

Atelier n°20

Comment pérenniser la vente en circuits courts ?

DEA : Jean-Marc Giacomelli, Aubenas

Animatrice : Amélie Bresson, Bergerie nationale

<p>Situation problème : Quelles sont les conditions pour ouvrir une boutique franchisée de type boutique gourmande des lycées agricoles (GIE des EEA)?</p>	
<p>Propositions retenues par l'exposant / Éléments de plan d'action</p>	<ol style="list-style-type: none">1- se reposer la question « est-il pertinent de faire de la vente directe finalement ? pourquoi ne pas tout vendre en circuit long ? » Si oui :2- cibler la clientèle potentielle (analyser ses caractéristiques et ses besoins en termes de produits, de prix, de praticité...)3- communiquer pour faire connaître la boutique (évolution du flyer de présentation de la boutique)4- améliorer la signalétique (notamment au niveau de la nationale) et anticiper son renouvellement (tout en étant en phase avec la réglementation)5- se poser la question « peut-on le jouer collectif, avec d'autres producteurs ? »
<p>Autres propositions du groupe</p>	<p>Idées consensuelles :</p> <ul style="list-style-type: none">- garantir la présence d'un vendeur lorsque les groupes en visite sont présents ainsi que tous les samedis matins par exemple (pour les locaux)- contacter des autocaristes, des comités d'entreprises pour s'insérer dans des circuits touristiques (la capacité à recevoir des groupes est une force)- faire entrer un maraîcher- prendre conscience de la difficulté de changer les habitudes des consommateurs et clients (de nouveaux horaires sont intégrés au bout de 4 ans) <p>Idée non consensuelle : s'appuyer sur la figure d'Olivier de Serres (marque, macaron...) / personne ne le connaît</p> <p>Choisir la franchise GIE des EEA permet de se différencier des autres points de vente de produits locaux (4 points de vente collectifs à proximité) et d'élargir la gamme, donc augmenter le chiffre d'affaire par client / risque de casser la spécificité des produits de l'Ardèche (car ce sont essentiellement des touristes qui sont clients) et de faire de la concurrence aux produits de l'exploitation</p>

Commentaires :

Le groupe n'a pas vraiment répondu à la question de Jean-Marc mais lui a permis de se reposer des questions évidentes (pourquoi les circuits courts ? qui sont les clients ? comment les satisfaire ? pourquoi le GIE des EEA et pas le collectif de producteurs ?). Il lui a aussi proposé des pistes de réflexion pour améliorer ses ventes *via* la boutique actuelle