

CIRCUITS DE PROXIMITÉ

Étude de marché
pour les projets
de vente en
circuits courts

Les 
AVANTAGES

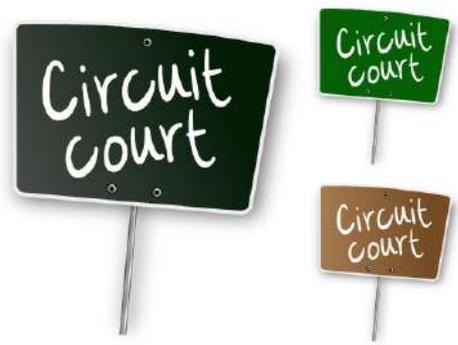
- > Une expertise en circuits courts.
- > La neutralité et l'objectivité des préconisations.
- > La connaissance des marchés et du contexte commercial en circuits courts.
- > Un lien avec le Plan d'Entreprise (PE) et les conseils installation.

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