

## Cas illustratif

réalisé à partir de

TROIS CARCASSES de PORCS

### 1.OBJECTIFS

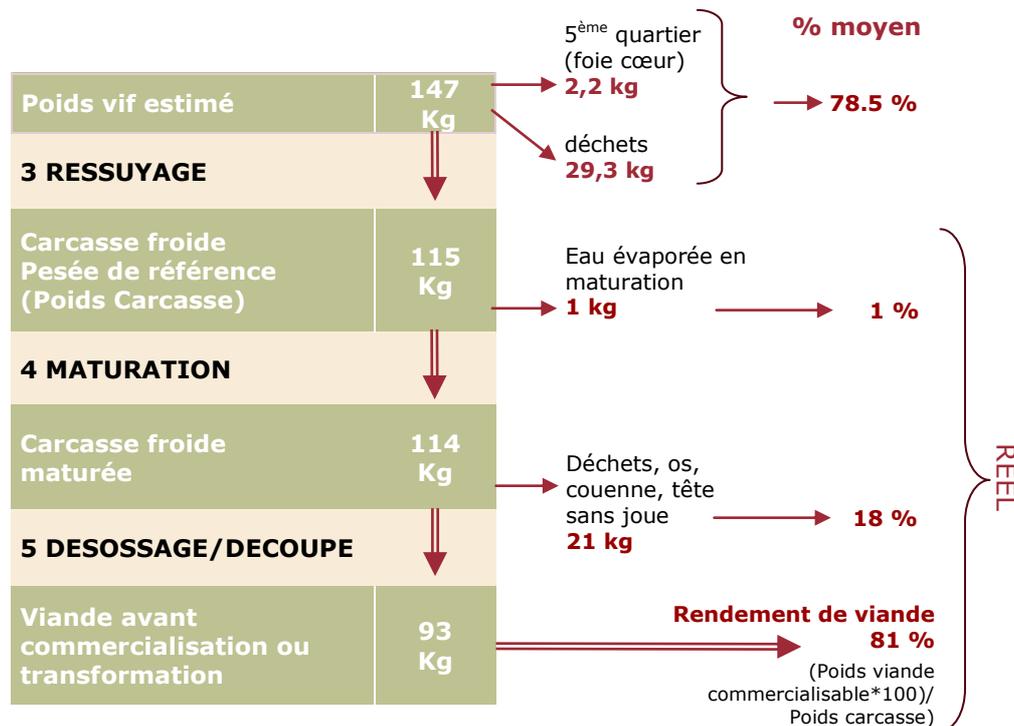
Sur un cas réel, connaître plus précisément le type de produits réalisés à partir d'une carcasse de porc dont les morceaux sont ventilés entre viande crue et produits transformés afin d'apprécier au mieux leur valorisation en circuits courts et de pouvoir apporter un conseil précis aux éleveurs qui souhaitent réaliser cette activité.

### 2.SUPPORT D'ETUDE : 2 carcasses de porcs

Trois carcasses de porcs de 123, 107 et 111 kg d'une moyenne de 58.1 % de TMP (Taux de Muscles des Pièces).

Les produits sont destinés pour partie à la commercialisation de viande fraîche et pour partie à la transformation de charcuterie fraîche, de salaisons et de produits autoclavés. Le volume annuel est de 80 porcs.

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



*Viande nette à commercialiser en frais ou à transformer : 93 kg soit 81 % du poids de la carcasse.*

#### 4. REPARTITION PAR MORCEAUX ET VENTILATION PAR DESTINATION

Pour 3 carcasses

Morceaux	Poids en kg		Destination	Catégories
Côte	8		Frais	Viande Fraiche
Rôti	8		Frais	
Filet	3		Frais	
Costillon	3		Frais	
Sauté	3		Frais	
Maigre 2*, coti, langue, colonne, os, divers, pieds	27.5	30	Cervelas	Produits autoclaves
	2.5			
Maigre 1ère qualité lard à fondre	6.7	11.2	Confits	
	4.5			
Couenne maigre 2	5.3	10.5	Pâté de couenne	
	5.2			
Abats (foie rognon) jarret, lard à fondre	6.5	20.3	Pâté de campagne	
	4			
	10			
Joue	1		Joues	
Gorge	6.5		Boudin	
Sang	4.6			
Pieds	1.5		Pieds	
Maigre 1, gras de poitrine	18.55		Saucisse fraîche	Charcuterie fraîche
Jambon	80.4		Sec	Sec et salaison
Roulé	80.4		Sec	
Maigre 1, gras de bardière	63.5		Saucisse saucisson sec	
<b>TOTAL</b>	<b>290 kg Soit 279 kg de viande + 6.3 kg d'abats + 4.6 kg de sang</b>			

#### 5. PRODUITS REALISES EN VOLUME (POUR 3 CARCASSES)

Morceaux	Quantité transformée en frais (kg)	Quantité à la vente en kg ou en nombre de pots
Fricandeau	0.5 kg	0.5 kg
Côte	8 kg	8 kg
Rôti	8 kg	8 kg
Filet	3 kg	3 kg
Costillon	3 kg	3 kg
Sauté	3 kg	3 kg
Joue	1 kg	Pots de 320 gr : 3
Cervelas	30 kg dont 19.8 kg de déchets de cuisson	Pots de 320 gr : 24
		Pots de 180 gr : 14
Confits	11.2 kg dont 4.7 kg de déchets de cuisson	Pots de 500 gr : 5
		Pots de 1000 gr : 4
Pâté de couenne	10.5 kg dont 1.6 kg de déchets de cuisson	Pots de 320 gr : 17
		Pots de 180 gr : 19
Pâté de campagne	20.1 kg	Pots de 320 gr : 39
		Pots de 180 gr : 46
Boudin	6.5 kg + 4.6 kg de sang dont 1.5 kg de déchets de cuisson	Pots de 320 gr : 30
Pieds	1.5 kg	Pots de 500 gr : 3
Saucisse fraîche	18.55 kg	18.55 kg
Jambon	80.4 kg	56 kg
Roulé	16.9 kg	12 kg
Saucisse sèche	10.1 kg	7 kg
Saucisson sec	53.5 kg	30 kg
<b>TOTAL</b> Viande + abats + sang	<b>290 kg</b>	
Déchets de cuisson		27.6 kg
Perte au séchage		55.9 kg
<b>Total destiné à la vente</b>		<b>Produits frais : 44.05 kg Produits autoclavés : 58.42 kg Salaisons : 105 kg Soit : 207.5 kg total</b>

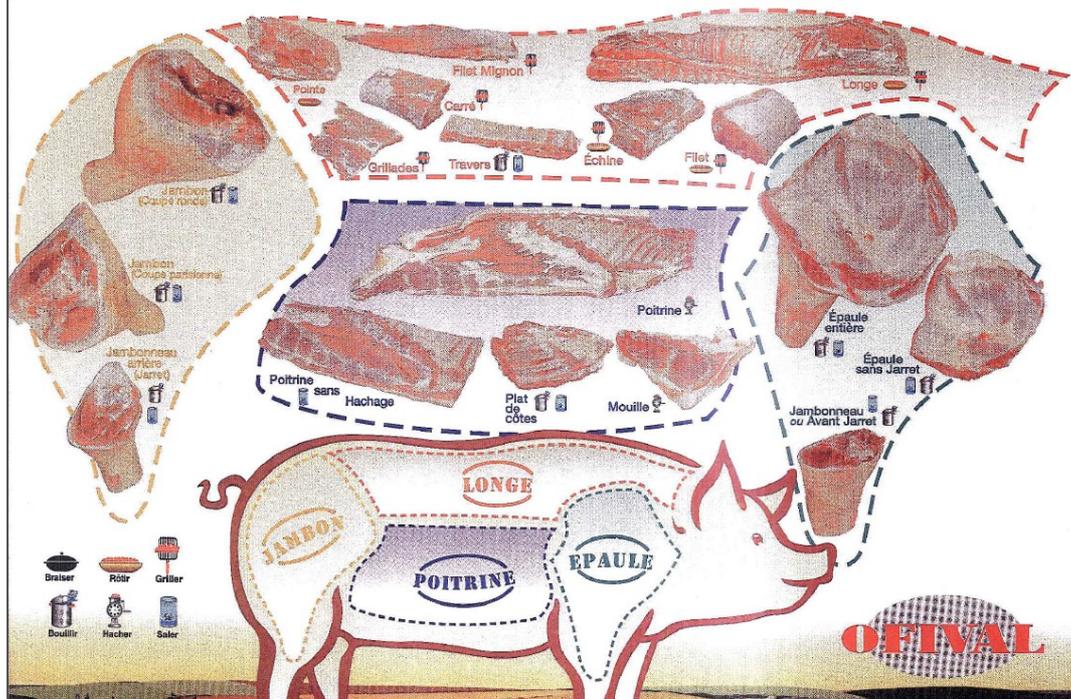
\* **Maigre 1 ou de 1<sup>ère</sup> catégorie** : maigre bien dé-nervé, bien dégraissé, ayant pour origine le jambon, les grillades, l'échine, le carré de côtes, le filet, l'épaule. Le maigre 1 est employé principalement pour les produits de salaisons.

\* **Maigre 2 ou de 2<sup>ème</sup> catégorie** : maigre contenant beaucoup plus de nerfs et de parties grasses ayant pour origine : le jarret, le jambon, l'épaule, certains morceaux issus du parage. Le maigre 2 est utilisé pour la fabrication de produits cuits type pâté et saucisse à cuire.

#### Rendement de séchage

Catégorie	Poids frais	Poids sec	Temps de séchage	% de perte au séchage
Jambon	80.4 kg	56 kg	1 an	30.3 %
Roulé	16.9 kg	12 kg	6 mois	29 %
Saucisse sèche	10.1 kg	7 kg	5/6 semaines	30 %
Saucisson sec	53.5 kg	30 kg	8 semaines	43 %

# DÉCOUPE DE LA VIANDE DE PORC



## 6. PRESENTATION ET PRIX DE VENTE

Morceaux	Présentation	Prix de vente en kg ou en nombre de pots
<b>Côte</b>	Sous vide	11 €/kg
<b>Rôti</b>	Sous vide	11 €/kg
<b>Filet</b>	Sous vide	16 €/kg
<b>Costillon</b>	Sous vide	8.5 €/kg
<b>Sauté</b>	Sous vide	8.5 €/kg
<b>Joue</b>	Pot le parfait	Pot de 320 gr : 4.9 €
<b>Cervelas</b>	Pot le parfait	Pot de 320 gr : 4.9 €
		Pot de 180 gr : 3.5 €
<b>Confits</b>	Pot le parfait	Pot de 500 gr : 4 €
		Pot de 1000 gr : 5 €
<b>Pâté de couenne</b>	Pot le parfait	Pot de 320 gr : 4.9 €
		Pot de 180 gr : 3.5 €
<b>Pâté de campagne</b>	Pot le parfait	Pot de 320 gr : 4.9 €
		Pot de 180 gr : 3.5 €
<b>Boudin</b>	Pot le parfait	Pot de 320 gr : 4.9 €
<b>Pieds</b>	Pot le parfait	Pot de 50 gr : 4.9 €
<b>Fricandeau</b>	Pot le parfait	Pot de 500 gr : 4.9 €
<b>Saucisse fraîche</b>	Sous vide	8.5 €/kg
<b>Jambon</b>	Entier	11 €/kg
<b>Roulé</b>	Entier ou tranché	11 €/kg
<b>Saucisse sèche</b>	Au pli	16.5 €/kg
<b>Saucisson sec</b>	A l'unité	16.5 €/kg

## 7. PRIX D'ACHATS DES INTRANTS

Désignations	Prix au kg ou à l'unité
<b>Boyaux saucisson</b>	0.55 € unité
<b>Boyaux saucisse sèche 32/34</b>	0.3 €/1 kg
<b>Pot le parfait 1000 gr</b>	2 € unité
<b>Pot le parfait de 500 gr</b>	1.7 € unité
<b>Pot le parfait de 320 gr</b>	1.5 € unité
<b>Pot le parfait de 180 gr</b>	1.2 € unité
<b>Sac sous vide</b>	20 €/1000 (0.09 €/kg emballé)
<b>Sel</b>	2 €/porc
<b>Poivre</b>	2 €/porc
<b>Poudre d'ail</b>	1 €/porc

## 8. CHARGES ET PRODUITS

CHARGES HT		
Nature	Calcul	Par série de 3 porcs
<b>Annuité investissement bâtiment matériel</b>	5 600 €/an (pour 80 porcs)	210 €
<b>Transport abattoir/retour carcasses</b>	2 A/R*60 km à 0.37cts kms	44.4 €
<b>Prix de cession</b> (ou prix de revient)	2.5 €/kg	2.5*345 =862.5 €
<b>Coût d'abattage</b>	32 €/cochon	96 €
<b>Eau</b>	2 m3/3 porcs	4 €
<b>Electricité</b>	600 €/an (pour 80 porcs)	23 €
<b>Suivi sanitaire et analyse</b>	375 €/an (pour 80 porcs)	14 €
<b>Cotisations sociales</b> (partie transformation)	4 800 € (60% de 8000 €/an)	180 €
<b>Produits de nettoyage désinfection</b>	900 €/an	33 €
<b>Contenant pot sac</b>	Pot 1000 : 2/pot Pot 500 : 1.7/pot Pot 320 : 1.5/pot Pot 180 : 1.2/pot Sac sous vide pour 44 kg	2*4= 8 € 1.7*8= 13.6 € 1.5* 113= 169.5 € 1.2* 79 = 94.8 € 0.09*43= 3.96 €
<b>Boyaux</b>	Saucisson 0.55 € unité Boyaux saucisse 0.3/kg	60*0.55 = 33 € 28.65*0.3= 8.59 €
<b>Additifs : sel, poivre, etc</b>	5 €/porcs	15 €
<b>Equarrissage</b>	38 €/250 kg	90 kg de déchets =13 €
<b>Assurance</b> (atelier accompagnement juridique)	1200 €/an	45 €
<b>Frais de livraison</b>	300 km à 0.37 cts	111 €
<b>Temps de travail transformation</b>	26 h/3 porcs	
<b>Temps de livraison commercialisation</b>	7 h/3 porcs	
<b>Total</b>		<b>1 982 €</b>

PRODUITS HT				
Morceaux	Quantités vendues	Prix de vente € TTC	Prix de vente € HT	Total
<b>Fricandeau</b>	0.5	8.5	8.05	4.02
<b>Côte</b>	8	11	10.42	83.36
<b>Rôti</b>	8	11	9.47	75.76
<b>Filet</b>	3	16	15.16	45.48
<b>Costillon</b>	3	8.5	8.05	24.15
<b>Sauté</b>	3	8.5	8.05	24.15
<b>Cervela</b>	Pot de 320 gr : 24	4.9	4.64	111.36
	Pot de 180 gr : 14	3.5	3.31	46.34
<b>Confits</b>	Pot de 1 000 gr : 4	5	4.73	18.92
	Pot de 500 gr : 5	4	3.79	18.95
<b>Pâté de couenne</b>	Pot de 320 gr : 17	4.9	4.64	78.88
	Pot de 180 gr : 19	3.5	3.31	62.89
<b>Pâté de campagne</b>	Pot de 320 gr : 39	4.9	4.64	180.96
	Pot de 180 gr : 46	3.5	3.31	152.26
<b>Joue</b>	Pot de 320gr : 3	4.9	4.64	13.92
<b>Boudin</b>	Pot de 320 gr : 30	4.9	4.64	139.2
<b>Pieds</b>	Pot de 500 gr : 3	4.9	4.64	18.56
<b>Saucisse fraîche</b>	18.55	8.5	8.05	149.32
<b>Jambon</b>	56	11	10.42	583.52
<b>Roulé</b>	12	11	10.42	125.04
<b>Saucisse sèche</b>	7	16.5	15.63	109.41
<b>Saucisson sec</b>	30	16.5	15.63	468.9
<b>TOTAL</b>				<b>2 535.35</b>



## 9.INDICATEURS ECONOMIQUES ET RENTABILITE

### Pour un porc de 115 kg carcasse

#### ◆ Charges de transformation

vente porc :  
(1982-210 « annuité »/3 = 590 €)  
soit **5.13€/kg carcasse**.

Annuité : 210/3 = 70 €

#### ◆ Produits

2535/3 = **845 €**  
soit **7.34 €/kg prix de vente moyen**.

#### ◆ Marge nette (EBE)/porcs

845 - 590 = **255 €**  
soit **2.21 €/kg carcasse**.

#### ◆ Revenu disponible = EBE-annuité

255-70 = **185 €/porc de 115 kg**  
soit **1.60 €/kg carcasse**.

◆ **Seuil de rentabilité hors main d'œuvre pour une année de transformation** (ensemble des charges/prix moyen de vente).  
Sur l'année le volume de transformation est de **80 porcs**.

#### ◆ Seuil de rentabilité de l'atelier

80 porcs\*115 kg \*5.74 charge de transformation,  
vente = 52808 € de charges.

52808/7.34 (prix de vente moyen) = 7194 kg

Le seuil de rentabilité est de :

7194/115 kg = **62 porcs**.

#### ◆ Le revenu annuel disponible

pour la transformation de 80 porcs est de :  
80\*115\*1.6 = **14 720 € pour 880 h de travail**.

△ **Attention** : le temps passé par l'éleveur pour amener, récupérer les carcasses, les transformer et les commercialiser est estimé à 33 h/3 porcs soit 11 h/porcs.

Soit **l'heure de travail** à : 185 €/11 h = **16.8 €/h**.

**A noter** : Le prix de cession du porc représente la partie des charges la plus importante.

Dans le cas présenté il est de 2.5 €/kg carcasse, (engraissement sur paille, abattage à 10/12 mois : 160 €/porc à 6 mois + 80 € alimentation + 4 € d'électricité, d'eau et 260 h de travail pour 80 porcs/an).

Dans d'autres conditions d'engraissement il peut être plus ou moins élevé.

Dans cet exemple de valorisation, une variation de 0.10 € sur le prix de cession représente une variation 11.5 € sur l'EBE et le revenu disponible.

En plus des techniques de transformation, les conditions d'élevage (logement, coût de l'alimentation, etc) sont aussi les bases d'une bonne rentabilité de l'atelier.

La DLC (Date Limite de Consommation) moyenne est de 13 jours pour la viande fraîche sous vide, et la DLUO (Date Limite Utilisation Optimale) de 3 ans pour les produits autoclavés.

**Economie** : Les contenants (pots verre) représentent le deuxième poste des charges avec 96 €/porcs. il est donc important de faire jouer la concurrence.

## 10.ACTIONS COMMERCIALES et PROMOTIONNELLES

La fréquence moyenne de commande est de 3 à 4 mois en sachant que le client ne recommande que lorsqu'il a fini la commande précédente.

### 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.

## 11.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

