

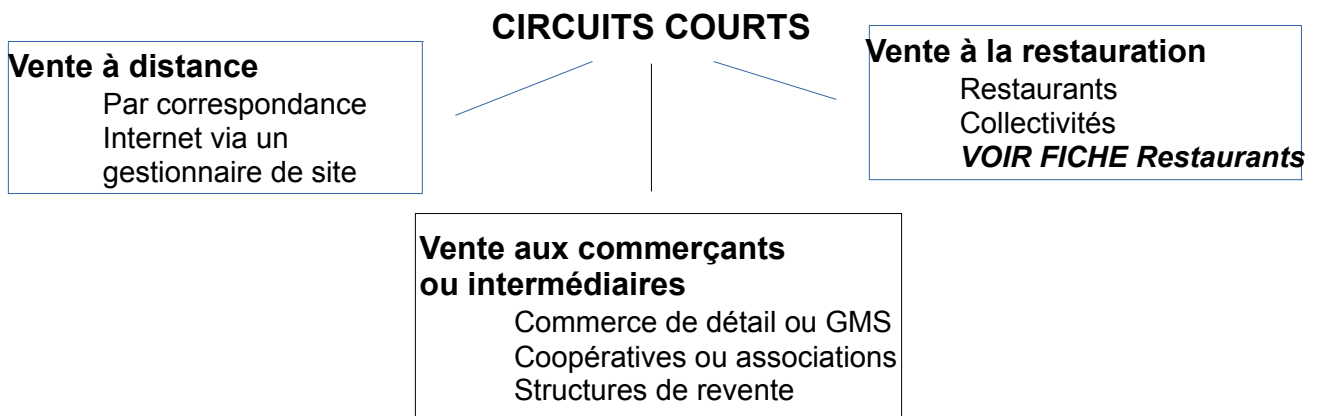


## Définition :

On parle de circuit court lorsqu'il n'existe qu'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur ou lorsque le producteur n'est pas présent lors de la vente.

## Les différents types de circuits courts

(source : MOINET F., 2010. Vente directe et circuits courts, éditions France agricole, 404 p)



### Vente directe à distance

Les outils de **vente par correspondance** permettent d'assurer à la fois la promotion et la distribution des produits. La mise en place d'un tel mode de commercialisation implique :

- De créer un support de communication informatif et attractif, que ce soit un courrier, un dépliant ou une affiche par exemple.
- De bien identifier les tâches liées à cette activité, ainsi que leur incidence sur le volume de travail :
  - Gestion du stock,
  - Temps de préparation et facturation,
  - Expédition (modalités et coût du transport) ou livraison,
  - Mise à jour régulière des documents utilisés (produits disponibles, prix...).

La **vente en ligne** est en plein essor.

La plupart du temps, les producteurs doivent se regrouper pour satisfaire la demande (quantité et variété de produits). Il y a aussi possibilité d'associer sites collectifs et individuels et de basculer de des uns aux autres via des liens.

Il est indispensable de s'informer auprès de professionnels avant d'entamer cette démarche. Si l'on doit avoir recours à un prestataire de service pour la conception et la mise en place du site, un coût supplémentaire sera à envisager.

Comme dans tous les modes de vente directe, un travail de réflexion et d'étude de marché en amont garantira le succès de cette entreprise. Contactez le service agriculture de proximité des chambres d'agriculture pour bénéficier d'un accompagnement sur ce volet du projet.

### Les distributeurs automatiques

D'abord privilégiés pour le lait, les **distributeurs automatiques** se développent dans le secteur des fruits et légumes notamment dans les établissements scolaires. Ils doivent être installés dans des lieux où la

fréquentation est importante (cela suppose par exemple d'être installé à proximité d'une ville). Ils sont faciles d'utilisation et n'imposent pas la présence du producteur sur le lieu de vente. Cependant, le coût d'achat ou de location est important et le réapprovisionnement de l'appareil nécessite des trajets souvent quotidiens.

### Vente aux commerçants et à la grande distribution

Les **magasins de produits du terroir** sont en plein développement. Ils travaillent directement avec des producteurs locaux et répondent à une demande croissante de produits fermiers, de proximité et de qualité. Le lien entre producteur et consommateur est préservé et fait partie de la stratégie commerciale de ces magasins (on retrouve des photos ou des informations sur les producteurs...).

De même, les **commerçants locaux** (détaillants ou magasins bio par exemple) sont intéressés par des produits locaux souvent dans le souci de valoriser une dynamique local. S'agissant de petit commerce les volumes vendus sont souvent faibles et à un coût inférieur à la vente directe mais ils nécessitent peu de déplacement pour la livraison et peuvent contribuer à votre notoriété locale et vous amener des clients en vente directe supplémentaires.

Les **enseignes de grande distribution** peuvent également intégrer des produits locaux à leurs gammes. Dans ce cas, le volumes de produits vendus est variables et peut parfois être important.

Ce type de vente permet de passer un temps limiter à la vente et de toucher une clientèle qui ne viendrait pas forcément à la ferme mais il a ses exigences notamment de maîtriser le vocabulaires techniques et les tarifs pratiqués, de pouvoir fournir de manière régulière des volumes de produits homogènes et de qualité constante.

Intégrer certaines enseignes nécessite de se faire référencer auprès de central d'achat (carrefour, la vie claire, biocoop...) alors que d'autres ont gardés leur autonomie d'approvisionnement (super U, intermarché...).

Dans ce cas, il peut être intéressant de mettre en place un groupement de producteurs, afin de proposer une gamme ou une quantité adaptée à leur demande. Opter pour ce type de débouché permet au producteur d'alléger sa charge de travail (comparativement à la vente directe), mais le prix de vente devra bien entendu être revu à la baisse.

## Exemples d'initiatives et contacts utiles

Type de vente	Contact
Vente en ligne par un groupement de producteurs	<b>Association des Producteurs du Périgord Vert</b> Le Bourg ; 24450 ST PIERRE DE FRUGIE <a href="http://www.saveur-nature.com">www.saveur-nature.com</a> ; 05 53 52 24 13
	<b>Drive Fermier Gironde</b> 05 35 38 06 06 ; <a href="http://www.drive-fermier.fr/33">www.drive-fermier.fr/33</a>
Vente en ligne via un revendeur de produits locaux et/ou bio	<b>Paysans.fr</b> Complexe routier - ZA Michelon ; 47200 MARMANDE <a href="http://www.paysans.fr">www.paysans.fr</a> ; 05 53 20 65 98
	<b>Le panier paysan Béarn – Pays Basque</b> Chemin Cambilhou ; 64400 Esquiule <a href="http://bearn-pays-basque.lepanierpaysan.com/">http://bearn-pays-basque.lepanierpaysan.com/</a> ; 05 24 35 14 22
	<b>Le Panier d'Eve</b> 17 Rue du Père Louis de Jabrun ; 33000 Bordeaux <a href="http://www.panierdeve.com/">http://www.panierdeve.com/</a> ; 06 60 43 40 40
Magasins de produits du terroir et/ou bio	<b>Bio et terroir</b> Place de l'église ; 24560 Issigeac ; 05 53 57 28 11
	<b>Le marché des Pyrénées</b> 177 avenue Jean Mermoz ; 64140 Lons ; 05 59 68 40 07
Dépôt-vente, supermarché de produits du terroir	<b>Ferm'envie</b> Rue d'Aspe ; 64121 Serres Castet/
	<b>EVENTUELLEMENT A COMPLETER</b>



**Coordination rédactionnelle et rédaction technique :**  
Cécile Delamarre(CA47), Pierre Jouglain (CA40), Nathalie Deschamp (CA24),  
Ludivine Mignot (CA64), Stéphanie Girou (CA33)

**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»