

Les prestataires de service

Les différents prestataires

Ces prestataires proposent des découpes et des conditionnements adaptés aux conditions de la vente directe (barquette filmée, l'emballage sous vide). Ils proposent aussi des prestations de transformation : saucisses, merguez, viande hachée et des préparations cuites (par exemple des verrines). La prestation est adaptable à chaque client.

La SADUFOUR (04) travaille avec l'abattoir de Sisteron pour les ovins et l'abattoir de Gap (05) pour les bovins. Elle propose un retour limité à l'axe Grasse-Cannes-Nice, imposant aux éleveurs hors de cet trajet, une organisation et du temps pour récupérer leurs produits sur différents points de rendez-vous.

La SARL RIGAUT (Annot 04) travaille avec l'abattoir de Puget-Theniers et propose plusieurs tournées desservant la majorité du territoire départemental.

La SARL d'abattage et de découpe du Pays Dignois ne propose pas prestation de transport retour. Il existe un prestataire individuel qui assure certains transports sur une zone géographique restreinte (nord-ouest du département). Pour les autres zones, il faut assurer soi-même le retour des barquettes, soit du temps et des kilomètres supplémentaires.

Les pertes à la découpe

Les pertes à la découpe sont à prendre en considération dans le prix de vente de la viande. Elles sont variables d'un prestataire à l'autre et en fonction de la prestation demandée par l'éleveur.

Pour un agneau fini en bergerie, découpé et conditionné en petite barquette, la perte pourra s'élever à environ 20 %, alors qu'un agneau de lait conditionné en quart ou demi carcasse ne subira aucune perte.

Quant aux bovins, la perte à la découpe varie de 35 à 40 %, en fonction de l'âge de l'animal, et du conditionnement (en colis avec assortiment de morceaux, viande hachée...)

En conclusion : à quel prix vendre?

En bovin

En vendant la viande à **11 € le kg** et déduisant les frais de transport, découpe et commercialisation, il reste environ 1 000 € à l'éleveur en Vésubie. Le bilan est positif par rapport à la vente en vif à un négociant. Le temps à consacrer au transport et à la vente n'est pas négligeable. Il faut en plus une organisation et la clientèle suffisante pour écouler plus de 160 kg de viande, soit 16 colis de 10 kg.

En ovin

En vendant la viande à **13 € le kg**, le chiffre d'affaires est de 156 € par agneau. Il restera pour l'éleveur des Préalpes, entre 104 et 114 € par agneau, après déduction des coûts de transport abattage et découpe, à comparer au prix de vente en vif. La différence doit rémunérer le temps de travail, les coûts de commercialisation et les investissements.

Pour l'éleveur de la Roya, le coût de transport étant plus élevé, il restera entre 81 € et 107 €, selon le prestataire.

Dans cette situation, le différentiel avec la vente en vif n'est pas toujours suffisant pour rémunérer le temps et les investissements. Il doit être analysé selon le projet de l'exploitation.

Adresses utiles

Direction Départementale de la Protection des Populations

« Les templiers » - 105 route des Chappes - BP 122
06903 SOPHIA ANTIPOLIS cedex
Tél: 04 92 96 55 92
(standard ouvert 9 h - 12 h Lundi-Mardi-Jeudi)

Syndicat Mixte de l'abattoir du Mercantour

RN 6202
06260 Puget-Théniers
Tél : 04 93 05 07 90

SARL RIGAUT

BP 10
04240 Annot
Contact : Stéphane Rigault
Tél : 04 92 83 21 09



SA DUFOUR

Allée des chênes
04200 Sisteron
Contact Thierry Viale
Tél : 04 92 61 01 54

SARL Atelier d'abattage et de découpe du pays dignois

28 Avenue St Véran
04000 Digne les Bains
Contact Franck Toncanier
Tél/fax 04 92 32 08 74
abattoir.digne@wanadoo.fr

Sud-Froid Distribution

(transport carcasses pour ateliers fermiers depuis Puget-Théniers)
Contact Gérard Palzzoli
Tél : 06 13 04 36 05

Février 2011

La fiche technique de Terres d'Horizon



Découper la viande pour les circuits courts : quels systèmes et organisation ?

La vente directe de viande est considérée comme un prolongement du métier de producteur qui, en assurant la distribution de son produit au consommateur lui permet de le suivre du début à la fin, d'en garantir la qualité et de nouer des relations avec ses clients.

Elle permet également d'avoir une meilleure valorisation du produit par la maîtrise de l'aval. Pour les éleveurs des Alpes-Maritimes, elle garantit son débouché en raison de la faiblesse de certaines filières aval. Toutefois, avant de se lancer, il est nécessaire de connaître toutes les conséquences que ce choix implique :

- économiques en comparant les gains et les coûts, y compris les investissements
- techniques en évaluant les modifications nécessaires au calendrier de production (étalement, désaisonnement)
- organisationnelles en mesurant bien le temps supplémentaire à consacrer
- personnelles en s'interrogeant sur son métier, son savoir faire et ses motivations pour la vente.



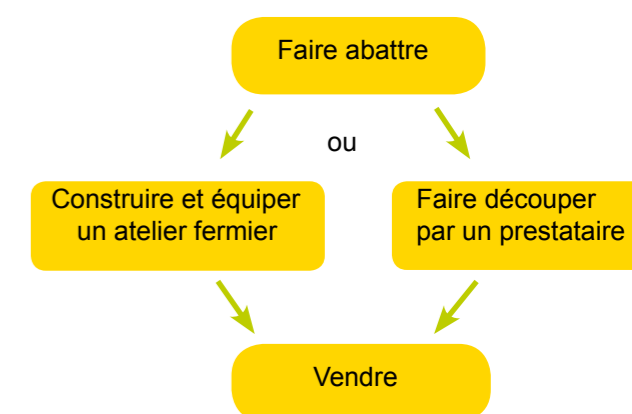
La vente directe est très exigeante. Il faut être très performant sur tous les points, de la production jusqu'à la distribution.

doit être déclarée à la DDPP et que l'abattage ne peut se faire qu'en abattoir agréé.

Dans le cas de la viande, un des points majeur est la découpe, le conditionnement et la présentation du produit. Cela nécessite de maîtriser des métiers exercés par les filières aval.

Cette fiche présente et compare les différentes solutions de découpe que peuvent trouver les éleveurs du département, en intégrant le transport et l'abattage, afin de permettre à chacun de faire son choix de système. Des études de cas permettent de détailler les différentes opérations et d'en montrer le coût.

Nous rappelons en préalable que l'activité de vente directe



La Chambre d'agriculture vous accompagne dans votre projet : réaliser une étude économique d'un projet de découpe, organiser un atelier de découpe, analyser l'évolution du système d'élevage, vous aider à la maîtrise de l'HACCP de l'atelier, organiser la vente de vos produits, labelliser vos exploitations «Bienvenue à la Ferme»...

Chambre d'agriculture des Alpes-Maritimes

MIN fleurs 17 - box 85
06296 Nice cedex 3
Tél : 04 93 18 45 00
Fax : 04 93 17 64 04
site : www.ca06.fr
ca06@alpes-maritimes.chambagri.fr

Avec le soutien de :



L'atelier de découpe à la ferme

Avoir un atelier fermier permet une indépendance sur le travail de découpe et une maîtrise des différentes étapes de son activité. Lorsque l'éleveur réalise le travail lui-même, il perçoit une grande partie de la valeur ajoutée du produit, en contrepartie toutefois d'un temps de travail supplémentaire.

Les opérations nécessaires

- **Transporter** ou faire transporter les animaux vivants à l'abattoir
- **Récupérer avec un véhicule frigorifique** ou se faire livrer les carcasses par un prestataire
- **Découper et conditionner** la viande
- Mettre en place la procédure de **traçabilité et d'étiquetage** du produit
- **Etre formé** ou avoir du personnel formé à la découpe et à l'hygiène
- **Etre présent** pour la commercialisation et/ou disponible pour les livraisons avec véhicule frigorifique ou réfrigéré

Consacrer du temps

S'organiser sur son exploitation

Avoir de la rigueur sanitaire

Les investissements nécessaires : selon le site, de 50 000 € à 100 000 €

1 - Des locaux

- un local d'atelier de dimension suffisante pour :
 - réceptionner et stocker la ou les carcasses
 - découper et conditionner la viande
 - prévoir de la place pour la table de découpe et les opérations de pesée et d'étiquetage
- un local de stockage des emballages vides et des produits de nettoyage
- un espace de travail administratif pour les enregistrements et le rangement des documents

2 - Des aménagements pour l'hygiène et les conditions de travail

Une mise en froid du local, une chambre froide, Revêtements des sols et des murs lisses, lavables (nettoyage désinfection) et non glissants
Eclairage suffisant, arrivée d'eau potable et évacuation des eaux usées
Vestiaire pour les vêtements de travail

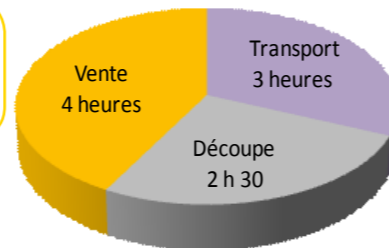
3 - Du matériel spécialisé de boucherie

Table de découpe, coutellerie, gants de protection...

Un éleveur ovin - lot de 5 agneaux - 75 kg de carcasses - 60 kg de viande

- Abattage à l'abattoir de Puget-Theniers (160 km A/R)
- Prestataire pour la livraison des carcasses sur l'exploitation
- Découpe lui-même ses carcasses sur l'exploitation
- Commercialise sur un point de vente collectif et sur l'exploitation

Temps nécessaire : 9 h 30 pour un lot de 5 agneaux



Coût d'abattage, de découpe et de commercialisation pour un agneau de 15 kg carcasse (12 kg de viande vendue) :

33,90 €

	coût / lot	€/ kg de carcasse
Coût transport (0.22€/km + péage...)	37,40 €	0,49 €
Tuerie	58,80 €	0,78 €
Livraison carcasse exploitation	18,00 €	0,24 €
Emballages, étiquettes, produits de nettoyage	38,00 €	0,50 €
Permanence vente coop/communication	18,75 €	0,25 €
TOTAL	170,45 €	2,26 €

Dans une hypothèse de vente à 13 € le kilo de viande au consommateur, le chiffre d'affaires est de 156 € par agneau. Les charges d'abattage, de découpe et de vente déduites, il reste **122 €** par agneau à l'éleveur, à comparer par rapport à un prix de vente en vif. La différence entre ces deux montants doit rémunérer le temps de travail supplémentaire et payer l'amortissement des équipements.



La prestation de service

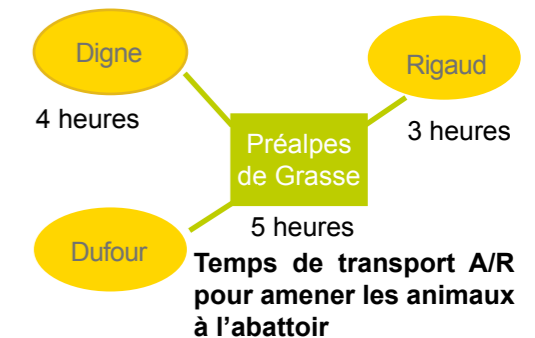
Faire appel à un prestataire permet un gain de temps par rapport à l'atelier fermier et limite les investissements financiers. Il reste à la charge de l'éleveur :

- amener l'animal à l'abattoir
- l'obligation de traçabilité et l'enregistrement des opérations sur l'exploitation
- respecter la chaîne du froid sur l'exploitation (chambre froide ou vitrine réfrigérée) et lors de la livraison (véhicule frigorifique ou caissons isothermes)
- commercialiser

Les études qui suivent sont établies à partir de cas fictifs. Les temps nécessaires et les coûts induits ont été reconstitués à partir des prix de prestations annoncés par les prestataires, des coûts kilométriques issus des réseaux de références ovines en PACA et des temps de transport communément admis sur le département. Les écarts de temps et de coûts entre les situations géographiques et des types d'animaux sont dus aux tarifs des prestations mais aussi aux coûts kilométriques très variables et à l'existence ou non de transport retour.

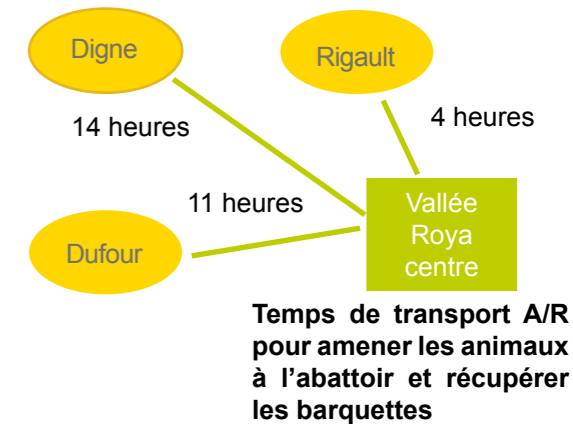
Un éleveur ovin dans les Préalpes de Grasse : lot de 5 agneaux - 75 kg de carcasses - 60 kg de viande

Prestataires	1	2	3
Coût transport (0,22€/km + péage...)	60,00 €	34,50 €	46,64 €
Tuerie	31,50 €	58,50 €	69,75 €
Découpe conditionnement	64,50 €	135,00 €	108,75 €
Retour barquettes sur exploitation	31,50 €	11,25 €	12,00 €
TOTAL	187,50 €	239,25 €	237,14 €
Soit par agneau 15 kg carcasse	37,50 €	47,85 €	47,43 €
Soit par kg de carcasse	2,50 €	3,19 €	3,16 €



Un éleveur ovin dans la Roya : lot de 5 agneaux - 75 kg de carcasses - 60 kg de viande

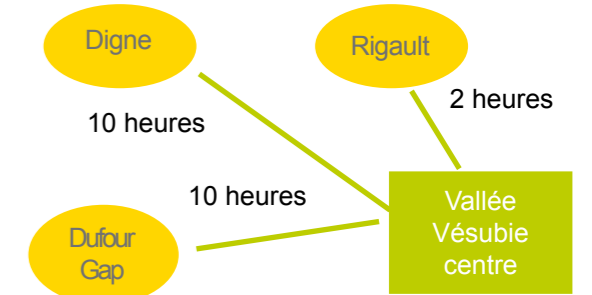
Prestataires	1	2	3
Coût transport (0,22€/km + péage...)	117,80 €	64,56 €	102,40 €
Tuerie	31,50 €	58,50 €	69,75 €
Découpe conditionnement	64,50 €	135,00 €	108,75 €
Retour barquettes sur exploitation	31,50 €	11,25 €	102,40 €
TOTAL	245,30 €	269,31 €	383,30 €
Soit par agneau 15 kg carcasse	51,31 €	56,11 €	76,66 €
Soit par kg de carcasse	3,27 €	3,59 €	5,11 €



La situation géographique de la Roya augmente les temps et coûts de transport pour amener les animaux à l'abattoir et récupérer les barquettes à Digne, ou sur Nice pour la découpe chez Dufour.

Un éleveur bovin en Vésubie - 1 bovin - 250 kg de carcasses - 160 kg de viande

Prestataires	1	2	3
Coût transport (0,22€/km + péage...)	99,88 €	25,52 €	62,92 €
Tuerie	155,00 €	225,00 €	195,00 €
Découpe conditionnement	315,00 €	500,00 €	513,00 €
Retour barquettes sur exploitation	155,00 €	37,50 €	62,92 €
TOTAL	724,88 €	788,02 €	833,84 €
Soit par kg de carcasse	2,90 €	3,15 €	3,34 €



Les bovins doivent être amenés à Gap pour Dufour, ce qui augmente fortement le temps de transport, en plus de la récupération des barquettes à Nice. Pour Digne, il faut récupérer les barquettes directement à l'abattoir.

Temps de transport A/R pour amener les animaux à l'abattoir et récupérer les barquettes

Chaque situation est particulière et nécessite une étude de coûts selon la situation géographique, les moyens de transport disponibles et leur tarif, le poids des animaux abattus, les produits obtenus et vendus.

La Chambre d'agriculture peut vous aider à réaliser cette étude. Contact Benoît Esmengiaud.