

Guide d'analyse : produits vendus par l'exploitation

Quels sont les produits vendus par l'exploitation ?

PRODUIT 1, PRODUIT 2, PRODUIT 3, ETC.

PRODUIT 1

- ① S'agit-il d'un produit «générique» ou d'un produit «différencié» ? Est-il labellisé ? Existe-t-il un contrat de production ?
- ② A qui est-il vendu ? A un marchand ? A un transformateur régional ? A un transformateur national ? A un pool ? En vente locale ? En vente directe ?
⇒ **Remplir la grille d'analyse des ventes**
- ③ Comment le prix de vente est-il formé ?
⇒ **Documentations conseillées :** les hypothèses de prix (tableau et commentaires), documents sur les caractéristiques du marché concerné
- ④ Comment le prix de vente a-t-il évolué ces dernières années ?
⇒ **Documentations conseillées :** les hypothèses de prix (tableau et commentaires), documents sur les caractéristiques du marché concerné
- ⑤ Le prix de vente est-il stable ?
- ⑥ Quelle est la prévision ? Sur quels arguments ? La prévision est-elle solide ou fragile ?
⇒ **Documentations conseillées :** les hypothèses de prix (tableau et commentaires)
- ⑦ Quels sont les risques de ce débouché ?
- ⑧ Quels sont les atouts de l'exploitation pour réussir la vente de ce produit sur ce circuit de vente ?
- ⑨ Questions complémentaires à poser et retour au producteur



PRODUIT 2

- ① S'agit-il d'un produit «générique» ou d'un produit «différencié» ? Est-il labellisé ? Existe-t-il un contrat de production ?
- ② A qui est-il vendu ? A un marchand ? A un transformateur régional ? A un transformateur national ? A un pool ? En vente locale ? En vente directe ?
⇒ **Remplir la grille d'analyse des ventes**
- ③ Comment le prix de vente est-il formé ?
⇒ **Documentations conseillées** : les hypothèses de prix (tableau et commentaires), documents sur les caractéristiques du marché concerné
- ④ Comment le prix de vente a-t-il évolué ces dernières années ?
⇒ **Documentations conseillées** : les hypothèses de prix (tableau et commentaires), documents sur les caractéristiques du marché concerné
- ⑤ Le prix de vente est-il stable ?
- ⑥ Quelle est la prévision ? Sur quels arguments ? La prévision est-elle solide ou fragile ?
⇒ **Documentations conseillées** : les hypothèses de prix (tableau et commentaires)
- ⑦ Quels sont les risques de ce débouché ?
- ⑧ Quels sont les atouts de l'exploitation pour réussir la vente de ce produit sur ce circuit de vente?
- ⑨ Questions complémentaires à poser et retour au producteur

Référence : Connaissances des marchés pour l'accompagnement de projet. Cours AGRIDEA 17.301, année 2017.