

VENTE DIRECTE

La vente directe de viande ovine se développe. Commercialiser une partie ou la totalité de sa production en vente direct entraîne des changements techniques, implique des nouvelles charges et change le bilan économique de l'exploitation.

Cet article reprend les points clefs pour réussir sa vente directe et donne des pistes de réflexion. Il est à titre indicatif et tout au long de votre réflexion, les conseillers de votre chambre d'agriculture sont là pour vous accompagner et vous conseiller.

Les conséquences sur mon élevage :

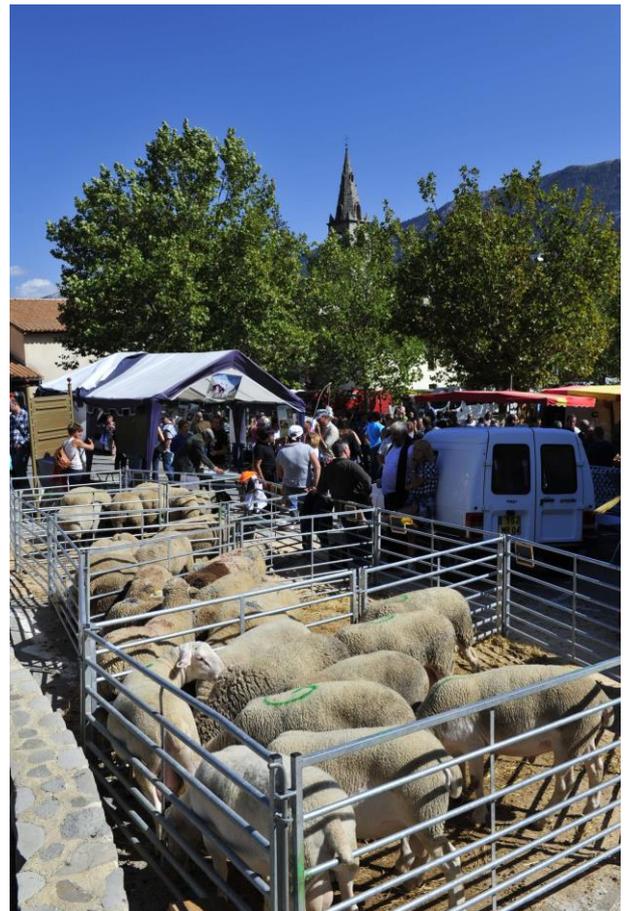
Est-ce qu'il faut que j'adapte ma production à la demande : plusieurs agnelages par an ? Comment je « reporte » mes agneaux pour en avoir un peu toute l'année ?

Dois-je acheter du matériel supplémentaire ? (bétailière, remorque isotherme, remorque réfrigérée, remorque adaptée pour des colis ou des carcasses..) Le coût de ce matériel supplémentaire ?

Il faudra que vous intégrez les réponses à ces questions dans la conception de votre projet.

Quelles est la réglementation applicable à la vente directe ?

[Article sur la réglementation à télécharger ici](#)



Quel temps nécessite un atelier de vente directe sur mon exploitation ?

La vente directe prend évidemment du temps et il ne faut pas le sous-estimer dans la réflexion de son projet. Il faut compter du temps pour amener et récupérer sa viande à l'abattoir ou à la salle de découpe, pour assurer les relations avec les clients,...

Une étude dans le cadre du CASDAR « Référence Circuit Court » indique qu'en moyenne la vente directe prends 1/5 de temps plein sur les exploitations individuelles et peut monter jusqu'à 3/4 d'un temps plein sur les exploitations sous forme sociétaire à plus de 2 associés. 2 unités de main d'œuvre minimum sont souvent nécessaires pour se lancer dans la vente directe.

[Etude du CASDAR Vente Directe à télécharger ici](#)

Est-ce que la vente directe est économiquement rentable pour moi ?

Les coûts liés à la vente directe sont nombreux et à ne pas sous-estimer.

Une « [calcullette](#) » [Excel](#) est à votre disposition pour estimer ses coûts et les mettre en rapport avec les prix de l'agneau vendu dans un système classique et la rémunération de la main d'œuvre pendant cette activité.

Cette calcullette permet de calculer la rentabilité pour la vente d'agneaux en colis ou en magasin de producteur et pour la vente de merguez de brebis. La demander à votre technicien.

En fonction de la distance à l'abattoir, la rentabilité varie en fonction de la capacité à grouper les commandes.

Atelier de découpe transformation à la ferme ou prestation de découpe : une aide à la décision ?

La question se pose évidemment. Lors d'un projet de vente directe, la tentation est grande de maîtriser le plus d'étapes possible dont celles de la découpe et de la transformation.

Il est à noter en préalable que ces opérations nécessitent des compétences et souvent une formation. Il faut détenir le CAP de boucher pour effectuer la découpe de ses animaux.

Ensuite il faut évaluer la rentabilité de découper et transformer soit même sa viande en fonction du coût de construction, d'aménagement et d'équipement de sa salle de découpe mais aussi du temps à passer pour ces tâches. Elles sont à mettre en rapport avec le coût des prestations proposées par des abattoirs ou des prestataires de découpe.

Une [calcullette Excel](#) permet d'évaluer financièrement les 2 options. La demander à votre technicien.

Réussir son atelier de transformation de viande Comment bien commercialiser mes produits ?

Lorsque la décision de réaliser son atelier de découpe est prise, il est important de se faire accompagner et de se documenter.

- Auprès du service bâtiment de la MRE et de vos conseillers chambre d'agriculture.
- Plaquette de la MRE à l'occasion de l'ALCOTRA Pole Excellence Formation avec les italiens d'AgenForm (spécialisés dans la transfo de viande).
- [Plan de salle de découpe et de transformation à télécharger ici](#)

Comment bien commercialiser mes produits ?

Même si la commercialisation apparaît comme la dernière étape, elle n'est pas à réfléchir en dernier. Elle est souvent la clef de la réussite du projet.

Quelques questions sont à se poser :

- Combien je pense pouvoir vendre d'agneaux ? Combien j'ai de clients potentiels ?
- Comment je vais commercialiser mes agneaux ? (Auprès de bouchers ou de consommateur ? En carcasse ou découpé ? En colis, au détail ?
- Ou je vais commercialiser mes agneaux ? (Magasins de producteurs, AMAP, marchés, colis à domicile ou en points de livraison...)
- Comment je me fais connaître ?
- Comment je fais la promotion de mes produits et d'un mode d'élevage ?
- Est-ce que j'ai la fibre "commerciale" ?

Des réseaux comme « Bienvenue à la ferme » sont là pour accompagner vos projets au niveau de la promotion et de la commercialisation.