



La vente directe

Une stratégie pour mieux valoriser ses poulains de trait ?

En 2015, dans le cadre de la relance du Réseau Equin National, les professionnels de la filière équine ont choisi de maintenir **le suivi de quelques élevages de chevaux de trait**. L'objectif de ces suivis est d'étudier des systèmes qui parviennent à bien valoriser leurs poulains et dégager un revenu satisfaisant.

↳ **La vente directe de viande chevaline** est un des circuits de commercialisation utilisé par quelques-uns des exploitants suivis.



*Cette stratégie permet-elle de mieux valoriser ses poulains ?
Y a-t-il une clientèle qui souhaite acheter de la viande chevaline ?
Comment la viande est elle vendue : au détail ou en caissettes ?
Quels sont les tarifs pratiqués ?
Quelles sont les charges liées à l'abattage, à la découpe et à la transformation ?
Quelle organisation cela demande ?*

Nombreuses sont les questions qui se posent lorsqu'on souhaite développer cette activité.

Bien qu'après une seule année de suivi nous ne pouvons prétendre « avoir fait le tour de la question », il nous a néanmoins semblé intéressant de présenter le témoignage de 2 des éleveurs suivis. Dans la mesure du possible, d'autres cas viendront progressivement compléter ces retours d'expériences.

Témoignage



Installé en Savoie depuis 1993, cet élevage familial spécialisé en chevaux de trait s'est progressivement développé pour atteindre aujourd'hui un cheptel de 71 chevaux dont 28 poulinières et 4 étalons.



Passionné par cet élevage, j'ai choisi de réorienter mon système dès 2007 pour développer le revenu de cette activité et pouvoir salarier ma femme.



Sur 24 naissances par an en moyenne, 2 pouliches sont gardées pour le renouvellement, 2 pouliches sont vendues pour la reproduction et tous les autres poulains sont commercialisés en vente directe.

Un animal est abattu tous les 15 jours en moyenne. Il s'agit de poulains âgés de 9 à 24 mois pesant entre 350 et 500 kg vifs.

Pour les produits transformés, on utilise également de la viande de porc produite sur l'exploitation (6 porcs/an).



Un éleveur de chevaux de trait Comtois spécialisé qui a opté pour la vente directe

De la vente de laiton maigre pour l'export à la vente au détail sur les marchés locaux

Initialement vendus laiton maigre pour l'export en Italie, les poulains ont été vendus en caissettes en 2007, puis au détail sur les marchés dès 2008.

La main d'œuvre mobilisée par cette activité représente 1,9 Equivalent Temps Plein (ETP), l'exploitant, son épouse ainsi que son père.

L'exploitant est double actif. Il gère le cheptel au quotidien aidé par son père et assure le transport des animaux à l'abattoir tandis que sa femme assure la transformation de la viande et la commercialisation sur les marchés.

Les animaux sont conduits en plein air sur une surface totale de 30 ha de surface agricole utile en fermage auxquels s'ajoutent 150 ha d'estives collectives.

20 poulains commercialisés en vente directe

Les poulains sont choisis par l'exploitant qui assure le transport à l'abattoir situé à 29 km. La découpe et la mise sous vide sont faites à l'abattoir et la transformation des produits (saucisson, terrine, jambon) est assurée par la conjointe de l'exploitant dans un camion frigorifique acheté en 2012.

Au final, la viande est vendue au détail soit en morceaux sous vide (morceaux à griller vendus par deux - morceaux à bouillir en portions de 500 g à 1 kg), soit sous forme de produits transformés.

Total des ventes de chevaux en 2016	50 500 €
20 poulains transformés et vendus en direct	46 000 €
2 pouliches d'un an vendues à l'élevage	2 200 €
1 jument âgée réformée vendue en direct	2 300 €

Les poulains sont vendus en moyenne 2 190 €/tête.



Une personne est mobilisée 1h00 la veille de chaque marché pour charger le camion et 8h00 le jour du marché de 5h00 à 13h00 comprenant le transport et la vente des produits.

On participe aussi à des fêtes de village.

J'ai des commandes toutes les semaines voire tous les quinze jours.

Depuis cette année, je travaille avec une personne indépendante qui propose de la vente de produits locaux en ligne. Les commandes sont faites les mardi et les colis sont récupérés sur les marchés les mercredi et jeudi pour livrer les clients.



La clientèle s'est développée progressivement par le bouche à oreilles à partir de mon réseau (collègues de travail et voisins).

Les consommateurs apprécient cette viande, ils savent d'où elle vient.



La vente directe m'a permis d'augmenter mon chiffre d'affaires mais mon volume d'activités n'est pas encore suffisant pour dégager un salaire. J'ai dû augmenter mon cheptel en gardant parfois jusqu'à 4 pouliches par an et investir dans un camion frigorifique pour être autonome sur la transformation. Aujourd'hui, mon fils s'intéresse à cette activité et souhaite se former au métier de boucher.

Une commercialisation sur les marchés avant tout mais aussi sur d'autres circuits

La viande est vendue essentiellement lors de quatre marchés hebdomadaires situés à moins de 20 minutes de l'exploitation (mercredi, jeudi, vendredi et samedi matin).

5 journées de fête ont lieu à proximité de l'exploitation (de juillet à octobre). Là aussi, une personne est mobilisée 1h00 la veille pour charger le camion et la journée du marché 11h00, de 7h00 à 18h00.

L'exploitant commercialise également des produits auprès d'un magasin de producteurs. Une personne livre le magasin à chaque commande et les invendus sont récupérés.

Des clients satisfaits et une demande en constante évolution

L'exploitant a bénéficié aussi de la reprise d'une clientèle d'un boucher chevalin qui a cessé son activité. Les clients sont majoritairement des personnes de classe moyenne, plutôt âgés (> 60 ans). La jeune génération (30-40 ans) consomme très peu ces produits. Les marchés ayant lieu très souvent la semaine, c'est peut-être une des raisons de cette « apparente désaffection ». La clientèle est régulière et fidèle et elle continue à se développer avec la demande de produits transformés.

Mais un volume d'activités qui ne permet pas encore en système spécialisé de dégager un revenu

Malgré de nombreux atouts : un cheptel de qualité issu d'une sélection sur 20 ans, une autonomie et de bons résultats sur le plan de la reproduction, une autonomie alimentaire, un bon réseau de clientèle et des produits de qualité, la rentabilité du système est encore fragile. Les marges de progrès semblent passer plutôt par l'augmentation du volume d'animaux vendus, car la réduction des charges paraît difficile. Celles-ci sont liées au montant du fermage de l'estive (8 000 €), aux frais d'assurance (8 000 €) et aux frais de transformation (incompressibles dans la situation actuelle).

Un poulain mieux valorisé qu'en circuit traditionnel ?

Exemple d'un poulain de 9 mois

350 kg vifs

210 kg carcasse (60% de rendement)

119 kg de viande (57% de rendement) – 8 kg d'abats - 83 kg de déchets

60% à griller - 40% à braiser/bouillir

Prix du poulain

2 387 € TTC - 2 256 € HT

72 kg à 23,10 € TTC

soit 1 663 € TTC

47 kg à 15,40 € TTC

soit 724 € TTC

Cout abattage/découpe/transformation

798 € HT

Abattage et prestation de découpe

2,80 € HT/kgc, soit 588 €

Emballage et de transformation

1 € HT/kgc, soit 210 €

Tarifs viande sous vide (TTC)

Morceaux à griller 23,10 €/kg

Morceaux à bouillir 15,40 €/kg

Steak haché 15,40 €/kg

Steak 23,10 €/kg

Abats 15,40 €/kg

Tarifs produits transformés (TTC)

Pâté en croûte 19,70 €/kg

Jambon sec 59 €/kg

Merguez-chipolatas 15,40 €/kg

Terrine cheval 16,40 €/kg

Saucisson 25,90 €/kg

Diots 19,95 €/kg

2 256
- 798

1 458

Le prix de vente du poulain est de 1 458 € HT frais d'abattage, de découpe et de transformation déduits. Complémentés seulement en foin l'hiver, à cet âge, la marge est d'environ 858 € par rapport à un débouché pour le marché Italien en 2016 (2,86€/kg carcasse Cotation France Agrimer 2016). Pour les poulains vendus plus vieux, il faudra ajouter les charges liées à un an d'élevage en plus.

Témoignage



Éleveur installé dans l'Allier en 1998 sur 85 ha, suite à la reprise d'une partie de l'exploitation familiale, avec des vaches allaitantes Charolaises et une production de broutards et de 2 juments de trait Comtoises.



Je travaille seul sur l'exploitation à plein temps. Vu la baisse constante des prix du marché et l'évolution de la demande des consommateurs vers plus de traçabilité et une viande de qualité, j'ai choisi de mieux valoriser une partie de mon cheptel en utilisant la vente directe.

Actuellement, je vends 5 à 7 femelles, génisses de 30 mois et vaches de réforme, soit sous forme de carcasses commercialisées auprès d'un supermarché local, soit vendues en caissettes aux particuliers, ainsi qu'1 à 4 poulains de 10 à 12 mois par an commercialisés également sous forme de colis que les gens viennent retirer à la ferme.



Un éleveur de chevaux de trait en système mixte bovin-équin

qui a saisi l'opportunité de la vente directe pour mieux valoriser une partie de ses produits, génisses et poulains

Une exploitation qui s'est développée au fil du temps...

L'exploitation s'est agrandie à plusieurs reprises pour atteindre 140 ha de surface agricole utile aujourd'hui. Le foncier est réparti en trois îlots, dont l'essentiel est regroupé autour du siège de l'exploitation. Cet agrandissement s'est accompagné d'un développement des cheptels bovin et équin, accompagné d'une recherche de qualité par le biais de la génétique sur les deux troupeaux. A ce jour, l'exploitant est à la tête de 200 bovins dont 76 vaches et de 25 chevaux Comtois dont 8 poulinières. Le circuit de la vente directe a été introduit en 2014 sur l'exploitation.

... en diversifiant ses débouchés et à la recherche de qualité

Sur l'atelier bovin, orienté initialement uniquement sur la vente de broutards, l'exploitant a orienté sa production vers plus de finition, avec signe de qualité d'une partie des produits : broutards repoussés sous CCP¹, génisses de 30 mois label.

Pour l'atelier chevaux de trait, l'exploitant entretient 3 circuits de commercialisation avec une clientèle pour chacun d'entre eux :

- **Pouliches de 1, 2 et 3 ans** destinées à l'élevage et poulains mâles, plus accessoirement approuvés et vendus à 3 ans comme étalons.

Les poulains destinés à ce circuit sont choisis sur leurs papiers, origines et conformation irréprochable. Ils sont vendus à des éleveurs à la recherche d'animaux pourvus de papiers, d'origines.

¹ CCP : Certification de Conformité Produit

- **Poulains débourrés à l’attelage et vendus à 2 ou 3 ans pour une utilisation de loisir.** C’est avant tout le caractère, le comportement des poulains, ou de leur mère, qui influencent le choix de ce circuit, plus que le papier et le modèle. Ils sont achetés par des particuliers à la recherche de chevaux calmes, qu’ils vont utiliser à l’attelage dans le cadre de leurs loisirs. Cette clientèle est nationale, captée essentiellement par le biais d’annonces sur internet.
- **Poulains mâles essentiellement, et pouliches qui ne conviennent pas aux deux autres circuits.** Ils sont commercialisés pour la viande en caissettes à une clientèle locale. Les clients sont attirés par la tendreté de la viande proposée par l’éleveur, ou spécifiquement amateurs de viande de cheval, en l’absence de tout point de vente localement.

... qui permet d’optimiser le produit de chaque atelier

En bovins, sur 47 animaux commercialisés sur la campagne 2016, l’exploitant a valorisé 7 animaux en vente directe et circuit court auprès d’une GMS locale :

- la GMS a acheté 2 génisses de 30 mois de 390 kg carcasse (4,72 €/kgc) et 1 vache de 520 kgc (4,57 €/kgc),
- 4 animaux ont été valorisés en caissettes : 3 génisses de 30 mois de 400 kgc (4,58 €/kgc) et 1 veau de 10 mois de 157 kgc (6,42 €/kgc).

En chevaux de trait, sur les cinq à six poulains sevrés en moyenne par an, une pouliche est gardée pour le renouvellement et les autres poulains sont valorisés sur différents circuits de commercialisation afin d’optimiser leur niveau de valorisation.

L’éleveur privilégie les animaux vendus pour la reproduction et le loisir : en 2016, 2 pouliches d’un an ont été vendues à 1 300 €/tête et une pouliche de 3 ans débourrée à l’attelage à 2 000 €.

Les poulains non vendus sur les précédents circuits sont commercialisés en vente directe sous forme de caissettes. Il s’agit de poulains de 12 à 15 mois pesant entre 500 et 550 kg vifs : en 2016, 1 poulain de 14 mois de 282 kgc a été vendu à 1 668 € HT (5,91/kgc) et en 2015 3 poulains de 320 kgc en moyenne avaient été vendus à 1 650 €HT/tête (5,91/kgc).

Quand l’exploitant n’est pas en capacité d’assurer la demande de sa clientèle en viande chevaline, il achète des poulains supplémentaires de 8 à 12 mois à 300 kg vifs en moyenne, qu’il engraisse sur une saison d’herbe avant de les abattre. Ce sera le cas pour la campagne 2017.

	2016	2015
Produit total équin	5 119 € (dont 4 achats)	8 358 € (dont 2 achats)
dont total des ventes	9 788 € (7 animaux vendus)	6 639 € (5 animaux vendus)
dont ventes de poulains en vente directe	1 668 € (1 poulain)	4 950 € (3 poulains)
Prix moyen du poulain	1 668 €	1 650 €
Prix moyen kgc	5,91 €/kgc	5,15 €/kgc

... qui nécessite tout de même de l’organisation et une adaptation à la demande

Les poulains sont vendus à une clientèle locale de particuliers, résidant à 30- 40 min de trajet de l’exploitation. Il s’agit d’un réseau de clientèle créé par l’exploitant par le bouche à oreilles. Cette clientèle est plutôt fidèle voir se développe. En termes d’organisation, les poulains sont vendus avant de partir à l’abattoir. C’était un boucher qui récupérait les carcasses et réalisait la découpe et le conditionnement en caissettes dans son laboratoire. Depuis son départ à la retraite cette année, la découpe va se faire également sur le site de l’abattoir. L’exploitant va ensuite chercher les colis avec son véhicule équipé d’un caisson isotherme (1h de route). Les clients ont préalablement été prévenus du jour de livraison et viennent chercher leur colis.



J'ai introduit le circuit court sur mon exploitation à une période où les poulains se vendaient très mal.

Aujourd'hui, les cours sont remontés, mais je continuerai à proposer de la viande chevaline à ma clientèle, qui apprécie ce que je lui vends.

C'est aussi une sécurité pour l'avenir, la filière est tellement déstructurée, on ne sait pas ce que le marché va devenir.

Au final une stratégie qui permet d'optimiser la marge de chaque atelier et de s'adapter au marché

Les résultats économiques de ce système sont très satisfaisants, de l'ordre de 59 000 € d'excédent brut d'exploitation² par unité de main d'œuvre exploitant. Il résulte à la fois d'une bonne valorisation des produits grâce à la diversification des débouchés, d'une économie de charges liée à son autonomie alimentaire et à la complémentarité des différents ateliers. L'exploitant a su développer son exploitation et faire évoluer ses produits pour répondre à de nouvelles demandes. Les limites de ce système sont le temps de travail, l'éloignement de l'abattoir et l'organisation autour de la découpe et de la commercialisation.

Des marges de progrès sont possibles sur le plan de la gestion de la clientèle, par exemple en établissant un fichier clients qui faciliterait la gestion des commandes.

Un poulain mieux valorisé qu'en circuit traditionnel ?

Exemple d'un poulain de 14 mois

500 kg vif

282 kg carcasse (56% de rendement)

166 kg de viande (59% de rendement)

24 colis de 6,5 kg : assortiment de morceaux à griller, à braiser, et bourguignon

10 kg de morceaux à griller, vendus au détail - 20 € TTC/kg

Prix du poulain 1 668 € HT - 1760 TTC

Tarifs viande (TTC)

10 €/kg viande

Cout abattage/découpe 420 € HT - soit 1,48 €/kgc HT

65 € /colis de 6,5 kg

1 668
- 420

1 248

Le prix de vente du poulain est de 1 248 € HT frais d'abattage, de découpe déduits. Par rapport à un prix de marché de 2,86 €/kgc (Cotation France Agrimer 2016), la marge est de 440 € par rapport à une vente sur le marché de l'export.

Les poulains vendus en direct sont généralement rentrés l'hiver en bâtiment et nourris avec une ration de foin et de céréales produite sur l'exploitation. S'il s'agit d'une femelle, elle sera ressortie au pâturage en fin de saison d'herbe avant la vente.

² Excédent brut d'exploitation (EBE)= produit total – (charges opérationnelles et charges de structures hors amortissements et frais financiers). L'EBE doit permettre de payer ses annuités, faire de l'autofinancement et se rémunérer.

La vente directe

Une stratégie pour mieux valoriser ses poulains de trait ?

Ont contribué à ce document

- **Maryline Jacon**- Chambre d'Agriculture de l'Ain - Tél. : 04 74 45 80 07 - maryline.jacon@ain.chambagri.fr
- **Catherine Tourret**- Chambre d'Agriculture de l'Allier - Tél. : 07 70 48 42 42 - ctourret@allier.chambagri.fr
- **Sophie Boyer** - Institut de l'Élevage - Tél. : 05 73 83 51 - sophie.boyer@idele.fr
- **Roger Palazon**- Institut de l'Élevage - Tél. : 04 72 72 49 71 - roger.palazon@idele.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage
Octobre 2017

ISSN : demande en cours

Référence Idele : 00 17 602 018

Crédit photos : Idele, Ifce, Chambre d'agriculture

Réalisation : Xkatia brulat (Institut de l'Élevage)

Fonds Éperon



RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

