



www.produitici.fr le plus court chemin vers les producteurs agricoles avec CAVAC

DISTRIBUTEUR

ENTREPRISE
CAVAC

Chiffre d'Affaires (2017) :

Effectif (2017) :

Pays (siège social) :
France

Site internet :

<https://www.produitici.fr/>

Contact:

Christophe MENORET

c.menoret@terredeviande.coop

06.70.88.49.12



Pour en savoir plus

<https://www.coop-cavac.fr/actualites/produit-ici-le-plus-court-chemin-entre-producteurs-et-consommateurs/>

CONTEXTE

La vente directe séduit de plus en plus les consommateurs, à la recherche d'authenticité et de traçabilité. Acheter local est plus que jamais dans l'air du temps : le client d'aujourd'hui souhaite donner du sens à sa façon de consommer. Néanmoins, dans la réalité, il n'est pas toujours simple pour lui de savoir à qui s'adresser pour trouver les producteurs de sa région. Pour les producteurs, se pose la problématique de visibilité et de comment capter ces nouveaux clients.

Le groupe Cavac est un groupe coopératif, implanté en Vendée, Deux-Sèvres et sur les départements limitrophes. Au travers de ses activités qui se déploient sur 120 sites, le groupe contribue à l'économie, à l'emploi et au dynamisme territorial.

A travers le site internet « Produit ici », CAVAC propose des outils aux producteurs leur permettant de se lancer ou de développer leur activité de vente directe.

OBJECTIF(S)

- Apporter de la visibilité sur internet aux producteurs en vente directe
- Leur permettre de fidéliser et recruter de nouveaux clients
- Proposer une offre peu onéreuse pour les producteurs et gratuite pour les internautes



DÉMARCHE

Début 2016, des éleveurs des groupements Cavac ont exprimé leur souhait de **gagner en visibilité et de toucher de nouveaux consommateurs par la vente directe**. De cette réflexion a découlé l'idée de créer un outil permettant d'aider les producteurs à développer leur propre réseau de vente directe via internet : le projet **Produit ici** était lancé !

Si pour les consommateurs faire une « recherche Google » est devenu une habitude, cela implique cependant que les sites des producteurs soient correctement créés et bien référencés. C'est donc là que Produit ici intervient, grâce à la **mise en place d'un mini-site internet dédié par producteur, au sein d'une plateforme commune.** »



DÉMARCHE (SUITE)

[Produit ici](#) permet ainsi une mise en relation simplifiée entre les internautes et de nombreux producteurs faisant de la vente directe : de nombreuses options de recherche permettent de cibler les producteurs par lieu, productions, dates de ventes etc.

Sur [Produit ici](#), les producteurs disposent d'outils simples permettant la mise en ligne de différents contenus, **sans connaissance technique nécessaire** (une matinée de formation suffit à la prise en main). Grâce à une interface d'administration dédiée, ceux-ci ont la main sur de nombreuses fonctionnalités : textes et photos pour décrire leur exploitation et savoir-faire, des options de calendriers pour **afficher les prochaines dates de ventes à la ferme**, un formulaire de contact dédié, des infos pratiques et enfin la possibilité de **mettre en ligne les produits vendus**.

Dans le cas d'une souscription « Premium », les producteurs peuvent même **prendre les réservations des internautes via le site**. Certains producteurs permettent même aux internautes de composer leurs colis de viande ou de légumes. La vente se termine à la date convenue, par le paiement le jour d'enlèvement des produits ([Produit ici n'est pas un intermédiaire financier](#)). Chaque internaute peut ainsi d'un clic visualiser les prochaines ventes et réserver les produits des producteurs de sa région.

FACTEUR(S) CLÉS DU SUCCÈS

- Visibilité des mini-sites producteurs plus importante que des sites internet individuels
- Choix offert au consommateur de composer son colis ou son panier lui-même
- Autonomie du producteur pour le suivi de ses réservations et la mise à jour de son site

CONTRIBUTION A LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE	BÉNÉFICES POUR LA FILIERE
<ul style="list-style-type: none">• Proposer une nouvelle alternative de vente aux producteurs.• Se démarquer des concurrents.• Mettre en place un circuit court sur l'ensemble des activités• Trouver de nouveaux débouchés (restauration, collectivité, CE, etc...)• Faire connaître les activités de productions au grand public	<ul style="list-style-type: none">• Diversifier les créneaux de ventes.• Valoriser le travail avec une approche globale de l'offre circuit-court• Apporter de la plus-value.• Favoriser le développement local, en faisant travailler des acteurs régionaux.• Se faire connaître aussi comme acteur en vente directe