

Les 8^{es} RENCONTRES DU FROMAGE FERMIER

.....
Provence - Alpes - Côte d'Azur

Mardi 14 octobre 2014

Carmejane

Le Chaffaut / Digne-les-Bains

La commercialisation des fromages fermiers : éléments d'analyse

*Christine GUINAMARD (Institut de l'Elevage)
Techniciens caprins et ovins-lait PACA (Chambres d'Agriculture
et Syndicat caprin 05)*



Actions de diffusion régionale des filières d'élevage
MAISON RÉGIONALE DE L'ÉLEVAGE PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Avec le soutien financier



Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur



FranceAgriMer

La commercialisation des fromages fermiers : éléments d'analyse



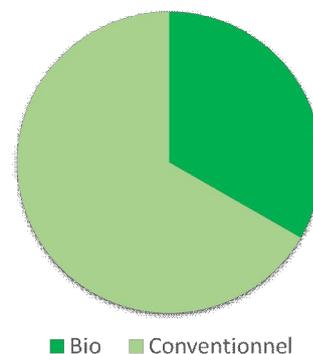
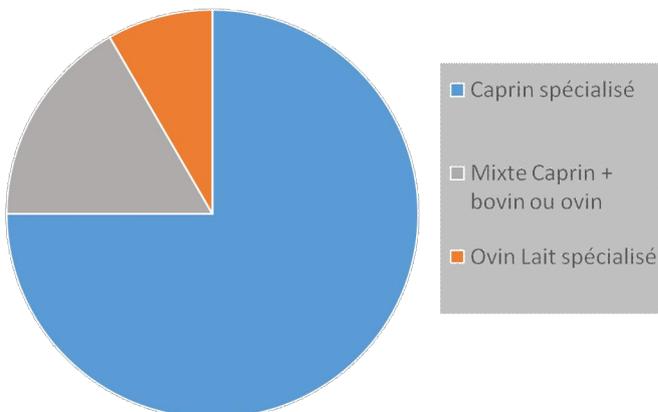
Christine GUINAMARD – Institut de l'Élevage
Equipe technique caprine et ovin lait PACA



1

24 éleveurs de la région suivis

Une majorité d'éleveurs caprins



Un tiers d'éleveurs certifiés Agriculture Biologique

... tous installés depuis plus de 10 ans, avec une commercialisation stabilisée

2

❑ LITRAGE TRANSFORME... 27 600 litres de lait en moyenne

- ❑ 25 700 litres pour les caprins
- ❑ 16 400 litres pour les ovins lait
- ❑ 47 600 litres pour les mixtes avec bovins

❑ CHIFFRE D'AFFAIRE... 67 100 € en moyenne

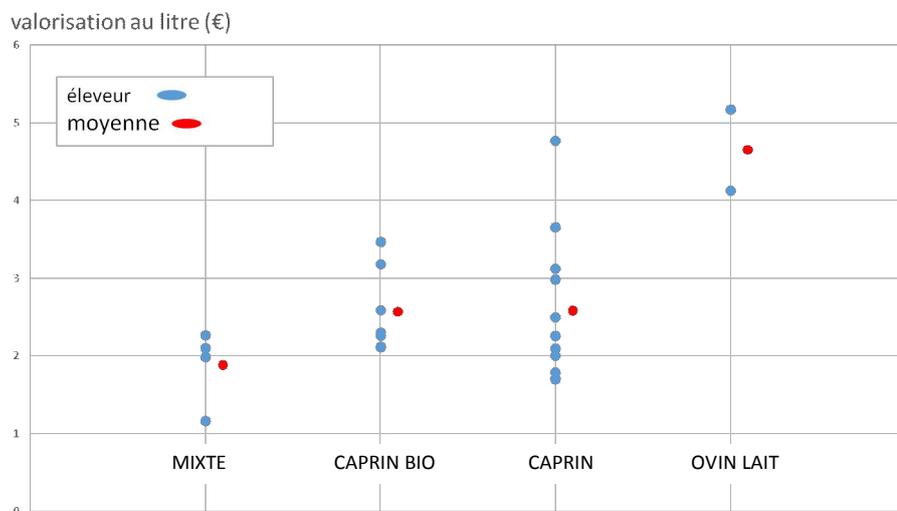
- ❑ 64 600 € pour les caprins
- ❑ 75 500 € pour les ovins lait
- ❑ 82 000 € pour les mixtes avec bovins

❑ Valorisation du lait

- ❑ 2.50 € / litre pour les caprins
- ❑ 2.49 € / litre pour les caprins bio
- ❑ 1.41 €/litre pour les bovins lait
- ❑ 3.96 €/litre pour les ovins lait

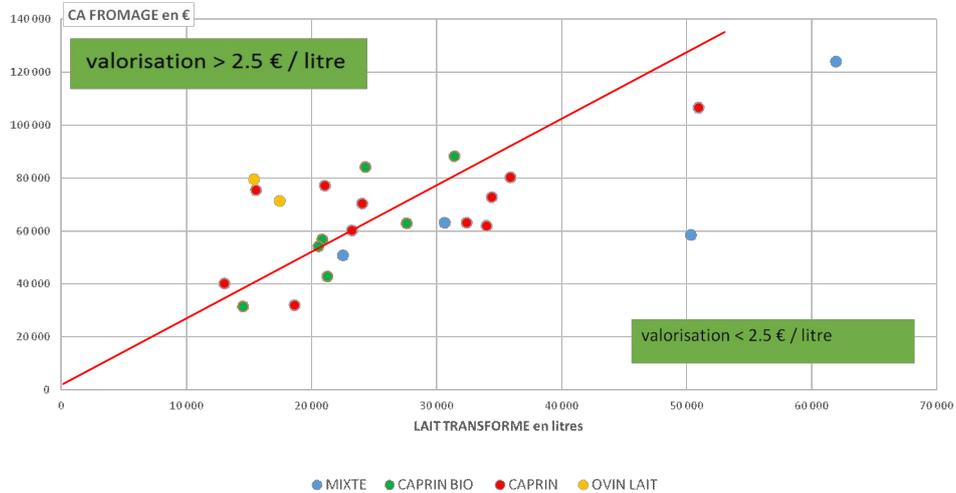
3

VARIABILITE DES VALORISATIONS AU LITRE



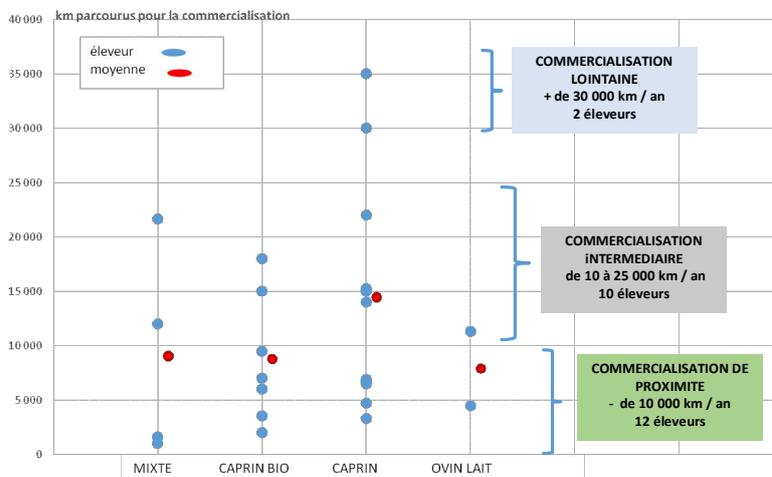
4

Variabilité des valorisations au litre



5

LES DEPLACEMENTS COMMERCIAUX près de 12 000 km parcourus en moyenne



En moyenne 11 700 km parcourus par an pour la commercialisation

✓ Commercialisation de proximité
4 500 km/an (100 km/semaine)
23 760 litres à 2.47 €

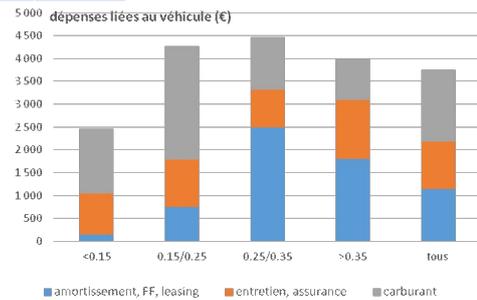
✓ Commercialisation intermédiaire
15 400 km/an (350 km/semaine)
33 250 litres à 2.88 €

✓ Commercialisation lointaine
32 500 km/an (813 km/semaine)
23 700 litres à 2.56 €

6

FRAIS KILOMETRIQUES : 0.27 €/km en moyenne

COUT DU KM					
	< 0.15 €	0.15/0.25 €	0.25/0.35 €	> 0.35 €	TOUS
Dépenses totales	2 467	4 266	4 468	3 998	3 754
Km total	20 100	21 283	15 260	8 840	16 750
Km commercialisation	15 030	9 670	7 630	7 780	10 260
Coût du km	0.12	0.21	0.30	0.46	0.27
Coût / litre	0.09	0.16	0.15	0.16	0.14

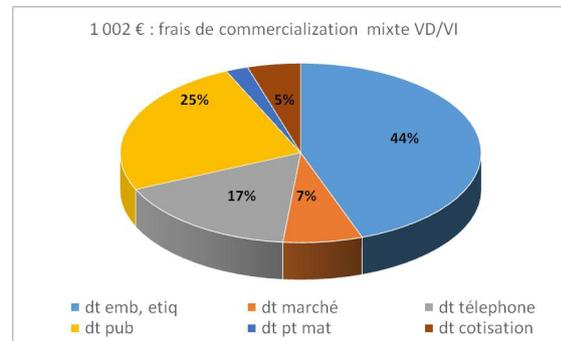
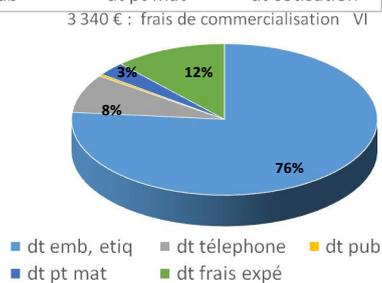
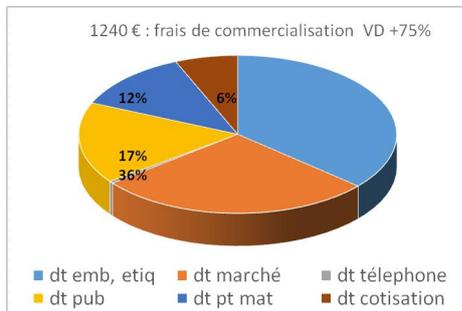


7

Les autres frais de commercialisation

Des frais communs : emballages, étiquettes, téléphone, publicité

Des frais fonction des circuits : frais d'expédition, prélèvement magasin producteurs, taxe marché ..

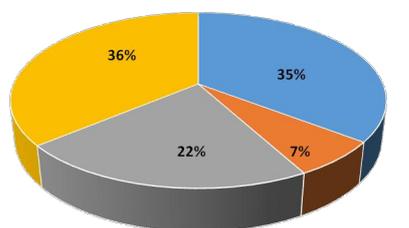


En moyenne, 1613 € d'autres frais de commercialisation.

Un éleveur écarté de l'analyse : 13 700 € de prélèvement magasin de producteurs

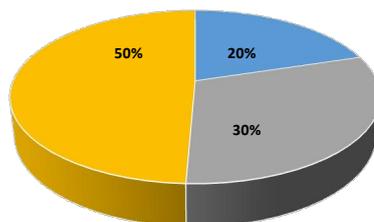
8

Au total



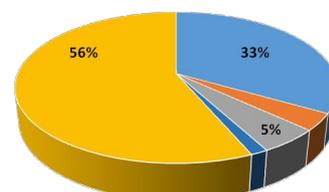
emb, etiq marché Autres frais km commercialisation

Frais de commercialisation totaux
VD +75 % : 2 810 €



emb, etiq Autres frais km

MIXTE VD+VI : 1 899 €



dt emb, etiq dt téléphone dt frais expé
Autre frais km

VENTE A INTERMEDIAIRE : 5 918 €

9

Comparaison des coûts de mise en marchés

LES HYPOTHESES RETENUES

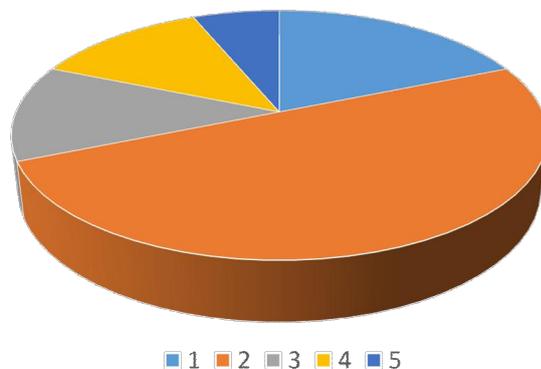
Pour chaque circuit (un marché, une tournée, une expédition, ...), le calcul prend en compte :

- ✓ Les frais de commercialisation affectés spécifiquement au circuit (place de marché, prélèvement boutique de producteur, frais d'expédition, ...)
- ✓ Les frais kilométriques sur la base moyenne régionale, soit 0.27 €/km.
- ✓ Le temps passé comprenant, la préparation, le trajet AR, le temps de présence, la facturation, ... sur la base de 12€/heure.

10

Les marchés

- 16 éleveurs sur 24 commercialisent des fromages sur un ou plusieurs marchés.
- Ils réalisent en moyenne 2,4 marchés (de 1 à 5)



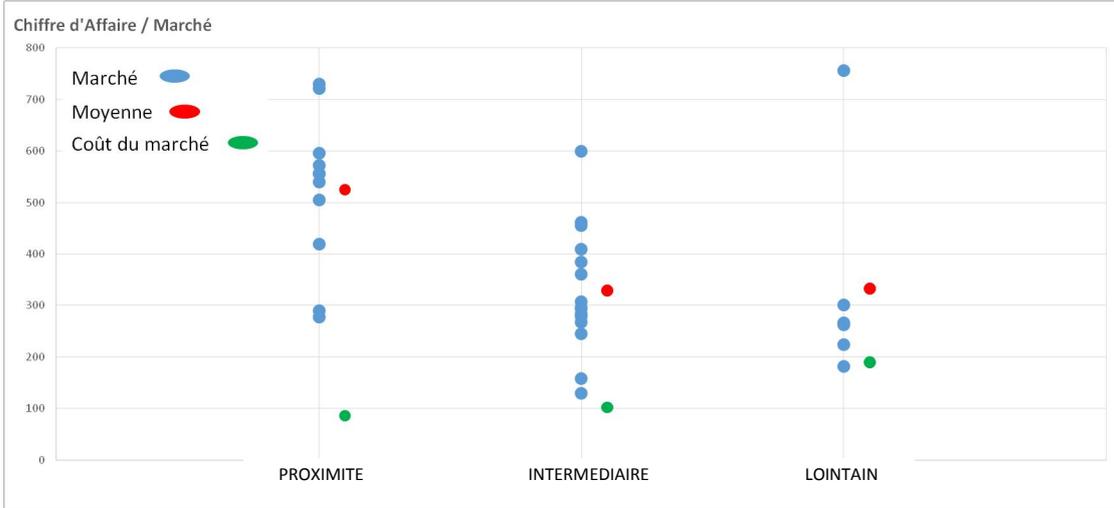
11

Des marchés classés en fonction de la distance parcourue

ELEVEURS CAPRINS et MIXTES	MARCHES LOCAUX < 25 km AR	MARCHES INTERMEDIAIRES 25/100 KM	MARCHES LOINTAINS > 100 KM AR	
Nombre de marchés	11	15	6	
Nombre de fréquentations/ an	34	32	38	
Km parcourus AR / marché	14	42	248	
Temps / marché	6h45	7h15	9h00	
Charges affectées	2 €	3.2 €	20.2 €	
COÛT TOTAL MARCHÉ	86 €	102 €	190 €	
Chiffre d’Affaire moyen /marché	525 € 218 litres à 2.4 €	329 € 133 litres à 2.6 €	223 € 71 l à 3.14 €	758 € 293 l à 2.59 €
Coût mise en marché/litre vendu	0.41 €	0.88 €	2.83 €	0.90 €

12

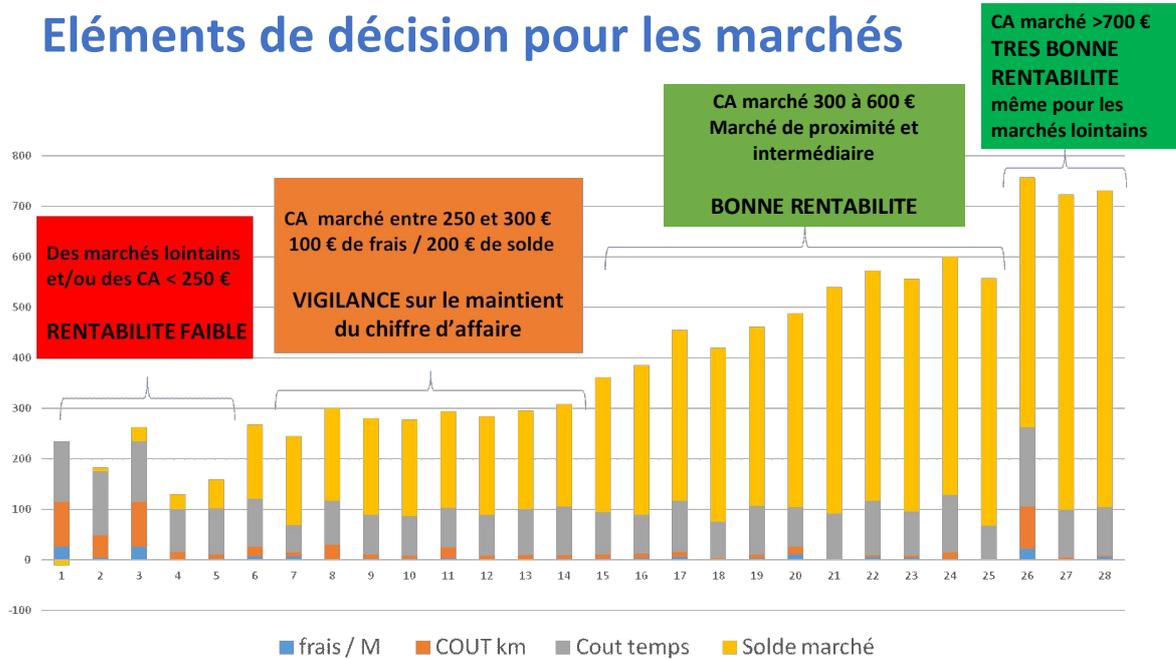
Variabilité des Chiffres d'Affaire par marché



Essai d'une classification des lieux de marché (rural / touristique / ville) ... pas d'influence sur le CA

13

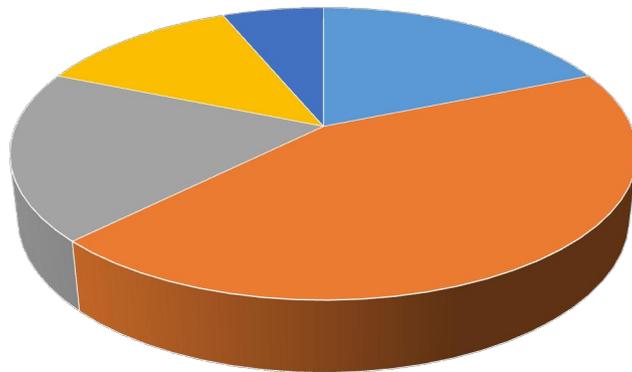
Éléments de décision pour les marchés



14

Les tournées

- 16 éleveurs sur 24 commercialisent des fromages via une ou plusieurs tournées
- Ils réalisent en moyenne 2.43 tournées (de 1 à 5)



■ 1 tournée ■ 2 tournées ■ 3 tournées ■ 4 tournées ■ 5 tournées

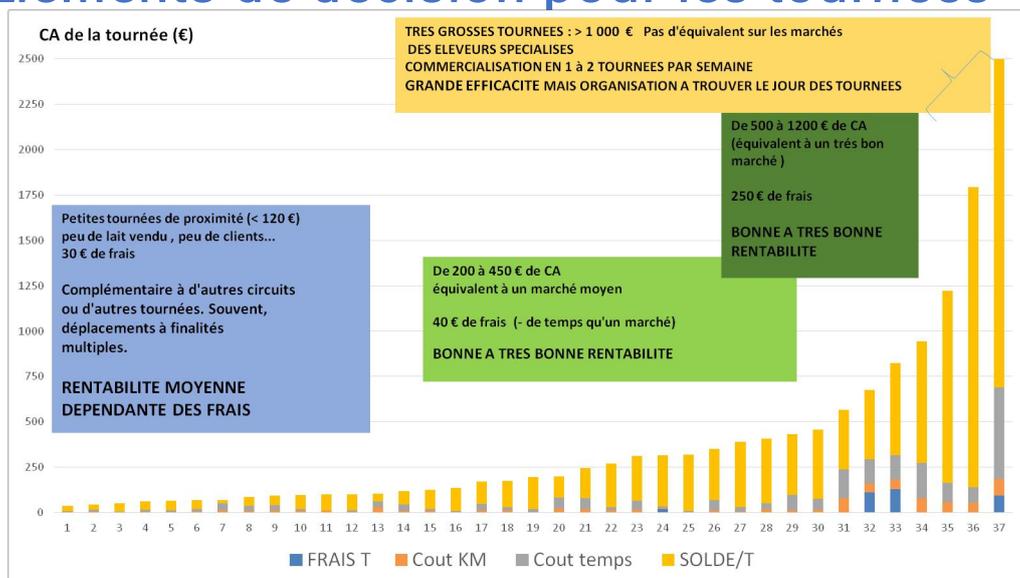
15

Des tournées classées en fonction du litrage vendu

ELEVEURS CAPRINS et MIXTES	PETITE TOURNEE < 65 litres	TOURNEE MOYENNE 65 / 200 litres	GROSSE TOURNEE > 300 litres
Nombre de tournées	15	11	7
Nombre de réalisations/ an	41	47	36
Nombre de clients / tournée	2	7	36
Km parcourus	30	46	254
Temps / tournée	1 h 25	3 h 30	15 h 40
Charges affectées	1 €	13 €	48 €
COÛT TOTAL TOURNEE	26 €	67 €	301 €
Chiffre d'Affaire moyen /tournée	100 € 36 litres à 2.97 €	336 € 118 litres à 1.8 €	1 232 € 581 litres à 2.01 €
Coût mise en marché/litre vendu	0.86 €	0.60 €	0.55 €

16

Eléments de décision pour les tournées



17

AMAP, expéditions et magasins de producteurs

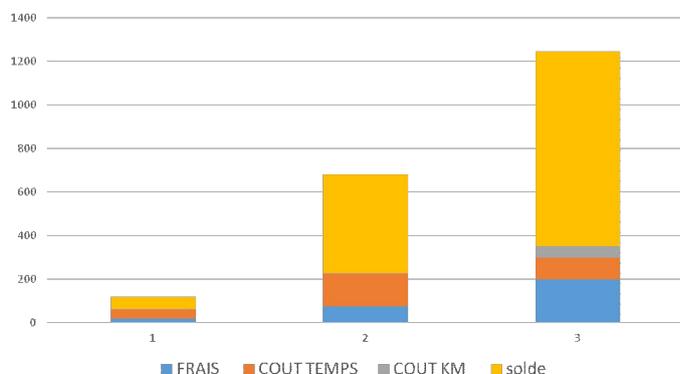
- Quelques éleveurs concernés pour chacun de ces circuits, avec parfois des pratiques très différentes.
- ✓ 3 magasins de producteurs : 2 éleveurs
- ✓ 14 AMAP : 6 éleveurs
- ✓ 3 expéditions : 2 éleveurs

18

Magasins de producteurs

Des éleveurs associés : 11 à 16% de prélèvement sur le CA + 1 permanence (4 à 8 heures) par semaine de livraison + des réunions d'organisation (4/an)

CA hebdomadaire (€)



Pour 2 et 3

- des CA hebdomadaires importants
- 30 à 35% de coût de mise en marché
- Coût de mise en marché de 0.71 €/litre

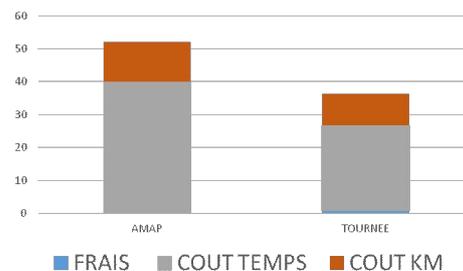
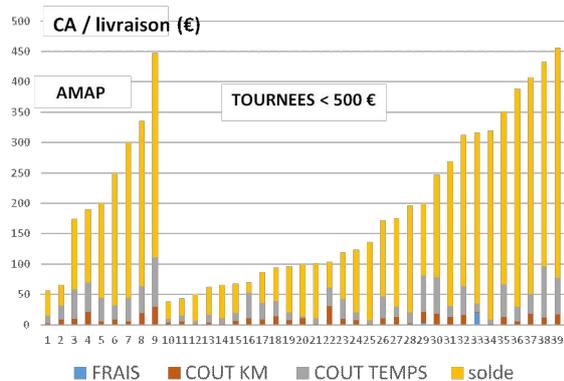


19

Les AMAP

- ✓ Des éleveurs très satisfaits (contacts, ambiance), mais d'autres qui souhaitent arrêter (temps de préparation des paniers)
- ✓ 220 € en moyenne par livraison (de 60 à 450 €) pour 3h10 de travail et 45 km
- ✓ Coût de mise en marché : 0.78 €/ litre pour des CA < 200 € et 0.53 €/litre pour des CA > 200 €

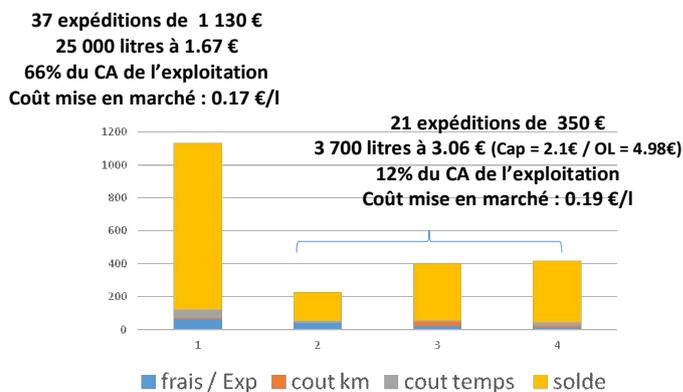
Comparaison AMAP et tournées



20

Les expéditions

- ✓ Des éleveurs qui se regroupent pour le transport des fromages, pour approvisionner un point de ramassage.
- ✓ Coût du transporteur pris en charge par le grossiste ou fonction des km parcourus et de la quantité (forfait d'enlèvement, nécessité d'un poids minimum) .
- ✓ Temps nécessaire faible



21

En conclusion

MARCHES	<ul style="list-style-type: none"> • Facilité, • Contact clientèle, • Chronophage (préparation, déplacements, présences sur stand, retour marché), • Matériel d'exposition des fromages (à minima une vitrine de protection), • Persévérance avant d'avoir une "bonne place " et une clientèle fidèle, • Sur de "petits marchés" potentiel de développement limité, • Rester vigilant sur la rentabilité (équilibre CA / coût).
TOURNEES LIVRAISON	<ul style="list-style-type: none"> • Volume commercialisé peut être important (notamment si GMS dans la tournée), • Nécessite un démarchage commercial (référencement), • Prévoir du temps pour la préparation, prises de commandes (relances), facturation..., • Véhicule adapté (tournées longue distance et/ou nombre de clients importants dans la tournée).

22

EXPEDITIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Gain de temps mais nécessite souvent un regroupement avec d'autres producteurs pour faire un volume minimum d'expédition (organisation à mettre en place).
MAGASINS DE PRODUCTEURS	<ul style="list-style-type: none"> • Circuit spécialisé avec une offre variée et importante de produits, • Participation aux frais de fonctionnement du magasin, • Permanences hebdomadaires et réunions pour la gestion du magasin et du personnel salarié, • Engagement financier (capital immobilisé), • Entente avec les co-gérants du magasin, • Statut d'associé / dépôt vente.
AMAP	<ul style="list-style-type: none"> • Souvent certification bio préalable nécessaire, • Ne pas négliger le temps de préparation des paniers individuels, • Soulage la trésorerie de l'exploitation (règlement des paniers anticipé), • Démarche participative.

Etude réalisée dans le cadre des réseaux d'élevage grâce à un partenariat entre l'Institut de l'Elevage, les Chambres d'Agriculture PACA, le Syndicat caprin 05 et la Maison Régionale de l'Elevage.



Et le soutien financier de :

