

FORMATION AGRICOLE

Commercialisation en circuits courts

Durant 8 journées, nous allons (co)construire ce qui est utile et nécessaire à la création, au développement et à la pérennisation de votre activité sur le plan commercial. Une (dé)formation pour transformer l'agressivité, la violence du marketing, de la vente, de la communication en démarches respectueuses des autres et de soi. Le récit de votre activité est très important, tout comme les mots justes pour en parler. Nous travaillerons sur la communication de ce récit au travers de divers supports en passant par l'utilisation optimisée d'internet, des mails et des réseaux sociaux. Le tout à l'heure des circuits courts.

Vous serez 8 à 12 participant-e-s aux histoires, aux compétences, aux aspirations multiples et différentes, garantes des bénéfiques pratiques que vous retirerez de ce temps vécu ensemble. L'animation de ce cycle assurera l'émergence de l'intelligence collective du groupe et la co-création au service des attentes des uns, des unes et des autres. 5 volets intimement liés :

- **Volet 1 : Les Clés de la Commercialisation Paysanne** : Choisir vos options de commercialisation, les conforter et/ou les réorienter. / **une journée** /
- **Volet 2 : L'étude d'Utilité** : Elaborer un questionnaire efficace permettant de faire ressortir les caractéristiques positives de votre projet tout en ciblant les acteurs qui opèrent dans votre environnement. / **une journée** /
- **Volet 3 : Le juste prix, la communication et l'attitude qui l'accompagne** : Estimer le prix de vente juste, cohérent et appréhender comment le présenter. / **deux journées** /
- **Volet 4 : Aménagement de votre point de vente en cohérence avec qui vous êtes et ce que vous produisez** : Les points clés de la présentation de vos produits et services (à la ferme, sur marché, sur foire,...) / **une journée** /
- **Volet 5 : La boîte à outils de l'artisan tisseur de liens** : Contacts directs, foire, flyers, site internet,... Quels outils vous conviennent le mieux et comment les utiliser en fonction de vos objectifs ? / **deux journées** /
- **Témoignage d'une personne en activité** : De la préparation de son projet, de son installation à aujourd'hui. / **une journée** /

Détails en annexes

L'objectif : développer et pérenniser la commercialisation de votre production en circuits courts

En pratique

- **Pour qui ?** : Les **producteurs, employés agricoles et porteurs de projets**.
- **Quand et où ?** : 8 journées de 7,5 heures soit 60 heures de formation. 2 sessions de formation, au choix, sont prévues :

Décembre / A la **ferme de Vévy Wéron** : Vévy Wéron 15, 5100 Wépion.

**Mercredi 6/12, jeudi 7/12, vendredi 8/12, mercredi 13/12,
jeudi 14/12, vendredi 15/12, lundi 18/12 et mardi 19/12.**

- **Horaire** de journée de 9h à 17h avec une demi-heure de pause midi. Prévoir votre lunch pour la pause midi. Du co-voiturage peut être organisé avec les participants.
- **Formateur** : **Vincent Dethier** – Artisan tisseur de liens. Formateur en communication et commercialisation en circuits-courts.
- **Coûts ?** 1) **Frais d'inscription** : 80€ pour les membres / 160€ pour les non-membres* 2) **Assurance annuelle** de 8 euros (à payer une fois et valable pour toutes les formations en 2017)

• **Inscription** : via le formulaire en ligne disponible sur notre site :

>>> <http://lemap.be>



• **Plus d'infos ?** : Contactez johanne@lemap.be



Avec
le soutien de la



Wallonie



* Nous vous invitons donc à vous affilier au MAP-EPI asbl pour profiter du tarif réduit. Pour devenir membre, versez 20 euros de cotisation sur le compte BE03 7320 0817 0784 avec en communication « cotisation + Nom + Prénom » et envoyer un mail à l'adresse pauline@lemap.be pour signaler votre adhésion (mentionnez votre adresse postale). Votre cotisation sera valable durant une année.

Annexes : les modules en détails

- **Volet I : Les Clés de la Commercialisation Paysanne** : Le marketing était à l'agrobusiness ce que la coopération, l'intelligence évolutive est aux paysans, aux paysannes. Le futur de la paysannerie comme de l'artisanat passe par divers types de commercialisation dont nous évoquerons les avantages, les limites mais aussi les aspects mythiques.

La coopération est le fil conducteur, elle sera le prisme au travers duquel nous regarderons les relations entre vous, vos produits, vos services et leurs usagers et la communauté au sens le plus large. Cette initiation vous aidera à choisir vos options de commercialisation, de les conforter voire de les réorienter. Résolument concrets, nous nous attacherons à l'esprit « Circuits Courts », au « comment faire » (les informations indispensables à recueillir, les bonnes questions à se poser, les outils et méthodes à utiliser, les approches et pistes d'actions à préconiser,...).

- **Volet II : L'étude d'Utilité** : Fort heureusement, vous n'êtes pas une grande entreprise. Il vous est néanmoins possible, utile et fortement conseillé de puiser dans les techniques de l'étude de marché. Vu ce qui nous anime, ne pas être à la merci du marché mais bien de produire de l'utile, l'étude de marché a été remodelée, transformée en étude d'utilité.

Que celle-ci soit quantitative ou qualitative, elle vous aidera à opérer des choix dans la phase de préparation. En pleine activité elle aidera à (re)centrer votre projet sur l'essentiel et sur ce qui est utile à votre communauté de soutien.

Elle facilitera l'identification des «acteurs en présence» et permettra de faire ressortir des caractéristiques plus ou moins positives de votre projet tout en communiquant avec les acteurs qui opèrent dans votre environnement («mangeurs, usagers de vos produits et services», «confrères, consœurs», «fournisseurs», « collectivités », « institutions », ...).

Pour ce faire, nous verrons comment élaborer un questionnaire efficace, en conscience de votre champ de compétences, de vos desiderata, de vos questionnements.

• **Volet III : Le juste prix, la communication et l'attitude qui l'accompagne** : Un paysan, une paysanne est un humain qui demande à « simplement vivre » ! C'est pour cela qu'au-delà de l'aspect prix de revient, il y a à penser, à estimer le prix de vente juste, cohérent et à appréhender comment le présenter, l'expliquer.

En étant la plus conséquente, la plus cohérente, la plus juste possible, votre démarche commerciale sera douce, non-violente, respectueuse. Ce sont là les garanties de succès. Elle participera à ce que vous vous sentiez bien, cohérent-e, centré-e, confiant-e. Lors de ce module, nous évoquerons les compétences et savoir-faire indispensables dont vous disposez et comment les activer.

La communication et l'attitude commerciale ne s'improvisent pas, c'est pourquoi nous utiliserons la dynamique du groupe des participants, de participantes en nous appuyant sur les compétences et expériences des uns, des unes et des autres pour vous aider à construire des relations de haute qualité et surtout durables.

• **Volet IV : Aménagement de votre point de vente en cohérence avec qui vous êtes et ce que vous produisez** : Un vent nouveau souffle sur les points de vente et les réseaux de commercialisation. Plus que jamais, ils sont des lieux de rencontres entre vos produits, vos services et vos « contacts », mais aussi rencontres des « contacts entre eux ». L'occasion de mettre en scène de nouvelles formes de relations.

C'est au regard de ces nouvelles tendances que nous listerons les points clés de la présentation de vos produits et services (à la ferme, sur marché, sur foire,...). Et ce, sous l'angle conceptuel, organisationnel et cohérent avec l'ensemble de votre projet.

Divers aspects seront abordés en vue de rendre votre offre lisible, d'ajuster la surface de vente à l'implication de vos contacts, de faciliter l'accessibilité, de communiquer sur vos activités, sur vos animations connexes,...



• **Volet V : La boîte à outils de l'artisan tisseur de liens** : Que vous soyez timides ou que vous ayez le contact facile, les relations humaines restent un point sensible, crucial quant à la pérennité de votre activité.

Identifier, communiquer, interpeller, négocier, conclure d'accord mais encore faut-il avoir de quoi faire. Il vous faudra des contacts, du réseau et ce, avec ou sans internet.

C'est ce dont nous allons nous occuper dans ce chapitre : tisser des liens.

Nous verrons, ensemble, quels outils vous conviennent le mieux, comment les utiliser en fonction de vos objectifs, de vos sensibilités.

Contacts directs, cartes de visite, marché paysan, foire, flyers, site internet, blog, liste de distribution (e-mailing), réseaux sociaux (Facebook, ...),...

Ces 2 jours vous nourriront de solutions concrètes, de petits trucs, d'astuces afin que votre réseau social soit un réseau de soutien, un réseau de coopération à la vie de votre projet.

Un vent nouveau souffle sur les points de vente et les réseaux de commercialisation. L'occasion de mettre en scène de nouvelles formes de relations.