

2018

Le rendez-vous
des agriculteurs
innovants !

**INNOV'
ACTION**

by Chambres d'agriculture

L'Agro-écologie
en Bourgogne-Franche-Comté

EARL DUBOIS LE CHOIX DE LA VENTE DIRECTE

Sur la ferme familiale, en Puisaye, Sébastien et Guillaume ont démarré avec un troupeau d'environ 90 brebis de race Texel, Charollaise et Suffolk ainsi que 60 vaches allaitantes.

Les animaux sont nourris exclusivement avec les céréales, les légumineuses et les fourrages produits sur la ferme.

Les animaux sont transportés à l'abattoir, puis transformés à Tannerre-en-Puisaye dans le laboratoire agréé d'un agriculteur boucher.

APPROCHE ÉCONOMIQUE

Exemple d'un agneau de 20 kg de carcasse (80% rendement viande vendable) :

Dépenses (HT) liées à la transformation :

- Frais d'abattage et de livraison : 1,20 €/kg de carcasse ;
- Frais de découpe et mise sous vide : 1 €/kg de carcasse ;
- Frais de main d'œuvre de l'agriculteur : 2 €/kg de carcasse (environ 2 h/agneau) ;
- Temps de main d'œuvre lié à la vente non chiffré.

Valorisation :

Vente directe :

- 2 colis de 8 kg (demi agneau) 15 €/kg TTC
- ou 4 colis de 4 kg (quart agneau) 16 €/kg TTC

Circuit long 6 €/kg HT (sur 20 kg de carcasse)

Charges liées à la vente directe (en HT)	2 colis 8 kg	4 colis 4 kg
Abattage, livraison	- 24 €	- 24 €
Découpe, mise sous-vide	- 20 €	- 20 €
Main d'œuvre (Sébastien)	- 40 €	- 50 €
Total dépenses (A)	- 84 €	- 94 €
Produit vente directe (B)	227 €	243 €
Revenu vente directe* (B-A)	143 €	149 €
Revenu circuit long* (20 x 6)	120 €	120 €
Plus value vente directe	23 €	29 €

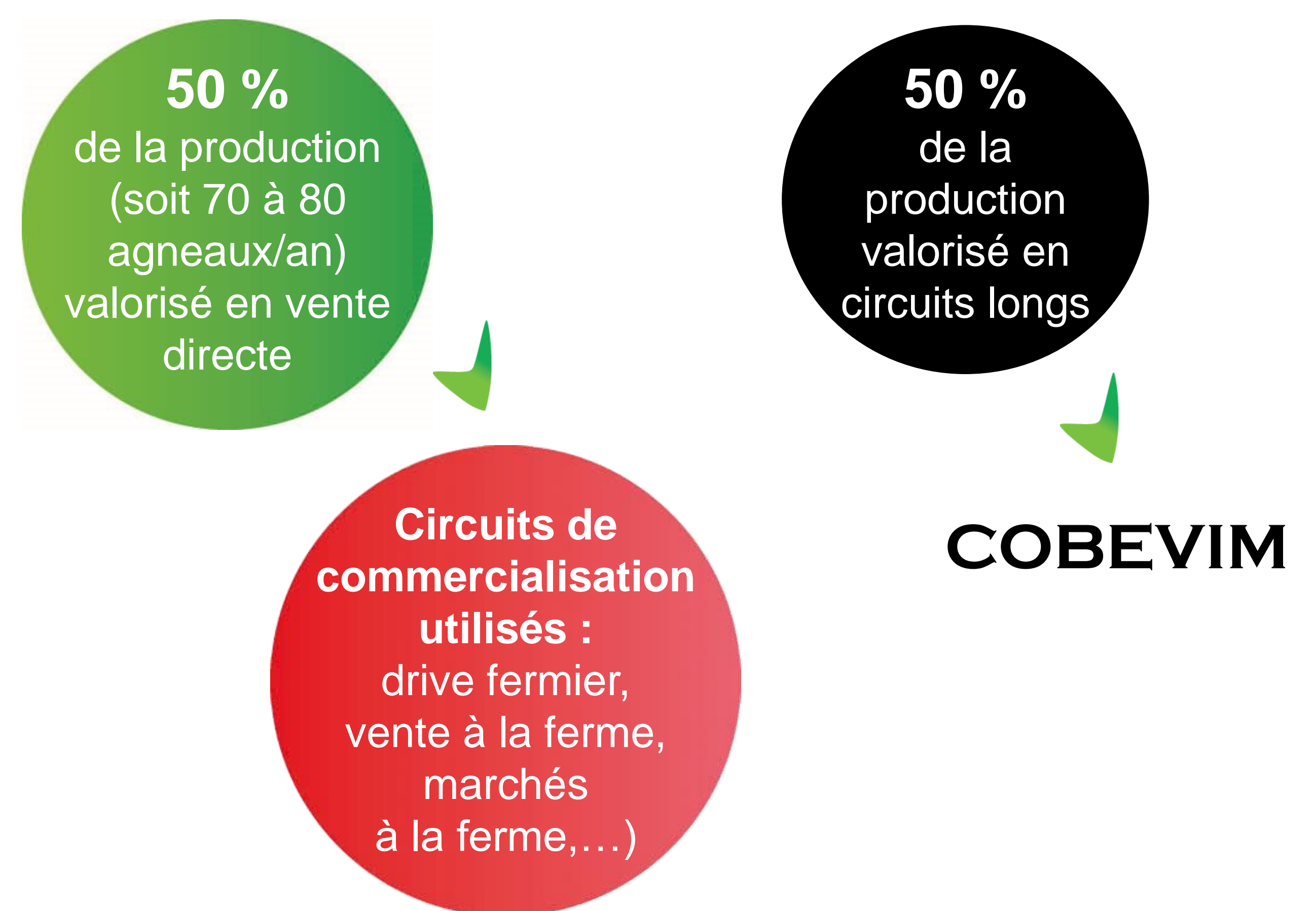
*hors élevage de l'animal



« La vente directe apporte une plus-value mais reste plus gourmande en temps. »

Début de la vente directe des bovins et ovins en 2017. 2018 : agrandissement du troupeau → 180 brebis avec au moins 2 périodes d'agnelage pour avoir des agneaux toutes l'année.

CIRCUITS DE VENTE UTILISÉS



INCONVÉNIENTS ET OBLIGATIONS

Investir dans du matériel pour le respect de la chaîne du froid ;
Temps passé à la commercialisation ;
Adapter ses produits à la demande des consommateurs (détail, petit volume) ;
Démarcher de nouveaux clients, rechercher de nouveaux circuits de commercialisation.