



RENDRE SON ÉTAL DE LÉGUMES ATTRACTIF

POURQUOI ?

- Pour se démarquer face à d'autres producteurs ou revendeurs.
- Pour attirer une nouvelle clientèle et renouveler sa clientèle.
- Pour optimiser sa vente en favorisant les achats d'impulsion.

• COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT D'UN ÉTAL :

L'aménagement de l'étal tient compte de ces caractéristiques :

- Emplacement sur le marché.
- Métrage disponible.
- Type de marché.
- Importance de la concurrence.
- Limites imposées par le concessionnaire.
- Présentation des produits en caisse ou en vrac.

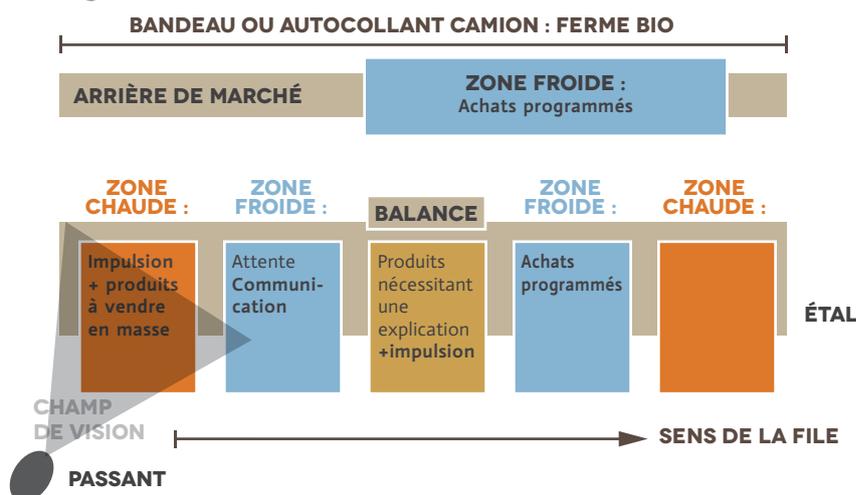
	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS	VRAC + CAISSE, UN COMPROMIS INTÉRESSANT
CAISSES	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Facilité et rapidité de mise en place ▶ Moindre manipulation des produits fragiles ▶ Réapprovisionnement rapide 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Investissement matériel ▶ Aspect visuel médiocre s'il n'est pas travaillé ▶ Visibilité moindre 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gain de temps à la mise en place ▶ Respect du produit en fonction de sa fragilité ▶ Gestion du réapprovisionnement plus facile ▶ Esthétisme mieux maîtrisé
VRAC	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Aspect visuel plus accrocheur ▶ Souplesse d'agencement (surface/volume) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Nécessité d'un réapprovisionnement en cours de vente ▶ Demande de temps de préparation assez élevé ▶ Manipulation plus délicate pour certains produits 	



Plusieurs principes régissent l'attractivité d'un lieu de vente :

- La **préparation** : bien s'organiser et être bien prêt avant l'arrivée des clients
- La **quantité des produits** : la quantité fait vendre.
- La **présence des produits** répondant aux achats programmés et la présence de produits d'impulsion.
- La **mise en valeur de ses produits** et de sa gamme : l'esthétisme du stand, la visibilité des produits.
- L'**image du vendeur** : sa posture, sa gestuelle, sa tenue vestimentaire, sa capacité d'échanges... Car vous avez 20 secondes pour convaincre, sachant que 80% de la communication est non verbale !

L'aménagement idéal de l'étal :



• LE STATUT DE PRODUCTEUR BIO :



• DES PRODUITS VISIBLES AU PREMIER COUP D'ŒIL :

- Éviter des caisses vertes ou en bois car les produits verts et terreux y sont peu visibles. Favoriser des caisses de petites hauteurs, propres et homogènes.

Lorsque qu'il s'agit d'une présentation en vrac avec intercalaires, privilégier les intercalaires en bon état et d'une hauteur de 15-20 cm.

- Mettre en place un éclairage adapté en hiver.
- Privilégier un stand incliné (de 50cm à 1,20m)
- Proportionner l'espace de vente à ce que l'on a à vendre / réapprovisionner le stand. Le stand doit toujours donner l'impression d'une abondance de produits. Les caisses doivent toujours être pleines pour que les légumes soient visibles. Faire le tour pour réapprovisionner l'étal afin de voir ce que les gens voient.
- Créer du relief pour que l'œil du client se balade sur l'étal [attention à ne pas masquer des produits].
- Disposer des produits d'appel à proximité de produits plus difficiles à vendre pour attirer la curiosité et créer l'envie.
- Disposer les produits à écouler en grosses quantités ou répondant aux achats d'impulsion dans les zones chaudes de l'étal.
- Ne pas poser de cageots à même le sol.
- Jouer avec les couleurs.

• ALTERNER LES LÉGUMES DE COULEURS DIFFÉRENTES, FAVORISER L'ASSOCIATION DES COULEURS COMPLÉMENTAIRES.



CONSEILLÉ



DÉCONSEILLÉ

• UTILISER UNE NAPPE DONT LA COULEUR TRANCHE AVEC LA COULEUR DES LÉGUMES.



TÉMOIGNAGES (ISSUS DU SYMBIOSE N°175) :

Marion, maraîchère :

« [...] je pense qu'on doit revoir l'organisation des produits sur l'étal. Pour structurer son stand, je me rends compte qu'il faut se poser et réfléchir en amont afin d'éviter une surcharge de manutention. Ça va également permettre de ne pas abimer des produits fragiles et à forte marge, comme la roquette. Cela me pose également la question de comment aménager son camion pour optimiser l'installation pour avoir un stand attrayant. »

Marc Morvan, maraîcher :

« [...] je dois vraiment travailler sur ma présentation. Je fais souvent les ventes en pantalon de travail, en bottes et avec ma polaire sale. Il est vraiment important de prendre 5 minutes pour être présentable avant une vente. Je prends également conscience que mon magasin à la ferme est à l'envers : mes clients doivent regarder à gauche pour voir les produits et ma balance est à droite. Ça m'incite vraiment à réfléchir au plan de mon magasin. »



POUR EN SAVOIR PLUS SUR L'AGRICULTURE BIO

► Contacter le Groupement d'Agriculteurs Biologiques de votre département

> CÔTES D'ARMOR

GAB d'Armor ■ 02 96 74 75 65

> FINISTÈRE

GAB 29 ■ 02 98 25 80 33

> ILLE ET VILAINE

Agrobio 35 ■ 02 99 77 09 46

> MORBIHAN

GAB 56 ■ 02 97 66 32 62



Réseau Gab • Frab
Les Agriculteurs BIO de Bretagne

ILS SOUTIENNENT
UNE AGRICULTURE
DE QUALITÉ EN
BRETAGNE



Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural :
l'Europe investit dans les zones rurales

