



DIRECT MARKET, en direct du producteur

FOURNISSEUR

ENTREPRISE

DIRECT MARKET

Effectif : 5 (créée en 2018)

Pays (siège social) :
France

Site internet :
www.direct-market.fr

Contact:
Marc DOREL
07 81 51 11 34
contact@direct-market.fr

CONTEXTE

Les producteurs doivent commercialiser et livrer eux-mêmes leur production. Cela leur prend du temps et n'est pas leur cœur de métier. Ils n'ont plus confiance en la grande distribution pour une relation en direct. Ils sont donc peu présents en GSA.

La GSA représente +90% du marché alimentaire français. Les produits locaux n'y pèsent que 2%. Les ventes sont majoritairement des fruits et légumes. Les magasins n'ont plus la légitimité de promouvoir les produits locaux.

Le consommateur attend des garanties et veut des produits locaux de qualité. Il achète moins mais mieux. Il a perdu confiance dans les enseignes et les marques.

OBJECTIF(S)

- Producteur :
 - Pas de négociation de son prix,
 - Transférer ses charges vers la plateforme : commercialisation, logistique, facturation, paiement,
- Commerçant :
 - Maintenir sa performance économique
 - Apporter les garanties de traçabilité, qualité, transparence du prix => recréer la confiance,
- Consommateur :
 - Acheter en connaissance de cause, dans son magasin préféré



DÉMARCHE

Quel fonctionnement ?

DIRECT MARKET, en direct du producteur permet au commerçant de commander chez une multitude de producteurs sans négocier leurs prix ! DIRECT MARKET part collecter les produits chez les producteurs, prépare les commandes sur les entrepôts partenaires et les livre au pied des magasins.

DÉMARCHE (SUITE)

Les produits sont vendus dans des corners spécifiques où on apporte les garanties de distance au magasin, de qualité et de transparence du prix. On gère facturation et paiements en tant qu'agent certifié anti-blanchiment par l'ACPR ! Tout ça en 1 clic !

Quel Business model ?

Business model sur prix d'achat commerçant :

- Coût logistique variable et optimisé répercuté au réel env. 13%
- C.A producteur env. 77%
- C.A DIRECT MARKET env. 10%

Poids fruits et légumes locaux GSA :

- Actuel : 2%
- Cible DIRECT MARKET : 8%

Potentiel du marché des produits locaux en France = 20% part de marché = 40 milliards euros
Cible DIRECT MARKET à 5 ans = 1,5% du marché des produits locaux.

6 mois de test dans un Intermarché : cible initiale = 4000€ TTC / réalisé = 5000€ TTC de volume d'affaires par mois.

DIRECT MARKET est référencé chez AUCHAN et commence en novembre 2018 avec 10 supermarchés franciliens. Il est en cours de référencement chez CORA, MONOPRIX ET CARREFOUR.

Nous commençons par proposer 2 commandes par semaine. Notre objectif est de proposer aux magasins à 1 commande par jour.

Quelle visibilité en magasin ?

- Fiches producteurs : mise en avant de l'origine, de la traçabilité et des modes de productions,
- Etiquette prix : transparence du prix à toutes les étapes : prix producteur, frais de service DIRECT MARKET, coût logistique, marge du magasin,
- Kit PLV : chevalet, ronds suspensif, affiches producteur, bandeau cache palette,
- Mobilier modulable en bois recyclé : caisse, cubes, meuble 1 face/double face, réalisé par une entreprise de réinsertion

FACTEUR(S) CLÉS DU SUCCÈS

- Premier acteur de confiance sur l'amont du marché des circuits courts,
- Adhésion d'un nombre suffisant de producteurs,
- Adaptabilité du modèle à s'adapter à tous les producteurs, à tous les nouveaux modèles agricoles et à tous les commerçants

CONTRIBUTION A LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE	BÉNÉFICES POUR LA FILIERE
<ul style="list-style-type: none"> • Le commerçant <ul style="list-style-type: none"> ○ retrouve sa place d'acteur incontournable des circuits courts, ○ apporte une offre sur mesure à ses clients, ○ signe avec le producteur des contrats tripartites, • Le producteur <ul style="list-style-type: none"> ○ est demandeur des garanties, de la sécurité et du service, ○ peut faire évoluer ses méthodes de production 	<ul style="list-style-type: none"> • Le commerçant <ul style="list-style-type: none"> ○ retrouve sa place d'acteur incontournable des circuits courts, ○ apporte une offre sur mesure à ses clients, ○ signe avec le producteur des contrats tripartites, • Le producteur <ul style="list-style-type: none"> ○ est demandeur des garanties, de la sécurité et du service, ○ peut faire évoluer ses méthodes de production