



Centre



CAPRINS



# En Berry, un système de vente directe mutualisée durable

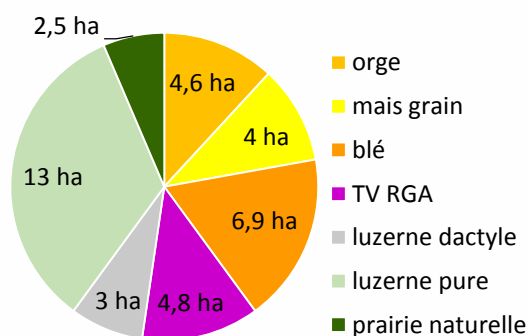
Jean AUBAILLY

“Le leitmotiv de Jean Aubailly, éleveur caprin à Nohant Vicq, est simple : optimiser son temps de travail tout en conservant un système de vente directe simple et efficace. Située en zone AOP Valençay, à 30 km au sud-est de Châteauroux, l’exploitation est en système caprin spécialisé. L’éleveur vend une partie de son lait à la Coopérative Sud Nord Limousin, et l’autre partie en fromages. ”



## ÉLÉMENTS-CLÉS DE L'EXPLOITATION

### Assolement



### DONNEES REPERES

**Main-d'œuvre :** 1 UMO + main d'œuvre bénévole  $\frac{3}{4}$  temps + 1 salarié en groupement d'employeur qui vient travailler 38 j/an sur l'exploitation

**SAU :** 39 ha.

**Troupeau :** 86 000 litres de lait en 2014 avec 140 chèvres - 47 % vendu à la laiterie et 53 % transformé en fromages

**Particularités de l'exploitation :** Vente directe mutualisée dans le cadre de l'Association « La Fermière Berrichonne »

60 % de l'exploitation est cultivée en herbe. L'orge et le maïs sont autoconsommés à 100 % et le blé est vendu. Pour des questions de gestion du parasitisme, le pâturage a été abandonné. Les fourrages sont dorénavant récoltés en foin et en affouragement en vert

COLLECTION THÉMA

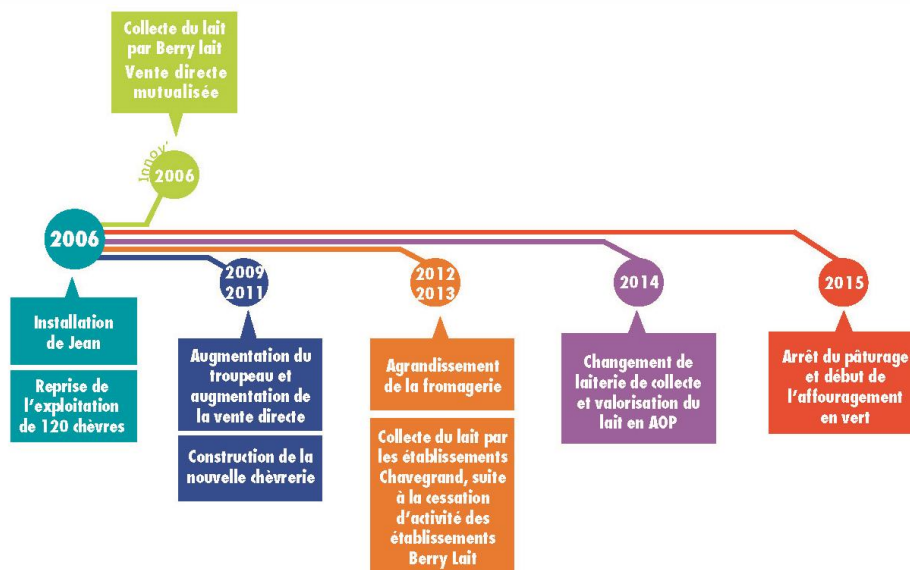


## TRAJECTOIRE D'ÉLEVAGE INNOVANT

### • Stratégie de l'éleveur

Jean a une maîtrise science et technique en production animale à Tours et un DESS audit et gestion en entreprise agricole. Il a ensuite travaillé pendant 6 ans à l'ADASEA de la Nièvre en tant que conseiller d'entreprise. En 2006, au départ en retraite de sa mère, Jean s'installe. Il a toujours eu pour objectif de travailler dans la région. En plus de son métier d'éleveur, Jean est vice-président du Contrôle Laitier de l'Indre, président de la commission caprine du GDS du département, et trésorier d'une CUMA. Il accorde 15 jours de son temps à ces responsabilités.

Pour optimiser son temps de travail, Jean a maintenu la vente directe mutualisée mise en place par ses parents. Il n'a pas voulu non plus souhaité transformer toute sa production en fromage.



Pour les années à venir, la situation est délicate car la main d'œuvre bénévole n'est pas une solution pour l'avenir et le matériel est vieillissant. Plusieurs solutions sont envisageables :

- Diminuer le travail et investir dans de la mécanisation pour préserver sa santé et limiter le temps de travail
- Arrêter la fromagerie, quitte à avoir moins de revenu mais plus de temps. Cette solution sera fonction des annuités à rembourser sur l'exploitation
- Embaucher un salarié à mi-temps à condition d'augmenter le revenu de l'exploitation

### ZOOM SUR...L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'EXPLOITATION



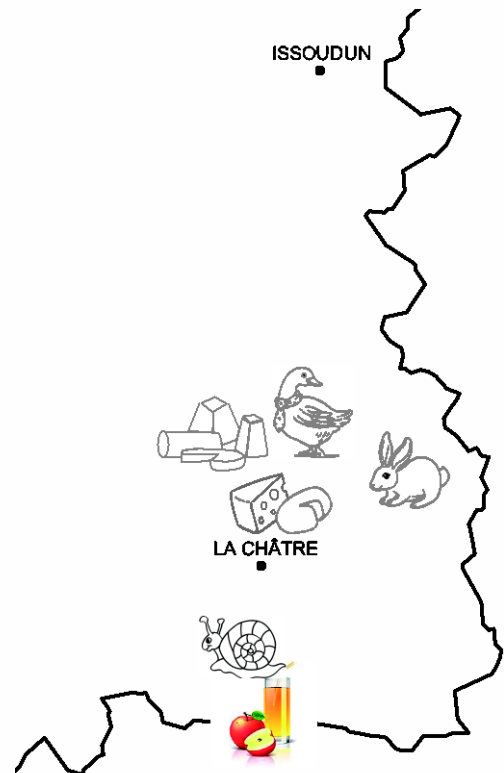
## L'INNOVATION...POINT PAR POINT



### ● Présentation de l'association « La Fermière Berrichonne »

Cette association existe depuis plus de 30 ans. Elle a pour but de vendre différents produits fermiers de 6 agriculteurs le vendredi et le samedi sur les marchés d'Issoudun et la Châtre. L'objectif est de faire gagner du temps à chacun lors de la vente sur les marchés.

Actuellement, elle est composée de 6 producteurs.



### ● Organisation des marchés

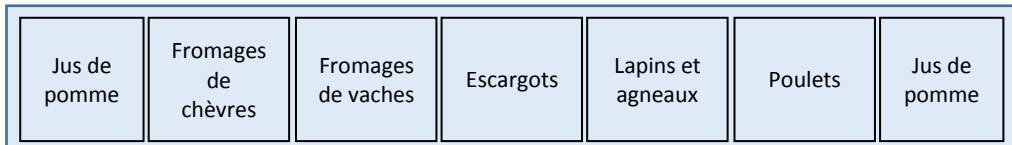
#### ➤ Vendredi, marché d'Issoudun

Avant 7 h

Les 5 producteurs livrent leurs produits chez Jean. Chacun laisse au vendeur du jour un bon de livraison décrivant le détail de la marchandise apportée. Le vendeur a préparé sa caisse pour la vente du matin.

7 h 15

Départ pour le marché. La remorque réfrigérée de 4 m de longueur est installée. Les différents produits sont séparés et posés dans des caisses par catégorie. Les viandes sont à l'opposé des fromages. Les produits ne sont jamais pris à la main. Ils sont manipulés soit avec des pinces ou des sacs spécifiques à chaque catégorie de produits.



Sens de la vente →

13 h 30

Retour du marché. Le vendeur compte sa caisse. Il répartit pour chaque producteur, le montant de la vente correspondant au bon de livraison donné le matin. Il lave la remorque. Les 5 producteurs viennent chercher leurs invendus et réapprovisionnent pour le samedi. La remorque est déposée chez Agnès.

#### ➤ Samedi, marché de la La Châtre

8 h

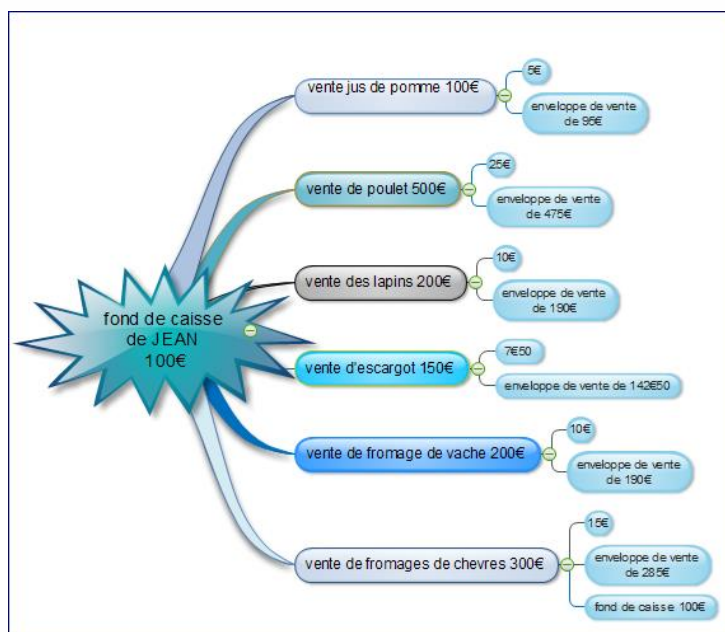
Départ pour le marché.

13 h 30

Retour du marché. Lavage de la remorque. Gestion de la caisse et des invendus. La remorque repart chez Jean.

## Gestion de la caisse

Le paiement des marchandises par les clients se fait uniquement en espèce ou par chèque. Les chèques sont ensuite ventilés selon les marchandises correspondantes 5% de la vente est prélevé à chacun. Cela permet de payer les frais de déplacement des éleveurs qui font le marché, ainsi que les annuités de la remorque. A titre d'exemple, la simulation ci-dessous explique la gestion de la caisse pour celui qui vend.



« De plus avec ce type de vente, il y a peu de frais fixes à rembourser. Les 5 % prélevés sur les ventes de chacun servent à rembourser l'annuité de la remorque ainsi que les frais kilométriques de chacun et les frais de place de marché. Nous n'avons pas de loyer ni de salarié à payer. »

## Quelles sont les avantages et les inconvénients de ce système de commercialisation ?

« Notre clientèle s'y retrouve car il y a une **diversité de produits intéressante**. Son temps d'attente est ainsi **6 fois moins important** que s'il allait faire la queue sur 6 stands différents pour aller chercher les mêmes produits. De plus, le fait d'arriver tôt sur le marché permet au **client de faire son marché avant d'aller au travail**. Enfin, le client est toujours en relation avec l'un d'entre nous. Comme nous connaissons l'exploitation de nos collègues, il nous est plus facile de répondre aux questions de notre client ».

« Nous concernant, l'avantage le plus important est **le gain de temps de commercialisation annuel**. Si je devais faire 2 marchés par semaine, je devrais sans doute employer plus de main d'œuvre ! De plus avec ce type de vente, il y a **peu de frais fixes à rembourser**.

temps pour une commercialisation traditionnelle, 104 marchés par an (2 par semaine soit 13 h)	676 h/ an
---	-----------

temps de commercialisation avec l'association, 27 marchés par an (6 h 30 par marché)	175 h/an
--	----------

gain de 500 h/an, soit 62 jours de 8h auxquels il faut enlever 2 jours de réunion pour l'association /an

➤ • Quelles sont les conditions pour que ce type de commercialisation fonctionne bien ?

Il faut, d'abord et avant tout, **bien s'entendre entre les différents producteurs**, y compris quand l'un d'entre nous part à la retraite et qu'un jeune prend la suite. Il faut **respecter les règles de fonctionnement** (réapprovisionner continuellement la remorque en marchandises au fur et à mesure que la vente s'effectue, nettoyer et entretenir la remorque après la vente, vendre les produits des autres et non pas uniquement les siens, accepter de passer plus de temps sur l'emballage de certains produits, même si ce ne sont pas les siens...). Il faut vraiment **avoir un esprit d'équipe !**

Il faut **être rigoureux sur les horaires de livraison et de marchés**. Si l'un d'entre nous est en retard, nous partons au marché sans ses marchandises. Il doit venir nous rejoindre au marché avec sa livraison pour compléter la remorque !

Il faut **respecter toutes les normes sanitaires**. La remorque doit être réfrigérée pour les produits frais. Ceux-ci doivent être manipulés avec des sacs spécifiques à chaque catégorie de produits. Les différentes catégories de produits doivent être séparées les unes des autres (pas de contact direct entre les poulets et le fromage par exemple !).

Il est important également de bien connaître l'exploitation et les produits de nos collègues, afin de répondre au mieux aux questions des clients.



## LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

### 1 Résultats économiques

Le litre de lait produit et transformé est valorisé en moyenne 1,43 €/l (moyenne INOSYS-Réseaux d'Élevage Centre Val de Loire : 1,68 €/l).

Le coût de mise en marché s'élève à 0,53 €/l (moyenne INOSYS-Réseaux d'Élevage Centre Val de Loire : 0,90 €/l).



### 2 Impact environnemental

En commercialisant à plusieurs, Jean économise du gazole.



### 3 Aspect travail

Grâce à l'association, Jean ne doit pas être présent sur tous les marchés.

Vis-à-vis d'une commercialisation classique, il économise 500 heures par an soit 62 jours.



## REGARDS CROISÉS

### • Regard d'éleveur

« Je ne regrette absolument pas d'avoir repris la suite de ma mère dans ce type de commercialisation. Le système est sans doute perfectible, et certaines choses peuvent être à revoir, même si commercialement parlant il faut éviter au maximum de modifier l'organisation de la remorque et les changements de vendeurs, ceux-ci entraînant des chutes de chiffre d'affaires.

Le placement des produits correspondent à des exigences sanitaires : fromages de chèvre à côté des fromages de vaches non emballés puis escargots déjà emballés ensuite feuilleté aux escargots puis produits lapin non emballés puis poulets emballés ; les modifications sont donc difficiles. Le client qui suit la file d'attente devant la remorque aura plus de temps pour choisir les fromages, puis les escargots et la viande que les poulets qui sont en fin de gondole.

J'ai aussi de moins en moins de temps à consacrer à la vente directe, car il faut être présent sur la ferme pendant les horaires d'ouverture. C'est pourquoi la vente à la ferme a tendance à diminuer et la vente des fromages au travers de l'association à augmenter. C'est franchement une bonne solution pour continuer à vendre en direct sans avoir de contrainte temps de commercialisation trop importante.»

**Jean Aubailly, éleveur caprin et fromager à Nohant Vic**

### • Regard de technicien

« C'est un système de vente qui a fait ses preuves et qui dure dans le temps. C'est aussi en cela qu'il est innovant. Il est facilement reproductible (sous condition que chaque producteur respecte les règles de fonctionnement). L'achat d'une remorque peut se faire en copropriété. Le client, en allant acheter ses produits sur le marché y a de nombreux avantages (gain de temps en achat, gamme de produits proposée plus importante). Le gain de temps pour le producteur est un atout indéniable, dans un système où la vente directe est traditionnellement très énergivore. C'est une piste intéressante à étudier si plusieurs producteurs en vente directe sur un même secteur doivent limiter leur temps de commercialisation.»

**Florence Piedhault, conseillère caprine Inosys Réseaux d'élevage - Indre**

#### Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – [www.idele.fr](http://www.idele.fr)  
 Mai 2016 - Réf. : 00 16 502 017 - ISBN : 978-2-36343-729-7 – ISSN : 2416-9617  
 Conception : Institut de l'Élevage - Réalisation : Valérie Lochon (CRA APLC)  
 Crédit photos : Institut de l'Élevage, Chambres d'agriculture

#### Ont contribué à la rédaction de ce dossier :

Florence Piedhault - Chambre d'agriculture de l'Indre - [florence.piedhault@indre.chambagri.fr](mailto:florence.piedhault@indre.chambagri.fr)  
 Nicole Bossis - Institut de l'Élevage - [nicole.bossis@idele.fr](mailto:nicole.bossis@idele.fr)

Pour en savoir plus : [www.inosys-reseaux-elevage.fr](http://www.inosys-reseaux-elevage.fr)

#### INOSYS – RÉSEAUX D'ÉLEVAGE

Un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages.

Ce document a été élaboré avec le soutien financier de FranceAgriMer, du Ministère de l'Agriculture (CasDAR) et de la CNE.

