



# LA VENTE DIRECTE : QUELS TEMPS PRÉVOIR LORS DU DÉVELOPPEMENT DE CE MODE DE COMMERCIALISATION ?

La commercialisation en vente directe peut être une solution attractive. Lors de la réflexion sur son développement, il est important de se poser un certain nombre de questions.

- Quelle est la réglementation en vigueur ? Quel est l'impact sur ma ferme ?  
→ fiche réglementation
- Quelle est la rentabilité de la vente directe sur ma ferme par rapport à mon mode de commercialisation classique ? → Voir calculatrice
- Quel temps est nécessaire pour mener à bien cette activité ? Est-ce que j'ai le temps de me consacrer à ce mode de vente sans nuire aux autres activités ? Une partie de la réussite de ce mode de commercialisation réside dans la capacité à optimiser le temps de travail.

Ces documents sont consultables sur le site de la MRE, <https://mrepaca.fr/la-vente-directe-quelques-elements>.

L'objectif de cette fiche est de donner des références sur les temps qu'engendre la vente directe dans les fermes ovines.



## CAS DE THIERRY

Éleveur de notre région qui habite à 60 km de son abattoir. Il découpe ses agneaux dans un atelier dans son exploitation et vend des colis de viande à ses clients sur sa ferme.



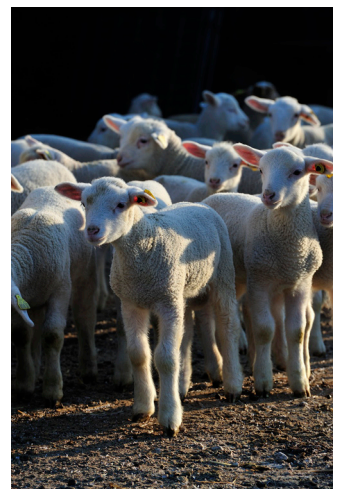
Par convention, l'objectif de rémunération du travail d'un chef d'exploitation est à 2 SMIC.

Convention établie et utilisée par l'Institut de l'Élevage dans ces publications.

## LE TEMPS DE TRANSPORT DES AGNEAUX VIFS VERS L'ABATTOIR

Il est directement lié à la distance à parcourir jusqu'à l'abattoir. Pour le calculer, il suffit de faire une simulation aller-retour sur un GPS et de prévoir un peu de marge en fonction du véhicule utilisé.

Le temps de trajet est logiquement amorti lorsqu'un plus grand nombre d'agneaux est transporté, par exemple en s'organisant entre voisins ou avec des opérateurs commerciaux.



Pour notre éleveur Thierry qui mène ses agneaux par lot de 10 à l'abattoir à 60 km de chez lui, c'est environ 3 h entre le transport aller-retour en bétailière et le déchargement des animaux. La rémunération de ce travail selon notre convention est de 49 € soit 4,9 € par agneau.

## LE TEMPS DE RETOUR DES CARCASSES OU DES COLIS



L'étape suivante est le retour des carcasses ou des colis sur son exploitation ou directement chez le client. Suivant la distance à l'abattoir ou aux prestataires de découpe, cela peut-être assez chronophage.

Là encore, avec de l'organisation, ce temps de transport va être optimisé. Deux leviers sont possibles :

- Grouper le transport : soit en s'organisant en collectif, soit en passant par son prestataire qui peut proposer des livraisons de carcasses ;
- Diluer le temps de transport en optimisant le nombre d'agneaux par voyage.

Il est aisé de calculer le temps que cela prendra avec un simulateur GPS d'itinéraire.



Pour Thierry qui ramène ses 10 carcasses à son atelier de transformation sur son exploitation, c'est là aussi environ 3 h aller-retour. La rémunération de ce travail selon notre convention est de 49 € soit 4,9 € par agneau.

## LE TEMPS DE DÉCOUPE, DE TRANSFORMATION ET D'ENTRETIEN DE L'ATELIER

Si vous choisissez d'effectuer vous-même la découpe et la transformation de vos produits, il vous faudra prendre en compte ce temps dans votre planning.

Voici quelques références :

- Découpe d'un agneau : environ 20 minutes (de 15 minutes par un professionnel à 30 minutes pour une personne moins expérimentée)
- Désossage d'une brebis : environ 30 minutes. Sa transformation : environ 1 h à 2 h suivant le type de produits et la variété des produits réalisés
- Emballage des produits : il faut compter environ 10 minutes pour ranger un agneau en colis. Le temps peut considérablement augmenter si la prestation comprend la mise sous vide. Elle est de l'ordre de 30 minutes.
- Il ne faut pas oublier le nettoyage et la gestion administrative : 1 h pour l'entretien de l'atelier et les différents enregistrements qui doivent être faits pour chaque lot.



Thierry a fait le choix de découper ses agneaux sur sa ferme et de les remettre à ses clients en vrac mais bien rangés dans un carton, cela lui prend pour son lot d'agneau : 5h40 auxquelles il faut ajouter une heure de nettoyage. Ce temps rémunéré aurait un coût de 92 € soit 9,2 € par agneau.



## REMISE AU CLIENT

Phase finale de la vente directe, la remise au client peut se faire par différents moyens plus ou moins chronophages.

- Remise des colis à la ferme : il est difficile de donner un temps nécessaire à cette activité. L'organisation est essentielle pour limiter le temps. Il est recommandé de grouper les remises de colis lors d'une permanence, d'avoir un nombre de colis conséquent à chaque permanence... À savoir, il y aura toujours des retardataires et des oublis de récupération de colis !
- Livraison : Une organisation avec remise des colis à une personne référente ou sur un point de distribution, permet d'optimiser son temps plutôt que le « porte-à-porte ».
- Magasin de producteurs : la vente en magasin de producteurs engendre une « dépense » de temps à 3 niveaux : les déplacements au magasin pour livrer les colis, le temps de livraison et le temps de permanence au magasin (qui peut être groupé avec les livraisons).
- Vente au détail sur marché : comme pour les magasins, la vente sur les marchés est chronophage : une demi-journée minimum. Il est nécessaire de s'assurer qu'un volume suffisant d'agneaux sera vendu pour que cela soit intéressant.



Les clients de Thierry viennent récupérer les colis d'agneau sur son exploitation. Ainsi, Thierry limite les temps de déplacement mais doit se rendre disponible. Il donne rendez-vous à ses clients pour la remise des colis et cela lui prend environ 3 h soit un coût de 48 € pour le lot et 4,8 €/agneau.

## LA RELATION CLIENT

La communication pour développer son activité et entretenir la relation client est incontournable.

- Se faire connaître et communiquer sur son activité. Dans les premières années, la constitution d'un fichier de clients (étape essentielle à ne pas négliger, exemple confinement COVID) peut demander un investissement important en temps de travail : démarchage, relance de clients, visite de la ferme,...
- Prise de commandes : comme la remise au client, la prise de commandes peut demander du temps. Il faut faire des relances auprès du fichier clients, rappeler les conditions de vente, présenter et promouvoir ses produits,... Cette étape à ne pas négliger, est une clé de la réussite : elle permet de grouper les commandes, de rationaliser les livraisons,... Ce temps, lors des semaines de vente, peut prendre jusqu'à 30 minutes par client entre la prise de commande, les rappels,...



Pour Thierry, ce temps est dur à évaluer : il y a les temps de discussion avec les clients lors de la prise de commande, le temps passé globalement pour faire la promotion de son activité et entretenir (et étoffer son fichier clients) : réalisation d'un flyer, alimenter sa page Facebook,...

Il ne faut donc pas négliger le temps consacré à la « relation client ». Ce temps est plus à répartir sur une année et à diviser par le nombre d'agneaux commercialisés au total. Il peut être estimé au total à une quinzaine de minutes par agneau soit un coût d'environ 4 € par agneau.





# CONCLUSION

L'organisation du travail sur l'atelier vente directe est importante.

Il est important de l'estimer lors du développement de l'atelier pour voir s'il est possible de dégager ce temps de travail au sein de l'exploitation. C'est évidemment une charge de travail supplémentaire et il est important d'avoir la capacité de la réaliser sans que cela nuise au reste des activités (suivi du troupeau). D'ailleurs, la saisonnalité de la vente directe peut rentrer en concurrence avec d'autres travaux de l'exploitation (période de vente lors des foins,...).

De plus, l'organisation de l'atelier et la prise en compte du temps à consacrer à chaque étape, permettent de mener une réflexion sur l'optimisation de l'atelier : nécessité de s'organiser à plusieurs par exemple, ou de trouver des solutions alternatives pour le transport des animaux et des carcasses, capacité à faire des lots importants,...

Ces notions de temps passé et donc, de temps à rémunérer, constituent un facteur de réussite de l'atelier vente directe (voir caleulette).



Dans notre exemple avec une organisation optimisée de la vente directe, on identifie quand même un temps de travail consacré à la vente d'un lot de 10 agneaux est d'environ de 14h40.

À noter que ce temps se répartit sur plusieurs journées dans une semaine : 3 h pour le transport en vif, 3 h pour le retour des carcasses, 5h40 pour la découpe des agneaux et 3 h pour la remise des colis. La communication est à répartir sur l'année. La rémunération de ce travail a un coût de 237 € pour le lot, soit 23,7 € / agneau.

## LES CORRESPONDANTS RÉSEAU D'ÉLEVAGE INOSYS EN REGION SUD



Départementaux :

- 04 - Marie BREISSAND [mbreissand@ahp.chambagri.fr](mailto:mbreissand@ahp.chambagri.fr)  
Chambre d'agriculture Alpes-de-Haute-Provence - 66 bd Gassendi - BP 114 - 04004 DIGNE LES BAINS Cedex - Tél. 04 92 30 57 60
- 05 - Elodie LAGIER [elodie.lagier@hautes-alpes.chambagri.fr](mailto:elodie.lagier@hautes-alpes.chambagri.fr)  
Chambre d'agriculture des Hautes-Alpes - 8 ter rue du Capitaine de Bresson - 05010 GAP Cedex - Tél. 04 92 52 53 00
- 06 - Benoit ESMENGIAUD [elevage@alpes-maritimes.chambagri.fr](mailto:elevage@alpes-maritimes.chambagri.fr)  
Chambre d'agriculture des Alpes-Maritimes - M.I.N. Fleurs 17 - Box 85 - 06296 NICE Cedex 3 - Tél. 04 93 18 45 00
- 13 - Fanny SAUGUET [f.sauguet@bouches-du-rhone.chambagri.fr](mailto:f.sauguet@bouches-du-rhone.chambagri.fr)  
Chambre d'agriculture des Bouches-du-Rhône - Maison de la Crau - 13310 SAINT MARTIN DE CRAU - Tél. 06 89 07 19 91
- 84 - Claire GUYON [claire.guyon@vaucluse.chambagri.fr](mailto:claire.guyon@vaucluse.chambagri.fr)  
Chambre d'agriculture de Vaucluse - 26 chemin de la Machotte - Quartier les Moulins - 84400 GARGAS - Tél. 04 90 74 47 40

Régionaux :

- Maxime MAROIS [maxime.marois@idele.fr](mailto:maxime.marois@idele.fr)  
Institut de l'Élevage - 570 avenue de la Libération - 04100 MANOSQUE - Tél. 04 92 72 32 07 / 06 59 71 32 90
- Rémi LECONTE [r.leconte@mre.paca.fr](mailto:r.leconte@mre.paca.fr)  
Maison régionale de l'élevage - 570 avenue de la Libération - 04100 MANOSQUE - Tél. 04 92 72 24 63 / 06 45 34 91 57

### PARTENAIRES TECHNIQUES



### PARTENAIRES FINANCIERS



**ONT CONTRIBUÉ À CE DOSSIER :** Rémi Leconte (MRE), Maxime Marois (Institut de l'Élevage), Marie Breissand (CA 04), Elodie Lagier (CA 05), Benoit Esmengiaud (CA 06), Fanny Sauguet (CA 13), Alice Ringuet (CA 83), Claire Guyon (CA 84)

**INOSYS – RÉSEAUX D'ÉLEVAGE :** Un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages. Ce document a été élaboré avec le soutien financier du Ministère de l'Agriculture (CasDAR) et de la Confédération Nationale de l'Élevage (CNE). La responsabilité des financeurs ne saurait être engagée vis-à-vis des analyses et commentaires développés dans cette publication.

**CRÉDITS PHOTO :** Rémi Leconte - Ferme les nuits blanches - Réf : 0022 301 017 – Mars 2022