

COMMERCIALISATION DES LEGUMES BIOLOGIQUES ARIÉGEAIS PROJET DE COOPERATION ENTRE MARAICHERS POUR UN RENFORCEMENT DE L'OFFRE DE SERVICE ½ GROS

Constat :

- Relative saturation de la vente directe sur les marchés de plein vent, en AMAP
- Accès aux acheteurs professionnels qui demeure difficile à optimiser individuellement
- Des modèles de production qui évoluent et ramifient leurs canaux de commercialisation,
- Le groupe de maraichers approvisionnant la restauration collective via Terroirs Ariège Pyrénées en demande de montée en puissance sur les volumes.

Projet en émergence

Objectif :

Collectivement, rendre plus accessible aux acheteurs professionnels l'offre en légumes Bio ariégeois. L'opportunité et la faisabilité (dont périmètres) sont à vérifier avec les producteurs et les opérateurs existants.

Principes de mutualiser :

1. La prospection commerciale
2. La gestion des ventes
3. La logistique (achats/approvisionnements, distribution)

Clientèles visées :

Restauration collective (dont 4^{ème} gamme)
Distributeurs détaillants (magasins spécialisés, points de vente)
Grossistes, plateformes en circuits courts
Restauration commerciale

Calendrier :

Être opérationnel d'ici fin 2023 avec

- Collecter l'offre disponible chez les maraichers pour le marché de demi gros – La qualifier
- Mettre au point une offre de service ½ gros (prestations, tarifs, ressources, ...)
- Organiser et lancer le plan de prospection et de promotion des ventes

En 1^{ère} approche, 2 à 3 tonnes par semaine semblent être une masse critique pour démarrer.