



Conseils aux apiculteurs pour maintenir la commercialisation malgré la fermeture des marchés

A situation exceptionnelle, solutions exceptionnelles !

Jusqu'à présent, nous avons une grande chance : la moitié du miel récolté en France est vendu par les apiculteurs directement aux consommateurs, soit en vente à la miellerie, soit sur les marchés, soit en circuits courts. Plus que jamais, il nous faut tout faire pour maintenir cette relation privilégiée. Et ce d'autant plus que cela répond aux attentes de nos clients, toujours friands des produits de la ruche.

Nous vous proposons quelques pistes pour vous aider dans vos démarches.

Après une fermeture quasi totale des marchés en plein air, grâce à la mobilisation de nombreux acteurs agricoles dont l'UNAF, un quart des marchés devraient réouvrir cette semaine, mais pour seulement une dizaine de commerçants. D'après nos informations le miel n'étant pas considéré par certains comme un produit de première nécessité, les apiculteurs n'y trouveraient pas toujours leur place. La solution la plus simple. Retrouver ses clients !

Pour ceux qui n'ouvriront pas, en période de difficultés, il faut essayer d'innover !

Pensez à demander à vos collègues de marché (bouchers, fruits et primeurs, fromagers...) qui ont des points de vente permanents (magasins) de vous permettre d'organiser un point de livraison chez eux. Il faut prévoir à ce moment-là des affichettes à apposer avec vos coordonnées afin que les clients puissent vous passer des commandes. Paiement par chèque uniquement.

Exemple : un volailler livre ses commandes chez le fromager à sa boutique permanente. Cela a très bien fonctionné et tout le monde est ravi de cette solution même si elle est temporaire...

Vous pouvez aussi trouver des points de vente à l'épicerie du village, dans les épiceries fines la boulangerie, la maison de la presse...

Certains supermarchés (comme Intermarché) proposent aux producteurs locaux d'organiser des points relais pour favoriser temporairement la vente des petits producteurs.

Les ventes directes aux consommateurs peuvent se faire en adhérant à certains regroupements comme les AMAP (Association de Maintien de l'Agriculture Paysanne), vous pouvez trouver les AMAP près de chez vous sur le site www.reseau-amap.org. Le réseau Bienvenue à la ferme permet également la vente directe aux consommateurs avec différentes possibilités : vente directe chez le producteur, dans un magasin de producteurs, dans un drive fermier. Plus d'informations sur le www.bienvenue-a-la-ferme.com. Certains seront sans doute prêts à vous accueillir.

Certaines plateformes de vente peuvent également vous intégrer rapidement dans leurs fichiers. Pour eux c'est une opportunité de développer leur réseau. (Cf. pièce jointe un article du monde recensant les principaux réseaux). Mais faites bien attention aux contrats qui vous sont proposés et lisez tous les dispositions même celles écrites en tout petit.

Et à moyen terme, avec plus de temps et d'argent, il est possible de créer son propre site internet avec commandes possible et paiement sécurisé. C'est un investissement et un vrai challenge, car ensuite il faut le faire connaître pour qu'il fonctionne et vous permette de vendre votre production.



En complément d'information :

Vous pouvez utiliser un terminal de paiement, car près de 50 % des règlements se font en CB, il existe notamment :

- Izettle

https://cdn.izettle.com/fag/PbL_Guide_FR_v2.pdf?_ga=2.260159245.1039446959.1585818000-1922704591.1571676611

Tél. 09 71 07 07 03

- Sumup TB :

<https://sumup.fr/terminal-de-paiement/>

Tél. 01 84 88 30 81

Espérons que d'ici là, nous serons sortis du confinement, mais il faudra savoir anticiper pour l'avenir...

En complément vous pouvez lire un article très intéressant du journal le Monde sur « Treize sites pour faire son marché en ligne » écrit Elvire von Bardeleben : joint en annexe ou directement par le lien : https://www.lemonde.fr/m-le-mag/article/2020/03/30/douze-sites-pour-faire-son-marche-en-ligne_6034966_4500055.html