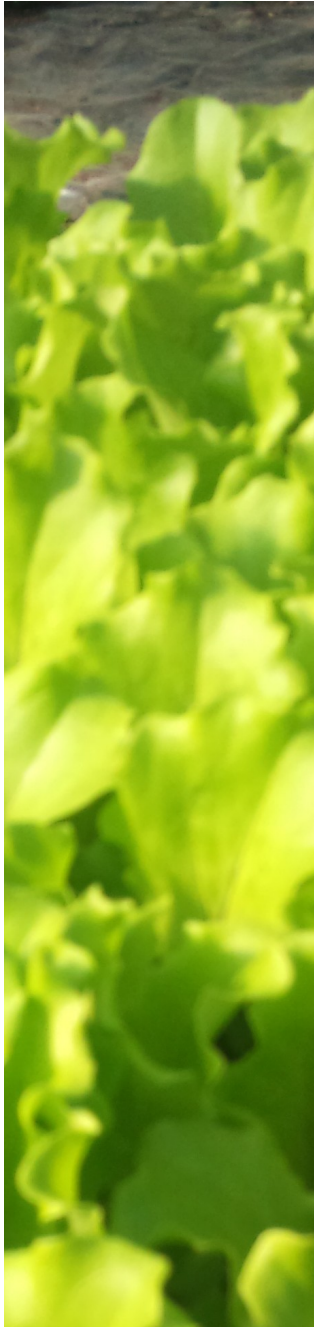




Intercalaire 5

Les débouchés pour le maraîchage en Agriculture Biologique



Fiche 1 : La vente directe

Fiche 2 : Les circuits courts

Fiche 3 : Les restaurants

Fiche 4 : Les circuits longs

Fiche 5 : Etudier le marché et mettre en place une démarche collective

Introduction

Choisir un débouché pour ses produits

Le choix d'un ou plusieurs débouchés est central dans la gestion d'une exploitation.

Il est à raisonner en fonction de votre environnement, de vos compétences et plus généralement des objectifs que vous vous êtes fixés.

Chaque débouché comporte des avantages et des inconvénients qu'il faut connaître et prendre en compte.

Les éléments détaillés dans ce chapitre vous permettront de faire le point sur les différentes options possibles.

La vente directe et les circuits courts

Réduire les intermédiaires permet de :

- * Mieux valoriser sa production en **augmentant son prix de vente** et bénéficier d'un **paiement immédiat** (cas de la vente directe).

- * Assurer la **promotion de ses produits** et renforcer le lien entre producteur et consommateur.

- * Gagner en **autonomie**.

- * **Maintenir ou générer de l'activité économique** en milieu rural, notamment quand un atelier de transformation est associé.

Opter pour la vente directe (et/ou les circuits courts) implique :

- * Des **compétences commerciales**.

- * Souvent, une **diversification de sa production**.

- * Une augmentation conséquente de son **temps de travail** et/ou des **investissements**.

Les circuits longs

Commercialiser à un grossiste ou une autre plateforme de distribution permet de :

- * Se focaliser sur son **métier de producteur**.

- * Bénéficier d'un **débouché sécurisé** (en fonction de sa relation et des garanties proposées par son client).

Ce mode de vente exige de :

- * **Se spécialiser** dans un nombre réduit de cultures et de bénéficier d'une **surface importante** pour limiter ses coûts de production.

- * Se conformer aux **critères de qualité** de son client (aspect visuel, calibre...)

- * Accepter un **prix de vente limité**.

La réalisation d'une étude de marché est indispensable pour assurer la réussite de votre projet.

Cela vous permettra d'identifier l'offre déjà présente ainsi que le niveau de demande (et le type de clients potentiels). En fonction de vos conclusions, de votre capacité de production et de vos compétences, vous serez alors en mesure de formuler un projet adapté.



Coordination rédactionnelle et rédaction technique :

Cécile Delamarre(CA47), Pierre Jouglain (CA40), Nathalie Deschamp (CA24), Ludivine Mignot (CA64), Stéphanie Girou (CA 33)

Photos :

Chambres d'agriculture départementales (sauf mention spéciale)

Reproduction interdite sans l'accord préalable des Chambres d'Agriculture d'Aquitaine



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»