



La place de marché des producteurs

Le Concept

L'idée de la plateforme Direct-ria.fr a pris naissance il y a quelques jours suite à l'épidémie COVID-19 que nous rencontrons.

Les producteurs se retrouvant privés de marchés pour beaucoup, les consommateurs cherchant à se rapprocher des producteurs locaux, il devenait urgent de proposer un système qui permettrait de faciliter cette mise en relation et de valoriser l'offre disponible à proximité pour des consommateurs en recherche de mode de consommation alternatifs.

Le concept de place de marché digitale s'impose, un site internet qui présenterait une offre globale de la même manière qu'un Amazon. La possibilité de regrouper des commandes multi-producteurs avec un seul règlement par CB. Une visibilité accrue pour le client sur le montant global de son panier, un système de drive pour minimiser les déplacements.

Dans un premier temps nous disposons de 3 points de retrait chez le producteur (Chez Aurore, Ferme de Saint Sauveur à **Merlevenez**, Ty Producteurs à **Kervignac** et les Ets Le Creff à **Sainte-Hélène**) à moyen terme, il nous faudra proposer d'autres points de retrait pour un meilleur maillage territorial, et pourquoi pas une solution de livraison à domicile, mutualisée (avec un surcout pour le client)

Le fonctionnement

Le fonctionnement pour le client est **similaire à celui d'un e-commerce classique**. La plateforme est organisée en catégories d'articles, des « rayons » affichant les offres des producteurs.

1. Le client ajoute à son panier les articles qu'il souhaite, commande et valide sa commande globale.
2. Il est invité à récupérer ses articles directement chez chacun des producteurs ou globalement dans un point des retraits disponibles.
3. Chaque producteur reçoit par email la commande le concernant, en fonction du choix du client il devra soit préparer la commande pour un retrait dans ses locaux, soit préparer la commande pour la livrer au point de rendez-vous des producteurs le jeudi suivant.
4. Dès que la commande est prête il peut changer le statut de la commande sur son interface d'administration. Le client reçoit un nouveau message automatique par email pour l'informer que sa commande a été traitée.
5. Le client passe récupérer sa commande global le Vendredi ou le Samedi dans son point de retrait.





La place de marché des producteurs

Pourquoi nous rejoindre ?

Direct Ria est une marketplace de producteurs mutualisée.

Le but de la plateforme est de fournir un outil à nos producteurs afin de **dynamiser leur offre et valoriser leur production**. Vous vendez directement au client et êtes payé directement comme avec votre propre E-commerce.

L'intérêt réside beaucoup dans la visibilité qu'apporte cette mutualisation : chaque producteur pourra communiquer auprès de ses clients habituels pour qu'ils commandent via la plateforme, ils découvriront ainsi l'offre des autres producteurs ! Tout le monde y gagne. Les efforts de communication sont eux aussi mutualisés.

Il s'agit également d'offrir un service au consommateur, certains connaissent déjà bon nombre de producteurs mais ils ne connaissent pas forcément toute la gamme de produits qu'ils proposent. Aussi le consommateur n'est pas toujours disposé à se déplacer pour aller à la rencontre du producteur, en proposant un seul point de retrait la démarche est beaucoup plus pratique pour lui. Le consommateur a aussi la garantie de disposer d'un prix attractif « direct producteur ».

Autres avantages pour le producteur et le consommateur ?

- Des outils marketing de fidélisation (newsletters, mise en avant de producteurs, de produits, offres spéciales, relance panier abandonnés, etc).
- Le producteur peut gérer individuellement des offres de prix sur un article, une gamme, un coupon exceptionnel pour des clients fidèles par exemple.

Devenir point de retrait

Devenir point de retrait est l'occasion idéale de générer du trafic dans sa boutique, des clients ayant acheté des produits d'autres producteurs viennent chez vous récupérer leur marchandise... En général c'est aussi l'occasion de découvrir vos produits et de compléter leur panier.

Pour être point de retrait il faut disposer d'un frigo / chambre froide afin de pouvoir stocker les produits frais. Les commandes ne sont stockées qu'un ou deux jours (du Jeudi AM au Samedi max)





La place de marché des producteurs

Les conditions, La charte...

- Il s'adresse aux producteurs et artisans / transformateurs dans un **rayon de 45 Km autour de la Ria d'Étel**.
- Le producteur s'engage à suivre ses commandes au quotidien (accès régulier à ses mails).
- Le producteur s'engage à assurer la préparation des commandes reçues via le site internet et venir les livrer chaque jeudi à 15h à **Merlevenez** (le lieu pourra évoluer par la suite mais l'idée étant que **tous les producteurs se retrouvent sur un lieu commun** pour minimiser les déplacements)
- Le producteur s'engage à contrôler la disponibilité des produits sur le site et à désactiver ceux qui ne seraient plus disponibles, il est responsable des prix indiqués sur ses articles et s'engage à les tenir à jour.
- Dans la mesure du possible, nous essaierons de limiter la concurrence entre les producteurs présents sur la plateforme, l'ajout d'un producteur concurrent (produits identiques) se fera avec l'accord des producteurs déjà présents sur la plateforme.
- L'achat / revente est toléré lorsque les produits vendus n'entrent pas en concurrence avec un producteur des mêmes produits (identiques) sur la plateforme.

Quels coûts ?

Le projet est collaboratif, les coûts à répartir sont les coûts de fonctionnement de l'outil : noms de domaine, Hébergement, Licences des applicatifs, Maintenance et développement, actions de communication. L'investissement initial a été réalisé par Access Web. Il faudrait entre 20 et 35 producteurs actifs pour amortir la plateforme et organiser les actions de communication indispensables (publicités Facebook, Google Ads, emailing, etc).

Jusqu'à la mi-juin, aucun frais ne sera demandé aux 1^{ers} producteurs participants (hors frais bancaires*)

Nous réfléchissons ensemble actuellement à la meilleure façon de financer l'outil de vente en ligne, l'abonnement envisagé initialement sera remplacé par **une petite adhésion et un pourcentage du CA réalisé (faible)**. Dans un souci d'équité et afin de ne pas pénaliser les producteurs générant peu de ventes l'idée des formules d'abonnement a été abandonnée.

L'objectif est de constituer une équipe pérenne de producteurs engagés dans la démarche

* Il faut tout de même prévoir d'absorber le coût de traitement CB (encaissement et reversement aux producteurs), ces frais s'élèvent à 5,5% du montant de la commande.





La place de marché des producteurs

Quels éléments à fournir lors de l'ouverture du compte Vendeur ?

Pour la création de votre compte

- Une Présentation du producteur
- Les Horaires d'ouverture / l'adresse de l'exploitation
- Votre numéro de téléphone et l'adresse Email de contact
- Votre logo et/ou une photo de la ferme/la boutique + une photo de l'exploitant

Vos produits en vente

- Description des produits (indiquer également le poids de chaque article)
- Tarifs unitaires
- Photos des produits

Un compte Stripe

Afin de configurer votre compte STRIPE pour recevoir vos paiement, vous aurez besoin de :

- Un RIB complet
- Un numéro de téléphone portable
- Un extrait Kbis
- Une copie de la pièce d'identité du gérant
- Un justificatif de domicile

Vous pouvez créer votre compte Stripe ici : www.stripe.com/fr > Démarrer

