

Les circuits courts et de proximité

Vente directe

(par le producteur lui-même)

- Vente à la ferme
- Distributeur automatique
- Vente sur internet
- Marché classique de plein vent
- Marché de producteurs
- Foire, salon
- AMAP (paniers)
- Point de vente collectif
- Drive fermier ...

Vente indirecte

(via un intermédiaire maximum)

- Restauration collective
- Restauration commerciale
- Commerce de proximité (épicerie, boucherie, boulangerie)
- GMS
- Intermédiaire coopératif
- Intermédiaire associatif

Les avantages

Pour les producteurs

Diversification
Valorisation des produits
Maîtrise de la production à la commande
Contact avec les consommateurs

Pour la collectivité

Emploi & Lien social
Economie circulaire
Environnement
Lutte contre le gaspillage

Pour aller plus loin & vous faire accompagner



La Chambre d'agriculture de la Sarthe

www.sarthe.chambagri.fr

Carine DUVAL

15 rue Jean Grémillon
72013 LE MANS cedex 2
02 43 29 24 45

carine.duval@sarthe.chambagri.fr



Groupement des agriculteurs bio sarthois

www.gab72.org

Isabelle PORDOY

31 rue d'Arcole
72000 LE MANS
02 43 28 00 22

restoco@gab72.org



Centre de ressources de l'agroalimentaire fermier et artisanal

Isomir

www.ressourcesisomir.org

19 rue martel
75010 PARIS
01 56 03 55 48

contact@isomir.org

Ce document a été réalisé avec le Département de la Sarthe



Pas d'impro mais du pro !

10 règles d'or pour se professionnaliser en circuits courts

- | | | |
|----|--|--|
| 1 | Se faire accompagner et se former | Transformer et commercialiser sont des activités à part entière, faites-vous accompagner et formez-vous selon vos besoins |
| 2 | Faire son étude de marché | Identifiez les contraintes et les opportunités de votre marché pour être en phase avec la demande. |
| 3 | Diversifier ses débouchés | Multipliez vos réseaux de commercialisation pour améliorer les garanties de vos revenus et réduire les impacts des aléas. |
| 4 | Adapter ses produits | Adaptez la finition et le conditionnement de vos produits en fonction du mode de commercialisation tout en conservant une qualité constante. |
| 5 | Savoir calculer son prix de revient | Chiffrez et maîtrisez vos coûts de production pour calculer un prix de vente adapté et vous assurer des revenus convenables. |
| 6 | Apprendre à parler de ses produits | Valorisez les qualités de vos produits et soyez transparent sur le mode de production. |
| 7 | Être identifié visuellement | Trouvez un nom commercial et une identité visuelle, en cohérence avec vos valeurs et la qualité de vos produits, pour être facilement reconnu. |
| 8 | Osez démarcher | Faites-vous connaître en allant vous présenter. Pensez à prendre des échantillons de vos produits ils parleront d'eux-mêmes. |
| 9 | Se regrouper | Créez un collectif pour mutualiser les compétences, faire des économies d'échelle, sécuriser l'approvisionnement pour les clients... |
| 10 | Evoluer avec ses clients | Restez à l'écoute de vos clients pour proposer en permanence des produits correspondants à leurs attentes. |

Osez la restauration collective !