

Fish All Days : livraison à domicile depuis le bateau de pêche

FLAG : Terre di Mare
Molfetta, Pouilles, Italie

Aperçu du projet

Fish All Days permet aux clients d'acheter du poisson frais directement depuis le bateau de pêche – ou de se le faire livrer à domicile. En combinant des campagnes éducatives et promotionnelles plus traditionnelles avec l'utilisation de nouvelles technologies et des médias sociaux, une entreprise de pêche de Molfetta a développé un réseau de clients fidèles.



Dal Mare alla Tavola

Pesce appena pescato, fresco e garantito
DIRETTAMENTE A CASA TUA.

L'entreprise de pêche familiale Facchini Pesca connaissait des difficultés à cause des prix trop bas qui lui étaient proposés à la criée locale. Au même moment, un projet de vente directe depuis le bateau, « [Fisch vom Kutter](#) », présenté lors d'une conférence FARNET, a fait prendre conscience au FLAG Terre di Mare que la vente directe au consommateur pouvait être une solution pour certains de ses bateaux de pêche locaux. Cette idée a convaincu Mimmo Facchini, en charge du travail administratif de son entreprise familiale (son frère pilote leur chalutier de 23 mètres), qui a développé sa propre version du projet de vente directe de poisson depuis le bateau, avec le soutien et les encouragements continus du FLAG.

Pour ce projet, il a fallu équiper le bateau familial pour pouvoir vendre le poisson directement au consommateur tout en respectant les règles d'hygiène et de sécurité, ainsi qu'aménager une camionnette pour pouvoir transporter le poisson en le gardant au froid. Il a ensuite fallu promouvoir le service de vente directe

de l'entreprise et sensibiliser les habitants aux bienfaits de la consommation de poisson local de qualité, dont l'origine peut être tracée, sur leur santé.

Parmi les activités promotionnelles, citons : l'organisation d'un événement éducatif « mode & poisson » ; la production de dépliants et de sets de table pour les restaurants ; la création d'une page Facebook reprenant des informations et le prix des poissons pêchés par Facchini Pesca ; et l'utilisation des médias sociaux pour impliquer les habitants de la région dans des discussions sur la qualité du poisson local et les différentes façons de le cuisiner. Les clients peuvent passer commande sur Facebook, par e-mail, téléphone, sms ou WhatsApp (minimum 3 kg et 1 kg par espèce) et le poisson est directement livré chez eux au retour du bateau. Mimmo et son fils livrent le poisson en personne et fournissent des informations sur les différentes sortes de poissons (où ils ont été capturés, combien de temps peuvent-ils être conservés sans être congelés, comment les nettoyer, comment les préparer...). Ils nouent ainsi une relation étroite avec leurs clients. Un site internet avec un outil de vente en ligne est également en cours de développement.

Enseignements clés

- › **Pertinence par rapport aux thèmes FARNET:** Valeur ajoutée pour les produits de la pêche, vente directe, innovation.
- › **Résultats:** En diversifiant ses activités de vente, l'entreprise de pêche Facchini Pesca a recréé un lien direct entre le pêcheur et le consommateur et a ainsi vu son chiffre d'affaires augmenter de 30 à 35 % grâce à la vente du poisson. Après 10 mois d'activité, Fish All Days livre déjà ses prises à une base de clients fidèles comprenant 60 ménages, dont certains vivent jusqu'à 100 km de son lieu de débarquement. L'entreprise livre aussi à six restaurants locaux et espère créer un nouvel emploi une fois qu'elle aura passé la barre des 100 clients.
- › **Transférabilité:** L'idée de ce projet est elle-même tirée d'un projet allemand de l'Axe 4 («Fisch vom Kutter») qui a été adapté au contexte de Molfetta et développé pour inclure des livraisons à domicile. La vente directe depuis le bateau de pêche – y compris la livraison à domicile – pourrait être transférée à de nombreuses zones de pêche européennes où les prix trop bas proposés à la criée nuisent à la rentabilité de l'activité de pêche locale. Les entreprises de pêche qui envisagent de se lancer dans la vente directe doivent prendre en compte la législation nationale et européenne en matière de vente directe et de sécurité alimentaire. Le FLAG peut leur apporter une aide précieuse à ce niveau. Il est également important que l'entreprise de pêche puisse compter sur une personne qui dispose des compétences et du temps nécessaires pour gérer la commercialisation et, le cas échéant, la distribution des prises.
- › **Commentaire final:** Le soutien du FLAG pour comprendre les obstacles juridiques et administratifs à la vente directe a été fondamental pour le développement de ce projet. En effet, lors d'un précédent projet, le FLAG avait publié un [guide de la vente directe](#), qui s'est révélé un outil précieux pour le développement de Fish All Days. Les facteurs de réussite du projet sont principalement le temps consacré à la gestion régulière et professionnelle des médias sociaux (Facebook, Twitter, Google plus, Linked-in, Pinterest, Instagram, Youtube et Vimeo) avec le soutien d'une agence professionnelle de marketing, ainsi que les contacts personnels entre les clients et un promoteur de projet dynamique et passionné. Le lien émotionnel qui s'est noué entre le producteur et les consommateurs est une garantie de la satisfaction et de la fidélité des clients, qui apprécient la qualité du produit et du service offert.

Coût total et contribution du FEP

Coût total du projet: 42 000 €

- › Financement propre : 42 000 €
- › Axe 4: animation et soutien au développement du projet

Informations sur le projet

Titre: Fish All Days

Durée: décembre 2013 – présent | **Date de l'étude de cas:** octobre 2014

Promoteur du projet:

Facchini Pesca s.a.s. | Domenico Facchini | domenicofacchini@ticali.it
+39 335 135 3410 | <https://www.facebook.com/FishallDays?fref=nf>

Coordonnées du FLAG

GAC Terre di Mare, Italie | Angelo Farinola
gacterredimare@libero.it | +39 0802146387
www.gacterredimare.net | [Fiche sur le FLAG Terre di Mare](#)

Éditeur: Commission européenne, direction générale des affaires maritimes et de la pêche, directeur général.

Décharge de responsabilité: La direction générale des affaires maritimes et de la pêche est responsable de la production de ce document mais pas de son contenu. Elle ne garantit pas l'exactitude des données.