

En résumé : Les avantages et les inconvénients selon le circuit de vente choisi

Type de Vente	Conditions	Avantages	Inconvénients
Point de vente sur son lieu de production	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Emplacement du point de vente à proximité d'un axe de déplacement ou d'une zone de consommation, signalisation routière et accessibilité ✓ Plage horaire adaptée aux habitudes clients, respect des horaires stricts ✓ Aménagement du point de vente ✓ Diversité de la gamme de produit ✓ Respect de la réglementation (accueil du public, hygiène et étiquetage, etc.) ✓ Etablir une relation de confiance avec les clients 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vente sur le lieu de production ▪ Mise en valeur de la ferme et mise en place facile ▪ Pas de déplacement ou de logistique à prévoir ▪ Les montants encaissés vous appartiennent ▪ Le client se rend compte lui-même des conditions de production et de transformation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Éventuelle interruption du travail pour servir les clients ▪ Gestion des stocks et des invendus à prévoir ▪ Demande de nouvelles compétences ▪ Investissements en temps à surveiller (rentabilité) ▪ Difficulté de fidélisation de la clientèle si la gamme est trop restreinte ou saisonnière
Libre-service	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La proximité d'une zone de consommation et un accès facile ✓ Une bonne signalétique ✓ Une large gamme permet de fidéliser le client ✓ Plan de communication ✓ Pas de concurrent trop proche ✓ Pour les distributeurs : autorisation d'implantation ✓ Pour la libre cueillette : une organisation cadrée de la récolte et des plages horaires larges et respectées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vente sur le lieu de production ou en distributeurs ▪ Gain de temps pour la vente ou la récolte ▪ Distributeurs : peut accueillir des produits variés ; utilisation simple, entretien facile et rapide ; choix de l'emplacement souple et mobile, possibilité de revente ; Accès aux produits 7/7j 24/24h ▪ Libre cueillette : Peu d'investissement nécessaire, bonne image du produit (transparence, fraîcheur) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Risque de vandalisme ou pourcentage de perte à prévoir ▪ Sensibilité aux aléas météorologiques ▪ Distributeurs ou vente libre : investissement de départ ou frais de location à prévoir ; temps nécessaire pour le suivi et l'approvisionnement régulier ; pas de contact avec le client : manque de retours. ▪ Libre cueillette : logistique importante à mettre en place (parking, accès, encadrement, clôture) ; ouverture les weekends, périodes de vacances et jours fériés.
Restauration sur son lieu de production	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aménagement d'une cuisine pour la préparation et d'une salle de restauration ✓ Demande beaucoup de main d'œuvre et de rigueur 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diversification de l'offre ▪ Mise en valeur de la ferme et de ses produits ▪ Forte demande pour les fermes auberges et les collations à la ferme 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investissement important de départ ▪ Requièrre des compétences solides en cuisine et disponibilités ▪ Gestion de l'approvisionnement et de l'équilibre financier

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respect de la réglementation (accueil du public, hygiène,) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contact direct avec la clientèle 	
Type de Vente	Conditions	Avantages	Inconvénients
Prestations agritouristiques sur son lieu de production	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respect de la réglementation (accueil du public, etc) ✓ Une bonne signalétique et accessibilité notamment pour l'accueil de groupe en car ✓ Plan de communication ✓ Contact facile ✓ Compétences pour l'accueil de groupe ou de scolaire (animation, pédagogique) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Touche un public plus large, de loisirs ▪ Valorise la ferme et ses produits ▪ Permet de valoriser une passion (p.ex. : chevaux) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gérer des groupes ▪ Nécessite une formation pour accueillir un public de loisirs (touriste ou scolaire)
Vente directe par correspondance	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Etre présent dans des évènements pour se faire connaître ✓ Constituer un fichier client dans le respect du règlement général sur la protection des données (RGPD) ✓ Organisation logistique et conditionnement adapté au transport ✓ Bon relationnel client ✓ Dynamique pour garder le lien et fidéliser le client 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisation depuis chez soi ▪ Vente à des clients éloignés géographiquement ▪ Adaptabilité aux nouveaux outils numériques (site Internet ou application pour smartphone) ▪ Mode de commercialisation répondant à une réelle demande du consommateur 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Frais de port important (idéalement à répercuter à sa clientèle) ▪ Coût de promotion pour se faire connaître ▪ Gestion dynamique de la liste des clients ▪ Gestion des paiements
Vente itinérante	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accès facile et route fréquentée ✓ Installation respectant la réglementation au titre de l'occupation de voirie ✓ Sécurité et absence de gêne à la circulation ✓ Equipement adapté aux productions et garantissant des conditions de travail suffisantes ✓ Communication attractive 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Large clientèle captée ▪ Faible investissement de départ ▪ Écoulement du surplus ▪ Promotion de son activité 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Imprévisibilité du flux routier, des ventes et du revenu ▪ Temps de présence ▪ Dépendance à la météo ▪ Nouveau lieu à gérer en plus de son exploitation agricole
Marchés réguliers	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qualité de l'emplacement et maintien dans la durée, nombre de vendeur suffisant ✓ Choix du marché en fonction de sa fréquentation et de la concurrence 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Être présent là où les consommateurs font leurs achats ▪ Se faire connaître et faire découvrir ses produits à de nouveaux consommateurs 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Heure de présence qui demande un investissement en temps ▪ Chiffre d'affaires incertain (météo, saisonnalité)

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respect de la réglementation de mise sur le marché des produits (étiquetage, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capturer une clientèle attirée par les produits fermiers ▪ Retour direct client sur la qualité des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il est plus difficile de se forger une clientèle s'il n'est pas possible d'être présent régulièrement ▪ Conditions de travail difficiles ▪ Droits de place et frais parfois élevés
--	--	--	--

Type de Vente	Conditions	Avantages	Inconvénients
Manifestations ponctuelles	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bon contact client, savoir attirer le chaland ✓ Respect de la réglementation de mise sur le marché des produits (étiquetage, etc.) ✓ Qualité de l'emplacement, nombre de vendeur suffisant ✓ Equipements et contenants réfléchis ✓ S'adapter à la clientèle ✓ Un service restauration peut être un plus ✓ Outil de communication : carte de visite, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contact avec de potentiels nouveaux clients ▪ Faire découvrir ses produits à de nouveaux consommateurs ▪ Tester un nouveau produit 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Espace/infrastructures chères ▪ Souvent peu rentable ▪ Heure de présence qui demande un investissement en temps ▪ Distance à parcourir ▪ Chiffre d'affaires incertain (météo, saisonnalité)
Agriculture contractuelle de proximité	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Approvisionnement seul ou à plusieurs d'une gamme diversifiée de produits ✓ Réseau de consommateurs présent sur un territoire restreint ✓ Offre claire ✓ Organisation logistique et financière (production, prise de commande, préparation, lieu de livraison, modalités de règlements) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clientèle fidélisée et connue, facilitant les actions de communication et la relation de confiance ▪ Souscription (vente avant la production) permettant une meilleure gestion financière ▪ Possibilité d'utiliser sa base de clientèle pour tester de nouveaux produits ▪ Peu d'investissement pour la vente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clientèle ciblée ▪ S'engager ne convient pas à tout le monde ▪ Plus faible flexibilité par engagement contractuel ▪ Temps nécessaire pour la confection de panier
Groupement des paniers du terroir	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Equipements et contenants réfléchis ✓ S'adapter à la clientèle ✓ Approvisionnement seul ou à plusieurs d'une gamme diversifiée de produits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Toucher un nouveau public (cadeau) ▪ Proposer les produits d'autres producteurs pour faciliter la vente de ses propres produits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La vente d'autres produits nécessite une gestion de stock ▪ Comme toute nouvelle activité, un effort de communication doit être fait
Vente en ligne sur son propre site	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Un site attractif mis à jour régulièrement ✓ Budget de fonctionnement à prévoir pour la maintenance du site ✓ Site bien référencé ✓ Organisation efficiente pour la logistique, et la gestion des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S'insérer dans un marché en croissance ▪ Toucher une nouvelle clientèle : urbaine, jeune, etc. ▪ Coût de lancement réduit par rapport à la création d'un point de vente ▪ Absence de déplacement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Repenser sa logistique pour délivrer les commandes à sa clientèle ▪ Coût d'expédition ou de livraison ▪ Repenser sa communication

Vente en ligne via des plateformes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Site bien référencé ✓ Organisation efficace pour la logistique ✓ Marge du prestataire pour la gestion de la plateforme ✓ Contractualisation claire et transparente ✓ Mise en règle vis-à-vis de la réglementation sanitaire 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Visibilité sur Internet ▪ Accès à une clientèle constituée, souvent nouvelle et large ▪ Développement et référencement du site géré par la plateforme ▪ Ne gère pas la vente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Livraison propre selon la plateforme choisie ▪ Difficulté d'identifier les plateformes durables parmi la multitude de nouvelles plateformes
---	---	---	--

Type de Vente	Conditions	Avantages	Inconvénients
Point de vente collectif	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accès facile et route fréquentée : lieu d'implantation choisi à proximité d'un bassin de consommation ✓ Diversité de gamme de produits proposés et régularité de l'approvisionnement ✓ Organisation rigoureuse et respect des règles définies en commun ✓ Aptitude à travailler et à participer à la vie du groupe et à bien communiquer ✓ Bonne qualité des relations humaines ✓ Respect de la réglementation sanitaire 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gamme de produits diversifiés attractifs par le regroupement de producteurs ▪ Nouvelle dynamique répondant à une attente des consommateurs ▪ Conditions de vente confortable, espace dédié ▪ Partage des responsabilités 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gérer un magasin de détail requiert de nouvelles compétences ▪ Gestion des invendus à la charge du producteur ▪ Investissement initial assez lourd surtout en milieu urbain ▪ Trouver l'équilibre entre l'exclusivité de l'assortiment et la formule du dépôt-vente