

# Créer sa ferme en circuit court : réussir sa transformation, sa commercialisation et sa communication

Construisez une activité agricole viable en maîtrisant transformation, vente et communication



## OBJECTIFS

- Identifier tous les types de transformation des matières premières alimentaires
- Connaître les 10 étapes clés de la création d'un laboratoire de transformation à la ferme
- Connaître les différentes règles sanitaire et d'étiquetage en circuit court
- Découvrir les 6 étapes d'une vente réussie
- Savoir mettre en valeur ses produits par l'analyse sensorielle
- Définir les volumes de production et la gamme de produits à vendre
- Savoir fixer ses prix de vente
- Connaître l'utilité de chaque circuit de vente
- Savoir réaliser une étude de marché
- Découvrir la notion de positionnement et savoir l'appliquer pour sa ferme
- Savoir comment choisir les outils de communication en fonction de ses circuits de vente

## PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

## DURÉE

- 15 heures 45

## PROGRAMME

1. Les différentes transformations des matières premières alimentaires

2. Réussir une vente en 6 étapes

3. Savoir parler de ses produits grâce à la dégustation

4. Valider sa stratégie commerciale en réalisant une étude de marché

5. Trouver de nouveaux clients : quels outils de communication utiliser



# Programme détaillé

## 1. Les différentes transformations des matières premières alimentaires

• Introduction : généralités sur la transformation et la conservation	4 min
• Fruits et légumes	11 min
• Viandes	4 min
• Poissons	3 min
• Laits	2 min
• Céréales et légumineuses	3 min
• Quiz	32 min
• Déshydratation et séchage	2 min
• Congélation et surgélation	2 min
• Mise sous-vide	4 min
• Conditionnement sous atmosphère protectrice	2 min
• Pickles	1 min
• Lactofermentation	2 min
• Salage et fumage à froid	3 min
• Quiz	14 min
• Traitement thermique inférieur à 100°C - fumage à chaud	2 min
• Traitement thermique inférieur à 100°C - Pasteurisation	5 min
• Traitement thermique supérieur à 100°C - stérilisation	4 min
• Traitement thermique supérieur à 100°C - confitures et pâtes de fruits	2 min
• Traitement thermique supérieur à 100°C - purée de fruits	3 min
• Traitement thermique supérieur à 100°C - jus	5 min
• Quiz	13 min
• Laboratoire fermier - des objectifs au cahier des charges	11 min
• Laboratoire fermier - réalisation du chantier et démarrage	5 min
• Laboratoire fermier - exemple concret	7 min
• Investissements et matériels	5 min
• Charges fixes et variables	3 min
• Plan de maîtrise sanitaire (PMS) et paquet hygiène	4 min
• HACCP	9 min
• Agrément sanitaire	3 min
• Étiquetage	5 min
• Conclusion	1 min
• Quiz	9 min

## 2. Réussir une vente en 6 étapes

• Introduction	2 min
• Bien se préparer - Pourquoi	10 min
• Bien se préparer - Comment	5 min
• Assurer la phase d'accueil	4 min
• Partir à la découverte des attentes	4 min
• Présenter efficacement le produit - Introduction	5 min
• Présenter efficacement le produit - méthode CAP	3 min
• Présenter efficacement le produit - méthode SONCAS	11 min
• Mise en application - SONCAS	5 min
• Les objections - Origine et nature	6 min
• Mise en application - nature des objections	3 min
• Les objections - tactiques de réponses	4 min
• Clore la vente	9 min
• Mise en application - faire confirmer l'achat	4 min
• Trois clés en plus pour réussir une vente	5 min
• Quiz	25 min

### 3. Savoir parler de ses produits grâce à la dégustation

• Introduction qu'est-ce que le goût	2 min
• La gustation	5 min
• L'olfaction	7 min
• Les sensations trigéminales	6 min
• Entraînement N°1 - Les ingrédients	1 min
• Entraînement N°1	9 min
• Quiz	9 min
• Les mécanismes de la gustation	7 min
• Les mécanismes de l'olfaction	3 min
• La construction d'une image multisensorielle	2 min
• La somesthésie	4 min
• Entraînement N°2	3 min
• Quiz	10 min
• Qu'est-ce que l'analyse sensorielle	4 min
• A quoi sert de déguster	3 min
• Pourquoi s'entraîner	5 min
• Les règles de dégustation	4 min
• Méthodologie de dégustation	5 min
• Entraînement N°3 - Liste des ingrédients	1 min
• Entraînement N°3	6 min
• Quiz	8 min
• Pourquoi et comment mettre en valeur ses produits ?	7 min
• Mode d'emploi pour faire déguster ses produits	6 min
• Entraînement N°4 - liste des ingrédients	1 min
• Entraînement N°4	7 min
• Quiz	6 min
• Dégustation fruits transformés	16 min
• Analyse sensorielle des fruits transformés	10 min
• Dégustation de vins blanc	10 min
• Analyse sensorielle des vins	7 min
• Dégustation fromages de vache et de chèvre	14 min
• Analyse sensorielle des fromages	9 min
• Quiz	9 min

### 4. Valider sa stratégie commerciale en réalisant une étude de marché

• Introduction formation étude de marché	4 min
• Quels liens entre la stratégie commerciale et l'étude de marché	8 min
• Calculer les volumes de production à vendre	14 min
• Quiz	3 min
• Choisir les produits de sa gamme	7 min
• Influence de la gamme sur le chiffre d'affaires	6 min
• Calculer la marge brute par produit	4 min
• Réaliser des fiches recettes	7 min
• Quiz	4 min
• Fixer un prix de vente	13 min
• Calculer un coût de production	10 min
• Exemple de calcul de coût de production élevage	12 min
• Mesurer la différence entre circuits long et court	5 min
• Les valeurs immatérielles	7 min
• Influence du prix sur la marge brute	6 min
• Quiz	13 min
• Trouver les circuits de vente et les clients	3 min
• Vente directe individuelle	23 min
• Vente directe collective	17 min
• Vente aux intermédiaires	18 min
• Mesurer l'efficacité des circuits de vente	9 min
• Quiz	15 min
• Tableau de synthèse - intro	1 min
• Tableau : transformation lait	3 min
• Tableau : maraichage diversifié	9 min
• Tableau : autres productions végétales	2 min
• Tableau : élevage de porcs	3 min
• Tableau en élevage bovin	6 min
• Faire le relevé de l'offre existante	8 min
• Etudiez votre zone de chalandise	8 min
• Réaliser des enquêtes qualitatives	13 min
• Inspirez-vous de vos pairs	6 min
• Adaptez votre stratégie commerciale	1 min
• Quel rendu pour mon étude de marché ?	3 min
• Conclusion formation étude de marché	2 min
• Quiz	10 min

## 5. Trouver de nouveaux clients : quels outils de communication utiliser

• Notion de positionnement - produits de consommation courante	12 min
• Notion de positionnement - exemple agricole	3 min
• Les 3 outils du positionnement	5 min
• Construire votre propre positionnement	12 min
• Quiz	9 min
• Introduction les outils de communication physiques	2 min
• Bouche a oreille	3 min
• Etiquettes produits	5 min
• Flyers affiches cartes de visite	13 min
• Enseignes pré-enseignes SIL	6 min
• Portes ouvertes et visites de ferme	5 min
• équipements stand	5 min
• Objets publicitaires	2 min
• Réseaux de producteurs et territoire	4 min
• Journaux radios locaux	2 min
• Quiz	6 min
• Introduction outils virtuels	1 min
• sites internet	14 min
• Page google my business	5 min
• Vidéos	8 min
• QR code	2 min
• Facebook	8 min
• Instagram	2 min
• fichier clients et newsletter	5 min
• Vous !	2 min
• Quiz	10 min
• Choix des outils de communication	8 min
• Conclusion	1 min