

## Pour bien utiliser les fiches de références fruits & légumes de l'OIER SUAMME

Ces fiches de références techniques et économiques sont destinées à donner des informations « de base » aux producteurs (par exemple : candidats à l'installation, agriculteurs souhaitant se diversifier) et aux techniciens intéressés par ces cultures, notamment dans le cadre de projets d'installation ou de diversification.

Les données techniques et économiques des différentes fiches sont valables pour les zones de montagne du Languedoc-Roussillon. Ces fiches ont été établies suite à des recueils de données sur ces cultures de fruits et légumes, généralement situées sur des petites parcelles et conduites en agriculture biologique ou conventionnelle. Les suivis ont été effectués dans des exploitations présentant une gamme diversifiée et commercialisant en vente directe et / ou en organisation de producteurs. Elles ont été élaborées sur la base de 1 000 m<sup>2</sup>.

Toutefois, quelques points importants sont à connaître pour éviter des interprétations trop rapides à partir de ces données.

### Les limites de la vente directe

De manière générale, les prix en vente directe affichés aux consommateurs (marchés, vente à la ferme...) sont supérieurs aux prix payés aux producteurs pour la vente de grosses quantités (en coopérative par exemple).

Mais il est indispensable, pour comparer ce qui est comparable, de savoir que **la vente directe entraîne des charges importantes pour le producteur.**

- Ces charges sont diverses : stockage, conditionnement, véhicule et frais de transport, matériel de vente (ex : balance,...) par exemple.

- En outre, il ne faut pas omettre le temps de travail à consacrer à la commercialisation (50 à 60 jours selon nos données).

Il est aussi important de prendre en compte les aspects "immatériels", notamment le savoir-faire commercial, la recherche de débouchés, l'élaboration d'une gamme de produits...

Il faut également rappeler que préalablement à la vente directe, il est nécessaire de réaliser une analyse des débouchés, de l'état de la demande et de la concurrence locale éventuelle afin de prévoir le choix des cultures.

Ces différents éléments conduisent généralement les producteurs de la zone de montagne qui font de la vente directe à produire en petites quantités (parfois quelques m<sup>2</sup>) une grande diversité de fruits et légumes (15 à 30 espèces). Il faut donc en tenir compte dans l'élaboration des projets, notamment en ce qui concerne le temps de travail et les charges.

De même les prix de vente peuvent paraître élevés mais portent sur des faibles quantités et petites surfaces et ne sont pas applicables pour des volumes importants, alors ne pas faire de multiplications trop rapides.

### OIER SUAMME

Maison de l'Agriculture B  
Mas de Saporta CS 40022  
34 875 Lattes  
☎ 04 67 20 88 89 ☎ 04 67 20 48 01  
accueil@suamme.fr