

# Producteurs - Détaillants

Comment développer les relations commerciales?





## Producteurs

- ▶ PME, petits indépendants / artisans



**PETITS VOLUMES  
QUALITE vs QUANTITE**



## Détaillants

- ▶ PME, petits indépendants



**PETITS INDEPENDANTS  
vs MULTINATIONALES**





## Producteurs

- ▶ PME, petits indépendants
- ▶ Investissements lourds à rembourser (terres, immeubles, matériel roulant, outils, etc.)
- ▶ Structure de coûts importante (personnel, loyers, énergies, etc.)
- ▶ Marge bénéficiaire serrée et de plus en plus souvent insuffisante
- ▶ Liberté de vendre là où il le souhaite



## Détaillants

- ▶ PME, petits indépendants
- ▶ Investissements lourds à rembourser à 100% à charge du détaillant **même s'il est franchisé** (aménagement, rayonnage, installations frigorifiques, etc.)
- ▶ Structure de coûts importante (personnel, loyers, énergies, etc.)
- ▶ Marge bénéficiaire serrée et de plus en plus souvent insuffisante
- ▶ Liberté totale ou partielle d'acheter là où il le souhaite

### PREOCCUPATIONS SIMILAIRES

Rentabilité, développement du CA,  
recherche de personnel, etc.



# CONSTAT:

- ▶ Des milliers de points de vente indépendants sous franchise ou non
- ▶ Des milliers de producteurs et transformateurs



A la recherche d'*opportunités* pour se *différencier* (marché saturé)



A la recherche de *débouchés* pour leurs produits.



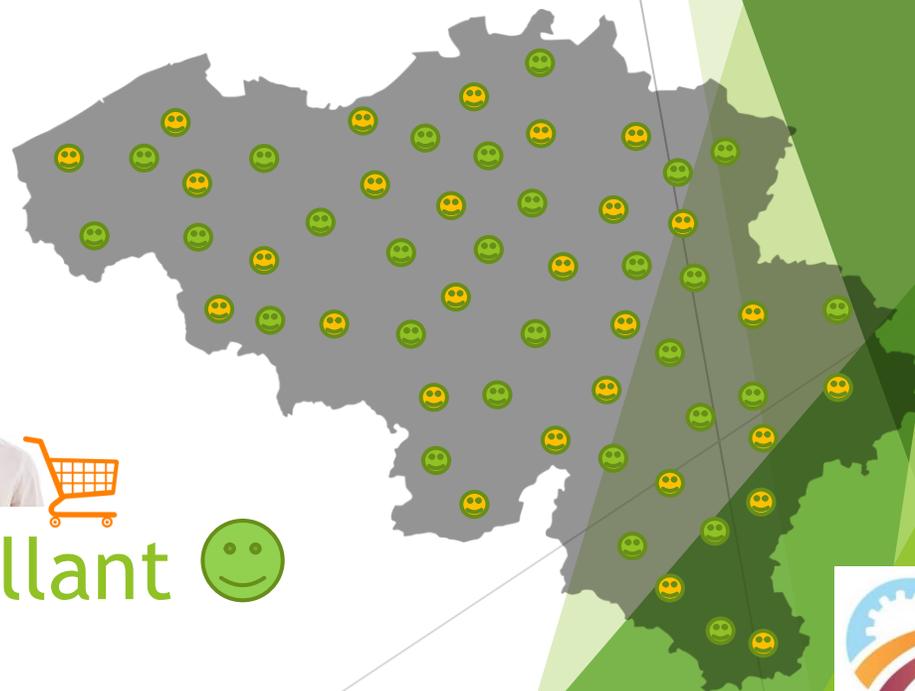
**OPPORTUNITES**



Producteur



Détaillant





Producteurs



Détaillants



**OPPORTUNITES**





Producteurs

Détaillants

# COMMENT LES RENCONTRER?



DOIS-JE PASSER PAR LA CENTRALE? **NON** POUR  
+ DE 80% DES MAGASINS QUI SONT FRANCHISES

Google



# Producteur - Détaillant

Ensembles vers un modèle de commerce  
plus *éthique* et *équitable*...

# éthique



# Producteur Détailant

Ensembles vers un modèle de commerce plus *équitable...*



- ▶ « Un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect »
- ▶ Une relation commerciale win-win
- ▶ Un prix juste pour les 2 parties!

# SE PARLER:

PRODUIT QUI?  
INGREDIENTS  
Où? QUALITE  
PRIX CONSEILLE

ETIQUETAGE  
LIVRAISONS  
EXCLUSIVITE  
MARGE DLC



Producteur



Détaillant



# METTRE PAR ECRIT:



**DIALOGUER**

Transparence

**FORMALISER**

Engagement

# PRIX JUSTE POUR TOUS!



Ensembles vers un modèle de commerce plus *équitable*...

- ▶ Tout le monde doit gagner sa vie
- ▶ Une *marge correcte* doit être calculée dès le début
- ▶ Plus le magasin est petit, plus sa marge devra être grande pour arriver à l'équilibre, idem pour le producteur!
- ▶ Attention, la marge en grande distribution se calcule sur le PV et non sur le PA!



**PRIX  
JUSTE**

**POUR TOUS!**

# QUELLE POLITIQUE DE PRIX pour un produit local?

**Prix produit local > prix du marché**

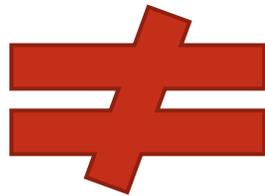
- ▶ Qualité plutôt que la quantité
- ▶ Démarche de « prix juste »
- ▶ Commerce équitable



**PRIX  
JUSTE  
POUR TOUS!**

**QUELLE POLITIQUE DE PRIX  
pour un produit local?**

**POSITIONNEMENT PRIX**



**SOUTIEN DES PRODUCTEURS  
& DETAILLANTS**

**CASSER LES PRIX TUE  
LES PRODUCTEURS & LES DETAILLANTS**



# CALCULER LA MARGE:

coté détaillant



**PRIX  
JUSTE**  
POUR TOUS!

Sur Prix d'achat (PA) Petits détaillants	Sur Prix conso (PC) Grande distribution
$10 \times 1,5 = 15$	$10 \times 1,5 = 15$
$15 \times 1,06 = 15,90 \text{ €}$	$15 \times 1,06 = 15,90 \text{ €}$
Marge:	Marge:
$15 - 10 = 5$	$15 - 10 = 5$
$5/10 = 50\%$	$5/15 = 33\%$

**PRIX  
JUSTE**

**POUR TOUS!**

# CALCULER LA MARGE:

sur le prix au consommateur (PC)



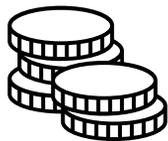
COEF	CALCUL	MARGE/ PA	MARGE/ PC
1,20	0,20/1 =	20%	16,67%
1,30	0,30/1 =	30%	23,08%
1,35	0,35/1 =	35%	25,93%
1,50	0,50/1 =	50%	33,33%
1,54	0,54/1 =	54%	35,06%
1,70	0,70/1 =	70%	41,18%
1,90	0,90/1 =	90%	47,37%
2	1/1 =	100%	50%



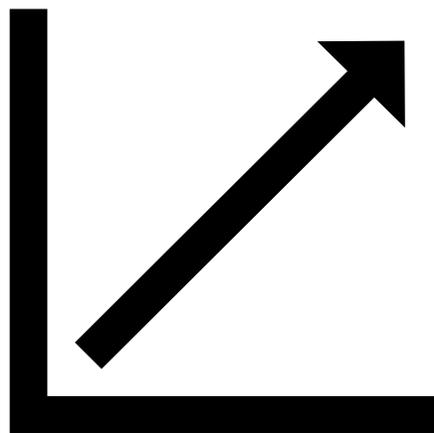
**PRIX  
JUSTE  
POUR TOUS!**

# QUELLE MARGE

pour le détaillant?



**MARGE**



**MOTIVATION**



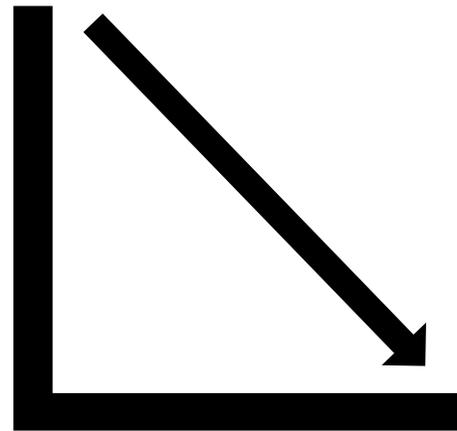
**PRIX  
JUSTE  
POUR TOUS!**

# QUELLE MARGE

pour le détaillant?



**MARGE**



$M^2$

**TAILLE MAGASIN**



# PRIX JUSTE

POUR TOUS!



## QUELLE MARGE

pour le détaillant?



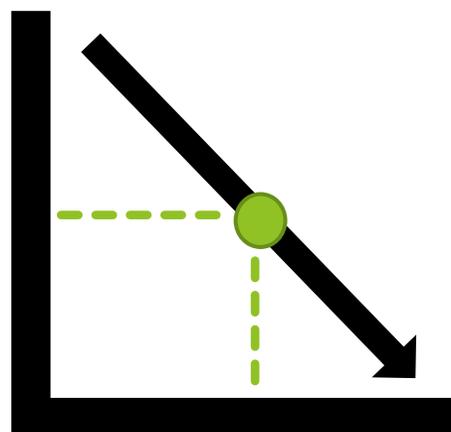
MARGE

x 1,54



35%

COMMENT  
LES PETITS PRODUCTEURS  
PEUVENT SOUTENIR LES  
PETITS DÉTAILLANTS?

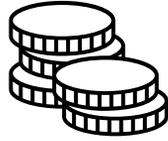


LES PETITS DÉTAILLANTS  
VEULENT SOUTENIR LES  
PETITS PRODUCTEURS

M<sup>2</sup>

TAILLE MAGASIN

**PRIX  
JUSTE**  
POUR TOUS!



# QUELLE MARGE

pour le détaillant?

**MARGE PEUT VARIER EN FONCTION DE:**

- ▶ DLC
- ▶ ACCEPTABILITE DU MARCHE
- ▶ REPRISE DES INVENDUS
- ▶ VOLUME DE VENTE
- ▶ VALEUR DE DIFFERENTIATION DU PRODUIT
- ▶ POSITIONNEMENT PRIX DU MAGASIN
- ▶ LONGUEUR DU CIRCUIT, ETC.



**PRIX  
JUSTE**

**POUR TOUS!**

# QUELLE MARGE DE LIBERTE

pour le producteur face à un indépendant sous enseigne?

**LE PRODUCTEUR RESTE TOTALEMENT LIBRE**

- ▶ Peut-on m'imposer un prix de vente?
- ▶ Peut-on m'imposer une RFA?
- ▶ Peut-on m'imposer des quantités?
- ▶ Peut-on m'imposer conditions de paiements?

**NON! TOUT EST NEGOCIABLE**

**SOUTIENT DES RELATIONS EQUITABLES  
ET ETHIQUES ENTRE LES FRANCHISES  
-INDEPENDANTS ET LES PRODUCTEURS**



# QUELLE POLITIQUE DE PRIX?



**PRIX  
JUSTE**  
POUR TOUS!



**VENTE  
DIRECTE**

**5€/kg**



**VENTE  
MAGASIN**

**5€/kg**

**JE VENDS AU MEME PRIX QUE MON CLIENT LE DETAILLANT**



# éthique



## Producteur

## Détaillant

- ▶ Une relation commerciale basée sur le respect mutuel, on part sur le même pied d'égalité
- ▶ Avec quels magasins décident-on de travailler dans une même zone de chalandise? Evitons de mettre les magasins en concurrence.
- ▶ Que vendons-nous? Authenticité des produits belges, belges à quel point, quid des ingrédients?
- ▶ Engageons-nous à respecter les normes haccp et AFSCA? Sans quoi nous pourrions mettre à mal l'image du point de vente.

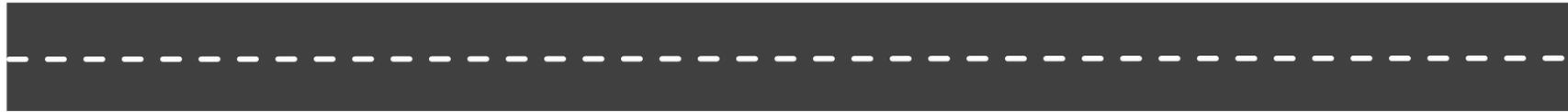
- ▶ Une relation commerciale basée sur le respect mutuel, on part sur le même pied d'égalité
- ▶ A quel producteur donnons-nous l'exclusivité? Evitons de mettre les producteurs en concurrence?
- ▶ Mise en avant des produits locaux, quelle priorité donnons-nous à ces producteurs en magasin?
- ▶ Engageons-nous à respecter les normes haccp et AFSCA? Sans quoi nous pourrions mettre à mal l'image du producteur.





# QUELLE POLITIQUE COMMERCIALE?

éthique



**VAIS-JE METTRE MES CLIENTS DETAILLANTS EN CONCURRENCE?**



*éthique*

# QUELLE POLITIQUE COMMERCIALE?



**VAIS-JE METTRE MES PRODUCTEURS EN CONCURRENCE?**



éthique

# QUELLE POLITIQUE COMMERCIALE?

LOCAL FIRST



ethique

# AUTHENTICITE DE VOS PRODUITS?



## ORIGINE & TRANSPARENCE?



**EST-CE ENCORE LOCAL  
SI 90% DES POMMES  
VIENNENT DE POLOGNE?**



# CONCLUSION



Producteurs



Détaillants

*éthique*



SOUTIENNENT LE DEVELOPPEMENT DES  
RELATIONS COMMERCIALES ENTRE PETITS  
PRODUCTEURS ET DETAILLANTS  
INDEPENDANTS BASE SUR UN MODELE DE  
COMMERCE **ETHIQUE ET ÉQUITABLE.**





MERCI!

