

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

---

Dans un contexte de vente de plus en plus tendu, il est indispensable, lors d'une installation, et même tout au long de la vie d'une ferme en maraîchage diversifié, de bien construire sa stratégie de commercialisation et de la faire évoluer.

## **Une partie à distance**

A partir du 17/10/2022 : 8h de cours en ligne sur une plateforme de e-learning, afin de comprendre les enjeux d'une stratégie de commercialisation. Mettre en place une stratégie de commercialisation adaptée à sa production.

## **Une partie en présentiel : le 16/11/2022**

1 journée de terrain avec Thibault Dupont de la Ferme de Gobettes. Cette journée viendra compléter les apports théoriques par un échange avec Thibault Dupont, notamment sur la stratégie mise en place à la ferme des Gobettes mais aussi sur les autres stratégies possibles et sur les projets ou stratégies des apprenants. L'échange sera complété par une visite complète de la ferme.

**Modalités pédagogiques :** Mixte (inclue des temps de formation en ligne et en présentiel)

**Durée totale :** 15 heures

**Nombre de places :** 12 minimum - 15 maximum

# OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉES

---

Mettre en place une stratégie de commercialisation et de communication adaptée à sa production.

# CONTENU & DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

---

## **Cours en ligne : Stratégies de commercialisation en maraîchage diversifié**

**Modalité pédagogique :** **E-learning**

1. Introduction et objectifs

2. Quels avantages à travailler sa stratégie de commercialisation ?

- Les grandes pôles de la ferme
- Aider les nouveaux installés
- L'enjeux des ventes
- Déterminer les enjeux des ventes
- Accompagner le développement des ventes directes

- Éviter que les relations se dégradent

### 3. État des lieux de la commercialisation des fermes maraîchères diversifiées

- Le marché évolue
- Pendant ce temps, dans les fermes !
- La notion de prix de vente
- Apparition d'un nouveau métier
- Le maraîcher pilote d'une machine
- Deux approches du marché potentiel
- Autrement dit : se différencier
- Besoins d'images et besoins d'usage
- Le choix des consommateurs : exercice - correction
- Le positionnement prix : exercice - correction

### 4. Construisons une stratégie de commercialisation

- La typologie produit
- L'influence de la stratégie commerciale sur la gamme
- Quelle gamme dois-je présenter ?
- Analyse de la gamme de produits
- Un exemple concret : marché costamoricain
- Quel prix pour quel panier ? Exercice - correction
- L'efficience
- L'approche produit et prix
- Qu'est ce qu'un client
- Méthodologie : schéma global

### 5. Faisons un premier bilan

- Définir sa stratégie commerciale
- Typologie de ventes
- Exercice

### 6. Les différents circuits de commercialisation

- Le marché de plein vent
- La vente à la ferme
- La vente en paniers
- La vente en magasin spécialisé
- La restauration commerciale
- La restauration collective
- Le collectif de producteur
- La vente dématérialisée

Bilan

## **Cours en ligne : Mettre en place un étal de marché attractif**

**Modalité pédagogique : E-learning**

1. L'importance d'un bel étal de marché

- Introduction
- Pourquoi améliorer son étal de marché ?
- L'acte d'achat : exercice et correction
- A quoi ressemble votre étal ?

2. L'agencement de l'étal

- Les différents types d'étalage (caisses et vrac)
- Exercice et correction
- Le positionnement des produits
- Couleurs et harmonie
- Le regroupement produit
- Éclairage
- Exercice et correction
- L'identification producteur
- Étiquetage
- Exercice
- Comment rendre plus attractif votre étal ?

3. Un exemple concret : Présentation d'un magasin à la ferme (GAEC Biotaupe)

## **Présentiel : Stratégie commerciale et communication**

**Modalité pédagogique : Présentiel**

Programme de la journée à venir.

---

## **FORMATEUR**

### **Thibault Dupont**

Thibault Dupont est maraîcher en MSV depuis 2018 à la Ferme des Gobettes à St Sylvestre de Cormeilles.

---

## **PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS**

Cette formation s'adresse à tous les maraîchers, les porteurs de projets, les techniciens et les conseillers en maraîchage qui sont intéressés par le développement stratégique de la commercialisation des fermes en maraîchage diversifié.

Cette formation est réalisée en toute ou partie à distance. Les participants doivent avoir à leur disposition les outils pour se connecter à Internet et réaliser la formation, notamment une connexion internet adéquate.

*Pour tous les autres publics intéressés, merci de nous contacter pour vérifier avec vous la cohérence et la faisabilité de votre projet avec les objectifs de formation.*

### **Personne à mobilité réduite (PMR) ou en situation de handicap (PSH)**

Il est très vivement conseillé de nous contacter avant toute inscription car nos formations comportent très fréquemment une pratique « Terrain » (ex. visite de fermes) et cette séquence peut être inaccessible en fonction du handicap.

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

---

Les acquis des participants à la formation sont évalués tout au long de la formation via diverses modalités d'évaluation : quizz et questionnaires en ligne, exercices pédagogiques en cours de formation, questionnaire d'évaluation en fin de formation, travaux pratiques.

Une attestation de formation validant les acquis des participants est délivrée en fin de formation.

