

Présence en ligne : avec et sans site internet

*Andreas Bruun** – Dans cet article, vous trouverez quelques conseils utiles pour présenter votre exploitation sur internet afin qu'elle ne passe pas inaperçue.

Internet peut s'avérer une bénédiction pour ceux qui pratiquent la vente directe. Les fermes étant bien positionnées en ligne élargissent leur clientèle. Un nombre croissant de personnes, en particulier des citadins, cherchent des offres sur le web. Autrefois, ils se seraient munis de l'annuaire téléphonique et l'auraient par exemple ouvert à la lettre « E » pour « équitation ». Aujourd'hui, il suffit d'effectuer une recherche sur internet pour obtenir toutes les informations nécessaires en un clin d'œil. Pour les exploitations, la question est donc la suivante : comment apparaître à coup sûr parmi les résultats de cette recherche ?

La vente directe de produits et services est une branche intéressante de l'agriculture qui n'a cessé de croître au fil des dix dernières années. Actuellement, on estime que plus d'une exploitation sur cinq pratique une forme de vente directe (lid.ch). Cette tendance s'observe dans tous les domaines para-agricoles. Les exploitations sont toujours plus nombreuses à proposer divers produits, prestations ou activités.

Comment faire en sorte que les clients trouvent mes produits ?
Qu'il s'agisse de services, d'agrotourisme ou de produits de la ferme, le marketing ciblé est indispensable pour attirer

l'attention des clients. Les échoppes paysannes se trouvent souvent dans des endroits reculés et ne peuvent guère se reposer sur la clientèle de passage. Alors qu'on peut très bien vendre ses carottes au marché, les services requièrent une stratégie marketing différente.

Par le passé, il suffisait de renouveler annuellement son inscription dans le bottin téléphonique. De nos jours, les différents annuaires numériques compliquent quelque peu le processus. Quelle est la plateforme adéquate pour la vente directe agricole et comment s'assurer que l'on y trouve vos coordonnées ?

On estime que 90 % de tous les contenus médiatiques se consomment sur un écran. Il est donc fortement probable qu'une personne cherchant quelque chose de précis se tourne vers internet. Les entreprises à succès vont là où se trouve leur clientèle, c'est-à-dire sur le web.

En toute logique, seules les exploitations publiant leurs informations en ligne peuvent apparaître parmi les résultats d'une recherche. Il n'est pourtant pas indispensable de disposer de son propre site, bien que cela soit recommandé pour les grandes sociétés.

>> Trois conseils pour améliorer votre visibilité sur internet

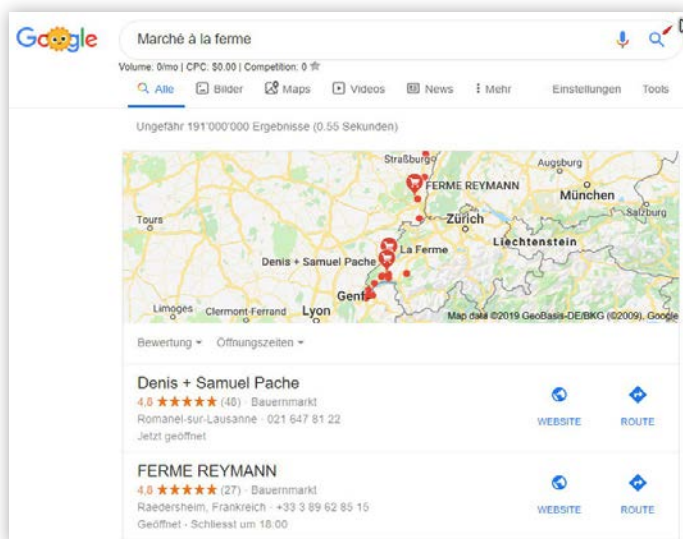
Conseil n° 1 Le plus important d'abord : enregistrez-vous chez Google !

Google est le moteur de recherche le plus utilisé et, par conséquent, le plus grand annuaire du monde. Vous pouvez enregistrer votre entreprise sur « Google My Business ».

Dans notre cas, lorsqu'un utilisateur tape par exemple « marché à la ferme » dans Google, les résultats s'affichent comme sur l'image.

Google montre en premier les entreprises qui, d'après ses critères, correspondent au mieux aux mots-clés choisis. Puis viennent les autres résultats. Par ailleurs, Google détecte automatiquement le lieu d'où proviennent la requête et, en toute logique, l'utilisateur et affiche donc d'abord les magasins les plus proches.

Astuce : fournissez le plus de détails possible sur les prestations et les produits que propose votre exploitation lorsque vous complétez votre inscription sur « Google My Business ». Elle sera ainsi mieux placée dans les résultats de recherche.



Quand on tape par exemple « marché à la ferme » sur Google, les résultats s'affichent ainsi.

* Andreas Bruun est le directeur de Hofmarketing (www.hofmarketing.ch), une agence de marketing et de design spécialisée dans la publicité des exploitations agricoles et des entreprises du secteur alimentaire. Il a créé la plateforme hofbox.com.

Conseil n° 2 Inscrivez-vous auprès des annuaires de vente directe

Inscrire votre exploitation sur diverses plateformes spécialisées élargit également vos perspectives de vente directe. Chaque profil créé augmente la probabilité que votre ferme figure parmi les résultats de recherche de clients potentiels.

a-la-ferme.ch : l'annuaire de l'USP

L'Union suisse des paysans (USP) gère a-la-ferme.ch, le plus grand répertoire agricole de ce type en Suisse. Tous les membres de l'organisation peuvent y enregistrer leur exploitation. Les personnes intéressées peuvent par exemple trouver sur ce portail les coordonnées et l'emplacement du magasin à la ferme le plus proche. De plus, l'USP met à disposition des informations et du matériel utiles, par exemple des emballages pouvant être utilisés pour la vente directe.

fermebourgeon.ch : annuaire pour les exploitations bio

Les fermes bio peuvent s'inscrire sur fermebourgeon.ch, un site très bien conçu.

myfarm.ch : annuaire détaillé pour les exploitations

Cette plateforme offre aux agriculteurs la possibilité de présenter en détail leurs produits et prestations, ce qui augmente les chances de recevoir une demande concrète.

vachemere.ch : annuaire pour la vente directe de produits Natura-Beef, Natura-Veal et SwissPrimGourmet

La liste de Vache mère Suisse répertorie les producteurs

Informations sur la ferme

Type d'exploitation

Exploitation individuelle

Type de production

Agriculture biologique

Langue principale

Français

Arrêt de transports publics

bus 41, arrêt "chemin des bois"

Cultures

Herbages, Céréales, Pommes de terre, Légumes, Maïs en grains

Autres cultures

Cardons argentés de Plainpalais

Exploitation d'estivage

Non

Attractions régionales

Marché à la ferme

Mardi : 7h30-12h30

Jeudi : 15h-19h

Samedi : 7h30-12h30

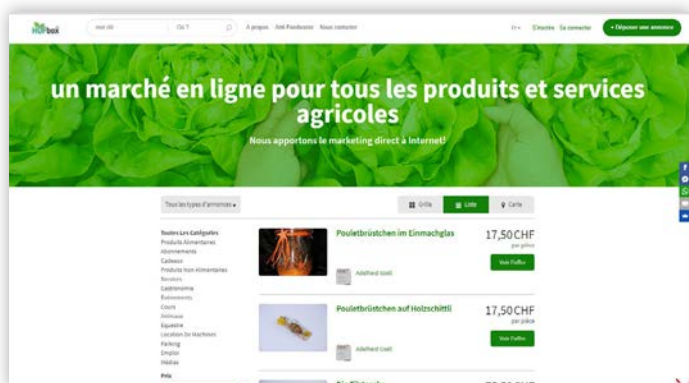
Tous les membres de l'Union suisse des paysans peuvent inscrire leur exploitation sur a-la-ferme.ch.

pratiquant la vente directe est, d'un point de vue technique, rudimentaire. Outre la version en ligne, un prospectus papier est distribué lors des foires et de la beef.ch.

swisswine.ch : annuaire pour les viticulteurs

Les exploitations viticoles peuvent s'inscrire sur la plateforme swisswine.ch.

Conseil n° 3 Les marchés en ligne



La particularité de hofbox.com est la possibilité pour le client de passer commande ou de réserver directement auprès de l'agriculteur.

Les marchés en ligne permettent aux fournisseurs de présenter leur offre en détail. Les clients potentiels peuvent y chercher des prestations et des produits très précis, communiquer directement avec le vendeur ainsi qu'acheter ou réserver directement sur le site. En bref, comme au marché. Ces plateformes présentent plusieurs avantages. Premièrement, elles offrent la plupart des fonctions d'une boutique en ligne classique. Deuxièmement, elles assurent une partie du marketing, car elles génèrent plus de trafic qu'un site individuel.

bauernhof-ferien.ch : plateforme de réservation d'hébergement

La plateforme de réservation bauernhof-ferien.ch, facile à utiliser, regroupe des offres d'agrotourisme. Les personnes intéressées peuvent consulter les disponibilités des hébergements et réserver les dates de leur choix.

anibis.ch :

petites annonces en ligne gratuites et contact direct

Chacun peut publier sa propre annonce sur ce portail gratuit en ligne. Ainsi, de nombreux propriétaires de chevaux s'en servent pour offrir ou chercher des boxes, une place de pension ou des chevaux. Si une offre vous intéresse, il suffit d'envoyer un message à son auteur.

hofbox.com :

marché avec annonces détaillées et achat direct

Sur cette plateforme en ligne gratuite, les exploitations agricoles peuvent non seulement créer leur profil et présenter

leurs activités, mais aussi inclure des liens vers leur site internet ou leurs pages sur les réseaux sociaux.

hofbox.com met l'accent sur le produit. Au lieu de chercher par exploitation, on procède par article ou par offre. On peut filtrer les résultats en précisant la localité.

La particularité de hofbox.com est la possibilité pour le client de passer commande ou de réserver directement auprès de l'agriculteur. On peut en outre opter pour un paiement par carte de crédit et transférer ainsi immédiatement le montant dû au fournisseur. Par ailleurs, les membres peuvent consulter des blogs offrant conseils et astuces pour améliorer leur présence en ligne.

Comparatif des plateformes

Le tableau suivant donne un aperçu comparatif des différents annuaires et portails.

	Contact	Exploitation	Offre	Chat	Vente	Réservation	Existe depuis*	Visiteurs par mois en milliers*	Prix
a-la-ferme.ch	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	> 10	5.1	Affiliation à l'USP
myfarm.ch	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	> 3	11	Affiliation
fermebourgeon.ch	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	> 4	4.2	Affiliation et certification bio
vachemere.ch	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	> 10	6.2	Affiliation
swisswine.ch	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	> 10	16.2	Affiliation
bauernhof-ferien.ch	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Oui	> 10	1.6	Affiliation
anibis.ch	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	> 8	1800	Gratuit
hofbox.com	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	< 1	1.6	Gratuit

*web.archive.org

*Source : estimation de semrush.com

Coopératives de vente sur internet

À l'époque, LANDI était plus ou moins la seule coopérative d'approvisionnement et de vente. Aujourd'hui, d'autres organisations similaires voient le jour sur internet. Parmi elles : flora.ch. Les exploitations qui en sont membres peuvent vendre leur viande bio sur ce site et bénéficier d'un soutien à la vente.

Autres possibilités

Grâce à internet, des modèles commerciaux différents de la vente directe et une nouvelle clientèle émergent. De nouveaux cybercommerçants s'approvisionnent directement auprès des fermes. Sur farmy.ch par exemple, un magasin en ligne relativement récent, tous les producteurs ont droit à un portrait détaillé.

Conclusion :

Il existe une multitude de manières d'assurer la présence de votre exploitation en ligne. En suivant les trois conseils concrets suivants, vous pourrez améliorer la visibilité de votre entreprise et constituer un réseau stratégique :

- Enregistrez votre entreprise sur « Google My Business » et présentez toutes les offres pertinentes en choisissant les mots-clés importants.
- Utilisez les annuaires spécialisés existants afin d'accroître le réseau de votre exploitation.
- Rédigez des offres concrètes sur les marchés en ligne pour recevoir des demandes directes d'achat ou de réservation. ■