



• Bio 46 •

Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

COMMERCIALISATION EN CIRCUITS COURTS

FICHE TOUTES FILIERES



VENDRE EN CIRCUITS COURTS DANS LE LOT ET ALENTOURS



QU'EST-CE QU'UN CIRCUIT COURT ?

Le circuit court concerne **les circuits de distribution comptant au maximum un intermédiaire entre le producteur et le consommateur**, sans référence à la distance entre eux. Il englobe donc la vente directe et avec un seul intermédiaire.

LA COMMERCIALISATION DE VOS PRODUITS

La commercialisation peut représenter jusqu'à un tiers du temps de travail.

La vente directe est souvent privilégiée pour sa plus forte rémunération et pour le lien avec le consommateur. C'est souvent le premier choix des nouveaux producteurs ou lorsque les prix pratiqués en filière longue ne sont pas attractifs ou adaptés au bio. L'implication d'intermédiaires impose souvent des prix de vente inférieurs à ceux de la vente directe et souvent des volumes plus importants.

Cependant, selon les exigences des circuits de distribution et de vos produits, **le temps consacré à la vente est variable et ne doit pas être négligé dans le choix de vos circuits de distribution.**

Le choix des circuits de distribution doit se faire entre autres selon : la gamme et le volume de produit à vendre, l'équipement de la ferme, la disponibilité en main d'œuvre, le positionnement géographique...

Pour sécuriser son exploitation, il est recommandé de **diversifier** les circuits de distribution en les rendant complémentaires.

GENERALITES POUR BIEN VENDRE VOS PRODUITS

- › Bien estimer vos délais et volume de commande pour honorer vos engagements
- › Bien vous organiser en amont d'un marché ou d'une livraison
- › **Bien connaître vos produits : savoir argumenter sur la qualité de vos produits, le choix de votre gamme et les prix pratiqués**
- › Présenter des produits de qualité en quantité et respectant les normes sanitaires.
- › Adapter votre gamme à vos circuits et votre clientèle
- › **Pour toute transformation (conserverie, découpe de viande, ...) vérifier la qualité des produits avant livraison**

En vente directe

- › Mettre en valeur vos produits : esthétique global, visibilité des prix,
- › Soigner votre image : posture, gestuelle, tenue vestimentaire, capacités d'échange ...
- › Soigner l'image de votre ferme et distinguez-vous des concurrents : écriteau, banderole, logos bios, photos
- › Penser à avoir sur vous 2-3 cartes de visites indiquant vos coordonnées et vos différents produits.

PRESERVEZ VOTRE IMAGE !

Les modes de consommation ont changés : le client cherche une identité dans ce qu'il achète et les distributeurs vendent plus une image qu'un produit. De plus en plus, les magasins affichent « local » « d'ici », « en direct de nos fermes » pour renforcer l'identité du magasin. Soyez vigilant à cette exubérance d'affichage et à l'utilisation de vos coordonnées, photos...

FAITES-VOUS CONNAITRE AUPRES DES MAGASINS !

Les magasins locaux manquent souvent de temps et de ressources pour rechercher et contacter de nouveaux producteurs. Notre enquête 2019 a révélé **que 90% des magasins bios recherchent des produits en direct**, et seraient preneurs de la majorité des produits si les agriculteurs leur proposaient, souvent sans contraintes sur les prix.

Il ne faut pas hésiter à approcher les magasins et à proposer plusieurs produits pour rentabiliser la logistique !





Bio 46

Le groupement des Agriculteurs Bio du Lot

VENDRE EN CIRCUITS COURTS DANS LE LOT ET ALENTOURS



PARLONS VENTE DIRECTE

Le terme « vente directe » est réservé à la relation liant directement le producteur et le consommateur.

Les opportunités de vente directe peuvent émaner de la volonté du producteur (vente à la ferme), ou d'un collectif de producteurs et de consommateurs (AMAP, magasin de producteur), des municipalités (marché de plein vent, ...), d'un organisme (Marque commerciale « Bienvenue à la ferme » des chambres d'agriculture, etc.). Les opportunités de vendre en directe peuvent être permanente, saisonnière ou occasionnelle (foire, ferme ouverte, fête, salon, ...).

Analyse des différents modes de vente directe

FORME DE VENTE	DÉFINITION	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Vente en directe par le producteur en individuel à un consommateur			
MARCHÉ DE PLEIN VENT	Vente sur les marchés organisés par les municipalités	Bonne valorisation Contact direct avec le consommateur Se faire connaître Compatible avec une activité saisonnière	Chronophage Physiquement éprouvant Concurrence Frais de stand
<i>Liste des marchés de plein disponible sur le site de l'Officiel des foires et marchés dans le Lot : http://www.foiresetmarches.com/evenement/midipyrenees/lot/agenda.html. Des marchés de plein vent se créent ou ferment chaque année. Renseigner vous auprès des mairies.</i>			
VENTE À LA FERME	Vente des produits sur le lieu de l'exploitation	Bonne valorisation de la production Contact direct avec le consommateur Aspect pédagogique Lié au positionnement géographique de la ferme	Les quantités écoulées peuvent être limitées Lié au positionnement géographique de la ferme
PANIERS GARNIS	Produit d'un ou de plusieurs producteurs dans un même panier préparé à l'avance	Introduction de produit atypique	Prévoir une large gamme de légume pour diversifier les paniers Qualité et goût
FOIRE ET SALON	Vente ponctuelle lors de manifestations	Promotion des produits de la région et produits sous label	Les produits doivent être adaptés pour justifier le déplacement
POINT RELAIS DE LIVRAISON	Livraison d'une commande à un point fixe de livraison	Bonne valorisation du produit	Normes d'hygiène pour le transport Charge de fonctionnement pour la livraison
VENTE EN TOURNÉE	Déplacement du producteur à proximité de habitations		
VENTE À DOMICILE PAR CORRESPONDANCE	Commande sur catalogue et livraison différée		
FERME AUBERGE	Vente pour la préparation des repas de l'auberge	Bonne valorisation du produit	Investissements élevés Normes d'hygiène à respecter Temps
Vente en directe par le producteur en collectif de producteurs et/ou de consommateur			
AMAP ASSOCIATION POUR LE MAINTIEN DE L'AGRICULTURE PAYSANNE	Association entre un ou plusieurs producteurs et des consommateurs avec un engagement réciproque	Bonne communication entre producteurs et consommateurs Avances sur les commandes permettant aux producteurs de s'organiser techniquement et financièrement	Logistique importante Fournir une large gamme de produit pour diversifier les paniers
MARCHÉ DE PRODUCTEURS/PAYSANS	Marché sur un lieu public réservé aux producteurs fermiers	Bonne valorisation Contact direct avec le consommateur Se faire connaître Compatible avec une activité saisonnière	Chronophage Physiquement éprouvant Concurrence Frais de stand
POINT DE VENTE COLLECTIF (MAGASIN DE PRODUCTEURS)	Magasins de vente en commun tenu par les producteurs lors de permanence	Gamme de produit large permettant une fidélisation des clients et une augmentation des ventes	Nécessite une bonne Travail en collectif Organisation de groupe Mise en œuvre longue
MARCHÉ À LA FERME	Vente des produits de plusieurs producteurs sur une ferme	Elargissement de la gamme Echanges entre producteurs	Organisation collective du marché
COMMANDE PAR INTERNET	Les fermes regroupent l'offre sur un site internet dédiés ou le consommateur peut effectuer sa commande	Valorisation de l'offre locale diversifiée Simplicité d'utilisation pour les producteurs et les consommateurs	Si mal organisée la logistique peut devenir chronophage La gestion collective : mise en place longue et gestion interne complexe.



VENDRE EN CIRCUITS COURTS DANS LE LOT ET ALENTOURS



Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

Note importante : malgré l'investissement mis à réaliser ces listings, nous ne garantissons pas leur exhaustivité ! Prospectez aussi.



Les magasins de producteurs et association de consommateurs* et de producteurs

Dénomination sociale	Coordonnées - Adresse	Ville	Téléphone
AMAP DE LA RIVIÈRE	parise.florence@orange.fr	46 000 CAHORS et 46240 LABASTIDE MURAT	
AMAP BON MIAM	philippix.m@orange.fr	46 100 FIGEAC	
AMAP CAMP DE RAS	Amap46.belaye.campderas@gmail.com	46 140 CASTELFRANC	
AMAP CONSOM'ACTEURS46	amapconsomacteurs46@gmail.com	46 300 GOURDON	
AMAP DE GINDOU	lafermeducarabus@orange.fr	46 120 GINDOU	
AMAP DE L'ORT	onelettie@gmail.com	46 090 PRADINE	
AMAP FOXA POUSS	foxapouss2@gmail.com	46 100 FIGEAC	
AMAP LES BOUSCARELS	amap46.lesbouscarels@orange.fr	46 140 CASTELFRANC	
AMAP MALAYRIE BASSE	amap.malayrie.basse@gmail.com	46 800 MONTCUQ	
ASSOCIATION DE L'ILE *	Domaine ATARAXYA	46 200 PINSA	05 65 41 59 31
AU PRÉS DE CHEZ NOUS	8 rue Jacques Chapou 46 400 Saint - Céré	46 400 SAINT CERE	07 82 90 45 03
DRIVE FERMIER	430 Avenue Jean Jaurès	46 000 CAHORS	05 65 23 22 20
LA HALLE DE COUGNIAC	LD Cognac	46 300 PAYRIGNAC	05 65 27 29 72
LE MEILLEUR DE NOS FERMES	Route de Figeac	46090 LAMAGDELAINE	05 65 22 45 83
LES FERMIERS HAUT QUERCY	Avenue Henri Barbier	46 110 VAYRAC	09 82 61 73 76
LES PETITS PRODUCTEURS - SAVEURS QUERCY	4 Place Champollion	46 000 CAHORS	05 65 31 26 24
L'OUSTAL	880 route de Toulouse	46 000 CAHORS	05 65 23 63 76
Département limitrophes			
SAVEURS PAYSANNES	9003 rue du cimetière	12 200 VILLEFRANCHE DE ROUERGUE	05 65 45 72 84
LE PRÉ D'À CÔTÉ	11 impasse de la Sarretie	19 100 BRIVE LA GAILLARDE	05 55 22 43 24



Bio 46

Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

Bio 46 met à jour tous les 2 ans le guide **le guide « Manger Bio dans le Lot »** : un guide à destination du grand public répertoriant l'ensemble des producteurs du Lot en vente directe.

LA VENTE VIA UN INTERMEDIAIRE

Les magasins de proximité, tels que les épiceries, épiceries fines et magasins spécialisés s'installent progressivement dans le département et peuvent proposer des produits bios. Ces circuits représentent souvent le circuit de distribution secondaire des maraîchers après la vente directe. Les éleveurs leur fournissent le plus souvent leurs produits pour le rayon libre-service (ou à la coupe pour le fromage), en complément de la vente directe en colis ou de la vente en restauration collective. Selon le profil, franchisés, en réseau, ...les gérants sont plus ou moins libres dans leurs choix d'approvisionnement : en local et/ ou en plateforme.

Soyez vigilant sur :

- L'appropriation du produit sous une marque propre au magasin : changement de packaging....
- La mise en concurrence avec des produits de même nature issus d'autres circuits non locaux et de plateforme
- Les différentes opérations de promotion
- L'exposition de vos produits : emplacement, étiquetage, fraîcheur, prix affichés...
- Les conditions de livraison, de récupération des invendus et de stockage
- Les conditions de paiement
- Les prix pratiqués : ne vendez pas à perte et veillez à ne pas casser le marché
- Les incitations à l'achat de divers intrant et matériel



Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

VENDRE EN CIRCUITS COURTS DANS LE LOT ET ALENTOURS



Les magasins spécialisés dans la distribution de produits bios

Les magasins spécialisés peuvent être franchisés ou indépendants. Les gérants peuvent s'approvisionner soit en local auprès d'un producteur soit via une plateforme. La part de l'approvisionnement en local est variable selon les enseignes.

Dénomination sociale	Adresse	Ville	Téléphone
BIOCOOP BELLE CROIX	Chemin Belle Croix	46 000 CAHORS	05 65 21 83 70
BIOCOOP CATHÉDRALE	75 place Clément Marot	46 000 CAHORS	05 65 24 39 36
LA VIE CLAIRE CAHORS	33 place Chapou	46 000 CAHORS	05 65 35 59 13
AU QUERCY BIO	477 avenue Maryse Bastié	46 000 CAHORS	05 65 23 00 39
BIOCOOP CAPDENAC	D840 Le VERN	46 100 CAPDENAC	05 65 80 87 48
AU SENS BIO	1 avenue Près Georges Pompidou	46 100 FIGEAC	05 65 34 31 69
CANOPY FOOD	Rue de Turennes	46 110 LES QUATRES ROUTES DU LOT	07 83 55 54 22
PENSÉE BIO	43 avenue de la République	46 130 BIARS-SUR CERE	05 65 40 17 71
LA GRAINE EN VRAC – ÉPICERIE BIOLOGIQUE	10 Boulevard du tour de ville	46160 CAJARC	05 65 10 66 68
BIO SWING	24 avenue Léon Gambetta	46 200 SOUILLAC	05 65 32 66 92
LA VIE CLAIRE PRAYSSAC	9 avenue du colonel Pardes	46 220 PRAYSSAC	06 89 79 85 50
BIOCOOP GOURDON	Route de Cahors	46 300 GOURDON	05 65 32 07 47
COLOQUINTE	10 place de l'église	46 400 SAINT-CERE	05 65 50 01 93
NATURELLEMENT	ZA Vieilles Vignes	46 500 RIGNAC	05 65 33 88 30
Département limitrophes			
BIOCOOP VILLEFRANCHE	102 bis Avenue du Quercy	12 200 VILLEFRANCHE - DE ROUERGUE	05 65 45 14 92
BIOCOOP LA ROCHE	ZAC du Mazaud - rue Robert Margerit	19 100 BRIVE LA GAILLARDE	05 55 92 58 17
LA VIE CLAIRE	5 cours Martiganc	19 100 BRIVE LA GAILLARDE	05 55 24 05 79
BIOCOOP MALEMORT	57 avenue de la Libération	19 360 MALEMORT	05 55 87 42 11
BIOCOOP	Zone commerciale du Pontet - Gendonie Basse	24 200 SABLAT-LA-CANEDA	05 53 59 03 10
BIOCOOP MONTAYRAL	ZI du Haut Agenais	47 500 Montayral	05 53 40 23 42
BIOCOOP MONTAUBAN	1630 avenue de Fonneuve	82 000 Montauban	05 63 03 07 42
BIOCOOP MOISSAC	Zone commerciale de Luc - 730 route de la Mègère	82 200 Moissac	05 63 94 24 21

LIVRER EN MAGASIN C'EST :

- Se faire connaître auprès d'une nouvelle clientèle
- Un gain de temps sur la commercialisation
- Une alternative et/ou un complément rémunérateur aux marchés de plein vent
- Du volume
- La sécurité d'un débouché par la planification
- Travailler en collectif pour optimiser et sécuriser les approvisionnements
- Des prix encore très attractifs

CONNAITRE LE FONCTIONNEMENT DES MAGASINS POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE

Les magasins ont des contraintes particulières :

- Manque de temps et de moyens pour contacter de nouveaux producteurs, prendre et réceptionner les commandes, mettre en valeur, gérer l'administratif... ;
- Faible capacité de stockage pour les produits frais ;
- Besoin d'un approvisionnement régulier en quantité juste : crainte du rayon vide, demande forte en produits parfois rares localement (F&L à forte valeur ajoutée, en début et fin de saison...) ;
- Administratif : certification bio et respect du cahier des charges obligatoires (contrôles).



Épicerie et épicerie fine¹, primeurs², bouchers³

Dénomination sociale	Adresse	Ville	Téléphone
TERRE GOURMANDE ¹	764 côtes Orneaux	46 000 CAHORS	05 65 35 30 11
CALVET PRATICK ²	Halles de Cahors	46 000 CAHORS	05 65 35 36 37
RESSES PRIMEURS ²	Pech Biel	46 090 LE MONTAT	05 65 24 34 18
CERDA JEAN-FRANÇOIS ²	29 place Carnot	46 100 FIGEAC	05 65 34 10 36
BEZIEU PATRICK ²	4 pl Barthal	46 100 FIGEAC	06 08 54 48 83
EPICERIE DU CENTRE ¹	Le Bourg	46 120 AYNAC	05 65 38 92 20
AMADIEU JEAN ²	LD Pech L'Aiguille	46 120 SAINT MAURICE EN QUERCY	06 07 58 86 13
PRIMFRAI ¹	79 avenue de la république	46 130 BIARS-SUR-CERE	05 65 38 43 88
BOY ETABLISSEMENTS ²	79 av République	46 130 BIARS SUR CÈRE	05 65 38 43 88
LABRO PIERRE ²	les Neules	46 160 LARNAGOL	05 65 31 28 73
AU JARDIN QUERCYNOIS ²	12 route Georges Clemenceau	46 170 CASTENAU MONTRATIER	05 65 21 87 61
CLUZEL LOUIS-JEAN ²	Route Sarlat	46 200 SOUILLAC	05 65 32 49 90
TERRE GOURMANDE ¹	25 Avenue Maréchal Bessières	46 220 PRAYSSAC	05 65 21 82 69
LA ROSEE ²	32 bd de la Paix	46 220 PRAYSSAC	06 88 95 13 99
CASTEBRUNET CHRISTIAN ²	Lieu-Dit Geysse	46 230 BELFORT DU QUERCY	05 65 31 62 92
CASSAN CLAUDINE ¹	LD Tremenouze	46 400 ST JEAN LAGINESTE	05 65 38 91 30
Boucheries 100% bio – Grand quart sud-ouest			
BOUCHERIE BIO CHEZ CHRISTOPHE ³	1 place marché des Carmes	31 000 TOULOUSE	06 75 16 92 64
BOUCHERIE CHARCUTERIE PETRAGNE ³	1 avenue du Périgord	33 370 ARTIGUES-PRES-BORDEAUX	05 56 44 20 58
BOUCHERIE DE LA FERME ³	16 rue des Tilleuls	34 090 MONTPELLIER	
SAS LOU MAZEL BIO ³	Lieu-dit La Buzatié	81 530 VIANE	

Petit atelier de transformation

Pour valoriser les surplus ou proposer une gamme de produits complémentaires en saison creuse, deux initiatives ont vu le jour en 2018 pour proposer la transformation à façon de légumes en soupe, velouté, tartinade, ketchup, caviar, coulis, ratatouille, ...

Dénomination sociale – Personne à contacter	Ville	Contact
LA MOULINETTE ROUX JEAN-FRANÇOIS (LÉGUMES)	46 150 GIGOUZAC	lamoulinette46@gmail.com
LES CONSERVES DE LA FOURMIS (LÉGUMES) BERTHELOT OLIVIER ET PETIT GAËLLE	46 330 SAINT CIRQ LAPOPIE	gape46@gmail.com
L'ANSER FOIE GRAS (CONSERVERIE TOUTES PRODUCTIONS)	46 210 MONTET ET BOUXAL	06 87 11 40 88
CONSERVERIE LES BOURIETTES (FRUITS ET LÉGUMES)	46 600 MARTEL	05 65 37 35 74
CONSERVERIE JOSETTE MAURY (ASPERGE ET CHAMPIGNON)	46 130 BIARS SUR CERE	05 65 38 43 88



Bio 46
Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

VENDRE EN CIRCUITS COURTS DANS LE LOT ET ALENTOURS



Enseignes alimentaires

Les opportunités de vente en direct à des petites, moyennes et grandes surfaces sont nombreuses et peuvent être intéressantes en termes de volumes, voire de prix. A voir au cas par cas. L'exhaustivité de la liste n'est pas garantie.

Dénomination sociale	Adresse	Ville	Téléphone
FRAIS D'ICI	Plaine du Pal	46000 CAHORS	05 65 20 46 80
CARREFOUR	Route de Toulouse	46000 CAHORS	05 65 35 27 19
CASINO SUPERMARCHÉ	Place Emilien Imbert	46000 CAHORS	05 65 20 39 55
INTERMARCHÉ	Avenue Maryse Bastié	46000 CAHORS	05 65 22 53 19
INTERMARCHÉ	Avenue Edouard Herriot	46000 CAHORS	05 65 20 58 58
LEADER PRICE	Belle Croix - Route de Toulouse	46000 CAHORS	05 65 35 41 66
LIDL	Avenue Maryse Bastié	46000 CAHORS	
PETIT CASINO	11 Place St Maurice	46000 CAHORS	05 65 22 28 75
SPAR SUPERMARCHÉ	Place Gnl de Gaulle	46000 CAHORS	05 65 22 57 04
SPAR SUPERMARCHÉ	41 Avenue Foch	46000 CASTELNAU MONTRATIER	05 65 21 80 50
LIDL	Angle Chemin De Ferrat	46090 LE MONTAT	
INTERMARCHÉ	37 Bis rue principale RD 811	46090 ESPERE	05 65 24 15 80
E. LECLERC	Route de Luzech	46090 PRADINES	05 65 20 34 51
GAMM VERT	Place du Foiral	46100 FIGEAC	05 65 34 22 77
CARREFOUR MARKET	15 Avenue Georges Pompidou	46100 FIGEAC	05 65 34 40 09
E. LECLERC	Le Couquet capdenac le haut	46100 FIGEAC	05 65 50 78 00
INTERMARCHÉ	15 Rue Saint-Georges	46100 FIGEAC	05 65 34 32 99
LEADER PRICE	Place des Carmes	46100 FIGEAC	05 65 34 59 83
PETIT CASINO	28 place Carnot	46100 FIGEAC	05 65 34 01 20
SPAR SUPERMARCHÉ	Route de St-Céré	46110 VAYRAC	09 61 65 41 84
CARREFOUR CONTACT	4 routes du Lot	46110 LES-QUATRES-ROUTES-DU-LOT	05 65 27 53 00
SPAR	Rue principale	46120 LEYME	05 65 38 94 39
INTERMARCHÉ	Chemin Départemental 940	46120 LACAPELLE-MARIVAL	05 65 40 90 33
VIVAL	Place du fort	46120 LACAPELLE-MARIVAL	05 65 40 86 88
E. LECLERC	Avenue de la république	46130 BIARS SUR CERE	05 65 10 22 00
VIVAL	Route Nationale	46130 PUY BRUN	05 65 36 54 75
PETIT CASINO	46 Place du Canal	46140 LUZECH	05 65 20 10 11
CARREFOUR CONTACT	1 Lieu dit Caunezille	46140 PARNAC	05 65 20 30 20
PETIT CASINO	Avenue du Lac	46150 CATUS	05 65 21 23 23
SPAR	D6 La chaufferie lieu dit le liaussou	46150 CATUS	05 65 22 52 80
INTERMARCHÉ	230 Avenue Germain Canet	46160 CARJAC	05 65 40 72 49
PETIT CASINO	Place du Foirail	46160 CARJAC	05 65 40 63 79
LIDL	34 Avenue Général de Gaulle	46200 SOUILLAC	
E. LECLERC	Avenuede Verdun	46200 SOUILLAC	05 65 32 68 03
PETIT CASINO	21 Bd Louis Jean Maluy	46200 SOUILLAC	05 65 37 10 25
PETIT CASINO	16 Place D Istrie	46220 PRAYSSAC	05 65 22 46 34
CARREFOUR MARKET	Route de Fumel	46220 PRAYSSAC	05 65 30 65 03
INTERMARCHÉ	Chemin des Gaulies	46220 PRAYSSAC	05 65 30 35 55
PETIT CASINO	Place de la Bascule	46230 LALBENQUE	05 65 31 60 33
CARREFOUR CONTACT	RD 6 Lieu dit du château d'eau	46230 LALBENQUE	05 65 20 49 60
SPAR	Place de la Bascule	46230 LALBENQUE	05 65 31 60 33
CARREFOUR CONTACT	Route de Gramat	46240 LABASTIDE MURAT	05 65 31 11 18
VIVAL	Le Bourg	46250 FRAYSSINET LE GELAT	05 65 22 97 02
PETIT CASINO	Route de Gourdon 46250	46250 CAZALS	05 65 22 80 87
PETIT CASINO	Avenue de Villefrance	46260 LIMOGNE EN QUERCY	05 65 22 41 56
U MAGASIN	Avenue de Cahors	46260 LIMOGNE-EN-QUERCY	05 65 21 93 08
INTERMARCHÉ	Près de Blazy - Route de Toulouse	46270 BLAGNAC-SUR-CELE	05 65 34 97 75
CARREFOUR MARKET	Route de Fumel	46300 GOURDON	05 65 41 23 23
CASINO SUPERMARCHÉ	Avenue Gambetta	46300 GOURDON	05 65 41 25 34
INTERMARCHÉ	La Peyrugue Route de Fumel	46300 GOURDON	05 65 41 39 45
LEADER PRICE	Route de Fumel - CD673	46300 GOURDON	05 65 41 03 66
PETIT CASINO	13 Allee de la république	46300 GOURDON	05 65 41 05 19
SPAR	Place de l'Eglise	46300 LE VIGAN	05 65 41 31 92



➔ Enseignes alimentaires (suite)

Dénomination sociale	Adresse	Ville	Téléphone
SPAR	Le Bourg	46310 SAINT GERMAIN DU BEL AIR	05 65 31 08 98
SPAR	Route de grezes	46320 LIVERNON	05 65 40 47 10
VIVAL	Route de Cazals	46340 SALVIAC	05 65 41 58 62
LEADER PRICE	Quartier de la béoune saint laurent des tours	46400 SAINT-CERE	05 65 38 01 08
SPAR	92 Avenue François Maynard	46400 SAINT-CERE	05 65 39 76 08
E. LECLERC	Avenue Charles de Gaulle	46400 SAINT-LAURENT LES TOURS	05 65 38 00 65
CARREFOUR CONTACT	1 rue Louis Fajolles	46500 GRAMAT	05 65 38 73 20
E. LECLERC	S.A.S Calane Champs Bas	46500 GRAMAT	05 65 33 17 90
LIDL	Chemin de Pouzalgues	46500 GRAMAT	
CARREFOUR EXPRESS	RN 20	46600 CRESSENSAC	05 65 37 72 51
INTERMARCHÉ	Route de Souillac	46600 MARTEL	05 65 37 38 65
PETIT CASINO	Cours des Fosses	46600 MARTEL	05 65 37 31 57
INTERMARCHÉ	14 rue des Platanes	46700 PUY-L'EVEQUE	05 65 21 31 70
CARREFOUR CONTACT	ZA Moulin Pleyse	46800 MONTCUQ	05 65 22 97 41
VIVAL	Allée des maronniers	46800 MONTCUQ	05 65 22 97 08

➔ Autres petits débouchés locaux

Munie d'une carte de visite et d'un planning de production, osez prospecter auprès de chez vous et le long de vos circuits de distribution :

- › **La restauration privée** : restaurant, hôtel, camping, ...
- › **Ecoles, collèges et lycées** : demandez à avoir une fiche dans le guide des fournisseurs de Restauration Hors domicile de Bio 46.
- › **Pépiniéristes et domaines viticoles** qui peuvent vous associer à des portes ouvertes, déjeuner, petit marché de producteur, ...
- › **Mairies et associations de commerçants** pour l'organisation des évènements autour des produits locaux : marchés gourmands, marché d'été, ...
- › **Associations diverses** : sportive, scolaire, culturelle, environnementale, ...
- › **Amicales et comités d'entreprises des sociétés** et collectivités pour la vente de panier ou une vente exceptionnelle.

D'autres fiches de Bio 46 concernant les **circuits courts** :
« Résultats d'enquête auprès des magasins bio lotois »
« L'approvisionnement en fruits et légumes des magasins spécialisés bio »

Afin de compléter les informations de ce livret concernant les **circuits courts**, Bio 46 a réalisé des fiches sur **les débouchés en filières longues**. Ces fiches recensent également tous les outils de transformation par production (en élevage : abattage et découpe) :

- › « Vendre de la viande ovine bio dans le Lot »
- › « Vendre de la viande bovine bio dans le Lot »
- › « Vendre ses légumes en circuits longs dans le Lot et alentours »

Ces fiches sont à votre disposition sur demande





Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

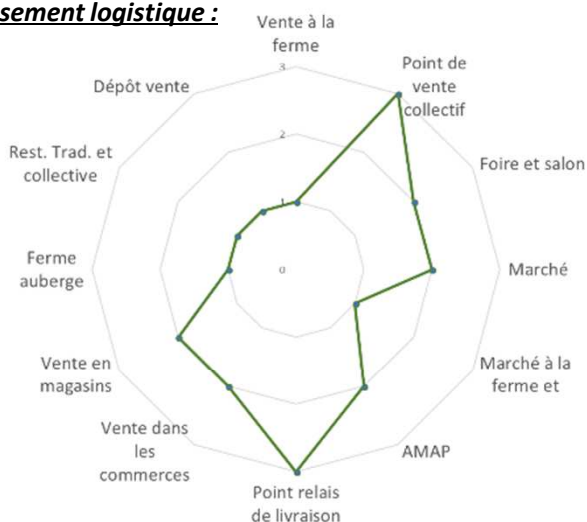
VENDRE EN CIRCUITS COURTS DANS LE LOT ET ALENTOURS



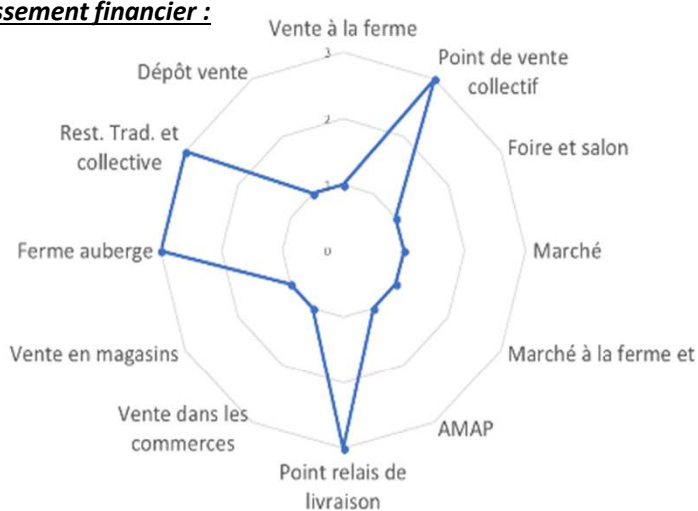
COMMENT CHOISIR SES CIRCUITS DE VENTE ?

Ces diagrammes font la synthèse de l'investissement logistique, financier et humaine des différents circuits de distribution en circuits courts. A vous de faire le bilan des opportunités qui s'offrent à vous et correspondent à votre ferme et vos objectifs.

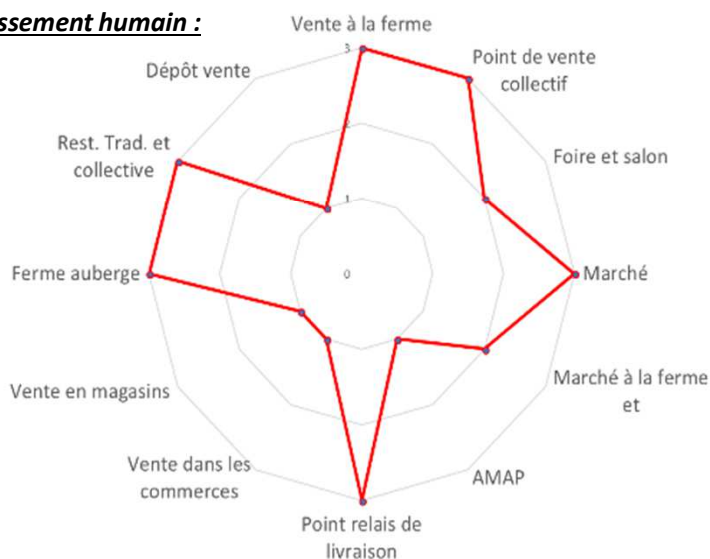
Investissement logistique :



Investissement financier :



Investissement humain :



POUR ALLER PLUS LOIN

Disponibles sur demande à Bio 46

- > Vendre ses produits en magasin spécialisé. Comment s'y prendre. Fiche Bio 46
- > Dossier : monter et gérer un magasin de producteur.
- > Fiches techniques du réseau GAB/FRAB disponible sur le site d'Agrobio Bretagne (www.agrobio-bretagne.org/ressources-techniques)

Pour plus d'information sur la filière ou toute remarque, vous pouvez contacter :



Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

BIO 46

430 Av. Jean Jaurès 46000 CAHORS.

05 65 30 53 09

