

◆ Gérer la fréquence de retour des légumes dans les paniers

- ◆ Légumes de base qui peuvent revenir 3 fois sur 4
 - ▶ Été : tomates, courgettes,...
 - ▶ Hiver : pommes de terre, carottes, poireaux, choux en alternance d'espèce
- ◆ Légumes à fréquence moyenne (2/3 semaines)
 - ▶ Navets, betteraves, épinards et courges
 - ▶ Aubergines, poivrons, concombre, melon, haricot, carottes et pommes de terre de printemps
- ◆ Légumes à fréquence faible (3/4 semaines)
 - ▶ Echalote, ail, blette, céleri, radis noirs
 - ▶ Tomates cerise, pastèque, pâtisson
- ◆ Légumes de diversification (plutôt 1 fois par mois)
 - ▶ chou-rave, rutabaga, panais, salsifis, choucroute, maïs doux (les grains durcissent rapidement en mûrissant, on peut le mettre plusieurs fois de suite)
 - ▶ Cornichon, aromatiques, fenouil, physalis, rhubarbe.

◆ Points de vigilance sur la saisonnalité

- ◆ Gérer l'opulence de l'automne : attention à la planification pour septembre-octobre. Beaucoup de légumes d'été et d'automne peuvent se concurrencer
- ◆ Au printemps, une gestion fine des abris est nécessaire :
 - ▶ prolonger les légumes d'hiver par une bonne conservation : pommes de terre, carottes, oignons, betteraves, courges...
 - ▶ mars : radis, blettes, épinards. Les radis roses sont répétés toutes les semaines sans problème.
 - ▶ avril : navets bottes, oignons blancs et choux pointus ;
 - ▶ mai : pois, fèves, betteraves bottes, carottes- botte, courgettes.

LOGISTIQUE ET GESTION DU SYSTÈME

◆ Confection des paniers

Choisir un local adapté avec des étagères où sont réparties les caisses par catégories (nom, lieux de dépôts, taille de paniers). On peut opter pour un marquage couleur qui permet un repérage visuel rapide. Des chariots sont également utilisés. Les temps de confection peuvent être très variables en fonction de l'organisation.

◆ Gérer les quantités de légumes par panier

---> Plusieurs options possibles pour les tailles de panier :

- ◆ Un panier de base pour un montant autour de 10 €. Les familles peuvent en prendre 2 si besoin. Les montants pour un panier de base sont très variables (6 à 13 €). **A retenir : il est difficile de remonter le prix de base quand on part trop bas.**
- ◆ Une gamme de 2,3,4 prix panier avec 5,6,7,8 légumes ; on peut faire varier les volumes par légumes ou encore le nombre de légumes par panier. **Attention à la gestion qui se complexifie et également à l'organisation et au temps de travail.**

---> Des producteurs utilisent un logiciel de calcul qui permet :

- ◆ De définir les quantités par légumes pour arriver au prix total et de faire des hypothèses de variabilité en fonction des volumes totaux des légumes disponibles.
- ◆ De gérer en même temps le cumul des volumes et montants livrés sur l'année.

DES EXEMPLES DE PANIERS PAR SAISON ET PAR TAILLE

◆ **Panier de base d'été** : 400 gr haricot verts, 1 botte de carotte, 1 salade, 650 gr courgettes, 800 gr tomates, 500 gr d'oignons

◆ **Gros panier d'hiver** : 800gr d'endives, 300 gr de mâche, 700 gr de choux de bruxelles, 2 kg de pommes de terre, 1 kg de carottes, 900 gr de poireaux

◆ **Panier moyen du mois de mai** : 1 barquette de fraise, 1 botte de radis, 1 concombre, 800 gr de pommes de terre nouvelle, 600 gr de petit pois, 1 salade



---> Exemple de tableau :

	ARTICLE	Prix/kg	PETIT PANIER Poids	Prix	MOYEN PANIER Poids	Prix	TOTAL/POIDS	TOTAL/PRIX
PIÈCE	Oignon blanc	1,90	1	1,60	1	1,90		
	TOTAL		101	161,60	58	110,20	159	271,80
POIDS	Aubergine	3,50	0,4	1,40	0,60	2,10		
	TOTAL		40,4	141,40	34,80	121,80	75,20	263,20
POIDS	Tomate	3	0,9	2,70	1	3		
	TOTAL		90,9	272,70	58	174	148,90	446,70
PIÈCE	Salade	1	1	1	1	1		
	TOTAL		101	101	58	58	159	159
PIÈCE	Concombre	1,10	1	1,10	1	1,10		
	TOTAL		101	111,10	58	63,80	159	174,90
POIDS	Courgette	2,50	0,60	1,50	0,80	2		
	TOTAL		60,60	151,50	46,40	116	107	267,50
PIÈCE	Poivron	3,50	0	0	0	0		
	TOTAL		0	0	0	0	0	0
				PRIX/PANIER		9,30		11,10
								1583,10

◆ La livraison : à penser !

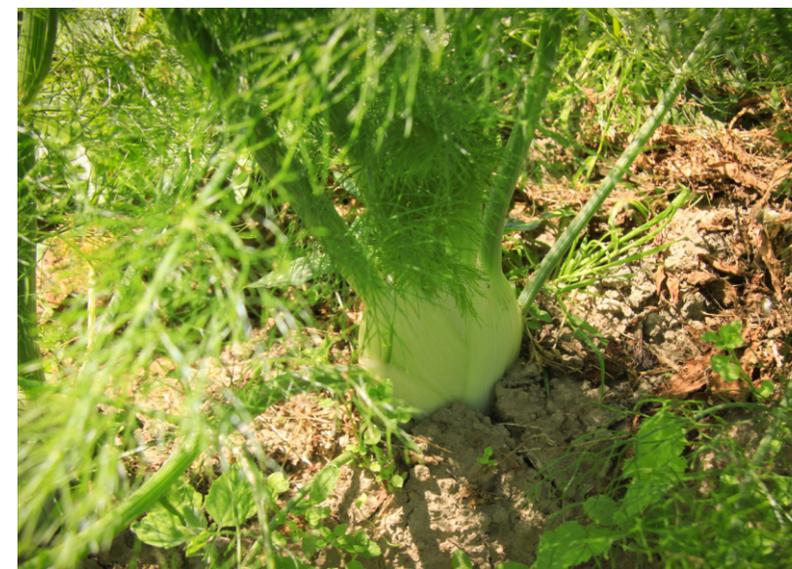
---> **Proximité et circuit cohérent** (anticipation dès la recherche de clientèle). La plupart du temps les légumes sont déposés pour des distributions collectives.

---> **Caisses uniques ou jeu de rechange** (évite de venir récupérer les caisses si le producteur n'est pas présent à la fin de la vente).

◆ Paiement, prises de commande, interruptions

Les paiements se font pour une période d'abonnement en début ou en cours d'approvisionnement. Selon les cas, il peut y avoir ou non interruption pour congés par exemple. Dans le cas des AMAP, l'engagement est souvent permanent ; dans le cas de systèmes à l'initiative de maraîchers, certains arrêtent la livraison quand une majorité d'abonnés partent en vacances (c'est l'occasion de prendre des congés).

La commande est souvent un contrat de 3, 4 mois ou plus. Les systèmes qui permettent les interruptions ponctuelles et les décomptent permettent de fidéliser des clients qui recherchent un peu de souplesse.



TRUCS ET ASTUCES DE PRODUCTEURS

- ◆ Peser certains légumes vrac par 2 permet de gagner du temps de pesée
- ◆ Préselectionner le calibre ou le poids des unités au moment de la récolte et de la mise en stockage
- ◆ Un tableau noir avec les quantités à peser par légumes est utile pour une AMAP où les paniers sont réalisés par les consommateurs (à la craie c'est facile d'actualiser d'une semaine à l'autre sans tout effacer)

ZOOM TECHNICO-ÉCONOMIQUE

Selon une étude chez 19 maraîchers d'Ille et Vilaine en 2012, le nombre moyen de paniers est de 54, composés de 5 à 8 légumes, pour un prix moyen de 12 €. Ils sont répartis sur 3 dépôts en moyenne dont la ferme pour 67% des producteurs.

Le temps de récolte moyen est de 5h, la confection de 3h et livraison-vente de 1h30 avec des écarts importants.

COMPOSITION DES PANIERS

DÉFINITION

Le panier bio est une forme de vente directe basée sur la fourniture régulière (souvent hebdomadaire) d'une diversité de légumes bio, frais, locaux et de saison organisée à l'avance et parfois prépayée.

Cette vente peut être organisée à l'initiative des consommateurs comme dans le cas des AMAP ou encore à l'initiative du ou des producteurs. Elle peut donner lieu à des abonnements.

COMMENT PROPOSER DES PANIERS ATTRACTIFS, QUI VONT FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ?

Attractivité des paniers

Pour un panier attractif, on recherchera :

- ♦ La diversité, la fraîcheur et la qualité : il faut garder une bonne qualité non seulement gustative, mais aussi de présentation (dans le cas contraire, le taux de renouvellement pourra s'en ressentir ; un taux de renouvellement au-dessus de 20% révélera un problème qu'il s'agira d'analyser par un questionnaire d'arrêt ou fin de saison) ;
- ♦ Un volume suffisant (attention, avec le coût des légumes primeurs, de maintenir un volume correct dans le panier) ;
- ♦ Un volume en rapport avec les besoins de la clientèle
- ♦ Satisfaire les habitudes alimentaires du public (par exemple : attention à la fréquence des choux, ou encore en milieu très rural, aux familles qui se fournissent en pommes de terre dans leur réseau personnel)
- ♦ Un aspect pédagogique : communication (document de liaison)
- ♦ Des produits atypiques

Comment composer ses paniers ? (pour 6 légumes par exemple)

- ♦ 1 légume vert
 - ♦ 2 légumes de base
 - ♦ 2 légumes secondaires
 - ♦ 1 légume de diversification (avec une recette pour le cuisiner)
- Eviter de mettre radis noirs, navets et choux rave dans le même panier par exemple
► Attention au volume du panier quand il y a beaucoup de légumes chers (combinaison légumes onéreux et économiques)

CRÉATION DE CLIENTÈLE

--> Démarcher, créer à partir de l'existant, réseau, famille, travail, réseau associatif...

Pour les AMAP, s'appuyer sur le réseau des AMAP d'Armorique, organiser des réunions locales, contacter également les entreprises pour des livraisons sur le lieu de travail.

--> Présenter une offre claire : quantité, prix, fréquence, lieu, heure, jour

LA DISPONIBILITÉ

Les variations de la météo, les réussites ou échecs de culture, les rendements sont des facteurs qui peuvent faire varier la disponibilité des légumes.

Le système «panier» permet au producteur d'écouler plus facilement les surproductions ponctuelles quand le contenu est défini par le maraîcher.

DU VERT OBLIGATOIRE

Un légume type «salade» toute l'année :

- **salade** : printemps, été, automne, en alternant laitue, feuille de Chêne et Batavia
- **chicorées** : en transition automne-hiver
- **mâches et endives** : hiver
- **diversification** : jeunes pousses et mesclun, roquette, pissenlit, pourpier, cresson...(selon le public et en fonction du prix)

ORGANISATION DE LA PLANIFICATION

Exemple de planification sous abris pour 40 paniers : le tableau ci-dessous vous permet, en partant du contenu des paniers, de planifier la surface nécessaire pour les remplir.

Espèce	Nb de semaines de distribution	Quantité/semaine	Unité	Total/panier	Unité	Quantité/40 paniers	Unité	Rendement Unité / m ²	Surface pour 40 paniers en m ²
Aubergine abris	8	1	kg	8	kg	320	kg	5	83
Blette serre	4	1	kg	4	kg	160	kg	1,5	139
Carotte primeur	4	1	kg	4	kg	160	kg	2	104
Concombre abris	10	0,8	kg	4	kg	160	kg	8	52
Courgette abris	3	1	kg	3	kg	120	kg	2	78
Epinard abris	6	0,5	kg	3	kg	120	kg	0,8	195
Haricot abris	3	1	kg	3	kg	120	kg	2,5	62
Salades abris	4	2	pièce	8	pièce	320	pièce	6	69
Mache	10	0,25	kg	5	kg	100	kg	0,6	217
Melon	2	1	pièce	2	pièce	80	pièce	2	52
Poivrons abris	5	2	pièce	10	pièce	400	pièce	6	87
Radis abris	4	1	botte	4	botte	160	botte	3	69
Tomate	12	1	kg	12	kg	480	kg	6	104

DES PISTES POUR ALLER PLUS LOIN

S'associer pour approvisionner des paniers

Des producteurs s'associent pour fournir à plusieurs la diversité nécessaire en planifiant pour l'année la répartition des légumes à produire.

♦ Atouts : plus de surface par légumes, moins d'itinéraires techniques à maîtriser, moins de démultiplication d'interventions culturales. Organisation de livraison commune, gain de temps de travail. Volumes vendus conséquents.

♦ Limites : nécessité de communication régulière, capacité d'adaptation pour accepter de vendre en priorité le légume qui risque de s'abîmer (gel surproduction...). Équité nécessaire sur la politique de prix.

Les paniers sur commande sans engagement

Les commandes peuvent également être réalisées sur une plateforme internet. C'est une formule qui répond à des besoins et modes de fonctionnement de clients. Attention : le temps de préparation des paniers est multiplié pour le producteur, un décalage peut s'opérer entre la disponibilité des légumes chez le producteur et la demande des clients.

Des compléments possibles

Pain, fruits, produits laitiers, oeufs...etc... peuvent apporter un « plus » pour optimiser le déplacement des clients.



Pour en savoir plus sur l'Agriculture Bio

► Contacter le Groupement d'Agriculteurs Biologiques de votre département

> CÔTES D'ARMOR

GAB d'Armor ■ 02 96 74 75 65

> FINISTÈRE

GAB 29 ■ 02 98 25 80 33

> ILLE ET VILAINE

Agrobio 35 ■ 02 99 77 09 46

> MORBIHAN

GAB 56 ■ 02 97 66 32 62

ILS SOUTIENNENT
UNE AGRICULTURE DE
QUALITÉ EN BRETAGNE



Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural :
L'Europe investit dans les zones rurales

