



Elevages transformant et commercialisant leurs porcs

1^{ère} partie : caractéristiques techniques des exploitations*



* Période 2004-2006. La seconde partie : Rentabilité économique des exploitations sera présentée dans un prochain article dans *TechniPorc* N°4 de juillet-août 2006. Cet article fait suite à celui rédigé en 2003 (*TechniPorc*, vol.26, N°4) par Brice Minvielle : «Éleveurs transformant et commercialisant leurs porcs : Synthèse d'enquêtes et de diagnostics techniques»

Avec les récentes mutations de l'agriculture devant faire face à de nouvelles contraintes (gestion de l'espace rural, environnement, ...) et à la remise en cause de certains modèles de production, la différenciation de débouché par la transformation et la commercialisation des porcs en vente directe attire de plus en plus. La transformation à la ferme permet d'installer des jeunes, de créer des emplois et de maintenir des commerces en zones rurales. Elle participe à l'amélioration de l'image de la production porcine et répond aux exigences des consommateurs en terme de traçabilité notamment.

Fin 1998, un comité de pilotage « Produits Fermiers » a été mis en place au sein de l'AN-DA (aujourd'hui la DAR), associant les représentants de l'APCA, de la FNSEA, du CNJA, de la Confédération Paysanne, de la FNCIVAM, de TRAME, de la DGER et de la DGAI. Celui-ci avait pour objectifs de favoriser une meilleure organisation du travail engagé par les différents organismes, de développer les échanges et une valorisation accélérée des résultats acquis et de répondre plus efficacement aux préoccupations des producteurs.

Sous cette impulsion, l'ITP a intégré dès 1999 les productions fermières dans son programme de recherche et développement à travers des actions de diversification des productions et un appui aux entreprises des régions à faible

densité. Depuis, l'ITP a ainsi notamment participé à l'élaboration de l'outil d'analyse des indicateurs de rentabilité des productions fermières (groupe de travail TRAME) et à la **rédaction et diffusion du Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène pour la transformation et la commercialisation de volailles et de porcs** (2001).

En juillet 2000, un premier questionnaire avait été conçu afin d'essayer d'établir les caractéristiques de l'atelier Production de porcs, l'atelier Transformation et l'atelier Vente. L'exploitation de 90 questionnaires avait permis de **mieux caractériser les éleveurs concernés** par cette activité de transformation et de commercialisation et de déterminer leurs besoins et attentes, afin de mieux les accompagner dans leurs activités.

¹Stagiaire ENESAD (Dijon)

Résumé

Pour définir des catégories d'exploitations, cette étude a pris en compte l'orientation, le nombre de porcs transformés et commercialisés, ou le nombre d'ETP nécessaire à la transformation et à la vente. Le pourcentage de transformation, c'est-à-dire le rapport : nombre de porcs transformés sur le nombre de porcs produits, est le critère qui caractérise le mieux les ateliers qui transforment et vendent des porcs produits sur la ferme. 3 groupes ont été identifiés : les exploitations qui transforment moins de 50 % des porcs produits sur l'exploitation ; plus de 75 % des porcs ou entre 50 et 75 %. On constate une nette progression du groupe « charcutiers » au détriment du groupe « éleveurs ». Ce qui, sous réserve que les échantillons étudiés en 2001 et 2005 soient comparables et représentatifs de la population, montre que la tendance est à une spécialisation de l'activité « transformation à la ferme ». Cette typologie contribuera à formuler des hypothèses pour expliquer les résultats économiques des ateliers.

Pierre FROTIN
Cédric GERAULT¹
Michel BOUYSSIÈRE
Brice MINVIELLE



L'ITP a intégré les productions fermières dans son programme de recherche et développement à travers des actions de diversification des productions et un appui aux entreprises des régions à faible densité.

Les principales conclusions, marquées par de fortes disparités, étaient que les exploitations réalisant la transformation et la vente de leurs porcs sont plutôt de taille réduite (1200 p/an) avec des modes de production essentiellement alternatifs (litière, plein air). Il y a une forte représentation d'éleveurs en FAF et de races locales. La proportion de porcs transformés est très liée à l'orientation de l'élevage. L'atelier de transformation est souvent de type individuel et bénéficie d'une dispense d'agrément sanitaire européen ; il emploie souvent plus d'une personne. Les produits commercialisés sont nombreux : frais, secs, cuits, conserves, fumés et vendus principalement en direct. Les arguments de vente sont liés aux conditions de production : alimentation, plein air, race locale... La motivation à l'installation pour ce type d'activité est essentiellement d'ordre économique (voir article TechniPorc, vol. 26, N°4, 2003).

Une première approche économique, faisant également apparaître de grandes disparités, avait également été réalisée.

La problématique

Suite à cette première série d'enquêtes dont l'objectif était de dégager des typologies liées à l'activité, il apparaissait nécessaire de préciser la connaissance **des caractéristiques économiques (rentabilité, investissements, etc...)** des élevages engagés dans la transformation et la commercialisation de leurs porcs.

Ces données sont nécessaires pour les projets d'installation et le suivi des résultats des exploitations (centres de gestion...). Elles peuvent également permettre aux éleveurs d'évaluer la rentabilité

de leur activité, de déterminer les **points de levier**, et de prévenir certaines difficultés, par exemple de trésorerie (immobilisations en charcuterie sèche). Ces données doivent également améliorer la vision à moyen et long terme des éleveurs sur leur activité.

Pour répondre à ce besoin de références, un groupe de travail regroupant l'ITP, les Chambres d'Agriculture, le CERD, l'ITAVI et TRAME a élaboré un outil de collecte et d'analyse des données économiques des productions fermières (2004, 2005). Des enquêtes doivent être réalisées à l'échelle nationale pour tous les types de productions. La partie concernant la production porcine a été confiée à l'ITP.

L'enquête

La conception de l'enquête sur la rentabilité des productions fermières a fait l'objet de concertations entre TRAME, l'ITP, les Chambres Régionales d'Agriculture, le CERD. Elle porte sur : l'exploitation, les ateliers (production, transformation, vente), le travail, les investissements, les ventes, les charges de fonctionnement, et le contexte et les perspectives.

En 2005, 50 enquêtes ont été réalisées. Cette première partie présente l'analyse des résultats du questionnaire qui porte sur :

- **L'exploitation** : les activités de l'exploitation, le nombre d'ha de SAU, la taille du troupeau, le

nombre d'UTH, l'âge des exploitants, la forme juridique etc...

- **Les ateliers (production, transformation, vente)** : nombre de porcs charcutiers produits par an, mode de production, poids vif, coût de production relatif à la période d'engraissement, coûts d'abattage et de transport, poids de carcasse, type d'atelier de transformation, nombre de porcs transformés par an, types de produits, modes de vente, moyens de communication à la vente, type de clientèle...

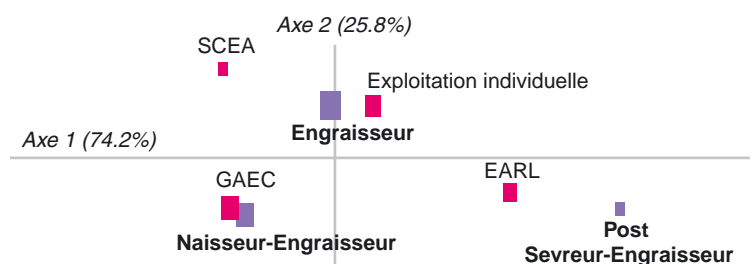
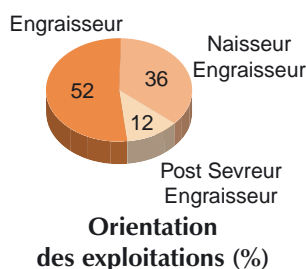
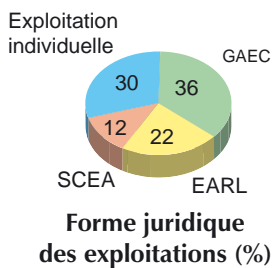
Une typologie des éleveurs et une description technique des ateliers visités ont ainsi pu être dressées et comparées à la première série d'enquêtes, afin d'observer les évolutions techniques et organisationnelles entre 2001 et 2005.

Caractérisation des exploitations

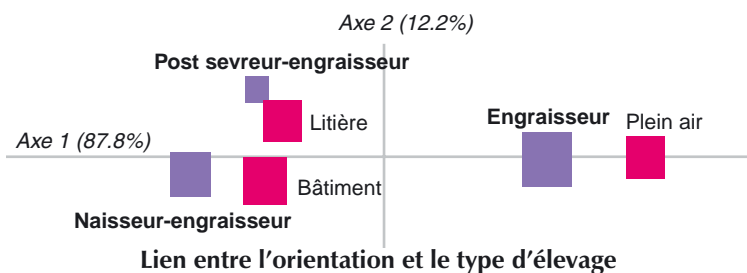
L'atelier Porc

Orientation et statut

Un peu plus de la moitié des exploitations a une orientation de type engraisseur et 36 % ont une activité de naisseur-engraisseur. En 2001, la moitié des exploitations avait une orientation de type naisseur-engraisseur et 40 % avaient uniquement une activité d'engraisseur. Sous réserve que les échantillons de 2001 et 2005 soient représentatifs, l'augmentation de la part des engraisseurs peut s'expliquer par deux phéno-



Lien entre l'orientation et la forme juridique des exploitations



Lien entre l'orientation et le type d'élevage

mènes : une spécialisation par un transfert de la main d'œuvre lié à l'augmentation de l'activité transformation, ou une nouvelle activité avec création d'un atelier engraissement destiné exclusivement à la transformation. Les engraisseurs ont surtout un statut individuel alors que les naisseurs-engraisseurs sont plutôt de forme sociétaire ou collective (beaucoup de type GAEC dans l'échantillon) qui s'explique par la taille des ateliers.

Taille de l'atelier

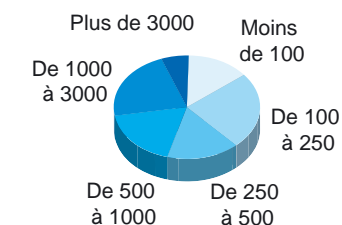
Le nombre moyen de porcs produits par an (environ 890) cache de grandes disparités : 14 % des exploitations produisent moins de 100 porcs charcutiers par an et 28 % plus de 1000. Ceci s'explique par l'orientation des élevages : les engraisseurs produisent en moyenne moins de 300 porcs par an alors que près de 1 900 porcs sont produits par les naisseurs engraisseurs, chiffres équivalents à ceux observés en 2001.

Orientation et nombre moyen de porcs charcutiers

Orientation	Nombre de porcs
Naisseur-Engraisseur	1 849
Post-Sevrer Engraisseur	691
Engraisseur	260
Ensemble	884

Mode d'élevage

Plusieurs modes d'élevage peuvent co-exister au sein d'une exploitation : caillebotis intégral, caillebotis partiel, litière, plein air,



Nombre de porcs charcutiers produits par an et par exploitation

semi plein air. Dans l'échantillon, plus des deux tiers des exploitations ont un mode de production en bâtiment (caillebotis, litière). Le tiers restant utilise le plein air, étroitement associé aux engraisseurs.

Type d'élevage et importance de l'activité porc

Type d'élevage	Nbre de porcs moy.
Bâtiment	1 172
Plein air	213
Ensemble	884

Les exploitations plein air produisent en moyenne par an près de 6 fois moins de porcs charcutiers que les élevages en bâtiment (caillebotis et litière compris), résultats équivalents à ceux de 2001.

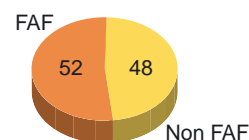
Alimentation

Avec plus de la moitié des exploitations de l'échantillon, la pro-

portion des élevages travaillent en FAF (fabrication d'aliment à la ferme) est plus importante qu'en 2001. Le choix de la FAF est lié à l'orientation de l'exploitation. Les naisseurs-engraisseurs ont davantage tendance à fabriquer leur aliment alors que les engraisseurs achètent leur aliment engraissement. Ceci peut s'expliquer par le nombre de porcs charcutiers produits annuellement selon l'orientation : les engraisseurs produisent moins de porcs charcutiers et ont également moins de SAU pour produire des céréales en quantité.

Groupement

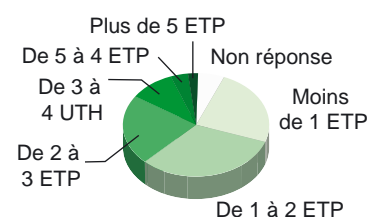
Plus de la moitié des élevages font partie d'un groupement de producteurs ou d'une coopérative. Ce sont majoritairement des naisseurs-engraisseurs et des post sevrer-engraisseurs. Les engraisseurs ont tendance à ne pas être adhérents d'un groupement.



Part d'éleveurs de l'échantillon en FAF (%)

Main d'œuvre

Dans cet échantillon, le nombre moyen d'ETP consacré à l'atelier porc (production) est de 1,6. Le quart des exploitations emploie moins d'un ETP et 16 % en emploient plus de trois. Le nombre



Nombre moyen d'ETP pour l'atelier Production

Prix de l'aliment engraissement pour les éleveurs FAF et non FAF

	prix (€/kg)
FAF	0,16
Non FAF	0,20
Ensemble	0,18

Lien entre le prix de l'aliment engraissement et l'achat ou non d'aliment

Prix (€/kg)	Moins de 0,14	De 0,14 à 0,17	De 0,17 à 0,21	De 0,21 à 0,25	Plus de 0,25	TOTAL
OUI	1	4	10	8	1	24
NON (faf)	5	15	3	2	1	26
TOTAL	6	19	13	10	2	50

La dépendance est très significative.



d'ETP consacré à l'atelier Porc ne semble pas être lié à l'orientation, ni au nombre de porcs charcutiers produits annuellement.

L'atelier Transformation

Structure

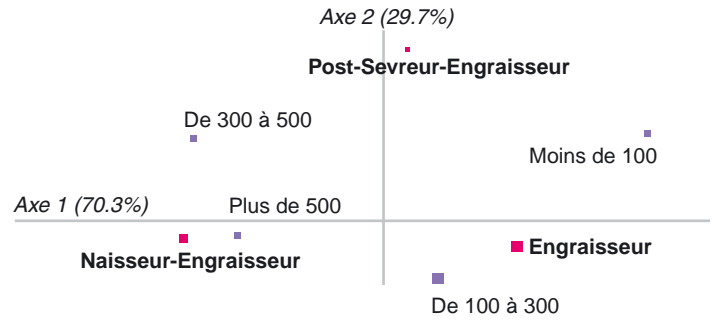
La transformation des porcs se fait à 72 % dans des ateliers individuels, les 28 % restant se répartissant entre des structures collectives (Coopérative, CUMA, Atelier Relais Intercommunal) ou du travail à façon (prestation de service chez un autre éleveur ou boucher). Le statut juridique de l'atelier de transformation est identique, dans 62 % des cas, à celui de l'exploitation. Dans plus de 9 cas sur 10, le démarrage de l'atelier de transformation fait référence à une création de l'activité et non à une reprise. Dans plus de 9 cas sur 10, le démarrage de l'atelier de transformation fait référence à une création de l'activité et non une reprise et cette activité est continue toute l'année.

Volume

Le volume moyen transformé se situe à environ 350 porcs en moyenne par an, ce qui correspond à 7 porcs par semaine (sur 50 semaines d'activité). Ce même volume était de 300 porcs par an, soit 6 porcs par semaine en 2001. De grandes disparités sont observées puisque 60 % des ateliers transforment moins de 300 porcs par an (≥ 6 porcs/semaine) et 22 % en transformant plus de 500 (≥ 10 porcs/semaine).

Orientation

Le nombre de porcs transformés est en partie lié à l'orientation et donc au nombre de porcs produits. Les naisseurs-engraisseurs transforment 50 % de porcs de



Lien entre l'orientation et le nombre de porcs transformés

plus que les engraisseurs (525 contre 233 porcs/an). Le volume moyen transformé par les naisseurs-engraisseurs est de 50 % plus élevé qu'en 2001 (340 p/an), alors que le volume est resté comparable pour les engraisseurs. Cette augmentation explique l'accroissement du volume moyen observé entre 2001 et 2005.

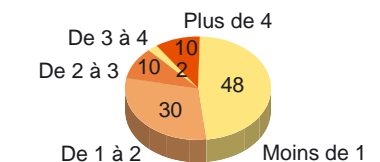
cet échantillon, est très significativement (coefficient de corrélation $R = 0,73$) lié au nombre de porcs transformés annuellement :

$$\text{Volume transformé} = 180 \text{ porcs} \times \text{ETP}_{\text{transfo}} + 65 \text{ porcs}$$

Une personne ne réalisant que la transformation est capable de transformer plus de 4,5 porcs par semaine, soit 50 % de plus qu'en 2001. L'augmentation de l'activité de transformation et de la taille des ateliers se traduit par une forte spécialisation de la main d'œuvre, vraisemblablement accompagnée d'investissements matériels.

Orientation et volume transformé

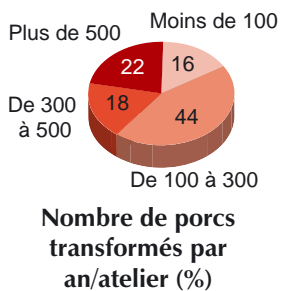
	Porcs/an
Naisseur Engraisseur	525
Post Sevreur Engraisseur	269
Engraisseur	233
Moyenne ensemble	343



Nombre d'ETP transformation travaillant sur l'exploitation (%)

Agrément sanitaire

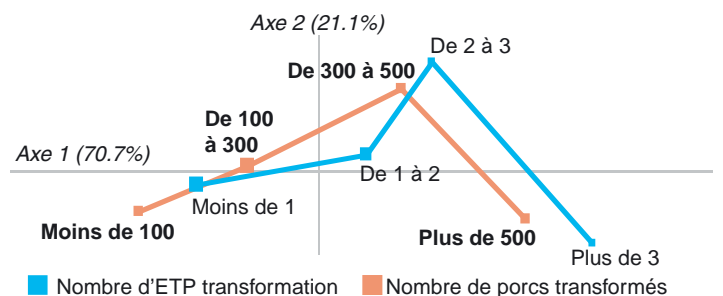
Un peu plus du tiers des ateliers de transformation ont un agrément



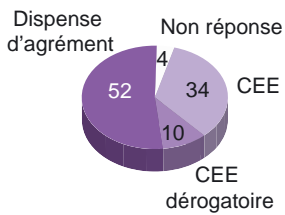
Nombre de porcs transformés par an/atelier (%)

Main d'œuvre

En moyenne sur l'année, 1,5 ETP travaillent sur l'atelier de transformation. Près de la moitié (48 %) des ateliers déclare employer moins d'1 ETP et 22 % plus de 2 ETP. Le nombre d'ETP déclaré à l'atelier de transformation, pour



Lien entre le nombre de porcs transformés et le nombre d'ETP déclaré à l'atelier de transformation



Type d'agrément sanitaire (%)

ment sanitaire européen mais **plus de la moitié ont une dispense d'agrément**. L'obtention ou non d'un agrément sanitaire dépend des quantités traitées et du marché visé, mais surtout du niveau d'exigence concernant le respect des règles d'hygiène. Dans tous les cas l'atelier doit obtenir l'accord des Services Vétérinaires.

Type d'agrément sanitaire et nombre de porcs transformés par atelier

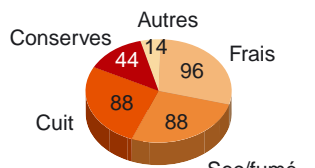
Type d'agrément	Volume transformé
CEE	467
CEE dérogatoire	391
Dispense d'agrément	263
Ensemble	343

L'agrément sanitaire européen permet une commercialisation sur l'ensemble du territoire européen, et à des tiers sans limitation. Pour les ateliers avec une dispense d'agrément, la distribution des produits se fait directement au consommateur, et sous conditions à des intermédiaires. La détention d'un agrément sanitaire est liée au volume transformé puisque les ateliers en dispense d'agrément sanitaire transforment 50 % de moins de porcs que les ateliers avec un agrément sanitaire européen.

Produits transformés

Les ateliers vendent souvent des produits avec des niveaux d'élaboration différents : **96 % vendent de la viande fraîche**, 88 % du sec/fumé et du cuit, des conserves pour

un peu moins de la moitié (44 %). Pour les produits frais, **96 % des ateliers les vendent sous forme de viande découpée**, 88 % sous forme de saucisses, 54 % sous forme de chair à saucisse, 32 % sous forme de demi-carcasse. Pour les produits salés, ce sont majoritairement des saucissons secs et des jambons secs alors que pour les produits cuits, il s'agit de pâtés, boudins et rillettes.



Type de produits réalisés (%)

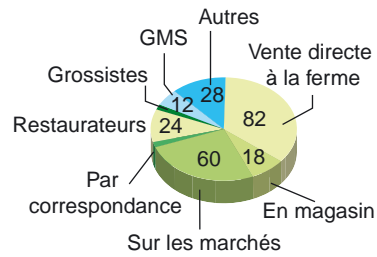
L'atelier Vente

Structure

Deux modes de vente peuvent coexister mais la vente reste très **majoritairement réalisée de manière individuelle, à la ferme et sur les marchés**, même si pour 42 % des ateliers, la vente a lieu également dans des magasins collectifs.

Circuits de commercialisation

La vente directe à la ferme est réalisée dans 82 % des ateliers interrogés. La vente sur les marchés se positionne directement après avec 60 % des ateliers visités. Viennent ensuite, mais de manière beaucoup moins représentative, d'autres circuits de commercia-



Mode de vente choisi (%)
(plusieurs réponses possibles)

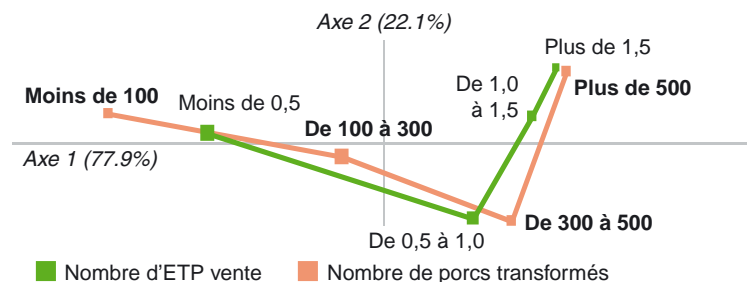
lisation, comme pour 28 % chez un épicier, en ferme auberge..., qui relèvent du dépôt vente, chez un autre agriculteur, restaurateurs (24 %).

Le mode de vente est lié à l'agrément sanitaire de l'atelier de transformation. Parmi les élevages réalisant la vente directe à la ferme ou sur les marchés, la moitié a un agrément sanitaire européen ou européen dérogatoire. En revanche, les ateliers qui vendent à des grossistes ou à des GMS ont tous ou presque un agrément de type européen.

Main d'œuvre

En moyenne sur l'année, près de **0,80 ETP travaille sur l'atelier Vente**. 42 % des ateliers déclarent employer moins de 0,50 ETP et 14 % plus d'1,5 ETP. Le lien entre le nombre d'ETP « Vente » déclaré et le nombre de porcs transformés annuellement est moyennement significatif (coefficient de corrélation R = 0,51) :

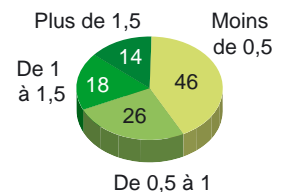
$$\text{Volume vendu} = 297 \text{ porcs} \times \text{ETP}_{\text{vente}} + 115 \text{ porcs}$$



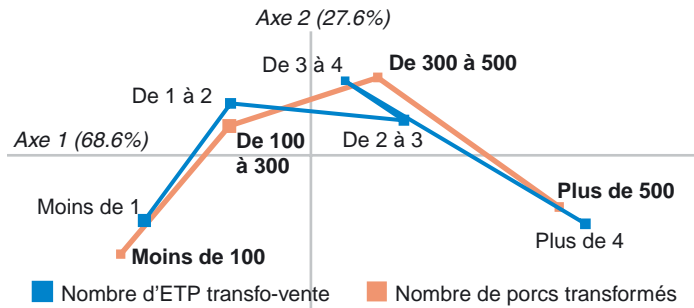
Lien entre le nombre d'ETP vente et le nombre de porcs transformés

Une personne ne réalisant que la transformation est capable de transformer plus de 4,5 porcs par semaine.

Ces dernières années, l'activité de transformation a eu tendance à se développer et la taille des ateliers a augmenté ainsi que les performances des matériels, le niveau d'élaboration et l'optimisation du temps de travail.



Nombre d'ETP vente travaillant sur l'exploitation (%)



Lien entre le nombre d'ETP transfo-vente et le nombre de porcs transformés

Selon cette estimation, une personne ne réalisant que la vente est capable de commercialiser **8 porcs environ par semaine** en moyenne, ce résultat étant de 50 % supérieur à celui observé en 2001. Cette donnée est peu fiable, en particulier lorsque le magasin de vente est attendant au laboratoire de transformation, avec les mêmes horaires de fonctionnement. Dans ce cas, il n'est pas facile pour l'éleveur de préciser le temps passé réellement à la transformation et le temps passé à servir un client ; il est préférable de cumuler les ETP des ateliers transformation et vente.

L'atelier Transformation et l'atelier Vente emploient en moyenne 2,3 ETP ; 28 % ayant moins d'1 ETP et 16 % ayant plus de 4 ETP. Le nombre de porcs transformés et le nombre d'ETP déclaré à la transformation et à la vente sont très significativement liés (coefficient de corrélation $R = 0.75$):

$$\text{Volume transformé et vendu} = 149 \text{ porcs} \times \text{ETP transfo-vente} - 2 \text{ porcs}$$

En moyenne, une personne ne peut assurer seule la transformation et la vente de plus de **trois porcs par semaine**, soit deux fois plus qu'en 2001. Cette augmentation de la productivité sur l'ensemble de l'activité transformation et vente, en accord avec les gains déjà observés au niveau

de la transformation et de la vente, confirme une spécialisation de la main d'œuvre et du matériel, même s'il existe de fortes disparités.

Communication

Les arguments de vente mis en avant par les éleveurs qui ressortent le plus souvent sont : **la production fermière (40 %)**, l'alimentation (34 %), le plein air (30 %). De façon étonnante, 22 % des ateliers déclarent ne mettre en avant aucun élément particulier de différenciation, mais les chiffres rejoignent les observations réalisées en 2001.

Rappelons que l'emploi des termes « ferme » et « fermier » doit

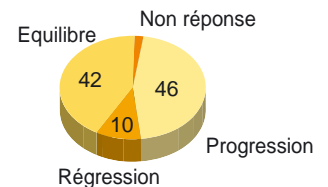
Signes de distinction mis en avant au niveau de la commercialisation (plusieurs réponses possibles)

	Nombre
Bio	3
Labels	0
Races locales	1
Porc fermier	20
Porc Plein Air	15
Porc Lourd	1
Rien de particulier	11
FAF	17
Marque collective	8
porc sur paille	1
TOTAL OBS.	50

Moyens de communication mis en place pour faire connaître les produits

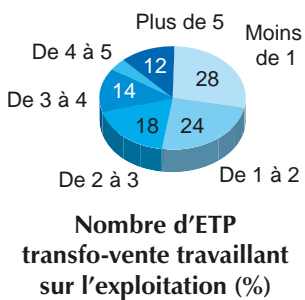
	Nombre
Publicité	25
Signalétique	27
Annonces radio locale	4
Expositions	5
Bouche à oreille	23
Porte ouverte	6
Internet	4
Rien	5
TOTAL OBS.	50

être réservé pour qualifier des produits fabriqués par un agriculteur sur son exploitation avec des ingrédients qui proviennent de la ferme (Code des usages 2005, mentions « porc fermier » et étiquetage « fermier »).



Evolution de la clientèle (%)

Pour faire connaître leurs produits, **54 % des ateliers installent une signalétique sur le bord des routes et des chemins**, 50 % utilisent la publicité (plaquette, brochure...), 46 % estiment que la connaissance de leur produit se fait par le bouche à oreille, et 10 % des ateliers déclarent ne rien faire de particulier. Ils sont 90 % à avoir des clients réguliers, et 20 % ont une clientèle saisonnière. La clientèle est aussi bien rurale que citadine. Concernant l'évolution de l'activité, 46 % déclarent être en progression, 42 % considèrent avoir atteint un équilibre, et 10 % seulement estiment connaître une régression de la clientèle.



Le mode de vente est lié à l'agrément sanitaire de l'atelier de transformation.

En moyenne, une personne ne peut assurer seule la transformation et la vente de plus de trois porcs par semaine.



Conclusion

L'orientation, le nombre de porcs transformés et commercialisés, ou le nombre d'ETP nécessaire à la transformation et à la vente permettent de définir des catégories d'exploitations. Le pourcentage de transformation, c'est-à-dire **le rapport nombre de porcs transformés sur le nombre de porcs produits**, apparaît comme le critère le plus intéressant pour caractériser les ateliers qui transforment et vendent des porcs produits sur la ferme. Il avait été utilisé pour réaliser la première typologie en 2001.

En moyenne les trois-quarts des porcs produits sur l'exploitation sont transformés et commercialisés, mais cette moyenne, très proche de celle observée en 2001, cache de grandes disparités. Ils sont 38 % à transformer la totalité des porcs produits sur l'exploitation, et 12 % transforment moins de 20 % des porcs produits. Ce pourcentage moyen de transformation est souvent lié à l'orientation des exploitations. Les engraisseurs transforment ainsi plus de 95 % de leur production, en raison de la spécialisation de leur activité, l'engraissement étant dédié à la fourniture de porcs pour la transformation et à la vente.

Bien que chaque exploitation soit unique, de par son histoire, sa localisation, ses contraintes, ses facteurs humains et économiques, il est possible de dégager des caractéristiques communes à l'aide du pourcentage de porcs transformés. Trois groupes, selon l'échantillon étudié, se dessinent :

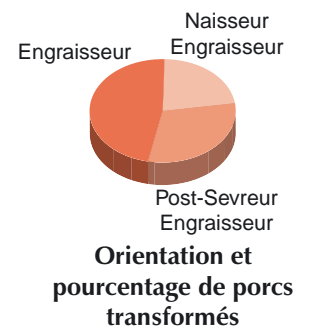
- **Les exploitations qui transforment moins de 50 % des porcs produits sur l'exploitation (« les éleveurs »).** Elles représentent un peu moins du

quart de l'échantillon (1/3 des exploitations étudiées en 2001). Pour ces élevages, la production de porcs charcutiers reste l'activité principale, la transformation-vente ne constitue qu'une diversification. Ce sont majoritairement des **naisseur-engraisseurs** (à 75 %), de forme sociale collective (GAEC). L'installation de ces exploitations est ancienne, dans les **années 80**, et fait référence à une reprise de l'activité des parents, mais l'activité transformation vente a été lancée depuis au moins une dizaine d'années. Elles produisent **plus de 2 000 porcs par an, en bâtiment, sont en FAF et adhèrent à un groupement de producteurs**. Bien que l'activité soit récente, le nombre moyen de porcs transformés pour ces élevages (8 porcs par semaine) et de personnes dédiées à la transformation et à la vente (**2,7 ETP**) est légèrement supérieur à la moyenne de l'échantillon.

- **Les exploitations qui transforment plus de 75 % des porcs produits sur l'exploitation (« les charcutiers »).** Elles représentent la **majorité** de l'échantillon (62 %, plus élevé qu'en 2001). Ce sont essentiellement **des engraisseurs** (à 77 %) en exploitation **individuelle**. Leur installation est récente (après 1995) et est souvent associée à la **création** de l'activité transformation-vente. Ces ateliers sont de **petite taille** avec en moyenne **260 porcs charcutiers produits par an. Ils achètent leur aliment et ne font pas partie d'un groupement de producteurs**. Le nombre de porcs transformés dans ces ateliers (**5 porcs par semaine**) est inférieur à la moyenne de l'échantillon tout comme le nombre moyen d'ETP déclaré (**1,8 ETP**) pour l'activité Transformation-Vente. Dans ce

groupe, le développement de l'activité de transformation et de vente entraîne généralement celui de l'activité production.

- **Les exploitations qui transforment entre 50 et 75 % des porcs produits sur l'exploitation (« les entrepreneurs »).** Elles sont minoritaires et représentent 14 % de l'échantillon (identique en 2001). Cette catégorie est un groupe intermédiaire par rapport aux deux précédents pour de nombreux critères, sauf pour le nombre de porcs transformés et le nombre d'ETP transformation-vente qui sont supérieurs aux moyennes de l'échantillon, respectivement **650 porcs transformés** (13 porcs par semaine) et 4 ETP. Ce sont essentiellement des naisseurs-engraisseurs qui développent la transformation et la commercialisation des porcs produits sur l'exploitation.



Si l'on compare la proportion prise par les catégories d'exploitations entre 2001 et 2005, on constate une nette progression du groupe « charcutiers » au détriment du groupe « éleveurs ». Ce qui, sous réserve que les échantillons étudiés en 2001 et 2005 soient comparables et représentatifs de la population, montre que la tendance est à une spécialisation de l'activité « Transformation à la ferme » avec des éleveurs qui orientent, en terme de volume et de type d'élevage, leur production en fonction





Cette typologie des éleveurs qui transforment et vendent leurs porcs charcutiers sur l'exploitation contribuera à formuler des hypothèses pour expliquer des résultats économiques.

des besoins de l'activité transformation. Ainsi, Les phases de transformation (découpe, préparation) et vente (à la ferme, marché) se sont « professionnalisées » un peu

plus d'où des gains de productivité moyens assez conséquents.

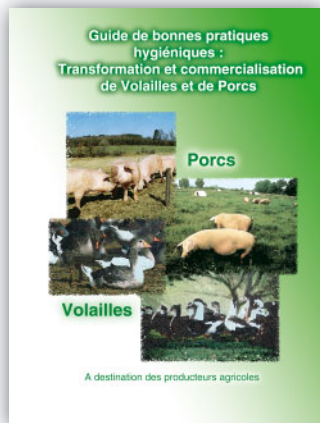
Cette typologie des éleveurs qui transforment et vendent leurs

porcs charcutiers sur l'exploitation contribuera à formuler des hypothèses pour expliquer des résultats économiques (voir prochain article dans TechniPorc n°4/2006). ■

Contact :

pierre.froton@itp.asso.fr

Guide des bonnes pratiques hygiéniques. Transformation et commercialisation de porcs et de volailles



Un outil pratique et complet pour la connaissance et le respect des règles d'hygiène, à destination des éleveurs et des techniciens.

Les connaissances et savoir faire, du pré-abattage jusqu'au conditionnement des produits.

Document de références donnant les principes et techniques relatives à la maîtrise de l'hygiène des produits.

Autocontrôles à réaliser par l'opérateur à chaque stade d'élaboration.

Risques alimentaires, chronologie des bonnes pratiques. Le personnel et la tenue de travail ; les locaux ; le nettoyage et la désinfection ; la chaîne du froid ; le conditionnement ; le traitement thermique ; les modes de production et de transformation ; les contrôles et autocontrôles.

260 pages 21 x 29,7 - Prix 45 euros