



réseau **BIO** DE
**PROVENCE-
ALPES-CÔTE
D'AZUR**

Mini-Guide Maraîchage bio

De la production à la vente de légumes frais
et transformés (jus, soupes, chips...)



2026



Table des matières

I. CONTEXTE ET ENJEUX DE LA FILIÈRE MARAICHAGE	3
1. <u>Présentation</u>	3
2. <u>Offre en légumes par département</u>	5
II. CONSEIL ET RÉFÉRENCES TECHNIQUES	6
1. <u>Appui technique et animation</u>	6
2. <u>Espèces et variétés</u>	7
3. <u>Intrants utilisables en AB</u>	7
4. <u>Références - Fiches Technico-économiques</u>	7
5. <u>Organisations professionnelles agricoles</u>	8
6. <u>Informations réglementaires</u>	8
a. <u>Importation/Exportation</u>	9
b. <u>Règles d'étiquetage frais</u>	9
c. <u>Transformation</u>	10
d. <u>Cotisations</u>	10
III. FOURNISSEURS DE PLANTS MARAÎCHERS, SEMENCES ET INTRANTS BIO	11
IV. TRANSFORMATION - PRESTATION À FAÇON	16
1. <u>Fabrication de soupes, coulis, tartinables</u>	16
2. <u>Fabrication de légumes surgelés</u>	23
3. <u>Fabrication de légumes séchés</u>	23
4. <u>Fabrication chips de pomme de terre</u>	24
5. <u>Conditionnement à façon de légumes secs, légumes séchés</u>	25
6. <u>Auto-construire son atelier de transformation</u>	25
V. COMMERCIALISATION EN FRAIS	26
1. <u>Lecture d'une cotation de prix</u>	26
2. <u>Gestion post-récolte (hydrocooling, stockage...)</u>	27
3. <u>Vente directe</u>	27
4. <u>Vente via une organisation commerciale collective</u>	29
5. <u>Vente via une plateforme locale</u>	30
6. <u>Vente en coopérative/SICA</u>	30
7. <u>Vente en restauration commerciale et collective</u>	31
8. <u>Vente aux Marchés d'Intérêt National (MIN)</u>	31
9. <u>Vente aux expéditeurs, grossistes et plateformes de distribution</u>	32
10. <u>Vente aux magasins spécialisés Bio</u>	35
11. <u>Vente aux magasins de grandes et moyennes surfaces généralistes</u>	36