



LICENCE PROFESSIONNELLE GESTION PME-PMI

COMMUNICATION-FORCE DE VENTE

promotion 2012-2013

sujet sur 3 feuilles

Ouvert depuis le 05 décembre 2012, du mardi au samedi, le magasin Ferm'envie, qui est situé à Serres-Castet, à proximité du rond-point de l'aéroport et de la route de Bordeaux, a été inauguré le 15 avril 2013 en présence de 150 invités,

Cette surface de vente de 320 mètres carrés a été créée à l'initiative de quatre familles d'agriculteurs installées dans le canton d'Arzacq et dont chacune a vu le fils s'associer à son père. Claude et Maxime Gouze élèvent ainsi des volailles fermières. Philippe et Baptiste Carrère se sont spécialisés dans le canard. Philippe et Fabien Lalanne produisent des kiwis en agriculture raisonnée. Pierre et Gautier Moureu ont un élevage de porcs et de bovins.

Après s'être renseignés sur les magasins de producteurs existant dans d'autres régions, avoir fait réaliser une étude de marché par les élèves de l'IPC, et bénéficié de multiples soutiens techniques, ces derniers se sont jetés à l'eau et ont monté le commerce.

Pas moins de 70 exploitants agricoles et artisans présentent aujourd'hui le fruit de leur travail à Ferm'envie. Tout en s'engageant sur des principes auxquels les consommateurs sont attachés : la qualité des produits, leur traçabilité, mais aussi la transparence sur les pratiques agricoles.

« Nous cherchons à proposer un bon rapport qualité/prix », explique Philippe Lalanne, l'un des co-gérants du magasin. Avant de rappeler que la création de Ferm'envie a permis d'installer quatre jeunes sur leurs exploitations familiales respectives.

Quatre emplois à plein-temps et deux à mi-temps ont par ailleurs été créés dans le magasin qui a

nécessité un investissement de 400 000 euros. « Nous songeons également à mettre en place un système de commandes sur Internet. ».

La communication commerciale de cette nouvelle entreprise est proche du néant, Pas d'affichage, pas de télévision ou de radio, En ce qui concerne la presse, on se contente de la presse locale (Sud Ouest et la République des Pyrénées) à travers divers articles relayant l'ouverture puis l'inauguration, La présence du Préfet et des autorités locales du monde agricole ayant fortement contribué à la couverture presse de l'événement.

La situation géographique du magasin, route de Bordeaux à Serres Castet permettant de toucher un très fort potentiel de clientèle matin et soir lors des déplacements maison-travail et retour, simplement par la communication réalisée sur le magasin et son parking,

Le budget communication n'a même pas été envisagé lors du lancement de l'unité de vente, Mais, voilà, tout n'est pas rose, et un blogueur, plutôt bien connu dans son univers a rédigé un article qui a déstabilisé une partie de la clientèle, actuelle et potentielle. Voir son article en annexe,



Travail n°1 :

En tant que nouve(lle)au stagiaire de la structure il vous est demandé de faire preuve d'imagination et de trouver un (ou des) moyen(s) de contrer cette publicité défavorable, Il est bien entendu que vous ne disposez pas de budget supplémentaire et que le but est d'être efficace !

Travail n°2 :

Comme vous l'avez compris, ce magasin a besoin de « fournisseurs » un peu particuliers, puisqu'ils laissent la marchandise en dépôt-vente, assurent l'animation du point de vente et assument les pertes ,, il vous est donc demandé de construire un argumentaire à destination de producteurs et de coopératives pour les inciter à travailler avec vous. Il s'agit donc bien de deux cibles différentes, qui devront être traitées comme telles.

ANNEXES

<http://www.olivierdauvers.fr/2012/12/08/a-pau-pour-louverture-de-ferm-envie/A-Pau>, pour l'ouverture de Ferm' Envie

Passage à Pau. Et découverte du magasin fermier Ferm' Envie, ouvert mercredi. Pourquoi vous en parler alors que s'ouvrent régulièrement et partout en France des magasins de ce type ? Pour 4 raisons : l'histoire qu'il y a derrière, la réalisation du point de vente, les premiers résultats (flatteurs) et, cocasse, la nouvelle posture de ces paysans devenus... distributeurs. L'histoire tout d'abord. 4 fils d'agriculteurs qui se sont rencontrés sur les bancs du Lycée agricole de Pau-Montardon et qui ont imaginé ensemble ce projet autour de l'idée 4 couples de paysans pères et fils. La réalisation du point de vente ensuite. Les 4 ont conçu un magasin fermier sans tomber dans l'excès de paille habituel ! Bien au contraire. Voilà un magasin dans son temps. Moderne comme il pouvait l'être avec les moyens engagés (400 K€ pour 300 m2) et remarquablement bien humanisé . Les premiers résultats ? Flatteurs ! Mercredi, premier jour : 300 clients, 30 € de ticket moyen. Autant dire que les 600 000 € de CA prévisionnel

devraient être dépassés. Mais le plus intéressant est encore ailleurs : dans la nouvelle posture de ces paysans commerçants... Au gré de la visite, j'interpelle l'un d'eux sur les prix : magret de canard à 16,50 €/kg, filet de bœuf à 38 €, carottes à 1,50 €, salade batavia à 1,20 € la pièce, etc. Soit des prix au moins aussi élevés qu'en grande distribution (et c'est un euphémisme... : au Leclerc voisin, la même batavia est à 59 centimes). Sa réponse, en substance : « On a des frais, il faut payer le local, l'amortissement, les 4 salariés, etc ». Tout juste ! C'est précisément pour la même raison que les hypers prennent plusieurs dizaines de pourcents de marge brute. Et ces paysans de découvrir que, finalement, cette marge n'est pas si injustifiable NB : les plus observateurs remarqueront aussi que ces paysans sont de bons acheteurs de mobilier d'occasion... Les meubles fruits et légumes viennent d'Intermarché et les caisses de Carrefour !



Produits locaux : des fermiers montent un supermarché à Serres-Castet

Par Marie-Pierre Courtois

Publié le 20/11/2012 à 06h00

la République des Pyrénées

A la fois supermarché et dépôt-vente alimentaire, un lieu de 300 m² inédit en Béarn va ouvrir aux consommateurs ce 28 novembre, rue d'Aspe à Serres-Castet. Baptisée "Ferm'envie", la SARL proposera la gamme la plus large de produits alimentaires locaux, des fruits et légumes aux produits laitiers en passant par les vins, confitures, miel et pains d'épice.

Les rayons seront alimentés par 45 agriculteurs dont 80 % ont leur exploitation en Béarn. "L'idée est que les familles puissent faire toutes leurs courses sur place. On y trouvera des pâtes ou de l'huile d'olive venant de quelques producteurs extérieurs au territoire" précise Pierre Moureu, éleveur de porcs et bovins à Mazerolles avec son fils Gauthier.

Des producteurs "animateurs"

Il est l'un des quatre associés, agriculteurs du canton d'Arzacq, de la SARL Ferm'envie. Ses trois confrères sont Philippe Lalanne (et son fils Fabien) producteur de fruits, de maïs et de blé et bientôt de légumes, Philippe Carrère, éleveur de canards gras à Malaussanne qui transmettra son exploitation à son fils Baptiste, et Claude Gouze, éleveur de poulets et volaille à Coublucq qui passera la main à son fils Maxime. L'objectif du magasin collectif est de faciliter l'installation de jeunes par la vente directe, mode de commercialisation pratiqué par 50 % des exploitations agricoles créées en 2011 dans le département. "On fait ce magasin pour les générations futures" affirment de concert les quatre associés.

Sous contrat de mandat, les producteurs déposeront leurs produits, étiquetés au nom de leur exploitation, qui resteront leur propriété jusqu'au passage en caisse. Ils fixeront eux-mêmes les prix de vente et remporteront les invendus. Ces producteurs, dont la moitié sont des jeunes, seront présents au magasin à l'occasion d'animations. "Ils participeront à la vie du lieu qui a la vocation de restaurer un contact direct entre les consommateurs et eux".

Il a fallu un an de travail aux associés pour constituer ce réseau d'agriculteurs. "La filière des légumes par exemple est particulière. Pour éviter un éventuel manque d'approvisionnement lié à des

aléas climatiques localisés, nous avons sollicité cinq producteurs éloignés les uns des autres géographiquement", explique Pierre Moureu. Un produit, un visage

Les producteurs du futur supermarché fermier ne sont pas tous en agriculture biologique mais ont pour point commun une philosophie de la vente directe. "J'écoule 100 % de mes produits en circuit court", témoigne Laurent Lesclauze, maraîcher à Bonnut qui se place du point de vue des consommateurs. "Pouvoir faire ses courses sans courir d'un endroit à l'autre, c'est bien. Ferm'envie répond à ce besoin de trouver tous les produits alimentaires sur un même lieu."

Outre le débouché économique que peut leur apporter l'ouverture de Ferm'envie, les producteurs se disent, avant tout, séduits par l'idée de la proximité et d'un contact direct avec les consommateurs. "Ils ont besoin de transparence, éventuellement de conseils de préparation des denrées... et surtout de mettre un visage humain sur un produit", estime Laurent Lesclauze. Ce qui sera chose faite avec Ferm'envie : l'enseigne affichera des portraits de famille de producteurs.

