

Les bonnes pratiques pour faire référencer mes produits dans un point de vente

Fiche pratique

✓ Etre en règle avec la **règlementation** : transformation, hygiène, étiquetage ...

☑ Mettre en forme un **support de communication**

- **Présentation de l'exploitation agricole** et des collaborateurs (histoire, spécificités, caractéristiques différenciables, lien avec le territoire, pratiques environnementales et durables, labels et certifications, valeurs, système de production)
- **Catalogue des produits** : Nom du produit / Photo / Poids net de l'unité de vente / TVA Applicable / Prix de vente au magasin en HT/ Prix public appliqué / Colisage / Code-barre / fiche technique / Labels et certification des produit / Période de validité du catalogue
- **Modalités de livraison**
- **Contact** / Site internet / Réseaux sociaux

📍 **Identifier la zone géographique à cibler** : qu'elle zone êtes-vous en mesure de livrer régulièrement, étudier la concurrence et la clientèle

📄 **Identifier les clients potentiels** et chercher le bon contact dans le point de vente

👤 **Démarcher** les points de ventes : prise de contact via une visite, appel, salon professionnel

🌿 **Faire découvrir le produit** : proposer des échantillons ou une dégustation, si l'acheteur manifeste un intérêt pour votre produit

🤝 **Contractualiser** : définir un fonctionnement avec le point de vente : tarif et conditions

🚚 **Livrer** le point de vente sur les plages réservées aux livraisons

€ **Envoyer la facture** au bon interlocuteur et selon le bon processus

📈 **Suivre les ventes** : récupérer les données de vente du magasin et si besoin négocier les emplacements des produits.

👥 **Maintenir le lien avec votre client** : informer des actualités, nouveaux produits, événements pour les professionnels



BOITE A OUTILS

LOGICOUT : calculer vos coûts de livraison afin de les intégrer dans votre modèle économique
<https://www.logicout.fr/couts/>



GS1 : Générer des codes barres - <https://www.gs1.fr/>



CANVA : créer un document de présentation attractif - <https://www.canva.com/>



CALAMEO : pour mettre un document en ligne, facilement consultable - <https://www.calameo.com/>



CHORUS : pour déposer les facture à destination des acteurs public.
<https://portail.chorus-pro.gouv.fr>



QR CODE: Générer des QR code pour renvoyer sur votre site internet
<https://www.qrcode-monkey.com/>



PENSEZ-Y !



- Définissez une **grille tarifaire** selon le calcul de vos coûts de production et de revient
- **Rupture de stock** : prévenez rapidement vos clients pour qu'ils ajustent leur commande
- **Booster les ventes** : proposez une animation dans les magasins
- Prévoyez des **échantillons** de vos produits dans un packaging adapté (petite contenance) pour pouvoir les laisser à la dégustation
- Faites des **relevé de prix** pour connaître votre positionnement par rapport à vos concurrents
- Un accord de **dépôt/vente** doit être formalisé et nécessite plusieurs documents : La signature d'un **contrat de dépôt-vente** avec une convention qui détermine la nature du contrat / Un **bon de dépôt** qui précise la nature des produits déposés et la quantité / Un **état récapitulatif des ventes** à réaliser dans des périodes à définir au départ de la collaboration qui précise le montant des ventes HT, TTC, la part de la TVA et la commissions prélevée par le dépositaire.
- Les magasins ont besoin de produits étiquetés avec un **code barre** (possibilité de les générer via GS1)
- Veiller a la **mise à jour** de votre catalogue
- Proposer aux magasins de venir faire vous même la **mise en rayons de vos produits**.
- **Facturation** : l'émission de facture électronique sera obligatoire à partir du 01/09/2027 pour les PME et les micro entreprises.
- **Communication** : valoriser vos distributeurs sur votre site internet et vos réseaux sociaux.

Formez-vous avec la Chambre d'agriculture de l'Aude

Commercialisation: construire un plan d'actions en circuits courts

Agri-oenotourisme : ré-enchanter la valeur de ce qui nous entoure pour mieux vendre

Photos : concevoir des photos de qualité

Réseaux sociaux : se démarquer avec les réseaux sociaux



Consultez le catalogue de la formation

Votre contact à la Chambre d'agriculture de l'Aude

Jeanne BARREDA

Conseillère promotion et valorisation des produits agricoles

Pôle Stratégie des Entreprises

04 68 11 79 42 - 06 84 54 64 77

jeanne.barreda@aude.chambagri.fr