

Commercialiser en direct à la ferme

OBJECTIFS

- Connaître les spécificités de la vente à la ferme.
- Maîtriser la réglementation à respecter.
- Acquérir les bases pour aménager un point de vente attractif.

ENJEUX

La vente directe favorise le lien direct entre paysans et consommateurs. Dans le Gard, c'est d'ailleurs la modalité de circuits courts la plus répandue. Avant de vous lancer dans de la vente à la ferme, venez prendre connaissance des implications de l'ouverture de votre ferme au public, des règles à respecter mais aussi des moyens de vente les plus efficaces.

CONTENU

- Visite d'un point de vente à la ferme sur la base d'une grille d'observation (signalisation, abords, aménagement, mise en valeur des produits, étiquetage, hygiène, etc).
- Échange avec le-la producteur-trice et retour d'expériences : posez toutes vos questions !

Sur la base de la visite et des projets de chaque participant :

- Débriefing de l'étude de cas : point de vigilance et les essentiels à retenir
- Présentation des différentes modalités de vente à la ferme • Atouts et contraintes.
- Réglementation de la vente à la ferme.
- Déroulement de la vente et compétences-clés.
- Mettre en place un lieu attractif.

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR

FD CIVAM du Gard

DURÉE : 1 jour(s)

DATE LIMITE : 01/03/2020

TARIFS

Non agricole **140 €**

VIVEA **Gratuit**

Porteurs de projet non éligibles au Vivea, demandeurs d'emploi, salarié agricoles: nous contacter

ATTESTATION

Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS

Camille VILLAJOS

villajos@civamgard.fr

FD CIVAM du Gard

216 Chemin de campagne

30250

SOMMIERES

Tel. 04.66.77.11.12

N° d'organisme de formation :

91.30.00.40.930

NOTE : Apportez votre pique-nique !

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
À définir	216 Chemin de Campagne 30250 Gard	Kristel Moinet, auteure du livre «Vente directe et circuits courts» et animatrice au BioCIVAM 11

THÈMES

Commercialisation / circuits courts

Commercialisation

FINANCEURS

VIVEA