



**20/05/25 - La Récolte Paysanne - Saint Girons (09)**

## **Améliorer l'achalandage d'un rayon FEL pour augmenter ses ventes & améliorer la gestion des stocks et conservation pour éviter les pertes – en point de vente collectif**

*Présents* : La Récolte Paysanne (Saint Girons, 09), Le Recantou (Toulouse, 31), Le Jardin des 7 Vallées (Massat, 09)

*Intervenant* : Jean-Christophe Grolleau, animateur maraichage-arboriculture GAB 65 et ancien responsable des rayons Fruits et Légumes (FEL) de 3 Biocoop à Tarbes de taille différentes pour un total de 2m€/an de CA. Contact : [jc.grolleau@gab65.com](mailto:jc.grolleau@gab65.com), 06 80 18 26 29

*Animatrice Bio Ariège-Garonne* : Eléonore Mahée, [eleonore.mahee@bio-occitanie.org](mailto:eleonore.mahee@bio-occitanie.org), 06 13 01 35 42

FEL = Fruits Et Légumes

### Sommaire

1.1. Problématiques des 3 magasins présents .....	2
1.2. Commerce du FEL en bio, psychologie de consommation, tendances et facteurs d'influence .....	2
1.3. Améliorer l'achalandage de FEL pour donner envie d'acheter et donc augmenter les ventes .....	2
Préambule .....	2
Conseils à suivre pour l'implantation et l'agencement du rayon FEL .....	3
Conseils d'entretien et tenue du rayon FEL au cours de la journée : être en vigilance permanente !.....	4
1.4. Améliorer la gestion quotidienne et hebdomadaire des stocks et conservation.....	4
1.5. Optimiser la conservation.....	6
1.6. Pour aller + loin .....	6

## 1.1. PROBLÉMATIQUES DES 3 MAGASINS PRÉSENTS

- Mauvaises conditions de stockage
- Chambre froide difficile d'accès
- Equipe salariée non formée pour gérer le stand FEL
- Faible fréquence de livraison → présence de FEL abîmés en rayon
- Manque de temps pour nettoyer suffisamment régulièrement le rayon et/ou la chambre froide
- Avoir un stand mieux achalandé et avec des produits plus frais.
- Forte différence de température entre chambre froide et magasin
- Présence de doublons de légumes entre ceux des producteurs locaux et ceux achetés en complément en plateforme.

## 1.2. COMMERCE DU FEL EN BIO, PSYCHOLOGIE DE CONSOMMATION, TENDANCES ET FACTEURS D'INFLUENCE

- Les prix en bio font parfois peur aux consommateurs mais actuellement le **rayon FEL bio est concurrentiel face au conventionnel** (+7,4% en fruits et +17,5 en légumes en 2024, source : Biolinéaires).
- **Pour un magasin de producteurs, l'exigence en termes de fraîcheur doit être exemplaire** et mieux que dans les magasins spécialisés, comme juste sorti du champ ou au marché !
- Les clients s'approvisionnent 1 à 2 fois / semaine en FEL.
- **Sur un total de produits alimentaires achetés, les FEL occupent une part de 10,9 % en valeur.**
- **Le rayon FEL est un des rayons les plus fréquentés, il faut lui prêter attention car il reflète l'image du point de vente.** C'est le rayon où mettre le plus de moyens humains.
- **20% des achats sont d'impulsion** (fraises, asperges, bottes, saisonnalité courte...) !
- Le client aime choisir par lui-même.
- C'est normal de faire fluctuer les prix en fonction de la saison sur certains produits (ex : courgettes, pdt) et le reste en prix fixes.
- La météo impacte les ventes.

## 1.3. AMÉLIORER L'ACHALANDAGE DE FEL POUR DONNER ENVIE D'ACHETER ET DONC AUGMENTER LES VENTES

### Préambule

Maintenir un rayon FEL « frais et bien achalandé », nécessite d'avoir un **personnel en nombre suffisant, formé** afin d'assurer une **vigilance constante**

Côté production, il y a nécessité de **travailler en amont avec les producteurs : planifier la production et avoir un outil commun de planification, travailler**

Rencontre Améliorer l'achalandage de FEL pour augmenter ses ventes & Améliorer la gestion des stocks et conservation pour éviter les pertes en point de vente collectif – 20/05/25

**ensemble les prix, s'entendre sur les jours de livraison** afin d'avoir un maximum de régularité dans l'approvisionnement.

## **Conseils à suivre pour l'implantation et l'agencement du rayon FEL**

- **Assurer la fluidité** de passage dans le rayon et **respecter le sens d'arrivée** client.
- 
- **Planter par famille et selon la saisonnalité :**
  - o Légumes : salades → crudités → légumes de saison et achats d'impulsion (ex : asperge, bottes) → légumes à cuisiner → PDT & condiments
  - o Fruits : début saison → achats d'impulsion (ex : fraises) → fin saison → bananes
  - o Alternier les produits à fort potentiel avec les produits exotiques
  - o Attention, on met beaucoup d'énergie sur les légumes mais ce sont les fruits qui font le plus de chiffres (60% vs 40%, avec pommes et bananes principalement).
- **Choisir les emplacements adaptés aux types de produits :** ce qui est vu a plus de chance d'être acheté !
  - o Produits sensibles à l'achat d'impulsion et en pic de production dans les « zones les + visibles » : tête de gondole, entrée de rayon, zone balance, milieu de rayon
  - o Produits à forte rotation (bananes, pdt, carotte, pommes) dans les « zones – visibles » : angles morts, accès difficile, fin de rayon
- **Avoir une organisation verticale :** petits volumes fragiles en haut, pondéreux en bas.
- **Contraster les couleurs** (opposés chromatiques) et alterner les formes.
- **Dynamiser les ventes par association :** pomme et jus de pomme, courge et soupe, fraises et crème fouettée... → permet de boucher les « trous » à absolument éviter !
- **Mettre en avant des produits début/fin de saison et des promotions** (max 15j, max -20%) sur des produits générateurs de CA, avec un effet de masse et prix lisible et dans des emplacements stratégiques (ex : tête de gondole).
- **Avoir une présentation ordonnée et propre facilitée par le type de contenants** (des caisses / cageots homogènes, caisses Sophissac).
- **Avoir un étiquetage toujours lisible et bien positionné**, indiquant l'origine (si possible la ferme), le bon prix et si le produit est AB. Le prix doit être simple (ex : 3,5€) pour le client et éviter les erreurs de caisse.
- **Vérifier le visuel et la qualité des produits et faire du réassort régulier**
- Présenter les aromatiques dans des vases (et changer l'eau régulièrement !)
- Arriver suffisamment tôt le matin pour que le rayon soit prêt à l'ouverture.

**Comment rendre le rayon plus attrayant ?** Faire déguster, Découper certains FEL, mettre en barquette, proposer des fiches recettes et affiches d'informations, ...

Ne pas hésiter à proposer un rayon FEL complémentaire devant le magasin avec les produits d'appel !

C'est par la pratique et les essais qu'on s'améliore alors essayez !

## **Conseils d'entretien et tenue du rayon FEL au cours de la journée : être en vigilance permanente !**

- **Arroser les légumes régulièrement** si besoin
  - o Abondamment sur les feuillages : salade, persil, jeunes pousses, fanes des bottes de carottes...
  - o Ne pas arroser les légumes racine de conservation comme les PDT, ail et oignon, cela pourrait les faire pourrir ou verdir.
- **Remettre en place les produits dérangés** par les clients.
- **Trier régulièrement** : feuilles fanées, produits abîmés.
- **Réalimenter pour maintenir un volume cohérent jusqu'en milieu d'après-midi** : avant chaque réassort, faire d'abord le tour du rayon pour préparer une liste => Cela permet de faire germer des idées d'agencement.
- **Limiter les rempotages en fin de journée** pour éviter les pertes.
- **Resserrer les produits** dans leurs emplacements (caisses par ex), pour leur donner un aspect marchand (ex : retourner les brocolis reposés à l'envers par le client...)
- **Jamais d'emplacement vide** ! => Proposer des ventes associées ou un élargissement de gamme.
- **Ne pas avoir peur de gaspiller en faisant de la rotation forte** toute la journée et en ayant un rayon déclassé car sinon le rayon en est pénalisé.
- **Rapporter les FEL en chambre froide le soir, sauf légumes secs et racines**
- Être attentif au stock de sachets.

## **1.4. AMÉLIORER LA GESTION QUOTIDIENNE ET HEBDOMADAIRE DES STOCKS ET CONSERVATION**

**Commande, centraliser et suivre les entrées/sorties :**

- Si pas de logiciel de caisse, mettre en place un tableau de stock simple (Excel, Google Sheets) mis à jour quotidiennement.
- Vérifier les dates de livraison et les intégrer dans le suivi.
- Ajuster les commandes en fonction des ventes réelles (utiliser les volumes vendus de la semaine précédente) et de la météo.
- Anticiper les baisses ou hausses de fréquentation : jours de marchés, vacances, événements locaux...

Rencontre Améliorer l'achalandage de FEL pour augmenter ses ventes & Améliorer la gestion des stocks et conservation pour éviter les pertes en point de vente collectif – 20/05/25

### **Suivi commercial du rayon :**

- Régulièrement, établir une liste des prix pour contrôler les marges et avoir une vision globale du rayon.
- Faire des tableaux de compensation de marge.
- Affichage des prix : veiller à des prix lisibles pour le consommateur (ex : .20, 50, .75, .95).
- Faire un tour à la concurrence, relever les prix du marché, suivre les collectes et synthèses de prix diffusées par les GABs.

### **Communication et travail avec les producteurs**

- S'informer des arrivages, fins de saison, surproductions... Anticiper au maximum pour éviter des conflits !
- En fin d'année et pour l'année N+1 :
  - Travailler la planification des volumes de chaque légume, mois par mois et pour l'année en novembre de l'année n-1 en attribuant un légume à 2-3 producteurs
  - Travailler les prix en utilisant des prix fixes pour les  $\frac{3}{4}$  des produits (simplification). N'utiliser des prix fluctuants que pour les légumes dont les prix fluctuent beaucoup selon la saison (PDT, courgette...)
- Informatiser au maximum (et appeler si le tableau n'est pas rempli)
- Envisager des promotions.

### **Agir sur la valorisation des invendus et des fins de série**

- Créer un coin déclassé, « petits prix » ou « à consommer rapidement », à alimenter et trier régulièrement.
- Transformer les produits abîmés en jus, soupes, conserves (si réglementation et moyens).
- Donner les invendus consommables à des associations locales.

### **Former et impliquer le personnel**

- Former les équipes à reconnaître les signes de maturité, de fatigue et de perte et savoir comment trier. Idéalement rédiger une fiche par produit. La méthodologie peut être co-construite mais doit être portée par une personne dédiée.
- Sensibiliser à la manipulation et au rangement des produits fragiles.
- Instaurer un brief quotidien ou hebdo sur les produits sensibles à écouler.
- Sensibiliser sur les produits et les producteurs pour avoir des salariés motivés à bien mettre en avant les produits bio locaux

### **Mettre en place un tableau de bord des pertes**

- Suivre les pertes par famille de produits, cause (conservation, casse, surstock, maturité...).
- Identifier les points d'amélioration et ajuster les pratiques.

## 1.5. OPTIMISER LA CONSERVATION

Elle se fait surtout par le travail en amont de bonne gestion des stocks et dès la livraison (ex : salades et légumes feuilles livrées dégoulinantes). Avoir une bonne organisation de la chambre froide facilite le quotidien.

### Séparer les produits selon leurs besoins :

- Par température et humidité : chambre froide 0-4°C pour les légumes feuilles et racines et les choux, espace tempéré pour les tomates, courges et pommes de terre (12-16°C).
- Par production d'éthylène : isoler les fruits climactériques (pommes, poires, tomates) des légumes et fruits sensibles (légumes racines et choux) car ils accélèrent le mûrissement et la sénescence des produits voisins.
- Isoler les pommes de terre des oignons et fruits.
- Si possible respecter les conditions idéales de luminosité

### Contrôler les chambres froides :

- Vérifier température et hygrométrie quotidiennement, ventilation...
- Nettoyer régulièrement : le sol quotidiennement, les parois tous les mois
- Ranger en respectant la rotation.
- Retirer les produits stagnants : ne pas s'acharner à vendre par peur de jeter !
- Éviter de surcharger les clayettes.

### Limiter les manipulations inutiles :

- Réduire les transferts de produits.
- Optimiser la présentation pour éviter de stocker trop de produits en rayon.
- Trier très régulièrement

## 1.6. POUR ALLER + LOIN

- [http://www.alain-moroni.fr/telechargement/btsmuc/Ressources/102-dynamiser\\_rayon\\_fruits\\_legumes.pdf](http://www.alain-moroni.fr/telechargement/btsmuc/Ressources/102-dynamiser_rayon_fruits_legumes.pdf)
- <https://www.interfel.com/wp-content/media/2022/07/df1354-agencement-point-de-vente-fruits-et-legumes.pdf>
- [https://a-p-c-t.fr/dauvers/fichiers/20220104\\_61d4770a930c6.pdf](https://a-p-c-t.fr/dauvers/fichiers/20220104_61d4770a930c6.pdf)
- <https://pbconseil.fr/wp-content/uploads/2022/01/Catalogue-FL.pdf>
- <https://www.interfel.com/wp-content/media/2022/07/df1349-theatralisation-offre-fruits-et-legumes.pdf>

D'une manière générale, pour aller plus loin, il y a le guide du CTIFL (payant) : "[le merchandising du rayon fruits et légumes](#)".

Rencontre Améliorer l'achalandage de FEL pour augmenter ses ventes & Améliorer la gestion des stocks et conservation pour éviter les pertes en point de vente collectif – 20/05/25

## Conservation optimale des fruits et légumes

Catégorie	Température idéale	Humidité (%)	Lumière	Position / Emplacement	Précautions particulières
Légumes racines (carottes, betteraves, radis, navets)	0-4°C	95%	Obscurité	En bac, à l'écart des fruits éthylène	Éviter dessèchement, conserver en sachets ou caisses fermées
Légumes feuilles (salades, épinards, blettes)	0-4°C	95-100%	Obscurité	Sur clayette aérée ou bac avec humidité	Sensibles à la déshydratation, éviter les surcharges
Choux (blanc, rouge, brocoli, chou-fleur)	0-4°C	95%	Faible lumière	Ensemble, à l'écart des fruits	Brocoli et chou-fleur très sensibles à l'éthylène
Fruits climactériques (pommes, poires, tomates, kiwis)	2-6°C (hors tomates : 12-14°C)	85-90%	Faible lumière	Séparer des légumes feuilles et racines	Émettent de l'éthylène : accélèrent la maturation des autres produits
Fruits non climactériques (fraises, agrumes, raisins)	2-6°C	90-95%	Obscurité	À part, idéalement en clayette ou bac aéré	Sensibles à l'éthylène et aux chocs
Courges, potimarrons	10-14°C	50-70%	Lumière diffuse	À l'abri de l'humidité, sur clayette	Ne pas mettre en chambre froide
Oignons, échalotes, ail	6-12°C	65-70%	Aéré et sec	Suspendus ou en clayette	Éviter humidité et éthylène
Pommes de terre	4-6°C (hors chambre : 8-12°C)	90-95%	Obscurité totale	Isolées des oignons et fruits	Éviter la lumière pour prévenir le verdissement