



Les points de vente
collectifs
Quelques références...

Le concept défendu par Terre d'envies

Un magasin de producteurs c'est :

- Un regroupement de producteurs pour un regroupement de produits fermiers
- Gestion collective par les agriculteurs de la structure de vente

Un point de vente collectif tel que défini par le réseau Terre d'envies est un magasin de producteurs engagé sur :

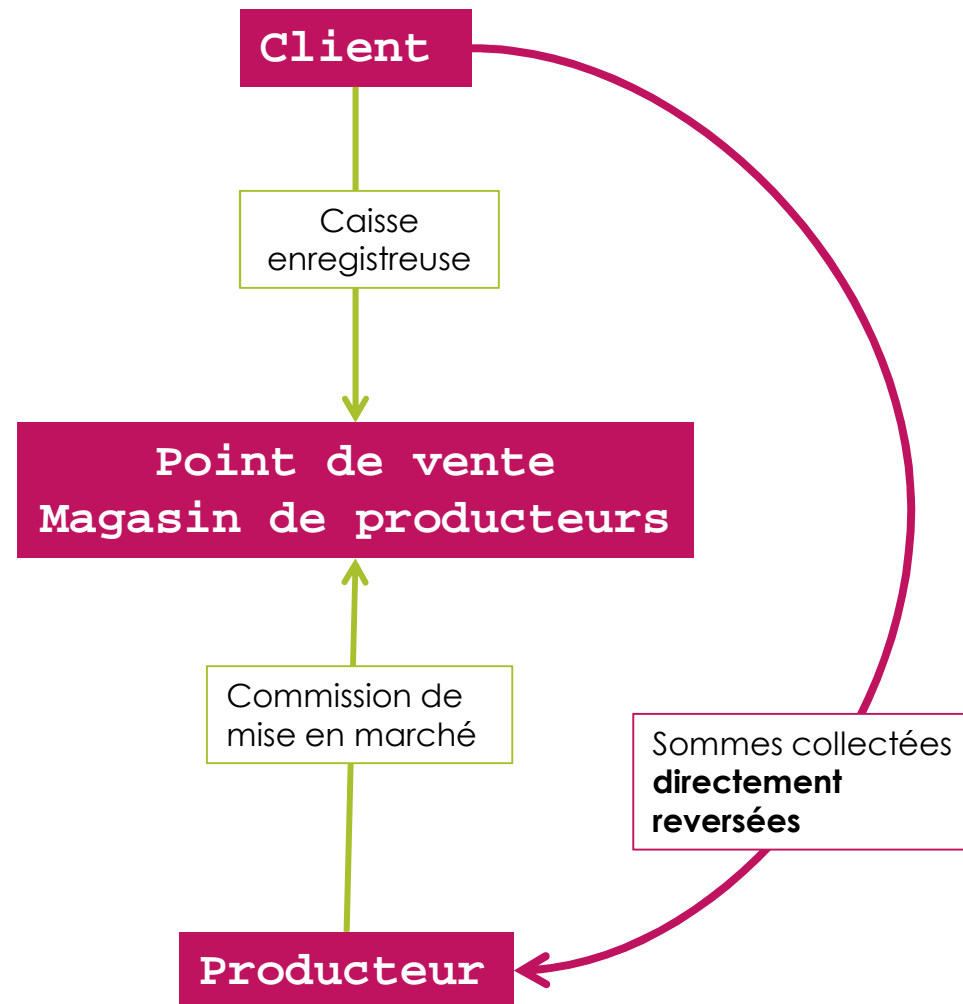
- Pas d'achat-revente sur le point de vente,
- Pas d'achat revente sur les fermes pour les produits vendus au point de vente,
- Présence du producteur à la vente.



Démarche reconnue par Bureau Véritas avec la
marque Boutiques Paysannes



Le concept défendu par Terre d'envies

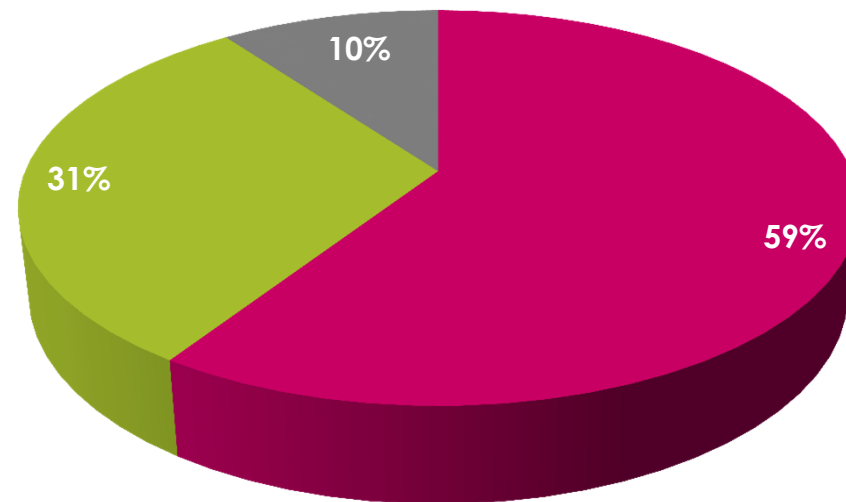


Repères technico-économiques

Surfaces (24 PVC enquêtés en 2016) :

- 🌿 Vente : Moyenne 154 m²
- 🌿 Réserve : 31% de la surface Totale
- 🌿 Bureau : 10% de la surface Totale

■ Vente ■ Réserve ■ Bureau



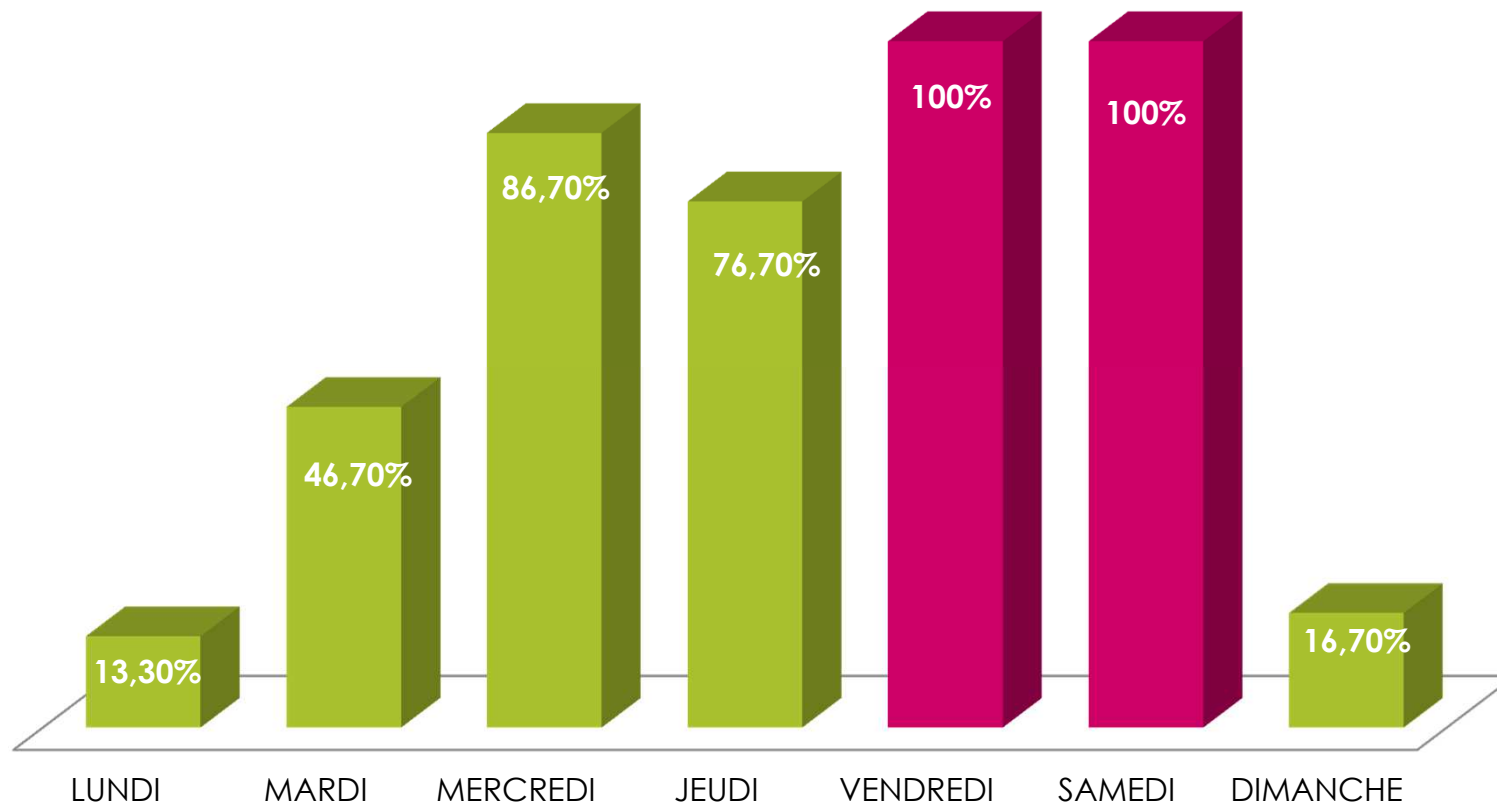
Situation géographique très variée :

- 🌿 en plein campagne,
- 🌿 en zone résidentielle,
- 🌿 centre ville,
- 🌿 le long d'un axe routier,
- 🌿 près de flux commerciaux importants

Repères technico-économiques

Les horaires d'ouverture (30 PVC enquêtés en 2013) :

- 🌿 Tous les magasins sont ouverts le vendredi et samedi
- 🌿 Une majorité de magasins sont ouverts le mercredi et le jeudi

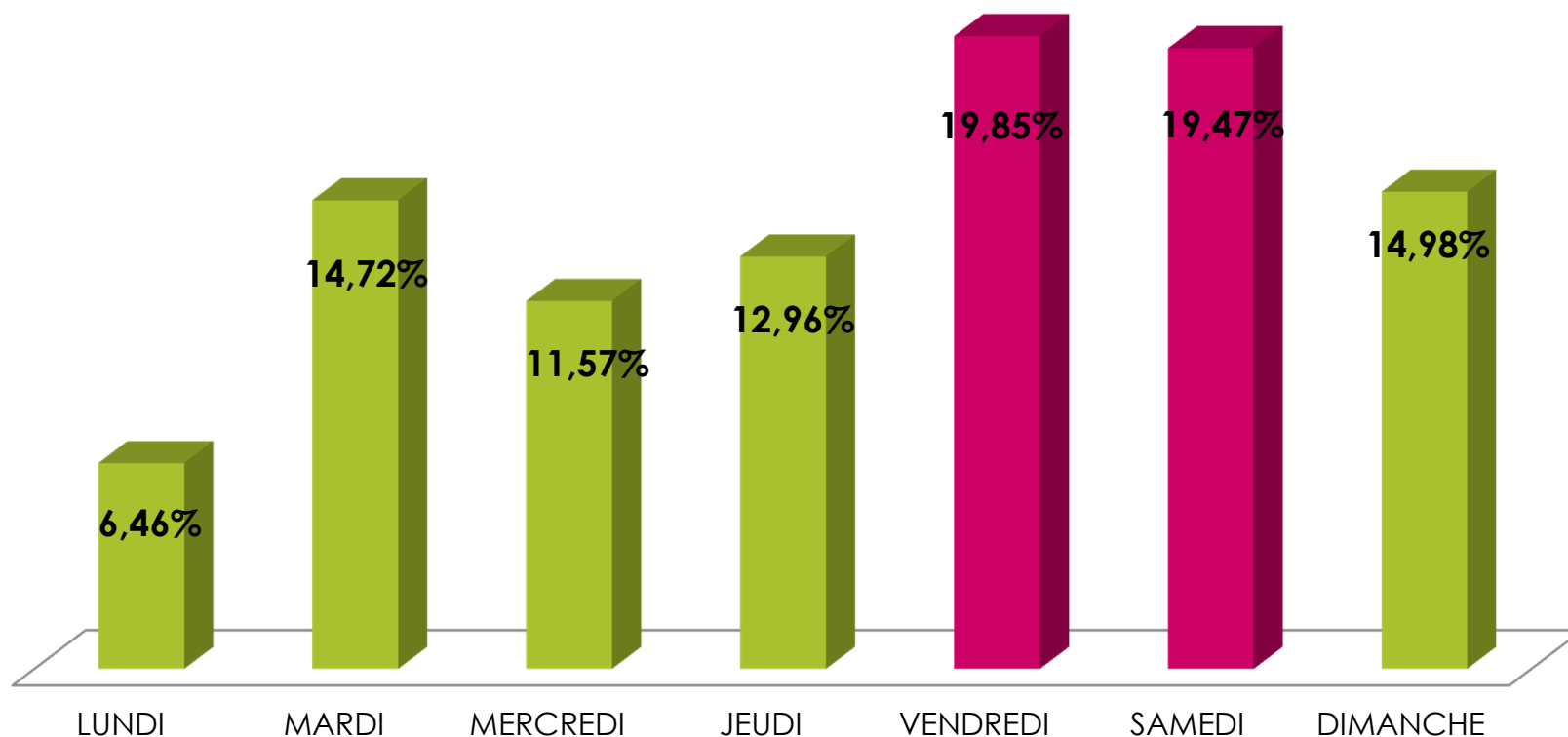


Repères technico-économiques

Répartition des ventes sur la semaine (moyenne de 7 PVC à heures d'ouverture égales en 2013) :

- Meilleurs jours de vente : vendredi et samedi
- Moins bon jour de vente : lundi (plus de produits dans les rayons...)

%VV par jour d'ouverture



Nombre de producteurs qui font vivre les magasins (29 PVC enquêtés en 2013) :

- De 7 à 22 producteurs associés (moyenne 13,45)
- De 0 à 44 producteurs non associés (moyenne 13,68)

Taux prélèvement – frais de fonctionnement (29 PVC enquêtés en 2013) :

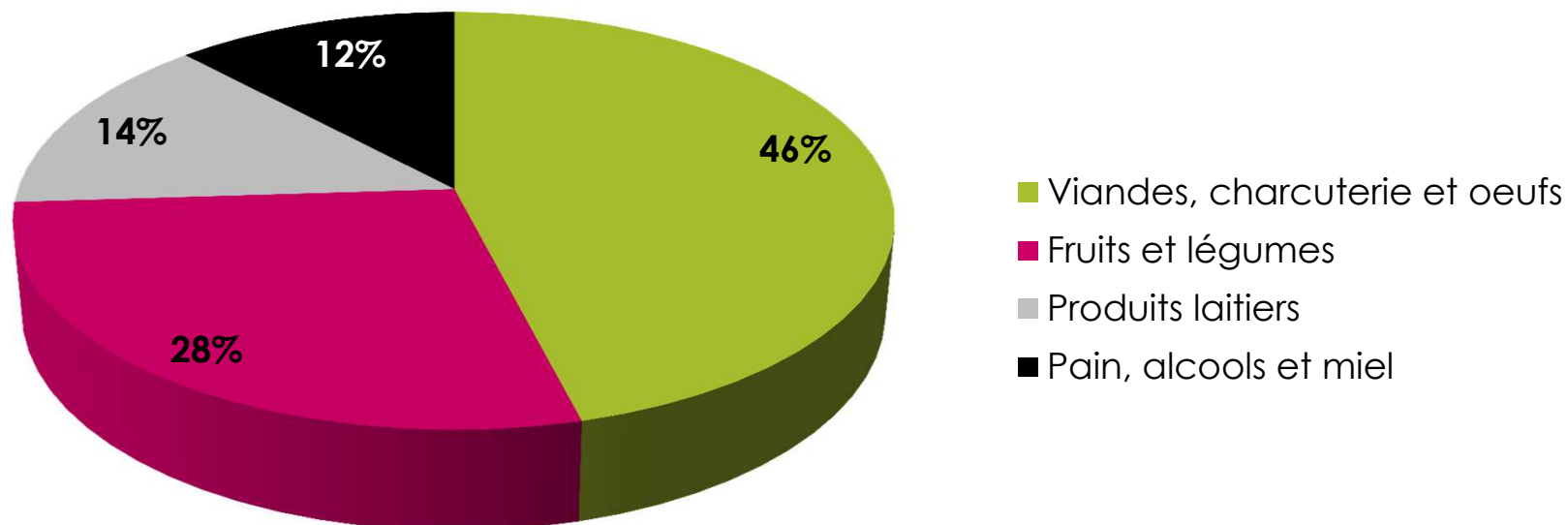
- Moyenne pour les associés : 13,22 %
- Moyenne pour les non associés : 27,23 %

Repères technico-économiques

Volumes de vente 2016 (24 PVC enquêtés – 2015/2016) :

- 🌿 Moyenne = 93 041€/mois
- 🌿 Min = 32 257 €/mois
- 🌿 Max = 378 470 €/mois

Repartition des ventes par rayon



Repères technico-économiques

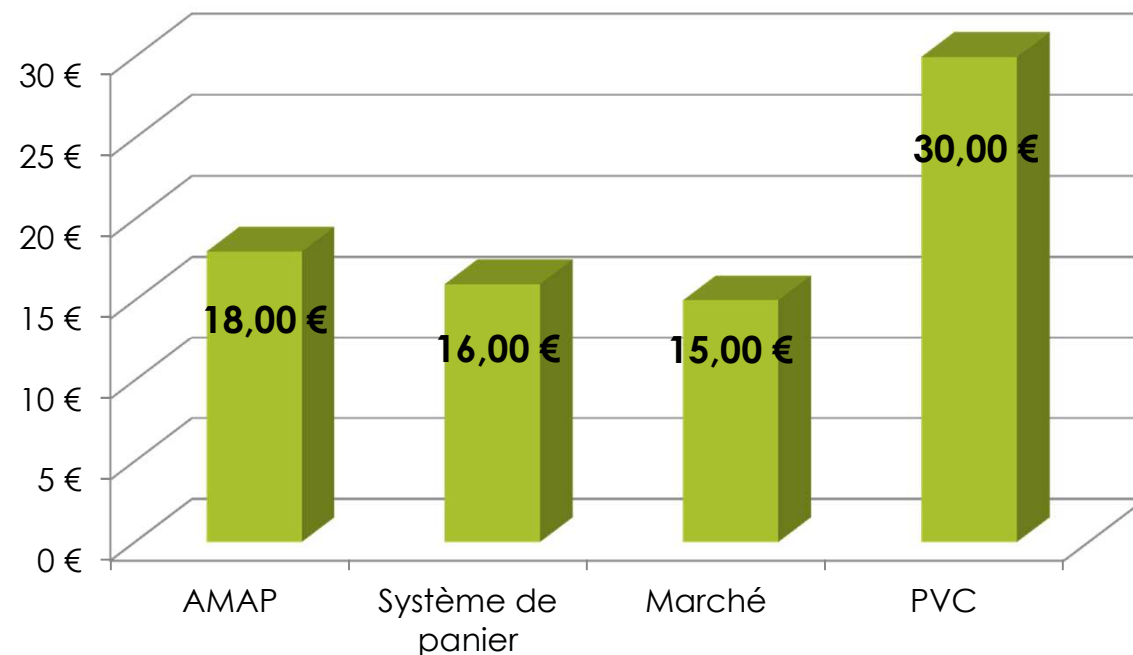
Nombre de clients (24 PVC enquêtés – 2015/2016) :

- ❧ Moyenne = 3 339/mois
- ❧ Min = 3 011/mois
- ❧ Max = 3 700/mois

Panier moyen (24 PVC enquêtés – 2015/2016) :

- ❧ Moyenne = 26,67 €
- ❧ Min = 25,39 €
- ❧ Max = 30,05 €

Montant moyen hebdomadaire des dépenses par circuit (Source : LIPROCO 2011)



LES 8 ÉTAPES DE LA CRÉATION D'UN POINT DE VENTE COLLECTIF

Les étapes de la création



DÉFINIR LE PROJET COLLECTIF

Apprendre à se connaître
Définir notre projet



FAIRE FONCTIONNER LE COLLECTIF DE PRODUCTEURS

Apprendre à travailler ensemble



DIMENSIONNER LE PROJET COLLECTIF

Faisabilité commerciale
Définition des produits
et volumes nécessaires
Faisabilité économique



TRAVAILLER DANS UN CADRE RÉGLEMENTAIRE

La remise directe
La loi sur les magasins
de producteurs



DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE L'ORGANISATION MARCHANDE

Concevoir et agencer
le local de vente



PROMOUVOIR LE POINT DE VENTE

Elaborer une politique
de communication
Définir des outils et support
de communication
Organiser l'ouverture
du point de vente



FAIRE FONCTIONNER LE POINT DE VENTE AU QUOTIDIEN

Répartir les responsabilités
Assurer les différentes fonctions



BIEN VENDRE LES PRODUITS

Bien connaître les produits
du point de vente...pour bien
les vendre !
Dompter les techniques
de vente !