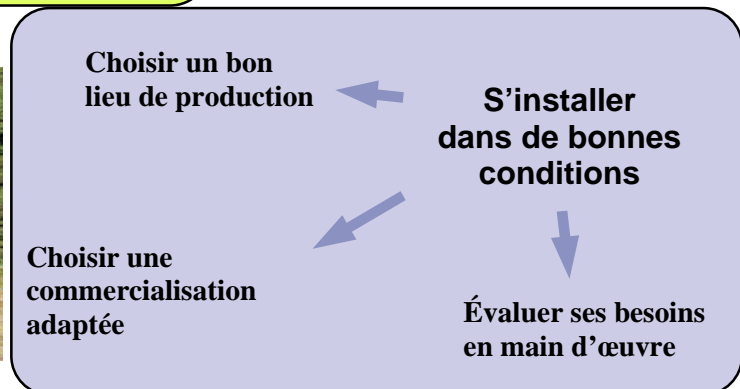
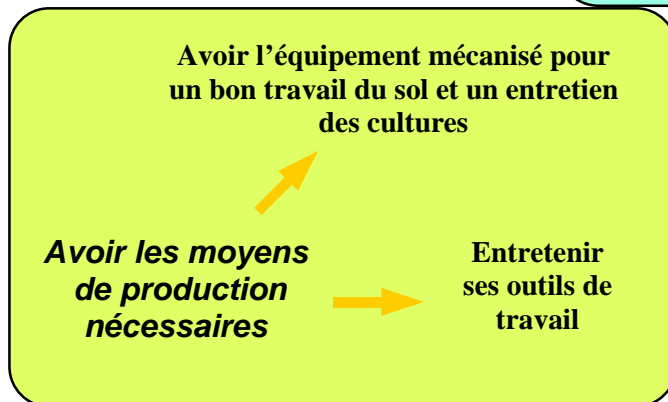
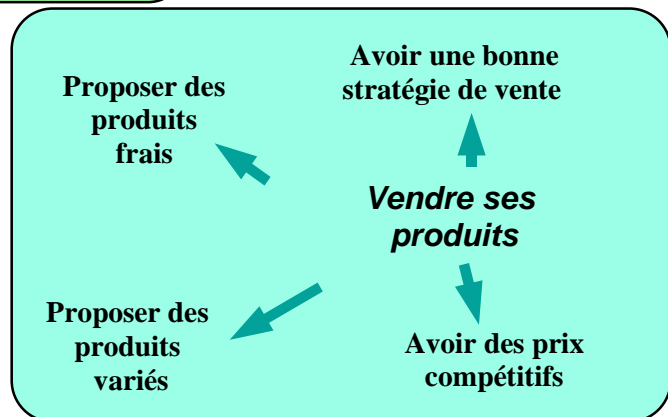
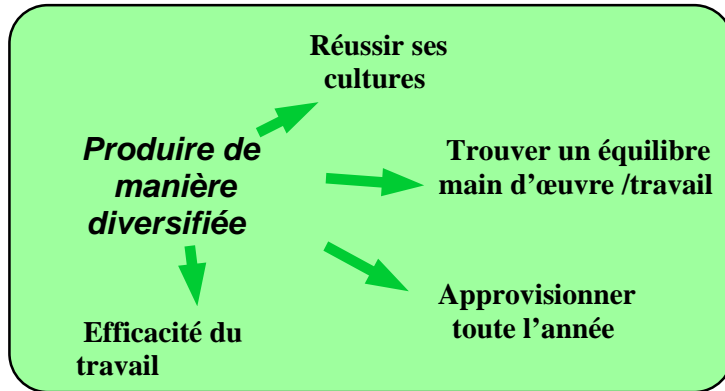


LE MARAÎCHAGE POUR LA VENTE DIRECTE C'EST....



Comment produire de manière « diversifiée » ?

conseils de maraîchers:

Réussir ses cultures

- **Avoir des compétences techniques de production**
- Connaître les cycles de chaque culture
- **Étudier les variétés, les dates de semis possibles**

Ne pas négliger les semis et bien les répartir dans le temps !

Certains légumes sont obligatoires et rapportent, les autres apportent un plus !

!!! Conseil ADEAR: Avant installation, faire des stages et travailler en tant qu'ouvrier agricole est bénéfique. Il est nécessaire de rechercher des informations technico-économiques auprès des professionnels, d'autres maraîchers ou au travers des lectures.

Produire « diversifié » et toute l'année

- Établir une bonne planification des cultures avant installation
- **Diversifier de manière progressive**



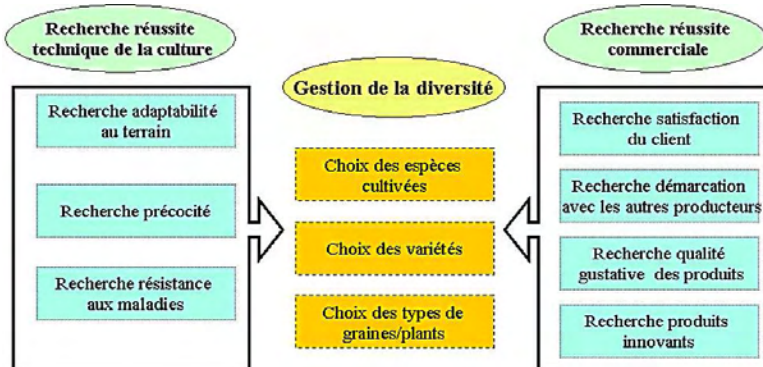
S'équiper d'une chambre froide est presque obligatoire

Diversifier au fur et à mesure ET commencer par maîtriser les cultures importantes!

Ne pas se surcharger en récoltes en Juillet/Août (car période de plantation de cultures d'hiver et moins de clientèle) mais avoir des produits abondants en Septembre.

!!! Conseil ADEAR: Vous pouvez établir un programme de plantation, en s'inspirant des conseils d'un tuteur !

Comment les maraîchers choisissent leurs cultures?



« La vente directe » : comment vendre mes produits?

conseil de maraîchers:

Avoir une bonne stratégie de vente



- Apprendre à communiquer sur son produit
- S'adapter à la demande
- Être à l'écoute du client

Mettre en avant ses atouts, jouer sur la transparence, l'origine, la fraîcheur du produit !

L'idéal serait de noter les quantités vendues par marché et adapter les quantités l'année d'après !

Proposer des produits frais

- Organiser ses jours de récoltes en fonction de ses débouchés

Ne pas avoir peur de communiquer avec ses clients, surtout en Amap ! par l'intermédiaire d'une correspondance, ou par Internet, par exemple !



Attention, certains légumes se récoltent tous les jours en pleine saison, il faut donc avoir le temps, la main d'œuvre et le matériel nécessaires pour les cueillir et les conserver

Proposer des produits variés en bonne quantité

Il faut considérer qu'il y a des cultures qui rapportent bien et d'autres pas du tout: c'est ça d'être diversifié !

Il faut faire des essais, voir si ça se vend! Mieux vaut parfois manquer que de jeter une partie de la production

Avoir des prix compétitifs



- Évaluer ses coûts de production en fonction des charges spécifiques et de ses heures de travail

Il faut plutôt offrir les produits que de baisser leurs prix! Il y a toujours des petits cadeaux à faire qui font plaisir et qui ne coûtent rien, comme le persil !



Attention, ne pas faire des prix trop bas, trop proches du prix de la mercuriale car le fait de produire diversifié coûte forcément plus cher!



CRÉER UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC SES CLIENTS



1 : Comment choisir mon ou mes débouché(s) en vente directe ?

Chaque maraîcher a choisi une « combinaison de débouchés » qui est propre à son exploitation, ses envies et son collectif de travail. Il est important de se rendre compte des atouts et inconvénients engendrés par chaque débouché et de trouver la combinaison la plus adaptée à son projet.

marché	Vente à la ferme	Stand au bord de route		Amap	Système de panier	PVC	cueillette
AVANTAGES							
x			Contact avec d'autres producteurs			x	
x	x	x	Pas d'exigence de volumes à apporter		x		x
x	x	x	Alimentation de la trésorerie régulière	x	x	x	x
	x		Lieu de vente sur le lieu de production	+/-			x
		x	Lieu de vente sur un lieu de passage				
	x	x	Achat de plus grandes quantités, du à la possibilité des clients de venir en voiture				x
			Engagement des consommateurs, soutien financier	x			
			Possibilités d'innovations	x	x		
			Partage des productions avec d'autres maraîchers			x	
INCONVENIENTS							
x	x	x	Variabilité des quantités vendues, due à des facteurs extérieurs				
			Diversification des productions	x	x	x	x
	x	x	Affluence moindre ou plus étalée que pour d'autres types de débouchés				
x	x	x	Fort temps de commercialisation				
x	x	x	Reste de production non vendue			x	x
x			Partage de la clientèle avec d'autres maraîchers, difficulté à « faire sa place »				
			Engagement à fournir toute les semaines, soumis aux exigences des clients	x			
			Gestion d'un collectif	x		x	
			Entretien des cultures rigoureux, pour qu'elles soient « présentables »				x

S 'installer dans de bonnes conditions

Choisir un bon lieu de production



Vérifier l'accessibilité à l'eau ou les possibilités de faire un forage

- Se renseigner sur la qualité et la texture du sol auprès des agriculteurs voisins ou auprès de l'ancien propriétaire-

conseils de maraîchers:

Évaluer ses besoins en main d'œuvre

- **Besoins d'au moins une personne pendant les pics de travail**
(les semis d'été en mars, le pic de récolte en juin et l'implantation des cultures ...)

Ne pas hésiter à s'entourer, demander des coups de main au départ !

Choisir une commercialisation adaptée

- **Prendre en compte l'accessibilité des débouchés par rapport à son emplacement (proche agglomération ...)**

Choisir un nombre de débouchés par semaine pour pouvoir écouler les produits.

Avoir au moins deux débouchés par semaine!

Si plus de trois débouchés, prévoir une personne à la vente sinon il n'y a pas le temps de ramasser



L'idéal est que le volume mis en marché se répartisse bien entre les différents débouchés!

Évaluation des charges

- **Ne pas sous-estimer les charges à l'installation. Exemple: le poste « irrigation »**

Faudrait toujours avoir de la trésorerie d'avance, au cas où!

Si installation en AMAP



Passer par un réseau existant pour se trouver une clientèle

Ou

Compter sur sa notoriété dans des activités extérieures pour créer un groupe

« difficile de commencer que par une Amap pour pouvoir fournir dès le début »



Se renseigner sur les AMAP avoisinantes pour la possibilité d'implantation, se présenter aux autres maraîchers

Si installation en marché



Trouver une opportunité qui peut se dégager sur un marché, (en appelant les mairies par exemple)

« Difficile de se faire sa place sur un marché »

L'installation en AMAP est un créneau porteur . Cela permet d'assurer son débouché et d'avoir **une trésorerie d'avance**. Cependant c'est **un engagement de production contraignant** pour une première année d'activité (produire des légumes diversifiés en continu et en bonne proportion)

Avoir les moyens de production nécessaires

conseils de maraîchers:

Avoir l'équipement mécanisé pour un bon travail du sol et un bon entretien des cultures

Pouvoir évaluer les besoins en matériel en fonction des conditions pédo-climatiques et de la conduite des cultures

S'équiper progressivement mais commencer avec l'indispensable pour bien travailler

Il y a des économies qu'on ne peut pas faire!

Pas trop s'équiper, favoriser le petit matériel mais en avoir assez

Trouver des opportunités pour acquérir du matériel polyvalent et performant

S'implanter dans un réseau de paysans pour échange ou prêt, ce qui permet aussi de tester du matériel

Partager du matériel peu utilisé, solliciter les CUMA si possible

Il existe du matériel que l'on n'utilise pas souvent, qu'on peut partager avec d'autres maraîchers (ex: cureuse à fossé pour bâcher)

Entretien des outils de travail

Avoir des connaissances en mécanique ou s'entourer de personnes compétentes

Quand tu veux faire les choses, faut pouvoir les faire!



TROUVER UN BON EQUILIBRE D'EQUIPEMENT PROPRE A SA FERME



Dois-je m'équiper de serres? Dans quel but, sur quelle surface?

L'Intérêt de la serre en maraîchage pour la vente directe est indiscutable.

Toutes les personnes récemment installées se sont équipées de serres (surface entre 450 m² et 2500 m²).

Une surface de serre entre **1500 et 3000 m²** est optimale

Dois-je réaliser mes plants?

La réalisation des plants permet un gain économique mais demande une technicité et du matériel spécifiques.

Les maraîchers combinent souvent l'achat des premiers plants ou des plants greffés avec l'auto-production.



Il est conseillé de faire ses plants progressivement si on a le temps et le matériel, mais il est plus prudent d'assurer au départ la production en achetant ses plants.

