

# La vente directe de viande en Provence Alpes Côte d'Azur

## Réglementation et cas concrets

Septembre 2004



Organisation Régionale de  
l'Élevage Alpes Méditerranée

## SOMMAIRE



<b>LE MOT DU PRESIDENT DE L'OREAM</b>	<b>3</b>
<b>LE MOT DU PRESIDENT DE LA SECTION ECONOMIQUE</b>	<b>4</b>
<b>REMERCIEMENTS</b>	<b>4</b>
<b>ETAT DES LIEUX DE LA VENTE DIRECTE DANS LA REGION</b>	<b>5</b>
<b>RAPPELS DE DEFINITION : QU'EST-CE QUE LA VENTE DIRECTE ?</b>	<b>6</b>
<b>ORGANISATION DU DOCUMENT / GUIDE DE LECTURE</b>	<b>6</b>
<b>LA REGLEMENTATION</b>	<b>8</b>
La réglementation sanitaire	9
Les grandes lignes de la réglementation	9
Le processus d'abattage / transport froid du produit	12
La découpe	15
La remise du produit au consommateur	18
La réglementation commerciale	19
Les grandes règles du code de la consommation	19
L'étiquetage obéit à des règles très précises	20
Information des consommateurs sur les prix	22
<b>DESCRIPTION DE QUELQUES EXEMPLES DE VENTE DIRECTE</b>	<b>24</b>
Fiche n°1 : Exploitation en Gaec (Ovins, bovins ; Var)	25
Fiche n°2 : Exploitation individuelle (Ovins ; Var)	30
Fiche n°3 : Exploitation individuelle (ovins ; Alpes de Haute Provence)	35
Fiche n°4 : Exploitation en EARL (ovins, bovins ; Alpes Maritimes)	41
Fiche n°5 : Exploitation individuelle (bovins ; Bouches-du-Rhône)	46
<b>CONCLUSION</b>	<b>51</b>
<b>CARNET D'ADRESSES</b>	<b>52</b>

Dossier réalisé par Patrice Roucolle (OREAM)

## LE MOT DU PRESIDENT



**René Tramier**  
**Président de l'OREAM**

L'OREAM travaille essentiellement en partenariat avec les organisations de producteurs, les entreprises d'abattage et les abattoirs, dans une logique de filière. Son activité se concentre sur les circuits conventionnels de commercialisation, qui concernent la grande majorité des débouchés.

Cependant, ces dernières années, un phénomène nouveau vient s'ajouter aux habitudes de commercialisation dans la région. Il s'agit de la vente directe de viande du producteur ou du groupement de producteurs au consommateur.

En tant que maître d'œuvre régional des filières ovine et porcine, et chargé de l'animation de la filière bovin viande, l'OREAM ne pouvait ignorer l'importance croissante de ce mode de commercialisation.

La vente directe a sa place dans les circuits commerciaux. Elle répond à une attente des consommateurs recherchant un contact avec le producteur, ainsi qu'à une volonté de certains producteurs d'aller au bout de la filière, jusqu'à la vente de leur produit. Dans certains secteurs géographiques de notre région, elle s'insère dans une logique de développement de circuits commerciaux à l'échelon local et s'accompagne bien souvent d'une volonté soit de préserver les outils d'abattage et de découpe existant, soit d'en créer de nouveaux.

Pourtant, la vente directe ne s'improvise pas. Son organisation obéit à des impératifs réglementaires stricts en matière sanitaire et de règles de commercialisation. De plus, une première approche nous a montré que tous les coûts inhérents à ces démarches sont bien souvent sous-estimés dans le calcul des marges, et en particulier le temps de travail consacré à cet atelier.

C'est pourquoi, face à ces interrogations, nous mettons à disposition des éleveurs ce document qui synthétise la réglementation liée à la vente directe, puis présente quelques initiatives régionales détaillées sous forme de fiches descriptives. Ces dernières ont pour objet de préciser les coûts de la vente directe. En outre, elles proposent une estimation du temps de travail des éleveurs directement lié à cet atelier.

Elles montrent que si le prix de vente au consommateur est bien souvent largement supérieur au prix de marché, la prise en compte des coûts de transformation et du temps de travail conduit à une marge qu'il convient de relativiser.

Ainsi, au-delà de l'aspect purement financier, un des principaux intérêts de la vente directe de viande reste la maîtrise du produit jusqu'au consommateur, ainsi que la valorisation de son travail jusqu'à ce dernier.

## LE MOT DU PRESIDENT DE LA SECTION ACTIONS ECONOMIQUES

**Jacques MAUREL**  
Président de la section Actions Economiques de l'OREAM

Commercialiser sa production directement auprès du consommateur, voilà une démarche qui attire toujours plus d'éleveurs désireux de valoriser leur produit de façon optimale, mais aussi de se rapprocher du client final.

Mais ceci représente aussi pour l'éleveur de nombreuses contraintes réglementaires, à la fois sanitaires et commerciales. De plus, l'éleveur s'engage sur de nombreux investissements, sans oublier les coûts liés au fonctionnement. Enfin, la vente directe occasionne du temps de travail non négligeable.

Devant les nombreuses demandes de renseignements concernant tous ces domaines, la section « actions économiques » de l'OREAM a souhaité proposer un document qui regroupe d'une part une synthèse de la réglementation, et d'autre part des exemples concrets d'élevages pratiquant la vente directe.

J'espère que ce document pourra servir d'outil d'aide à la réflexion pour les futurs éleveurs en vente directe, ou tout simplement pour ceux qui s'interrogent sur cette démarche.

## REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier avant tout les éleveurs qui ont accepté de nous ouvrir les portes de leur exploitation et de prendre une partie de leur temps pour nous expliquer le fonctionnement de leur atelier de vente directe.

Nous les remercions d'avoir bien voulu relire les fiches les concernant pour des corrections et des remarques qui nous ont été précieuses.

Nous remercions aussi les services de la DSV 04, en particulier M. Bossetto, pour les conseils et la relecture du chapitre consacré à la réglementation sanitaire.

De même nous remercions M. Peladan à la DDCCRF 04 pour les conseils et la relecture du chapitre consacré à la réglementation commerciale.

Enfin, nous tenons à remercier les techniciens des EDE et des réseaux de références pour leur aide à la localisation des exploitations, ainsi que pour leur travail sur les fiches éleveurs.

## ETAT DES LIEUX DE LA VENTE DIRECTE DANS LA REGION

Les récentes crises du secteur de l'élevage ont entraîné chez le consommateur le souhait de connaître l'origine des produits achetés, mais aussi les modes de production dont ils sont issus. Le consommateur veut identifier l'éleveur et son exploitation, gage selon lui de qualité du produit et de traçabilité. Par ailleurs, et c'est particulièrement le cas dans les secteurs de la viande bovine et de la production biologique, les éleveurs ont conscience que la vente en circuits courts peut constituer une alternative aux débouchés conventionnels.

Dans ce contexte, certains éleveurs choisissent de s'orienter vers la vente directe, qui leur permet de maîtriser le débouché final de leur produit et d'avoir un contact avec la clientèle. Cette vente directe peut s'organiser individuellement, dans le cadre d'une extension de l'activité agricole (mise en place d'une salle de découpe à la ferme, organisation du transport aller/retour abattoir, prise en charge de la commercialisation) ou bien collectivement.

### **Une place croissante des initiatives collectives :**

Les initiatives collectives liées à la vente directe sont relativement répandues dans la région PACA. Elles peuvent émaner de groupes d'agriculteurs qui s'organisent autour d'un objectif commun de valorisation de leurs produits, c'est le cas de la coopérative « Saveurs fermières de la Vésubie », dans les Alpes Maritimes, de la coopérative de services CODEVIA à Seyne les Alpes (04), ainsi que de la gestion d'un rayon boucherie par un groupe d'éleveurs des Hautes Alpes.

Les coopératives traditionnelles s'intéressent aussi à la vente directe pour leurs adhérents.

C'est ainsi que la coopérative des producteurs de bovins des Hautes Alpes et des Alpes de Haute Provence commercialise depuis deux années jusqu'à 3 génisses par mois en direct au consommateur. L'abattage, la découpe et le conditionnement sont effectués dans le département de l'Isère, et les colis de 8 kg de viande sous vide sont livrés à un réseau de clients locaux démarchés par les éleveurs adhérents de la coopérative.

De même, deux coopératives ovines régionales expérimentent depuis peu des initiatives collectives de vente en direct aux particuliers. Il s'agit de la SCA Le Mérinos à Saint Martin de Crau (Bouches-du-Rhône) et de la Coopérative l'Agneau des Alpes du Sud à Gap (Hautes-alpes)

### **Des initiatives individuelles :**

Les organisations de producteurs régionales, coopératives ou associations, drainent environ 30 à 40 % des éleveurs de PACA. Les autres éleveurs commercialisent leurs produits à des négociants, des bouchers ou des restaurateurs. Ils sont de plus en plus nombreux à opter pour la vente directe au particulier après transformation du produit.

Ainsi, nous avons recensé plus de trente ateliers de vente directe individuelle dans la région, localisées majoritairement dans les départements littoraux (Alpes Maritimes, Var, Bouches-du-Rhône).

De par leur organisation, ces démarches sont variées. Certains éleveurs ont fait le choix d'investir dans la construction d'un atelier de découpe, alors que d'autre font appel à une entreprise extérieure pour une prestation de découpe / conditionnement. Par ailleurs, selon la clientèle visée, l'organisation de la commercialisation peut être radicalement différente : livraison à domicile nécessitant un véhicule de transport adapté, remise du produit au client uniquement à la ferme, etc.

### **Chaque initiative est unique :**

Il n'y a pas de solution standard pour l'organisation de la vente directe. L'éleveur doit adapter son organisation selon les outils dont il dispose ou pour lesquels il peut investir, qu'il s'agisse de transport vif, d'abattage, de découpe ou de commercialisation.

L'objectif de ce document est d'apporter des éléments d'aide à la réflexion en fournissant une synthèse de la réglementation, ainsi que quelques exemples d'initiatives qui fonctionnent, tout en détaillant les charges générées par l'atelier, et le temps de travail qui lui est consacré.

## RAPPELS DE DEFINITION : QU'EST-CE-QUE LA VENTE DIRECTE ?

Nous appelons vente directe l'action pour un éleveur de remettre directement au consommateur une viande produite sur son exploitation, puis découpée et conditionnée dans son propre atelier de découpe.

*Le terme « vente directe » n'est valable que pour la vente d'animaux commercialisés directement par un agriculteur qui découpe dans son atelier et commercialise son propre produit. Par abus de langage, ce terme est parfois utilisé quand l'animal est découpé dans un atelier situé à l'extérieur de l'exploitation (Réussir Bovins Viande – janvier 2003).*

Par extension, on pourra aussi appeler vente directe la commercialisation d'un produit découpé et conditionné dans un atelier extérieur réalisant une prestation de découpe / conditionnement.

La vente peut ensuite avoir lieu à la ferme ou bien sur un marché de proximité. Dans certaines conditions de respect de la réglementation, en particulier concernant le transport de la viande ou l'atelier de découpe, elle peut donner lieu à des livraisons au particulier ou à un intermédiaire.

Il convient aussi de différencier la « vente directe » (du producteur au consommateur), de la « vente à un intermédiaire » (du producteur à un restaurateur ou à une cantine scolaire). Dans ce second cas, les implications réglementaires sont différentes.

## ORGANISATION DU DOCUMENT – GUIDE DE LECTURE

**Ce document est divisé en deux parties :**

- **La première partie** est une synthèse de la réglementation sur la vente directe. Elle décrit tout d'abord les aspects sanitaires, du transport vif à la remise au consommateur, en passant par l'abattage et la découpe. Elle aborde la question de l'aménagement d'un atelier de découpe sur une exploitation d'élevage.

Ensuite, sont abordés les points réglementaires relatifs à la commercialisation et la publicité. On y trouvera les grandes règles du code de la consommation appliquées à la viande : que doit-on indiquer sur une étiquette, quelles sont les mentions interdites ? ...

Pour tout renseignement complémentaire sur ces questions de réglementation sanitaire, le porteur de projet pourra consulter les services de la DSV de son département. De même pour les aspects commerciaux qui lui seront fournis par les services de la DDCCRF.

- **La deuxième partie** regroupe des fiches présentant des éleveurs qui commercialisent directement la viande au consommateur. Il s'agit d'élevages ovins ou bovins, pour lesquels l'organisation de l'atelier présente des différences liées à leur environnement (présence d'un abattoir proche ou d'un atelier de découpe privé, capacité d'investissement, etc.).

Les enquêtes ont été réalisées chez ces éleveurs au cours de l'année 2003. Elles s'inspirent par conséquent des données chiffrées de l'année 2002.

Chaque fiche offre une présentation résumée de l'exploitation et du système d'élevage, ainsi qu'une description du fonctionnement de la vente directe.

Nous indiquons ensuite le détail des produits et des charges directement liés à l'atelier de vente directe (transport vif, abattage, transport carcasse, découpe-conditionnement et commercialisation). Ceci conduit à une évaluation de la marge dégagée par produit.

Enfin, nous avons souhaité proposer une évaluation du temps consacré par les éleveurs à la vente directe. Celle-ci est exprimée en total annuel d'heures de travail par UTH. Nous ne l'avons cependant pas intégrée dans le calcul de la marge compte tenu des difficultés d'évaluation du coût du temps de travail agricole. Le porteur de projet devra par conséquent veiller à intégrer ce coût supplémentaire dans la marge estimée.

### **Quelques indications sur le détail des modes de calcul :**

Nous sommes partis du constat qu'une fois l'animal prêt pour l'abattoir, l'éleveur a la possibilité de le charger directement dans le camion de la coopérative ou du négociant, pour en retirer un prix de marché (grille organisation de producteurs ou cours national avec ou non plus value à la qualité). S'il choisit d'aiguiller son animal vers son propre circuit de vente directe, cela va occasionner des charges supplémentaires. Ce sont ces charges « post-finition » que nous avons estimées. Une fois déduites du prix de vente réel au consommateur et en tenant compte du coût du temps de travail, on obtient une marge qu'on pourra éventuellement rapprocher du prix de marché ci-dessus.

Pour des raisons d'homogénéité des fiches, nous avons choisi de ramener tous les produits et les charges au kg carcasse. Tous les coûts et prix de vente sont exprimés en euros Hors TVA.

Les coûts sont constitués des charges réelles liées au fonctionnement de la vente directe, c'est-à-dire tous les frais occasionnés dès le moment où l'animal est prêt au transport jusqu'à l'abattoir.

Par exemple, pour le transport vif jusqu'à l'abattoir, nous avons tenu compte des km parcourus, du coût de carburant, de l'amortissement et de l'entretien du véhicule (au prorata du temps d'utilisation directement consacré à la vente directe), ainsi que de l'assurance. Chacun de ces postes a été ensuite ramené au kg carcasse de produit commercialisé.

Pour le calcul du chiffre d'affaires vente directe et de la marge dégagée, nous avons tenu compte du rendement découpe dans le prix de vente. La quantité de viande vendue est inférieure au poids carcasse pesé en abattoir, ce qui entraîne finalement un prix de vente réel inférieur au prix payé par le client. Ainsi, par exemple, pour un prix facturé de 10 € HT/kg sur une carcasse d'agneau de 15 kg, la quantité réellement vendue, avec un rendement découpe de 78%, est de 11,7 kg, soit un prix de vente réel de 7,80 € HT/kg pour les 15 kg de la carcasse.

### **Remarque :**

Les comptabilités des exploitations ne permettent pas de détailler les coûts liés directement à la vente directe des charges globales (par exemple, quelle part de carburant consacrée à cet atelier), c'est pourquoi nous avons été amenés à effectuer des estimations dans l'estimation des coûts.



# **SYNTHESE DE LA REGLEMENTATION RELATIVE A LA VENTE DIRECTE DE VIANDE**

**REGLEMENTATION SANITAIRE**  
**REGLEMENTATION COMMERCIALE**



## LA RÉGLEMENTATION SANITAIRE

### LES GRANDES LIGNES DE LA RÉGLEMENTATION

La vente de viande directement au consommateur dépend de plusieurs textes réglementaires selon ses modalités d'organisation.

Au préalable, il est évident que l'éleveur respecte la réglementation en vigueur concernant tous les stades de l'élevage des animaux : identification, alimentation, conditions sanitaires et hygiène, bien-être animal, etc...

Tout éleveur qui manipule de la viande doit se déclarer auprès de la Direction des Services Vétérinaires, qu'il s'agisse du transport de la carcasse de l'abattoir à l'atelier de découpe, de la découpe ou de la livraison du produit au consommateur.

Selon que l'éleveur désire commercialiser la totalité de sa production à la ferme ou qu'il prévoit d'en livrer une partie à des intermédiaires plus ou moins éloignés du siège de l'exploitation, les textes réglementaires appliqués seront différents.

Les porteurs de projet suivront par conséquent des procédures plus ou moins lourdes :

- La vente directe du producteur au consommateur (arrêté du 9 mai 1995)
- La vente à des détaillants, des collectivités ou des restaurants situés dans un rayon de 80 km, dans les limites de 30 % de la production de l'exploitation (arrêté du 8 sept. 1994)
- Autres types de vente (arrêté du 17 mars 1992)
- Simple déclaration à la DSV
- Déclaration de dispense d'agrément sanitaire à la DSV
- Procédure de demande d'agrément à la DSV

**TABLEAU RECAPITULATIF DES TEXTES A APPLIQUER ET DE LA MARCHE A SUIVRE SELON LES CAS DE VENTE DIRECTE**

Vente directe à l'échelon local		Agrément CEE
<p>↙</p> <p><b>Vente du producteur au consommateur (à la ferme ou sur un marché de proximité)</b></p> <p>↓</p> <p><i>Arrêté du 9 mai 1995 réglementant l'hygiène des aliments remis directement au consommateur</i></p>	<p>↓</p> <p><b>Si l'éleveur souhaite, en plus, vendre à des intermédiaires</b> (détaillants, collectivités, restaurants)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- maximum 30 % de la production</li> <li>- dans un rayon de 80 km autour de l'exploitation</li> </ul> <p>↓</p> <p><i>Arrêté du 8 septembre 1994 Dispense d'agrément</i></p>	<p>Autres (quantité supérieure à 30% de la production de l'exploitation, vente par correspondance ou livraison à des distances supérieures à 80 km)</p> <p>↓</p> <p><i>Arrêté du 17 Mars 1992 modifié Mise sur le marché de viandes découpées</i></p>
<p><b><u>Marche à suivre</u></b></p> <p>Déclaration à la DSV</p> <p>Suivi d'une formation à l'hygiène si nécessaire</p> <p>Application à terme du guide de bonnes pratiques pour la découpe ou mise en place de la méthode HACCP.</p>	<p><b><u>Marche à suivre</u></b></p> <p>Dispense d'agrément sanitaire à la DSV</p> <p>Suivi impératif du guide des bonnes pratiques pour la découpe (immédiat)</p>	<p><b><u>Marche à suivre</u></b></p> <p>Demande d'agrément sanitaire à la DSV (procédure plus contraignante que les précédentes)</p>

## **1 – Cas d'un éleveur vendant tout ou partie de sa production uniquement à la ferme ou sur un marché de proximité (du producteur au consommateur)**

Cette activité ne nécessite pas d'agrément spécifique. Cependant, l'éleveur doit obligatoirement remplir une fiche de déclaration et d'identification auprès de la D.S.V. de son département.

Il doit respecter l'arrêté du 9 Mai 1995 qui régit l'hygiène des aliments remis directement au consommateur.

Il doit, si besoin, suivre une formation à l'hygiène dispensée par un organisme agréé (liste disponible à la DSV du département).

Enfin, il s'engage à terme, à respecter le guide des bonnes pratiques d'hygiène et à mettre en place une procédure de maîtrise des risques basée sur la méthode HACCP.

## **2 - L'éleveur vend sa production directement au consommateur ou sur marché ...**

### **... mais souhaite en plus commercialiser une partie à des intermédiaires (restaurants, collectivités)**

Dans ce cas, il doit respecter les obligations du paragraphe précédent et effectuer une déclaration de dispense d'agrément sanitaire à la D.S.V. de son département.

La déclaration de dispense doit mentionner la nature des produits finis commercialisés, ainsi que les lieux de livraison réguliers.

Cette dispense présente cependant des limites :

- ✓ La quantité livrée à des détaillants, restaurants ou collectivités ne doit pas dépasser 30 % de l'activité principale,
- ✓ Si la viande est pré-découpée : la quantité livrée doit être inférieure à 800 kg de viandes par semaine (interdiction des viandes hachées),
- ✓ Pour les produits transformés : la quantité livrée doit être inférieure à 250 kg de préparations de produits à base de viande par semaine (à l'exclusion des préparations de viandes hachées),
- ✓ Ces quantités ne sont pas cumulables,
- ✓ Les intermédiaires livrés ne peuvent pas être situés à plus de 80 km de l'établissement dispensé de l'agrément sanitaire (distance réelle).

Enfin, l'éleveur doit appliquer impérativement le guide des bonnes pratiques d'hygiène ou mettre en place la méthode HACCP.

## **3 - L'éleveur vend sa production à un intermédiaire plus éloigné, ou vend plus de 30% de sa production à des intermédiaires**

L'atelier dans lequel est découpée la viande relève de l'arrêté du 17 Mars 1992 modifié relatif aux conditions auxquelles doivent satisfaire les établissements se livrant à la préparation et à la mise sur le marché de viandes d'animaux de boucherie découpées, désossées ou non.

L'éleveur doit alors déposer une demande d'agrément sanitaire auprès de la D.S.V.

### 1 - L'abattage

L'abattage doit être réalisé dans un abattoir agréé. Du lieu d'abattage découle directement la distance de livraison de la carcasse après refroidissement.

Il s'agit dans ce cas au minimum soit :

- D'un abattoir possédant l'agrément loco-régional (tampon rond).  
Dans ce cas, la carcasse peut être transportée dans le département ou les départements limitrophes (à une distance inférieure à 80 km si le véhicule de transport est seulement isotherme, ou à une distance pouvant dépasser 80 km s'il s'agit d'un véhicule réfrigéré).
- D'un abattoir avec agrément CEE (tampon ovale) permettant la livraison dans toute l'Union européenne, à condition de disposer d'un moyen de transport adapté.

### 2 - Le transport des viandes en véhicules adaptés

Il concerne :

- Le retour des carcasses de l'abattoir vers la salle de découpe (qu'elle soit située sur le site de l'exploitation ou dans un autre lieu),
- Le transport ou la livraison au client des produits après découpe et conditionnement.

Ces deux cas dépendent de l'arrêté du 20 juillet 1998 modifié fixant les conditions techniques et hygiéniques applicables au transport des aliments.

#### a) Le véhicule de transport

Le véhicule de transport doit être adapté.

La partie destinée au transport des denrées animales ou d'origine animale ne doit pas communiquer avec la cabine du conducteur, cependant, l'utilisation d'un récipient hermétique (au besoin isolé thermiquement), séparant les denrées animales ou d'origine animale du reste de l'habitacle, est acceptée.

Les carcasses ou morceaux de carcasses doivent être transportés suspendus.

Au cours du transport, les viandes doivent être tenues au cours du transport sous un des états et dans les conditions de température limites, en tout point des aliments, suivants :

<b>Températures maximales des aliments réfrigérés lors du transport</b>	
Nature	Température maximale
Carcasses : viandes d'animaux de boucherie	+ 7 °C
Découpe : Préparations de viandes de toutes espèces (y compris la chair à saucisse et la saucisse crue)	+ 4°C
Divers produits transformés à base de viandes, plats cuisinés et préparations culinaires	Température définie sous la responsabilité du fabricant ou du conditionneur

Dans le cas du transport pour la remise directe au consommateur, les températures sont prévues par l'arrêté du 9 mai 1995 réglementant l'hygiène des aliments remis directement au consommateur :

<b>Températures maximales de remise des aliments au consommateur</b>	
Nature	Température maximale
Viandes froides, découpes de viandes	+ 4 °C

C'est pourquoi le transport doit être effectué dans des véhicules adaptés :

- Il peut s'agir d'un véhicule isotherme réfrigéré ou non

Seul peut être utilisé pour le transport des aliments à l'état réfrigéré, un moyen de transport approprié. Celui-ci peut être ou non équipé d'un dispositif réfrigérant ou frigorifique. L'éleveur doit déposer à la D.S.V. une demande d'attestation de conformité technique et d'attestation de conformité sanitaire du véhicule de transport utilisé.

- Autres types de véhicules tolérés :

Pour le transport de tout aliment à l'état réfrigéré sur une distance, depuis le lieu de chargement, inférieure à 80 km sans rupture de charge<sup>1</sup> (un seul point de livraison), l'utilisation par le responsable du transport d'un autre moyen de transport est tolérée, sous réserve :

- Qu'il vérifie que les températures réglementaires sont maintenues pendant toute la durée du transport,
- Qu'il vérifie que les conditions d'hygiène sont respectées,
- Qu'il adresse à la D.S.V. une demande de certificat sanitaire de transport (demande à renouveler après 1 an, puis tous les 3 ans).

<sup>1</sup> C'est-à-dire que l'éleveur, après avoir fermé la porte du conteneur de son véhicule, ne l'ouvre qu'une unique fois chez le client pour la livraison de la totalité des viandes contenues dans le conteneur.

## **b) Le retour carcasse de l'abattoir à la salle de découpe**

Lors du transport, les viandes doivent être accompagnées d'un document établi par le responsable de l'abattoir, et qui indique :

- Le numéro d'agrément sanitaire de l'abattoir
- Pour les bovins de moins de 12 mois, auxquels on n'a pas retiré la colonne vertébrale, la mention « Viandes issues de bovins âgés de moins de 12 mois non soumis à l'obligation de retrait de la colonne vertébrale ».

### **Cas des bovins de plus de 12 mois :**

Le transport de carcasses, ou morceaux de carcasses de bovins de plus de 12 mois contenant la colonne vertébrale, n'est autorisé qu'à destination d'un atelier agréé par la D.S.V. pour le retrait de la colonne vertébrale. Il peut s'agir d'une salle de découpe ou d'une boucherie ayant demandé une autorisation à la D.S.V.

Le véhicule doit être muni de dispositifs de suspension résistants à la corrosion.

Les carcasses ou morceaux sont transportés suspendus, placés sur des supports, dans des récipients ou des emballages adaptés. L'essentiel est que la viande ne touche pas le sol ou d'autres emballages. Les viscères sont transportés dans des emballages étanches et résistants.

## **c) La livraison au consommateur**

La livraison des produits au consommateur dans un lieu situé à l'extérieur de l'élevage dépend du type d'abattoir et d'atelier de découpe, et impose l'utilisation d'un véhicule de transport adapté comme décrit au paragraphe « a) Le véhicule de transport » (voir chapitre ci-après : La remise du produit au consommateur).

Elle doit être réalisée dans un atelier agréé ou dans une boucherie artisanale (dans ce dernier cas, le boucher qui assure la prestation doit bénéficier d'une dispense d'agrément sanitaire).

Selon le choix de l'éleveur, ses capacités d'investissement, son temps disponible, la découpe peut être effectuée dans un atelier extérieur à son exploitation, sous forme de prestation :

- . salle de découpe privée ou boucherie,
- . salle de découpe collective,

ou bien dans son propre atelier de découpe.

### ◀ Cas d'une salle de découpe collective

Dans la région Provence Alpes Côte d'Azur, plusieurs ateliers de découpe existants ou en projet, sont gérés par des groupes d'agriculteurs. Ces derniers en assument non seulement la conception, mais surtout les charges d'investissement.

De plus, la découpe, en particulier pour le bœuf, est assurée par un boucher dont le coût de la prestation doit être prévu dans les études de faisabilité.

Bien entendu, pour ce type d'atelier, une déclaration doit avoir été effectuée à la DSV (voir page 10).

### ◀ Cas d'un atelier de découpe à la ferme

Avant toute chose, il est conseillé à l'éleveur de se mettre en contact avec la DSV de son département, afin de bénéficier d'un conseil réglementaire pour le montage de son projet.

L'éleveur doit au préalable effectuer une déclaration d'activité de la salle de découpe à la D.S.V. qui va suivre ensuite l'ouverture de l'atelier.

Par la suite, les services de la D.S.V. réalisent des contrôles réguliers de cet atelier.

Les contrôles portent sur les points suivants :

- Contrôle des locaux,
- Vérification du planning,
- Contrat avec un laboratoire pour des analyses sanitaires.

## **L'atelier de découpe à la ferme**

L'atelier de découpe à la ferme, destiné à une vente directe au particulier ou sur marché de proximité (ou à la vente de maximum 30% de la production à des intermédiaires), peut être de conception relativement simple.

Il doit permettre d'assurer la marche en avant des produits, soit dans le temps, soit dans l'espace, c'est-à-dire que lorsqu'une étape de la découpe est réalisée, le produit obtenu ne doit pas revenir en arrière ou risquer d'être en contact avec des matières premières...

L'atelier doit comporter des murs lisses lavables, un vestiaire, des sanitaires.

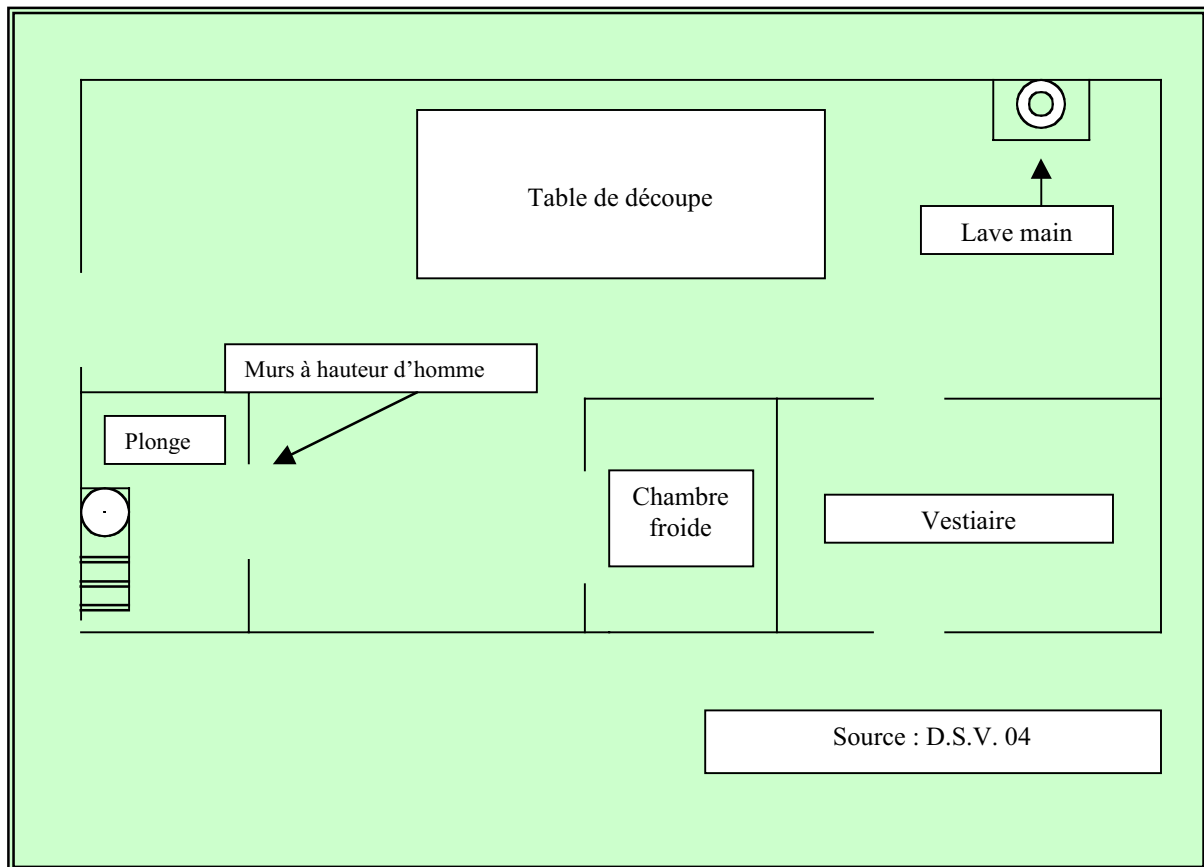
Il doit être équipé d'un système de production de froid.

L'équipement doit comprendre un lavabo à commandes non manuelles.

Il doit y avoir une chambre froide qui servira à réceptionner la carcasse après abattage, puis à stocker les emballages après découpe.



## EXEMPLE DE SCHEMA DE SALLE DE DECOUPE A LA FERME



## LA REMISE DU PRODUIT AU CONSOMMATEUR

La remise directe à la ferme n'entraîne pas de préconisations particulières, si ce n'est l'obligation de conserver la viande à température réglementaire (conservation du produit dans une chambre froide permettant la maîtrise de la température, voir page 13).

En ce qui concerne les livraisons, elles doivent être réalisées conformément à la réglementation précédente, à l'aide d'un véhicule de transport adapté.

Le lieu de livraison peut être plus ou moins éloigné selon le type d'abattoir, de salle de découpe et selon le moyen de transport utilisé.

- **Selon le lieu d'abattage**

Si l'abattage se déroule dans un abattoir agréé CEE, la livraison est possible :

- dans la totalité de l'Union Européenne si la salle de découpe possède l'agrément CEE (à condition d'utiliser un camion réfrigéré),
- dans le département ou les départements limitrophes si la salle de découpe est agréée pour le marché local.

L'abattage dans un atelier loco régional n'autorise une livraison qu'à l'intérieur du département ou dans les départements limitrophes.

- **Selon le moyen de transport**

Pour la livraison aux clients depuis la chambre froide,

- Si le véhicule est isotherme, la distance de livraison ne doit pas dépasser 80 km (distance réellement parcourue), sans rupture de charge.
- Dans le cas de l'utilisation d'un camion frigorifique (muni d'un dispositif produisant du froid), le transport peut dépasser 80 km.

## REGLEMENTATION CONCERNANT LA COMMERCIALISATION

La vente directe de viande au consommateur obéit à la réglementation en vigueur concernant la commercialisation.

Il s'agit en l'occurrence du code de la consommation, qui impose le principe de loyauté à l'égard de tout client.

### A - LES GRANDES REGLES DU CODE DE LA CONSOMMATION

#### 1 - La publicité fausse ou de nature à induire en erreur est interdite

Les articles L121.1 et L121.2 du code de la consommation interdisent toute publicité comportant des indications fausses ou de nature à induire le consommateur en erreur.

Ceci concerne les indications autres que réglementaires inscrites sur les étiquettes, mais aussi sur les dépliants ou panneaux indicatifs.

C'est notamment le cas pour les indications portant sur la composition, la qualité, l'origine, l'espèce, la quantité, le mode de fabrication, les prix... etc.

Les services de l'état peuvent demander à l'annonceur la mise à disposition de tous les éléments propres à justifier les indications inscrites sur la publicité.

Par exemple, il est interdit d'indiquer, si ce n'est pas le cas, que la viande proposée est issue de la ferme (visitée par le client ou citée par une publicité).

De même, le producteur ne peut, en aucun cas, utiliser des mentions susceptibles de faire croire que la viande bénéficie d'un signe officiel de qualité (Label rouge, CCP, AB) ou d'une appellation (AOC, IGP) alors qu'elle n'est pas produite dans le cadre de cette démarche.

Enfin, le vendeur ne peut pas baser la différenciation de son produit sur un critère existant dans tous les autres produits. Ainsi, est prescrite toute communication du type « notre agneau est nourri au lait », alors même que tous les agneaux sont nourris au lait... De même le producteur ne devra pas indiquer qu'il commercialise un produit « de qualité supérieure » s'il n'est pas en mesure de démontrer ce qui fait la qualité supérieure du produit.

#### **Cas particulier du terme « fermier » ou ferme »**

A ce jour, le terme « ferme » ou « fermier » est régi uniquement par la jurisprudence qui permet de retenir qu'un animal est produit à la ferme s'il a été élevé et nourri à la ferme, essentiellement avec des aliments de la ferme.

Pour l'avenir, l'article L640.2 du code rural a prévu que la qualification « fermier » ou toute dénomination équivalente, devra être subordonnée à des conditions fixées par un décret. Celui-ci n'est pas encore publié mais dès sa parution, il conviendra d'en respecter les conditions.

## **2 - La libre fixation des prix**

Conformément au code du commerce, la fixation des prix est libre.  
Seuls sont interdits la revente à perte ou bien des prix abusivement bas.

## **3 - Répression de la fraude et la falsification**

Les articles L213.1 à L213.4 du code de la consommation répriment toute forme de tromperie (fraude ou falsification) sur la nature, la qualité, l'espèce, l'origine des produits, ainsi que sur les quantités livrées (poids...).

## **B - L'ETIQUETAGE OBEIT A DES REGLES TRES PRECISES**

### **1 - Cas de la viande commercialisée non préemballée**

Si la viande est commercialisée à la coupe, non préemballée, l'éleveur doit respecter les règles d'étiquetage à proximité des produits, comme c'est le cas dans une boucherie (le prix de chaque morceau doit être indiqué sur un écriteau placé à proximité du morceau).

### **2 - Cas de la viande commercialisée préemballée**

Ceci concerne les viandes sous vide ou en barquettes filmées.  
Dans ce cas, l'article doit être étiqueté, et les articles R112.1 à R112.33 du code de la consommation imposent de porter sur toute denrée préemballée les mentions suivantes :

- ~ Dénomination de vente, (respect de la réglementation sur la dénomination des morceaux),
- ~ Quantité nette, (exprimée en kg ou g),
- ~ Date jusqu'à laquelle la denrée conserve ses propriétés, (« à consommer jusqu'au jj/mm »),
- ~ Conditions particulières de conservation (t° maximale),
- ~ Nom ou raison sociale et adresse,
- ~ Indication du lot de fabrication,
- ~ Mentions spécifiques.

Mentions obligatoires ne relevant pas du code de la consommation :

- ~ Prix au kg,
- ~ Prix net unitaire.

### **3 - Ajout de mentions d'étiquetage facultatives**

L'emploi de mentions d'étiquetage facultatives au sens du règlement CE n°1760/2000 doit en respecter les prescriptions de l'article 16.

Aucune mention ne peut être apposée sans que l'opérateur désirant communiquer sur la base de cette mention n'ait fait agréer un cahier des charges et contrôler ce cahier des charges par un organisme tiers.

Autrement dit, l'emploi de termes du type « élevé sous la mère » ou l'utilisation de toute autre indication volontaire sont prohibés en l'absence d'un cahier des charges agréé et contrôlé par un organisme certificateur.

#### **Cas particulier de la viande bovine**

Sur la viande bovine préemballée (quel que soit le mode de vente), ou à proximité des viandes bovines mises en vente à la coupe, la communication à destination du consommateur final obéit à des règles très strictes.

**Mentions obligatoires :** La réglementation en matière de viande bovine fixe un certain nombre de mentions obligatoires :

Dénomination et nom du morceau : le code de la consommation impose pour tous les produits alimentaires la mention d'une dénomination, tandis qu'un arrêté fixe la liste nationale des différentes dénominations des viandes.

Origine :

Si une seule est mentionnée, l'animal est né mais a aussi été élevé et abattu dans un même pays,

Si ces trois étapes n'ont pas eu lieu dans un même pays, l'étiquette précise le pays de naissance, le pays d'élevage et le pays d'abattage,

De plus, l'étiquette indique toujours le numéro d'agrément de l'abattoir, ainsi que le pays et le n° d'agrément de l'établissement de découpe de la carcasse.

Ex : Origine : France

N° agrément de l'abattoir : xx xx xxx xxx

Lieu de découpe : France, xx xx xxx xxx (dans le cas d'une vente à la coupe, cette indication n'est pas précisée)

Emballé le : jj/mm/aaaa

A consommer jusqu'au : jj/mm/aaa

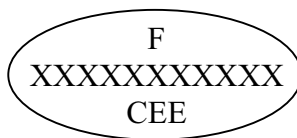
Prix au kg

Poids net

Prix à payer

Numéro de lot de découpe ou numéro de l'animal

Estampille sanitaire de l'abattoir pour les produits livrés déjà conditionnés



### **Mentions volontaires :**

Certaines indications peuvent être ajoutées, à condition qu'elles correspondent à une réalité. Il s'agit des mentions suivantes :

Catégorie : Jeune bovin, bœuf, génisse, vache ou taureau

Type de l'animal : race à viande ou race laitière.

## **C – INFORMATION DES CONSOMMATEURS SUR LES PRIX**

L'information du consommateur sur les prix de vente des produits est soumise à des contraintes selon le mode de commercialisation :

### **1 - Si la viande est vendue préemballée**

La publicité sur les prix respecte dans ce cas l'arrêté du 18 mars 1993 relatif à la publicité des prix des viandes de boucherie et de charcuterie, ainsi que l'arrêté du 3 décembre 1987 relatif à l'information du consommateur sur les prix.

Selon l'arrêté du 16 novembre 1999 relatif à la publicité, à l'égard du consommateur, des prix de vente à l'unité de mesure de certains produits préemballés, les produits préemballés doivent comporter une étiquette qui indique le poids net, le prix au kg, ainsi que le prix total de l'unité de vente préemballée.

### **2 - Si la viande est vendue non préemballée**

C'est par exemple le cas sur les marchés ou en rayon à la coupe.

La publicité sur les prix respecte dans ce cas l'arrêté du 18 mars 1993 relatif à la publicité des prix des viandes de boucherie et de charcuterie, ainsi que l'arrêté du 3 décembre 1987 relatif à l'information du consommateur sur les prix.

Doivent être prévus : l'indication du prix au kg, l'étiquetage individuel de chaque morceau avec la dénomination de vente, un tableau récapitulatif des prix.

De plus, pour les viandes vendues à la coupe, le poids et le prix du morceau doivent être inscrits sur le papier d'emballage ou sur une fiche remise au client.

### **3 - Cas d'une vente à distance**

Le consommateur doit avoir été informé préalablement du prix (au kg) avant la conclusion du contrat (arrêté du 3 décembre 1987 relatif à l'information du consommateur sur le prix).

Enfin, selon le code de la consommation (articles L121-18 et L121-27), lors de tout démarchage pour une vente par correspondance, le professionnel doit indiquer le nom de son entreprise, ses coordonnées téléphoniques et son adresse.

Enfin, lors de tout démarchage par téléphone ou par tout moyen technique assimilable, le professionnel doit adresser au consommateur une confirmation de l'offre qu'il a faite.

### **4 - Conditions générales des relations entre clients et professionnels**

Lorsque l'éleveur vend tout ou partie de sa production à un restaurateur ou un magasin, cette activité dépend des conditions générales des relations entre clients et professionnels.

Le code du commerce (art L443-1, L441-3, L441-6) prévoit dans ce cas des conditions supplémentaires pour les relations client / professionnel. Par exemple, tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation.



## DESCRIPTION DE QUELQUES EXEMPLES DE COMMERCIALISATION EN VENTE DIRECTE

- Fiche n° 1 :**      **Exploitation n°1, GAEC (ovins, veaux) – Var**
- Fiche n° 2 :**      **Exploitation n°2, individuelle (ovins) – Var**
- Fiche n° 3 :**      **Exploitation n°3, individuelle (ovins) – Alpes de Haute Provence**
- Fiche n° 4 :**      **Exploitation n°4, EARL (ovins, bovins) – Alpes Maritimes**
- Fiche n° 5 :**      **Exploitation n°5 (bovins) – Bouches du Rhône**



## FICHE EXPLOITATION N° 1

### Exploitation en Gaec

Productions en  
vente directe :  
Agneaux, Veaux

Exploitation en zone de montagne

Département  
83 (Var)

**PART DE LA VENTE DIRECTE DANS LE  
CHIFFRE D'AFFAIRES : 97 %**

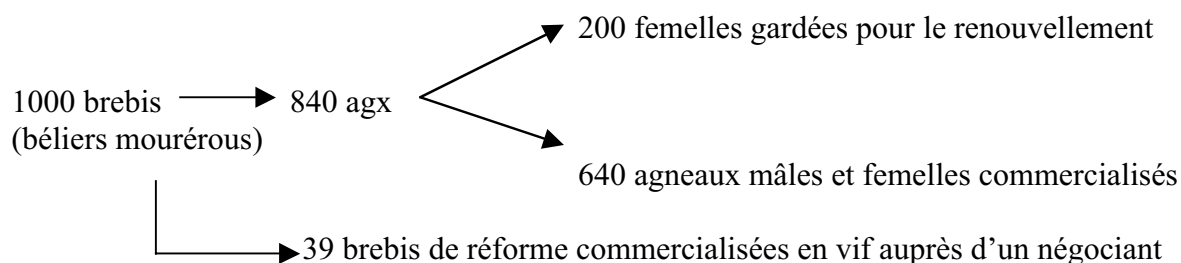
#### Introduction

C'est en 1996 que les éleveurs de cette exploitation se sont tournés vers la vente directe de leur production ovine, afin d'en optimiser la valorisation, mais aussi de conserver la maîtrise de la commercialisation. L'élevage est en effet situé dans un secteur isolé à la limite du Var et des Alpes de Haute Provence, à un endroit peu sillonné par les opérateurs économiques et les négociants. Aujourd'hui, la quasi-totalité de la production est vendue en direct, tandis qu'un atelier complémentaire d'engraissement de veaux a été mis en place.

#### Description résumée de l'exploitation :

- ✓ Maint d'œuvre : 3,5 UTH
- ✓ SAU : 100 ha dont 20 ha de céréales  
80 ha de prairies  
Parcours sylvopastoraux : environ 1000 ha (estives et parcours de demi saison)
- ✓ Le cheptel :
  - \_ Il est composé de 1000 brebis de race mouréous conduites en race pure. Les produits vendus sont des agneaux d'herbe, c'est à dire qu'ils ne sont pas élevés en bergerie mais au pâturage ou sur parcours avec leur mère.
  - \_ Le Gaec produit aussi 26 veaux par an. Ces-derniers sont achetés à des éleveurs voisins (races monbéliarde ou tarine). Ils sont ensuite élevés au lait et commercialisés entre 4 et 6 mois.

#### Conduite du troupeau ovin :



## L'ATELIER DE VENTE DIRECTE

**La vente directe représente 97 % des ventes de produits**

### Organisation de la vente directe :

Compte tenu de l'isolement géographique de l'exploitation, la vente s'effectue en grande majorité sur un marché paysan situé à 1 h de route de l'exploitation, dans un bourg plus proche des zones littorales urbanisées.

Les bêtes sont abattues à l'abattoir loco-régional de Pujet-Théniers, dans le département des Alpes Maritimes, distant de 70 km.

Chaque semaine, les éleveurs se chargent du transport vif jusqu'à l'abattoir à l'aide de leur remorque bétailière (investissement : 4 573 €). Les veaux, transportés séparément, nécessitent un total de 26 voyages dans l'année. Parallèlement, le transport des agneaux par lots d'environ 13 têtes implique 52 déplacements.

Quelques jours après l'abattage (le lendemain pour les agneaux), le même trajet est effectué avec une camionnette à froid dirigé afin de récupérer les carcasses (investissement : 8 690 € en 1996). Ces dernières sont stockées avant découpe dans la chambre froide de l'exploitation, qui a entraîné un investissement de 12 900 €.

La découpe et la vente sont ensuite effectuées dans un camion de boucher muni d'une vitrine réfrigérée, agréé pour la remise directe d'aliments au consommateur. La commercialisation a lieu sur un marché varois distant de 125 km, soit 250 km aller/retour.

La vente sur ce marché monopolise une personne durant toute une matinée. Elle représente 85% des volumes vendus, les 15% restants étant commercialisés à la ferme.

Le prix de vente des produits est fixé à 9,00 €/kg, tant pour l'agneau que pour le veau.

## L'ATELIER DE VENTE DIRECTE EN BREF

- **Transport vif** : Remorque bétailière personnelle
- **Abattoir** : Pujet Théniers. Loco régional (06) – 140 km Aller/Retour
- **Retour carcasse froid** : Véhicule à froid dirigé personnel
- **Découpe** : Transport, découpe et vente dans un deuxième véhicule réfrigéré (camion de boucher)
- **Vente** : 85% vendu sur un marché fermier, à 125 km, le reste à la ferme.

## LES CHIFFRES DE LA VENTE DIRECTE (en € HT/kg)

	<b>Agneau</b>	<b>Veau</b>
<b>Les prix de vente au consommateur</b>	9,00 €/kg	9,00 €/kg
<b>Nombre d'animaux vendus</b>	640	26
<b>Poids carcasse moyen</b>	15 kg	150 kg

<b>COUTS DES DIFFERENTS POSTES</b>		
	<b>Coût au kg carcasse Agneau</b>	<b>Coût au kg carcasse Veau</b>
<b>Transport vif</b> (carburant, amortissement du véhicule, entretien, assurance)	0,17	0,21
<b>Frais d'abattage</b> (taxe d'usage, carte adhésion, forfait abattage)	0,42	0,33
<b>Retour carcasse transport froid</b> (gasoil, amortissement, entretien, assurance)	0,25	0,26
<b>Découpe</b> (amortissement de l'investissement, entretien, assurance)	0,40	0,40
<b>Commercialisation</b> (coût des trajets, téléphone, emballage, divers)	0,21	0,21

<b>COUT DIRECT TOTAL</b>	<b>Agneau</b>	<b>Veau</b>
(hors coût du temps de travail)	<b>1,45 €/kg</b>	<b>1,41 €/kg</b>

<b>EVALUATION DU TEMPS PASSE A L'ATELIER VENTE DIRECTE</b>	
	<b>Durée (en heures)</b>
<b>Transport vif</b> (78 trajets de 5 heures)	390
<b>Retour carcasse</b> (48 trajets de 4 heures) Les veaux sont ramenés au cours du même voyage que les agneaux.	192
<b>Découpe</b>	
- Agneaux (3/4 d'heure/carcasse)	480
- Veaux (6 heures/carcasse)	156
<b>Nettoyage atelier</b>	104
<b>Temps de commercialisation</b>	
Téléphone	52
Temps passé sur les marchés et en vente à la ferme	576
Trajet marché aller/retour	288
<b>TOTAL TEMPS PASSE</b>	<b>2 238 Heures</b>
<b>TEMPS DE TRAVAIL PAR UTH</b>	<b>639 Heures / UTH</b>

Cette notion de temps passé au fonctionnement de l'atelier de découpe est fondamentale. Elle prend toute son importance dans ce cas précis puisqu'elle entraîne l'immobilisation de près d'une personne et demi durant la totalité de l'année.

Les éleveurs nous ont souligné le poids du temps passé aux différentes étapes du processus de vente directe. Il s'agit là d'un facteur très important à prendre en compte lors de toute réflexion concernant la mise en place d'un système équivalent.

En effet, le temps indiqué dans le tableau ci-dessus, ramené au coût horaire moyen, représente une charge importante pour l'exploitation, et doit être pris en compte dans l'estimation des marges dégagées.

## LES MARGES DEGAGEES PAR L'ATELIER VENTE

<b>Marge hors temps de travail (en €/kg)</b>		
	<b>Agneaux</b>	<b>Veaux</b>
<b>Prix de vente consommateur</b>	<b>9,00 €/kg</b>	<b>9,00 €/kg</b>
<b>Rendement découpe</b>	<b>90%</b>	<b>80%</b>
<b>Prix de vente réel (tenant compte du rendement découpe et des produits cuirs et peaux)</b>	<b>8,23 €/kg</b>	<b>7,20 €/kg</b>
<b>Coût total estimé (hors temps de travail)</b>	<b>1,45 €/kg</b>	<b>1,41 €/kg</b>
<b>Marge (= Prix de vente – coût total)</b>	<b>6,78 €/kg</b>	<b>5,79 €/kg</b>

Dans ce cas particulier, le rendement découpe est très favorable pour l'agneau. En effet, la grande majorité des sous-produits de découpe est valorisée sous forme de merguez, ce qui permet de commercialiser la quasi-totalité de la carcasse.

Ce n'est pas le cas pour les bovins, puisque le désossage entraîne des pertes importantes.

Ces marges pourraient être comparées à des prix de vente des animaux vifs sur le marché (par exemple par l'intermédiaire d'une coopérative) à condition d'y inclure le coût induit par le temps passé au fonctionnement de l'atelier de découpe.

## CONCLUSION

Fort de plusieurs années de fonctionnement, le Gaec présente un atelier de vente directe bien organisé qui permet de vendre 97 % de la production au consommateur final. L'exemple est très intéressant puisqu'il s'est construit avec un minimum d'investissements, ces derniers permettant tout de même de rester dans le cadre de la réglementation.

Le succès de la démarche a même conduit les éleveurs à développer la production de veaux, à la demande des clients.

Cependant, du fait de son isolement, l'exploitation doit mettre en place de coûteux moyens de transport à la fois vers l'abattoir et vers le marché pour la commercialisation. C'est pourquoi le temps de travail directement lié aux transports et à la vente correspond à plus de 2000 heures. Cette durée doit bien entendu être ajoutée au travail de production proprement dit (conduire du troupeau, etc.).

Malgré cela, l'atelier vente directe peut dégager une marge intéressante. Il est aussi un moyen pour les éleveurs de valoriser leur travail et l'image de leur produit.

## FICHE EXPLOITATION N° 2

### Exploitation individuelle

Production en  
vente directe :  
Agneaux

Département  
83 (Var)

PART DE LA VENTE DIRECTE DANS LE  
CHIFFRE D'AFFAIRES : 97 %

#### Introduction :

Situé dans le Haut Var, sur la route qui relie Draguignan à Grasse, l'élevage présenté bénéficie de la proximité du grand bassin de consommation de la zone littorale varoise. Face à la forte demande des consommateurs, les exploitants ont fait le choix en 1998 de vendre leur production d'agneaux en direct à la ferme.

Après avoir surmonté un certain nombre de difficultés, liées en particulier à l'absence d'un outil d'abattage à proximité, et qui ont imposé quelques investissements en temps et en argent, l'atelier de vente directe à la ferme a aujourd'hui atteint son rythme de croisière. Une salle de découpe individuelle a été construite en concertation avec la DSV du Var.

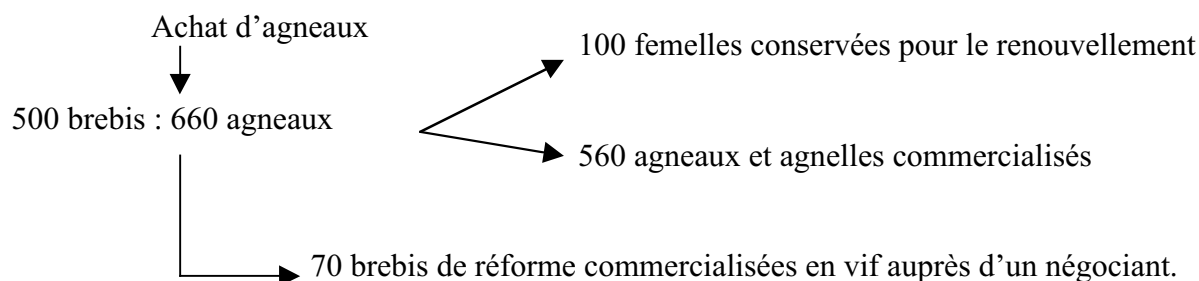
Face au succès de leur démarche, le couple d'éleveurs envisage même de développer l'activité en créant un point de vente à proximité immédiate de l'exploitation, le long d'un axe de circulation très passant.

#### Description résumée de l'exploitation :

- ✓ Main d'œuvre : 2 UTH
- ✓ SAU : En faire valoir direct :
  - 26 ha dont 22 ha de prairies
  - 4 ha de parcoursEn bail écrit ou verbal :
  - 50 ha de parcours contractualisés en DFCI (Défense de la Forêt Contre l'Incendie)
  - 600 ha d'estive dans les Alpes Maritimes.
- ✓ Le cheptel :

L'exploitation compte 500 brebis de race Mérinos d'Arles conduites en race pure. La totalité des agneaux, soit 560 têtes, est vendue en direct au particulier. Les produits sont des agneaux d'herbe qui reçoivent un complément d'orge dans leur ration alimentaire.

## Conduite du troupeau ovin :



### **L'ATELIER DE VENTE DIRECTE**

Situés à Montauroux, sur la route reliant Draguignan à Grasse, les éleveurs commercialisent depuis 1998 l'immense majorité de leur production directement auprès du consommateur.

Les circuits de vente sont de deux ordres : d'une part, des agneaux découpés sont vendus à la ferme, et d'autre part, quelques agneaux sont écoulés par le biais d'un circuit AMAP (1), ce dernier obligeant nos éleveurs à transporter entre 10 et 15 quarts d'agneaux jusqu'à un point de livraison/réception des marchandises, et ce toutes les 3 semaines.

L'absence d'abattoir dans le département du Var impose une discipline rigoureuse dans l'organisation du transport vif jusqu'à un abattoir hors du département, puis du retour des carcasses sur l'exploitation par transport froid.

Ainsi, chaque semaine, un lot de 14 agneaux est conduit à l'abattoir de Pujet Théniers (Alpes-Maritimes), distant de 110 km (investissement dans la remorque bétailière : 1 200 €).

Le lendemain, un nouveau trajet jusqu'à l'abattoir est effectué, cette fois avec le véhicule réfrigéré de l'exploitation (acheté 7 622 € en 1998), afin de prendre livraison des carcasses ressuées selon la réglementation.

La découpe est effectuée dans le nouvel atelier réalisé dans un local proche du corps de ferme. Avantage pour les éleveurs, les clients achètent l'agneau entier ou un demi-agneau, ce qui permet une vente en colis de 7,5 ou 15 kg, pour un prix de vente moyen de 8,50 €/kg.

Le stockage au froid avant remise au client est prévu dans la chambre froide intégrée à l'atelier de découpe (investissement dans la salle de découpe et la chambre froide : 11 432 €).

Phase ultime du processus de vente directe, les clients viennent réceptionner leurs colis à la ferme à la date prévue lors de la commande. Un des éleveurs se charge de leur accueil et de la distribution de la marchandise. Ceci impose une relative disponibilité au cours de la journée, mais la valorisation du produit et du travail est à ce prix.

(1) Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne.

## L'ATELIER VENTE DIRECTE EN BREF

- **Transport vif** : Remorque bétailière personnelle
- **Abattoir** : Pujet Théniers. Loco régional (06) – 220 km Aller/Retour
- **Retour carcasse froid** : Véhicule réfrigéré personnel
- **Découpe** : Atelier de découpe à la ferme
- **Vente** : A la ferme ; une faible partie livrée à un point de vente associatif

## LES CHIFFRES DE LA VENTE DIRECTE (en € HT/kg)

	<b>Agneau</b>
<b>Prix de vente moyen au consommateur</b>	8,40 €/kg
<b>Nombre d'animaux vendus</b>	560
<b>Poids carcasse moyen</b>	15 kg

<b>COUTS DES DIFFERENTS POSTES</b>	Coût au kg carcasse
<b>Transport vif</b> (carburant, amortissement du véhicule, entretien, assurance)	0,17
<b>Frais d'abattage</b> (taxe d'usage, carte adhésion, forfait abattage)	0,42
<b>Retour carcasse transport froid</b> (gasoil, amortissement, entretien, assurance)	0,91
<b>Découpe</b> (amortissement de l'investissement, entretien, assurance)	0,24
<b>Commercialisation</b> (coût des trajets, téléphone, emballage, divers)	0,05

<b>COUT DIRECT TOTAL</b>	<b>1,79 €/kg</b>
--------------------------	------------------



## EVALUATION DU TEMPS PASSE A L'ATELIER VENTE DIRECTE

	Durée (en heures)
<b>Transport vif</b>	120
<b>Retour carcasse</b>	120
<b>Découpe</b>	300
<b>Nettoyage salle de découpe</b>	104
<b>Temps de commercialisation</b>	
<b>Téléphone</b>	52
<b>Vente</b>	312
<b>TOTAL TEMPS PASSE</b>	<b>1008 Heures</b>
<b>TEMPS DE TRAVAIL PAR UTH</b>	<b>504 Heures / UTH</b>

## LES MARGES DEGAGEES PAR L'ATELIER VENTE DIRECTE

<b>Prix de vente consommateur</b>	<b>8,40 €/kg</b>
<b>Prix de vente réel au kg (rendement découpe : 90%)</b>	<b>7,56 €/kg</b>
<b>Coût total estimé (hors temps de travail)</b>	<b>1,79 €/kg</b>
<b>Marge dégagée au kg</b>	<b>5,77 €/kg</b>

La vente directe permet de dégager une marge de 5,77 €/kg pour l'agneau. Les coûts induits s'élèvent à 1,79 €/kg, auxquels il convient d'ajouter la valeur du temps de travail.

Dans ce cas précis, la plupart des sous-produits de la découpe sont valorisés sous forme de merguez, ce qui explique l'importance du rendement de découpe (90%). Ceci est le gage d'une valorisation optimale du produit.

## CONCLUSION

Situés en périphérie d'un gros bassin de consommation, les exploitants ont choisi la voie de la vente directe suite aux nombreuses demandes de clients locaux ou de passage.

Initiée en 1998, l'organisation de l'atelier a nécessité la construction d'une petite salle de découpe individuelle à la ferme, en partenariat avec la DSV, pour un investissement d'environ 12 000 €.

Les exploitants sont confrontés au problème de l'abattage, avec l'absence d'un abattoir à proximité, et doivent transporter leurs agneaux vifs jusqu'à Pujet-Théniers, distant de 110 km.

La même opération est renouvelée le lendemain pour le retour des carcasses. Ceci constitue un poste coûteux en trajets et en temps de travail, si bien que le nombre d'heures consacré à la vente directe peut être estimé à 1008 h/an.

Pour 560 agneaux vendus, on a par conséquent un temps de travail de près de 2 heures par agneau pour le transport, la découpe et la commercialisation.

Cependant, les éleveurs s'organisent de sorte que l'activité de découpe/vente ne pénalise par les résultats techniques du troupeau.

C'est pourquoi, le fonctionnement de la vente directe est un succès, si bien qu'un projet d'aménagement d'une boutique/point de vente à l'entrée de l'exploitation, pour améliorer l'accueil des clients, est envisagé.

## FICHE EXPLOITATION N° 3

Production en  
vente directe :  
Agneaux, brebis

Département 04  
(Alpes de Haute  
Provence)

Exploitation individuelle

PART DE LA VENTE DIRECTE DANS LE  
CHIFFRE D'AFFAIRES VENTES : 100 %

### Introduction :

C'est en 1988 que ce couple d'éleveurs s'installe sur le plateau de Valensole, au débouché des Gorges du Verdon. Ils optent immédiatement pour la vente directe au particulier et à des restaurateurs, « pour valoriser la finesse de la viande Mérinos produite en élevage traditionnel aux céréales et aux fourrages, sans achats d'aliments ».

Leur objectif est non seulement d'optimiser la marge dégagée sur le produit, mais surtout de proposer un suivi de celui-ci jusqu'au consommateur final, ce qui s'apparente pour les éleveurs à un service supplémentaire associé au produit.

La particularité de l'élevage est de valoriser les brebis de réforme et les abats sous forme de plats cuisinés et de terrines, grâce à la conserverie aménagée dans une partie de la salle de découpe. Le succès de ces produits transformés est tel que 17 agneaux / an sont aussi vendus en conserves. Leur vente représente 40% du chiffre d'affaires de l'élevage.

### **Description résumée de l'exploitation :**

- ✓ Maint d'œuvre : 2 UTH
- ✓ SAU : En fermage, 46 ha dont
  - 4 ha de sorgho fourrager
  - 11 ha d'orge
  - 9,5 ha de Ray gras
  - 4 ha de luzerne irriguée
  - 15 ha de sainfoin

} Prairie temporaire

35 ha de parcours

#### ✓ Le cheptel

Il est composé de 322 brebis de race Mérinos d'Arles et croisées.

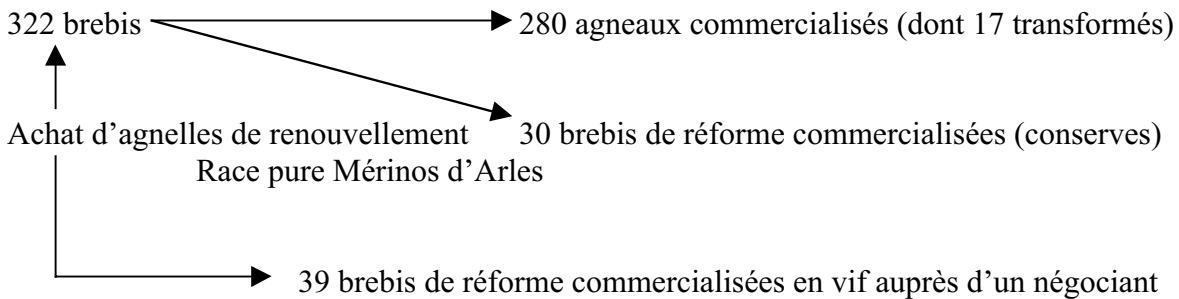
La totalité des 280 agneaux produits chaque année est commercialisée.

L'éleveur achète ensuite des agnelles pour le renouvellement du troupeau.

Les produits sont des agneaux élevés à l'herbe, c'est à dire qu'ils suivent leur mère au pâturage. Ces agneaux « coureurs » sont ensuite engraisés avant abattage.

L'agneau « gris », né à l'automne, est vendu à partir de février/mars, et le tardon, né au printemps, est commercialisé à partir de juillet.

## Conduite du troupeau ovin :



### **L'ATELIER DE VENTE DIRECTE**

L'élevage est localisé au Sud des Alpes de Haute Provence, à proximité des Gorges du Verdon. Sa situation d'éloignement par rapport aux abattoirs et ateliers de découpe régionaux a imposé une organisation rigoureuse du transport vif puis du retour carcasse, ainsi que l'aménagement d'un atelier de découpe individuel. Celui-ci a été prévu d'emblée pour permettre la transformation sous forme de conserves.

L'abattage et la transformation ne sont réalisés que lorsque la bête est « vendue », c'est pourquoi les exploitants prennent tout d'abord les commandes, le vendredi soir, en contactant eux-mêmes les clients par téléphone.

### **Le transport vif/abattage/retour carcasse**

Le transport à l'abattoir de Digne Les Bains (04), distant de 80 km a lieu le mardi matin.

L'exploitant charge les animaux vivants dans sa remorque bétailière, qu'il attelle directement au véhicule réfrigéré destiné au retour des carcasses. Il fait en sorte que ses animaux soient abattus en début de chaîne, tôt le matin.

Puis, après 7 h d'attente, les agneaux ayant atteint la température à cœur réglementaire, ceux-ci peuvent être transportés jusqu'à l'exploitation dans le véhicule réfrigéré. Ainsi, afin d'éviter une multiplication des trajets, l'éleveur préfère attendre le ressuage des carcasses à l'abattoir.

Les investissements pour la remorque bétailière et le véhicule réfrigéré se sont élevés respectivement à 3 660 € et 11 130 €.

Dès leur retour à la ferme, les carcasses sont stockées en chambre froide jusqu'au mercredi, jour de la découpe.

### **La découpe/La transformation**

La chambre froide et l'atelier de découpe ont occasionné un investissement de 13 720 €, essentiellement en matériaux et équipements puisque les exploitants ont réalisé la majeure partie des travaux.

L'atelier a été aménagé à l'étage dans le grenier de l'habitation, avec une salle réservée à la préparation de plats cuisinés. Ainsi, 30 brebis et près de 20 agneaux sont transformés en conserves chaque année, à partir de recettes originales élaborées par les éleveurs.

La découpe est réalisée le mercredi et le jeudi, par les éleveurs eux-mêmes. Les morceaux sont emballés dans du film alimentaire. 15 à 20 minutes par agneau sont nécessaires.

### **La commercialisation**

Les colis composés d'un panachage d'un agneau ou d'un demi-agneau sont livrés directement au consommateur à l'aide du véhicule réfrigéré. Cette livraison représente un kilométrage et un temps assez importants. Elle concerne 95 % de particuliers, et 5 % de restaurateurs.

L'agneau est vendu au prix de 9,50 €/kg.

### **La clientèle**

Voilà 15 années que cet élevage des Alpes de Haute Provence vend ses produits directement aux consommateurs. Aujourd'hui, il s'agit d'une clientèle fidélisée, qui continue cependant de se développer grâce au bouche à oreille.

Il s'agit essentiellement de clients locaux, mais les exploitants servent aussi des foyers dans les départements voisins.

## L'ATELIER DE VENTE DIRECTE EN BREF

- **Transport vif et retour carcasse** : Remorque bétailière personnelle, attelée à un véhicule réfrigéré acheté récemment (1 seul aller/retour avec attente de 7 heures à l'abattoir)
- **Abattoir** : Digne les bains. Normes CEE (04) – 160 km Aller/Retour
- **Découpe** : Atelier de découpe à la ferme, et atelier de conserverie
- **Vente** : Livraison aux particuliers, en partie dans les départements voisins

## LES CHIFFRES DE LA VENTE DIRECTE (en €/kg HT)

Nous avons volontairement omis de prendre en compte la vente des 30 brebis de réforme et des agneaux transformés en conserves et pâtés dans ces calculs, afin de focaliser notre attention sur la découpe des agneaux. Signalons cependant que ces produits sont très bien valorisés sous forme de plats cuisinés en conserve et que, hormis le temps de découpe et transformation, aucun investissement spécifique ne leur est réservé (transport, abattage et commercialisation avec les agneaux). Leur commercialisation représente tout de même 40% du chiffre d'affaires produits.

	<b>Agneau</b>
<b>Prix de vente consommateur</b>	9,50 €/kg
<b>Nombre d'animaux vendus</b>	280
<b>Poids carcasse moyen</b>	15 kg

<b>COUTS DES DIFFERENTS POSTES</b>	<b>Coût au kg carcasse</b>
<b>Transport vif</b> (carburant, amortissement du véhicule, entretien, assurance)	0,24 €
<b>Frais d'abattage</b> (taxe d'usage, carte adhésion, forfait abattage)	0,39 €
<b>Retour carcasse transport froid</b> (gasoil, amortissement, entretien, assurance)	0,77 €
<b>Découpe</b> (amortissement de l'investissement, entretien, assurance)	0,41 €
<b>Commercialisation</b> (coût des trajets, téléphone, emballage, divers)	0,13 €
<b>COUT DIRECT TOTAL</b>	<b>1,94 €/kg</b>

<b>EVALUATION DU TEMPS PASSE A L'ATELIER VENTE DIRECTE</b>	
	<b>Durée (en heures)</b>
<b>Transport vif et retour carcasse</b> (13 trajets aller/retour de 4 heures)	52 h
<b>Attente ressuage</b> (7 heures par lot d'agneaux)	91 h
<b>Découpe</b> (2 personnes, 20 minutes par agneau, plus temps de nettoyage)	210 h
<b>Temps de commercialisation</b>	
<b>Téléphone</b>	52 h
<b>Transport</b>	170 h
<b>TOTAL TEMPS PASSE</b>	<b>575 Heures</b>
<b>TEMPS DE TRAVAIL PAR UTH</b>	<b>288 Heures / UTH</b>

Ce sont près de 600 heures annuelles qui sont consacrées au fonctionnement de l'atelier de vente directe. Cette durée constitue une charge qu'il est important de prendre en compte dans toute réflexion préalable à la mise en place d'une salle de découpe.

Ces heures de travail se répartissent par périodes de 4 à 5 jours par mois.

### LES MARGES DEGAGEES PAR L'ATELIER VENTE DIRECTE

<b>Prix de vente consommateur</b>	<b>9,50 €/kg</b>
<b>Prix de vente réel au kg (tenant compte du rendement carcasse)</b>	<b>8,55 €/kg</b>
<b>Coût total estimé (hors temps passé)</b>	<b>1,94 €/kg</b>
<b>Marge dégagée au kg</b>	<b>6,61 €/kg</b>

## CONCLUSION

Dans cet élevage situé au cœur des Alpes de Haute Provence, la vente directe a atteint depuis 1998 son rythme de croisière.

L'atelier individuel permet d'organiser les sessions de découpe en fonction de la disponibilité des éleveurs. Un aménagement spécifique a été réalisé pour la préparation de plats cuisinés en conserve, ce qui permet une bonne valorisation des brebis de réforme et d'un certain nombre d'agneaux, ainsi que du 5<sup>ème</sup> quartier.

Concernant le transport jusqu'à l'abattoir et le retour carcasse, le nombre de déplacements est optimisé grâce à l'attente du ressuage à l'abattoir. Ceci se fait bien évidemment au détriment du temps passé hors de cette attente.

En revanche, la livraison des produits à des clients situés dans les départements limitrophes induit un coût important lié à la commercialisation.



## FICHE EXPLOITATION N° 4

### Exploitation en EARL

Production en  
vente directe :  
Agneaux,  
génisses, veaux

Zone de montagne  
Altitude : 1200 m

Département 06  
(Alpes Maritimes)

**PART DE LA VENTE DIRECTE DANS LE  
CHIFFRE D'AFFAIRES VENTES : 70 %**

#### Introduction :

C'est en 1999 que ce couple d'éleveurs opte pour la commercialisation des produits de l'élevage en direct au particulier. Situé à Thorenc, dans les Alpes Maritimes, l'élevage est éloigné des structures économiques (coopératives, etc.) et la commercialisation en direct est un moyen de valoriser le travail et les produits issus des cheptels ovin et bovin. Les exploitants tablent sur le bassin de consommation littoral pour écouler la production.

Le premier investissement est destiné à l'aménagement d'un atelier de découpe au cœur d'un bâtiment existant.

La distance qui les sépare des abattoirs les plus proches (Puget Théniers ou Digne les bains) ne les freine pas et ils font l'acquisition d'une bétailière en CUMA et d'un véhicule réfrigéré pour le transport des carcasses de l'abattoir à la chambre froide de l'exploitation..

La commercialisation de la viande a lieu exclusivement à la ferme où les clients viennent prendre possession de leurs colis. En effet, le choix a été fait de regrouper dans des colis de 8 à 10 kg un panachage de morceaux destinés à des cuissons différentes, afin d'éviter une fastidieuse vente au détail et de proposer un prix homogène.

Chaque année, les ventes concernent 100 agneaux et 33 gros bovins au prix de 10 €/kg, ainsi que 3 veaux pour un montant de 12 €/kg.

La vente directe est aujourd'hui en phase de croisière, et l'activité devrait être prochainement étendue à la fabrication et la vente de fromage. Un petit troupeau de vaches laitières a d'ores et déjà été acheté.

### **Description résumée de l'exploitation :**

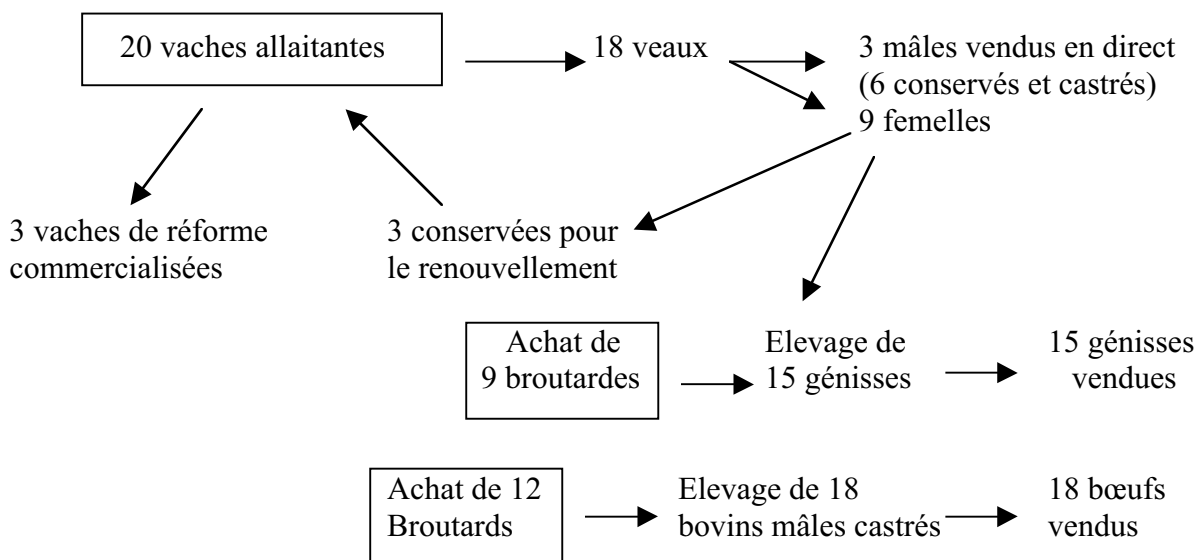
- ✓ Main d'œuvre : 2 UTH
- ✓ SAU : 100 ha de prairie  
100 ha de parcours boisés
- ✓ Le cheptel :

Le troupeau bovin est constitué de 20 mères de race aubrac, bien adaptées au contexte de zone de montagne. L'exploitation ne possède pas de droit à produire PMTVA. Par ailleurs, quelques broutards sont achetés chaque année pour l'engraissement.

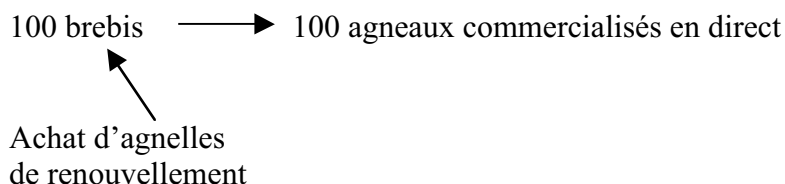
Quelques vaches de race tarine et abondance ont été achetées dans le cadre du projet de production fromagère.

En ce qui concerne le troupeau ovin, les brebis Préalpes du Sud sont au nombre de 100. Elles sont parquées l'hiver dans 2 petites bergeries de 50 places, ce qui permet aux éleveurs de constituer deux lots d'agnelage.

### **Conduite du troupeau bovin :**



### **Conduite du troupeau ovin**



## **L'ATELIER DE VENTE DIRECTE**

L'abattage a lieu à l'abattoir de Puget Théniers pour les ovins et Digne pour les bovins, alors que la découpe est effectuée dans l'atelier de découpe à la ferme. La commercialisation a lieu uniquement à la ferme, y compris pour les clients venant des villes littorales.

### **Le transport vif**

Le transport vif est effectué via une CUMA locale qui possède une remorque bétailière. Les éleveurs l'empruntent donc pour le transport des animaux à l'abattoir. La distance s'élève à 174 km aller-retour pour Puget Théniers (06).

L'abattage a lieu tous les 15 jours, durant toute l'année pour les bovins et pendant 7 à 8 mois pour les ovins.

### **Retour carcasse par transport froid, découpe :**

La récupération des carcasses nécessite un nouveau déplacement jusqu'à l'abattoir le lendemain de l'abattage, à l'aide du véhicule réfrigéré appartenant aux éleveurs.

La découpe est réalisée à la ferme, dans un atelier dont l'investissement s'est élevé à environ 40.000 €.

Les éleveurs se chargent de la découpe des agneaux. En revanche, s'est un boucher partenaire qui effectue le travail sur les bovins.

### **La commercialisation**

Les clients se déplacent à la ferme pour prendre livraison de leurs colis de 10 kg.

## L'ATELIER DE VENTE DIRECTE EN BREF

- **Transport vif et retour carcasse** : Remorque bétailière en CUMA.
- **Abattoir** : Pujet Théniers (06), à 87 km.
- **Découpe** : Atelier de découpe à la ferme. La découpe de bœuf est réalisée par un boucher professionnel.
- **Transport froid** : Véhicule réfrigéré appartenant aux éleveurs.
- **Vente** : Livraison aux particuliers, en partie dans les départements voisins.

## LES CHIFFRES DE LA VENTE DIRECTE EN 2002 (en €/kg HT)

	Agneau	Gros bovin	Veau
<b>Prix de vente consommateur</b>	10 €/kg	10 €/kg	12 €/kg
<b>Nombre d'animaux vendus</b>	100	33	3
<b>Poids carcasse moyen</b>	15 kg	350 kg	110 kg

COUTS DES DIFFERENTS POSTES	Coût au kg carcasse		
	Agneau	Gros bovin	Veau
<b>Transport vif</b>	0,36	0,19	0,61
<b>Frais d'abattage</b>	0,42	0,49	0,39
<b>Retour carcasse transport froid</b>	0,22	0,18	0,28
<b>Découpe</b>	0,30	0,90	0,90
<b>Commercialisation</b>	0,11	0,11	0,11

<b>COUT DIRECT TOTAL (hors temps de travail)</b>	<b>1,41 €/kg</b>	<b>1,87 €/kg</b>	<b>2,29 €/kg</b>
--	------------------	------------------	------------------

## EVALUATION DU TEMPS PASSE A L'ATELIER VENTE DIRECTE

	Durée (en heures)
Transport vif (46 trajets de 4 h)	184 h
Retour carcasse (46 trajets de 4 h)	184 h
Découpe et emballage	Bœuf : 132 h
	Agneau : 75 h
	Veau : 9 h
Nettoyage salle de découpe :	138 h
Temps de commercialisation	112 h
<b>TOTAL TEMPS PASSE</b>	<b>834 heures</b>
<b>TEMPS DE TRAVAIL PAR UTH</b>	<b>417 Heures / UTH</b>

## LES MARGES DEGAGEES PAR L'ATELIER VENTE

	Agneau	Bœuf /génisse	Veau
Prix de vente consommateur	10 €/kg	10 €/kg	12 €/kg
Prix de vente réel au kg (tenant compte du rendement découpe)	7,8 €/kg	6,5 €/kg	9,60 €/kg
Coût total estimé (hors temps passé)	1,41 €/kg	1,87 €/kg	2,29 €/kg
Marge dégagée au kg	5,87 €/kg	4,63 €/kg	7,31 €/kg

## CONCLUSION

L'atelier de vente est ici organisé en complément d'une activité agrotouristique (gîtes, chambres d'hôtes, ferme pédagogique), tandis qu'une production fromagère est en cours de mise en place.

Les exploitants ont résolu le problème de l'éloignement des outils d'abattage et de découpe en organisant le transport vif de façon collective, et en aménageant leur propre atelier de transformation.

## FICHE EXPLOITATION N° 5

### Exploitation individuelle

Production en  
vente directe :  
Veaux, vaches

Département 13  
(Bouches du Rhône)

PART DE LA VENTE DIRECTE DANS LE  
CHIFFRE D'AFFAIRES VENTES : 70 %

#### Introduction :

Ce couple d'éleveurs a opté pour la vente directe de viande au consommateur en 1996, à la suite de la crise de l'ESB. Située à Raphèle les Arles, l'exploitation recevait en effet de nombreuses visites de consommateurs cherchant à se rassurer sur l'origine de la viande et sur son alimentation.

Avec un troupeau de 65 vaches limousines et la proximité de deux abattoirs (Nîmes et Tarascon) hébergeant chacun des entreprises de découpe-conditionnement, le choix s'est porté rapidement sur une prestation par des entreprises privées.

Les éleveurs se sont ainsi dispensés de coûteux investissements, tout en proposant un service de qualité à leur clientèle. Les seuls investissements consentis sont la bétailière, nécessaire pour le transport des animaux jusqu'à l'abattoir, et la chambre froide pour le stockage final de la viande.

Face aux attentes des consommateurs, la production se limite à des veaux de 160 kg de carcasse, ainsi qu'à quelques vaches de réforme engraisées. La totalité des animaux est ainsi vendue en direct, c'est-à-dire 40 veaux et 6 vaches chaque année.

La viande est commercialisée en colis de 12 à 14 kg selon le poids de l'animal, pour un prix consommateur de 9,50 €/kg pour les broutards et 7,80 €/kg pour les vaches.

Signalons enfin que l'exploitation est située dans le périmètre de reconnaissance de l'AOC foin de Crau. Celui-ci représente une partie de la production et la vente de viande ne représente que 70 % de la valeur des ventes.

### **Description résumée de l'exploitation :**

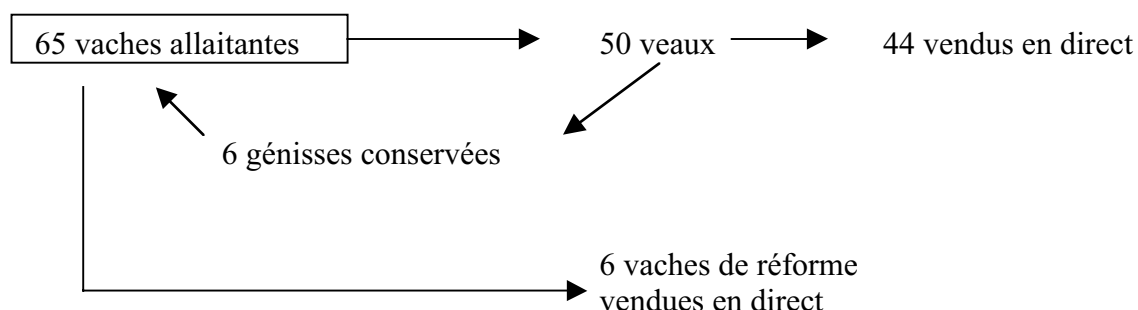
- ✓ Main d'œuvre : 2 UTH
- ✓ SAU : 135 ha de prairies (production de foin de Crau)
- ✓ Le cheptel :

Le troupeau bovin comprend 65 vaches limousines pour un quota de 42 PMTVA. Il est conduit en plein air intégral sur les parairies de l'exploitation. Seuls les veaux au sevrage sont placés en stabulation au cours de l'hiver.

Les vêlages ont lieu entre novembre et janvier. 10% des femelles sont conservées pour le renouvellement du troupeau. Les 40 veaux mâles et femelles restants sont sevrés à 8 mois, puis engraisés en vue de la vente au consommateur. 6 vaches de réforme sont aussi valorisées par la vente directe.

Outre le pâturage, les animaux reçoivent du foin de Crau à volonté, ainsi qu'une complémentation à base de soja, de maïs et d'orge.

### **Conduite du troupeau bovin :**



## L'ATELIER DE VENTE DIRECTE

La particularité du système de transformation est de faire réaliser la découpe, le conditionnement et le transport froid par une entreprise prestataire, située dans le département voisin (Gard).

Ainsi, le bovin fini est transporté en vif jusqu'à l'abattoir de Nîmes, distant de 42 km, par l'éleveur. Celui-ci a investi dans une remorque bétailière pour un montant de 5 336 €.

Par la suite, c'est une entreprise gardoise qui prend en charge le transport de la carcasse jusqu'à l'atelier de découpe, puis la découpe et le conditionnement sous-vide. La viande conditionnée en colis de 12 à 14 kg est ensuite ramenée chez l'éleveur par transport réfrigéré.

La prestation s'élève à un total de 1,45 € par kg carcasse, dont 1,22 €/kg pour la découpe-conditionnement et 0,23 €/kg relatifs aux frais d'abattage (l'abattoir garde les cuirs). Le transport froid est facturé à l'éleveur pour un montant forfaitaire de 45,73 €/kg quelle que soit la quantité transportée.

Elle est stockée dans une chambre froide installée sur le site de l'exploitation agricole (investissement : 2 287 €), avant mise à disposition des clients.

Pour la commercialisation, le choix a été fait d'éviter les déplacements et c'est à la ferme que les consommateurs viennent chercher leur colis. Ils sont avertis de la date de livraison par téléphone une dizaine de jour à l'avance.

Ainsi, les éleveurs se rendent disponibles une demi-journée pour la distribution des colis à la ferme, ce qui leur permet de limiter le temps consacré à cette activité.



## L'ATELIER DE VENTE DIRECTE EN BREF

- **Transport vif et retour carcasse** : Remorque bétailière personnelle
- **Abattoir** : Nîmes (42 km)
- **Découpe** : Prestation par une entreprise
- **Transport froid** : Prestation par la même entreprise
- **Vente** : Vente directe à la ferme \_ journée par session de découpe

## LES CHIFFRES DE LA VENTE DIRECTE EN 2002 (en €/kg HT)

	<b>Broutard</b>	<b>Vache réforme</b>
<b>Prix de vente consommateur</b>	9,50 €/kg	8,70 €/kg
<b>Nombre d'animaux vendus</b>	44	6
<b>Poids carcasse moyen</b>	250 kg	320 kg

<b>LES CHARGES PAR KG CARCASSE</b>		
	<b>Veau</b>	<b>Vache réforme</b>
<b>Transport vif</b>	0,17 €/kg	0,23 €/kg
<b>Frais d'abattage</b>	0,23 €/kg	0,23 €/kg
<b>Découpe / transport froid</b>	1,28 €/kg	1,28 €/kg
<b>Stockage froid à la ferme</b>	0,14 €/kg	0,14 €/kg
<b>Commercialisation</b>	0,005 €/kg	0,005 €/kg

<b>COÛT DIRECT TOTAL (hors temps de travail)</b>	<b>1,83 €/kg</b>	<b>1,89 €/kg</b>
--	------------------	------------------

## EVALUATION DU TEMPS PASSE A L'ATELIER VENTE DIRECTE

	Durée (en heures)
<b>Transport vif</b> (18 trajets de 2 heures 30)	45
<b>Temps de commercialisation</b>	
Nettoyage chambre froide,	18
Téléphone	52
Accueil des clients 5 heures par session de découpe	180
<b>TOTAL TEMPS PASSE</b>	<b>295 heures</b>
<b>TEMPS DE TRAVAIL PAR UTH</b>	<b>148 Heures / UTH</b>

## LES MARGES DEGAGEES PAR L'ATELIER VENTE DIRECTE

	Veau	Vaches réforme
<b>Prix de vente consommateur</b>	<b>9,50 €/kg</b>	<b>8,70 €/kg</b>
<b>Prix de vente réel au kg (tenant compte du rendement découpe)</b>	<b>7,60 €/kg</b>	<b>5,66 €/kg</b>
<b>Coût total estimé (hors temps passé)</b>	<b>1,83 €/kg</b>	<b>1,89 €/kg</b>
<b>Marge dégagée au kg</b>	<b>5,77 €/kg</b>	<b>3,77 €/kg</b>

## CONCLUSION

Avec la découpe, le conditionnement et le transport froid réalisé par un prestataire de service, les exploitants ont trouvé le moyen d'éviter des investissements et de réduire le temps de travail réservé à la vente directe. En outre, les clients viennent eux-même chercher leurs colis à la ferme, imposant seulement aux éleveurs une période de disponibilité qui reste cependant limitée lors de la livraison.

On constate sur leur exploitation une charge de travail de seulement 295 heures pour la vente directe, soit 148 heures par UTH.

Ainsi, même si le coût forfaitaire de la découpe et du transport peut paraître important au premier abord, il est largement compensé par le gain en temps de travail et en investissements.

## CONCLUSION



La commercialisation de viande directement du producteur au consommateur intéresse régulièrement de nouveaux éleveurs ou groupes d'éleveurs dans la région Provence Alpes Côte d'Azur. On assiste ainsi à une recrudescence des projets de salles de découpe et de circuits-courts de commercialisation. Ce phénomène s'accompagne d'une forte demande concernant les questions de réglementation sanitaire ou commerciale, et de références chiffrées sur la vente directe.

A travers ce document, l'OREAM propose un résumé de la réglementation. Ce travail a été réalisé en partenariat avec les services de la DSV 04 et de la DGCCRF 04. Ces administrations sont seules habilitées à donner leur accord sur la faisabilité réglementaire et sont donc un passage obligé pour le porteur de projet.

Il nous a aussi semblé important de contribuer à débroussailler le terrain des chiffres et des estimations de marges dégagées par la vente directe. C'est l'objet des 5 fiches entreprises qui décrivent des cas concrets de vente directe de viande au consommateur dans la région.

Au-delà des chiffres, les éleveurs sont unanimes : la vente au particulier est pour eux un excellent moyen de valoriser leur produit mais aussi leur travail directement auprès du consommateur, et ce parfois depuis plusieurs années. Vendre en direct permet aussi de valoriser des types de produits qui n'auraient pas trouvé leur place sur le marché conventionnel pour des raisons de qualité de carcasse.

A la lecture de ce document, force est de constater que, si on peut vivre de la vente directe, celle-ci ne s'improvise pas, et que compte tenu de toutes les contraintes à prendre en compte, il faut considérer chaque initiative comme unique et devant être traitée au cas par cas. Ce document permet de dégager un certain nombre d'enseignements tirés de l'observation de la vente directe dans la région :

- La vente directe est un métier à part entière. Au-delà de la fonction de production, l'éleveur est tour à tour gestionnaire, transformateur et commercial.
- Elle est soumise à des impératifs réglementaires stricts en matière sanitaire et commerciale.
- Son fonctionnement occasionne des charges liées au mode d'organisation et aux investissements : transport, atelier de découpe, stockage froid et commercialisation. De ces dernières découle directement la marge dégagée. Selon le montant des charges, celle-ci peut rapidement diminuer et n'avoir plus aucun rapport avec le montant élevé du prix de vente.
- Les porteurs de projet doivent impérativement envisager la question de l'organisation et du temps de travail. En effet, ces deux points peuvent prendre des proportions considérables et contribuer à affaiblir la marge du produit, voire à entrer en concurrence avec les résultats techniques de l'élevage.
- Enfin, le prix de vente choisi devrait permettre, après rémunération des charges et du temps de travail, de soutenir la comparaison avec d'autres modes de commercialisation.

Ainsi, les éleveurs intéressés par la vente directe ne pourront pas faire l'économie d'une véritable réflexion en profondeur sur leur démarche, en englobant tous les éléments précédents. Cela permettra d'élaborer un projet réellement adapté l'exploitation et au système de production. Il serait dommage que le non-respect de quelques règles élémentaires conduise certains éleveurs à fragiliser leur système, à mettre en place des ateliers non durables, ou à finalement perdre de l'argent.

# CARNET D'ADRESSES

**Organisation Régionale de l'Élevage Alpes Méditerranée (OREAM)**  
**Maison Régionale de l'élevage - Route de la Durance**  
**04100 Manosque**  
**Tel : 04 92 72 56 81 – Fax : 04 92 72 73 13**  
**Courriel : [oream@wanadoo.fr](mailto:oream@wanadoo.fr)**  
**Site internet : [www.evise.fr](http://www.evise.fr)**

## **Direction des Services Vétérinaires 04**

ZI St Christophe – BP 9028  
04990 Digne les Bains Cedex  
Tel : 04 92 36 60 50 – Fax : 04 92 36 60 60

## **Direction des Services Vétérinaires 05**

5 rue des silos – BP 63  
05002 Gap Cedex  
Tel : 04 92 51 89 09 – Fax : 04 92 51 89 00

## **Direction des Services Vétérinaires 06**

105 rte des Chappes – BP 122  
06903 Sophia Antipolis Cedex  
Tel : 04 92 96 55 92 – Fax : 04 92 96 55 96

## **Direction des Services Vétérinaires 13**

66 A rue Saint Sébastien – BP 23  
13447 Marseille Cedex 6  
Tel : 04 91 13 48 60 - Fax : 04 91 81 23 15

## **Direction des Services Vétérinaires 83**

Cité Administrative – Place N. Blache – BP 122  
83071 Toulon Cedex  
Tel : 04 94 92 47 00 – Fax : 04 94 92 47 50

## **Direction des Services Vétérinaires 84**

285 rue Raoul Follereau – BP 899  
84085 Avignon Cedex  
Tel : 04 90 16 41 42 – Fax : 04 90 16 41 40

## **DDCCRF 04**

Traverse Eaux Chaudes 04000 Digne Les Bains  
Tel : 04 92 30 49 00 – Fax : 04 92 30 49 01

## **DDCCRF 05**

66 bd G. Pompidou 05000 Gap  
Tel : 04 92 56 52 00 – Fax : 04 92 56 52 01

## **DDCCRF 06**

35 av Thiers 06000 Nice  
Tel : 04 97 03 33 00 – Fax : 04 93 88 89 72

## **DDCCRF 13**

22 rue Borde 13008 Marseille  
Tel : 04 91 17 95 00 – Fax : 04 91 25 96 89

## **DDCCRF 83**

Rue Montebello 83000 Toulon  
Tel : 04 94 89 96 10 – Fax : 04 94 62 28 55

## **DDCCRF 84**

13 rue Neuve St Charles 84000 Avignon  
Tel : 04 90 14 71 71

## **Chambre d'Agriculture 04**

66 bd Gassendi – BP 117  
04004 Digne Les Bains Cedex  
Tel : 04 92 30 57 57 – Fax : 04 92 32 10 12

## **Chambre d'Agriculture 05**

8 bis rue du capitaine de Bresson  
05000 Gap  
Tel : 04 92 52 53 00 – Fax : 04 92 52 53 09

## **Chambre d'Agriculture 06**

MIN Fleur 6 – Box 85 06296 Nice Cedex 3  
Tel : 04 93 18 45 00 – Fax : 04 93 18 45 25

## **Chambre d'Agriculture 13**

Maison des Agriculteurs – 22 av Henri Pontier  
13626 Aix-en-Provence Cedex  
Tel : 04 42 23 06 11 – Fax : 04 42 63 16 98

## **Chambre d'Agriculture 83**

11 rue Pierre Clément – 83300 Draguignan  
Tel : 04 94 50 54 50 – Fax : 04 94 60 63 49

## **Chambre d'Agriculture 84**

BP 734 – Cantarel - 84034 Avignon Cedex  
Tel : 04 90 23 65 65 – Fax : 04 90 23 65 40

