



La feuille des fromagers de Nouvelle-Aquitaine et Vendée



Capr'Infos

N°36 Numéro Spécial « Covid-19 »
– MAJ au 11 Mai 2020 –



Développer les commandes et livraisons vers les particuliers

Avec l'arrêt des marchés ou d'autres débouchés (restauration, etc), vous êtes nombreux à avoir développé, auprès des particuliers, les commandes et les livraisons (à domicile ou en point de retrait).

Pour communiquer sur vos modes de vente (sur la possibilité de commande et livraisons) :

- Utiliser Facebook (et/ou autres réseaux sociaux) dont l'utilisation a grimpé pendant cette période de crise sanitaire (= bouche-à-oreille:)
- Se faire une liste des numéros de portable de vos clients....
- Entrer votre contact sur les plates-forme qui renseignent les consommateurs sur la localisation des producteurs (la population française se montre de plus en plus intéressée à se fournir en produits locaux)
<https://circuitscourtsnouvelleaquitaine.gogocarto.fr>, www.outrouversonfromagedechevre.fr,
<https://plateforme.produits-locaux-nouvelle-aquitaine.fr...>(gratuits)
- A savoir, vous êtes aussi référencés sur www.fermiers.terredeschèvres.fr et, si vous êtes adhérents à La Route, sur www.routedesfromagesdechevre.fr et bénéficiez de la communication faite par la Route.

Les commandes : elles peuvent se faire

- par téléphone, par mail (faites-vous un tableau bien organisé pour gagner du temps !)
- via votre propre site marchand
- via une plate-forme comme cagette.net, la ruche qui dit oui, etc...

BON PLAN : Envisager des lots préparés à l'avance et d'une certaine valeur (par exemple assortiment 4 fromages pour 20 €, etc), vous augmenterez vos ventes, limiterez vos temps de travail, et vous faciliterez les clients.

Livraisons : à domicile ou en point-retrait

- à domicile : tournées avec votre véhicule, ou via un autre commerçant qui effectue déjà des tournées et avec qui vous vous accordez pour qu'il puisse livrer vos produits, ou en optimisant les déplacements en vous regroupant à plusieurs producteurs (livraison fromage + œuf + viande par ex)
- en point retrait (dépôt) : pour éviter de se déplacer à chaque domicile et économiser du temps et du carburant, vous convenez d'un point de retrait, avec jour et heure définis, pour que les clients viennent chercher leurs commandes (en face boulangerie, devant le bureau de tabac-presse, place de village, etc...)

L'encaissement :

- Paiement en ligne si vous avez votre site marchand ou si vous utilisez une plate-forme de commande (cagette.net, La ruche Qui Dit Oui,...)
- Paiement par CB sans contact, si vous êtes équipés.
- Espèces : demandez l'appoint quand c'est possible, paiement en ligne.

PRATIQUE : certains d'entre vous ont mis en place une boîte pour déposer la monnaie.

- Chèque : si possible le client signe avec son propre stylo

N'oubliez pas les mesures sanitaires pour les livraisons à domicile ou en point-retrait (distance de sécurité entre les personnes, et les fameux gestes barrière !).

LE LIEN ! En cette période crise, vous prenez soin d'entretenir le lien avec vos clients ! Profitez aussi des livraisons pour inviter vos clients à devenir vos « ambassadeurs », ils peuvent facilement vous amener du monde.



Photo extraite du Facebook de Sophie Bialic (Corrèze) : les commandes livrées à domicile sont simplement présentées en caisse.

CHEVRIERS de Nouvelle-Aquitaine et Vendée :

06.42.77.37.71 (Johanna), 06.38.10.90.03 (Mélissa) ou 06 33 92 42 03 (Virginie)- 12bis rue Saint-Pierre - 79500 MELLE

Réalisation : Johanna GRAUGNARD, Mélissa TEINTURIER et Virginie VENOT BONNET

Bulletin publié grâce au concours financier du Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine



Témoignage de Sophie Bialic productrice de fromage fermier à Estivaux (19) :

« Je me suis démenée pour faire de la communication, et trouver des alternatives à mes marchés habituels »

« J'avais repris la fabrication depuis quinze jours quand le confinement a été instauré... Et provoqué la fermeture de mes 4 marchés hebdomadaires habituels : **j'ai vu mes ventes s'écrouler** !

J'ai bien **2 congélateurs** qui me servent d'ordinaire à congeler du caillé frais pour faire les fromages lactiques de mes marchés estivaux mais je me suis dit qu'ils ne suffiraient pas à accueillir la production de mes 45 chèvres, surtout qu'on ne savait combien de temps durerait la crise.

Je me suis alors démenée pour **trouver de nouveaux débouchés** avec l'aide de mes enfants pour la communication (Facebook) et la livraison.

Ma fille a commencé par « faire de la pub » sur notre page Facebook, pour indiquer aux clients où trouver nos produits, en l'occurrence :

- ◆ « **La ruche qui dit oui** » : en plus des 2 dépôts habituels se sont ajoutés de multiples points de livraison supplémentaires.
- ◆ « **Le drive fermier de Brive** » : organisé par la Chambre d'Agriculture de Corrèze, a pris beaucoup d'ampleur ; La Chambre d'Agriculture a mis en place des livraisons à domicile sur la zone d'Egletons (moyennant 5 euros supplémentaires par livraison) et sur Paris : un producteur fermier réceptionne tous les produits des autres fermiers locaux -légumes, fromages, poulet de ses confrères- et monte en camion.
- ◆ **Des livraisons à domicile sur commande par nous-même**, avec retrait des fromages à des points de collecte précis (Chambre d'Agriculture du Bassin de Brive, CA Tulle Agglo, CC Pays d'Uzerche, CC Pays de Lubersac-Pompadour). Nous envoyions les tarifs par Messenger via Facebook (livraison gratuite à partir de 20 euros de commande).

Attention : La ruche et le Drive m'ont permis de passer pas mal de volumes, mais leur commission prélevée est très importante (respectivement 20 et 22% chacun). De plus, ces systèmes **nécessitent beaucoup d'emballages** (voir photo) et nous ne gérons pas les produits jusqu'au bout, du coup certains fromages ont été abimés ou perdus lors du transport.



« Nous passons beaucoup de temps à conditionner les fromages livrés en « Drive ».

La vente à domicile organisé par nous-même est plus **intéressante économiquement** puisqu'elle ne comporte pas d'intermédiaires et pas de frais d'emballages (les fromages sont livrés en vrac sur plateau/ caisse), **mais prends beaucoup de temps**.

Enfin j'ai pris le temps de **prospector 2 supermarchés locaux**, qui ont bien joué le jeu et me commandent à présent des produits une à deux fois par semaine.

Au final si l'on compare mes ventes de 2019 et 2020 sur cette période, **j'ai fait plus de ventes en 2020** ! La preuve, je n'ai finalement pas commencé à congeler de caillé : nous ne nous sommes pas démenés pour rien !

Et pour cet été ? Nous espérons que cet engouement des particuliers pour la vente directe va se perpétuer au-delà de la crise. On croise les doigts pour que ce système compense nos ventes habituelles de fromages sur nos marchés de producteurs d'été. »

CHEVRIERS de Nouvelle-Aquitaine et Vendée :

06.42.77.37.71 (Johanna), 06.38.10.90.03 (Mélissa) ou 06 33 92 42 03 (Virginie)- 12bis rue Saint-Pierre - 79500 MELLE

Réalisation : Johanna GRAUGNARD, Mélissa TEINTURIER et Virginie VENOT BONNET

Bulletin publié grâce au concours financier du Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine

