

# VALORISATION DE VIANDE BOVINE de GENISSE et JEUNE VACHE

## Découpe pour la vente directe



## Cas illustratif

réalisé à partir

D'UNE CARCASSE découpée  
au cours d'une journée de formation

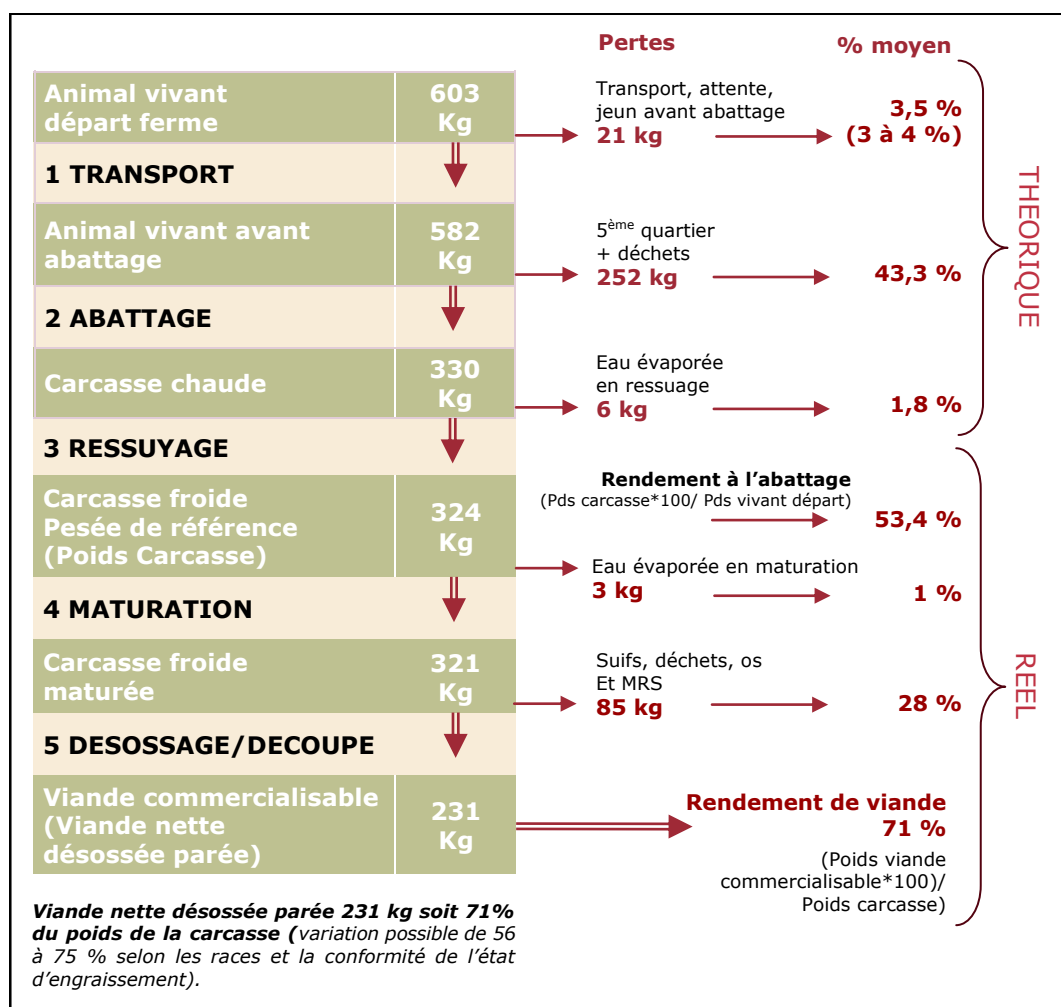
### 1.OBJECTIFS

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 : 1 carcasse de gros bovin

Catégorie	Génisse	Date de naissance	07/08/2008
Type	Viande	Abattoir	Marvejols
Origine	FR	Date d'abattage	21/09/2010
Classement	U-3	Age de l'animal	25 mois
Race père	Aubrac	Poids kg	324,3 kg
Race mère	Croisée viande	Tps de maturation	10 jours

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



#### 4. REPARTITION PAR MORCEAUX ET CATEGORIES

Morceaux	Poids en Kg	Catégories	Répartition en %		
Filet	5.40	<b>1<sup>ère</sup> CATEGORIE</b> cuisson rapide à griller, à rôtir	<b>118.89 kg</b> <b>soit 51.50 %</b>		
Faux Filet	8.87				
Côte	23.50				
Basse Côte	8.80				
Rumsteack	9.14				
<b>Steak 1</b> (poire, merlan dessus de palette, jumeau, tendre de tranche, tranche grasse, mouvant, araignée, aiguillette baronne, onglet hampe)	42.85				
<b>Steak 2</b> (Gîte de noix, nerveux de gîte, macreuse)	13.38				
Bavette	6.96				
Bourguignon	40.50			<b>2<sup>ème</sup> CATEGORIE</b> cuisson mixte à braiser, à bouillir	<b>54.50 kg</b> <b>soit 23.60 %</b>
Paleron	14.00				
Jarret	18.55	<b>3<sup>ème</sup> CATEGORIE</b> cuisson longue à bouillir, à hacher	<b>57.42 kg</b> <b>soit 24.80 %</b>		
Plat de côte	37.50				
Queue	1.37				
<b>TOTAL</b>			<b>230.8 Kg</b>		

**Déchets : 72.30 kg**  
**soit 22.30 % de la carcasse froide**

**Déchets MRS : 13 kg**  
**soit 4 % de la carcasse froide**

△ : Attention, le prestataire d'abattage n'a pas fourni le foie, le cœur, la langue et les joues qui composent une partie du 5<sup>ème</sup> quartier car aucune maturation n'est réalisable sur ces pièces.

Avec une organisation différente ces parties pourraient être valorisées dans un colis « spécial abats » par exemple, d'une valeur commerciale d'environ 100 €.

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

#### 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 et mis en carton le lendemain de façon à repérer les sacs sous vide défectueux et à les reconditionner.

☺ Les morceaux avec un os saillant pouvant percer le sac de conditionnement sont systématiquement recouverts d'une gaine tissée placée sur l'os pour protéger le sac.

Le produit bénéficie d'une DLC de 15 jours avant laquelle il doit être consommé ou congelé.

Morceaux	Poids en Kg/ unité de vente	Nombre par unité de vente sous vide
Filet	1.35	En rôti (gardé par le producteur)
Faux Filet	0.2	Tranche individuelle
Côte	1.5	Tranche individuelle
Basse côte	0.3	Tranche individuelle
Rumsteack	0.3	Tranche individuelle
Steak	0.3	2 tranches
Bavette	0.2	Tranche individuelle
Bourguignon	0.8	Cube
Paleron	0.7	Morceaux
Jarret	1	Morceaux
Plat de côte	0.9	Morceaux
Queue	1.3	Ficelée (gardée par le producteur)

#### 6. REPARTITION EN COLIS

**Produits commandés :**

- 7 cartons de 10 kg
- 22 cartons de 5 kg

**Produits réalisés :**

- 8 cartons de 12.2 kg de moyenne : 97.6 kg
- 22 cartons de 5,7 kg : 125.4 kg
- Filet en rôti, queue, steak pour le propriétaire de l'animal : 7.8 kg

**Total : 230.8 kg**

## 7.COMPOSITION D'UN COLIS

### Colis de 5 kg :

Morceaux à bouillir **2.680 kg**

#### Morceaux à griller

Faux Filet	0.4 kg	}	<b>2.500 kg</b>
Basse côte	0.6 kg		
Rumsteck	0.4 kg		
Steak	0.6 kg		
Bavette	0.5 kg		

### Colis de 10 kg :

#### Morceaux à griller

Faux Filet	0.4 kg	}	<b>4.470 kg</b>
Basse côte	0.6 kg		
Rumsteack	0.4 kg		
Steak	0.6 kg		
Bavette	0.5 kg		
Côte			

Bourguignon	20.02 kg
Paleron	0.925 kg
Plat de côte	1.980 kg
Jarret	1.150 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.

## 8.CALCULS DE RENTABILITE

Réalisés sur la base d'une prestation par un atelier de découpe en Lozère.  
Poids de la carcasse : 324.8 kg.

CHARGES		PRODUITS	
Prix de cession de l'animal	3.88* 324.8 = 1 260.22 €	Vente des produits finis à 10.50 €/ kg TTC	9.95*230.8 = 2 296.4 €
Transport abattoir	30 €		
Prestation découpe/abattage	2.1 * 324.8 = 682.08 €	Abats 100 €	100 €
Frais de livraison	150 €		
<b>TOTAL</b>	<b>2 122.30 €</b>	<b>TOTAL</b>	2 396.40 €
<b>Marge nette</b>		<b>+ 274.10 €</b>	

- . Poids de viande commercialisée : 230.80 kg
- . Prestation découpe abattage : 2.10 €/kg carcasse
- . Transport abattoir : 30 €
- . Tournée livraison : 400 km
- . Frais de livraison : 150 €
- . Prix de vente au boucher : 3.88 €/kg

## 9.SIMULATION PRIX VENDE

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					
		2,5	3	3,5	3,88	4	4,5
10.5	9,95	722,38	559,98	397,58	274,16	235,18	72,78
11	10,42	830,86	668,46	506,06	382,63	343,66	181,26
11.5	10,9	941,64	779,24	616,84	493,42	454,44	292,04
12	11,37	1 050,12	887,72	725,32	601,89	562,92	400,52
12.5	11,84	1 158,59	996,19	833,79	710,37	671,39	508,99
13	12,32	1 269,38	1 106,98	944,58	821,15	782,18	619,78

Plus l'animal est cher à l'achat et moins la marge est importante.

Plus le prix de vente au client est élevé et 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 10.50 à 11.00 € 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 mener, récupérer les carcasses et livrer les colis n'est pas pris en compte. Il est estimé à une journée.

## 10.SIMULATION ACHAT PAR LE CONSOMMATEUR

### En caissette ou au détail en boucherie :

Morceaux	Poids	Prix vente détail boucherie	Prix d'achat clients en boucherie
Filet		32	
Faux filet	0,6	23	0.6*23 = 13,80
Basse côte	0,9	17	0.9*17 = 15,30
Rumsteak	0,9	23	0.9*23 = 20,70
Steak	1,2	17	1.2*17 = 20,40
Bavette	0,8	18	0.8*18 = 14,40
Côte	1,52	24	1.52*24 = 36,48
Bourguignon	2,02	8	2.02*8 = 16,16
Paleron	0,985	10	0.985*10 = 9,85
Plat de côte	1,98	8	1.98*8 = 15,84
Jarret	1,15	8	1.15*8 = 9,20
<b>Total d'une caissette</b>	<b>12,055 kg</b>		<b>172.13</b>

Pour le même colis de 12 kg :

- Acheté en vente directe le client paye :  
12.055\*10.5 = 126.87 €

- Acheté au détail en boucherie le client paye :  
172.13 €

L'économie est de 45.26 € soit 26%

Prix de vente client €/kg	Gains achat vente directe / achat boucherie	
	en €	en %
<b>10</b>	51,58	-29,97
<b>10,5</b>	45,55	-26,46
<b>11</b>	39,53	-22,96
<b>11,5</b>	33,50	-19,46
<b>12</b>	27,47	-15,96
<b>12,5</b>	21,44	-12,46
<b>13</b>	15,42	-8,96

Par rapport à un achat en boucherie le client peut faire une économie allant jusqu'à 30 %

### Avantages et freins de l'achat en colis :

Avantages	Freins
Economie jusqu'à 30 % Choix de son producteur Choix de sa qualité de viande Livraison à domicile Disposer de morceaux congelés en permanence	Avance de la somme à payer Disposer d'un congélateur Acheter autant de morceaux à griller que de morceaux à bouillir

## 11.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.

Au cours de cette journée, un pique-nique ou un repas champêtre avec grillades offertes est toujours un plus et n'empêchent pas les convives de passer par le point de vente !

## 12.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

