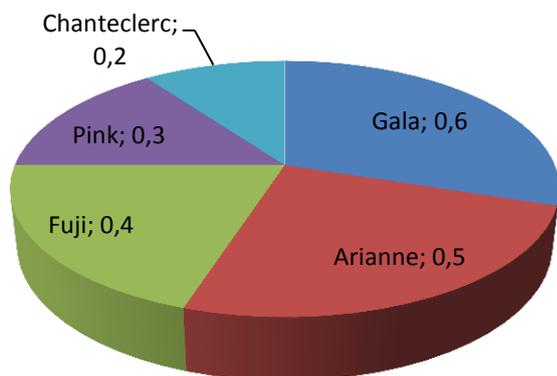


Circuit Court Pomme

LIBRE RECOLTE & VENTE à la FERME

Le contexte

Répartition des variétés (2 ha pomme)



32 ha en propriétés
22 ha en location
10 ha utilisés

2 ha de pommiers
60 ares de maïs
7,4 ha autres

2 UMO

Fuji, Gala et Arianne en libre récolte

MODE DE COMMERCIALISATION

Vente à la coop: Gala, Arianne, Fuji, Chanteclerc. En totalité pour Pink Lady.

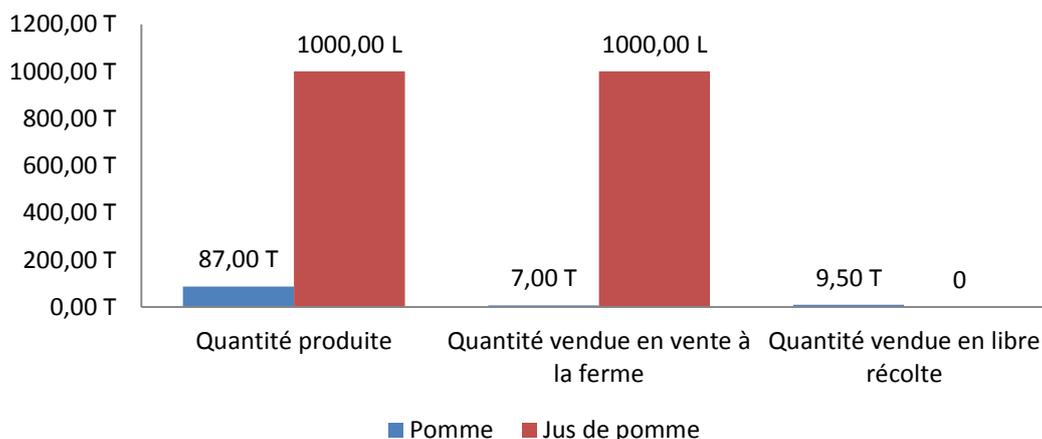
Libre récolte: Gala, Arianne, Fuji. Dernier week-end du mois [Août- Sept- Oct]

Vente à la ferme: principalement Chanteclerc. Tous les Samedis [Oct-Fév]

PRODUCTION

Gala: 30 T
Arianne: 20 T
Fuji: 16 T
Pink: 15 T

Quantité vendue en circuit court



1 L de jus = 2 kg de pomme

Pommes industrie non comptabilisé dans le tonnage pomme

MAIN D'OEUVRE CIRCUIT COURT

1 des 2 associés gère la vente à la ferme sur son temps de travail:

- 12 heures de présence le Samedi soit **48 heures/mois** pendant 5 mois.

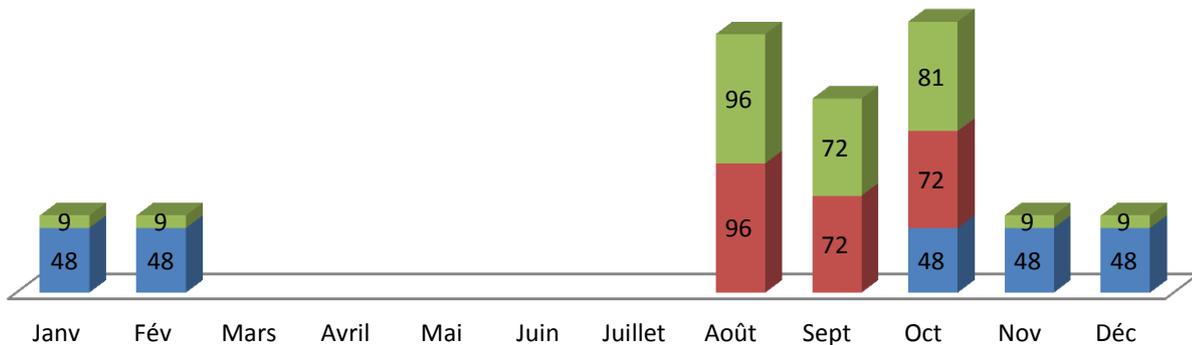
- 20 clients/ Samedi pour un temps de vente d'environ 7 minutes/client soit **9 heures de travail effectif/mois**

4 salariés le week-end LR d'Août, 12 h de présence soit **96 heures/mois**.

3 salariés les deux derniers weeks-ends LR de Sept et Oct, 12 h de présence/j soit **72h/mois**.

Temps de travail mensuel en circuit court

■ Vente à la ferme ■ Libre récolte ■ Temps de travail effectif



Comptabilisé pour l'ensemble des UTA

Repères réglementaires

La vente directe de pomme est soumise aux réglementations habituelles visant la protection du consommateur:

- Affichage variété, poids/prix ou prix à la pièce
- Mesure du poids agréée (balance)

Pour la vente en LR, il faut tenir compte des règles de signalisation routière pour mettre en place la signalétique.

LIBRE RECOLTE

● Planning descriptif de l'activité

	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Libre récolte								Dernier WE du mois	Dernier WE du mois	Dernier WE du mois		
Saisonnalités prdts								Ramassage Gala	Ramassage Arianne	Ramassage Fuji		
Clients								Maximum 60% Samedi, 40% Dimanche	Moyenne	Moyenne		
Salariés								4 UMO	3 UMO			
								1 à l'accueil, 2-3 à la vente				

● Le marché

Le verger libre récolte est une forme de vente connue depuis plus de trente ans qui bénéficie d'un engouement des consommateurs plus récent. Ce concept de vente est supporté par une image valorisante (contact avec la nature, produit tracé, authenticité...) régulièrement diffusée par les médias.

La pomme est un fruit de base de l'alimentation, habituellement consommée en automne et en hiver. La récolte moyenne LR 2010 par ménage et par an représentent 10€ pour 18 à 20 kg achetés. La constitution d'une bonne gamme étalée dans le temps est impérative, sur des références classiques et éventuellement des variétés moins connues. Une extension vers d'autres fruits ou légumes est réalisable pour assurer une présence suffisante sur l'année et compresser les coûts fixes. Cependant, la stratégie d'implantation d'un jardin/verger spécialisée en LR devra se faire sur une zone géographique propice (50 000 personnes dans un rayon de 10km) et non concurrentielle ce qui est assez rare dans notre région. Dans la plupart des cas il s'agit donc d'une diversification d'un système de production et de commercialisation déjà en place.

La vente directe en LR concerne deux modèles de consommation: "le professionnel" attente du meilleur rapport qualité/prix et/ou le "loisir", joindre l'utile à l'agréable en famille.

● Stratégies de vente

Le choix des week-ends de libre récolte est dépendant du climat et basé de façon à optimiser la récolte. Le stade de maturité définit généralement s'il met en coopérative ou non. Le calibre est quant à lui peu regardé par l'exploitant au contraire du client.

La période d'Août est la plus chargée en client, certainement du fait des retours de vacances. Les vacanciers achètent moins que les habituels (4-5kg contre 100kg).

De manière générale on observe de 300 à 400 actes d'achat sur les 2 jours ce qui signifie qu'à superficie égale Gala se vend mieux qu'Arianne qui elle-même se vend mieux que Fuji. La couleur semble jouer dans ces différences.

Le Samedi les clients viennent de 9h à 12h principalement. L'après-midi est plus calme. Le Dimanche il y a aussi du monde le matin puis ça se calme avant de reprendre de 16h à 18h. Ils restent entre 30min et 1h00 en moyenne (certains une demi-journée).

Résultats économiques (hors-aides) en libre récolte

PRODUITS				CHARGES			
PRODUIT FRAIS	Qtités (kg)	Prix	TOTAL	PUBLICITE	Qtés	Prix/unité	TOTAL
POMMES				Track		-	400,00 €
Gala	5000	0,60 €	3 000,00 €	Coût de distribution		-	- €
Arianne	3000	0,60 €	1 800,00 €	Annnonce dans journaux		-	- €
Fuji	1500	0,60 €	900,00 €	Affichage Rond-point (sur 5 ans)	1	-	300,00 €
TOTAL PRODUITS (5)			5 700,00 €	De proximité (5 ans)		-	- €
				Banderole à Mtban (sur 10 ans)	1	200,00 €	200,00 €
				Coût emplacement aff/band		-	- €
				Entretien aff/band	1/an	150,00 €	300,00 €
				Amortissement***			80,00 €
				<i>PUBLICITE GALA (Total pub*Qtit Gala/Qti Total)</i>			200,00 €
				<i>PUBLICITE ARIANNE (Total pub*Qtit Arianne/Qti Total)</i>			120,00 €
				<i>PUBLICITE FUJI (Total pub*Qtit Fuji/Qti Total)</i>			60,00 €
				TOTAL PUBLICITE (1)			380,00 €
				NECESSAIRE			
				Main d'œuvre	240	13,50 €	64 800,00 €
				Parking (prés de 20-25 ares)	1	- €	- €
				Toile de tente (Récup)	1	- €	- €
				Tables (Récup)		-	- €
				Chaises (Récup)		-	- €
				Balances à piles (sur 5 ans)	2	200,00 €	217,14 €
				Brouette (sur 5 ans)	15	35,00 €	525,00 €
				Téléphone		-	- €
				Balisage sur parcelle (ruban ttc)	1	3,13 €	3,13 €
				Entretiens			- €
				Pertes			- €
				Amortissement***			148,43 €
				Charges de structures**	0,11	2 050 €	223,85 €
				<i>NECESSAIRE GALA (Total nec*Qtit Gala/Qti Total)</i>			197,59 €
				<i>NECESSAIRE ARIANNE (Total nec*Qtit Arianne/Qti Total)</i>			118,55 €
				<i>NECESSAIRE FUJI (Total nec*Qtit Fuji/Qti Total)</i>			71,05 €
				TOTAL NECESSAIRE (2)			375,41 €
				COUT DE PRODUCTION			
				Coût de prod Gala (kg*€/kg)	5000	0,30 €	1 500,00 €
				Coût de prod Arianne (kg*€/kg)	3000	0,30 €	900,00 €
				Coût de prod Fuji (kg*€/kg)	1500	0,30 €	450,00 €
				TOTAL COUT DE PROD (3)			2 850,00 €
				<i>TOTAL CHARGES GALA (Total chg*Qtit Gala/Qti Total)</i>			1 897,59 €
				<i>TOTAL CHARGES ARIANNE (Total chg*Qtit Arianne/Qti Total)</i>			1 138,55 €
				<i>TOTAL CHARGES FUJI (Total chg*Qtit Fuji/Qti Total)</i>			569,28 €
				TOTAL CHARGES (4)=(1)+(2)+ (3)			3 605,41 €
				<i>RESULTATS GALA (résultat*Qtit Gala/Qti Total)</i>			1 102,41 €
				<i>RESULTATS ARIANNE (résultat*Qtit Arianne/Qti Total)</i>			661,45 €
				<i>RESULTATS FUJI (résultat*Qtit Fuji/Qti Total)</i>			330,72 €
				RESULTATS (5-4)			2 094,59 €

* cette année compte passer à un prix de 0,70€/k. S'il vend les mêmes quantités le résultat pour ce prix sera de: 2 692€

** (quantité vendue en V&F/quantité produite) * moyenne charges de structure en verger (+ amortissement et Frais financier - MO)

*** Amortissement: affichage (5ans); banderole (10 ans); balance à pile (5 ans); brouette (5 ans)

Format de vente

Maturité optimale

En récolte partie basse: partie haute récoltée au préalable

En vrac

RESULTAT AU KILOS/PRODUITS

Gala: 0,12€/kilos

Ariane: 0,07€/kilos

Fuji: 0,03€/Kilos

Remise des chiffres dans leur contexte

CONTEXTE

L'activité commerciale principale de l'exploitation est la vente en coopérative.

La libre récolte est une activité qui permet de valoriser le produit.

Elle n'exige pas de frais de calibration ou de conservation au froid ce qui permet un prix de vente plus bas, donc plus attractif.

Elle permet d'écouler des calibres plus gros et plus petits, pas forcément mis en valeur en vente en coopérative.

LECTURE DU TABLEAU

Les investissements précisés "amorti" ne sont pas comptabilisés dans les amortissements.

"Récup" indique qu'il n'y a pas eu d'investissement dans ce matériel.

Les totaux par produit ont été pondéré à la quantité du produit considéré/quantité totale.

Les coûts de production sont considérés hors aides (CER France & CA 82, 2009)

REFERENCES

Main d'oeuvre: 13,50€/h.

Coût de production: CER France & CA 82, 2009.

Charges de structures: RICA Midi-Pyrénées 2011, Arboriculture.

VENTE A LA FERME

● Planning descriptif de l'activité

	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Vente à la ferme	Tous les samedis									de la semaine		
Saisonnalités prdts	Chanteclerc									Au frais: Fuji +		
Clients (%)	20 clients/semaine.									20 clients/semaine.		
Salariés	1/semaine									1/semaine		

● Le marché

La vente à la ferme est la forme la plus traditionnelle des modes de commercialisation en vente directe. C'est aussi la plus répandue dans le Tarn-et-Garonne où une exploitation sur deux la pratique.

Cette forme de vente directe représente plusieurs avantages pour le consommateur (produits frais, traçabilité, authenticité...) et pour l'exploitant (Horaires imposés, main d'œuvre adaptable, pas de frais particulier...).

Néanmoins elle reste inconvenue sur plusieurs aspects tels que l'interruption du travail/de la vie privée, la perte de temps (dialogue avec le client) et la difficulté de fidélisation de la clientèle si la gamme est trop étroite.

L'activité de vente à la ferme ne sera donc que positive si:

- on évite des frais supplémentaires: magasin de vente, salarié dédié, parking/cour et autres investissements lourds.
- il y a une gamme de produits suffisamment large.
- la vente est située sur une zone géographique propice (proximité d'agglomération).
- elle est convenablement indiquée (affiches, panneaux signalétiques..) et organisée (heures fixes, publicité ...)

● Stratégies de ventes

Vente à la ferme tous les Samedis d'Octobre à Février.

Activité traditionnelle, qui est ici considérée comme marginale: il n'y a pas le désir de la développer.

Sans frais de personnel: se fait par la présence de l'agriculteur sur site.

Vente de la variété Chanteclerc, mieux valorisée dans ce circuit court, et de jus de pomme.

Résultats économiques (hors-aides) en vente à la ferme

PRODUITS				CHARGES			
PRODUIT FRAIS	Qté (kg)	Prix (unit)	TOTAL	NECESSAIRE	Qtés	Prix/unité	TOTAL
POMME				Hangar (amorti)	1	- €	- €
Pomme***	7000	0,80 €	5 600,00 €	Balance à piles (sur 5 ans)	2	200,00 €	182,86 €
TOTAL POMME	7000	0,80 €	5 600,00 €	Chambre froide (amortie)	1	- €	- €
TOTAL P. FRAIS (5)			5 600,00 €	MO** (h*€/h)	46,67	13,50 €	29 400,00 €
PROD TRANSFORME				Consommation frigos (kg*€/kg)	7000,00	0,015 €	105,00 €
JUS DE POMME	Qtés (L)	Prix/unité	TOTAL	Amortissement*			36,57 €
Jus de pomme	1000	2,50 €	2 500,00 €	Charges de structures****	0,103	2 050 € -	29 187,93 €
TOTAL JUS DE POMME	1000	2,50 €	2 500,00 €	NECESSAIRE POMME (total nec*qté pomme/qté totale prod)			437,44 €
TOTAL P. TRANF (6)			2 500,00 €	NECESSAIRE JUS (total nec*qté jus/qté totale prod)			62,49 €
TOTAL PRODUITS (7)=(6)+(5)			8 100,00 €	TOTAL NECESSAIRE (1)			499,93 €
				COÛT DE PRODUCTION			
				Coût de prod pomme (kg*€/kg)	7000	0,30 €	2 100,00 €
				Coût de prod pomme jus (kg*€/kg)	2000	0,30 €	600,00 €
				TOTAL COÛT PROD (2)			2 700,00 €
				COÛT DE TRANSFORMATION			
				Coût de transformation (L*€/L)	1000	0,97 €	970,00 €
				TOTAL COÛT TRANSF (3)			970,00 €
				TOTAL CHARGES POMME (total chg*qté pomme/qté tot prod)			3 648,69 €
				TOTAL CHARGES JUS (total chg*qté jus/qté totale prod)			521,24 €
				TOTAL CHARGES (4)=(1)+(2)+(3)			4 169,93 €
RESULTAT POMME (résult pomme * qté pomme/qté tot prod)							3 438,81 €
RESULTAT JUS DE POMME (résult pomme * qté jus/qté tot prod)							491,26 €
RESULTATS (7)-(4)							3 930,07 €

* Amortissement comptabilisé pour la chambre froide et le hangar. Tout deux sont amortis. Balance sur 5 ans

**MO= 1 personne*13,50€/h*5mois*4 semaines*(1/7)*(20 clients*7 min/client)/60

***Fuji+Chanteclerc de fin Septembre à début mars

**** (quantité vendue en VàF/quantité produite) * moyenne charges de structure en verger (+ amortissement et Frais financier - MO)

Format de vente

Pomme de jus: 2ème catégorie de pomme.

Caisse de 14 kg --> 12 euros la caisse soit 0,80€/kg.

RESULTAT AU KILOS/PRODUITS

Pomme: 0,43€/kilos

Jus de pomme:
0,06€/Kilos

Remise des chiffres dans leur contexte

CONTEXTE

Variétés VàF: Chanteclerc et Fuji.

Variétés récentes (Chanteclerc 2 ans) et en cours de travaux (Fuji) donc rendement bas. La vente à la ferme permet de **valoriser**, dans ces conditions, ces deux variétés.

Vente à la ferme par tradition.

Pas de publicité.

LECTURE DU TABLEAU

Les investissements précisés "amorti" ne sont pas comptabilisés dans les amortissements.

"Récup" indique qu'il n'y a pas eu d'investissement dans ce matériel.

Les totaux par produit ont été pondéré à la quantité du produit considéré/quantité totale.

Les coûts de production sont considérés hors aides (CER France & CA 82, 2009)

REFERENCES

Main d'oeuvre: 13,50€/h.

Consommation frigos: 0,015€/kg.

Coût de production: CER France & CA 82, 2009.

Le hangar et le frigo sont amortis.

Charges de structures: RICA Midi-Pyrénées 2011, Arboriculture.

