



La vente directe profite aussi du succès du Natura-Beef

Adrian Iten, Daniel Flückiger – La commercialisation centralisée mise à part, la vente directe est la voie d'écoulement la plus importante des animaux d'élevage issus de l'élevage allaitant. En effet, à côté des quelque 45 000 sujets vendus de manière centralisée, des estimations basées sur l'enquête réalisée en 2012 auprès des membres font état de la vente directe dans les exploitations sous label de quelque 7000 sujets par an.



Sur les quelque 4000 exploitations reconnues, 830 ont acquis une licence pour la vente directe de Natura-Beef et 16 pour le SwissPrimGourmet.

Les exploitations sous label reconnues, disposant d'une licence pour la vente directe, ont la possibilité d'utiliser les marques Natura-Veal, Natura-Beef et SwissPrimGourmet pour vendre leur production. Sur les quelque 4000 exploitations reconnues, 830 ont acquis une telle licence pour le Natura-Beef et 16 pour le SwissPrimGourmet. Une licence coûte 30 francs par an, auxquels il faut ajouter la première année 20 francs pour le panneau « vente directe ». En vente directe, il n'y a pas d'exigences de poids ni de taxation (CH-TAX), mais les producteurs doivent veiller à la qualité et ne vendre que de la bonne marchandise.

En vente directe également, un certificat individuel atteste que le produit vendu respecte des exigences sévères en matière de bien-être animal et que les animaux sont issus d'une génétique à viande de qualité. C'est pourquoi il vous faut demander des certificats. Les 13 francs du certificat sont investis judicieusement dans le marketing et les contrôles. Finalement, les vendeurs sans intermédiaires profitent eux aussi des prix du Natura-Beef négociés, qui sont la base des recommandations de prix.

Les avantages de la licence

La licence pour la vente directe offre divers avantages. Comme on peut utiliser le nom officiel de la marque, on profite directement de la notoriété de cette dernière. De même, on peut s'appuyer sur le matériel de promotion (posters, flyers, etc.) produit par Vache

mère Suisse, que l'on peut commander dans la boutique en ligne (shop) du site www.vachemere.ch. Une brochure promotionnelle peut également être commandée auprès du secrétariat.

Vache mère Suisse publie sur son site web une liste des exploitations pratiquant la vente directe. On la trouve dans la rubrique « points de vente » des onglets Natura-Beef et SwissPrimBeef. Ces listes sont aussi distribuées dans les foires grand public (beef.ch, BEA, etc.) Pour y figurer, il suffit de se manifester lors de la commande de la licence. Votre exploitation n'est pas encore dans la liste ? Prenez donc contact avec le secrétariat.

Demandez-vous des prix corrects ?

Il est important de vérifier la rentabilité et les prix de temps en temps. En vente directe, les prix doivent être suffisamment élevés pour réaliser un gain supérieur à celui de la commercialisation centralisée, ce qui permet de rémunérer le surcroît de frais et de travail.

Schéma de calcul simplifié
gain tiré de la vente directe (kg de viande prêt à la vente x prix du paquet mélangé en fr./kg)
- prix de la commercialisation centralisée (poids mort en kg x prix du PM Natura-Beef en fr./kg)
= gain supplémentaire de la vente
- frais de la vente directe (abattage, y c. contrôle des viandes, élimination des déchets d'abattage, désossage, parage, découpage en morceaux prêts à cuire, mise sous vide, étiquetage, transport, administration)
= solde servant à la rétribution du travail de la vente directe

Vous trouverez dans cette édition un exemple chiffré en page 56. Les prix indicatifs du Natura-Beef publiés par Agridea et Bio-Suisse pour les paquets mélangés oscillent entre 26 fr. et 32 fr. par kilo. Ils dépendent des facteurs suivants : taille du paquet, sous vide oui/non, bio oui/non, pris à la ferme/livré, autres points. ■