



Les nombreuses responsabilités de la vente directe

*Eva Flückiger** – En externalisant l'abattage et la transformation, le producteur réduit les risques sanitaires. Malgré les coûts supplémentaires, la vente de paquets mélangés fournit un revenu complémentaire intéressant.

La famille Berger vend une part importante de son Natura-Beef directement à ses clients. Comme c'est un boucher qui abat, découpe et emballe la viande, les Berger sont assurés que toutes les dispositions légales sont satisfaites. Ils ramènent la viande prête à la vente, emballée sous vide et étiquetée sur leur exploitation, où les clients viennent la chercher. Sont-ils conscients de la responsabilité qu'ils endossent par rapport à la législation sur les denrées alimentaires ? Leur nom figure sur l'étiquette ; ils sont donc aussi responsables du contenu, même des produits transformés par le boucher, comme les hamburgers ou les saucisses sèches. Les indications sur l'étiquette sont-elle

correctes (p. ex. composition), sont-elles complètes (p. ex. mention relative à l'hygiène, allergènes) ? Il est donc très important de s'accorder avec le boucher, surtout en ce qui concerne la responsabilité du fait des produits.

Les Berger transportent la viande depuis la boucherie jusqu'à la ferme avec une camionnette. Le trajet dure 45 minutes. La chaîne du froid est-elle maintenue ? Pour la viande hachée, notamment, les exigences sont très élevées : sa température doit rester à 2°C lors du transport et de l'entreposage, et ne pas dépasser 5°C à la vente (comme toutes les autres viandes). Pour les autres morceaux, le maximum admis

UFI – Eva Flückiger a composé une fiche technique sur la qualité de la viande de vente directe (« Qualité de la viande vendue en direct à la ferme »). Ce document s'adresse aux clients de vente directe et fournit des conseils importants sur la congélation, la décongélation et la durée de conservation de la viande. Les producteurs et tout autre intéressé peuvent obtenir gratuitement ce document par mail auprès de l'auteure (Eva.Flueckiger@fr.ch).

La brochure Agridea sur la vente directe de viande (« Vente directe de viande ») est en cours d'actualisation. Vous serez informés dans *la vache mère* dès que la nouvelle version sera disponible.



Sur l'exploitation, outre des installations de réfrigération, il faut aussi un local digne de recevoir les clients.

* L'auteure est conseillère en milieu rural à l'institut agricole de Grangeneuve.



Le rôle d'Internet est toujours plus important. Mais même sans avoir son propre site, il existe de nombreuses possibilités d'attirer l'attention sur son offre, p.ex. sur www.mutterkuh.ch/fr/.

lors du transport et de l'entreposage est de 7°C. Les producteurs doivent donc disposer de moyens de réfrigération. S'ils laissent les clients aller chercher la viande chez le boucher, ils risquent de perdre ces acheteurs. L'exploitation et les animaux n'étant plus visibles, ils doivent alors trouver un autre moyen de faire venir les clients sur la ferme.

Si la viande est transformée, découpée et emballée sur l'exploitation, un local de transformation répondant aux mêmes exigences que pour une boucherie est nécessaire. Cet investissement n'est rentable que pour une grande quantité de viande. De plus, la découpe et la transformation requièrent des connaissances professionnelles. Seules quelques exploitations possèdent leur propre local d'abattage en Suisse. Les exigences légales engendrent des coûts trop élevés. Et il ne faut pas oublier que la loi sur les denrées alimentaires sert à protéger les consommateurs des tromperies et des maladies.

La stabilité des prix sécurise

En vente directe, on n'observe pas de fluctuations saisonnières des prix ; ces derniers restent en général durablement stables. Il faut donc bien réfléchir avant de fixer les prix. Il existe des différences régionales en ce qui concerne les montants et les indications de prix. Les prix liés au poids mort portent à confusion, car le client ne sait pas combien lui

Exemple de calcul pour un mélange de paquets de Natura-Beef

Données de base :

Bœuf Natura-Beef	Poids vif (PV) : kg 380
-------------------------	-------------------------

1. Valeur marchande en cas de vente d'un animal par le canal habituel

Rendement à l'abattage	%	58	→	Poids mort (PM) kg	220
Rendement en viande	% du PM	67	→	Viande prête à la vente kg	148
Prix du bétail de boucherie (label) C3	fr./kg PM	11,50			
→ Recettes de la vente à un marchand ou à un boucher (valeur marchande)					fr. 2530

2. Coûts et travail pour la vente directe de viande

2a Coûts :

Coûts variables

unité	prix de base	par unité	unité	prix total
Abattage	fr.	0,70	par kg PM	fr. 154
Inspection des viandes - vif	fr.		forfait	fr.
Inspection des viandes - mort	fr.		forfait	fr.
Élimination déchets d'abattage	fr.	0,10	par kg PM	fr. 22
Découpe primaire	fr.	1,20	par kg PM	fr. 264
Parage fin	fr.	1,00	par kg PM	fr. 220
Chiffre d'affaires services TVA	%	8,00	154+22=176	fr. 14
Total abattage et découpe				674

Frais suppl. pour véhicule (location, essence, ...)
Location machine de mise sous vide / chambre froide
Sacs sous vide / étiquettes...
Publicité / annonces
Salaires pour tiers

Total autres coûts

fr.	50,00	forfait	fr.	50,00
fr.	50,00	forfait	fr.	50,00
fr.	70,00	forfait	fr.	70,00
fr.		forfait	fr.	50,00
fr.		forfait	fr.	
Total autres coûts				220

Coûts fixes

Machines / appareils (p. ex. machine de mise sous vide)
Installations

Total coûts fixes

Service complet en boucherie avec découpe, mise sous vide, étiquetage

fr./kg PM	
-----------	--

→ Sous-total des coûts

total : fr. 894

2b Risques :

Marchandise périssable (risque élevé)	2 %	fr. 2530.-	fr. 51
---------------------------------------	-----	------------	---------------

2c Travail :

activité	unité	temps
Abattage (transport inclus)	heure	1.00
Découpe / emball. sous vide	heure	9.00
Livraison assortiments de viande	heure	3.00
Organisation / plan des ventes	heure	1.00
Facturation	heure	1.00
Contact avec le client / infos	heure	1.00
Visite de l'exploitation (familles)	heure	2.00

Total heures de travail

Tarif horaire

heures	18.00
fr./h	38.00

→ Sous-total travail

fr. 684

Frais totaux pour abattage, préparation, vente et travail fr. 1629

3. Recettes à tirer de la vente directe (2530 + 1629) fr. 4159

→ Prix pour un kilo de viande prête à la vente (4159 : 148)

fr. 28,10

Sources : P. Hügi, Service de vulgarisation Wallierhof SO, 1^{er} juillet 2013, Therese Wüthrich, Inforama Waldhof BE

Tableau 1 : Ce tableau permet de calculer le salaire horaire et le prix de vente d'un paquet mélangé.

coûte finalement le kilo de viande. La mention du prix par kilo de viande prête à la vente est plus transparente.

Le tableur du service de vulgarisation agricole de Wallierhof SO (voir tableau 1) présente les facteurs de coûts à prendre en compte pour fixer les prix. Dans cet exemple (un paquet mélangé de Natura-Beef), le prix entré est celui qui serait obtenu si la bête était vendue à un marchand. Grâce à quelques chiffres-clés, il est possible de calculer le poids mort, puis la quantité de viande prête à la vente (voir tableau 2). Dans un 2e temps, les coûts d'abattage et de découpe par kilo de poids mort sont indiqués, ce qui permet de comparer avec les offres des bouchers. Le contrôle des viandes est inclus dans les frais d'abattage. Seuls les abattoirs sont soumis à la TVA, qui est comprise dans la découpe. Dans ce tableau, des frais d'amortissement pour les machines et les installations peuvent aussi être introduits sous « coûts fixes ». Cela n'est cependant pas le cas dans notre exemple, car le producteur découpe et emballe sa viande chez le boucher. Si c'est le boucher qui s'en occupe, il touche un salaire (à introduire sous « salaire pour tiers ») ou il calcule un prix par kilo de poids mort (voir « service complet »). Les producteurs introduisent leurs charges sous 2c « travail ». Sous 2b, une marge de 2 % pour le risque est intégrée au calcul. Comme la viande fait partie des denrées très périssables, le risque de perte de



Si la viande est transformée sur l'exploitation, il faut disposer d'un local qui réponde aux mêmes exigences que pour une boucherie. (photo : Sprecher)

marchandise, par exemple à cause d'un entreposage incorrect, est élevé. Une provision en cas de réclamation est également prévue. Le temps de travail total pour la vente directe est introduit sous 2c et correspond ici à 18 heures ; le salaire horaire s'élève à fr. 38.-.

Gagner de nouveaux clients

La vente directe de viande est déjà très répandue ; les producteurs qui se lancent doivent donc s'efforcer de se constituer une clientèle. Mais les vendeurs expé-

riétés doivent aussi sans cesse gagner de nouveaux clients car certains, pour différentes raisons, ne reviennent pas. Le bouche à oreille est important, mais insuffisant pour un nouveau prestataire. La première étape consiste à installer un panneau pour attirer l'attention des passants. On peut ensuite distribuer des feuilles d'info sous forme de tout-ménage ou placarder des affiches. La présence sur Internet joue un rôle toujours plus important. Même sans avoir son propre site, il existe de nombreuses possibilités d'attirer l'attention sur son offre, par exemple par www.mutterkub.ch/fr/, www.agriculture.ch ou des sites bio. Une journée portes ouvertes demande beaucoup de travail mais peut avoir de l'écho dans les médias ; une idée qui s'adresse plutôt à ceux qui débutent. On peut aussi faire de la promotion sur les marchés locaux avec des produits transformés, comme des saucisses sèches ou des hamburgers grillés. Les exploitations proches des agglomérations sont certainement avantagées. Mais pour acheter de la viande, les clients sont aussi prêts à parcourir des distances plus longues s'il y a une plus-value. Cela peut être l'expérience d'acheter sur une ferme, une race spéciale, la relation à une famille paysanne et surtout la qualité de la viande. ■

Chiffres-clés pour le rendement en viande et à l'abattage		
	Rendement à l'abattage (en %)	Rendement en viande (en %)
Génisse/bœuf	50 – 52	67 – 68
Vache	45 – 50	67 – 68
Taureau	50 – 55	67 – 68
Veau	58 – 60	71 – 72
Porc	78 – 80	76 – 80
Mouton/agneau	45 – 48	82 – 85
Chèvre	50 – 52	81 – 82
Cheval	53 – 55	68 – 69

Rendement à l'abattage
Le rendement à l'abattage désigne le rapport entre le poids vif et le poids mort.

Rendement en viande
Le rendement en viande désigne le rapport entre le poids de la viande prête à la vente et le poids mort (poids mort sans os, sans tendons, sans gras et avec perte de poids = viande prête à la vente).

Tableau 2 : Valeurs indicatives pour les rendements en viande et à l'abattage (au sein des espèces animales, des écarts sont possibles suivant la race). Source : ABZ Spiez