

Rentabilité de la vente directe

Prestations brutes et coûts complets de cinq groupes de produits et de quatre catégories de prestations brutes

Avril 2015

Sommaire

Introduction	2
Méthode	2
Résultats	4
Conclusions	5
Bibliographie	6
Remerciements	6
Impressum	6



Photo: Lukas Eglöf, Agroscope

Auteurs

Hauke Reitz
Daniel Hoop
Markus Lips

En termes de prestation brute, la commercialisation directe est le plus important secteur de la para-agriculture.

Afin d'étudier la rentabilité de la vente directe, huit exploitations dont la prestation brute de la vente directe est supérieure à Fr. 10000.– ont été analysées. Les prestations réalisées ont été comparées aux coûts complets des cinq groupes de produits suivants: fruits et légumes, œufs, viande, jus et moûts ainsi que vins et spiritueux. Tandis que les trois groupes de produits œufs, viande ainsi que vins et spiritueux ont permis une valorisation du travail, c.-à-d. une indemnisation du travail fourni par la main-d'œuvre familiale de plus de Fr. 28.– de l'heure (coûts d'opportunité), les deux autres groupes de produits fruits et légumes ainsi que jus et moûts se situaient en dessous de ce seuil. Par conséquent, la rentabilité étant très hétérogène d'un groupe de produits à l'autre, il n'est pas possible de tirer de conclusions sur la rentabilité des produits transformés et non transformés en général. L'évaluation des huit exploitations

par catégorie de prestations brutes (chiffres d'affaires) donne un résultat similaire. Il n'est pas possible d'observer un net effet d'échelle, car la catégorie de prestation brute moyenne atteint, avec Fr. 45.80 par heure de main-d'œuvre (MOh), une valorisation du travail nettement meilleure que la catégorie supérieure qui affiche une prestation environ deux fois plus élevée, mais une valorisation du travail de Fr. 27.40 par MOh. L'influence des canaux de commercialisation qui demandent peu de travail (p.ex. livraison à domicile ou livraison à des détaillants) et l'assortiment proposé jouent apparemment un plus grand rôle que les économies liées à la taille de l'exploitation. La structure des coûts est dominée par les coûts spécifiques de la marchandise vendue (deux tiers) et le travail investi (un quart). Les autres postes de coûts comme la part de frais généraux de l'exploitation ne représentent pas plus de 10 %.



Introduction

En termes de prestation brute moyenne, la vente directe est la branche la plus importante de la para-agriculture. Durant l'exercice 2013, Fr. 11 055.– soit 51 % de la prestation brute de la para-agriculture sur un total de Fr. 21 641.– étaient liés à la commercialisation directe et à la vinification (Hoop et Schmid 2014). Par rapport aux travaux effectués pour des tiers (travaux en régie) et aux locations de machines, qui arrivent en deuxième position avec Fr. 7904.– ou 37 % et qui sont proposés par plusieurs exploitations, la vente directe est structurée de manière complètement différente. Selon une évaluation pour l'exercice 2011, seules 13 % des exploitations pratiquent la vente directe, mais atteignent une prestation brute moyenne de plus de Fr. 50 000.– (Lips et Schmid 2013).

Tandis qu'une analyse a été faite récemment sur la rentabilité des travaux en régie (Hoop et al. 2014), on dispose encore de peu d'informations dans le domaine de la vente directe. Schmid et Lenggenhager (2010) ont effectué des analyses de rentabilité pour cinq exploitations types sur la base de calculs de coûts complets et ont calculé les salaires horaires correspondants. Deux exploitations affichaient un salaire horaire inférieur à Fr. 10.–, tandis que deux autres avaient un salaire compris entre Fr. 10.– et Fr. 20.–, et qu'une cinquième obtenait un salaire horaire supérieur à Fr. 20.–. Par l'intermédiaire d'Agridea, on dispose de deux exemples types qui ont été calculés avec Paracalc, et pour lesquels les salaires horaires oscillaient entre Fr. 10.– et Fr. 20.– (Agridea 2010).

La présente analyse a pour but d'étudier la rentabilité de la vente directe à partir d'autres études de cas. De plus, une différenciation au sein de la branche de la vente directe doit permettre d'indiquer les prestations brutes et les coûts complets des principaux groupes de produits et d'établir la structure des coûts.

Méthode

Sélection des exploitations étudiées

A partir des exploitations de référence du Dépouillement centralisé des données comptables, on a recherché des exploitations qui se situent dans la même région (pour faciliter l'enquête), et qui sont très axées sur la vente directe. Par conséquent, l'analyse ne porte que sur des exploitations qui ont réalisé plus de Fr. 10 000.– dans la vente directe en 2012. Huit exploitations de la région de Suisse centrale et orientale sont considérées. Sept d'entre elles réalisent un chiffre d'affaire compris entre Fr. 10 000.– et Fr. 100 000.–. La dernière exploitation dont le chiffre d'affaires est de l'ordre de Fr. 500 000.– a été traitée à part dans l'étude.

Le calcul des coûts partiels du Dépouillement centralisé a été complété par une enquête réalisée dans chacune des exploitations durant l'été 2014. Cette enquête a été effectuée à l'aide d'un questionnaire standard, qui a été rempli lors d'un entretien personnel avec les responsables de la vente directe ainsi que les chef/fes d'exploitation. Cette méthode a permis de tenir compte des contingences propres à chaque exploitation et des possibles difficultés à différencier les groupes de produits. Un entretien personnel a également été nécessaire pour connaître la main-d'œuvre employée, ainsi que la part de frais généraux de l'exploitation et leur ventilation sur les différents groupes de produits, car ces derniers ne sont généralement pas saisis séparément.

Les exploitations sélectionnées vendent principalement des produits de la ferme. La gamme de produits est large et va de produits non transformés comme les légumes, les fruits et les œufs jusqu'à des produits à haute valeur ajoutée comme les spiritueux et les vins. Les marchandises vendues sont soit produites à la ferme, soit achetées à des tiers, soit sont un mélange des deux, ce qui est fréquem-

Tab. 1: Calcul coûts/prestation par Fr. 100.– de prestation brute par groupe de produits.

Degré de transformation	Produits non transformés			Produits transformés				Tous
Groupe de produits	Fruits et légumes	Œufs	Tous	Viande	Jus et moûts	Vins et spiritueux	Tous	
Nombre d'exploitations	3	2	5	2	2	3	4	7
Prestation brute cumulée (Fr.)	117 600	29 490	147 090	89 122	34 827	54 375	178 324	325 415
Prestation brute (Fr.)	100	100	100	100	100	100	100	100
Coûts spécifiques du produit (Fr.)	60.8	52.7	59.1	71.8	72.4	77.1	73.6	67.0
Travail en Fr.	35.2	31.7	34.5	14.5	34.8	11.1	17.5	25.2
dont membres de la famille	35.2	31.7	34.5	14.5	34.8	10.8	17.4	25.1
dont employés	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.1
Coûts du capital (Fr.)	1.0	0.1	0.8	1.2	1.6	0.0	0.9	0.9
Frais généraux de la commercialisation directe (Fr.)	0.6	0.1	0.5	1.3	0.8	1.8	1.4	1.0
Frais généraux de l'exploitation (Fr.)	5.6	0.4	4.5	6.4	9.3	4.9	6.5	5.6
Coûts totaux (Fr.)	103.1	85.1	99.5	95.2	119.0	95.0	99.8	99.7
Bénéfices/pertes (Fr.)	-3.1	14.9	0.5	4.8	-19.0	5.0	0.2	0.3

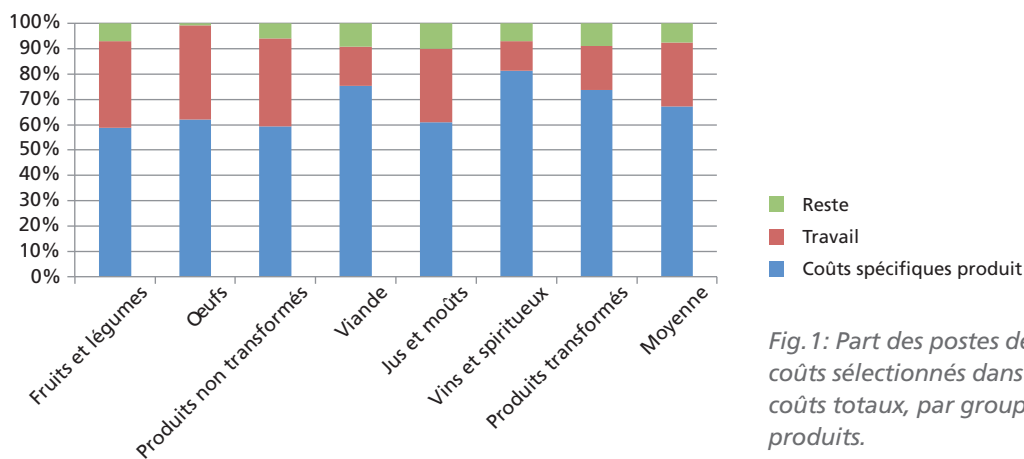


Fig. 1: Part des postes de coûts sélectionnés dans les coûts totaux, par groupes de produits.

ment le cas. L'étude étant axée sur la commercialisation directe, les activités considérées sont uniquement celles qui sont liées à l'activité de vente, à la publicité et à la distribution des marchandises. Les canaux de distribution utilisés par les exploitations étudiées sont multiples. La vente à la ferme est pratiquée par cinq exploitations sur huit et constitue donc la variante de débouchés la plus utilisée. D'autres canaux de distribution, utilisés individuellement, sont les marchés hebdomadaires, la livraison à domicile, l'expédition par courrier ainsi que la livraison à des détaillants et à des restaurants. Dans un cas, les produits sont écoulés par l'intermédiaire d'un syndicat de vente de paysannes, un regroupement des paysannes de la région qui commercialisent ensemble des produits artisanaux.

Calcul des coûts et des prestations

Pour déterminer la rentabilité sur le plan des groupes de produits, les prestations brutes réalisées ont été comparées aux coûts complets calculés, afin de connaître les bénéfices tirés de la commercialisation directe.

Tandis que les données concernant les prestations brutes proviennent des comptabilités, les coûts sont structurés en six postes différents. Les coûts spécifiques comprennent les coûts des produits vendus. Dans le cas de produits propres exclusifs, l'analyse calcule les coûts complets des produits imputables à l'exploitation, y compris la charge éventuelle liée à leur transformation. Le résultat obtenu fait partie des coûts spécifiques sous forme de livraisons internes à l'exploitation. Dans le cas des produits achetés, les coûts spécifiques sont repris dans la comptabilité. Lorsque des produits bruts sont achetés, totalement ou en partie, pour être transformés à la ferme ou lorsque des produits bruts de la ferme sont transformés en dehors de l'exploitation, les marchandises et les services achetés sont comptabilisés sur la base du montant des factures et les produits propres figurent comme livraison interne dans les coûts spécifiques¹. Parmi les groupes de produits considérés, la production de spiritueux et de vins est un bon exemple puisque leur transformation est souvent déléguée totalement ou en partie à des distilleries ou à des caves externes. Dans le cas de la production de spiritueux, la macération et la fermentation ont lieu à la ferme. Le moût fermenté est fourni à la distillerie, l'eau de vie terminée est rachetée à la distillerie

et mise en bouteille sur l'exploitation. Dans un autre cas, les raisins sont fournis à une cave et rachetés une fois que le vin a été mis en bouteille. Les coûts spécifiques comprennent également le matériel d'emballage, comme les bouteilles, les récipients ou les sacs.

Les coûts salariaux des employés se calculent à partir du salaire horaire réel et des heures de travail consacré à la vente directe. Pour les unités de main-d'œuvre familiale, le temps de travail est facturé au salaire horaire de Fr.28.– (Gazzarin 2014), qui correspond aux coûts d'opportunité du temps utilisé. Les deux postes additionnés donnent les coûts de main-d'œuvre totaux. Tous les temps indiqués sont des estimations et se basent sur les entretiens avec les chefs d'exploitation.

Les coûts du capital correspondent au taux d'intérêt et à l'amortissement annuel des investissements qui ont été consentis pour la commercialisation directe. Dans les exploitations interrogées, ces investissements concernaient essentiellement des machines de transformation et des appareils frigorifiques.

Les frais généraux de la vente directe englobent les coûts de structure ou les coûts variables qui n'ont pas pu être saisis directement à l'échelle des groupes de produits. Ils sont liés à la vente directe dans l'ensemble, comme les taxes pour les stands sur les marchés ou les dépenses publicitaires. Les coûts ne sont imputés qu'au groupe de produits qu'ils concernent directement. Les coûts sont attribués de façon proportionnelle soit en fonction de la quantité vendue en kilogrammes ou dans le cas de dépenses publicitaires, en fonction du nombre de transactions².

Enfin, le poste «Frais généraux de l'exploitation» comprend la part représentée par le groupe de produits dans les bâtiments, les machines de l'exploitation, les charges d'assurances et les licences ainsi que les coûts d'électricité et de chauffage. Les parts des groupes de produits sont généralement fixées proportionnellement aux quantités vendues en kilogrammes. Les coûts d'électricité et de gaz ont été ventilés à parts égales entre les groupes de produits, car la consommation n'est pas différenciée par groupe de produits.

Après déduction des coûts des prestations brutes, on obtient les bénéfices ou les pertes (tab. 1). Il est ensuite possible de calculer la valorisation du travail, c.-à-d.

¹ Dans certains cas, il faut calculer à la fois les coûts de la transformation et la vente. L'indemnisation du travail investi dans la transformation est déterminée à partir de la valorisation moyenne du travail de transformation et de vente. Cette méthode empêche qu'une partie soit évaluée au détriment ou au profit de l'autre.

² Un objectif important des mesures publicitaires est d'augmenter le nombre des transactions (ventes aux clients).

l'indemnisation des unités de main-d'œuvre familiale qui constitue un important indicateur de la rentabilité (tab. 2). L'opération consiste à diviser la somme des coûts de la main-d'œuvre familiale et les bénéfices par le nombre d'heures de travail de la main-d'œuvre familiale.

Représentation des résultats

Le résultat du calcul des coûts et des prestations a fourni les données correspondant à chaque groupe de produits des huit exploitations. Les résultats sont représentés de deux manières différentes. D'un côté, les prestations et les coûts de la vente directe ont été représentés en totalité, ce qui a nécessité une répartition des huit exploitations en quatre catégories de chiffres d'affaires ou de prestations brutes. D'un autre côté, les résultats ont également été dépouillés par groupe de produits.

La prestation brute sert de valeur de référence. Tous les coûts sont donc rapportés à une prestation brute ou à un chiffre d'affaires de Fr. 100.–. Les données recueillies lors des observations individuelles d'exploitations sont pondérées selon leur prestation brute.

Résultats

Par groupe de produits

Le tableau 1 présente les coûts pour Fr. 100.– de prestation brute de deux groupes de produits non transformés (fruits et légumes, œufs) et trois groupes de produits transformés (viande, jus et moûts ainsi que vins et spiritueux). Les données des groupes de produits proviennent de deux ou trois des sept exploitations au total. La huitième exploitation n'a pas été considérée du fait de son important chiffre d'affaires qui est à lui seul supérieur au chiffre d'affaires des sept autres exploitations réunies. La comparabilité n'était donc pas assurée.

Les coûts spécifiques représentent de loin la part la plus importante de la prestation brute (Fr. 67.– pour tous les groupes de produits) et se distinguent considérablement par groupe de produits. Avec les coûts du travail de la

main-d'œuvre familiale et des employés (Fr. 25.20), ils dominent la structure des coûts de tous les groupes de produits (Fr. 92.20). Les coûts de la main-d'œuvre employée sont minimaux. Dans certains cas, les exploitations avaient exprimé le souhait explicite de ne développer la vente directe que tant que cette activité n'impliquerait pas l'engagement de main-d'œuvre externe. Enfin, la part de frais généraux de l'exploitation représente un facteur de coût important. En revanche, les coûts du capital et les frais généraux de la vente directe ne pèsent pas lourd dans la balance. Ce dernier point tient à ce que dans de nombreux cas, aucun investissement n'a été fait pour le groupe de produits. Lorsque c'est pourtant le cas, les investissements sont souvent minimes, car ils concernent uniquement de petites machines ou des appareils frigorifiques. Les groupes de produits n'ont en aucun cas nécessité des investissements spécifiques pour des mesures de construction ou d'aménagement. En outre, si investissement il y a, ils ont souvent déjà été amortis.

Comme on pouvait s'y attendre, les produits transformés ont une part nettement plus élevée de coûts spécifiques (Fr. 73.60) que les produits non transformés (Fr. 59.10; cf. tab. 1). La part des coûts du travail est cependant supérieure dans les groupes de produits non transformés (Fr. 34.50 par rapport à Fr. 17.50), ce qui vient du fait que les prix à l'unité sont inférieurs à ceux des produits transformés et que par conséquent, il faut faire plus de transactions pour atteindre un chiffre d'affaires de Fr. 100.–.

En outre, on a observé des quantités élevées par transaction dans les groupes de produits transformés. Ainsi, deux des exploitations interrogées vendent de la viande de bœuf livrée à domicile. Les ventes ont lieu sur des jours définis, ce qui permet de concentrer la charge de travail. Dans les cas étudiés, les vins et les spiritueux sont principalement vendus à des détaillants. Là aussi, la charge de travail liée à la distribution des marchandises se concentre sur quelques jours dans l'année.

Les bénéfices sont très variables entre les cinq groupes de produits. Les différences ne permettent pas d'établir un

Tab. 2: Valorisation du travail par groupe de produits.

Degré de transformation	Produits non transformés			Produits transformés				Tous
Groupe de produits	Fruits et légumes	Œufs	Tous	Viande	Jus et moûts	Vins et spiritueux	Tous	
Prestation brute (Fr.)	100	100	100	100	100	100	100	100
Coûts sans travail des membres de la famille (Fr.)	60.8	52.7	59.1	71.8	72.4	77.1	73.6	67.0
Rémunération du travail des membres de la famille (Fr.)	35.2	31.7	34.5	14.5	34.8	11.1	17.5	25.2
Travail des membres de la famille (MOh*)	1.3	1.1	1.2	0.5	1.2	0.4	0.6	0.9
Valorisation du travail (Fr./MOh*)	25.5	41.2	28.4	37.2	12.7	41.0	28.3	28.4

*MOh = heure de main-d'œuvre

modèle selon le degré de transformation. Les œufs, la viande ainsi que les vins et les spiritueux enregistrent des bénéfices allant jusqu'à Fr. 15.– par Fr. 100.– de prestation brute. Les fruits et les légumes ainsi que les jus et moûts, eux, enregistrent des pertes. Cela se répercute sur la valorisation du travail des unités de main-d'œuvre familiale (tab. 2). Tandis que les fruits et les légumes se situent juste en dessous des coûts d'opportunité de Fr. 28.– de l'heure avec Fr. 25.50 de l'heure, la valorisation du travail obtenue avec les jus et moûts est seulement de Fr. 12.70. Inversement, la valorisation du travail pour les œufs ainsi que pour les vins et les spiritueux atteint plus de Fr. 40.– de l'heure. La viande est un peu en dessous avec Fr. 37.20 de l'heure.

Avec le groupe de produits jus et moûts, on constate qu'aux coûts spécifiques conséquents viennent s'ajouter des coûts de main-d'œuvre et des frais généraux d'exploitation très élevés par rapport aux autres groupes de produits transformés. Les prix à l'unité sont cependant tout aussi réduits, de sorte que les coûts élevés ne peuvent pas être compensés.

Tous les groupes de produits confondus, les coûts sont de Fr. 99.70 pour Fr. 100.– de prestation brute. Avec la pondération par prestation brute, le gain minimal est de Fr. 0.30. La valorisation du travail qui en résulte est de Fr. 28.40 de l'heure et correspond pratiquement aux coûts d'opportunité.

Par catégorie de prestations brutes

La répartition des exploitations par catégorie de prestation brute se fait selon quatre groupes. Deux exploitations réalisent une prestation brute comprise entre Fr. 90 000.– et Fr. 100 000.– avec la vente directe et tombent donc dans la catégorie «Elevée». Deux exploitations réalisent une prestation brute comprise entre Fr. 10 000.– et Fr. 30 000.– et forment ainsi la catégorie «Basse». Entre les deux se situent trois exploitations avec une prestation brute comprise entre Fr. 30 000.– et Fr. 60 000.–, qui forment la catégorie «Moyenne». L'exploitation dont la prestation brute est de près de Fr. 500 000.– est traitée à part. Pour toutes les catégories, les coûts sont de nouveau indiqués par Fr. 100.– de prestation brute (tab. 3).

La structure des coûts, notamment ceux de la main-d'œuvre, varie considérablement entre les catégories de prestations brutes, ce qui s'explique par les différents assortiments de produits et canaux de distribution.

La catégorie «Elevée» propose un assortiment de produits variés avec des degrés de transformation différents, tandis que la catégorie «Moyenne» propose exclusivement des produits transformés. Une exploitation de la catégorie «Basse» vend un produit transformé, l'autre vend principalement des produits non transformés. Enfin, la seule grande exploitation se caractérise par un assortiment très large et différents degrés de transformation. Les catégories se différencient également en ce qui concerne les canaux de distribution. Dans la catégorie «Elevée», les produits sont vendus essentiellement à la ferme, mais parfois aussi sur les marchés hebdomadaires. La catégorie «Moyenne» livre uniquement à domicile ou aux détaillants. Dans la catégorie «Basse», une des exploitations pratique exclusivement la vente à la ferme, l'autre exploitation vend principalement aux détaillants et par l'intermédiaire du syndicat de vente des paysannes.

Les différences dans l'assortiment des produits et les canaux de distribution peuvent expliquer les gros écarts en matière de charge de travail. Avec 0,4 heures de main-d'œuvre familiale soit Fr. 12.30 pour Fr. 100.– de prestation brute, la catégorie «Moyenne» présente une valeur très basse, qui est nettement dépassée par toutes les autres catégories.

Dans l'exploitation où la prestation brute dépassait Fr. 500 000.–, il était impossible pour les membres de la famille d'assumer la totalité de la charge de travail. Par conséquent, les trois quarts des coûts du travail sont dus au coût de la main-d'œuvre employée, qui perçoit un salaire horaire de Fr. 22.–, soit en dessous des coûts d'opportunité pris en compte.

Aucune relation n'a pu être observée entre les bénéfices et la valorisation du travail d'une part et l'ampleur des activités de commercialisation directe d'autre part. Seule la très grande exploitation ainsi que la catégorie «Moyenne» enregistrent des bénéfices. Dans le premier cas, c'est dû au bas niveau des coûts spécifiques et à l'engagement d'employés, qui gagnent moins que les coûts d'opportunité. Dans la catégorie «Moyenne», cela dépend surtout des canaux de distribution qui demandent peu de travail. La variabilité de la valorisation du travail montre en outre que les catégories de prestation brute ne sont absolument pas homogènes. Une des exploitations de la catégorie «Elevée» affiche par exemple une valorisation du travail deux fois plus élevée que l'autre exploitation.

Conclusions

Cinq groupes de produits et cinq catégories de prestations brutes (chiffres d'affaires) ont été analysés sur la base du calcul des coûts/prestations de huit exploitations ayant une prestation brute de la vente directe de plus Fr. 10 000.–. La valorisation du travail, c.-à-d. le salaire horaire perçu par unité de main-d'œuvre familiale a été utilisé comme critère de rentabilité. Les deux analyses ont montré une grande hétérogénéité. Tandis que les trois groupes de produits œufs, viande ainsi que vins et spiritueux atteignaient une valorisation du travail de plus de Fr. 28.– (coûts d'opportunité), les deux groupes de produits fruits et légumes ainsi que jus et moûts se situaient, eux, en dessous. Par conséquent, dans les études de cas réalisés, la distinction entre produits transformés et produits non transformés n'a pas de sens en termes de rentabilité. Pour les groupes de produits œufs, viande ainsi que vins et spiritueux, la valorisation du travail est de l'ordre de Fr. 37.20 et plus, ce qui indique que la vente directe peut être une activité rentable. Par contre, la valorisation du travail de Fr. 12.70 de l'heure pour la vente de jus et moûts est modeste.

Pratiquement aucun effet d'échelle n'apparaît dans l'analyse par catégorie de prestation brute, c.-à-d. que la valorisation du travail n'augmente pas parallèlement au niveau de la prestation brute. L'influence des canaux de distribution semble plus déterminante. La catégorie de prestation brute moyenne (entre Fr. 30 000.– et Fr. 60 000.–) mise exclusivement sur les produits transformés ainsi que sur la livraison à domicile ou au commerce de détails. Par conséquent, sa charge de travail par Fr. 100.– de prestation brute est relativement réduite, ce qui se traduit par une valorisation du travail élevée de Fr. 45.80 de l'heure.

Tab. 3: Calcul coûts/prestation par Fr. 100.– de prestation brute par catégorie de produits.

Catégorie de prestation brute	Très élevée*	Elevée**	Moyenne***	Basse****
Nombre d'exploitations	1	2	3	2
Prestation brute (Fr.)	100	100	100	100
Coûts spécifiques du produit (Fr.)	53.2	66.8	72.1	59.4
Travail (Fr.)	35.7	29.1	12.4	43.3
dont membres de la famille	7.3	29.1	12.3	43.3
dont employés	28.4	0.0	0.1	0.0
Coûts du capital (Fr.)	0.0	0.5	1.5	0.8
Frais généraux de la commercialisation directe (Fr.)	1.2	1.1	0.8	0.0
Frais généraux de l'exploitation (Fr.)	4.7	5.5	6.8	1.1
Bénéfices/Pertes (Fr.)	5.2	-3.0	6.4	-4.9
Rémunération du travail des membres de la famille (Fr.)	12.5	26.1	18.7	38.4
Travail des membres de la famille (MOh)	0.3	1.0	0.4	1.5
Valorisation du travail des membres de la famille (Fr./MOh)	48.0	27.4	45.8	22.5
(valeurs minimales & maximales)		(37.7, 16.3)	(62.5, 38.0)	(26.6, 14.8)

* Très élevée= Prestation brute supérieure à Fr. 500 000.–

** Elevée= Prestation brute comprise entre Fr. 90 000.– et Fr. 100 000.–

*** Moyenne = Prestation brute comprise entre Fr. 30 000.– et Fr. 60 000.–

**** Basse= Prestation brute comprise entre Fr. 10 000.– et Fr. 30 000.–

D'un autre côté, la catégorie de prestation brute élevée (entre Fr. 90 000.– et Fr. 100 000.–) vend ses produits principalement à la ferme, mais aussi parfois sur les marchés hebdomadaires, et propose un assortiment de marchandises de différents degrés de transformation, ce qui nécessite nettement plus de travail et se traduit finalement par une valorisation du travail de Fr. 27.40.

Deux postes sont importants dans la structure des coûts: Les coûts de la marchandise vendue représentent deux tiers et le travail investi un quart des coûts totaux. Selon les exemples étudiés, la charge de travail peut être influencée par deux facteurs, le canal de distribution et le degré de transformation. Des canaux de distribution alternatifs par rapport à la vente à la ferme ou sur les marchés, comme la livraison à domicile ou au commerce de détail réduisent la charge de travail. Enfin, les produits transformés, du fait de leur prix plus élevé à l'unité, se traduisent par des prestations brutes également plus élevées, c.-à-d. qu'il faut réaliser moins de transactions pour obtenir une prestation brute de Fr. 100.–.

Bibliographie

- Agridea, 2010. Agritourisme et rentabilité, Agridea, Lindau.
- Gazzarin Ch., 2014. Coûts-machines 2014, Agroscope Transfer 37, Agroscope, Ettenhausen.
- Hoop D., Schwarz A. & Lips M., 2014. Calculs des coûts complets des travaux en régie, Recherche Agronomique Suisse, 5(9), 352–357.
- Hoop D. & Schmid D., 2014. Rapport de base 2013, Dépouillement centralisé des données comptables, Agroscope, Ettenhausen.
- Lips M. & Schmid D., 2013. Agrarische Diversifikation aus ökonomischer Sicht: Entwicklung auf den schweizerischen

- Landwirtschaftsbetrieben. In: Agrarische Diversifikation – rechtliche Aspekte von Agrotourismus bis Energieerzeugung (Hrsg. R. Norer), Tagungsband der 3. Luzerner Agrarrechtstagung 2012, Schriften zum Recht des ländlichen Raums, Band 7, Dike Verlag, Zürich. p. 19–29.
- Schmid D., Lenggenhager P. & Steingruber E., 2010. Rentabilité de la para-agriculture sur la base de l'exemple de la vente directe, Rapport ART 737, Agroscope, Ettenhausen.

Remerciements

Les auteurs remercient vivement les fiduciaires qui ont aidé à contacter les exploitations, ainsi que les chefs d'exploitation qui ont participé à l'étude.

Impressum

Editeur	Agroscope, Tänikon 1, 8356 Ettenhausen, www.agroscope.ch
Renseignements	Daniel Hoop e-mail: daniel.hoop@agroscope.admin.ch tél. +41 58 480 32 45
Traduction	Service de traduction Agroscope
Mise en page et impression	Sonderegger Druck AG, Weinfeldten
Changements d'adresses	Office fédéral des constructions et logistique OFCL e-mail: verkauf.zivil@bbl.admin.ch
Download	www.agroscope.ch/transfer/fr
Copyright	© Agroscope 2015
ISSN	2296-7222 (print), 2296-7230 (online)