

CIRCUITS DE PROXIMITÉ

Étude de marché  
pour les projets  
de vente en  
circuits courts

Les   
AVANTAGES

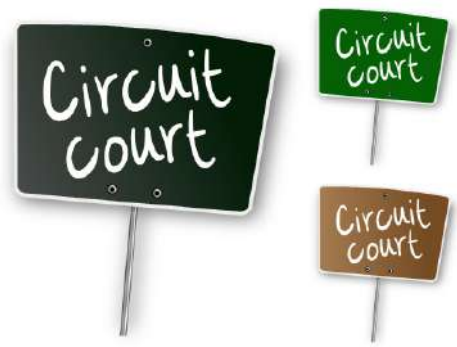
- > Une expertise en circuits courts.
- > La neutralité et l'objectivité des préconisations.
- > La connaissance des marchés et du contexte commercial en circuits courts.
- > Un lien avec le Plan d'Entreprise (PE) et les conseils installation.

*Avant de vous lancer dans un projet de diversification, il est important de faire une étude de marché.*

*Celle-ci vous permettra de choisir vos circuits de commercialisation et de connaître vos clients potentiels.*

# CIRCUITS DE PROXIMITÉ

## Faire des choix pour votre projet



### VOUS SOUHAITEZ :

- ▶ Vérifier l'existence de débouchés pour la production ou la prestation que vous envisagez de vendre à des acheteurs à proximité.
- ▶ Intégrer les hypothèses retenues dans votre Plan d'Entreprise (PE).
- ▶ Convaincre les financeurs de la faisabilité commerciale de votre projet.



### NOUS VOUS PROPOSONS :

- ▶ Un entretien pour clarifier votre projet.
- ▶ La construction du plan d'action de l'étude de marché.
- ▶ La réalisation de l'étude de marché incluant :
  - les grandes tendances du marché
  - l'analyse de l'offre existante et de la concurrence à proximité
  - l'évaluation des potentiels clients à proximité selon les circuits de distribution
  - l'estimation du chiffre d'affaires potentiel



#### PUBLIC

Agriculteurs,  
porteurs de projet.



#### DURÉE

De 0,5 à 9 jours sur 1 à 6 mois  
Entretien au bureau puis échanges par mail.



#### TARIFS ET CONDITIONS DE VENTE

Tarif sur demande



#### MODALITÉS ET LIVRABLES

Prestation individuelle.  
Rapport écrit de l'étude de marché.

## Votre interlocutrice

Conseillère spécialisée en Circuits Courts

Justine Vrignaud

02 38 71 90 56

justine.vrignaud@loiret.chambagri.fr