

Optimiser ses pratiques pour s'adapter à la conjoncture en production équine



Chevaline 46 : une démarche collective de vente directe de viande chevaline

par Guy Arestier – Bétailie (46)

Nathalie Ragot



Optimiser ses pratiques pour s'adapter à la conjoncture en production équine



Chevaline 46 : une démarche collective de vente directe de viande chevaline

par Guy Arestier – Bétailie (46)

Nathalie Ragot



2011 : une 1^{ère} expérimentation



**Expérimentation de découpe
sur 1 poulain de trait de 18 mois
avec un boucher chevalin**



Des questions techniques



Estimer :

- ➔ le rendement viande
- ➔ les différents morceaux commercialisables
- ➔ les frais de transformation
- ➔ la revalorisation possible



Des questions logistiques



Mettre en place une organisation :

- ➔ abattoir Montauban
- ➔ récupération carcasse
- ➔ atelier de découpe
- ➔ mise sous vide et colisage
- ➔ organisation de la distribution



Des questions économiques



➔ produits à commercialiser et grille tarifaire

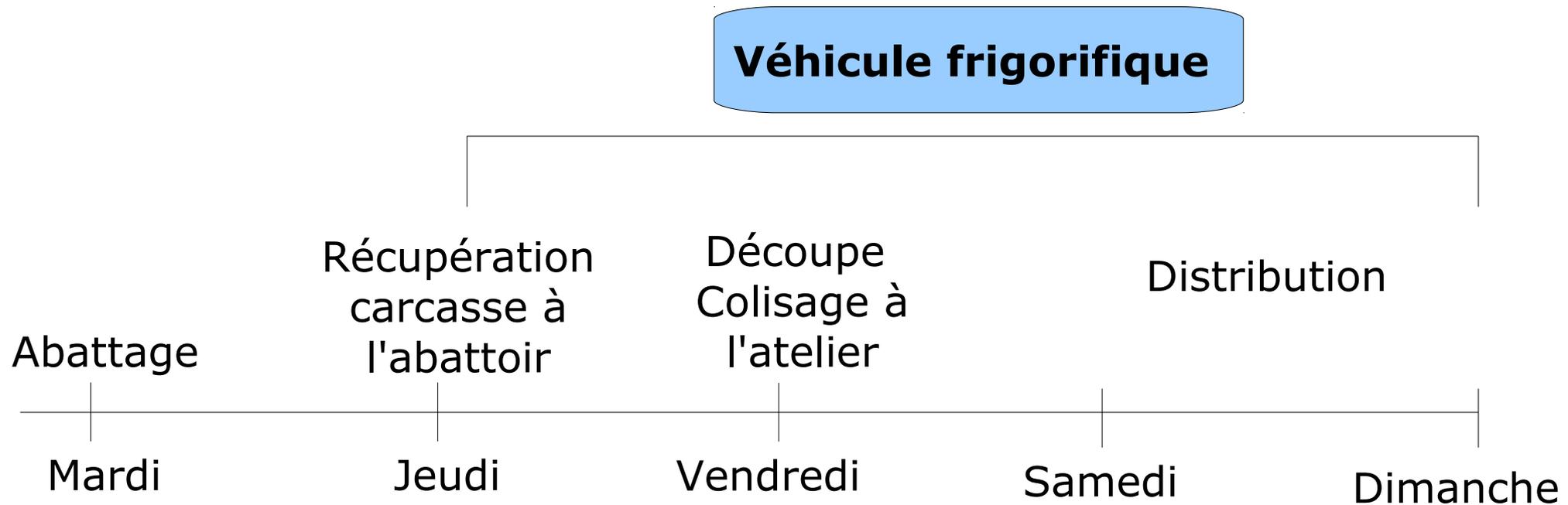
➔ gestion fichier clients



2012 : des tests grandeur nature



- 5 éleveurs
- 1 poulain commercialisé tous les 2 mois



- mise en place planning de fourniture de poulains



Commercialisation



- Élaboration de colis standard

5 kg	{	2 kg Steak haché
à		2 kg Steak
12 € / kg		1 kg roti

- Commande au détail

- Steak haché
- Beef steak
- Faux filet
- Filet

- Expérimentation de séchage pour diversifier la gamme et pouvoir stocker

- Saucisson
- Viande séchée



Gestion d'un fichier client commun d'une centaine de personnes



- Annonce d'une date de livraison
et commandes préalables



2013 : Le développement avec 1 poulain commercialisé par mois



- Une gamme de produits qui se développe
colis standard de 5 kg à 14 € / kg + vente détail produits frais et
produits secs
- Une organisation qui se rode avec réduction de certains coûts
de transformation
- Une clientèle satisfaite et qui se développe par le bouche à
oreille

2 préoccupations :

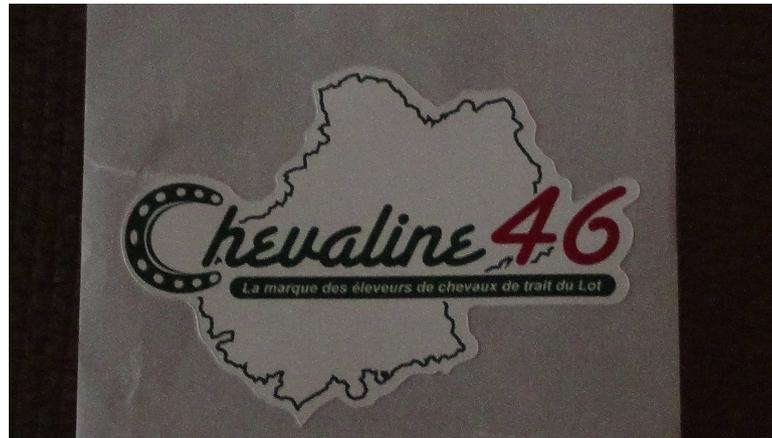
- ➔ identifier le produit
- ➔ développer les débouchés



Création d'une marque : Chevaline 46



- Étiquette individuelle



- Étiquette colis



Création d'une marque : Chevaline 46



■ Flyer

Chevaline 46
La marque des éleveurs de chevaux de trait du Lot

*Une filière courte lotoise
pour vous garantir
l'origine des produits*

Qualité & traçabilité

La viande est transformée par nos soins dans un atelier lotois agréé selon les normes européennes (agrément CE).

Chaque morceau est emballé individuellement, identifié par un numéro de lot et nous préparons nous même les colis adaptés à vos besoins.

Comment commander nos produits ?

Par téléphone,
en contactant directement le producteur :

- 1 GOURDON
Régine LEYNAERT
05 65 41 90 14
- 2 BETAILLE
Guy ARESTIER
06 65 40 44 44
- 3 REYREVIGNES
Jérôme SELVES
06 71 47 54 24
- 4 CREMPS
Jocelyne COURNEDE
06 72 23 81 43

Par email : info@chevaline46.fr





Valorisation

Rendement carcasse : 52 → 56 %

Rendement viande : 57 → 67 %

■ Vente en vif à 2 ans

720 kg

1,68 € / kg vif



1 210 € HT

■ Vente directe

soit 4,84 € / kg vif

(12,78 € / kg viande)



■ 3 488 € HT

x 3

Avec 1 100 € frais directs

(abattoir – transport – découpe)

1 210 € rémunération poulain

Reste 1 178 €

Pour 6,5 j de travail (52 H)

soit une rémunération

du temps de travail de l'éleveur

à 22,60 € / H



Développer de nouveaux débouchés



**Stand sur 1
manifestation
agricole**

➔ 1 poulain vendu en 2 jours



**Des besoins
nouveaux**

➔ vitrine réfrigérée

➔ visuels pour le stand



Les projets pour 2014



- Présence sur les marchés de producteurs fermiers du Réseau Bienvenue à la Ferme
- Distribution dans les GMS du département
- Drive fermier
- Stands sur les salons : SIA, SISQA



Projet de création d'une structure commerciale pour mutualiser les frais de gestion et de promotion

