



FORMATION « PARTICULARITÉS DES DIFFÉRENTS CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE PROXIMITÉ »

Organisée par le CEGA et le MAPAQ

**Journée 1
28 novembre 2017**

Accueil : 8h30

Début : 8h45

Fin : 16h30

1. INTRODUCTION À LA MISE EN MARCHÉ DE PROXIMITÉ

Par Sophie Laughea, M.Sc. agroéconomie, MAPAQ

- Qu'est-ce que la mise en marché de proximité?
 - Différencier circuits courts, vente directe et mise en marché de proximité
 - Quelques exemples et nouvelles tendances
- Pourquoi parler de mise en marché de proximité?
 - Point de vue du MAPAQ
 - État de situation et statistiques
 - Engouement chez les consommateurs et dans les médias
 - Impact et contribution de la mise en marché de proximité
- Quels sont les acteurs et les outils disponibles?
 - Territoriaux (MRC, MAPAQ, SADC, etc.)
 - Sectoriels (AMPQ, Équiterre, CAPÉ, UPA, etc.)

2. PRÉSENTATION DE DIFFÉRENTS RÉSEAUX DE COMMERCIALISATION

Par Patricia Claveau agr., consultante

- Le portrait des différents types de commercialisation en circuit court
 - Mode de fonctionnement
 - Avantages et inconvénients
 - Conditions d'implantation
 - Facteurs clés de succès
 - Enjeux et opportunités
 - Capsules de témoignages



CEGA
Centre d'expertise en gestion agricole

3. VENTES AUX ÉPICERIES ET AUX RESTAURANTS : SPÉCIFICITÉS, STRATÉGIES ET PROFIT

Par Gilles La Roche, consultant, Les Productions La Roche

- Qui sont les intervenants des industries du service alimentaire et du détail ?
 - Opter pour la livraison directe ou via le circuit de distributeurs ?
 - Programmes de mise en marché des distributeurs
 - Étapes à suivre pour introduire les marchés
 - Utiliser un courtier ou avoir sa propre force de ventes ?
 - Calculer les coûts de revient et comment connaître son seuil de rentabilité
 - Comment élaborer et calculer les listes de prix selon les marchés
 - Erreurs souvent commises par les entreprises en matière de mise en marché
-



**FORMATION « PARTICULARITÉS DES DIFFÉRENTS CIRCUITS DE
COMMERCIALISATION DE PROXIMITÉ »**

Organisée par le CEGA et le MAPAQ

**Journée 2
29 novembre 2017**

Accueil : 8h30 Début : 8h45 Fin : 16h30

1. TÉMOIGNAGE : LA MISE EN MARCHÉ RÉINVENTÉE, DE LA FERME À VOTRE PORTE

Par Valérie Houle, Ferme des Hautes Terres

2. LA STRATÉGIE MARKETING

Par Patricia Claveau agr., consultante

- Quelles questions abordées si on parle de circuits courts et de marketing ?
- Quels sont les marchés ciblés ? La clientèle cible, qui est-elle ?
- Comment aider votre client à s'y retrouver en marketing ?
- Les stratégies au niveau des produits à mettre en marché
- Les stratégies des lieux de ventes à privilégier
- Comment fixer les prix ?
- Quelles stratégies retenir pour la publicité et promotion ?
- L'analyse contextuelle, très importante pour développer le marketing
- Le montage d'un plan de commercialisation

3. TÉMOIGNAGE : LE MARKETING AU QUOTIDIEN DE LA FERME !

Par Josée Lanoie et Michèle Bourque, Ferme des Ormes

4. LE SERVICES-CONSEILS QUOI SAVOIR

Par Patricia Claveau agr., consultante

- Le rôle des différents intervenants
- Les retombées des services-conseils