Mieux vendre en circuits courts

Bilan 2026 et perspectives 2027

PUBLIC CIBLE

Agriculteurs, agricultrices des Côtes d'Armor et départements limitrophes

OBJECTIFS

Analyser sa stratégie actuelle et ses points de blocage
Élaborer une proposition de valeur claire et différenciant
Décliner sa stratégie en produits, prix et circuits adaptés
Élaborer un plan d'action commercial concret et opérationnel
Savoir communiquer efficacement selon les débouchés
Adapter sa stratégie dans la durée pour rester agile

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 en circuits courts de dresser un bilan de leur commercialisation et d'optimiser leurs ventes 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.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

CONTENU

Séance 1 — 2 novembre (visio, 13h30–17h00)
Connaître son marché et ajuster sa proposition de valeur : contexte des circuits courts et évolution des attentes consommateurs, identification des clients et de leurs freins à l'achat, atelier pitch pour formuler une offre claire.

Séance 2 — 9 novembre (présentiel, Saint-Brieuc, 9h30–17h30)
Définir une stratégie commerciale réaliste et construire son plan d'actions commercial : retour sur les positionnements, politique de prix, choix des circuits physiques et numériques, identification des erreurs fréquentes en circuits courts, construction d'un argumentaire de vente et d'un plan d'action personnalisé.

Séance 3 — 16 novembre (visio, 13h30–17h00)
Communiquer efficacement selon les circuits : construire un plan de communication adapté aux débouchés, combiner communication physique et digitale, bonnes pratiques sur les réseaux sociaux, intégration au plan d'action.

Séance 4 — 14 décembre (visio, 13h30–17h00)
Mise en œuvre, retours et projection : bilan critique des actions commerciales engagées, retours croisés entre pairs, ajustement du plan d'action, identification des besoins de compétences complémentaires.

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel,distanciel

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ADEAR Côtes d'Armor

DURÉE : 2,5 jour(s)

DATE LIMITE : 19/10/2026

MODALITÉS D'ACCÈS
Pour réussir votre formation, notre organisme est en capacité d'adapter ses prestations aux éventuelles situations de handicap, temporaires ou permanentes. Merci de nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation.

TARIFS

Adhérent **45€/jour soit 112,50€ pour cette formation €**

Finançable par le fond de formation Vivea

ATTESTATION

Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS

Morgane Thominiaux
m.thominiaux@agriculturepaysanne22.fr
ADEAR Côtes d'Armor
Agriculture paysanne 22
8 rue des Champs de Pies
22000 Saint-Brieuc
Tel. 02.96.78.95.41

SATISFACTION : Nouvelle formation

NOTE : Repas tiré du sac

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Ateliers collectifs et co-développement, outils interactifs (Teams, Klaxoon), études de cas et exercices d'argumentaire, plan d'action individuel complété au fil des séances.

MOYENS MATÉRIELS

Salle, Paper-board, Vidéo projecteur, supports pédagogiques fournis.
Matériel à prévoir pour les séances en visio : un ordinateur et une connexion internet

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table d'auto-évaluation des acquis, tests des acquis lors des sessions visio, questionnaire de satisfaction en fin de formation.

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE L'OF

Agriculture Paysanne 22
N° organisme de formation : 53220533422
N° SIRET : 40 98 56 879 00039

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
02/11/2026	Visio	Formation : William Mairesse, Haut les Courts, formateur commercialisation circuits courts Animation : Morgane Thominiaux, animatrice installation transmission, Agriculture paysanne 22
09/11/2026	8 rue des champs de pies 22000 Côtes-d'Armor	Formation : William Mairesse, Haut les Courts, formateur commercialisation circuits courts Animation : Morgane Thominiaux, animatrice installation transmission, Agriculture paysanne 22
16/11/2026	Visio	Formation : William Mairesse, Haut les Courts, formateur commercialisation circuits courts Animation : Morgane Thominiaux, animatrice installation transmission, Agriculture paysanne 22
14/12/2026	Visio	Formation : William Mairesse, Haut les Courts, formateur commercialisation circuits courts Animation : Morgane Thominiaux, animatrice installation transmission, Agriculture paysanne 22

FINANCEURS

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