



Public concerné

Porteurs de projet en agriculture. Département de l'Ain



Durée

2 jour(s) / 14h



Lieux / dates

Du 13/03/2025 au 20/03/2025 > Chambre d'agriculture - Bourg-en-Bresse

Responsables de stage :

Françoise CORTEY

Contacts :

Isabelle MUGNIER

Du 09/10/2025 au 16/10/2025 > Chambre d'agriculture - Bourg-en-Bresse

Responsables de stage :

Jean-Baptiste LAFFORGUE

Contacts :

Isabelle MUGNIER

FORMATION

Vendre en circuits courts - Certicréa



Présentation

des axes de réflexion pour le projet :

- Réglementation : Quelles réglementations dois-je respecter ?
 - Aspects économiques et commerciaux : Quels débouchés pour mes produits ? Quelle rentabilité ?
 - Humain : Quel temps y consacrer ? Suis-je formé ? Quels impacts en termes de main d'œuvre ?
 - Aspects techniques : Quels enjeux techniques ?
- Rappel des différents types de circuits courts avec leurs avantages et inconvénients.

Présentation des différentes réglementations concernées :

- Hygiène/Sanitaire
- Commerciale/Vente (dont achat revente)
- Etiquetage
- Signalétique
- Urbanisme, irrigation
- ERP
- Droit du travail

Caractéristiques des réglementations en fonction des produits, des services, des modes de commercialisation, des circuits, des volumes...

Définition de l'activité agricole sous différents aspects : juridique, fiscal, social. Les textes de référence correspondants (Loi d'orientation agricole, affiliation MSA, code des impôts...). Les conséquences sur l'exploitation suivant la nature agricole ou non des activités pour ces différents aspects.

Qu'est ce que l'étude de marché? A quoi va-t-elle servir? Quelles sont les principales étapes? De quoi a-t-on besoin pour la réaliser? Introduction sur les éléments clés de définition de sa stratégie commerciale à partir de l'analyse du marché : positionnement 4P (prix, produit, distribution, promotion).

Définir son offre. Qu'est ce que je propose (services, produits, gammes...)?

Grands principes de méthodologie : Comment analyser le marché global, quelles informations rechercher, où les trouver?

Clientèle : définition de la zone de chalandise, présentation des outils nécessaires à son étude (INSEE...), l'enquête consommateur (outils, méthodes...).

Concurrence : comment identifier les concurrents, quelles informations récolter, comment les compiler ? Comment se comparer (forces, faiblesses, différenciation...)?

Contact - Inscription

Accéder au formulaire en scannant ce QRcode

