



• Bio 46 •

Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

FICHE MARAICHAGE COMMERCIALISATION



Version Octobre 2018



VENDRE SES LEGUMES EN CIRCUITS LONG DANS LE LOT ET ALENTOURS

La commercialisation d'une production peut représenter jusqu'à un tiers du temps de travail du chef d'exploitation. Selon, les exigences des circuits de distribution le temps consacré à la distribution peut être variable. Il inclut le tri, le calibrage, le parage, le lavage, le conditionnement, la livraison et le temps de vente.

Plus d'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur

- Vente en gros : vente en palette
- Vente en demi gros : colis
- Vente au détail : kilos ou pièces

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. L'implication d'un intermédiaire impose souvent des prix de vente inférieure à ceux de la vente directe. Mais ce prix peut être compensé par un temps de commercialisation fortement réduit par rapport à un marché et par l'écoulement d'un volume important de marchandise.

Le choix des circuits de distribution doit se faire entre autres selon : le volume de produit à vendre, la gamme, l'équipement de la ferme, le positionnement géographique,

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

CONTEXTE DU MARAICHAGE BIO ET LOTOIS

Les 90 maraîchers du Lot sont répartis sur le pourtour du département et dans les fonds de vallée notamment du Lot et du Célé. Avec une surface moyenne de production d'1,06 ha et une grande diversité de légumes, les producteurs sont majoritairement orientés vers la vente directe : marchés de plein vent, vente à la ferme, en panier et/ou en amap, magasin de producteur. Une petite part des volumes sont destinées à la vente en magasins spécialisés, épicerie et restauration collective. Enfin, 2-3 maraîchers réalisent des ventes aux Marchés d'Intérêt Nationaux (M.I.N) via des grossistes et aux coopératives locales.

LES FREINS IDENTIFIES

Dans le Lot on observe une inadéquation entre l'offre et la demande en légume bio. Les principales raisons semblent être la répartition géographique des différents acteurs de la filière, une organisation collective inexistante des maraîchers et une mauvaise visibilité de l'offre et de la demande.

Sur la vallée du Lot et en Bouriane, l'offre est importante et la demande commence à saturer : les marchés de Cahors, Prayssac et Figeac sont saturés. Sur les territoires où l'offre est limitée comme le Causses, la demande est assez forte. La mise en place d'un système de logistique reliant l'offre et la demande est freinée par la petite taille des fermes et leur répartition géographique.

- . La part du bio dans les repas hors domicile augmente mais reste faible
- . Les entreprises de l'aval « conventionnalise » les produits issus de l'agriculture bio : calibrage identique, variété imposée, prix,



Le groupement des Agriculteurs Bio du Lot

VENDRE SES LEGUMES EN CIRCUIT LONG DANS LE LOTS ET ALEUTOURS

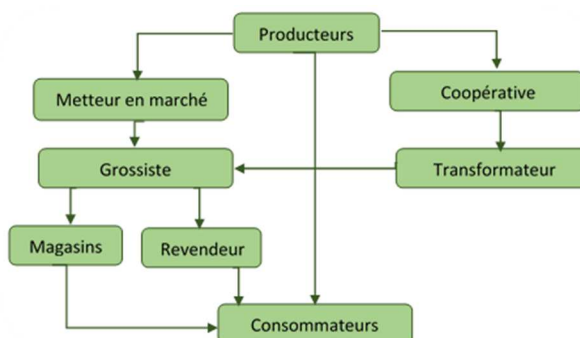


LA FILIÈRE LONGUE : LA VENTE EN DEMI-GROS ET GROS

La filière longue est un circuit à ne pas négliger. Elle permet notamment l'écoulement de gros volume, une sécurisation d'un marché via la contractualisation et un gain de temps important.

Avant de vous engager :

- **Planifiez** votre production et identifiez par mois les légumes et volumes que vous pouvez destiner à ce circuit
- Assurez-vous de **connaître vos prix minimums de vente** (Demander à Bio 46 l'outil de Calcul du prix de revient)
- **Évaluez le rapport coût/bénéfice du circuit** en intégrant les coûts de production mais aussi les coûts de commercialisation (temps de trajet de commercialisation, essences, matériel, ...).
- Prenez connaissance **des contraintes** : conditionnement, horaires de livraison, délai de rétraction, gestion comptable et administrative (certification, étiquetage, ...), ...
- Assurez-vous de pouvoir **tenir vos engagements en volume, qualité et période de livraison**. Repérer autour de vous des producteurs qui pourront vous seconder en cas de problème d'approvisionnement.
- Pour garantir la durabilité de prix rémunérateur pour tous les producteurs **ne pratiquez pas une politique de prix bas**



PARLONS RESTAURATION HORS DOMICILE (RHD)

La Restauration Hors Domicile (RDH) englobe la restauration dans les établissements scolaires, les hôpitaux, les maisons de retraite, ... mais également la restauration collective d'entreprise et la restauration privée.

L'approvisionnement des établissements scolaires en produits frais bio et locaux diffère selon le type d'établissement, le niveau d'équipement des cuisines et de la bonne volonté des élus locaux, des gestionnaires et du personnel. Pour les établissements les moins équipés, ce sont des cuisines centrales, généralement dépendante de communautés de communes qui préparent et livrent des repas prêts à être réchauffés et/ou des légumeries qui expédie des légumes lavés et pré découpés. Pour les établissements équipés, l'approvisionnement peut se faire auprès des producteurs locaux au gré à gré et/ou sous forme d'appel d'offre pour une durée déterminée. Pour des raisons budgétaires et pour inciter les approvisionnements en local, nous encourageons l'introduction progressive des produits bios et locaux en proposant un élément bio par repas et non ponctuellement un repas 100% bio.

Les restaurateurs privés semblent de plus en plus intéressés par des approvisionnements en locaux et en bio. L'organisation d'une plateforme

Bio 46 accompagne les établissements scolaires dans l'introduction de bio local au travers de formation, de rencontres entre responsables d'établissement et producteurs et la réalisation de pré appel d'offre. Une fiche « Introduire des produits bio et locaux en restauration collective en maîtrisant son budget » destiné aux établissements est également disponible auprès de Bio 46.

L'association accompagne aussi les producteurs dans la réponse aux appels d'offres.



Bio 46 édite tous les 2 ans un « Guide de la RHD » recensant les producteurs souhaitant approvisionnant la RHD. Demandez à remplir votre fiche auprès de Bio 46



Bio 46

Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

VENDRE SES LEGUMES EN CIRCUIT LONG DANS LE LOTS ET ALEUTOURS



Les établissements de transformation et de conserverie

Pour des petits volumes certaines petites conserveries peuvent être intéressés par un approvisionnement planifié ou au gré à gré de légumes bio et locaux.

DÉNOMINATION SOCIALE	Coordonnées	VILLE	Contact
CONSERVIERIE JOSETTE MAURY (ASPERGE ET CHAMPIGNON)		46 130 BIARS SUR CERE	05 65 38 43 88
LA MOULINETTE (LÉGUMES)	Roux Jean-François	46 150 GIGOUZAC	lamoulinette46@gmail.com
L'ANSER FOIE GRAS (CONSERVIERIE TOUTES PRODUCTIONS)		46 210 MONTET ET BOUXAL	06 87 11 40 88
LES CONSERVES DE LA FOURMIS (LÉGUMES)	Berthelos Olivier et Petit Gaëlle	46 330 SAINT CIRQ LAPOPIE	gape46@gmail.com
CONSERVIERIE LES BOURIETTES (FRUITS ET LÉGUMES)		46 600 MARTEL	05 65 37 35 74
BIOVIVER	Le Marchons	47 130 BAZENS	05 53 87 27 76
DANIVAL	Moulin d'Andiran	47 170 ANDIRAN	05 53 97 00 23

Les metteurs en marché¹, grossiste² et coopérative³

Pour des raisons d'organisation de la vente, les opérateurs des filières longues préfèrent planifier avec les producteurs les volumes et la gamme plutôt que des approvisionnements occasionnels constitués de surplus. Ces circuits d'adresse aux légumiers, aux polyculteurs éleveurs souhaitant se diversifier et aux maraîchers en capacités de mettre en production une grande quantité d'un ou deux légumes.

DÉNOMINATION SOCIALE	Coordonnées	VILLE	Contact
LA C.A.P.E.L QUERCYNOISE ³	267 avenue Pierre Semard	46 000 CAHORS	05 63 02 08 48
ATHANASE WILLY ¹ (CAROTTE ET POMME)	Lieu dit Mareuil-Laumond	46 200 LE ROC	06 25 79 23 03
LA PINÈDE (KIWI ET MELON) ¹	Notre Dame	46 230 BELFORT -DU-QUERCY	05 65 31 60 21
PLANAVERGNE SA	Escazals	46 230 FONTANES	05 65 24 20 10
SCA CABSO ³	RD 813 Le Ponchut	47 130 PORT SAINTE MARIE	05 53 67 27 58
BIO GARONNE	Romas RD 813	47 130 Port Sainte Marie	05 53 98 39 10
SUD-OUEST BIO ³	ZI Las Combettes	47 140 ST SYLVESTRE SUR LOT	05 53 36 71 48
CLAIR & VERT ¹	15 avenue des Déportés	47 320 CLAIRAC	05 53 03 81 00
M.I.N D'AGEN-BOÉ ^{1ET 2}	Avenue d'Aquitaine	47 550 BOE	05 53 96 44 67
AUX SAVEURS DU QUERCY ³	Paradou	82 110 CAZES MONDENARD	05 63 65 91 30
O.O.BIO	Saint Pierre	82 200 BOUDOU	joel.lasserre0878@orange.fr

Les transporteurs

Les transporteurs peuvent vous aider dans l'approvisionnement d'un établissement. Les tarifs sont généralement au trajet.

DÉNOMINATION SOCIALE	Coordonnées	VILLE	Téléphone
L'OURS BLANC CAHORS	Parc d'activité Sycala	46 230 FONTANES	05 65 21 30 30
TRANSPORTS ROQUEMAUROUX	Zone artisanale gare	46 700 DURAVEL	05 65 36 51 58



• Bio 46 •

Le groupement des Agriculteurs BIO du Lot

VENDRE SES LEGUMES EN CIRCUIT LONG DANS LE LOTS ET ALEUTOURS



POUR ALLER PLUS LOIN

Disponible à la demande auprès de bio 46 :

- > Auto'diag : Calculer son prix de revient.
- > Produire et vendre ses légumes biologiques en demi-gros. Edition 2017. Sud&Bio. Téléchargement libre par internet

Pour plus d'informations sur la filière ou toute remarque,
vous pouvez contacter Bio 46 au 05 65 30 53 09.
BIO 46 – 430 Av. Jean Jaurès 46000 CAHORS.

