Développer une stratégie commerciale efficiente en circuits courts

PUBLIC CIBLE

Paysan·es installé·es qui vendent ou souhaitent vendre en circuits courts ou qui souhaitent faire un bilan sur leur commercialisation actuelle ou en projet
Porteur·ses de projet bien avancé·es sur leur projet et qui s'installent prochainement

OBJECTIFS

Vous aider à faire le point sur votre stratégie, vos ventes, améliorer votre offre, choisir les bons circuits et construire un plan d'action efficace et réaliste.

- Identifier les attentes des consommateurs locaux et adapter votre offre pour créer de la valeur
- Optimiser votre stratégie commerciale pour gagner en efficience et sérénité
- Choisir les bons débouchés (vente directe, marchés, paniers, numérique…)
- Définir des prix justes et rémunérateurs
- Construire un argumentaire de vente percutant
- Mettre en place un plan d'actions concret et motivant
- Communiquer efficacement, y compris sur les réseaux sociaux

ENJEUX

La vente en circuits courts ne s'improvise pas, notamment dans un contexte difficile avec une croissance en berne et une concurrence croissante pour les producteurs bio (productions locales, magasins spécialisés, grande distribution, drives fermiers, …). Et cette concurrence peut exercer une pression sur leurs marges et/ou réduire leur clientèle. Même si les ventes semblent satisfaisantes, la pérennité de la ferme dépend de sa capacité à générer de la valeur ajoutée et à conserver une proposition de valeur supérieure au marché. Ainsi, pour permettre de dégager de la marge commerciale et donc des revenus pour le producteur, il est nécessaire de bâtir et optimiser une stratégie commerciale efficace et efficiente et de choisir les circuits de commercialisation adaptés. Cette formation a pour objectif de permettre aux productrices et producteurs commercialisant en circuits courts de dresser un bilan de leur commercialisation et d'optimiser leur stratégie commerciale via une méthodologie simple et concrète, pour mieux vivre de leur travail. Un focus particulier est porté sur Internet et les outils utilisables simplement par les producteurs

CONTENU

Séance 1 : visio 3h30
- Contexte des circuits courts et évolution des attentes consommateurs
- Identifier ses clients, leurs besoins, leurs freins à l'achat
- Atelier pitch : formuler une offre claire et pertinente
- Travail personnel entre séances : affiner son positionnement

Séances 2 et 3 : présentiel 7h
- Retour collectif sur les positionnements
- Objectifs commerciaux et priorités
- Politique de prix : marges, méthodes, cohérence marché
- Choix des circuits physiques et numériques

- Erreurs fréquentes en circuits courts
- Définir ses cibles, valoriser ses savoir-faire
- Atelier construction d'un argumentaire de vente
- Plan d'action commercial personnalisé : développement et fidélisation

Séance 4 : visio 3h30
- Plan de communication selon les débouchés
- Outils de communication physique et digitale
- Réseaux sociaux : usages simples et efficaces
- Intégration au plan d'actions + bilan de la formation

Séance 5 : visio 3h30
- Restitution des actions mises en œuvre
- Retours croisés entre pairs et ajustements
- Projection : faire évoluer son plan d'action
- Identification des besoins futurs en compétences

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel,distanciel

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Des temps courts, concrets et interactifs : ateliers en petits groupes, échanges d'expériences, outils numériques simples, plan d'action individualisé.
5 demi-journées (présentiel + visio) pour réfléchir, décider… et passer à l'action

MOYENS MATÉRIELS

Un document individuel d'application pratique est fourni et complété au fil de la formation par chaque stagiaire.
Un questionnaire de préparation est envoyé en amont de la formation (en ligne) pour amener les stagiaires à questionner leurs pratiques commerciales et permettre au formateur de connaître les activités.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Questionnaires en fin de formation

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE L'OF

Initiatives Paysannes
N° de déclaration d'activité d'organisme de formation : 31620187062
N° de SIRET : 40363228400028

RÉFÉRENCES QUALITÉ

qualicert

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
Initiatives Paysannes

DURÉE : 2.5 jour(s)
DATE LIMITE : 13/11/2026

MODALITÉS D'ACCÈS
Les conditions générales de vente sont disponibles en suivant ce chemin :
https://www.agriculturepaysanne.org/IMG/pdf/doc000_cg
Le règlement intérieur est disponible en suivant ce chemin :
https://www.agriculturepaysanne.org/IMG/pdf/doc00_regl

L'inscription vaut acceptation

TARIFS
Finançable par le fond de formation Vivea
Coût total de la formation: 877€ Prise en charge possible sous conditions par fonds extérieurs (AIF/France Travail, VIVEA, OCAPIAT), un reste à charge sera demandé. Nous consulter. (Une réduction de 10€ par jour de formation sur le reste à charge est appliquée pour les adhérents à l'association.)

ATTESTATION
Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS
Anne Brebion
a.brebion@initiatives-paysannes.fr
Initiatives Paysannes

NOTE : Auberge espagnole le midi de la journée en présentiel, ramener de quoi partager

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
16/11/2026	visio	William Mairesse, Haut les Courts
26/11/2026	à définir en fonction de la demande	William Mairesse, Haut les Courts
01/12/2026	visio	William Mairesse, Haut les Courts
14/12/2026	visio	William Mairesse, Haut les Courts

THÈMES

Réfléchir à ses pratiques

FINANCEURS

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation (Voir la fiche)