

Développer et optimiser les ventes en circuits courts

PUBLIC CIBLE

Paysan.ne.s et porteu.r.se.s de projet avec une stratégie de vente en circuits courts.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du marché
- Cibler une clientèle et connaître ses attentes
- Etablir une proposition de valeur pertinente
- Construire un plan de communication

ENJEUX

La vente de produits fermiers en circuits courts est difficile, notamment avec une concurrence établie pour les producteurs (magasins spécialisés, grande distribution, drives fermiers, autres productions locales, vente en ligne...). 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, physiques comme numériques.

Cette formation a pour objectif de permettre aux productrices et producteurs de dresser un bilan de leur commercialisation et d'optimiser leurs ventes via une méthodologie simple et concrète, pour mieux vivre de leur travail. Cela leur permettra alors de communiquer de manière pertinente auprès des clientèles ciblées.

PRÉ-REQUIS

Cette formation s'adresse particulièrement aux participant.e.s aux premières sessions de formation de février 2025. Elle est également ouverte aux paysan.ne.s déjà engagées dans la commercialisation en circuits courts et aux porteu.r.se.s de projet très avancé.e.s. dans leur projet d'installation.

CONTENU

- Où en sont les circuits courts bio et qui sont vos clients aujourd'hui
- Définir les priorités (qualité, local, lien direct) pour ne pas naviguer à vue
- Ce qui fait la force de votre ferme (savoir-faire, pratiques, histoire)
- Repérer les atouts et les points à renforcer (logistique, accueil, visibilité)
- Comprendre les attentes des clients, leurs motivations et leurs freins à l'achat
- Adapter ses produits et arguments à chaque type de clientèle
- Marchés, vente à la ferme, AMAP, réseaux sociaux locaux : sélectionner ceux qui vous ressemblent
- Intégrer la communication dans l'organisation quotidienne et l'ajuster au fil des retours

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

distanciel

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Outil collaboratif Klaxoon
- Cas concrets issus des participants et proposés par le formateur
- Exercice d'élaboration d'un plan d'action commercial individuel

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE L'OF

Initiatives Paysannes

N° de déclaration d'activité d'organisme de formation : 31620187062

RÉFÉRENCES QUALITÉ

qualicert

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR

Initiatives Paysannes

DURÉE : 0,5 jour(s)

DATE LIMITE : 08/01/2026

MODALITÉS D'ACCÈS

Les conditions générales de vente sont disponibles en suivant ce chemin :

https://www.agriculturepaysanne.org/IMG/pdf/doc000_cg.pdf

Le règlement intérieur est disponible en suivant ce chemin :

https://www.agriculturepaysanne.org/IMG/pdf/doc000_reg.pdf

L'inscription vaut acceptation

TARIFS

Adhérent	15 €
Non adhérent	20 €
Non agricole	75 €

Finançable par le fond de formation Vivea

ATTESTATION

Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS

Arthur Peijs

a.peijs@initiatives-paysannes.fr

Initiatives Paysannes

MENTIONS

Un aménagement personnalisé de la formation pour en améliorer son accessibilité peut être envisagé, contactez-nous directement.

Une autoévaluation sera réalisée et un certificat de réalisation sera délivré.

L'inscription vaut acceptation

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
12/01/2026	Visioconférence Zoom	William Mairesse, Consultant formateur Circuits courts et intervenant pour Haut les Courts.

THÈMES

Réfléchir à ses pratiques

FINANCEURS



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