

Titre du document : **Se professionnaliser à la vente en circuits courts en Massif Central**
[produits agroalimentaires fermiers]
Référentiel métier pour 6 formes de vente

Type de document : Guide, support méthodologique

Auteurs (textes) : A.P.A.B.A. (Association pour la Promotion de l'Agriculture Biologique en Aveyron)
CIVAM Semailles (Aveyron, Tarn et Garonne et Tarn)
A.P.F. 46 (Association des Producteurs Fermiers du Lot)
Fédération Départementale des CIVAM de l'Ardèche
Groupement Départemental des CIVAM de l'Aude
Groupement Départemental des CIVAM du Tarn
Fédération Régionale des CIVAM Auvergne
Fédération Régionale des CIVAM Midi-Pyrénées
Fédération Régionale des CIVAM Languedoc-Roussillon
Fédération Nationale des CIVAM

Résumé : Ce guide a été rédigé afin de faciliter la mise en place de formations permettant aux agriculteurs d'acquérir les compétences nécessaires au développement de pratiques de commercialisation en circuits courts (agroalimentaire fermier).

Les auteurs ont donc établi l'inventaire des compétences requises. Il s'agit d'une part de compétences transversales et, d'autre part, de compétences propres à chaque forme de vente (vente collective, vente par internet, boutique...). Le propos est illustré de nombreux exemples, en l'occurrence, des sessions de formation que les auteurs ont organisées au fil de leur parcours professionnel.

Date de publication : 2008

Nombre de pages : 43

Format : PDF – 1,16 Mo

Accès / diffusion : **en téléchargement** dans la rubrique « Espace documentaire »
du site www.fermiers-audois.fr

Observations : Ce guide constitue une partie de l'ensemble des productions du programme intitulé « Accompagnement des dynamiques territorialisées de commercialisation en circuits courts – Massif Central ». Ce programme a notamment bénéficié du soutien du Fonds National d'Aménagement et de Développement des Territoires, de la Région Languedoc-Roussillon, du Conseil Général de l'Aude...

Le sommaire est présenté en page 2.

... le sommaire ...

Introduction	p. 3
Glossaire des termes utilisés	p. 6
Les compétences transversales à la vente en circuits courts	p. 8
Les compétences spécifiques à la vente en individuel	p. 16
- La vente directe sur la ferme avec un local	
- La vente directe sur les marchés, foires et salons	
- L'agritourisme à la ferme	
Les compétences spécifiques à la vente collective	p. 28
- Compétences transversales à la vente collective	
- Compétences spécifiques à trois formes de vente collective	
- La vente par Internet	
- Les points de vente collectifs	
- La vente par paniers multiproduits	
Remerciements / partenaires	p. 42