



VENDRE SES LEGUMES AB EN LOT-ET-GARONNE 2022



LES ALTERNATIVES LOCALES À LA VENTE DIRECTE

Une filière structurée : la Région est couverte par des opérateurs économiques et notamment sur l'ex-Aquitaine : Biogaronne, Bio Pays Landais, la CABS0, Loc'halle bio, Pronadis et Sud Ouest Bio. Pour valoriser au mieux les cultures de vente, le contact en amont avec un metteur en marché est essentiel.

LA PRODUCTION DE LÉGUMES BIO EN NOUVELLE-AQUITAINE

DONNÉES 2020

19 %
des surfaces
cultivées
en légumes
sont bio

7 837 ha en légumes bio et
conversion fin 2020
x 3 VS 2014

1 998 exploitations
x 2 VS 2014



3,9 ha de surface moyenne des ateliers
légumes bio
3,3 ha en Lot-et-Garonne

Toujours des installations en maraîchage diversifié sur des petites surfaces pour la vente directe. Par ailleurs en Lot-et-Garonne, les volumes augmentent avec des constructions de serres multi-chapelles et des producteurs qui augmentent leurs surfaces de production pour le marché de gros.

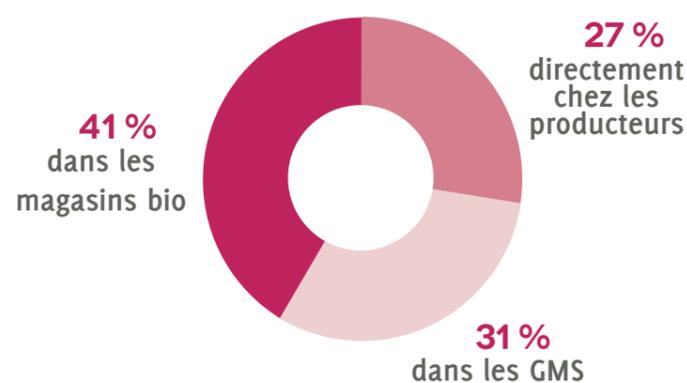
> UN MARCHÉ EN TRANSITION

DONNÉES INTERBIO NA/AGENCE BIO /INTERFEL

En France, les ventes de fruits et légumes ont dépassé les 2 milliards d'euros en 2020 avec une croissance annuelle de 12 %, fortement tirée par la crise du COVID. Pour la première fois, l'année 2021 a été marquée par une baisse de la consommation par rapport à cette année 2020 atypique. La taille de la clientèle est de retour à son niveau moyen observé 2018-2020. La baisse des achats a été observée presque partout même circuits courts et a été particulièrement marquée en grande distribution.

Les fruits et légumes frais occupent 17 % des ventes de produits biologiques, soit la 2^{ème} famille de produits. En 2020, 10 % des ventes de fruits et légumes sont bio. Les fruits et légumes représentent le 1^{er} produit bio essentiel (plus d'1 français sur 2 consomment des fruits et légumes bio, plus d'1/4 des consommateurs achètent la quasi-totalité des fruits et légumes en bio). Près de 78 % des légumes bio consommés sont français avec des importations surtout en intersaison.

CIRCUITS DE VENTE MAJORITAIRES



PRIX

Les prix évoluent au cours de la saison. En moyenne, le prix des légumes bio a tendance à baisser légèrement depuis quelques années à cause de la concurrence des autres régions et le développement de la production. La différence de prix entre légumes bio et conventionnels a ainsi tendance à se tasser.



• AGROBIO 47 •



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •

RETROUVEZ NOS ACTUALITÉS TECHNIQUES SUR
www.bionouvelleaquitaine.com



LES OPÉRATEURS EN LÉGUMES 100% BIO EN LOT-ET-GARONNE

DONNÉES 2022

	BIOGARONNE PORT-SAINTE-MARIE 1570 T	SUD-OUEST BIO ST-SYLVESTRE-SUR-LOT 790 T	CONTACT Nicolas BERAGNES 05 53 36 72 82 nicolas.sudouestbio@gmail.com	CABSO DAMAZAN 1235 T	CONTACTS Cédric FORT 06 50 04 83 68 c.fort@cabso.fr Céline BERGEY 07 57 07 78 93 commercial@cabso.fr
STATUT	SARL de 12 associés producteurs et 1 gérant producteur	Organisation de producteurs	Coopérative Organisation de Producteurs et SAS pour la commercialisation des non associés		
ADHÉRENTS	Pas de système d'adhésion	22 producteurs adhérents	70 producteurs adhérents		
NON ADHÉRENTS	Environ 85 producteurs apporteurs	Apporteurs ponctuels	Une centaine d'apporteurs ponctuels		
CRITÈRES POUR ÊTRE APPOSITEUR	Pour les non adhérents, les produits sont acceptés ou non selon l'offre et la demande du moment (les apporteurs connus sont privilégiés), prix fixé.				
	Visite en amont sur la ferme avec le gérant pour la planification. Minimum de volume.	Minimum au cageot.	Être 100 % bio sur l'atelier maraîchage et validation par une visite sur la ferme en amont. Minimum 10 cagettes.		
VENTE DIRECTE	Aucune contrainte	Obligation de 100 % des apports en OP à Sud-Ouest Bio et max 40 % de vente directe autorisé.	Obligation de 100 % des apports en OP à la CABSO et pas de limite de vente directe.		
LIVRAISON	Sur place	Sur place	Sur place ou dépôt en Biocoop et récupéré par leur transporteur jusqu'à Damazan.		
RÉCEPTION LÉGUMES	Fiches produits remises en amont avec les critères pour chaque légume (calibre, couleur...) Niveau de qualité/calibre accepté selon la demande du marché au moment de l'apport : plus le produit est recherché moins il y a d'exigences.	Triés, lavés et conditionnés.			
CONTRATS	Engagement oral Contrat uniquement pour les courges car bâtiment de stockage spécial	Non : engagement oral	Non : engagement oral		
CLIENTS	50 % en gros 50 % en demi gros (marchés, magasins...).	75 % de grossistes 15 % en demi gros 5 % en grande distribution dans le sud-ouest	65 % réseau Biocoop national 17 % en demi gros ▶ 50 % en local sud ouest		
ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE	Suivi technique avec le gérant.	Echanges entre producteurs et avec le directeur. Visites bord de champ.	Un producteur référent par famille de produits anime et accompagne le groupe. Groupe Whatsapp / Intervenants extérieurs. Système de tutorat pour les nouveaux producteurs.		



LES OPÉRATEURS EN LÉGUMES 100% BIO EN GIRONDE ET DANS LES LANDES

DONNÉES 2021

CONTACTS
Cynthia JAYLES
 ☎ 07 86 21 19 60
 ✉ cynthia.jayles@pronadis-bio.com
Camille OLIVE
 ☎ 05 57 84 84 35
 ✉ camille@pronadis-bio.com

PRONADIS
 CRÉATEUR DE BIO VALÉRIE

CONTACT
Cyril DARTIGOEYTE
 ☎ 06 21 64 18 69
 ✉ directionlochallebio@gmail.com

LOCHALLE BIO
 LES PRODUCTEURS 100% BIO PARTENAIRES
 LES PRODUCTEURS

LOC HALLE BIO
 BORDEAUX
 700 T

CONTACT
Guillaume LANDES
 ☎ 06 16 52 58 87
 ✉ production@bio-pays-landais.fr

BIO PAYS LANDAIS
 ST-GEOURS-DE-MAREMNE
 6 000 T

PRONADIS
 BEYCHAC-ET-CAILLAU
 2 500 T

STATUT	SICA (Société d'Intérêt Collectif Agricole)	SCIC de 4 collèges (producteurs, institutions, salariés et partenaires)	SAS avec un Président
ADHÉRENTS	50 sociétaires	15 producteurs adhérents	Pas de système d'adhésion
NON ADHÉRENTS	90 apporteurs planifiés	Environ 150 apporteurs ponctuels	Une quarantaine sur le grand sud-ouest
CRITÈRES POUR ÊTRE APPOURTEUR	Pour les non adhérents, les produits sont acceptés ou non selon l'offre et la demande du moment (les apporteurs connus sont privilégiés), prix fixé selon le marché.		
VENTE DIRECTE		Pas de minimum	
LIVRAISON	Sur place ou collecte via un transporteur sur des points de collecte (Marmande, Agen et Villeneuve-Sur-Lot)	Aucune contrainte	Sur place
RÉCEPTION LÉGUMES	Triés, lavés et conditionnés. Fiches produits remises en amont avec les critères pour chaque légume (calibre, couleur...) Niveau de qualité/calibre accepté selon la demande du marché au moment de l'apport : plus le produit est recherché moins il y a d'exigences.		
CONTRATS		Non : engagement oral	
CLIENTS	50 % en GMS 28 % en magasin spécialisé 10 % de grossiste 10 % aux producteurs	60 % en magasin spécialisé 40 % aux primeurs, restaurateurs et en gros	90 % en magasin spécialisé 10 % demi-gros et restaurateurs Mercuriale spéciale Sud-Ouest.
ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE	Suivi technique assuré par un technicien.	Echanges avec les administrateurs	Animatrice filière

> LA RECONNAISSANCE EN ORGANISATION DE PRODUCTEURS

CABSO ET SUD OUEST BIO

L'Europe aide des programmes de développement dans les OP. Le producteur peut recevoir via son OP une contribution qui représente jusqu'à 60 % du montant de son investissement (matériel, serre, paillage,...). En contrepartie la coopérative définit un programme opérationnel : elle s'engage à concentrer l'offre, à organiser la fixation des prix de cession et à contrôler la qualité des produits. Le sociétaire s'engage à confier la majorité de ses productions à son OP et à rester adhérent 3 à 5 ans.

> LES POINTS CLÉS À MAÎTRISER

POINTS CLÉS	PRATIQUES	OBJECTIFS CIBLÉS
PRÉPARATION	<ul style="list-style-type: none"> • Planifier les cultures avec votre opérateur. • Prendre connaissance des fiches produits et de l'exigence qualitative (calibre, couleur, catégorie,...). • Prévoir un lieu de stockage dédié (pas nécessairement de chambre froide si livraison rapide). • Anticiper le mode de conditionnement. 	<ul style="list-style-type: none"> • Limiter les risques/sécuriser un revenu. • Faciliter le travail. • Anticiper les problèmes.
RÉCOLTE	<ul style="list-style-type: none"> • Récolter les légumes légèrement avant maturité (il peut y avoir jusqu'à 1 semaine de délai entre le champs et l'assiette). • Récolter les cultures les plus sensibles en priorité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Préserver la qualité.
RÉCEPTION	<ul style="list-style-type: none"> • Nettoyer la production pour optimiser la conservation et lutter efficacement contre les moisissures et les insectes. • Trier et isoler les produits présentant un risque particulier ou abimés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faciliter la conservation. • Bien connaître ses lots pour bien vendre.

> EN TANT QUE PRODUCTEUR AVEC UN PROJET DE CONVERSION OU D'INSTALLATION BIO

AVEZ-VOUS CONTACTÉ DES METTEURS EN MARCHÉ POUR VALORISER AU MIEUX VOS PRODUCTIONS ?

Dès les premières démarches de conversion ou d'installation, il est important que vous preniez contact avec les opérateurs pour :

- Diversifier les débouchés : notamment si vous êtes en vente directe pour assurer des revenus le temps d'avoir votre clientèle.
- Vous orienter dans vos planifications des cultures.
- Anticiper vos volumes et pics de production, et planifier la livraison.
- Etudier le marché pour les légumes en 2^{ème} année de conversion (notamment sur les produits où il n'y a pas d'offre en AB, les prix sont proches des prix bio).
- Prospector auprès de plusieurs opérateurs pour trouver un accord commun sécurisé.

AVEZ-VOUS PENSÉ À CONTRACTUALISER POUR SÉCURISER VOS DÉBOUCHÉS ?

QUELLES SONT LES LÉGUMES LES PLUS RECHERCHÉS ?

La contractualisation ou l'engagement oral avec un metteur en marché reste la voie la plus efficace pour :

- Intégrer un programme de planification en amont de la mise en culture. En effet, même si la filière s'est beaucoup développée sur les dernières années, il y a encore un manque de production pour certaines espèces. Notamment pour des productions de légumes sous-abris en début et fin de campagne (légumes ratatouille), pour les légumes stockés en fin de campagne (oignon, chou, betterave, navet, radis noir...) ou encore pour les salades, fenouils, choux de Bruxelles, panais, topinambours, rutabaga, carottes/blettes couleur, épinards... A l'inverse, certaines productions peuvent être vite saturées : mâche, salades en hiver, tomate, ail, carotte... La planification se fait par des échanges entre producteurs et opérateurs économiques : un bilan des volumes vendus est dressé pour chaque légume avec des fourchettes et moyennes de prix sur les dernières années et donne les tendances et besoins des clients. Cela permet d'ajuster les productions pour éviter les pertes ou les manques.
- Sécuriser vos débouchés et revenus : la ferme se projette sur un cycle de plusieurs années de rotations, le producteur peut alors mieux envisager ses investissements, cela rassure les banques. Les contrats sont souvent des engagements oraux mais peuvent être écrits si besoin (notamment pour les banques).
- Avoir une vision sur le long terme et structurer la filière durablement (organisation des arrivées en récolte et mise en adéquation production et besoin du marché).
- Faciliter le travail des opérateurs aval, en matière de collecte.
- Maîtriser le développement de la filière et éviter des comportements déstabilisants d'amont en aval.

QUI CONTACTER ?

ANAÏS LAMANTIA

Accompagnement à la conversion, installation, transmission bio

06 27 85 02 03

a.lamantia47@bionouvelleaquitaine.com

ANTOINE DRAGON

Accompagnement technique en maraîchage bio

06 13 58 53 95

a.dragon47@bionouvelleaquitaine.com



• AGROBIO 47 •



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •

MAGALI COLOMBET

Renseignement sur les opérateurs économiques et la filière légumes bio

06 98 83 69 93

m.colombet@interbionouvelleaquitaine.com



LOT-ET-GARONNE

Le Département Cœur du Sud-Ouest



• AGROBIO 47 •



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •

AVEC LE SOUTIEN DE



La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe agissent ensemble pour votre territoire

RETROUVEZ NOS ACTUALITÉS TECHNIQUES SUR www.bionouvelleaquitaine.com