

Cas illustratif

réalisé à partir de
DEUX CARCASSES de VEAUX
découpées par un prestataire

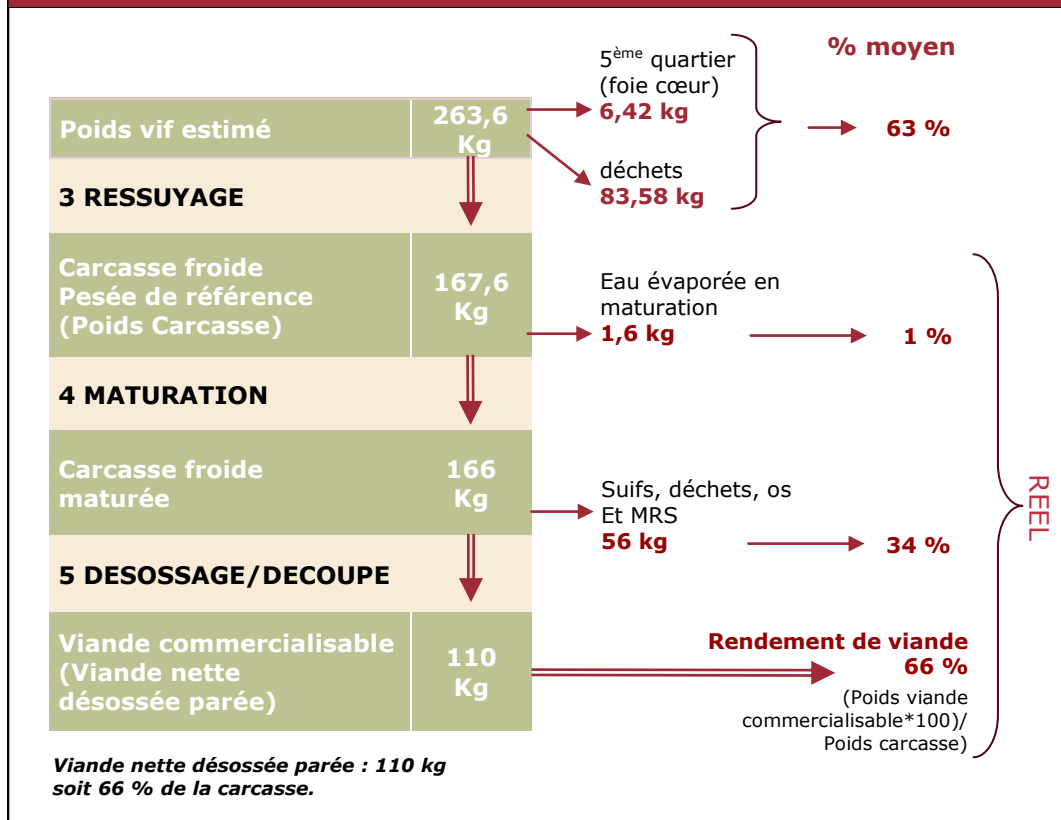
1.OBJECTIFS

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 d'apporter un conseil précis aux éleveurs qui souhaitent réaliser cette activité.

2.SUPPORT D'ETUDE : 2 carcasses de veaux

Catégorie :	Veau 1	Veau 2	Moyenne estimative
Type	VE	VE	VE
Origine	FR	FR	FR
Sexe	F	F	F
Classement	R+2	O+2	
Couleur	V2	V2	V2
Race père	38	34	34/38
Race mère	46	46	46
Race	39	39	39
Date de naissance	16/06/2010	21/06/2010	19/06/2010
Abattoir	Marvejols	Marvejols	Marvejols
Date d'abattage	15/02/2011	15/02/2011	15/02/2011
Age de l'animal	7 mois	7 mois	7 mois
Poids kg	159,9	172,3	166,1
Tps de maturation	6 jours	6 jours	6 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 %
Noix	4.24	1 ^{ère} CATEGORIE Cuisson rapide à griller, à rôtir	65 kg soit 59 %
quasi	3.10		
Epaule	18.85		
Filet	2.23		
Escalope	21.8		
Côte	14.78		
Blanquette	27.4	2 ^{ème} CATEGORIE Cuisson mixte à braiser à bouillir	27.4 kg soit 24%
Jarret	6.39	3 ^{ème} CATEGORIE Cuisson longue à bouillir, à hacher	19,66 kg soit 17 %
Tendron	12.59		
Queue	0.68		
TOTAL			110 kg

Déchets : 56 kg/veau

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

Les abats	
Morceaux	Poids en kg
Foie	2.97
Rognon	0.38
Ris	0.79
Cœur	0.94
Tête	5.00
TOTAL	10.08

5. CONDITIONNEMENT PAR MORCEAUX

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 de 12 jours pour les abats.

6. SYSTÈMES DE VENTE

Les produits sont commercialisés soit en caisse de 10 kg, soit en morceau individuel dans un magasin de producteurs.

Répartition des morceaux par caisse de 10 kg au prix global de 15 €		
Morceaux	Poids en kg / unité de vente	Nombre par unité de vente en sac sous vide
Noix	0.37	Morceau
Quasi	0.33	Morceau
Epaule	1.63	Tranche individuelle
Filet	0.21	Morceau
Escalope	1.98	Tranche individuelle
Côte	1.34	Morceau
Blanquette	2.41	Cube
Tendron	1.14	Morceau
Jarret	0.58	Morceau
TOTAL	10.00	

Produits réalisés :

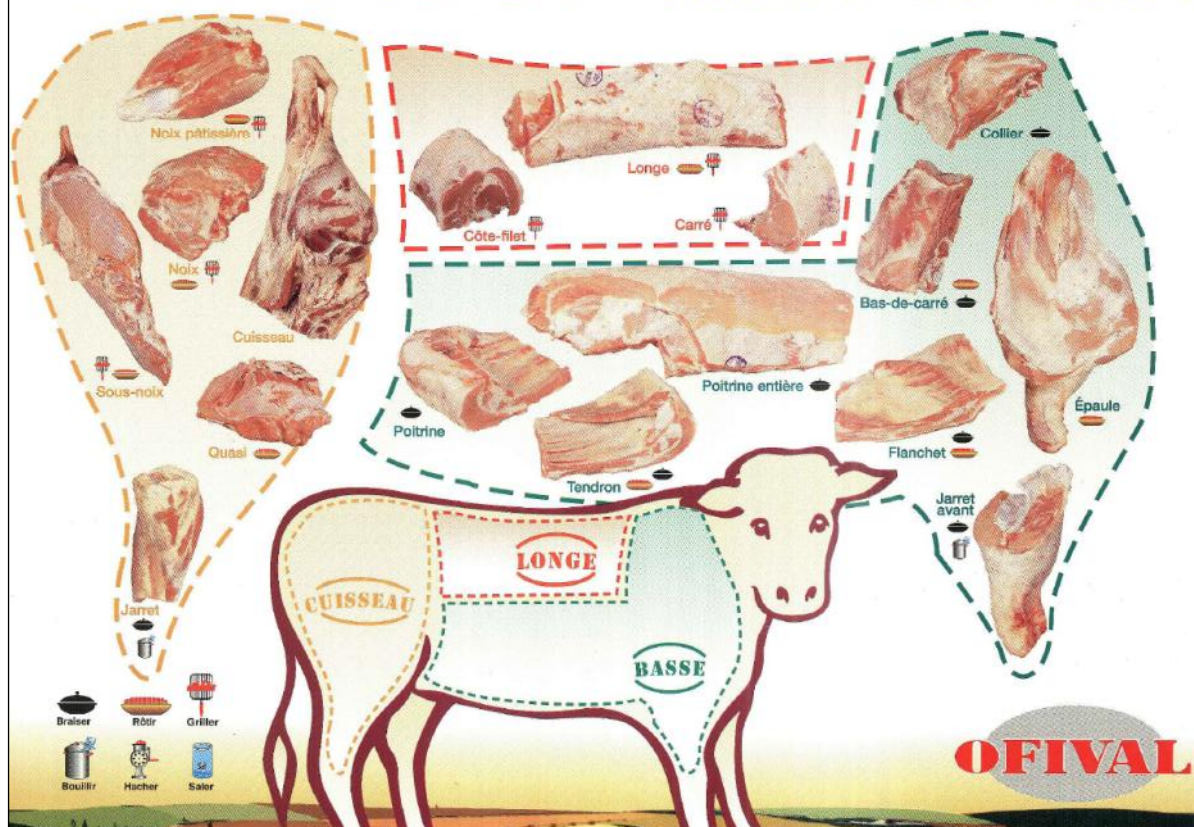
11 cartons de 10 kg de moyenne : **110 kg.**

Reste pour l'éleveur :

ensemble des abats blancs et rouges vendus au détail pour **une valeur marchande de 171,83 kg.**

Vente au détail en magasin de producteurs					
Morceaux	Poids en kg	Px de vente au kg HT	CA * HT	Prix de vente au kg TTC	CA * TTC
Noix	4.24	22.74	96.41	24	101.76
Quasi	3.35	23.69	79.36	25	83.75
Epaule	18.01	18.95	341.2	20	360.2
Filet	2.39	27.48	65.67	29	69.31
Escalope	21.8	19.90	433.82	21	457.8
Côte	14.78	18.95	280.1	20	295.6
Blanquette	26.59	13.27	352.84	14	372.26
Tendron	12.59	12.32	155.1	13	163.67
Jarret	6.39	12.32	78.72	13	83.27
Queue	0.68	4.73	3.81	5	3.4
Foie	3.1	27.48	85.18	29	89.9
Cœur	0.93	5.68	5.28	6	5.58
Ris	0.79	23.69	18.71	25	19.75
Rognon	0.38	4.73	1.79	5	1.9
Tête	5.09	9.47	48.20	10	50.9
TOTAL			2 046.49		2 159.05

DÉCOUPE DE LA VIANDE DE VEAU



7. CALCULS DE RENTABILITE

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

- . Poids carcasse : 166 kg
- . Poids de viande commercialisée : 110 kg
- . Prestation découpe abattage : 2,10 €/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 : 5,90 €/kg

VENTE EN CAISSETTE			
CHARGES		PRODUITS	
Prix de cession de l'animal carcasse	5.90* 166 = 979.4 €	Vente des produits finis à 14.21 €/ kg HT (soit Px achat client à 15€/kg)	14.21*110= 1 563.1 €
Transport à l'abattoir	30 €		
Prestation de découpe/abattage	2.1 * 166 = 348.6 €	Abats	162.87 €
Frais de livraison	150 €		
TOTAL	1 508 €	TOTAL	1 725.93 €
		Marge nette	+ 217 €

VENTE AU DETAIL EN POINTS DE VENTE COLLECTIFS			
CHARGES		PRODUITS	
Prix de cession de l'animal carcasse	5.90* 166 = 979.4 €	Vente des produits finis et abats au détails	2 046.49 €
Transport à l'abattoir	30 €		
Prestation de découpe/abattage	2.1 * 166 = 348.6 €		
Retenue fonctionnement point de vente	20 % * 2 159.05 = 431.81 €		
Frais de livraison	75 €		
TOTAL	1 864.81 €	TOTAL	2 046.49 €
		Marge nette	+ 181.68 €

8.SIMULATION PRIX VENTE

PRIX DE VENTE CAISSETTE/ PRIX CESSION BOUCHER							
Prix de vente client €/kg TTC	Prix de vente client €/kg HT	Prix de cession € HT/kg carcasse					
		5,8	5,9	6	6,1	6,2	6,3
13.5	12,79	77,50	60,90	44,30	27,70	11,10	-5,50
14	13,27	130,30	113,70	97,10	80,50	63,90	47,30
14.5	13,74	182,00	165,40	148,80	132,20	115,60	99,00
15	14,21	233,70	217,10	200,50	183,90	167,30	150,70
15.5	14,69	286,50	269,90	253,30	236,70	220,10	203,50
16	15,16	338,20	321,60	305,00	288,40	271,80	255,20

PRIX DE VENTE AU DETAIL/PRIX CESSION BOUCHER							
Prix de vente client €/kg TTC	Prix de cession €/kg carcasse						
	5,8	5,9	6	6,1	6,2	6,3	
En fonction des prix de vente au client détaillé ci-dessus	196,79	181,68	163,59	146,99	130,39	113,79	

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.

Plus l'animal est cher à l'achat 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 14 à 15.5 € 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 : 16 €/ kg pour des colis de 5 kg et 15 €/ 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

