

Commercialisation



Commercialiser les produits de ma ferme auprès des restaurateurs



Public :

Paysans et paysannes installés, porteurs et porteuses de projet.

Pré-requis : Aucun.

Objectif pédagogique :

Construire une stratégie de communication pour démarcher les restaurateurs.

Définir les attentes des restaurateurs.

Identifier les différents modes de commercialisation auprès des restaurateurs.

Date : lundi 18 décembre 2017

Horaires : de 9h00 à 17h00.

Lieu : Maison des Paysans, Orgon

Intervenants : Nicolas Borde (maraîcher), François Borel (chevrier), L'auberge du Castellas (restaurant), Plateforme Paysanne Locale.

Mode de validation :

Une attestation de présence sera délivrée.

Paysan(ne)s et porteurs(ses) de projet formez-vous !

Vous souhaitez diversifier vos circuits de commercialisation ?

La vente aux restaurateurs vous intéresse ? Vous ne savez pas comment approcher cette clientèle ? Vous vous posez des questions sur le fonctionnement de cette clientèle particulière (régularité, quantité) ?

PROGRAMME

Cette formation est composée de témoignages qui permettront d'apporter les éléments nécessaires pour avoir une vision globale de la commercialisation aux restaurateurs :

- **L'auberge du Castellas** (La Roque d'Anthéron) : restaurant qui se fournit en grande partie auprès des producteurs locaux.

- **La Plateforme Paysanne Locale** : collecte, transport et livraison de produits issus de l'agriculture du territoire, en direction des commerçants et des restaurateurs indépendants, ainsi que de la restauration collective de Marseille et de sa région.

- **François Borel** (chevrier) et **Nicolas Borde** (maraîcher) : vente de la production aux restaurateurs.

✿ La vente aux restaurateurs via un **intermédiaire** qui peut être une plateforme (système de collecte, transport et livraison des produits aux restaurateurs) :

- comprendre les enjeux de la vente aux plateformes (prix, livraison, communication, relationnel),

✿ **Stratégie de communication** afin de démarcher au mieux les restaurateurs : savoir présenter son produit (support de communication), posture de vente et clés relationnelles, définir les attentes

des restaurateurs afin d'adapter au mieux l'approche de cette clientèle.

✿ Quelle **type de relation** et quelle **organisation** à mettre en place ? :

- gestion de l'approvisionnement (livraison, quantités, régularité),
- définir/négocier les prix avec le restaurateur (comment aborder la notion de "prix juste"),
- organisation de la production/calendrier du restaurant

Inscrivez-vous auprès de **l'ADEAR 13** au **04.90.55.17.86** ou **contact@adear13.com**

Nos formations ont un coût de 175€/jour. Les agriculteurs (chef d'exploitation, cotisant solidaire, conjoint collaborateur, aide familial), et les personnes en démarche d'installation munies d'une attestation délivrée par le PAI sont pris en charges par le Vivéa et y ont **gratuitement accès**

