



Cas illustratif

réalisé à partir de
TROIS CARCASSES de BROUTARDS
découpées par un éleveur

1.OBJECTIFS

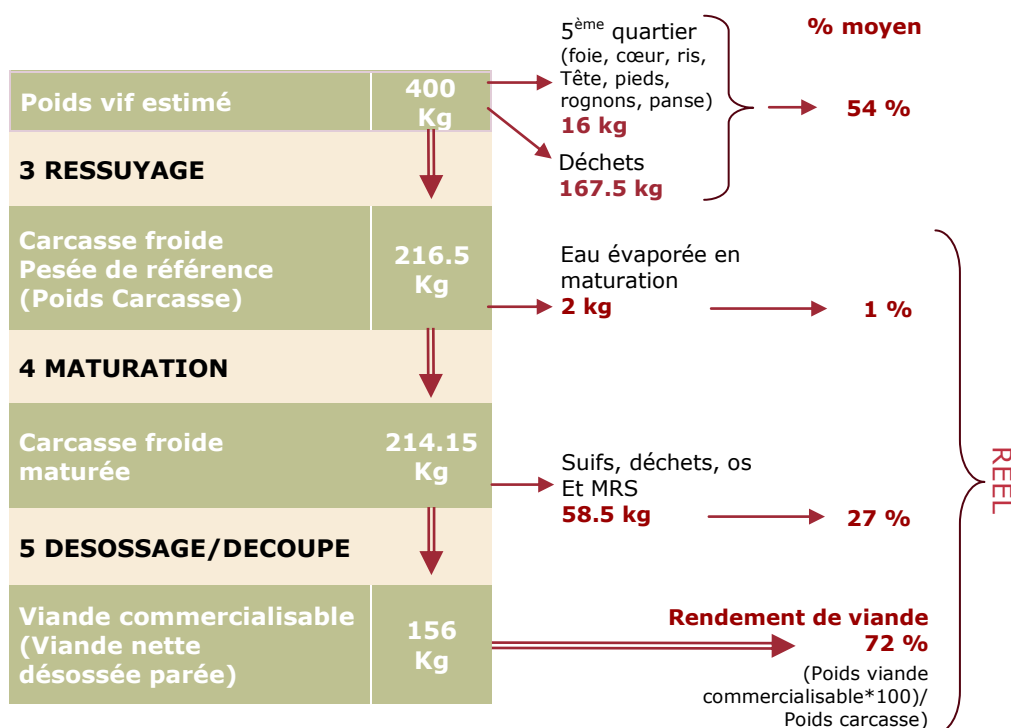
Sur un cas réel, connaître plus précisément les morceaux de découpe, leurs poids, leur ventilation afin d'apprécier au mieux leur valorisation en vente directe et de pouvoir apporter un conseil précis aux éleveurs qui souhaitent réaliser cette activité.

2.SUPPORT D'ETUDE : 3 carcasses de broutards

Catégorie :	Broutard 1	Broutard 2	Broutard 3	Moyenne estimative
Type	ZE	ZE	E	ZE
Origine	FR	FR	FR	FR
Sexe	F	F	F	F
Classement	R3	U3	R3	R3
Race père	34	34	34	34
Race mère	34	34	21	34
Date de naissance	07/10/10	05/10/10	01/07/10	24/08/10
Abattoir	Marvejols	Marvejols	Marvejols	Marvejols
Date d'abattage	09/09/11	09/09/11	09/09/11	09/09/11
Age de l'animal	11 mois	11 mois	14 mois	11 mois 20 j
Poids kg	178.3	220.6	250.6	216.5
Tps de maturation	6 jours	6 jours	6 jours	6 jours

3.EVOLUTION PONDERALE :

de la ferme aux morceaux de découpe commercialisables



Viande nette désossée parée 156 kg
soit 72 % du poids de la carcasse



4.REPARTITION PAR MORCEAUX ET CATEGORIES

Morceaux	Poids en Kg	Catégories	Répartition en %
Bavette	4.14	1 ^{ère} CATEGORIE cuisson rapide à griller, à rôtir	83,98 kg soit 54 %
Rosbeef	17.9		
Côte	14.13		
Faux Filet	5.87		
Entrecôte	6.27		
Steak (poire, merlan, dessus palette, jumeau, tende de tranche, tranche grasse, mouvant, araignée, aiguillette baronne, onglet, hampe, gîte de noix, nerveux de gîte, macreuse)	32.14		
Filet de bœuf	3.53	2 ^{ème} CATEGORIE cuisson mixte à braiser, à bouillir	31,32 kg soit 20 %
Bourguignon	22.22		
Paleron en tranche	3.21		
Flanchet sans os	5.89	3 ^{ème} CATEGORIE cuisson longue à bouillir, à hacher	40,62 kg soit 26 %
Plat de côte	19.06		
Jarret	13.43		
Collier	8.13		
TOTAL	155,92 Kg		

Déchets : 58,5 kg/broulard.

☺ Toutes les pièces de découpe sont épluchés et dénervés avant d'être tranchés.

Les abats	
Morceaux	Poids en Kg
Foie/Coeur	3.07
Queue	0.46
Rognons	0.38
Ris	0.05
Tête roulée	4.25
Pieds	3.17
Panse	5
TOTAL	16.38

Les abats ne sont pas ventilés dans les cartons, ils sont gardés par le producteur, vendus en lot et pour certains donnés aux clients fidèles. Leur valeur marchande est estimée à 100 €.

5.CONDITIONNEMENT PAR MORCEAUX

L'ensemble des produits est présenté en sac plastique sous vide avec étiquetage individuel.

☺ Les produits sont conditionnés le jour J, les sacs défectueux sont reconditionnés. Le produit bénéficie d'une DLC de 15 jours.

Morceaux	Poids en Kg/ unité de vente	Nombre par unité de vente sous vide
Jarret	0.79	Morceau
Collier	0.405	Morceau
Paleron à griller	0.25	Tranche individuelle
Flanchet sans os	0.615	Morceau
Bourguignon	1.49	Morceau
Plat de cote	1.09	Morceau
Bavette	0.31	Tranche individuelle
Rostbeef	1.21	Tranche individuelle
Cote	0.804	Unité
Faux filet	0.43	Tranche individuelle
Entrecôtes	0.418	Tranche individuelle
Filet de bœuf	0.26	Tranche individuelle
Tranche de beef	1.97	Tranche individuelle
Total	10.042	

6.REPARTITION EN COLIS

Produits réalisés :

15 cartons de 10.1 kg de moyenne : 151.5 Kg

Reste pour l'éleveur :

Ensemble des abats blancs et rouges : 16.38 Kg
Bourguignon, plat de côte, steak : 4.40 kg

☺ Les cartons sont composés avec les morceaux «avant» ou «à bouillir» au fond du carton et les steaks et la côte au-dessus pour donner un meilleur aspect au colis lors de l'ouverture par le client.

7.CALCULS DE RENTABILITE

Réalisés sur la base d'une prestation par un atelier de découpe en Lozère.

CHARGES		PRODUITS	
Prix de cession de l'animal vif	2.3* 400 = 920 €	Vente des produits finis à 10.42 €/ kg HT (soit Px achat client à 11€/kg)	10.42*155.9 = 1 624.4 €
Transport abattoir	30 €		
Prestation découpe/abattage	2.1 * 216.5 = 454.65 €	Abats	100 €
Frais de livraison	150 €		
TOTAL	1 554.65 €	TOTAL	1 724.4 €
		Marge nette	+ 169.83 €

- . Poids vif : 400 kg
- . Poids carcasse : 216,5 kg
- . Poids de viande commercialisée : 155,9 kg
- . Prestation découpe abattage : 2,1 €/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 vif : 2.3 €/kg

8.SIMULATION PRIX VENTE

Tableaux de gains : comparatif de la marge nette pour une même carcasse valorisée en vente directe ou vendue à un boucher en fonction du prix de cession au boucher et du prix de vente au consommateur final.

Prix achat client €/kg TTC	Prix de vente client €/Kg HT	Prix de cession € HT/Kg vif					
		1,7	1,9	2,1	2,3	2,5	2,7
10.5	9,95	336,56	256,56	176,56	96,56	16,55	-63,45
11	10,42	409,83	329,83	249,83	169,83	89,83	9,83
11.5	10,9	484,66	404,66	324,66	244,66	164,66	84,66
12	11,37	557,93	477,93	397,93	317,93	237,93	157,93
12.5	11,84	631,21	551,21	471,21	391,21	311,21	231,21
13	12,32	706,04	626,04	546,04	466,04	386,04	306,04

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.

△ Attention : les prix moyens constatés varient de 10,5 à 11 € il n'est pas conseillé de descendre en dessous de ce seuil, car un prix bas est souvent assimilé par le client à une qualité de produit médiocre.

△ Attention : le temps passé par l'éleveur pour amener, récupérer les carcasses et livrer les colis n'est pas pris en compte. Il est estimé à une journée.

9.ACTIONS COMMERCIALES et PROMOTIONNELLES

La fréquence moyenne de commande est de 5 à 6 mois en sachant que 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 bovine 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 : 12.50 €/kg pour des colis de 5 kg et 11.50 €/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 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

