

RÉUSSIR EN VENTE DIRECTE... POURQUOI PAS MOI ?

Les circuits courts, la vente directe sont la tendance du moment. La demande des consommateurs ne faiblit pas et tend même à s'intensifier. Les producteurs qui se lancent n'ont pas de peine à trouver des clients. Pourtant les résultats économiques ne sont pas toujours à la hauteur des attentes. Il faut dire que le pas est grand entre une exploitation de production et une ferme en vente directe. Le champ des compétences à maîtriser est large, la charge de travail est décuplée. Le projet doit être mûri, construit et mis en œuvre avec le plus grand sérieux.

De l'idée de départ à l'équilibre économique, du circuit commercial à l'organisation de travail, sans oublier les enjeux sanitaires, ce dossier dresse les incontournables de la réussite des producteurs en vente directe.

La ferme de Beauregard est une illustration de ces réussites quand les projets sont rondement menés.

Jacques Mathé, ÉCONOMISTE

La ferme de Beauregard : une vie consacrée à la vente directe.

EN 1975, MARTINE ET BERNARD PICAT S'INSTALLENT SUR LA PETITE FERME LIMOUSINE PARENTALE. CET INGÉNIEUR OENOLOGUE N'AVAIT PAS VRAIMENT LA VOCATION D'ÉLEVEUR, MAIS MARTINE TENAIT À RESTER DANS SA CAMPAGNE LIMOUSINE.

40 ANS PLUS TARD, LA FERME, REPRISE AUJOURD'HUI PAR LEURS FILS, PIERRE-ALEXANDRE ET JEAN-FRANÇOIS, EST UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT EN VENTE DIRECTE.

16 000 CANARDS Y SONT GAVÉS ET TRANSFORMÉS ANNUELLEMENT, AUXQUELS S'AJOUTENT 6 000 VOLAILLES. AU TOTAL CETTE PME DE 9 PERSONNES RÉALISE 1 200 000 € DE VENTE DANS UN RAYON DE 50 KM ! UNE PERFORMANCE !
RETOUR SUR CETTE SUCCESS STORY DU CIRCUIT COURT.

Jacques Mathé, ÉCONOMISTE



Pierre-Alexandre devant le nouveau laboratoire/magasin de la ferme de Beauregard, où de nouveaux produits cuisinés et de nouvelles recettes offrent de belles perspectives à la valorisation de la production fermière.

Reportage

Pourquoi pas du foie gras ?

“La transformation fermière s’est imposée dès les premières années de notre installation”, se rappelle Bernard. La ferme de 20 hectares et 180 brebis ne pouvait subvenir aux besoins du couple. Il a alors décidé de s’orienter vers la production d’oies grasses avec le soutien d’une voisine qui gavait ses palmipèdes et leur a transmis le savoir-faire. “Le démarrage était chaotique, avoue Martine, on ne savait pas gaver et les premières conserves ont nécessité des améliorations, mais les clients ont été très rapidement au rendez-vous, alors qu’en 1977, le foie gras n’était pas dans les habitudes alimentaires”. L’aventure est partie, le couple n’hésite pas à visiter, rencontrer, imaginer des bonnes recettes, se former. “Cet apprentissage continu a été un gage de réussite et nous avons toujours recherché et suivi les conseils de personnes que nous avons identifiées comme compétentes, que ce soit pour assurer une production d’oies de qualité, mais aussi sur la transformation”, affirme Bernard. La croissance des ventes et de la production fut extrêmement rapide. “On a commencé avec 10 oisons gavés la première année pour atteindre 1200 oies la 6^{ème} année. La commercialisation s’effectuait à la ferme et sur le marché de Thiviers.

Confits de canard authentiques mis en conserve sur place.



50 % du chiffre d'affaires est réalisé sur place. Pierre-Alexandre prend en main le commercial et la relation client, mais aussi la gestion (ici avec son conseiller).

Trois camions magasins pour réaliser 8 marchés chaque semaine.



CARTE D'IDENTITÉ

SARL La ferme de Beauregard

87700 Saint-Priest-sous-Aixe

2 associés

Jean-François Picat
Pierre-Alexandre Picat

7 salariés

Chiffre d'affaires

1 200 000 €

Pour en savoir plus

www.foie-gras-fermedebeauregard.com

Le bouche-à-oreille a fonctionné à plein et la clientèle locale s'est développée très naturellement".

Les anciens bâtiments d'élevage ont été aménagés astucieusement en unité d'abattage et de transformation. *"Nous avons travaillé à l'époque en bonne intelligence avec les services vétérinaires qui ont souvent apporté des conseils judicieux pour le respect des normes et la bonne conformité des locaux. Nous avons investi progressivement en recherchant toujours une efficacité dans l'utilisation des outils".*

Garder son authenticité

Le gavage des oies a été abandonné petit à petit dans les années 1990 au profit de celui des canards gras qui permettent une meilleure valorisation de l'ensemble de la carcasse. Début 2000, les élevages ovins (la tempête de 1999 avait détruit les parcs) et d'oies ont disparu et la ferme de Beauregard s'est spécialisée dans le canard, en proposant une gamme de produits très élargie, que ce soit en frais (foie gras frais, magret, saucisse, terrine) ou en conserves. Des poulets fermiers sont aussi proposés en prêt à cuire, en découpe. Cette spécialisation va permettre d'asseoir l'activité de la ferme et de gagner en efficacité. La salle de gavage est totalement rénovée avec 1200 places, et est utilisée à son optimum. Les canards sont gavés au maïs grain entier pendant 16 jours. *"Notre technique assez traditionnelle nous permet de limiter la mortalité des animaux et d'obtenir une qualité de foie et viande de canard parfaite. Nous sommes reconnus par nos clients sur cette qualité",* précise Pierre-Alexandre, l'un des fils de Martine et Bernard. *"Notre souci est de répondre à la croissance de nos ventes en restant des producteurs. Nous faisons le choix de ne pas acheter des foies à l'extérieur pour contrôler notre approvisionnement et garder notre authenticité de production fermière".*

Transmission familiale en place

Les deux fils de la famille vont rejoindre la ferme en 2011. Jean-François, BTS commerce, s'implique dans la production-transformation et Pierre-Alexandre, avec un DUT de gestion, est axé vers le commercial et la relation client. La transmission est en place, le tuilage avec les parents continuant encore aujourd'hui, même après la sortie des parents de la société. Ces derniers apportent toujours leur touche à la consolidation de l'entreprise. *"Ce n'est pas de trop, avoue Pierre-Alexandre, en cette année 2016".* La grippe aviaire est venue freiner le développement de l'affaire, il n'y a plus de gavage ni d'animaux depuis trois mois et les activités ne vont reprendre que fin août. *"Heureusement, nous avons des conserves à vendre et nous continuons d'assurer les marchés pour ne pas perdre la clientèle".* Dans le même temps, la famille a décidé d'investir dans un nouvel outil d'abattage et de transformation, et dans un magasin, une opération à 1,3 million d'euros, en pleine période de crise sanitaire, pour mieux rebondir et apporter des perspectives à la ferme de Beauregard. Précisons que malheureusement, l'entreprise n'a bénéficié d'aucune aide publique, malgré des démarches tous azimuts.

Tout juste édifié, le nouvel outil d'abattage et de transformation couplé à un magasin, ouvrira fin 2016.

Cet investissement permet d'apporter de nouvelles perspectives à la ferme de Beauregard.





Des investissements gagnants

Actuellement, 8 marchés sont réalisés chaque semaine grâce à trois camions magasins flambant neufs.

"À 100 000 euros pièce, il ne faut pas se tromper", précise Bernard, "nous avons opté pour des outils modernes et attractifs qui valorisent au mieux nos produits et qui apportent de la visibilité aux clients. Le nouveau camion nous a permis d'augmenter nos ventes de 15 %. Le magasin à la ferme réalise encore 50 % du chiffre d'affaires, malgré l'éloignement des grands axes, et les clients restaurateurs 20 %".

Au total, chaque segment a son importance dans l'équilibre commercial et surtout offre des potentiels de croissance qui seront possibles grâce au nouveau laboratoire, notamment avec des produits cuisinés et de nouvelles recettes. **Sept salariés complètent la main-d'œuvre familiale :** *"de vraies ressources humaines, ajoute Martine, le plus ancien est arrivé en 1985 et aucun salarié embauché ne nous a quittés. C'est important d'avoir une vraie équipe, les bons patrons font les bons salariés. Pour être efficace, nous cherchons à spécialiser les tâches, le gavage par exemple nécessite un vrai savoir-faire, la vente c'est aussi un métier de passionné et il faut avoir la fibre relationnelle".*



Jean-François en s'impliquant dans la production-transformation, veille à conserver l'authenticité de la ferme, le plus proche de la tradition.

La ferme de Beauregard a un bel avenir devant elle, un environnement magique et serein en bordure de forêt et de lac. Une sérénité qui se dégage chez la famille Picat, associée à un professionnalisme de haut vol. Un bel exemple de réussite pour les postulants à la valorisation de la production fermière.

Reportage



RETROUVEZ CE REPORTAGE DANS L'ÉMISSION "PAROLES D'AGRICULTEUR" SUR LA CHAÎNE TÉLÉ. : DEMAIN !

À PARTIR DU LUNDI 2 JANVIER 2017 à 07h20, puis M. 19h20 - Me. 21h30
J. 12h35 - V. 08h00 - S. 12h00 - D. 19h30

REDIFFUSION SEMAINE SUIVANTE
L. 16h55 - M. 07h20 - Me. 19h20
J. 20h30 - V. 11h25 - S. 08h00 - D. 12h00

- ADSL : canal 31 TNT Ile de France, canal 94 Numéricable, canal 163 Free, canal 171 Orange, canal 334 SFR
- Réseaux câblés
- Internet : www.demain.fr
www.cerfrance.fr