

Méthode de vente en circuit court d'un petit métier



Retour d'expérience d'Erwan Berton, patron pêcheur et prud'homme de Leucate, pour la vente de panier de la mer en magasin et par livraison

Le principe de la méthode présentée :

Vendre sa pêche en circuit court, sur son territoire en proposant des paniers de la mer à prix quasiment fixe en vente deux jours par semaine dans des magasins relais avec un complément en vente directe deux jours par semaine en un point de distribution.

Les bénéfices :

Valoriser à un juste prix ses captures, vendre toute sa pêche sans difficultés et en optimisant le temps passé à la vente, diminuer son temps en mer et la quantité de matériel mis à l'eau.

A noter qu'il n'existe pas une façon de faire, à chacun de s'approprier une méthode qui fonctionne pour lui, en accord avec ses volontés et ses contraintes.

Retour sur le système de vente par panier en magasin

Quels magasins démarcher ?

- petite épicerie
- boulangerie
- cave à vin

Recommandation pour le choix du magasin : cibler un magasin doté d'une chambre froide et engagé dans une démarche de valorisation de produits locaux.

Recommandation pour l'organisation entre pêcheurs proche géographiquement : en avance, se séparer les secteurs de vente. Les consommateurs sont demandeurs de produits frais et locaux, il y a de la demande et de la place pour tout le monde.

Quels sont les bénéfices pour le magasin ?

- flux plus important de personnes dans le magasin : s'il y a plus de monde, il y a aussi plus de ventes de produits du magasin
- accroissement du chiffre d'affaire et de la clientèle du magasin
- marge d'un ou deux euros par panier vendu

Quels sont les bénéfices pour le pêcheur ?

- proposer des prix au kg permettant de diminuer le temps passé en mer et la quantité de matériel mis à l'eau
- vente d'espèces peu connues ou peu valorisées
Par exemple : mullet, chinchard, sar, saupe...
- vente groupée en un lieu (gain de temps par rapport à un système de livraison)
- vente de toutes les espèces pêchées
- nombre de jour de mer par mois diminuée



Comment garantir la fraîcheur du poisson en magasin ?

Le magasin doit être équipé d'une chambre froide (recommandé) ou d'une glacière (un peu plus risqué pour garantir la fraîcheur).



Comment les commandes sont-elles réceptionnées ?

C'est le magasin qui réceptionne les commandes de panier auprès des clients. 2 jours avant la livraison, le nombre total de panier commandé est communiqué par le magasin au pêcheur.

Par exemple, pour une livraison le mardi, le pêcheur est informé le dimanche par le magasin du nombre total de commande de panier.

Comment sont vendus les poissons ?

Les poissons sont vendus entiers, vidés et non écaillés.

Combien de vente de panier de la mer par semaine ?

Dans cette méthode, les ventes se font le mardi et le vendredi de chaque semaine. Si la météo n'a pas permis d'aller en mer, un message d'information est envoyé aux clients et la vente est reportée au prochain jour de livraison.

Par exemple : si la livraison du mardi est annulée, elle est reportée au vendredi et si ce n'est toujours pas réalisable au mardi suivant etc.

Les consommateurs sont-ils satisfaits de ce fonctionnement ?

La clientèle achetant les paniers est prévenue des aléas de la pêche. Souvent ce sont des consommateurs sensibilisés, ils acceptent très bien les imprévus et ce fonctionnement.

Quel prix de vente et quelle composition pour les paniers ?

La composition des paniers varie chaque semaine en fonction de la pêche, et le prix des paniers varie entre 15€ et 25€ (prix de vente final au consommateur).

Exemples de composition :

- 2 ou 3 dorades portions avec un mullet ou avec une poignée d'escargot
- ½ poulpe de roche coupé en 2 avec une saupe

Recommandation : varier la composition des paniers d'une semaine à l'autre pour contenter les consommateurs.

Et sinon, qui paie quoi à qui ?

Le consommateur paie directement en magasin. Suite à une facture éditée par le pêcheur, le magasin rembourse le montant dû. Au départ, il est conseillé de demander le règlement à la livraison. Une fois que le partenariat entre le pêcheur et le magasin est bien établi, le protocole peut être adapté avec un paiement des factures toutes les deux semaines ou tous les mois.



Et pour ce qui n'est pas vendu grâce aux paniers et pour les autres jours de la semaine, comment faire ?

Retour sur le complément de vente par livraison

Dans cette méthode, la vente de panier est réalisée avec en parallèle deux ventes directes le lundi et le jeudi.

Comment fonctionne la vente directe par livraison ?

Un SMS est envoyé le matin aux clients avec la liste des espèces pêchées. Les clients choisissent les poissons (premier arrivé, premier servi). Le pêcheur note sur un cahier les commandes et les prépare une à une. Les poissons sont disposés dans des sachets plastiques, avec le nom du client.

Un horaire et un lieu de distribution est donné le jour même aux clients ayant passé commande. Les clients viennent et paient directement sur place par chèque ou espèce. S'il y a peu de commandes la livraison peut se faire directement aux domiciles des consommateurs, ce qui fera gagner du temps.

Pour pouvoir transporter des paniers de poisson, une glacière suffit quand la distance parcourue est inférieure à 50 km.

Et de façon générale...

Comment faire pour développer sa clientèle ?

- disposer une affiche au magasin expliquant le concept de vente par panier (jours de livraison des paniers, prix, contact et numéro etc.)
- communiquer sur les réseaux sociaux
- se créer un répertoire client (email/SMS)
- réaliser des soirées de dégustation à quai (en respectant les conditions sanitaires en vigueur)

Des conseils pour s'approprier et développer la vente en circuit court ?

- réaliser des tests sans pour autant modifier tout son fonctionnement du jour au lendemain et afin de trouver son propre équilibre
- adapter son système entre vente directe à l'étal, vente de panier en magasin, en livraison ou autres selon son environnement, ses contraintes et ses exigences