

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 : 10 décembre 2019

Horaires : de 9h00 à 17h00.

Lieu : Maison des Paysans, Orgon

Intervenants : Nicolas Borde (maraîcher), François Borel (chevrier), L'auberge du Castellias (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 Castellias** (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 140€/jour. Les agriculteurs (chef d'exploitation, cotisant solidaire, conjoint collaborateur, aide familial), et les personnes en démarche d'installation dans le cadre d'un PPP sont pris en charges par le Vivéa.