimation de 62 000 € de production (hors achat animaux et hors subvention) pour les exploitations **bovins viande**. Et le RGA 2010 évalue à 2 526 le nombre d'exploitations comptant des vaches allaitantes, ce qui représenterait un chiffre d'affaires de production animale de l'ordre de 156 612 000 € (uniquement pour les bovins viande.)

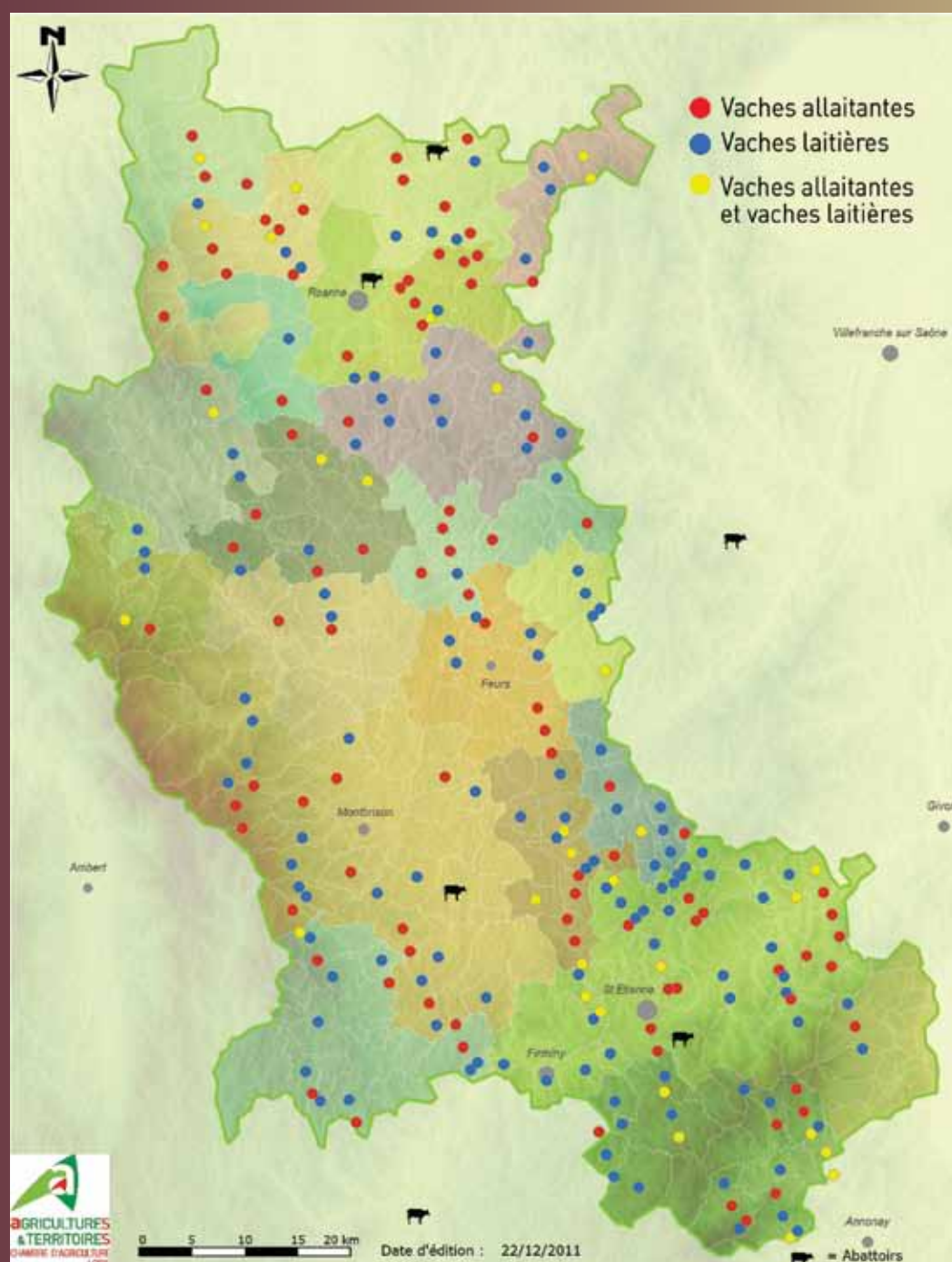




Un circuit présent sur l'ensemble du département mais plus dense sur le bassin stéphanois

Il existe une assez grande hétérogénéité dans la répartition géographique des vendeurs au niveau du département. Toutefois, il y a deux secteurs plus caractéristiques :

- Le bassin de vie stéphanois qui polarise un peu plus de vendeurs que le reste du département.
- Et à contrario, toute la frange ouest du département et la zone de plaine avec une offre moins développée.



Éleveurs de viande bovine pratiquant la vente directe

Des éleveurs plutôt jeunes

Les éleveurs concernés ont entre 30 et 50 ans et pratiquent la vente directe depuis 5 à 10 ans. ■

3 ELEVAGE / ANIMAUX

Vente directe : plutôt des animaux issus des troupeaux laitiers

(Source analyse des mouvements d'animaux sur l'ensemble des 254 exploitations concernées)

Contrairement aux idées reçues par les consommateurs, ce sont majoritairement des animaux issus de troupeaux laitiers qui sont vendus en vente directe.

50 % des exploitations vendent des animaux issus du troupeau laitier.

38 % des exploitations vendent des animaux issus du troupeau allaitant.

12 % des exploitations vendent des animaux issus des deux troupeaux : laitier et allaitant.

Des exploitations spécialisées et professionnelles

(Source enquête réalisée auprès de 80 exploitations)

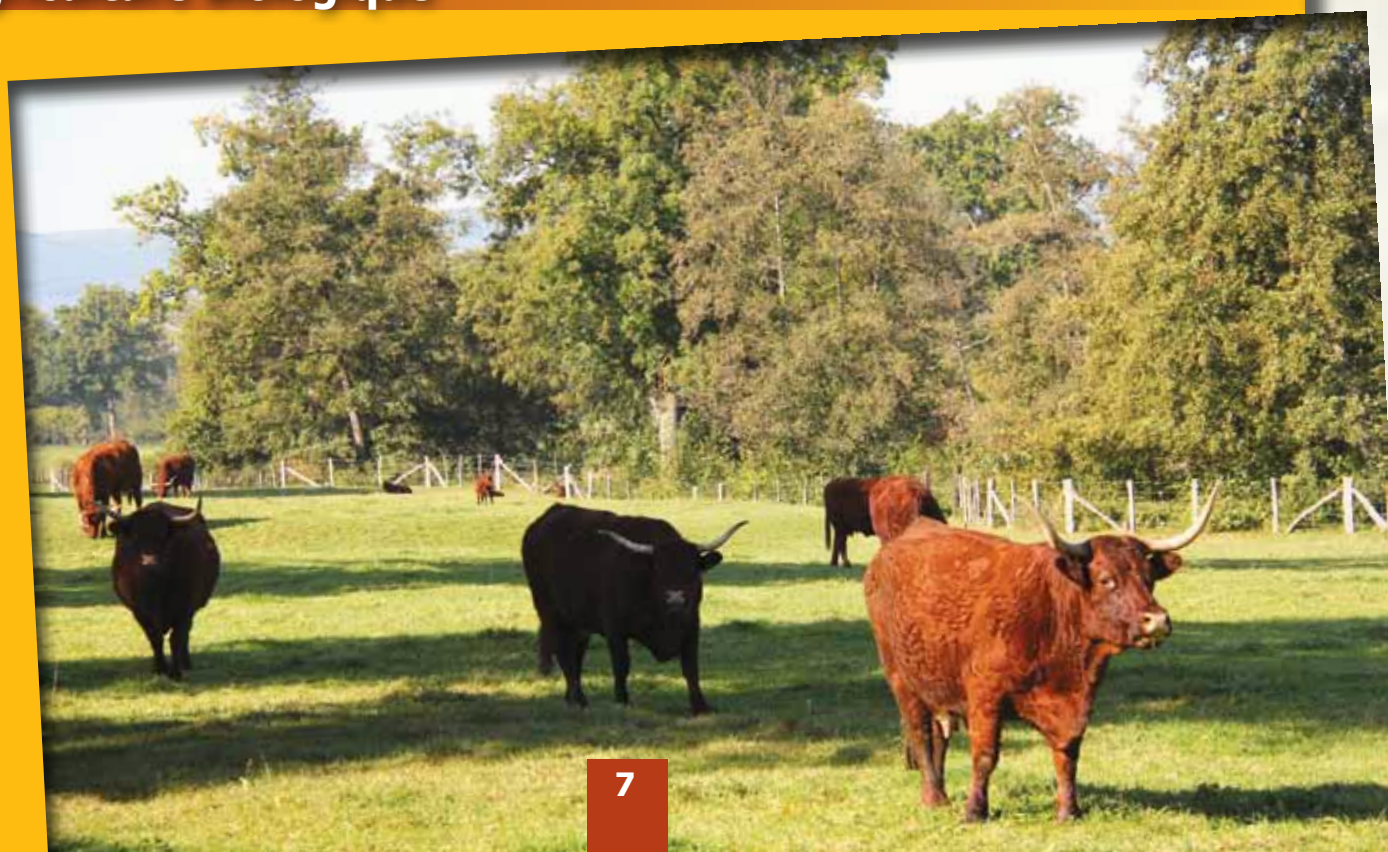
La vente directe de viande bovine concerne plutôt des exploitations spécialisées et professionnelles. Généralement, l'assise foncière est bonne avec des surfaces moyennes comprises entre 81 ha (cheptel laitier) et 92 ha (cheptel allaitant).

Pour les exploitations ayant un cheptel allaitant : en moyenne 63 mères présentes.

Pour les exploitations ayant un cheptel laitier, en moyenne 42 mères présentes.

Les exploitations enquêtées vendent en moyenne 15 animaux/an en vente directe (tout âge confondu).

23% des exploitations sont investis dans la filière Agriculture Biologique





Quels sont les animaux destinés à la vente directe ?

Pour les animaux allaitants, ce sont principalement des génisses de 18 mois.
Pour les animaux issus d'un troupeau laitier, ce sont les

veaux purs (100 % issus d'animaux de race laitière) ou croisés (avec des animaux de troupeaux allaitants).

Quels sont les animaux exclus de la filière vente directe ?

(Calculs réalisés sur 30 exploitations)

Ce sont principalement les mâles qui sont exclus : 53 % des exploitants ont répondu exclure les taurillons et 60 % les broutards.

Cependant, certains éleveurs excluent également des femelles, essentiellement les vaches.

Les raisons d'exclusions invoquées sont des critères de techniques de production, des critères économiques, des critères commerciaux et des critères organoleptiques :

- Le choix des animaux peut être fait pour garantir une bonne qualité de la viande et la constance du goût (il faut donc essayer de fournir toujours le même produit au client et ainsi donner plus de lisibilité - que de la génisse par exemple -).

- Certains animaux étant très bien valorisés en filière longue, sont exclus de la vente directe.

- Enfin, des animaux sont gardés car ils permettent le renouvellement du troupeau.

Pour les éleveurs, les meilleurs animaux pour ce type de circuit sont, pour la moitié, des génisses, pour le tiers, les veaux et pour les autres, les animaux jeunes en général (entre le veau et la génisse 18 mois).

Sont donc clairement exclus, tous les mâles adultes et les réformes pour les élevages allaitants (moins tendres mais plus goûteuses).

Critères d'orientations vers la vente directe

(Calculs réalisés auprès de 78 exploitations enquêtées)

Il existe des variations par orientation d'élevage.

Pour les **troupeaux allaitants**, ce sont surtout les vaches non gestantes ou les animaux qui ne serviront pas au renouvellement. Ensuite, seulement les animaux mal valorisés par la filière longue (animaux trop lourds, mâles...).

Pour les **troupeaux laitiers**, ce sont surtout les réformes et généralement les animaux mal valorisés en filière longue. Enfin, quand il y a du lait en trop sur la ferme, les éleveurs en profitent pour engraisser des veaux et les commercialiser.

Pour les exploitations ayant deux troupeaux, ce sont les animaux croisés (veaux ou génisses), puis les animaux qui ne servent pas au renouvellement.





Poids moyen des animaux vendus en vente directe

Moyennes réalisées sur 78 exploitations enquêtées

Veaux (croisés et allaitants)

Poids carcasse moyen en kg	Poids moyen viande en kg	Rendement viande
128	90	70,30 %

Génisses race allaitante

Poids carcasse moyen en kg	Poids moyen viande en kg	Rendement viande
329	225	68,9 %

Vaches allaitantes

Poids carcasse moyen en kg	Poids moyen viande en kg	Rendement viande
418	288	69 %

Vaches laitières (Réforme)

Poids carcasse moyen en kg	Poids moyen viande en kg	Rendement viande
335	218	65,2 %

Jeunes bovins/taurillons 15-18 mois

Poids carcasse moyen en kg	Poids moyen viande en kg	Rendement viande
349	242	69,3 %

Pour les broutards, les données recueillies ne sont pas interprétables (peu d'éleveurs en commercialisent en directe).

Les moyennes obtenues sont conformes "aux normes" connues pour ces catégories de bovin, ce qui signifie que les animaux destinés à la vente directe ne sont ni moins bien conformés, ni plus gros...

Retrouvez des tableaux complets avec distinction par race dans les fiches outils (voir dernière page). ■

4 ORGANISATION LOGISTIQUE

Lieu d'abattage : des inquiétudes sur les risques d'éloignement de la ressource

Les agriculteurs enquêtés font abattre leurs animaux principalement dans six abattoirs : Roanne, Sury-le-Comtal, St-Romain-de-Popey, Charlieu, Yssingeaux et La Talaudière.

Les éleveurs enquêtés soulignent leur difficulté pour trouver un lieu d'abattage.

La découpe : un geste technique le plus souvent assuré par un boucher professionnel

Tous les cas de figure sont rencontrés. C'est plus souvent le contexte local (présence à proximité d'un prestataire), ou les opportunités du moment qui dictent les choix pour les éleveurs :

- Si l'agriculteur n'a pas d'atelier de découpe sur sa ferme, il fait appel à un prestataire. Cela représente 20% des cas.

La prestation est alors réalisée par un boucher dans son propre atelier. Cette prestation va de la simple découpe sans conditionnement, à un conditionnement sous vide de chaque morceau. Parfois, c'est directement l'abattoir qui assure le relais avec le prestataire de découpe. L'éleveur vient alors directement chercher sa viande à l'abattoir.

- Si l'agriculteur a un atelier de découpe, soit il emploie un boucher (60 % des cas), soit il fait lui-même la découpe (20 % des cas).

Le boucher est soit un salarié permanent à temps partiel, ou un tâcheron. Comme tout salarié, il doit faire l'objet d'une déclaration d'embauche. Dans ce secteur d'activité, les

blesures et accidents du travail sont fréquents (manipulation de tranchant, port de charge...).

Les éleveurs qui vendent du veau font plus de découpe eux-mêmes que la moyenne. ■

Zoom éleveurs

Rappel réglementaire :
Il est interdit de louer un laboratoire, même aux normes CEE pour aller faire soi-même sa découpe !
En revanche, cela reste possible dans le cas d'un atelier partagé pour lequel vous êtes associés (cas de l'atelier d'Yssingeaux ou de Ressins).



5 DES TEMPS DE TRAVAUX A NE PAS SOUS ESTIMER

Temps de travail moyen issus des enquêtes de 30 exploitations

TRANSPORT	Temps de travail moyen pour un veau	Temps de travail moyen pour un gros bovin
Transport de l'animal (animal vivant de la ferme à l'abattoir, puis carcasse de l'abattoir à l'atelier de découpe)	2 heures	3 heures

Le temps de transport dépend évidemment de la distance à l'abattoir et du nombre d'animaux abattus en même temps.

TRANSFORMATION	Temps de travail moyen pour un veau	Temps de travail moyen pour un gros bovin
Découpe de l'animal (dévertébrage, désossage et découpe)	De 3 à 4 heures	De 6 à 12 heures selon la finesse de découpe et la conformation de l'animal
Transformation (fabrication de saucisses, cuisson pour plats préparés. Ex. : bourguignon...)	3 heures	4 heures

Les temps indiqués sont des temps moyens qui dépendent de la technicité du boucher et de la conformation de l'animal.

CONDITIONNEMENT	Temps de travail moyen pour un veau	Temps de travail moyen pour un gros bovin
Conditionnement en sac sans technique de conservation sous vide	1h30 à 2 heures	4 à 6 heures
Conditionnement avec technique de conservation sous vide	3 à 4 heures	8 à 10 heures

Généralement, les éleveurs sont deux pour le conditionnement. C'est un travail qui prend beaucoup de temps et qui dépend également du poids de l'animal à conditionner.

Le temps passé au conditionnement est très variable car les niveaux de finition rencontrés le sont également (étiquetage des morceaux).



NETTOYAGE

Nettoyage de l'atelier

Temps de travail moyen
pour un veau

2 heures

Temps de travail moyen
pour un gros bovin

2 heures

COMMERCIALISATION

Contact des clients, publicité, vente

Temps de travail moyen
pour un veau

9 heures

Temps de travail moyen
pour un gros bovin

14 heures

Livraison des caissettes

3 heures

3 heures

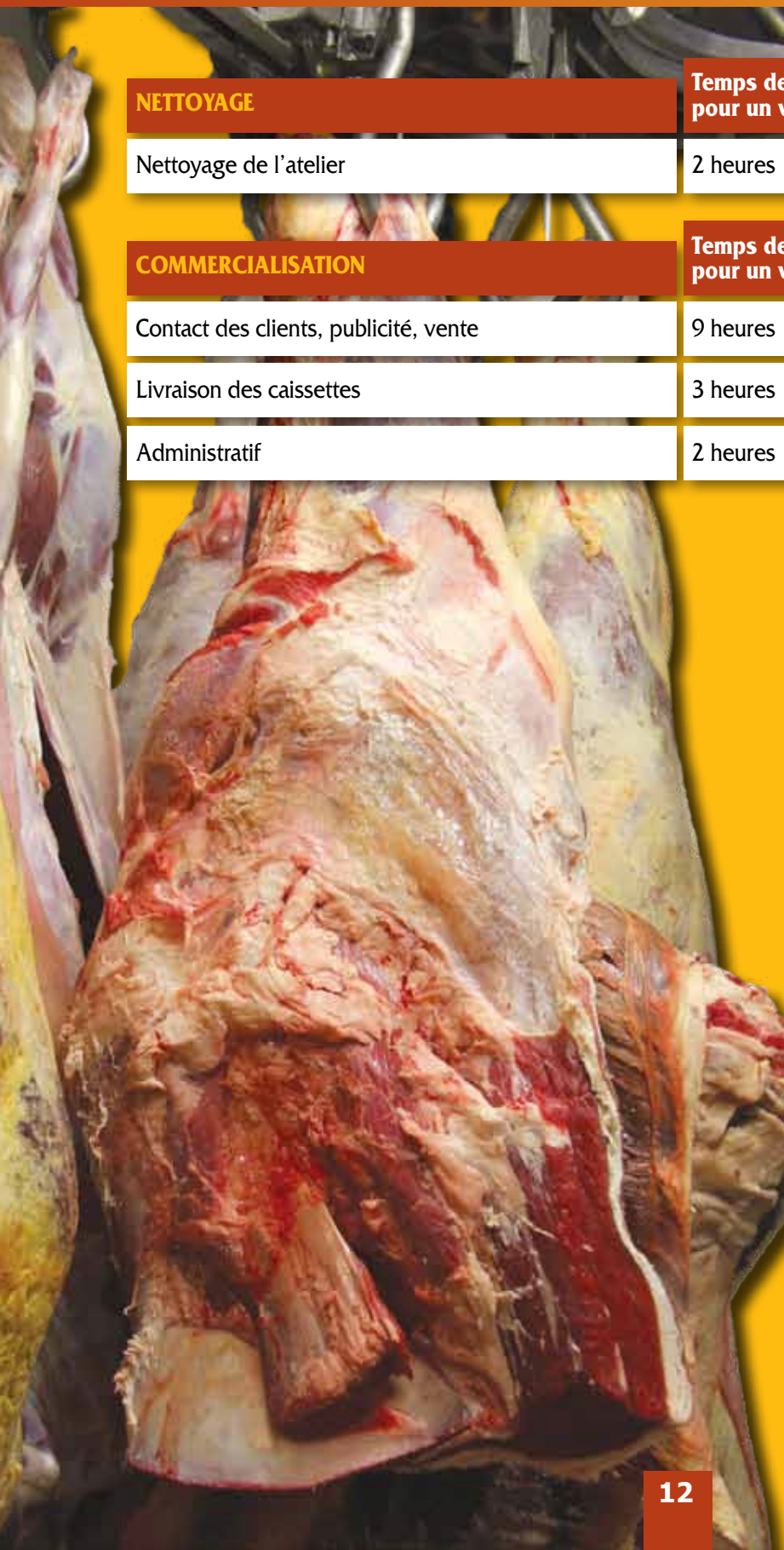
Administratif

2 heures

3 heures

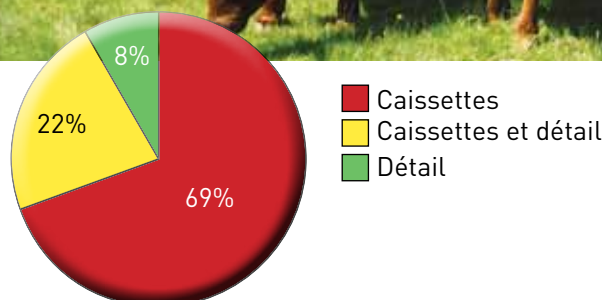
Conclusion :
41 heures de travail
pour une génisse.

Par exemple, pour un agriculteur faisant lui-même l'intégralité du travail (transport, découpe, conditionnement), pour une génisse, avec un conditionnement sous vide et sans transformation, il faut compter : 41 heures au total. ■



6 COMMERCIALISATION

Produits vendus : les assortiments en caissettes priment



Une gamme très large mais les caissettes de 5 et 10 kg sont les plus vendues

Il existe une grande diversité de caissettes en poids de 2 à 40 kg. Cependant, les caissettes les plus vendues sont les 5 et 10 kg.

La diversité existe également dans la composition des caissettes : des multi-morceaux, des caissettes "thématiques"...

Exemple de composition d'une caissette 5 kg :

- 1 kg de rôti (type rosbeef le plus souvent),
- 1 kg de viande à braiser,
- 1 kg de mélange pot au feu,

- 1 kg de steak et/ou entrecôte,
- 1 kg de bourguignon.

Certains éleveurs ont d'ailleurs développé la notion de gamme en proposant différentes sortes de caissettes :

- des caissette 1^{er} prix,
- des caissettes plus hautes de gamme,
- des caissettes familles,
- des caissettes été ou grillades.
- des caissettes uniquement arrière ou avant...

Retrouvez le détail sur la commercialisation des caissettes dans les fiches outils (voir dernière page).

Les ventes sont très largement réalisées à la ferme ou sur le lieu de découpe

Généralement, les éleveurs ont un seul voire deux circuits de vente. Rares sont ceux ayant plus de débouchés.

- 87 % commercialisent à la ferme ou dans l'atelier de découpe,
- 30 % proposent des livraisons,

- 18 % vendent sur des marchés,
- 15 % fournissent la restauration collective,
- 11 % sont adhérents à un Point de Vente Collectif,
- 5 % fournissent des AMAP,
- 5% fournissent des restaurants.

Un marché limité

D'après les enquêtes, la valeur du panier moyen est de 87,09 € /client.

Or, le panier annuel moyen en viande bovine sur la Loire en 2009 est de 284 € par ménage.

Ce qui signifie que, sans autres sources d'approvisionnement en viande bovine, les clients reviendraient trois à quatre fois par an pour une caissette de 10 kilos.

Pour 15 animaux commercialisés par an, il faut disposer d'un fichier de 200 clients

Pour la vente directe de viande bovine, il est indispensable de se constituer un fichier client. Le nombre de clients total est automatiquement à mettre en relation avec le nombre d'animaux commercialisés.

- 15 % ont moins de 50 clients,
- 32 % d'entre-eux ont entre 50 et 199 clients,
- 21 % ont entre 200 et 499 clients,
- 5 % ont plus de 500 clients. ■

7 ASPECT ECONOMIQUE

A - LES PRODUITS

Les prix de vente observés

(Source 80 exploitations enquêtées)

Prix de vente moyen en caissette toutes races confondues

		Conventionnel	Biologique
Caissettes veaux	5 kg	12,30 €	13,30 €
	10 Kg	12,40 €	13,50 €
Caissettes génisses	5 kg	9,70 €	10,77 €
	10 kg	9,50 €	12,00 €
Caissettes gros bovins	5 kg	10,20 €	11,80 €
	10 kg	9,80 €	11,90 €

Tous les prix s'entendent TTC au kilo

Pour les veaux et les génisses, il y a très peu d'écart entre le conditionnement de 5 ou de 10 Kg.

Prix de vente moyen au détail toutes races confondues

Nb. : Pour calculer la valorisation moyenne de la vente au détail et pouvoir la comparer avec le prix de vente des caissettes, les prix détails de chaque morceau ont été pondérés par la quantité de muscle vendu.

	Conventionnel
Détail veaux	13,05 €
Détail génisses	11,54 €
Détail gros bovins	10,98 €

La valorisation faite en vendant au détail par rapport à un système de caissettes, est de 0,6 €/kg pour le veau, 0,8 €/kg pour les gros bovins à 2 €/kg pour les génisses. Il faut mettre en rapport cette valorisation avec le temps passé en plus pour la commercialisation et au nombre de clients nécessaires, bien supérieur au nombre nécessaire pour une vente en caissettes.

Prix moyen TTC steak haché surgelé en lot

	Conventionnel	Biologique
Lot steak haché surgelé	11,29 €	11,07 €



Prix de vente moyen en caissette et au détail par grand type de race (lait, allaitant)

	Conventionnel	Biologique
Caissettes veaux VA	12,30 €	14,08 €
Caissettes veaux VL	11,55 €	13,00 €
Caissettes gros bovins VA	9,67 €	11,68 €
Caissettes gros bovins VL	10,00 €	nr
Détail veaux VA	14,65 €	20,30 €
Détail veaux VL	14,90 €	16,10 €
Détail gros bovins VA	11,85 €	10,84 €

Existe-t-il un écart de prix quand la viande est commercialisée en sous vide ?

	Conventionnel	Biologique
Détail veau sous vide	14,05 €	18,20 €
Détail veau sans sous vide	14,90 €	
Détail GB sous vide	11,53 €	
Détail GB sans sous vide	11,75 €	10,84 €
Caissettes GB sous vide	10,08 €	11,84 €
Caissettes GB sans sous vide	8,93 €	11,62 €
Caissettes veaux sous vide	13,07 €	14,08 €
Caissettes veaux sans sous vide	11,32 €	13,00 €

Le "sous vide" est valorisé par 0,75 €/kg à 1,6 €/kg de plus qu'avec un conditionnement traditionnel.

Retrouvez le détail des prix par race d'animaux dans les fiches outils (voir dernière page).



Chiffre d'affaires des exploitations

(Source 30 exploitations enquêtées)

En moyenne, le chiffre d'affaires pour la vente directe de viande bovine est de 30 105 € et le volume de viande écoulée est de 2 768 kg sur une année.

Pour les exploitations commercialisant des **animaux allaitants** : 31 175 €, de chiffre d'affaires, et 2 844 kg de viande commercialisée. Soit 1 096 € de chiffre d'affaires pour 100 kg de viande commercialisée.

A titre de comparaison, les exploitations allaitantes de la Loire réalisent en moyenne un chiffre d'affaires de 62 000 € pour ce qui concerne la vente de leurs animaux en circuit long.

Pour les exploitations commercialisant des **animaux laitiers** : 19 490.50 € de chiffre d'affaires et 1 770 kg de viande commercialisée. Soit 1 101 € de chiffre d'affaires pour 100 kg de viande commercialisée.

Pour les exploitations commercialisant des **animaux laitiers et allaitants** : 37 710.80 € de chiffre d'affaires et 4 041 kg de viande commercialisée. Soit 933 € de chiffre d'affaires pour 100kg de viande commercialisée

Attention, il s'agit bien de chiffre d'affaires et non pas de revenu.

Evolution du chiffre d'affaires issu de la vente directe

(Source 26 exploitations enquêtées)

Plus de la moitié des éleveurs constatent une évolution positive de leur chiffre d'affaires.

Pour un tiers, le chiffre stagne.

Pour 15 %, le chiffre d'affaires diminue.

La diminution de chiffre d'affaires apparaît chez les éleveurs dont la création de l'atelier a entre 10 et 15 ans. Ce sont également les éleveurs qui en moyenne commercialisent le plus d'animaux.





B - LES CHARGES

B1- Investissement

Sur les 80 enquêtés, la moitié des éleveurs a un atelier de découpe sur leurs exploitations.

Les deux tiers d'entre-eux considèrent que leur installation respecte les normes, notamment pour un système de gestion des effluents aux normes.

La surface moyenne des ateliers est de **41,5 m²**.

L'investissement moyen des exploitations enquêtées est de **997 €/m²**, pour 15 animaux vendus/par an correspondant à un chiffre d'affaires moyen de 30 105 € (2 007 € de CA / animal commercialisé).

Cet investissement s'entend hors matériel de transport et matériel de vente sur les marchés. Il ne comprend pas non plus un véritable investissement pour un magasin, mais plutôt une salle de vente (local où se trouve la chambre froide).

Il comprend, par contre, outre le bâtiment et son aménagement, le matériel pour la découpe et le stockage.

Ces valeurs correspondent aux données communément admises par les experts :

- de l'ordre de **1 000 €/m²** pour ce type d'équipement,
- de l'ordre de **1 500 €/m²** pour un atelier complet, matériaux et matériel, y compris découpe, cuisson, transformation (hors local de vente).

Lorsque les exploitations n'ont pas d'ateliers de découpe, la distance moyenne pour se rendre à un atelier de découpe est de 21 km.

Retrouvez des valeurs moyennes d'investissement pour le matériel dans les fiches outils (voir dernière page).





Zoom éleveurs

Pour répondre aux exigences réglementaires, un atelier de découpe de viande doit comporter au minimum deux pièces : un sas - vestiaire donnant accès à une salle de découpe. La superficie de cette pièce sera directement liée au nombre de personnes qui y travaillent simultanément. Les matériaux à utiliser devront être lisses, imputrescibles et facilement nettoyables. Des équipements spécifiques seront nécessaires tels que : chambre froide, rails, table de découpe, équipement pour le lavage du matériel et lavabo à commande non manuelle.

Annuités occasionnées par l'investissement laboratoire

	Uniquement pour la découpe	Avec salle chaude, cuisson, transformation
Surface minimum moyenne	25 m ²	40 m ²
Investissement moyen	25 000 €	60 000 €
Annuité sur emprunt à 4% sur 10 ans	3 083 €/an	7 397 €/an
Soit pour 15 animaux commercialisés	205,50 €/animal	493,13 €/animal
Soit pour 20 animaux commercialisés	154,15 €/animal	369,85 €/animal

B2- Charges de fonctionnement

(Source 30 exploitations enquêtées)

Il est toujours difficile d'évaluer certaines charges sur une exploitation.

Les enquêtes ont permis de déterminer finement un certain nombre de charges directement liées au frais

d'abattage, de découpe et de conditionnement de l'animal. En revanche, pour ce qui concerne les autres charges, il s'agit plutôt d'estimation à dire d'experts (agriculteurs ou conseillers spécialisés).

	Veaux	Génisses	
Transport des animaux vivants	0,117	0,091	€ HT/kg de carcasse

Soit le travail est fait par un prestataire, soit il s'agit des charges d'investissement et d'entretien d'une bétailière.



	Veaux	Génisses	
Frais d'abattage	0,47	0,49	€ HT/kg de carcasse
	Veaux	Génisses	
Récupération des carcasses	0,156	0,091	€ HT/kg de carcasse

Découpe			
	Veaux	Génisses	
Découpe faite par un boucher	0,49	0,49	€ HT/kg de carcasse
	Génisses		
Prestation découpe NON CONDITIONNÉ	1,025	€ HT/kg de carcasse	
Prestation découpe CONDITIONNÉ	1,26	€ HT/kg de carcasse	
	Veaux	Génisses	
Location laboratoire	0,47	0,52	€ HT/kg de carcasse
	Veaux	Génisses	
Conditionnement	0,19	0,19	€ HT/kg de carcasse
Conditionnement sous vide	0,3	0,3	€ HT/kg de carcasse
Equarissage	0,195	0,091	€ HT/kg de carcasse

Autres charges

Transport - Livraison : 0,30 € HT/kg de carcasse

Publicité - Promotion : 0,06 € HT/kg de carcasse

Amortissement (ou plutôt remboursement d'emprunt pour l'investissement) : de 3 000 à 7 000 € (cf. paragraphe B1).

Eau, électricité... (si atelier de découpe sur la ferme)



Pour une génisse charolaise de 328 Kg/carcasse (moyenne calculée) sans transformation

Cas 1

Par exemple, pour un producteur qui délèguerait la découpe et qui n'a pas d'atelier de transformation. Il vend 3 à 4 animaux/an.

Transport d'animaux à l'abattoir.....	328 x 0,091 €
Frais d'abattage	328 x 0,49 €
Récupération de la carcasse.....	328 x 0,091 €
Frais de découpe et conditionnement	328 x 1,26 €
Equarissage	328 x 0,091 €
Autres charges	328 x 0,36 €
TOTAL CHARGES.....	781,62 €

Cas 2

Par exemple, pour un producteur qui a investi dans un laboratoire et qui salarie un boucher. Il vend en moyenne 15 génisses par an, son atelier a moins de 10 ans. Il ne fait pas de transformation.

Transport d'animaux à l'abattoir.....	328 x 0,091 €
Frais d'abattage	328 x 0,49 €
Récupération de la carcasse.....	328 x 0,091 €
Frais de boucher.....	328 x 0,49 €
Conditionnement	328 x 0,30 €
Equarissage	328 x 0,091 €
Remboursement de l'emprunt atelier.....	205,5 €
Autres charges	328 x 0,36 €
TOTAL CHARGES.....	832,96 €

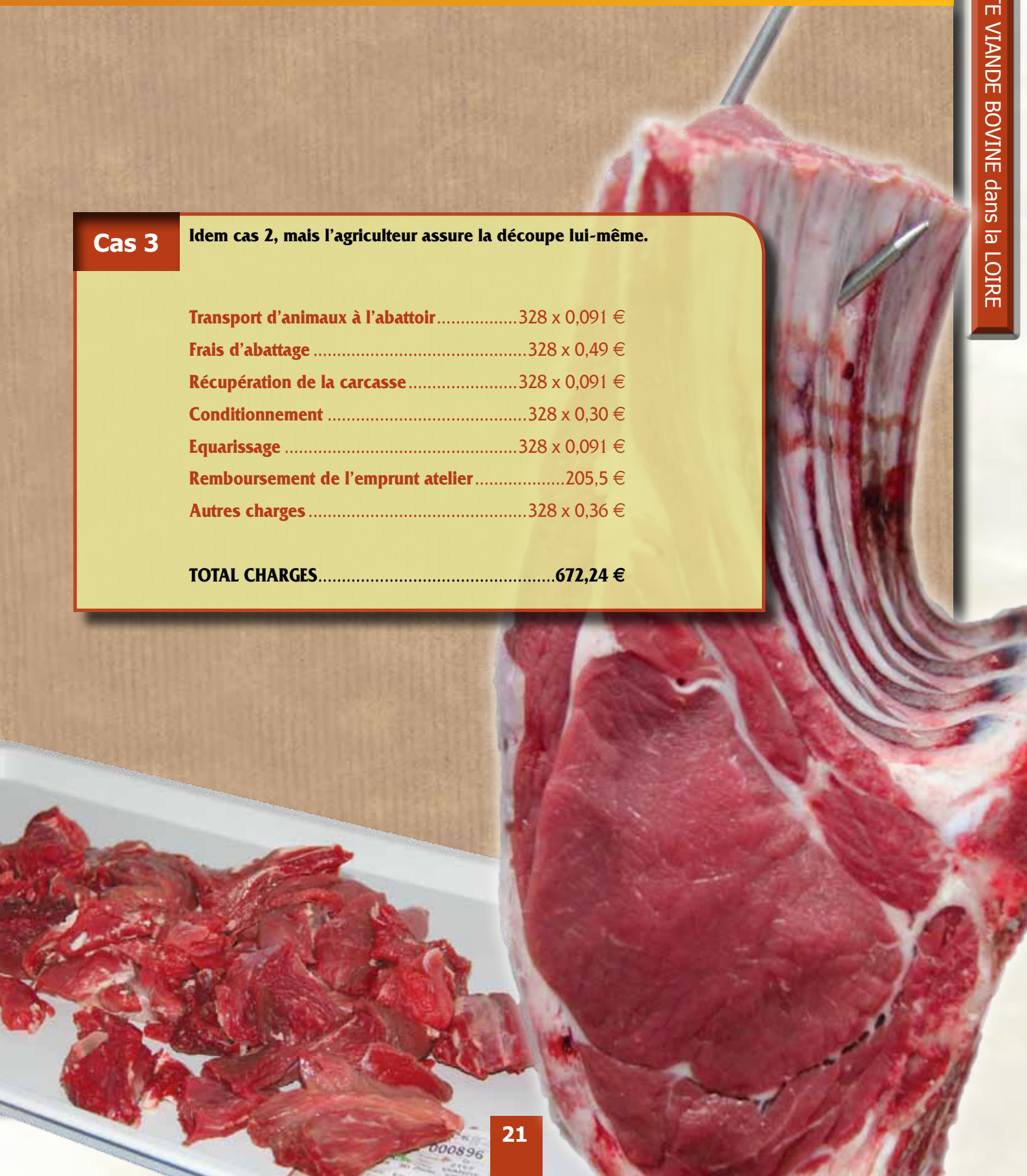




Cas 3

Idem cas 2, mais l'agriculteur assure la découpe lui-même.

Transport d'animaux à l'abattoir	328 x 0,091 €
Frais d'abattage	328 x 0,49 €
Récupération de la carcasse	328 x 0,091 €
Conditionnement	328 x 0,30 €
Equarissage	328 x 0,091 €
Remboursement de l'emprunt atelier	205,5 €
Autres charges	328 x 0,36 €
TOTAL CHARGES.....	672,24 €





B3- Comparaison vente directe / filière

Pour une génisse charolaise de 328

(vendue en caissette sans saucisse et plat)

Chiffre d'affaires en vente directe

Poids de viande : 225,22 kg

Perte de viande ou viande non vendue : environ 15 kg, soit 210,22 kg de viande qui sera vendue

Le chiffre d'affaires est donc de :

210,22 kg x 9,60 € (prix moyen caissette génisse 5 et 10 kg)

= 2 018,11 € TTC soit **1912,90 € HT**



La valorisation de la main d'œuvre est ici estimée à 15 €/heure tout compris pour un producteur fermier qui est un chef d'entreprise. Dans nos exemples, nous avons choisi de rémunérer entièrement la main d'œuvre de l'exploitant.

Frais d'élevage, d'alimentation et de vétérinaire de la génisse. L'enquête révèle qu'il n'y a pas de surcoût pour l'élevage des animaux destinés à la vente directe.

(A calculer par l'éleveur)



Cas 1

Charges calculées 781,62 €

Main d'œuvre :

temps passé 23 H x 15€/heure 345 €

TOTAL 1 126.62 €

Frais liés à la vente directe

Cas 2

Charges calculées 832,96 €

Main d'œuvre :

temps passé 33 H x 15€/heure 495 €

TOTAL 1 327.96 €

Cas 3

Charges calculées 672,24 €

Main d'œuvre :

temps passé 41 H x 15€/heure 615 €

TOTAL 1 287.24 €



kg /carcasse
cuisiné)

Chiffre d'affaires filière

Comparativement, la même génisse commercialisée en filière longue génère un chiffre d'affaires :

328 x 3,40 €/kg carcasse HT (moyenne des prix de 2011 pour une génisse de poids équivalent) = **1 115,2 €**

Les cours de la viande sont très fluctuants. En 2011, les prix d'achat des animaux étaient élevés.

Conclusion et recommandations :

- Il est très important de faire le point sur les cours des animaux en circuit long et de se poser la question de la rentabilité entre vente directe et circuit long.

- Il serait nécessaire d'augmenter le prix de vente de 1 €/kg à 2 €/kg pour rémunérer investissement et temps de travail en gagnant autant qu'en circuit long. L'augmentation du prix n'est jamais simple et il convient de mettre en place une véritable stratégie commerciale sur l'exploitation.

Pour les cas 2 et cas 3 :

- soit il faut augmenter le nombre d'animaux commercialisés par an pour diminuer la charge d'amortissement dû à l'investissement du laboratoire ;

- soit il faut chercher à diminuer l'investissement de départ dans les limites imposées par la réglementation ;

- soit il faut choisir d'autres animaux pour la vente directe...

Retrouvez les calculs pour les autres types d'animaux dans les fiches outils. ■



0 €

Puisque
vente
pour
la filière

La Chambre d'agriculture de la Loire

AU SERVICE DES AGRICULTEURS ET DES ACTEURS PUBLICS LOCAUX

Accompagnement des projets
des agriculteurs : installation,
investissements techniques,
choix stratégiques, formation,
développement des productions
animales-végétales-fermières,
fertilisation...

Accompagnement des acteurs
publics locaux : études de
problématique agricole sur les
territoires, études d'impact des
infrastructures, développement
des circuits courts, protection de
captages, compostage, épandage
des boues, carrières...

Pour renforcer son efficacité
et sa réactivité dans les
réponses qui vous sont
apportées, votre Chambre
d'Agriculture s'engage dans
une démarche qualité pour
ses activités de conseil et de
formation.

La Chambre respecte un code
éthique destiné à protéger
les intérêts de ses clients.
Ce code éthique,
consultable sur le site
www.terresdeloire.fr,
est fondé sur les
valeurs essentielles que
sont : le respect, l'écoute,
la confidentialité, la
responsabilité, le respect
des lois et des règlements,
l'intégrité, l'objectivité,
l'indépendance, la
performance durable.

Vos interlocuteurs pour la production viande bovine

TECHNIQUE ET
TRANSFORMATION

GUY MURON
GILLES REYNAUD
JEAN-PIERRE SAUVAGE

MARKETING
EVELYNE VERPY

DEMANDEZ
LE PROGRAMME

Tous les 6 mois, la Chambre
d'Agriculture de la Loire
construit une offre de formations
spécifiques pour les producteurs
fermiers.

Ressources en ligne sur :
www.terresdeloire.fr, dans la
rubrique Cahiers techniques,
un classeur ressources "Vente
directe" est mis à jour et enrichi
régulièrement avec des fiches
outils.

Accueil téléphonique unique

04.77.92.12.12

e-mail : cda42@loire.chambagri.fr

SIEGE

ST-PRIEST-EN-JAREZ

43. avenue Albert Raimond
BP 40050
42272 ST-PRIEST-EN-JAREZ cedex
fax : 04.77.91.42.12

Pôle de FEURS

ZI Le Forum - BP 20021
42110 FEURS
Fax : 04.77.26.63.60

Pôle du COTEAU

23 bd Charles de Gaulle
42120 LE COTEAU
Fax : 04.77.71.91.67

Retrouvez l'activité de la Chambre d'Agriculture sur Internet

www.terresdeloire.fr