

Cas illustratif

réalisé à partir de
DIX CARCASSES D'AGNEAUX
découpées par un éleveur

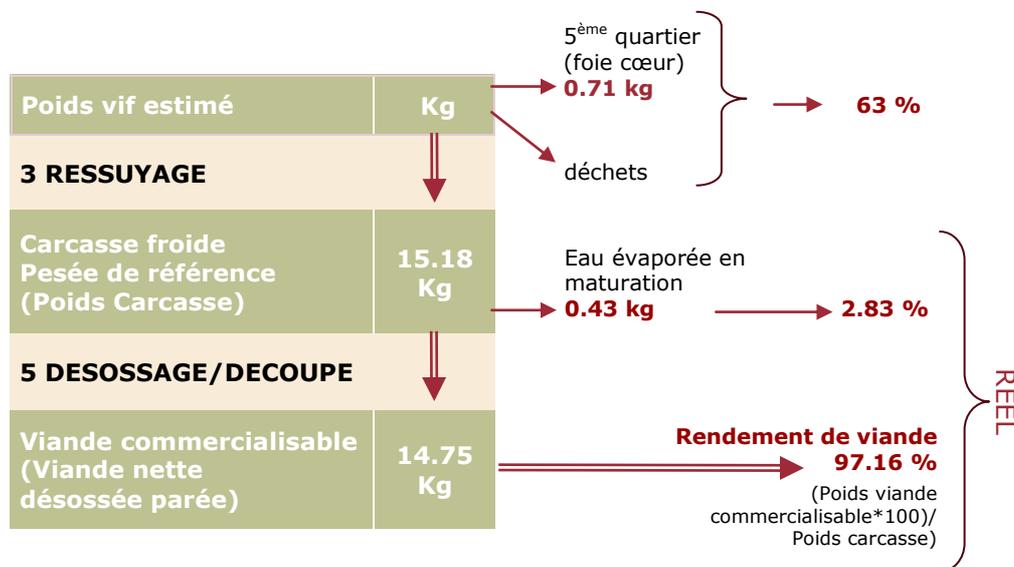
1.OBJECTIFS

Sur un cas réel, connaître plus précisément les morceaux de découpe, leurs poids, leur ventilation afin d'apprécier au mieux leur valorisation en vente directe et de pouvoir apporter un conseil précis aux éleveurs qui souhaitent réaliser cette activité.

2.SUPPORT D'ETUDE : 10 carcasses d'agneaux

| Catégorie | Moyenne estimée |
|---------------------|-----------------|
| Type | Agneau |
| Origine | FR |
| Race | BMC |
| Poids moyen | 15.18 |
| Temps de maturation | 72 h |

3.EVOLUTION PONDERALE : de la ferme aux morceaux de découpe commercialisables



Dans ce cas illustratif l'ensemble des os sont laissés à la vente à l'exception d'un petit morceau de la crosse (en bout du gigot). Les os de l'épaule y compris la palette sont laissés, ce qui explique ce rendement de 97 %.

Dans d'autre cas, l'os du gigot est coupé plus haut que la souris et l'épaule est en partie désossée. Le rendement de la viande est alors d'environ 90%, soit 13.66 kg de viande commercialisable.

4. REPARTITION PAR MORCEAUX ET CATEGORIES

| Morceaux | Poids en kg | Catégories | Répartition en % |
|--------------|-------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Gigot | 6.45 | 1 ^{ère} CATEGORIE cuisson rapide à griller, à rôtir | 9.9 kg soit 59 % |
| Côtelette | 3.45 | | |
| Epaule | 2.20 | 2 ^{ème} CATEGORIE Cuisson mixte à braiser à bouillir | 4.02 kg soit 24% |
| Blanquette | 1.82 | | |
| Collier | 0.83 | 3 ^{ème} CATEGORIE Cuisson longue à bouillir | 0.83 kg soit 17 % |
| TOTAL | | | 14.76 kg |

Déchets : 0.42 kg/agneau

☺ Toutes les pièces de découpe sont épluchées et dénervées avant d'être tranchées.

| Les abats | |
|--------------------------|-------------|
| Morceaux | Poids en kg |
| Foie, rognons, ris, cœur | 0.71 |

5. CONDITIONNEMENT

L'ensemble des produits est présenté en portion individuelle sous vide avec étiquetage réglementaire.

☺ Les produits sont conditionnés le jour J, les sacs défectueux sont reconditionnés.
Le produit bénéficie d'une DLC de 22 jours et 12 jours pour les abats.

6. SYSTÈMES DE VENTE

Les produits sont commercialisés en caissette correspondant à un demi agneau de 7.3 kg dans ce cas.

| Répartition des morceaux par caissette de 10 kg au prix global de 15 € | | |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------|
| Morceaux | Poids en kg / unité de vente | Nombre par unité de vente en sac sous vide |
| Gigot | 3.225 | Tranche |
| Côtelette | 0.725 | 4 unités |
| Blanquette | 0.91 | Morceaux |
| Epaule | 1.1 | Pièce entière |
| Collier | 0.415 | Morceaux |
| TOTAL | 7.37 | |

7. CALCULS DE RENTABILITE

Réalisés sur la base d'une prestation faite par un atelier de découpe sur un lot de 10 agneaux.

| VENTE EN CAISSETTE | | | |
|--------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| CHARGES | | PRODUITS | |
| Prix de cession de l'animal carcasse | 6.3* 15.18 = 95.63 € | Vente des produits finis à 11.85 €/kg HT (soit Px achat client à 12.5 €/kg) | 11.85*14.75 = 174.64 € |
| Transport abattoir | 2 € | | |
| Découpe abattage | 3* 15.18 = 45.54 € | Abats | 0.71*11.84 = 8.4 € |
| Frais de livraison | 9.8 € | | |
| TOTAL | 152.97 € | TOTAL | 183.04 € |
| Marge nette | | | + 30.20 € |

Pour les livraisons, l'éleveur s'organise pour commercialiser 15 agneaux.

- . Poids carcasse : 15.18 kg
- . Poids de viande commercialisée : 14.75 kg
- . Prestation découpe abattage : 3 €/kg carcasse
- . Transport abattoir : 80 km à 0.37 cts/km
- . Tournée livraison : 400 km à 0.37 cts/Km
- . Frais de livraison : 150 €
- . Prix de vente carcasse: 6.5 €/kg

8. SIMULATION PRIX VENTE

| PRIX DE VENTE CAISSETTE / PRIX CESSIION BOUCHER | | | | | | | |
|-------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Avec 97 % de rendement de viande | | | | | | | |
| Prix de vente client € /kg TTC | Prix de vente client € /kg HT | Prix de cession € HT/kg carcasse | | | | | |
| | | 6.0 | 6.1 | 6.2 | 6.3 | 6.4 | 6.5 |
| 11 | 10.43 | 12.77 | 11.26 | 9.74 | 8.22 | 6.70 | 5.18 |
| 11.5 | 10.90 | 20.10 | 18.58 | 17.07 | 15.55 | 14.03 | 12.51 |
| 12 | 11.37 | 27.43 | 25.91 | 24.39 | 22.87 | 21.36 | 19.84 |
| 12.5 | 11.85 | 34.76 | 33.24 | 31.72 | 30.20 | 28.68 | 27.17 |
| 13 | 12.32 | 42.08 | 40.56 | 39.05 | 37.53 | 36.01 | 34.49 |
| 13.5 | 12.80 | 49.41 | 47.89 | 46.37 | 44.86 | 43.34 | 41.82 |



PRIX DE VENTE CAISSETTE / PRIX CESSION BOUCHER

Avec 90 % de rendement de viande

| Prix de vente client € /kg TTC | Prix de vente client € /kg HT | Prix de cession € HT/kg carcasse | | | | | |
|--------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 6.0 | 6.1 | 6.2 | 6.3 | 6.4 | 6.5 |
| 11 | 10.43 | 1.41 | -0.11 | -1.63 | -3.14 | -4.66 | -6.18 |
| 11.5 | 10.90 | 8.22 | 6.7 | 5.18 | 3.67 | 2.15 | 0.63 |
| 12 | 11.37 | 15.03 | 13.51 | 11.99 | 10.48 | 8.96 | 7.44 |
| 12.5 | 11.85 | 21.84 | 20.32 | 18.80 | 17.29 | 15.77 | 14.25 |
| 13 | 12.32 | 28.65 | 27.13 | 25.62 | 24.10 | 22.58 | 21.06 |
| 13.5 | 12.80 | 35.46 | 33.94 | 32.43 | 30.91 | 29.39 | 27.87 |

Plus l'animal sera acheté cher et moins la marge est importante.

Plus le prix de vente au client est élevé plus la marge est élevée.

☺ Il est donc conseillé de bien choisir son animal dans « un milieu de gamme » qualitatif et d'adapter son prix de vente client au marché réel.

☺ Une variation du prix de vente au client de 1 € impacte de plus ou moins 14.65 € la marge nette/ agneau à 97% de rendement et de 13.63 € à 90 % de rendement.

△ Attention : les prix moyens constatés varient de 11 à 12.5 € il n'est pas conseillé de descendre en dessous ce seuil, car un prix bas est souvent assimilé par le client à une qualité de produit médiocre.

9. ACTIONS COMMERCIALES et PROMOTIONNELLES

Le client ne recommande que lorsqu'il a fini la commande précédente.

Personnalisez les colis

Il semble que l'avenir de la vente en direct de colis de viande ovine passe par la personnalisation des colis en fonction de la demande du client (présentation, conditionnement) et des services associés (mode de livraison, fiche recette, conseils cuisson, congélation etc..).

Il est conseillé d'adapter son prix de vente en fonction de la taille des colis (ex : 13 €/ kg pour des colis de 5 kg et 12 €/ kg pour des colis de 10 kg).

Communiquez vos savoir-faire

Il est important de communiquer avec des documents de présentation (cartes de visite, brochures) pour faire connaître son activité et relancer par téléphone ou par mail (sans frais) sa liste de clients.

Organisez une journée portes ouvertes sur l'exploitation

Les clients « fidèles » sont conviés sur pour découvrir la ferme, le mode d'élevage, les animaux, l'alimentation.

La visite de l'exploitation agricole est la meilleure des cartes de visite. Elle permet au client d'identifier et d'associer le produit à un lieu, à des professionnels et à des méthodes de travail et facilite ainsi un nouvel acte d'achat.

10. CONTACT

Marc FABRE :
06 08 33 92 57
marc.fabre@lozere.chambagri.fr
(Intervention sur l'ensemble de la région Languedoc-Roussillon)

OIER SUAMME
Maison de l'Agriculture Bât B
Mas de Saporta CS 10 010
34875 Lattes cedex
accueil@suamme.fr

