



Éleveurs transformant et commercialisant leurs porcs : Synthèse d'enquêtes et de diagnostics techniques



Sous l'impulsion donnée par l'ANDA, l'ITP a intégré depuis 1999 les productions fermières dans son programme de recherche et développement. L'ITP a également participé à l'élaboration d'un outil d'analyse des indicateurs de rentabilité des productions fermières et à la rédaction du Guide de Bonnes Pratiques Hygiéniques pour la transformation de volailles et de porcs, qu'il vient d'éditer.

Devant la diversité des situations rencontrées et le manque d'informations, il a été décidé de réaliser un état des lieux, afin de mieux caractériser les éleveurs concernés par cette activité de transformation et de commercialisation, ainsi que leurs besoins et leurs attentes.

L'Etat des lieux

En juillet 2000, un questionnaire a ainsi été conçu afin de caractériser l'atelier de production de porcs, l'atelier de transformation et l'atelier de vente. Ce questionnaire a été envoyé à près de 350 éleveurs.

Parallèlement, une cinquantaine de visites d'ateliers de transformation a été réalisée, la plupart ont fait l'objet d'un diagnostic technique (conditions d'abattage, chaîne du froid, hygiène), et un petit nombre ont permis l'obtention de résultats économiques.

Cet article fait la synthèse de cet état des lieux qui a été réalisé entre juillet 2000 et décembre 2001. Elle est basée sur l'exploitation de 90 questionnaires, des informations recueillies lors des visites, et des diagnostics techniques réalisés.

Caractérisation des exploitations

L'atelier porc

L'orientation et le statut

La moitié des exploitations a une orientation de type naisseur-engraisseur et 40 % ont uniquement une activité d'engraisseur. Les engraisseurs ont essentiellement un statut individuel alors que les naisseurs-engraisseurs ont plutôt une forme sociétaire ou collective (SCEA, EARL, GAEC) qui s'explique notamment par la taille des ateliers et la main d'œuvre induite par le naisage.

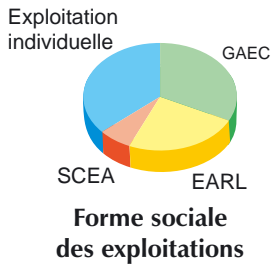
La taille

Le nombre moyen de porcs produits annuellement (1 200 environ) cache de grandes disparités puisque 20 % des exploitations produisent moins de 100 porcs par an et 10 % plus de 3 000. Ceci s'explique notamment par l'orientation des élevages : en moyenne, les engraisseurs produisent moins de 300 porcs par an alors que près de 2 000 porcs sont produits par les naisseurs-engraisseurs.

Résumé

Cet état des lieux a été réalisé entre juillet 2000 et décembre 2001. Il révèle la diversité et la complexité des élevages transformant et commercialisant (totalement ou partiellement) les porcs produits sur l'exploitation. Des caractéristiques communes et plusieurs groupes se dessinent en fonction de l'orientation et la taille de l'atelier porc ou le nombre de porcs transformés et commercialisés. Le critère le plus intéressant pour caractériser les exploitations engagées dans la transformation et la commercialisation est le pourcentage de porcs transformés par rapport au nombre de porcs produits. Sur l'aspect rentabilité, la connaissance des caractéristiques économiques de ces élevages mérite d'être approfondie. Des données devraient être recueillies au niveau régional ou local puis centralisées. Des caractéristiques communes pourront alors être dégagées et des véritables références établies, au-delà des spécificités locales.

Brice MINVIELLE
Michel BOUYSSIÈRE
Benôit BOULDÉ



Le mode d'élevage

Plusieurs modes d'élevage peuvent coexister au sein d'une exploitation : l'élevage sur litière (paille, sciure) est majoritaire avec près de 40 %, suivi du plein-air (30 %). Le semi plein-air, le caillebotis partiel et le caillebotis total sont présents de façon équivalente (20 %). Les élevages plein-air produisent 2 fois moins de porcs que les élevages sur litière (1 100 porcs par an), ces derniers produisent 3 fois moins de porcs que les élevages sur caillebotis intégral. Le semi plein-air et le caillebotis partiel se situent dans des situations intermédiaires. Parmi les élevages sur caillebotis partiel ou total, 40 % n'utilisent que ce mode d'élevage ; ce sont essentiellement des naisseurs-engraisseurs.

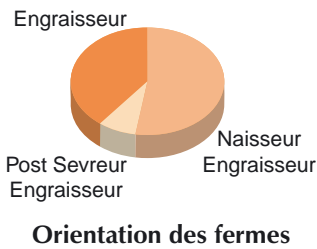
L'atelier transformation

La structure

La transformation des porcs se fait à 85 % dans des ateliers individuels, les 15 % restant se répartissent entre des structures collectives (CUMA, atelier relais) ou du travail à façon (prestation chez un charcutier). Dans les deux tiers des cas, l'atelier de transformation a le même statut juridique que l'exploitation, ceci est particulièrement vrai pour les GAEC (80 % de statut identique).

exploitation. Les naisseurs-engraisseurs transforment 50 % de porcs de plus que les engraisseurs (230 porcs par an). Mais ce lien s'explique aussi par la main d'œuvre employée à l'atelier, en moyenne 50 % plus importante chez les naisseurs-engraisseurs.

Orientation	Volume moyen transformé
Naisseur-Engrais.	340 p/an
Post-Sevr.-Engrais.	402 p/an
Engraisseur	232 p/an
Ensemble	304 p/an

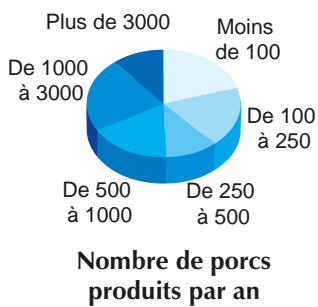


Le volume

Le volume moyen transformé se situe en moyenne à 300 porcs par an, soit 6 porcs par semaine pour une activité permanente. Ce volume moyen cache de grandes disparités, puisque 30% des ateliers transforment moins de 100 porcs par an, et 20 % plus de 500.

La main d'œuvre

En moyenne sur l'année, près de 2 personnes travaillent à l'atelier de transformation, mais près d'un atelier sur 5 emploie plus de 3 personnes, et un atelier sur 5 moins d'une personne. Une certaine incertitude affecte le nombre d'UTH déclaré à l'atelier de transformation car l'activité de vente n'est pas toujours dissociable, en particulier lorsque le magasin est attenant au laboratoire avec les mêmes horaires de fonctionnement. Malgré cette incertitude, le nombre d'UTH et le volume transformé sont très étroitement liés. Le nombre de porcs qui peuvent être transformés en fonction de la main d'œuvre peut être estimé à l'aide de la formule suivante :



L'atelier de transformation a une activité continue pendant toute l'année dans plus de 80 % des cas. Les ateliers qui ne fonctionnent qu'une saison (10 %), l'hiver, ont une activité importante avec une moyenne de 165 porcs transformés. Ces ateliers sont souvent localisés en zone à forte activité touristique saisonnière, les produits sont commercialisés l'été.

$$\text{Volume Transformé} = 155 \text{ porcs} \times \text{UTH transformation} + 10 \text{ porcs}$$

L'élevage sur litière est majoritaire avec près de 40 %.

L'alimentation

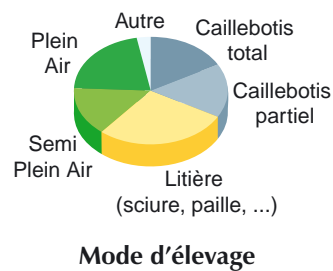
40 % au moins des élevages déclarent être en FAF (Fabrication des Aliments à la Ferme).

Le groupement de producteurs

La moitié des élevages ont déclaré faire partie d'un groupement de producteurs ou d'une coopérative.

Les races locales

Les élevages en race locale représentent près de 15 %, qui sont pour la grande majorité des naisseurs-engraisseurs, avec un nombre très faible de porcs produits (moins de 300 par an).



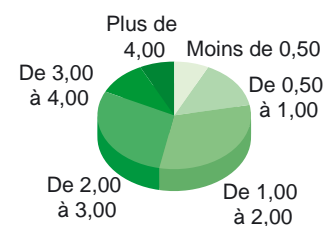
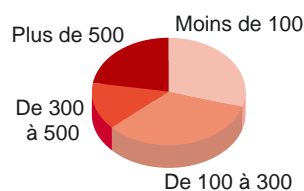
Mode de production et nombre de porcs produits

40 % des élevages déclarent être en FAF.

Mode d'élevage	Nombre moyen
Caillebotis total	3 331 porcs/an
Caillebotis partiel	1 920 porcs/an
Litière (sciure, paille, ...)	1 098 porcs/an
Semi-Plein Air	717 porcs/an
Plein Air	453 porcs/an
Ensemble	1 210 porcs/an

L'orientation

Le nombre de porcs transformés est en partie lié à l'orientation de l'ex-





On peut ainsi estimer qu'une personne ne réalisant que la transformation est capable de transformer 165 porcs par an, soit un peu plus de 3 porcs par semaine.

L'agrément sanitaire

Près d'un tiers des ateliers de transformation ont un agrément sanitaire CEE qui leur permet une commercialisation sur l'ensemble du territoire européen, mais plus de la moitié ont une dispense d'agrément. L'obtention d'un agrément sanitaire est souvent liée au volume transformé puisque les ateliers en dispense d'agrément transforment deux fois moins de porcs (215 par an) que les ateliers CEE ou CEE dérogatoire.

Cette proportionnalité s'explique en partie par le fait que la dispense d'agrément concerne la remise directe au consommateur, et qu'elle limite la quantité cédée à des détaillants ou des restaurateurs à 30 % maximum de leur production, dans la limite de 800 kg par semaine (Arrêté Ministériel du 8 septembre 1994). La dispense d'agrément limite également la zone de commercialisation à des intermédiaires à 80 km autour de l'atelier de transformation.

Les produits transformés

En ce qui concerne les types de produits élaborés, 9 ateliers sur 10 vendent de la viande fraîche, essentiellement sous forme de viande de découpe (côtes, rôtis,...) et hachée (chair, saucisses,...). Les ateliers proposent également des produits cuits (8/10), surtout sous forme de pâtés, des produits secs (7/10) comme les saucissons et les jambons, et des conserves (6/10) essentiellement de pâtés.

Tous les produits proposés à la vente ne sont pas forcément élaborés par l'atelier. C'est le cas

notamment de la fabrication de conserves ou de jambons et saucissons secs qui peut être réalisée auprès d'un prestataire (charcutier, salaisonnier). Ces types de fabrication nécessitent généralement un matériel (investissement) et un savoir-faire particulier.

L'atelier vente

La structure

La vente est très majoritairement (90 %) réalisée de façon individuelle, même si certains exploitants commercialisent une partie réduite de leur production dans des magasins collectifs.

Les circuits de commercialisation

Plusieurs modes de commercialisation peuvent co-exister. 85 % des ateliers proposent de la vente directe à la ferme, et 25 % ne vendent qu'à la ferme. La vente sur les marchés est pratiquée par un peu plus de la moitié des ateliers, mais 10% seulement ne vendent que sur les marchés.

La vente en magasin, notamment de type collectif, est pratiquée par un peu plus du tiers des ateliers, avec une forte influence régionale (réseau Agriculteurs en Vente directe en Rhône-Alpes). Certains vendent une partie de leur production à des restaurateurs (25 %), par correspondance (20 %), ou même à des grossistes ou des GMS (12 %). Pour ceux qui ne commercialisent pas leurs produits à la ferme, les ventes se font sur des marchés, dans des magasins et/ou à des restaurateurs.

Le mode de vente est souvent lié à l'agrément sanitaire de l'atelier de transformation. Ainsi 40 % seulement des ateliers qui font de la vente directe à la ferme ont un agrément CEE ou CEE dérogatoire, alors que les ateliers qui vendent à des grossistes ou des GMS ont tous

un agrément de type CEE. Ceci s'explique par les limites légales définies par la dispense d'agrément qui ne permet que la remise directe au consommateur, la revente à des grossistes ou des GMS n'est permise qu'avec un agrément de type CEE.

La main d'œuvre

Le nombre moyen de personnes déclarées travaillant pour l'atelier vente est légèrement supérieur à 1 UTH ; 10 % des ateliers emploient moins de 0,5 UTH et 5% plus de 3. Le nombre d'UTH et le volume commercialisé (transformé) sont liés :

$$\text{Volume Commercialisé} = 200 \text{ porcs} \times \text{UTH vente} + 75 \text{ porcs}$$

Une personne ne réalisant que la vente, semble pouvoir assurer la commercialisation de l'équivalent de 5 à 6 porcs par semaine.

La main d'œuvre utilisée par les deux ateliers étant difficilement dissociable, il est intéressant de considérer la main d'œuvre totale employée.

L'atelier transformation et l'atelier vente emploient ainsi en moyenne 3 UTH ; 10 % ayant moins d'1UTH et 10 % plus de 6 UTH. La main d'œuvre totale et le nombre de porcs transformés et commercialisés étant très liés, la formule suivante a été établie :

$$\text{Volume Transformé et Commercialisé} = 110 \text{ porcs} \times \text{UTH total} - 35 \text{ porcs}$$

Même si la main d'œuvre a été légèrement surestimée du fait d'une double comptabilisation entre la transformation et la vente, cette équation permet d'estimer qu'une personne ne peut assurer seule la transformation et la commercialisation de plus d'un porc et demi par semaine. Ce chiffre est

Type de produits élaborés	
	Fréquence
Frais	92 %
Cuit	78 %
Sec (saucissons, jambons)	71 %
Conserves (pâtés)	63 %
Autres (plats cuisinés,...)	12 %
Fumé	10 %

85 % des ateliers proposent de la vente directe à la ferme.

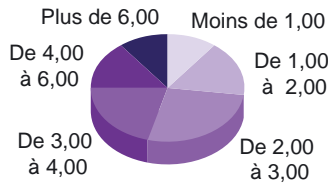
Modes de commercialisation	
Vente	Fréquence
directe à la ferme	84 %
sur les marchés	54 %
en magasin (hors exploitation)	37 %
restaurateurs	26 %
par correspondance	21 %
autre	20 %
en GMS	7 %
aux grossistes	6 %

La vente sur les marchés est pratiquée par un peu plus de la moitié des ateliers.

Une personne peut transformer et commercialiser 1 porc et demi par semaine.



L'atelier transformation et l'atelier vente emploient ainsi en moyenne 3 UTH.



Nombre d'UTH transformation et vente



à mettre en relation avec d'autres facteurs tels que le niveau de technicité et d'expérience au niveau de la transformation, ou le mode de commercialisation.

Plus des trois quarts des personnes qui transforment et commercialisent moins de 50 porcs par an travaillent dans des ateliers qui transforment moins de 100 porcs par an. Inversement, près des deux-tiers des personnes qui transforment et commercialisent plus de 200 porcs par an travaillent dans des ateliers qui transforment plus de 500 porcs par an.

La communication

En ce qui concerne la démarche commerciale, les signes de production les plus souvent mis en avant sont (plusieurs réponses possibles) : la production de porcs lourds (36 %), l'alimentation (27 %), le plein-air (22 %), ou la production de porcs fermiers (16 %). Près de 15 % des ateliers déclarent ne communiquer sur aucun signe de production.

Les porcs lourds (et plus âgés) sont souvent mis en avant par les naisseurs-engraisseurs et les post sevrageurs-engraisseurs, certainement pour se démarquer de la production de porcs «standards». Le plein-air (partiel ou total) est surtout mis en avant par les engraisseurs, ce qui correspond effectivement à leur mode de production majoritaire. En revanche,

Signes de production mis en en avant

Signes	Fréquence
Porc Lourd	36 %
Alimentation	27 %
Porc Plein Air	22 %
Autres	18 %
Porc Fermier	16 %
Rien de particulier	14 %
Races Locales	10 %
Bio	7 %
Label	4 %

Les signes de production les plus souvent mis en avant sont la production de porcs lourds, l'alimentation, et le plein-air.

parmi les éleveurs qui fabriquent leur aliment (FAF), 40 % seulement déclarent communiquer sur l'alimentation.

Caractérisation de l'activité production-transformation-vente

L'orientation, le nombre de porcs transformés et commercialisés, ou la main d'œuvre nécessaire à la transformation et à la vente permettent de définir des catégories d'exploitations.

Le pourcentage de transformation, c'est-à-dire le nombre de porcs transformés par rapport au nombre de porcs produits, est un critère intéressant à étudier pour caractériser les exploitations qui se sont lancées dans la transformation et la vente des porcs produits sur l'exploitation.

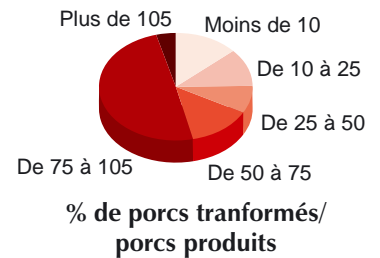
En moyenne, 70 % des porcs produits sur l'exploitation sont transformés et commercialisés, mais 5 % des exploitations transforment plus de porcs qu'ils n'en produisent, et 15 % transforment moins de 10 % des porcs produits.

Le pourcentage moyen de transformation est souvent lié à l'orientation. Les engraisseurs transforment 90 % des porcs produits, alors que les naisseurs-engraisseurs et les post sevrageurs-engraisseurs transforment en moyenne 60 % de leur production.

Ceci s'explique par une certaine spécialisation, puisque les engrais-

seurs élèvent essentiellement des porcs destinés à être transformés et vendus :

- une partie d'entre eux correspond à des agriculteurs qui se sont diversifiés et qui ont créé un atelier porc pour la transformation ;
- une autre partie correspond à des éleveurs de porcs qui ont abandonné le naissage et le sevrage lorsque le développement de l'activité de transformation n'a plus permis de gérer ces activités avec la même main d'œuvre.



% de porcs transformés/porcs produits

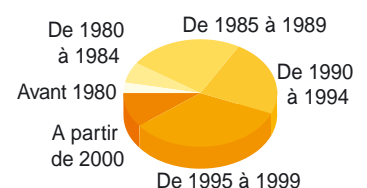
L'année d'installation

Le pourcentage moyen de transformation est aussi, en partie, lié à l'année de l'installation : les deux-tiers des ateliers installés avant 1985 transforment plus de 75 % de leur production, alors que les deux-tiers des ateliers transformant moins de 25 % de leur production se sont installés après 1995.

Si près de 10 % des ateliers se sont installés avant 1985, 40 % se sont installés après 1995 (10 % en 2000). C'est une activité qui se développe, en raison probablement des dernières crises économiques traversées par les éleveurs

Pourcentage de porcs transformés et orientation

Orientation	% moyen de transformation
Naisseur-Engraisseur	58
Post-Sevrageur-Engraisseur	61
Engraisseur	91
Ensemble	72



Année de lancement



de porcs, et d'un besoin de diversification pour les agriculteurs engagés dans d'autres productions.

Les motivations

Lorsqu'on interroge les éleveurs sur les raisons qui les ont amenés à se lancer dans une activité de transformation-vente, plus des deux-tiers reconnaissent une motivation financière. La dimension philosophique est également importante, puisqu'un quart des éleveurs déclarent vouloir produire différemment, proposer directement leurs produits aux consommateurs. Ils disent ne plus se reconnaître dans l'organisation actuelle de la filière porcine. Permettre l'installation d'une personne supplémentaire sur l'exploitation (famille, belle famille, GAEC,...), alors que la taille de l'atelier porc ne le permettait pas, a fait partie des motivations citées par plus d'un atelier sur huit. Un élevage sur dix s'est lancé dans la transformation pour diversifier ses activités, notamment pour limiter l'effet cyclique des cours du porc pour ceux qui avaient déjà un atelier porcin.

Près de 20 % des ateliers ont été créés à partir d'une activité existante traditionnelle, souvent familiale (autoconsommation) et/ou locale. Certains avaient l'habitude de fabriquer régulièrement des quantités parfois importantes de produits de charcuterie fraîche et cuite, sèche dans les régions montagneuses, destinées à la famille et aux proches. Le pas pour passer à

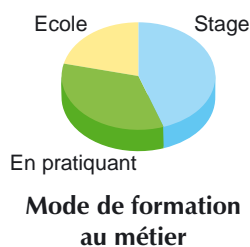
Motivations

Motivations	Fréquence
Raisons financières	71 %
Conception philosophique	24 %
Installation	15 %
Continuer une activité existante	19 %
Se démarquer	10 %

un stade commercial, a souvent été franchi pour créer un revenu complémentaire régulier ou saisonnier (en zone touristique).

La formation

En ce qui concerne la formation initiale, les personnes travaillant à l'atelier de transformation, sont pour un tiers des autodidactes. La majorité (40 %) a suivi au moins un stage, mais le nombre, la durée et la teneur des stages sont très variables. Près de 20 % de ceux qui transforment ont une formation (du CAP au BTS) basée sur l'élaboration de produits alimentaires (charcutier, boucher, cuisinier). Les ateliers importants, nécessitant une plus grande spécialisation, ont souvent recours à des professionnels ayant une véritable formation et plusieurs années d'expérience.



La main d'œuvre

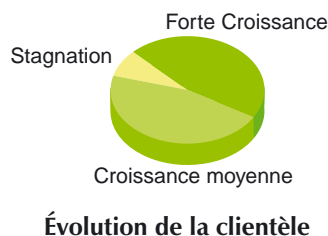
Quant à la main d'œuvre, un tiers des exploitants est très satisfait mais un quart déclare rencontrer des difficultés : main d'œuvre familiale insuffisante par rapport à la charge de travail ou main d'œuvre salariée difficile à trouver (ou à conserver).

Le problème se pose généralement lorsque la main d'œuvre disponible (souvent familiale) ne suffit plus devant l'accroissement de l'activité.

La clientèle

40 % des ateliers déclarent une forte progression de leur clientèle,

40 % une évolution moyenne et 10 % seulement une clientèle stable ou en diminution. La clientèle se caractérise par une forte fidélisation puisque 85 % des ateliers considèrent avoir une clientèle fidèle, même si la fidélisation est plus faible dans les zones touristiques (notamment en diversification). Cet accroissement de la clientèle et sa fidélité sont attribués pour 85 % au bouche-à-oreille, les tentatives individuelles de publicité (journal local, distribution dans les boîtes aux lettres) sont généralement jugées peu efficaces.



Le réseau

L'intérêt de l'adhésion à une association ou un réseau paraît mitigé. Les deux tiers des ateliers de transformation-vente déclarent ne faire partie d'aucune structure collective. Ceux qui y adhèrent font souvent partie (66 %) du réseau Bienvenue à la Ferme, géré par les Chambres d'Agriculture ; certains d'une association locale de producteurs fermiers. L'adhésion à Bienvenue à la Ferme est souvent perçue comme le moyen d'être en contact avec la Chambre et de profiter du réseau pour se faire connaître à moindre frais, même si les touristes ne constituent pas, sauf exception, la clientèle de base. L'intérêt, qui se résume généralement au volet promotionnel, paraît souvent faible aux éleveurs.

Les relations avec les bouchers et les charcutiers des environs sont tendues pour un tiers des éleveurs interrogés, 15 % déclarent entretenir de bonnes relations et 10 %

Permettre l'installation d'une personne sur l'exploitation fait partie des motivations.

Un élevage sur dix s'est lancé dans la transformation pour limiter l'effet cyclique des cours du porc.

Près de 20 % des ateliers ont été créés à partir d'une activité existante traditionnelle, souvent familiale.



40 % des ateliers déclarent avoir une forte progression de leur clientèle.



L'accroissement de la clientèle et sa fidélité sont attribués pour 85 % au bouche-à-oreille

avouent avoir eu des relations difficiles au démarrage. Un quart des éleveurs n'a pas répondu à la question et 20 % déclarent ne pas avoir de contact.

Ces relations difficiles, voire tendues, peuvent également exister entre éleveurs lorsque les implantations des lieux de vente sont proches et qu'il existe une antériorité.

Le niveau technique

La mise à jeun

La qualité des mises à jeun a été vérifiée par pesée d'estomacs à l'abattoir. Les estomacs ne dépassent pas 1,3 kilo lorsque les porcs sont suffisamment ajeunés et 0,8 kilo lorsqu'ils sont parfaitement à jeun. La moitié des estomacs contrôlés pesaient entre 0,8 et 1,3 kilo, 20 % moins de 800 grammes, et 5 % plus de 2 kilos. Compte-tenu du poids élevé des animaux et du contrôle des estomacs (estomacs vidés après pesée), on peut estimer que près de la moitié des animaux était correctement mise à jeun. Pour avoir des mises à jeun correctes, l'intervalle de temps entre le dernier repas et l'abattage doit être au minimum de 18 heures.

Le poids des carcasses

Le poids des carcasses à l'abattoir est élevé : 104 kilos en moyenne, avec de fortes variations entre élevages et au sein d'un élevage, l'écart type étant de 25 kilos. 10 % des porcs abattus avaient une carcasse de moins de 80 kilos, 20 % entre 110 et 140 kilos et 10 % de plus de 140 kilos.

La qualité de la viande

La qualité technologique de la viande, son aptitude à la conservation et surtout à la transformation, est évaluée par la mesure du

pH ultime dans le jambon, 18 heures au moins après l'abattage. La proportion de viande à bas pHu (inférieur à 5,50) est de 30 %, comme celle de viande à tendance bas pHu (entre 5,50 et 5,60). Ces viandes sont généralement pâles et ont tendance à perdre de l'eau à l'état frais et surtout à la cuisson. Le pourcentage de viandes « normales » (pH entre 5,60 et 6,00) n'est que de 40 % ce qui explique un pHu moyen de 5,58, trop bas. Les variations sont importantes entre élevages et au sein d'un élevage.

Pour obtenir des viandes de bonne qualité, il est nécessaire de maîtriser la mise à jeun (12h minimum entre le dernier repas et le chargement, 20-24h avec l'abattage), de veiller à ce que les porcs se reposent dans de bonnes conditions (au moins 2 heures) à l'abattoir après le déchargement, et de limiter le stress pendant le chargement, le transport, le déchargement et l'abattage.

D'autres défauts de présentation tels que les hématomes, les points de sang, les fractures de longes, d'épaule ou de jambon ainsi que les mauvaises épilations viennent s'ajouter. Ces défauts sont sources de pertes économiques directes (transformation) et indirectes (consommateur) et constituent un facteur limitant.

Si la maîtrise de la mise à jeun incombe essentiellement à l'éle-

veur, l'abattoir est souvent responsable des défauts de présentation et de stress important avant et pendant l'abattage (amenée des animaux, anesthésie électrique, saignée).

Ces problèmes sont d'autant plus préoccupants que le coût d'abattage est élevé : 20 centimes d'euro par kilo de carcasse (10 % des éleveurs paient plus de 30 centimes €/kg).

La chaîne du froid

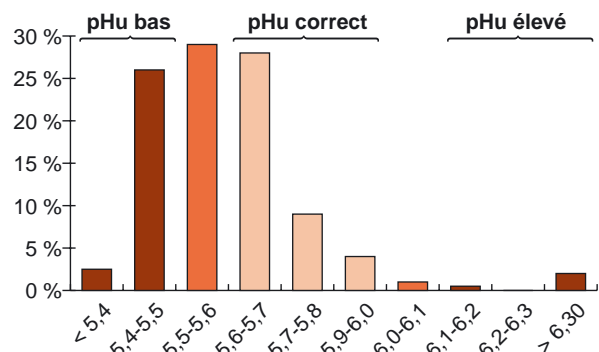
L'efficacité et l'intégrité de la chaîne du froid ont été estimées par sondes mesurant la température à cœur du jambon et la température ambiante. Les sondes étaient posées sur les carcasses à l'abattoir après la pesée et retirées à l'atelier au moment de la découpe.

On recommande d'atteindre 20°C à cœur du jambon en 6 heures de réfrigération, les 7°C réglementaires doivent être atteints le plus rapidement possible, de préférence avant 24h.

L'idéal est une mise en frigo immédiate après la pesée des carcasses pour favoriser le refroidissement. Si les frigos (tant à l'abattoir qu'à l'atelier) sont régulièrement laissés de longs moments les portes ouvertes, ceci peut entraîner des remontées de températures du produit. Pour permettre une réfrigération uniforme dans les frigos, il faut éviter de tasser les carcasses pour que l'air froid puisse circuler.

Le poids des carcasses à l'abattoir est élevé : 104 kilos en moyenne.

Le coût d'abattage est élevé : 20 centimes d'€ par kilo de carcasse.



Mesure du pH ultime dans le jambon, 18 heures au moins après l'abattage



Les camions frigorifiques utilisés pour le transport des carcasses doivent être le plus froids possible au moment du chargement, surtout s'ils ne sont pas équipés d'un groupe de réfrigération.

Le niveau d'hygiène

Le niveau d'hygiène de l'atelier a été évalué par des contrôles de l'efficacité du nettoyage et de la désinfection. Un contrôle visuel et un contrôle microbiologique semi-quantitatif par boîte contact ont été réalisés sur 10 sites :

- sites à risque moyen : mur de la salle de découpe, mur de la chambre froide et paroi du camion frigo ;
- sites à risque élevé : hachoir, malaxeur, poussoir, table de travail, bac à viande, couteau et feuille.

La propreté visuelle est en générale bonne (absence de matière organique sur les surfaces) et la propreté microbiologique moyenne (note moyenne 2 qui équivaut à la présence de 10 à 50 colonies sur la boîte contact). 40 % des sites contrôlés étaient bien nettoyés et désinfectés (moins de 10 colonies), 15 % ont été mal nettoyés et désinfectés. Bien que certains matériels soient difficilement nettoyables (poussoir, hachoir,...), ils doivent néanmoins faire l'objet de soins spécifiques car ils représentent des risques élevés de contamination. Aucun atelier ne présente un nettoyage désinfection très mauvais (note moyenne supérieure à 3, soit plus de 150 colonies), 5 % seulement des ateliers présentent un bon nettoyage désinfection.

Les besoins et les attentes

Lorsqu'on interroge les éleveurs sur leurs besoins, un quart souhaite avoir des informations sur les règles d'hygiène, un tiers a des besoins d'ordre technique (trans-

formation essentiellement), 20 % sur la commercialisation et 10 % sur les aspects économiques. Spontanément, les éleveurs estiment qu'ils ont peu de besoins, ils considèrent bien connaître leur métier, surtout s'ils sont installés depuis plusieurs années. Au cours des discussions, de nombreux besoins sont inexprimés, notamment sur des sujets comme l'organisation du travail, les problèmes de qualité de la matière première. Ces sujets sont pourtant davantage prioritaires pour l'activité que l'élaboration de nouveaux produits ou la recherche de nouveaux débouchés. Lorsque les contrôles du nettoyage-désinfection sont juste satisfaisants, le manque d'information et de formation peut être mis en cause. L'organisation de la journée de travail doit prévoir un temps incompressible réservé au nettoyage-désinfection, qui a tendance à être rogné dans les faits.

Se pencher sur d'autres techniques de transformation ou de nouveaux produits pour pallier une matière première moyenne, n'est pas une démarche prioritaire.

Les éléments de rentabilité

Les investissements

Il a été difficile d'obtenir un chiffre précis des investissements. Ceux-

ci sont très variables d'un atelier à l'autre. Ils sont surtout liés à la taille de l'atelier (volume transformé, type d'agrément) mais aussi à la construction d'un bâtiment neuf ou à l'aménagement d'un bâtiment existant, à la part d'auto-construction (qui peut être très importante), au mode de vente (véhicule et vitrines réfrigérés pour les marchés)...

Le minimum se situe à 7 600 € pour 270 porcs transformés, et le maximum autour de 610 000 € pour plus de 1 000 porcs transformés par an. Dans le premier cas, il s'agit de l'aménagement par l'éleveur d'un bâtiment existant, dans le second, de la construction par un entrepreneur d'un bâtiment neuf aux normes CEE.

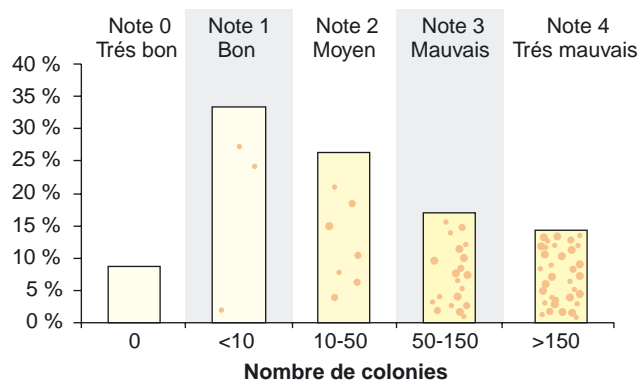
Le produit moyen

Le produit moyen par porc est le seul critère économique connu. Il se situe dans notre échantillon à 490 € environ par porc, avec un minimum déclaré de 305 € et un maximum de plus de 760 €. Ce chiffre est à rapprocher des 520 € par porc annoncés dans le Massif Central pour des produits secs. Il est également proche du prix moyen de 470 € que l'on peut calculer (pour un porc de 95 kg et 62 TVM à 1,2 € du kg carcasse) à partir d'un coefficient multiplicateur de 3,5, utilisé dans certains projets.

Un quart des éleveurs souhaite avoir des informations sur les règles d'hygiène, un tiers a des besoins d'ordre technique.

L'organisation de la journée de travail doit prévoir un temps incompressible réservé au nettoyage-désinfection.

Le minimum d'investissement observé se situe à 7 600 € pour 270 porcs transformés.



Répartition des notes de propreté microbiologique sur les sites contrôlés



Le produit moyen par porc se situe dans cet échantillon à 490 € environ par porc.



La grande disparité s'explique par le type de produits élaborés, des produits tels que le jambon sec tranché se vendant jusqu'à 4 fois plus cher que la viande fraîche. Mais les produits élaborés ont des coûts de transformation beaucoup plus élevés, sans parler des immobilisations liées au stockage (conserves) ou au séchage (jusqu'à un an pour les jambons). Un autre élément à prendre en compte pour pondérer le chiffre d'affaires moyen par porc, est le poids des carcasses qui varie de 80 à 160 kilos.

Le produit moyen par porc dépend du chiffre d'affaires, qui varie, dans cet échantillon, de 30 500 € à plus de 610 000 €.

Les marges

La plupart des éleveurs prennent en compte les charges opérationnelles liées à la transformation et à la commercialisation, mais les charges de structure ne sont souvent pas formellement identifiées. Le coût de production des porcs, qui constitue une charge importante, est souvent sous-évalué. Il permet de donner une indication sur le niveau de technicité de l'atelier de production. Certains ont un atelier de production compétitif (notamment des naisseurs-engraisseurs qui ne transforment qu'une partie de leur production), mais d'autres ont vraisemblablement des coûts de production supérieurs à 2,3 € du kilo de carcasse (bio, races locales, engraisseurs en diversification, porcs de plus de 140 kg carcasse). Ces coûts de production élevés pénalisent fortement la marge réalisée car ils sont rarement complètement répercutés sur le prix de vente.

Malgré les incertitudes, la marge directe moyenne doit se situer autour de 122 € par porc, avec un minimum de 30 € et un maximum de 365 €. Cette valeur est inférieure aux 170 € calculés pour

la commercialisation de produits secs dans le Massif Central. Là aussi, le type de produits et le poids de carcasse devraient être pris en compte pour pondérer la marge directe, de même que la part de main d'œuvre salariée et le volume transformé.

Dans le cas des éleveurs de porcs qui ne transforment qu'une partie des porcs produits, il est possible que certains aient une marge directe plus faible sur les porcs qu'ils transforment que sur ceux qu'ils produisent pour le circuit classique. Ceci paraît, au premier abord, moins rentable, mais cette marge est indépendante des cours du porc et de ses fluctuations. De plus, cette activité peut permettre l'installation d'une personne sur l'exploitation.

Les marges doivent être interprétées avec précaution car dans les ateliers de taille importante, avec de la main d'œuvre salariée, les marges sont souvent plus faibles qu'avec des ateliers de petite taille utilisant de la main d'œuvre familiale. Mais, en raison du nombre de porcs transformés plus important, les ateliers de taille importante peuvent dégager un revenu supérieur.

La rentabilité de l'activité et le revenu

Un des critères utilisé pour estimer la rentabilité d'une activité est la rémunération du travail, ce qui nécessite d'estimer le temps passé à l'activité production-transformation-vente. Cette estimation est difficile lorsque la main d'œuvre n'est pas salariée (familiale, GAEC, ...) et que plusieurs personnes sont concernées. De plus, le nombre de personnes concernées par l'activité n'est pas suffisant puisqu'il ne tient pas compte du volume horaire, alors qu'il n'est pas rare de voir des exploitants travailler plus de 50 heures par semaine. Il n'a donc pas

été possible d'estimer cet indicateur, qui, pour beaucoup, n'a pas d'importance.

En effet, le revenu dégagé par l'activité est souvent le seul critère qui compte pour les éleveurs. Leur appréciation de la rentabilité de la transformation dépend donc du revenu, principal ou complémentaire, dont ils peuvent disposer. Certains peuvent paraître satisfaits avec 500 € par mois pour le conjoint travaillant à plein temps à la transformation, une petite partie seulement des porcs produits étant transformés, d'autres le seront avec 1 500 € sur l'année pour une activité saisonnière en diversification, alors que certains voudront toucher plus que l'équivalent d'un Smic.

Le prix de vente

Le prix de vente des différents produits transformés et commercialisés détermine le chiffre d'affaires. Il devrait prendre en compte le coût de la matière première, le temps nécessaire à son élaboration, les consommables utilisés (ainsi que l'énergie), et l'immobilisation (produits secs notamment). Dans les faits, les prix de vente sont rarement déterminés de cette façon, même si le temps de travail (différence entre viande avec os ou sans os) et les consommables (prix des verrines pour les conserves) sont pris en compte.

Le prix de vente est en fait déterminé en fonction des prix pratiqués par le marché local (artisans charcutiers ou bouchers, grandes et moyennes surfaces, concurrents). Les prix de produits frais, cuits, secs et en conserve ont été relevés chez une trentaine d'éleveurs. Dans l'ensemble, les écarts constatés sont plutôt faibles sur les produits frais, ils augmentent avec le degré d'élaboration. Lorsque les produits proviennent de porcs sortant du schéma «classique», en

Le revenu dégagé par l'activité est souvent le seul critère qui compte pour les éleveurs.

La marge directe moyenne doit se situer autour de 122 € par porc.



Prix moyens pratiqués sur des produits issus de porcs standards (hors bio et races locales)

	Prix moyen (F/kg)	Prix moyen (€/kg)
Produits Frais		
Rôti	51	8,69
Côte de porc	41	6,25
Saucisse	47	7,16
Chair à saucisse	41	6,25
Filet mignon	68	10,36
Produits Cuits		
Pâté campagne	52	7,93
Rillettes	66	10,06
Boudin	42	6,40
Jambon cuit	80	12,19
Produits Secs		
Jambon entier	66	10,06
Jambon désossé	93	14,18
Jambon tranché	122	18,60
Saucisson	107	16,31
Saucisse	98	14,94
Conserves		
Pâté de campagne	65	9,90
Rillettes	78	11,89
Boudin	60	9,15

particulier les porcs bio et les races locales, les prix pratiqués sont souvent beaucoup plus élevés (au moins 50 % plus chers).

Conclusion

Cet état des lieux a permis de révéler la diversité et la complexité des élevages qui réalisent la transformation et la commercialisation totale ou partielle des porcs produits sur leur exploitation.

Chaque exploitation est unique, en raison de l'historique, de la philosophie, de la localisation et des facteurs humains et économiques des éleveurs-transformateurs. Chaque structure s'est orientée vers la solution qui paraissait la plus adaptée à ses contraintes.

Au-delà de ces différences apparentes, il est possible de cerner des caractéristiques communes et plusieurs groupes peuvent se dessiner en fonction des critères choisis : l'orientation et la taille de l'atelier

porc ou le nombre de porcs transformés et commercialisés.

Le critère le plus intéressant à utiliser pour caractériser les exploitations engagées dans la transformation et la commercialisation est le pourcentage de porcs transformés par rapport au nombre de porcs produits.

Les 3 groupes identifiés

Groupe 1 : naisseurs engraisseurs de taille importante transformant – de 50 % des porcs depuis peu de temps

Un tiers des exploitations transforme moins de 50 % des porcs qui sont produits par l'élevage. Pour ces élevages, la production de porcs charcutiers reste l'activité principale. Il s'agit surtout de naisseurs-engrailleurs (à 80 %), en forme sociale plutôt collective (GAEC,...). Ils produisent plus de 2 000 porcs par an, les porcs sont plutôt élevés sur caillebotis (total

ou partiel). Malgré le nombre important de porcs produits, le nombre de porcs transformés est légèrement inférieur à la moyenne avec 5 porcs transformés par semaine, et près de 3 UTH travaillent à la transformation et à la vente. Dans cette catégorie, on retrouve essentiellement des élevages qui se sont lancés récemment dans l'activité de transformation-vente ; près des deux-tiers des exploitations installées à partir de 2000 transforment moins de 50 % de leur production.

Groupe 2 : engraisseurs de petite taille transformant + de 75 % des porcs depuis longtemps

La moitié des exploitations transforme plus de 75 % des porcs produits ; leurs revenus dépendent beaucoup de l'activité transformation-vente. Ce sont essentiellement des engraisseurs, sauf cas des races locales, en exploitation individuelle. Les ateliers porc sont de petite taille, près de 300 porcs produits par an. Avec 6 porcs transformés par semaine, la main d'œuvre est légèrement supérieure à 3 UTH pour la transformation et la vente. L'activité est plutôt ancienne, puisque les deux-tiers des ateliers installés avant 1990 transforment plus de 75 % de leur production.

Groupe 3 : catégorie intermédiaire

Les exploitations qui transforment entre 50 et 75 % des porcs qu'ils produisent sont peu nombreuses (moins de 15 %). Elles se trouvent généralement dans une situation intermédiaire par rapport au nombre de porcs transformés qui est plus important avec 7,5 porcs par semaine en moyenne ; la main

Lorsque les produits proviennent de porcs sortant du schéma «classique», (bio, races locales), les prix pratiqués sont au moins 50 % plus chers.



Les écarts constatés sont plutôt faibles sur les produits frais, ils augmentent avec le degré d'élaboration.



La demande de références pour les projets d'installation est forte de la part des techniciens et des éleveurs eux-mêmes.

Ces données pourraient permettre aux éleveurs d'améliorer la rentabilité de l'activité en déterminant les points critiques.

d'œuvre est équivalente à la moyenne avec 3 UTH.

Perspective

En ce qui concerne l'aspect économique, il apparaît nécessaire d'approfondir la connaissance des caractéristiques économiques des élevages engagés dans la transformation et la commercialisation de leurs porcs.

La demande de références pour les projets d'installation est forte de la part des techniciens de Chambre d'Agriculture et des éleveurs eux-mêmes. Ces références sont impor-

tantes car tous les projets ne sont pas viables et, en l'absence de données, des éleveurs peuvent se lancer et se trouver dans des situations difficiles. Inversement, certains projets ont du mal à se concrétiser ou prennent du retard car les banques demandent des chiffres précis, les estimations réalisées par les éleveurs ne suffisent pas.

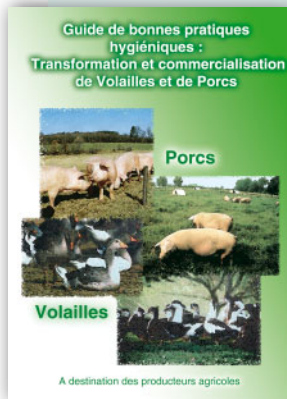
Ces données sont également nécessaires pour le suivi des résultats des exploitations, notamment pour les centres de gestion et les comptables. Elles pourraient permettre aux éleveurs d'améliorer la rentabilité de l'activité en déter-

minant les points critiques, et de prévenir certaines difficultés (par exemple problèmes de trésorerie liés aux immobilisations importantes et longues pour les produits secs). Elles amélioreraient la vision à moyen et long terme des éleveurs sur leur activité.

Il apparaît nécessaire de centraliser au niveau régional ou national les données recueillies pour obtenir de véritables références. Au niveau régional ou national, il sera possible de dégager des caractéristiques communes et établir des références, au-delà des spécificités locales. ■

Contact

brice.minvielle@itp.asso.fr
pierre.frotin@itp.asso.fr



Le Guide de Bonnes Pratiques Hygiéniques pour la transformation et la commercialisation des volailles et des porcs

Le Guide de Bonnes Pratiques Hygiéniques pour la transformation et la commercialisation des volailles et des porcs, réalisé à la demande de l'ANDA édité par l'ITP constitue l'outil de référence pour les producteurs-transformateurs. Ce guide contient les informations techniques essentielles pour les éleveurs. Il fournit les réponses à la plupart des problèmes rencontrés et des besoins exprimés sur l'hygiène et les techniques de transformation. Il est diffusé par l'ITP et l'ITAVI auprès des éleveurs lors

de formations, par les Chambres d'Agriculture et l'enseignement agricole. Dans la mesure où le guide est validé par l'Administration comme Guide de Bonnes Pratiques Hygiéniques, son application est volontaire pour les ateliers qui dépendent de l'Arrêté du 9 mai 1995 réglementant l'hygiène des aliments remis directement au consommateur (Article 27). En revanche, ceux qui bénéficient ou qui veulent bénéficier d'une dispense d'agrément sanitaire ont l'obligation de s'y référer (Arrêté du 8 septembre 1994, Article 6).

La contribution de l'ITP à la diffusion du Guide de Bonnes Pratiques Hygiéniques et à la formation vise à améliorer les connaissances, tant au niveau de l'élevage, où les fondamentaux (alimentation, mise à jeun,...) se doivent d'être maîtrisés, que de la transformation.

Commande par fax 01 40 04 53 77 ou site internet www.itp.asso.fr
35 € - 260 pages couleurs