



Public visé :

Producteurs/Transformateurs en vente directe, personnes en charge de la vente des produits.

Prérequis : Comprendre, parler et écrire le français.

Objectifs :

- Appréhender les différents circuits de distribution possibles
- Découvrir les contraintes stratégiques, techniques & réglementaires de chaque réseau

Méthodes et moyens pédagogiques : *alternance de sessions théoriques et pratiques*

- Support visuel et trame pédagogique remis au stagiaire
- Analyse individuelle par un professionnel : accompagnement de chaque stagiaire dans la (re)définition de sa stratégie de distribution

JOUR 1 (7H)

TOUR DE TABLE – ETAT DES LIEUX (1H-1H30)

Chaque participant prend la parole pour se présenter, présenter son activité et sa production, ses réseaux de distribution et les outils de communication liés, ainsi que les raisons de ses choix. Une fiche récapitulative sera remise à chaque participant.

PANORAMA DES DIFFERENTS CIRCUITS DE DISTRIBUTION (5H30|6H – 30min par circuit)

Fonctionnement, avantages et inconvénients, contraintes spécifiques (volume, qualité, logistique...), exemples couple marque/produit.

1. Vente directe à la ferme et sur les marchés, distributeurs automatiques
2. E-commerce, drive, plateforme de livraison type *Potager City, Com3Pom*
3. Communautés d'achat direct aux producteurs locaux : *AMAP, La Ruche qui dit Oui...*
4. Magasins de producteurs, magasins coopératifs

[Pause déjeuner]

5. Magasins spécialisés bio (MSB)
6. Grande Distribution (GMS)
7. Grossistes, MIN...
8. Industriels agroalimentaires
9. RHD, restauration collective



JOUR 2 (7H)

1. CONSTRUIRE SA STRATEGIE DE DISTRIBUTION (3H)

- Critères à prendre en compte & questions à se poser
- Méthodologie à suivre
- Erreurs à éviter, illustration avec des exemples

[Pause déjeuner]

2. ANALYSE INDIVIDUELLE (4H) (≈ 30min par stagiaire)

Reprise des éléments de réponse fournis au tour de table du JOUR 1, échange avec les participants sur leurs perspectives d'évolution suite aux éléments présentés.

>/ BILAN DE LA FORMATION ET DES ACQUIS



Durée : 2 jours, soit 2 x 7h.



8 stagiaires maximum



Intervenants :



DUBOUIL Jean Pierre, responsable de l'agence de communication Com'Sud.

Email : comsud@com-sud.com - Tél : 06.07.64.61.40



GERAUD Rebecca, ingénieure agroalimentaire, chargée de projet chez Com'Sud.

Email : rebecca@comsud.fr - Tél : 06.37.26.15.37



Tarif : à définir, prise en charge possible par votre OPCA.

www.comsud.fr