

VENTE EN CIRCUITS COURTS: LES REFERENCES DE COÛTS DE PRODUCTION

Cas des produits maraîchers

Ferme B

- Production maraîchère et élevage : oignon, courge, betterave,...., génisse et poules
- 3 ha de maraîchers
- Quantité produite en moyenne : **60 T** pour **250 000 euros de CA**
- **Produits maraîchers -----> 78% du CA total**



Commune d'Avressieux

Circuits de commercialisation:

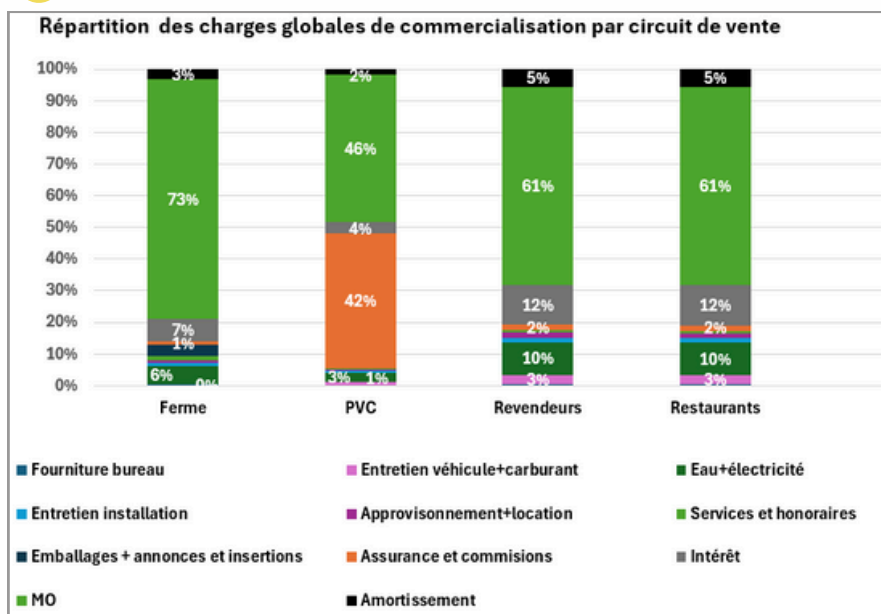
- Ferme
- PVC (Point de Vente Collectif)
- Revendeurs
- Restaurants

Comparaison des charges de commercialisation entre circuits de vente

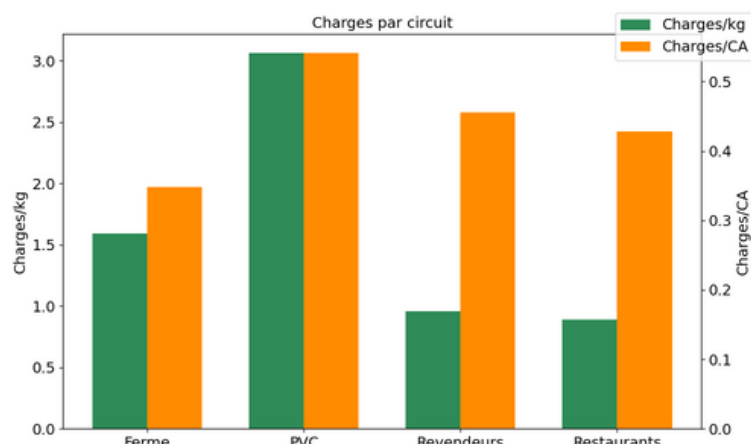
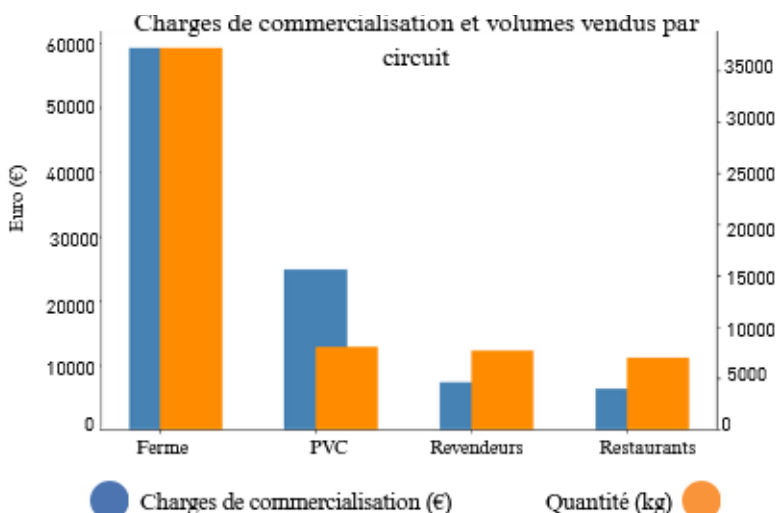
La vente à la ferme est le principal circuit de vente. L'exploitant a pour objectif de vendre seulement à la ferme car cela est plus rentable et dans le but de limiter les déplacements.

Circuit	Ferme	PVC	Revendeurs	Restaurants
Quantité (tonne)	37	8	7.6	7
Chiffre d'affaires (€)	170 434	45 991	16 222	14 703

La part de chaque charge de commercialisation diffère d'un circuit de vente à un autre. Les plus importantes sont la main d'oeuvre, les intérêts, les assurances et commissions.



Qu'en est-il des charges
de commercialisation
par kg et CA?



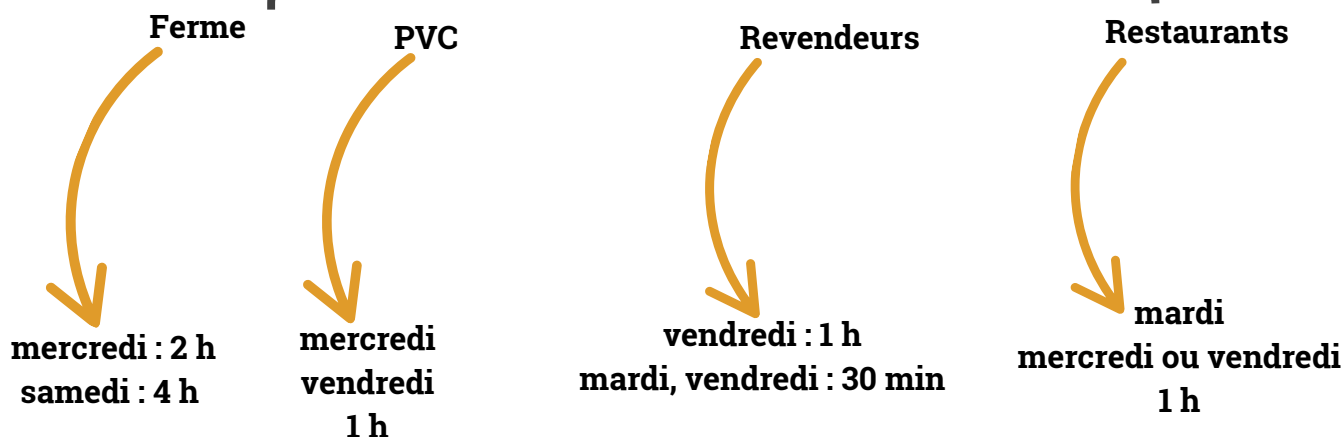
Les circuits ayant les plus gros volumes ont les charges de commercialisation les plus élevées hormis les restaurants et revendeurs qui ont des volumes similaires aux coûts de charges de commercialisation. La main d'œuvre représente 73% des charges globales de la ferme et la main d'œuvre étant très coûteuse, nous nous retrouvons avec des charges très élevées.

Par kg et par chiffre d'affaires, les charges de commercialisation sont moins importantes avec la vente à la ferme, par contre les charges des PVCs sont plus élevées.



Ce qu'il faut savoir

Organisation de l'exploitant pour la commercialisation



Les trajets durent en moyenne 1 h de route (aller-retour)
La commercialisation est très locale, elle se fait dans un rayon de 15 km

