

## Les avantages – Synthèse

- ✓ **Maîtrise de la relation client** : l'entreprise Les Légumes du Marais bénéficie d'une clientèle fidèle et d'une image de proximité auprès de ses clients. La vente directe permet de poursuivre cette relation personnalisée et de construire l'offre de l'entreprise au plus près des besoins de ses clients. Elle permet à l'entreprise de conserver sa connaissance client, sans intermédiaire.
- ✓ **Maîtrise des coûts** : l'entreprise peine à conserver ses marges *via* la grande distribution. La vente directe permet de réduire les coûts de distribution et de conserver une marge de vente suffisante pour la rentabilité de la structure. Par ailleurs, les études sur la vente à domicile démontrent que le chiffre d'affaires du secteur est en plein essor avec une croissance du marché de 3,5 % en 2016.
- ✓ **Maîtrise de la force de vente** : les vendeurs pourront être formés dans la culture de l'entreprise.

Les Légumes du Marais fait preuve de rigueur dans la qualité de ses produits et de créativité en développant de nouveaux concepts tels que les ateliers de cuisine ou de sculpture de légumes. Cependant, la rentabilité est affectée par le mode de distribution *via* une centrale de la grande distribution, qui réduit les marges de l'entreprise. La vente directe de ses produits peut être un atout pour l'entreprise. Comment assurer la pérennité de l'entreprise grâce à la vente directe ? La vente directe permet non seulement d'améliorer la santé financière de l'entreprise, mais également de développer une relation client de qualité.

La distribution sous forme de vente directe permet de maîtriser les coûts de distribution de l'entreprise. La grande distribution exige des marges de plus en plus importantes, contraignant l'entreprise à réduire ses propres marges pour maintenir un prix public cible. Sans intermédiaire, l'entreprise fixe ses prix publics librement et conserve ses marges à son seul bénéfice. Étant donné la croissance du marché de la vente directe avec taux de 3,5 % en 2016, l'entreprise peut escompter une croissance de son chiffre d'affaires grâce à ce nouveau mode de distribution.

En outre, la force de vente peut être constituée de vendeurs indépendants plutôt que salariés, ne générant ainsi pas de frais de personnel importants (salaires et charges).

Par ailleurs, la vente directe permet de conserver les atouts de l'entreprise en matière de relation client. Les Légumes du Marais bénéficie d'une renommée très positive auprès de ses clients et d'une notoriété locale, basée sur la qualité des produits et de leur production et l'originalité de l'offre proposée. L'entreprise pourra ainsi véhiculer ses valeurs, liées au respect de l'environnement et à l'amour du terroir. Les ateliers organisés dans les locaux de l'entreprise créent une relation de proximité qui pourra être développée par les vendeurs auprès d'une clientèle élargie. Le contact personnalisé avec les clients permettra à l'entreprise de mieux connaître leurs besoins et leurs attentes et d'adapter l'offre en conséquence. À l'instar de nombreuses entreprises renommées telles que Panasonic ou Bonduelle, Les Légumes du Marais pourra maîtriser sa connaissance client.

La vente directe semble donc un mode de distribution particulièrement avantageux pour assurer la pérennité de l'entreprise.