

COMMERCIALISATION

Pour réussir dans la vente directe, rigueur et motivation sont nécessaires

Elise Frioud

Vendre sa production directement est une opportunité qui requiert une certaine préparation et le respect de règles précises.

La vente directe a le vent en poupe, que ce soit dans les magasins à la ferme ou au marché. Vendre sa marchandise au consommateur permet de se réapproprier une partie de la valeur ajoutée. Mais ce n'est pas une activité qui peut s'improviser. Il est indispensable de préparer son projet d'une part. Certaines règles sont à respecter d'autre part, telle la mise sur pied d'un concept d'autocontrôle.

Définir son projet et sa stratégie

Avant d'entreprendre les premières démarches administratives et de spécifier sa stratégie commerciale, il est déjà important de réfléchir à son projet. A qui souhaite-t-on vendre? La vente directe, par définition, se passe d'intermédiaire. C'est le consommateur qui achète la marchandise. «Il faut aimer vendre, être convaincu de ses produits, mais aussi faire appel à son bon sens», explique Aurélie Daiz, conseillère en commercialisation auprès de ProConseil.

La spécialiste recommande de définir ses objectifs, ses attentes, sa motivation ainsi que ses ressources. Un bilan de compétences peut s'avérer utile: si certaines manquent, on peut se former ou les déléguer à un tiers. Il est aussi important de vérifier si la main-d'œuvre est suffisante: «Il peut parfois être nécessaire de lâcher une autre activité moins rentable», indique Aurélie Daiz.

Il est ensuite utile de se questionner sur différents points de

vigilance: la fixation des prix, le visuel des produits, la visibilité du lieu de vente, son argumentaire... De nombreuses formations existent pour s'y retrouver, que ce soit en ce qui concerne l'hygiène, l'étiquetage, la politique des prix ou encore le marketing digital. Les services de vulgarisation proposent aussi un accompagnement ou des outils. Des étapes à ne pas négliger: «Lorsqu'on veut tirer un revenu de la vente directe, il est essentiel de faire les choses sérieusement», relève Aurélie Daiz.

Différentes démarches

Une fois le projet clarifié, il faut se renseigner concernant les autorisations à décrocher auprès de l'autorité cantonale ou communale. S'il y a un laboratoire à créer ou à adapter, il est aussi fortement conseillé de prendre contact avec l'autorité compétente avant les travaux, afin de faire valider les plans et les matériaux qui sont prévus.

Lorsque la vente se déroule à la ferme, il faut se renseigner sur la nécessité d'un permis de construire ou l'autorisation nécessaire à l'installation d'un local de vente et/ou d'un laboratoire. Selon le type de produit commercialisé, un local n'est toutefois pas indispensable pour la vente directe. Les clients peuvent être avertis et venir chercher leur commande ou se la faire livrer. Il est aussi conseillé d'informer l'assurance responsabilité civile afin de savoir si elle entre en matière en cas de dommages ou d'accident d'un visiteur sur la ferme.

Une fois en activité, l'entreprise doit être annoncée auprès du Service cantonal responsable de la consommation. En effet, d'après l'Ordonnance sur les denrées alimentaires et les objets usuels: «Toute personne qui fabrique, transforme, traite, entrepose,



La vente au marché nécessite un concert d'autocontrôle spécifique.

K. ETTER

transporte, remet, importe ou exporte des denrées alimentaires est tenue d'annoncer son activité à l'autorité cantonale d'exécution compétente». Si la vente a lieu au marché, une autorisation adéquate est requise. En revanche, la vente temporaire (par exemple un stand d'abricots durant une courte période) est libre.

Assurer son autocontrôle

Un point important est à connaître pour la vente directe: un concept d'autocontrôle est requis pour les activités propres à la transformation et à la vente de denrées alimentaires. Son but est d'assurer la sécurité alimentaire. Le concept d'autocontrôle permet de prouver

que l'on prend les mesures nécessaires pour éviter tout risque sanitaire et que l'on respecte les exigences prévues par la loi.

La vente au marché requiert un concept d'autocontrôle spécifique, en lien avec des points particuliers à contrôler et des mesures à prendre. Voici les principaux.

- Les denrées alimentaires périssables (viande, produits laitiers, œufs) doivent être réfrigérées à 5 degrés maximum (exception: viande hachée et poisson à 2 degrés, fruits et légumes entre 8 et 10 degrés), à plus de 65 degrés pour les mets chauds. La température doit être régulièrement contrôlée et notée.
- Les denrées doivent être stockées de manière à être protégées des contaminations. Elles ne doivent pas être entreposées à même le sol. C'est aussi valable pour les ustensiles et les récipients.
- Les produits crus/cuits, propres/sales doivent être séparés, sur le stand et aux abords.
- Les denrées doivent être protégées (soleil, pluie).
- L'hygiène des personnes qui travaillent sur place doit être assurée (mains propres, vêtements, protection des blessures). Il est interdit de fumer.
- Les déchets doivent être éliminés correctement.
- La documentation d'autocontrôle doit être dispo-

nible sur place (pour prouver que l'on est en règle en cas de contrôle).

Pour faire son autocontrôle, on peut se calquer sur une marche à suivre simple et pratique mais le mieux est de le mettre en place soi-même, selon son propre environnement de travail, ses contraintes, risques et type de production (plans de nettoyage, relevés des températures, analyse des dangers et points de vigilance, formation du personnel, garantie de la traçabilité, etc.).

Sources principales: «Vendre au marché», cours n° 114 donné par Eva Flückiger, responsable de la diversification à l'Institut agricole de Grangeneuve (FR) et Aurélie Daiz, ProConseil.

C'est vous qui le dites

Quelles sont, selon vous, les clés du succès pour la vente directe?



Fouzia Ducry
1563 Dompierre

«Cela fait 16 ans que je fais de la vente directe, essentiellement sur les marchés villageois qui nous accueillent. J'y vends des sirops, des confitures, des liqueurs et diverses sortes de pains. J'ai également une table d'hôtes et les clients achètent parfois quelques produits directement à la ferme. La vente au marché est un énorme travail à ne pas sous-estimer: il faut tout préparer pour le jour J puis tout ranger. L'étiquetage des différents produits prend aussi du temps. J'applique bien sûr le concept d'autocontrôle, j'ai d'ailleurs déjà été contrôlée, et de toute façon je ne m'en sortirai pas sans ce concept. Pour ceux qui souhaiteraient se lancer dans la vente au marché, je dirais aussi que les formations sont importantes. Cela permet de mettre à jour ses connaissances car les choses évoluent, par exemple en ce qui concerne la législation.» EF



Denis Pache
1032 Romanel-sur-Lausanne

«Dans notre famille, cela fait près de 100 ans que nous sommes sur les marchés. Nous faisons également de la vente directe à la ferme. Nous vendons essentiellement des fruits, légumes et du jus de pomme. Pour moi, il est essentiel d'avoir des frigos et de contrôler les températures. Les dates apposées sur les emballages doivent également être bien réfléchies. En faisant des lots en fonction des dates de fabrication, on évite de devoir jeter une trop grande quantité de marchandise au cas où un souci serait détecté. Je conseille de se renseigner auprès des professionnels, de faire des essais, de se former. Lorsque nous avons commencé à vendre du cardon sous vide, nous avons par exemple fait venir le contrôleur du service cantonal de l'hygiène qui a pu vérifier que tout était en ordre. Nous l'avons également fait pour valider nos emballages de jus de pomme.» EF

«Vendez tout ce que vous pouvez!»

Interview

OLIVIER BOILLAT
Fondation rurale interjurassienne



A quoi faut-il être vigilant si l'on souhaite débiter dans la vente directe?

Je conseillerais de commencer par une petite analyse marketing. Posez-vous la question de ce qui rend votre produit unique pour le client. Si vous arrivez à rassembler cinq bonnes raisons, la vente directe devrait cartonner.

Je recommande également de faire un bilan économique avec un outil qui permet de calculer les prestations et coûts de chaque produit.

Lorsqu'on décide de se lancer, il faut par contre prendre les dispositions pour faire les choses correctement, rechercher les risques et les manières de les éviter.

Quels sont ces risques, concrètement, dans la vente directe?

Il y en a plusieurs, mais le respect de la chaîne du froid est sans doute le principal, en tout cas au marché. Pour s'en assurer, il faut bien entendu des outils qui fonctionnent, par exemple un frigo avec un thermomètre visible par le client, mais également mettre en place un concept d'autocontrôle. Ce n'est pas compliqué, mais c'est au vendeur de le faire.

Les agriculteurs peuvent-ils être aidés dans ces démarches?

Agridea a développé un classeur pour l'autocontrôle

dans la vente directe ou la restauration; il suffit de le remplir et de le tenir à jour, notamment pour les recettes, les plans de nettoyage, le suivi des lots et dates, le contrôle des températures. Certains professionnels peuvent aussi appuyer les agriculteurs en réalisant une analyse de la situation. Les modules offerts par les centres de formation agricole peuvent également constituer une bonne rampe de lancement et permettre de créer un réseau avec d'autres collègues. C'est toujours mieux de ne pas être seul pour débiter avec ce genre de projet.

D'autres conseils?

Lancez-vous et vendez tout ce que vous pouvez! C'est vraiment cela, l'esprit d'entrepreneuriat. Il faut oser vendre sa marchandise quand elle est produite dans les règles de l'art.

PROPOS RECUEILLIS
PAR ELISE FRILOUD