



Réseau **BIO** de
Provence • Alpes • Côte d'Azur

**« Cultiver des plantes aromatiques et médicinales :
Conditions de réussite techniques et commerciales »**
Jeudi 7 Juillet 2016 (9h30 – 16h30)
Ville sur Auzon (salle multi fonction) – Vaucluse

10h15 – 11h30 : Intervention n°5	« Identifier les points de vigilance : commercialisation » Pour quelle valorisation commerciale (tisanes, herbes séchées...) ? Vers quel partenariat avec des agriculteurs ?
Nom - Prénom – Fonction - Mail	M. Philippe PETIT (Gérant). Tél : 04 90 457 457 – Fax : 04 90 457 458 Mail : philippe.petit@araquelle.com – Site : http://www.provence-dantan.fr/
Durée intervention	25 mn de présentation au total, dont questions/réponses avec l'auditoire.
Support (diaporama, intervention orale...)	Témoignage et FILM ROMON NATURE TISANES
Nom de votre entreprise	ARAQUELLE SAS
Activité	Vente de tisanes et d'herbes condimentaires séchées
Positionnement (la situation de votre Entreprise par rapport aux entreprises et/ou organisations professionnelles analogues du secteur).	Leader sur le marché des infusions Bio en magasins spécialisés avec plus de 100 références au catalogue.
Le partenariat/la relation avec des agriculteurs bio ?	Oui, si le tri et le dépoussiérage sont possibles à réaliser par les fournisseurs.
Points forts	Marché annuel / engagement contractuel.
Points faibles	Faible volume disponible à l'achat.
Marges de progression	Forte / le consommateur est demandeur de produits Bio et de proximité.
A retenir	Notre entreprise ne peut s'engager dans une démarche de produits Bio et d'origine France, que si les engagements en volume sont tenus. La clientèle : distributeurs et vendeurs n'acceptant pas les ruptures de stock.