



CHAMBRE
D'AGRICULTURE
RHÔNE-ALPES



A.V.E.C. Rhône-Alpes



CHAMBRE
D'AGRICULTURE
AIN



intermède

14 modules de formation pour accompagner les points de vente collectifs

Janvier 2009



PRÉFECTURE
DE LA RÉGION
RHÔNE-ALPES

Direction régionale
du travail, de l'emploi
et de la formation professionnelle



Fonds social européen



S O M M A I R E

Module M 1 : Construire un projet collectif	p 3
Module M 2 : Travailler ensemble au quotidien	p 5
Module M 3 : Gérer des salariés	p 7
Module M 4 : Définir le dimensionnement économique du PVC	p 9
Module M 5 : Faire des choix juridiques, fiscaux, sociaux... et respecter la législation	p 11
Module M 6 : Définir et mettre en œuvre l'organisation marchande du PVC	p 13
Module M 7 : Optimiser la logistique d'approvisionnement et la gestion des stocks	p 15
Module M 8 : Organiser le bureau et assurer l'exécution des tâches administratives	p 17
Module M 9 : Tenir la caisse, produire la comptabilité et assurer un suivi financier	p 19
Module M 10 : Respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité	p 21
Module M 11 : Promouvoir le point de vente et vendre ses produits	p 23
Module M 12 : Faire connaître le PVC dans son territoire	p 25
Module M 13 : Analyser l'activité du PVC et faire face à des changements d'organisation	p 27
Module M 14 : Assurer une veille et faire de la prospective	p 29

Pour utiliser au mieux ces modules, nous vous conseillons la lecture des pages du site :
<http://rhone-alpes.synagri.com> - menu : "Zoom sur..." - rubrique : "Ingénierie de formation : Points de Vente Collectifs"
qui présentent la manière dont ils ont été conçu et permettent notamment de mieux situer la formation dans l'aide
à la professionnalisation des points de vente.

Module M 1 : Construire un projet collectif

Questions clés

- Comment savoir si les membres du groupe sont sur la même longueur d'ondes ?
- Comment savoir si les personnes vont pouvoir travailler ensemble au quotidien ?
- Comment s'assurer que l'on a suffisamment d'objectifs partagés pour avancer ensemble efficacement ?
- Comment concilier objectif / intérêt individuel et objectif / intérêt collectif ?
- Comment définir et cadrer notre projet collectif ?

Intention pédagogique

- Aider les producteurs à repérer l'importance de se connaître le plus possible pour se comprendre... et gagner en efficacité et productivité
- Confirmer que le PVC est bien la réponse adaptée à chacun
- Aider les adhérents à reconnaître la nécessité de mettre à plat régulièrement les attentes de chacun pour construire le projet collectif
- Favoriser la réflexion sur les conditions d'une équipe efficace et d'un partage des responsabilités pour assurer la cohésion du projet collectif
- Faire repérer les différentes modalités de bonne entente en groupe
- Donner quelques outils et techniques de base pour favoriser l'efficacité de l'équipe et le partage des responsabilités
- Aider à faire prendre conscience de l'importance d'un règlement intérieur comme outil de concertation, étape essentielle de constitution d'un groupe et fil conducteur du projet collectif

→ **Créer les conditions pour que le groupe développe son autonomie et son efficacité pour travailler et vivre ensemble au quotidien**

Sous-modules	M 1.1 - Se connaître entre adhérents	M 1.2 - Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC	M 1.3 - Définir une organisation collective
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Décrire son exploitation, ses produits, ses atouts - Définir ses objectifs et attentes personnelles vis-à-vis du projet et repérer ceux de chaque adhérent - Enumérer et reconnaître les compétences et atouts de chacun 	<ul style="list-style-type: none"> - Apprécier la diversité des PVC existants et leurs expériences - Identifier les bases de fonctionnement d'un PVC - Mesurer les incidences potentielles du projet sur son exploitation. - Repérer les différentes modalités de travail en équipe favorisant la bonne entente - Détecter les éléments clés pour le partage des responsabilités dans un groupe - Identifier les rôles et points clé d'un règlement intérieur 	<ul style="list-style-type: none"> - Construire un projet collectif de PVC à partir des objectifs de chacun - Formaliser les valeurs et engagements du groupe par la rédaction du règlement intérieur - Vérifier que l'objectif fixé collectivement est compatible avec les objectifs individuels - Identifier les différentes tâches à assumer dans un PVC, les compétences requises pour chacune et celles présentes au sein du collectif - Répartir les tâches, les responsabilités, les permanences - Définir les règles de fonctionnement (règlement intérieur), les horaires d'ouverture (voir aussi module 4) et choisir le mode de « gouvernance » adapté au groupe

Sous-modules	M 1.1 - Se connaître entre adhérents		M 1.2 - Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC		M 1.3 - Définir une organisation collective	
Séquences et durée	- Se connaître et se reconnaître entre acteurs : qui sommes nous ? (présentations)	4,0 h	- Principes et fonctionnement d'un PVC (intervention du réseau AVEC Rhône-Alpes)	3,5 h	- Passer des objectifs individuels au projet collectif du PVC	7,0 h
	- Se connaître et se reconnaître entre acteurs : que voulons nous ? (objectifs individuels et attentes)	3,0 h	- Visite de PVC et échange avec des adhérents	3,5 h	- Définir et mettre en place une organisation collective pour le PVC	7,0 h
			- Incidences du PVC sur les exploitations agricoles	1,5 h	- Rédiger le règlement intérieur : outils, méthodes	3,5 h
			- Rôle et points clés du règlement intérieur (travail en équipe, autorité légitime, sanctions...)	2,0 h		
Stratégie pédagogique	- Présentation mutuelle ou croisée, tour de table, photolangage, questionnaire de présentation des exploitations et des producteurs... - Expression de ses objectifs individuels et de ses attentes		- Visites de PVC existants avec grille de questions élaborée par les stagiaires en amont (expériences variées et discussion avec des adhérents de PVC), analyse de leurs règlements intérieurs - Intervention d'AVEC Rhône-Alpes pour présenter le réseau et la particularité de ses membres (charte, cassette vidéo, annuaire...) - Apports théoriques sur les différents mécanismes de travail en équipe et les conditions d'une autorité légitime. Illustration par des exemples, témoignages et mise en situation pratique via des jeux de rôle (pailles, rivière amazonienne, etc.)		- Tour de table, échanges, questionnaires, écoute active - Analyse comparative des avantages et inconvénients de chaque mécanisme par rapport aux attentes du groupe - Présentation des grandes thématiques d'un règlement intérieur de PVC en vue de sa rédaction - Repérage collectif des points clefs à définir dans le futur du règlement intérieur du PVC	

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action. L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Jeux de rôle / exercices de simulation à réaliser durant la formation
- Repérage individuel puis collectif des atouts et contraintes des règlements intérieurs des PVC visités

Module M 1 : Construire un projet collectif

Module M 2 : Travailler ensemble au quotidien

Questions clés

- Comment conduire des réunions efficaces ?
- Comment prendre collectivement des décisions qui soient applicables par tous ?
- Comment définir des règles de vie ensemble et favoriser l'entente ?
- Comment prévenir les tensions et les conflits ? Comment les gérer lorsqu'ils apparaissent ?

Intention pédagogique

- Aider les producteurs à repérer l'importance d'une animation efficace pour la bonne conduite des réunions (lieu de régulation de la vie du PVC)
 - Donner des outils et techniques d'animation
Faire travailler la posture d'animation
 - Favoriser la réflexion sur les différentes modalités de prise de décision en groupe et leurs conséquences
 - Aider à faire comprendre l'importance d'une organisation collective définie, adaptée et partagée par tous
 - Sensibiliser à la prévention et à la gestion des conflits
 - Donner quelques outils et techniques de base pour favoriser des échanges constructifs au quotidien et éviter que des tensions se transforment en conflits
- **Créer les conditions pour que le groupe se régule et fonctionne de façon autonome, efficace et harmonieuse**

Sous-modules	M 2.1 Communiquer entre adhérents	M 2.2 Prendre des décisions collectivement	M 2.3 Prévenir et gérer les conflits
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les facteurs de réussite de la communication interne (écoute active, mode participatif, parler « avec », ne pas occulter les divergences, accepter et conjuguer les différences, critique constructive, oser se dire les choses,...) - Faire circuler l'information dans le PVC et se tenir informé (cahiers de liaison, panneaux, réunions, mails,...) - Préparer, organiser, animer une réunion, un groupe de travail ou une commission avec rigueur et efficacité - Synthétiser et conclure un débat - Formaliser les décisions prises 	<ul style="list-style-type: none"> - Définir ce qui se décide et où (réunion plénière, sous-groupe, commissions) - Repérer les différents processus de prise de décision collective et analyser leurs éventuelles conséquences (atouts et contraintes) - Elaborer une procédure qui permette de répondre de manière rigoureuse et précise à des objectifs donnés et qui sera applicable par tous et tout le temps - Choisir le mode de décision adapté à une situation donnée et organiser sa mise en place - Utiliser le vote à bon escient 	<ul style="list-style-type: none"> - S'exprimer de façon constructive (faire des propositions en tenant compte des besoins de chacun, dire les choses au bon moment, écouter les autres, y compris grâce à la communication non verbale et aux notions d'écoute active et d'empathie) - Repérer rapidement les situations conflictuelles - Identifier les sources potentielles de tensions et de conflits - Appliquer une régulation des tensions en utilisant une communication préventive et/ou d'autres outils de régulation - Détecter les situations de conflit nécessitant de faire appel à un tiers (médiation)

Sous-modules	M 2.1 Communiquer entre adhérents		M 2.2 Prendre des décisions collectivement		M 2.3 Prévenir et gérer les conflits	
Séquences et durée	- Les bases de la communication interne 3,5 h	3,5 h	- La prise de décision collective : principes, modalités, méthodes et outils 3,5 h	3,5 h	- Règles et principes indispensables pour une vie de groupe saine 3,5 h	3,5 h
	- Outils et méthodes de communication interne 3,5 h		- Définition et mise en place d'une procédure de prise de décision collective pour le PVC 3,5 h		- Techniques de régulation des tensions et de gestion des conflits 7,0 h	7,0 h
Stratégie pédagogique	<p>- Réunion, outil de régulation : analyse d'un cas type de réunion entre les adhérents d'un PVC pour pointer les dysfonctionnements et les marges de progrès</p> <p>- Organisation d'une séance collective de travail (commission, réunion mensuelle...) : apports théoriques sur l'organisation (ordre du jour, convocations, comptes rendus...) et sur les différents rôles à tenir lors d'une réunion (animateur, rapporteur...)</p> <p>- Techniques d'animation : apports théoriques (rôles et fonctions de l'animateur, comportements, répartition de la parole...) et « mises en situation » sur une réunion (jeux de rôle, animation d'une réunion pendant l'inter-session...)</p>		<p>- Les différents modes de prise de décision : apports théoriques et illustration avec des exemples issus de l'expérience de chaque stagiaire</p> <p>- Apport de méthodes et d'outils pour : l'analyse des activités du PVC et des missions des commissions existantes, l'analyse des compétences requises (sur la base de témoignages et de cas types préalablement visités), la détection des compétences présentes au sein des membres et la mise en parallèle pour la rédaction d'un récapitulatif « Qui fait quoi ? Compétences / Missions » .(pailles, rivière amazonienne, etc.)</p>		<p>- Les différentes techniques de régulation des tensions et gestion des conflits : initiation à la communication non violente, apports théoriques sur le travail de médiation et illustration avec des exemples, dont certains issus de l'expérience des stagiaires</p>	

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Exercice de « mise en situation » à réaliser en cours de formation
- Positionnement individuel par écrit avec des questions du type : « Citez trois indicateurs de réussite d'une réunion », « indiquez trois techniques permettant d'assurer un bon déroulement de réunion », « indiquez une situation dans laquelle il faudrait mieux faire appel à un médiateur »
Faire une mise en commun pour confronter les représentations et favoriser l'ancrage des acquis

Module M 2 : Travailler ensemble au quotidien

Module M 3 : Gérer des salariés

Questions clés

- Quels seraient les enjeux de l'embauche d'un salarié pour le point de vente collectif ?
- Quelles obligations un PVC doit-il respecter lorsqu'il emploie un salarié ?
Quelles sont les formalités administratives ?
- Comment créer et entretenir de bonnes relations avec ses salariés quand on est plusieurs patrons ?
- Comment motiver et responsabiliser les salariés ?

Intention pédagogique

- Permettre aux adhérents de mesurer les enjeux, les engagements et les incidences, pour le PVC et chacun d'entre eux, d'embaucher un salarié
 - Aider les producteurs à repérer l'importance d'une bonne gestion des salariés de PVC
 - Apporter des informations réglementaires et juridiques de base pour un recrutement des salariés dans les meilleures conditions possibles
 - Donner des techniques et outils de management
- **Créer les conditions pour qu'associés et salariés de PVC soient et restent à leur bonne place et dans leur rôle**

Sous-modules	M 3.1 - Définir le poste du "salarié de PVC" et le recruter		M 3.2 - S'adapter au droit du travail		M 3.3 - Manager le salarié du PVC	
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Créer / réadapter un poste de salarié de PVC : - Définir les besoins en main d'œuvre salariée au sein d'un PVC - Identifier les incidences de la présence d'un salarié - Définir le rôle et les missions d'un salarié de PVC - Créer une fiche de poste adaptée - Organiser un recrutement de salarié de PVC de façon efficace 		<ul style="list-style-type: none"> - Remplir ses obligations d'employeur et effectuer les formalités administratives relatives à l'emploi d'un salarié au sein d'un PVC : - Appliquer la réglementation et le droit du travail sur le PVC - Définir le salaire, réaliser les déclarations (embauche, fiscales, sociales), gérer les formalités administratives (affichage obligatoire, congés, visite médicale, arrêts maladie...) en lien avec un salarié - Identifier la convention collective requise - Rédiger un contrat de travail - Apprécier le besoin de solliciter de façon opportune un juriste ou un avocat social 		<ul style="list-style-type: none"> - Organiser le travail d'un salarié et effectuer le management au quotidien : - Organiser et planifier le travail d'un salarié de PVC (emploi du temps, responsabilités, fonctionnement pratique...) - Repérer les facteurs clé de réussite du management d'un salarié dans un PVC - Préparer et pratiquer un entretien annuel d'évaluation - Former, motiver et faire évoluer un salarié - Créer une relation saine entre salarié de PVC et producteurs et la maintenir 	
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - Un poste de salarié au sein du PVC ? : besoins, opportunités et menaces 	1,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Réglementation et droit du travail : théorie sur le cas du salarié de PVC 	2,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation concrète et planification du travail d'un salarié sur le PVC 	3,5 h
	<ul style="list-style-type: none"> - La fiche de poste d'un salarié de PVC : missions, tâches concrètes et prévision 	2,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Réglementation et droit du travail : mise en pratique sur le cas du salarié de PVC 	2,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Les bases du management d'un salarié de PVC 	7,0 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Le recrutement d'un salarié de PVC : déroulement, méthodes et outils 	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Le contrat de travail 	3,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Optimisez le relationnel entre producteurs et salarié d'un PVC 	3,5 h

Sous-modules	M 3.1 - Définir le poste du "salarié de PVC" et le recruter	M 3.2 - S'adapter au droit du travail	M 3.3 - Manager le salarié du PVC
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques et rencontres ou témoignages de PVC fonctionnant avec des salariés pour aider les producteurs à repérer les enjeux, atouts et contraintes liées à la présence d'un salarié dans le PVC - Elaboration d'un outil « grille des activités et compétences » pour que le groupe définisse les compétences recherchées. Travaux en petits groupes puis confrontation des productions de chacun - Elaboration et présentation de documents types (fiche de poste, planning de permanences) et mise en situations fictives pour initier les producteurs à la définition d'un poste et au recrutement d'un salarié de PVC Travaux en petits groupes puis confrontation des productions de chacun 	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques et présentation de trames d'outils sur les obligations de l'employeur et les formalités administratives à mettre en place sur le PVC dans le cas de l'emploi d'un salarié - Apports théoriques et présentation de modèles de contrats de travail pour sensibiliser les producteurs au droit du travail : différents types de contrats de travail, législation régissant les relations de travail, droit disciplinaire (sanctions, licenciement...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Temps de repérage des éléments qui favorisent l'implication et la motivation du salarié en s'appuyant sur l'expérience des participants puis sur des jeux de rôles - Apports théoriques, outils/méthodes et retours d'expériences sur les points suivants : détermination d'objectifs, négociation de moyens, planification et répartition des tâches, organisation et suivi de la délégation, contrôle et pilotage de l'activité, prise de décision, circulation de l'information, plan d'action individuel sur l'organisation du travail, tableau d'organisation de l'activité des salariés afin d'initier les producteurs à l'organisation et la gestion du travail des salariés - Apports théoriques, outils/méthodes, retours d'expériences et exercices de mise en situation sur l'entretien annuel d'évaluation (organisation, conduite et construction d'une grille d'évaluation), la fiche de délégation,... afin d'initier les producteurs au management des salariés,...

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Evaluation par le formateur, en fin de formation, de fiches de poste qui auront été réalisées par les stagiaires eux-mêmes dans le cadre d'un exercice en sous-groupe
- Petit QCM individuel écrit avec des questions de base sur le droit du travail adaptées au contexte des PVC puis mise en commun des réponses et recadrage par l'intervenant
- Valorisation des jeux de rôles réalisés par les stagiaires sur les situations de management

Module M 3 : Gérer des salariés

Module M 4 : Définir le dimensionnement économique du PVC

Questions clés

- Quel est le potentiel client en rapport avec la zone de chalandise ?
- Pourquoi et comment faire une étude de marché ?
- Comment chiffrer et évaluer la faisabilité du projet sur le plan commercial ?
- Pourquoi et comment réaliser une étude de faisabilité économique ?
- Comment estimer les volumes de produits qui seront écoulés et donc ceux à produire ?

Intention pédagogique

- Aider les producteurs à repérer l'importance et la complémentarité des 2 études de faisabilité économique et commerciale
- Les inviter à être acteurs de leurs études (faire et non faire faire) pour mieux s'en approprier les résultats
- Sensibiliser les producteurs aux méthodes de prévisions chiffrées
- Leurs donner des méthodes pour les rendre acteurs de ces études chiffrées
- Leurs donner des repères pour quantifier les volumes de productions nécessaires au PVC et établir des liens avec les objectifs et les capacités de production de chacun

→ **Faire connaître les leviers influant sur le résultat prévisionnel**

Sous-modules	M 4.1 - Déterminer la faisabilité commerciale du projet	M 4.2 - Définir les produits et volumes nécessaires au PVC	M 4.3 - S'assurer de la faisabilité économique du projet
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminer l'opportunité et la faisabilité commerciale du PVC en mesurant et estimant le potentiel du marché : <ul style="list-style-type: none"> - évaluer les zones de chalandise - apprécier l'impact de la concurrence - cerner les attentes et exigences de la clientèle potentielle - déterminer la valeur commerciale d'un emplacement donné - estimer le nombre de clients potentiel et le panier moyen - calculer le volume d'activité potentiel du PVC - déterminer un volume d'activité par produit et par producteur - Identifier et utiliser les méthodes et outils nécessaires pour la réalisation d'une étude de faisabilité commerciale - S'organiser pour réaliser l'étude de faisabilité commerciale - Comparer et analyser les résultats produits par l'étude, juger de leur pertinence - Mettre en place des indicateurs de suivi commerciaux de l'activité du PVC 	<ul style="list-style-type: none"> - Définir la production en amont en déterminant en adéquation avec l'étude de faisabilité commerciale : <ul style="list-style-type: none"> - les produits et les volumes commercialisables - les prix de vente / coût de revient - le niveau de qualité et de garantie 	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier et utiliser les méthodes et outils nécessaires pour la réalisation d'une étude de faisabilité économique : - Evaluer l'ensemble des investissements et des charges nécessaires au fonctionnement du PVC, à savoir : <ul style="list-style-type: none"> - les frais de constitution de la société - les investissements matériels (équipement) ou immatériels - les charges financières - les charges de fonctionnement - Repérer les paramètres déterminant le seuil de rentabilité du PVC - Etablir le plan de financement des investissements - Définir le taux de prélèvement sur les produits - Définir le budget prévisionnel à 3 ans (dépenses / résultat) - S'organiser pour réaliser l'étude de faisabilité économique (possibilité d'externalisation) - Comparer et analyser les résultats, juger de leur pertinence - Mettre en place des indicateurs de suivi économiques de l'activité du PVC

Sous-modules	M 4.1- Déterminer la faisabilité commerciale du projet	M 4.2 - Définir les produits et volumes nécessaires au PVC	M 4.3 - S'assurer de la faisabilité économique du projet
Séquences et durée	- Les principes du diagnostic commercial d'un PVC : gamme, zone de chalandise, services, offre et concurrence, clientèle, jours et horaires d'ouverture, habitudes de déplacement... 1,5 h	- Quels produits et volumes fournir au PVC ? 1,5 h	- Les bases du diagnostic économique d'un PVC 2,0 h
	- Méthodes et outils pour l'étude de faisabilité commerciale 1,5 h	- Coût de revient en production et prix de vente sur le PVC 2,0 h	- Méthodes et outils pour l'estimation des différentes charges 3,5 h
	- Concevoir son étude de faisabilité commerciale 6,0 h		- Concevoir son étude de faisabilité économique 3,5 h
	- Faire des choix en utilisant les résultats de l'étude de faisabilité 2,0 h		- Faire des choix en utilisant les résultats de l'étude de faisabilité 1,5 h
Stratégie pédagogique	- Méta-plan : qu'avez-vous besoin de savoir pour étudier la faisabilité commerciale d'un PVC ? - Construction avec le groupe et présentation d'outils et de méthodes pour étudier la faisabilité commerciale	- Apports théoriques sur les outils et méthodes permettant de définir les coûts de revient, les prix et les volumes qui seront écoulés dans le PVC	- Méta-plan : qu'avez-vous besoin de savoir pour étudier la faisabilité économique d'un PVC ? - Construction avec le groupe et présentation d'outils et méthodes pour étudier la faisabilité économique

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Mise en situation (intersession) sur de la recherche et/ou l'utilisation d'informations liées au dimensionnement économique d'un PVC : évaluation individuelle puis collective de la pertinence des informations recueillies
- Questionnement individuel écrit en cours de formation autour de quelques questions : « quels sont les 3 critères qui vous paraissent les plus importants pour apprécier la faisabilité, ... d'un projet », puis, « citez les deux résultats qui vous paraissent confirmer la faisabilité du projet, les deux qui vous font douter. ». Puis confronter les appréciations individuelles en collectif

Module M 4 : Définir le dimensionnement économique du PVC

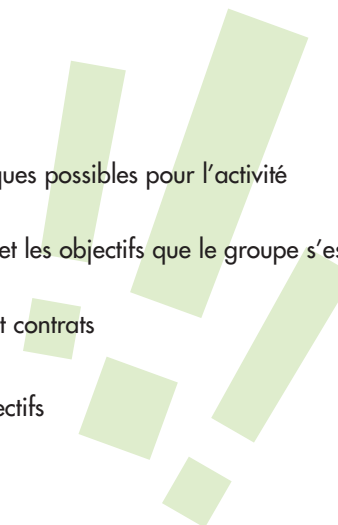
Module M 5 : Faire des choix juridiques, fiscaux, sociaux... et respecter la législation

? ? ? Questions clés

- Quels statuts juridiques, fiscaux, sociaux... choisir pour le PVC ?
- Quelles incidences les choix juridiques, fiscaux, sociaux... du PVC peuvent-ils avoir : sur l'exploitation de chaque adhérent ? sur l'activité du point de vente ?
- A quelles réglementations doit se conformer un PVC ?
- Quelles sont les règles du jeu possibles pour un PVC ? Selon quels critères les choisir ? Comment les faire appliquer ?

Intention pédagogique

- Aider les producteurs à repérer l'incidence des différentes qualifications juridiques possibles pour l'activité et leurs conséquences réglementaires
- Favoriser la réflexion sur les liens entre les choix juridiques, fiscaux et sociaux et les objectifs que le groupe s'est fixé (constitution, fonctionnement, cessation)
- Aider à faire comprendre à la cohérence entre statut, règlement intérieur (RI) et contrats
- Transmettre les règles de constitution des entités juridiques basiques
- Outiller le groupe pour qu'il puisse choisir le statut le plus approprié à ses objectifs



Sous-modules	M 5.1 Travailler en conformité avec l'environnement réglementaire		M 5.2 Définir le statut juridique du PVC	
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les enjeux réglementaires de la vente collective directe (DDCCRF, DSV/DGAL, activités agricoles et commerciales...) - Etiqueter les produits et afficher les prix - Contrôler les systèmes de poids et de mesure - Respecter la législation en matière de signalétique, d'affichage et de publicité (vocabulaire employé) - Repérer les informations obligatoires concernant les locaux et le bail commercial - Identifier les formalités à réaliser directement liées au bâtiment : autorisation d'exploitation commerciale, permis de construire, certificat d'urbanisme, accès à la voirie, voie et réseaux divers... 		<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les différentes structures juridiques possibles, leurs atouts et contraintes - Juger des incidences fiscales pour son exploitation. - Confronter éthique et projet du PVC avec l'activité de vente directe - Identifier les outils et/ou documents contractuels à établir entre la structure et les producteurs - Choisir le statut juridique du PVC - Adapter les documents officiels et administratifs du PVC (contrat, règlement intérieur,...) au statut choisi 	
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - L'environnement réglementaire d'un PVC - Les formalités administratives liées au bâtiment / local de vente - Les obligations liées à la concurrence, consommation et répression des fraudes 	<p>1,0 h</p> <p>0,5 h</p> <p>1,0 h</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les différents statuts juridiques et leurs incidences fiscales et sociales - Choisir et ciseler son statut juridique pour l'adapter aux besoins du groupe - Amendement du règlement intérieur pour le rendre cohérent avec le statut choisi 	<p>8,0 h</p> <p>4,0 h</p> <p>4,0 h</p>

Sous-modules	M 5.1 Travailler en conformité avec l'environnement réglementaire	M 5.2 Définir le statut juridique du PVC
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur la réglementation liée au PVC - Rappel des objectifs préalablement définis par le groupe - Repérage collectif des relations juridiques possibles entre les agriculteurs et le PVC (qualification juridique des activités, conséquences réglementaires, relations contractuelles) 	<ul style="list-style-type: none"> - Rappel des objectifs poursuivis par le groupe, avec lesquels le statut choisi devra être en cohérence - Métaplan : Un PVC, c'est quoi en terme de structure ? : confrontation des visions individuelles pour démontrer la complexité du choix - Apports théoriques et outils sur les différentes formules juridiques possibles (questionnaire préalable individuel + grille de notation relative aux choix individuels) - Apport théorique sur le cadre de réflexion (multicritères) pour la rédaction du règlement intérieur, échange avec le groupe, construction d'un plan d'action

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Questionnaire individuel écrit sous forme QCM avec quelques questions rattachées à des situations concrètes vécues en PVC : quelle sera la conséquence si le statut est de type... ? Ou de type... ? Confrontation collective des réponses
- Positionnement écrit individuel à partir d'une grille de notation sur le choix du type de structure (règles de fonctionnement incontournables, concessions que les producteurs sont prêts à faire ou pas...) puis expression en collectif et confrontation des représentations autour des différents statuts possibles

Module M 5 : Faire des choix juridiques, fiscaux, sociaux... et respecter la législation

Module M 6 : Définir et mettre en œuvre l'organisation marchande du PVC

? ? ? Questions clés

- Quelle organisation marchande choisir pour le PVC ?
- Comment organiser et agencer le local (vente et réserve) ?
- Quelle stratégie de vente adopter (libre service, vente en service arrière...) ?
- Quel mobilier et matériel choisir pour le PVC ?
- Comment mettre en valeur les produits au sein des linéaires et organiser les espaces de circulation ?

Intention pédagogique

- Raisonner le besoin de surface
- Donner les méthodes de raisonnement relatives à l'organisation marchande
- Transmettre les méthodes, les outils et techniques relatifs à l'aménagement
- Aider à faire comprendre les contraintes de son local et au séquençage des rayons
- Faire réfléchir le groupe aux caractéristiques et contraintes techniques du mobilier, du matériel et son dimensionnement
- Aider les producteurs à comprendre l'importance de l'ambiance, de la présentation des produits, du rôle de l'éclairage et de l'information à donner sur le lieu de vente

Sous-modules	M 6.1 Définir la politique commerciale	M 6.2 Concevoir et agencer le local de vente	M 6.3 Choisir du mobilier adapté aux produits
Objectifs de formation	<p>Définir une politique commerciale partagée et évolutive :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place une gestion commerciale correspondant aux besoins des uns et des autres pour le suivi des ventes - Définir collectivement une politique tarifaire - Faire évoluer la présentation des produits (marketing) par rapport aux attentes de la clientèle, selon les périodes de l'année, les comportements observés, l'analyse des résultats 	<p>Agencer et aménager le local de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer son besoin en surface - Réaliser le plan du magasin - Analyser les comportements circulatoires et les différentes zones du local - Identifier les contraintes du local liées au fonctionnement - Structurer l'espace de vente en créant des repères visuels, en regroupant ce qui se ressemble, en séquençant les rayons... - Créer l'atmosphère de vente du PVC (éclairage, décoration, affichage, vie de groupe,...) - Assurer un bon éclairage des linéaires 	<p>Implanter les produits dans le PVC :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Situer les familles de produits - Définir les besoins en linéaires, en matériel et en équipement (libre service / service arrière) - Appliquer les règles d'implantation des produits pour la vente - Choisir un type de mobilier - Organiser l'information autour des linéaires - Stimuler l'acte d'achat en utilisant les points forts : produits puissants, d'appel, de réflexion, plaisir,...

Sous-modules	M 6.1 Définir la politique commerciale	M 6.2 Concevoir et agencer le local de vente	M 6.3 Choisir du mobilier adapté aux produits			
Séquences et durée	- Organisation de la gestion commerciale du PVC	2,0 h	- Etude et design du local : besoins, plan, flux de circulation...	3,5 h	- Les besoins en linéaires, matériel et équipement (service arrière / libre-service)	3,5 h
	- Quelle politique tarifaire pour le PVC ?	1,5 h	- Logique d'agencement du local : espaces, repères visuels, séquençage...	3,5 h	- Les règles d'implantation des produits dans un magasin	3,5 h
	- Stratégie d'adaptation de l'organisation marchande face aux évolutions	3,5 h	- Atmosphère de vente : éclairage, décoration, information sur les produits et les exploitations...	3,5 h	- Marketing visuel et stimulation de l'acte d'achat	3,5 h
Stratégie pédagogique	- Apports théoriques sur les outils et méthodes d'organisation, de stratégie et de politique commerciales d'un PVC	- Analyse des contraintes d'un local de vente et des comportements circulatoires (visites d'autres PVC ou de magasin conventionnel) - Travail sur plan pour le séquençage des rayons (en sous-groupes puis mise en commun pour en extraire des règles d'aménagement) - Apports théoriques sur l'éclairage, la décoration, la création d'ambiances, les informations utiles à apporter... - Outils et méthodes pour la construction d'un plan d'action et d'un rétro-planning	- Autoévaluation des besoins en linéaires en sous-groupes puis mise en commun - Apports théoriques sur le matériel, les équipements, le mobilier, la mise en rayon... - Réflexion individuelle puis mise en commun sur la vision du mobilier (type, matériaux, hauteur, profondeur, couleur...) en veillant à objectiver les critères de choix et leur pertinence			

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Analyse critique de l'agencement d'un autre PVC, voire d'un magasin conventionnel, avec une grille de questionnaire individuel, qui permettra d'évaluer la capacité de chaque participant à apprécier l'impact d'un choix d'aménagement. La mise en commun permettra ensuite de faire évoluer les représentations sur ce qui caractérise un aménagement répondant aux objectifs fixés par le groupe

Module M 6 : Définir et mettre en œuvre l'organisation marchande du PVC

Module M 7 : Optimiser la logistique d'approvisionnement et la gestion des stocks

Questions clés

- Comment assurer l'approvisionnement des différents produits ?
- Comment éviter que les rayons ne soient vides ?
- Comment gérer les stocks ? les invendus ? les périssables ?

Intention pédagogique

- Sensibiliser à l'approvisionnement régulier en qualité et quantité
 - Aider les producteurs à faire le lien entre les besoins du PVC et l'adaptation nécessaire de l'organisation de leur exploitation
 - Donner des méthodes de gestion des stocks, de veille et d'information des apporteurs, de gestion des risques de rupture de stocks
 - Favoriser la construction d'outils de planification des productions et de gestion des stocks
- **Sensibiliser au seuil de réassort selon les caractéristiques des produits (légumes, fruits, viandes... en frais et sous-vide...)**

Sous-modules	M 7.1 Approvisionner le PVC		M 7.2 Gérer les stocks et assurer la mise en rayon	
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluer les volumes de production à fournir - Evaluer la capacité des adhérents à fournir les produits et à faire face à des augmentations de la demande - Repérer les besoins d'adaptation de mon exploitation pour satisfaire aux objectifs de production actuels ou futurs (organisation du travail, équipement, etc.) - Définir et appliquer les règles d'approvisionnement (PVC, linéaires) - Argumenter les aspects saisonnalité, « ruptures de stocks »... - Appliquer la réglementation concernant le transport de produits alimentaires (voir également M5) 		<ul style="list-style-type: none"> - Créer des outils de gestion (approvisionnement – stocks – invendus – pertes – emballages – prix...) - Juger du lien et de l'outil caisse – ordinateur – logiciel - Adapter les outils aux besoins (de chacun et du groupe) (prendre conscience des évolutions possibles) - Gérer les stocks dans le cadre d'autres modes de distribution que le magasin (service traiteur, e-commerce, livraisons de commandes...) - Appliquer la réglementation concernant l'entreposage et le stockage de produits alimentaires 	
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - Principes de l'approvisionnement d'un magasin et réglementation / livraison 	0,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Principes de la gestion des stocks d'un magasin et réglementation / stockage et entreposage 	0,5 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Planning et règles d'approvisionnement du PVC 	0,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Règles de gestion des stocks du PVC et des autres circuits de distribution 	1,5 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Outils et méthodes pour gérer l'approvisionnement du PVC 	1,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Outils et méthodes pour la gestion des stocks 	1,0 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation sur son exploitation pour assurer l'approvisionnement du PVC 	2,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en rayon : juger du seuil de réassort et optimiser la liaison entre les linéaires et les stocks 	0,5 h

Sous-modules	M 7.1 Approvisionner le PVC	M 7.2 Gérer les stocks et assurer la mise en rayon
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche des outils / besoins (individuel - groupe) : Méta-plan sur le thème « Des outils de gestion des approvisionnements : lesquels et pourquoi faire ? » puis mise en commun / échange en grand groupe - Présentation des outils / méthodes possibles, des synergies avec le matériel caisse et le logiciel comptable... - Formalisation des outils individuels / du groupe ainsi que de leurs règles d'utilisation - Repérage des besoins d'évolution de son système d'exploitation pour l'adapter aux besoins du PVC 	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche des outils / besoins (individuel - groupe) : Méta-plan sur le thème : « des outils de gestion des stocks : lesquels et pour quoi faire ? » puis mise en commun / échange en grand groupe. - Présentation des outils / méthodes possibles, des synergies avec le matériel caisse et le logiciel comptable... - Formalisation des outils individuels / du groupe ainsi que de leurs règles d'utilisation - Adaptation d'outils individuels et/ou collectifs et appropriation au PVC

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Questionnement individuel écrit autour de quelques uns des outils et méthodes évoqués en formation : avantages repérés, contraintes potentielles... puis mise en commun des appréciations individuelles
- Entretien avec chaque producteur sur son rapport avec les outils de gestion mis en œuvre (les siens et ceux du groupe)
- Séance d'échange de pratiques trois mois après la mise en application des outils

Module M 8 : Organiser le bureau et assurer l'exécution des tâches administratives

? ? ? Questions clés

- Comment gérer les différents papiers ? (bons de dépôts, de retraits, fiche de paie, déclarations fiscales et sociales, enregistrements sanitaires... ?)
- Comment être en règle du point de vue administratif sur un PVC ?
- Comment faire face à un contrôle inopiné ?

Intention pédagogique

- Aider à repérer les liens et les documents contractuels à établir entre la structure juridique et les apporteurs
- Permettre aux adhérents d'évaluer les risques encourus par le non respect relatif à un cadre législatif
- Donner une méthode pour concevoir un mode de classement où chacun aura capacité à s'y retrouver

Sous-modules	M 8.1 Se mettre en règle d'un point de vue administratif	M 8.2 Assurer le fonctionnement du bureau
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Nommer les obligations législatives liées aux différents champs juridique, fiscal, social, sanitaire, commercial...et en percevoir l'intérêt social - Apprécier les risques auxquels s'expose le groupe en cas de non respect de ces obligations - Lister les outils / chantiers à mettre en œuvre pour la mise en conformité - Vérifier que les pratiques en cours dans le PVC respectent le cadre législatif - Réaliser les différents enregistrements règlementaires - Rédiger et gérer les bons de dépôt et de retrait - Préparer les salaires, les déclarations fiscales et sociales 	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser et ranger le bureau - Déterminer un mode de classement et de rangement partagé ou au moins connu de tous - Répondre au téléphone / fax / e-mail - Prendre des commandes - Classer les différents enregistrements sanitaires du PVC - Faire face à tout contrôle en mettant à disposition la documentation requise
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - Législation administrative liée au PVC, origine de celle-ci, sanctions en cas de non respect 1,0 h - Outils et méthodes de gestion des formalités administratives sur un PVC 1,0 h - Appropriation par la rédaction de pièces types requises par l'administration (bons de dépôts et de retrait, fiche de paie, déclarations fiscales et sociales...) 2,0 h 	<ul style="list-style-type: none"> - L'organisation du bureau : Quels sont les besoins ? Qui intervient ? Avec quelle fréquence ? 3,5 h - Quels modes de classement / rangement permettent de répondre aux besoins, en adaptation au fonctionnement des personnes concernées ? - Téléphone / fax / e-mail et prise de commandes 1,0 h - Dossier « pièces à conviction » et procédure à appliquer en cas de contrôle (inopiné ou non) du PVC 2,0 h

Sous-modules	M 8.1 Se mettre en règle d'un point de vue administratif	M 8.2 Assurer le fonctionnement du bureau
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Autoévaluation des différents risques auxquels s'exposent le groupe, les individus dans le cadre législatif ... - Apports théoriques sur les outils / méthodes existants et ceux à mettre en œuvre. - Analyse et échanges sur les pratiques de chacun (sur l'exploitation, sur d'autres PVC...) en termes de répartition des tâches et de prise de responsabilité, de suivi administratif, de gestion de l'information... 	

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Tests de connaissance individuels sous forme de QCM
- Exercices de mise en situation fictive par le biais de jeux de rôle (ex. contrôle inopiné d'un service d'Etat)
- Retour d'expérience quelques mois plus tard sur l'organisation adoptée par le groupe pour optimiser le bon fonctionnement du bureau

Module M 9 : Tenir la caisse, produire la comptabilité et assurer un suivi financier

? ? ? Questions clés

- En quoi consiste la tenue de la caisse dans le cadre des permanences ?
- Quelles informations issues des « sorties caisses » peuvent être utilisées pour réaliser un suivi financier ?
- Comment utiliser et interpréter les chiffres issus de la comptabilité ?
- Comment concevoir un objectif chiffré, analyser le résultat, les écarts financiers ?

Intention pédagogique

- Impliquer chaque adhérent dans le suivi financier rigoureux du PVC
- Mettre à disposition des techniques et outils de gestion, de suivi et de contrôle
- Inciter à la formalisation d'objectifs chiffrés, à l'analyse des résultats et des écarts constatés



Sous-modules	M 9.1 Tenir la caisse en lien avec la comptabilité		M 9.2 Assurer un suivi financier et le valoriser	
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier le cadre comptable des PVC (activité mandataire et non commerciale) - Maîtriser les bases de la comptabilité d'un PVC (saisie, documents comptables, contrôles, validation) - Organiser la comptabilité du PVC et mettre en œuvre les outils jugés adéquats (logiciel, matériel, outils de gestion...) - Tenir la caisse - Définir le codage des produits et les liens avec la caisse 		<ul style="list-style-type: none"> - Créer des outils de suivi et d'alerte des résultats (ventes, charges) - Exploiter pour les développer les chiffres clés (activité au m2, à l'heure d'ouverture, panier moyen, nombre de clients, évolution des charges...) - Construire des indicateurs financiers de contrôle et fixer des alertes - Comparer les résultats avec les objectifs prévisionnels fixés - Définir les actions correctives et incitatives - Fixer un taux de commission de mise en marché (facturer les frais) - Utiliser les outils de gestion pour progresser et se projeter 	
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - Cadre comptable et bases de fonctionnement de la comptabilité d'un PVC 	1,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Techniques, méthodes et outils de suivi financier 	3,5 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Les outils d'aide à la réalisation de la comptabilité : liste, choix et conséquences 	2,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - L'exploitation des chiffres comptables : lesquels ? comment les analyser ? comment réagir ? 	3,5 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation de la caisse et codage des produits (sorties caisse) 	4,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Fixation du taux de commission de mise en marché du PVC 	1,0 h

Sous-modules	M 9.1 Tenir la caisse en lien avec la comptabilité	M 9.2 Assurer un suivi financier et le valoriser
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur le cadre de fonctionnement comptable d'un PVC (activité de mandataire et non commerciale) - Présentation des documents contractuels liant un producteur à un PVC - Apports théoriques sur les bases de toute comptabilité (saisie comptable, bilan, budget de trésorerie et compte de résultat...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Initiation des producteurs à la notion d'objectifs (mesurables / atteignables) - Apports d'outils et de méthodes pour effectuer le traitement des chiffres et les exploiter (évolutions) - Apport d'un outil pour fixer le taux de commission de mise en marché du PVC

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Exercice d'interprétation d'un document comptable en fin de formation
- Analyse d'un cas type (issu d'un autre PVC, anonyme) autour des objectifs fixés, réalisés, écarts constatés... Travail en sous-groupes puis mise en commun
- Questionnaire ouvert ou fermé (test de connaissances)

Module M 10 : Respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité

? ? ? Questions clés

- Quelles sont les obligations d'un PVC en matière de sécurité sanitaire ?
- Quelles sont les obligations d'un PVC en matière d'accueil du public ?
- Comment s'organiser concrètement pour respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité sur le PVC ?

Intention pédagogique

- Permettre aux adhérents de repérer les risques inhérents au PVC (risques des Etablissements Recevant du Public (ERP), évaluation des risques professionnels sur le plan sanitaire)
- Aider les producteurs à identifier les risques sanitaires en lien avec leurs pratiques et à définir des moyens d'actions pour tendre vers le « risque 0 »
- Aider à poser les bases d'un plan de maîtrise sanitaire et d'un règlement intérieur sanitaire

Sous-modules	M 10.1 Assurer le respect des règles d'hygiène		M 10.2 Garantir la sécurité du travail	
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les différents risques alimentaires liés à l'hygiène dans le PVC - Analyser les risques sanitaires liés à l'activité en général et aux pratiques individuelles - Valider un des protocoles du plan de nettoyage désinfection, de contrôles et d'autocontrôles - Réaliser un plan de maîtrise sanitaire et un règlement intérieur sanitaire du PVC 		<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les différents risques auxquels s'exposent le personnel et les clients du PVC - Repérer les différentes garanties à souscrire par le PVC au titre des responsabilités professionnelles - Désigner les matériels de sécurité - Se conformer à la réglementation des ERP - Etablir le document de prévention des risques et se l'approprier 	
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - L'hygiène en PVC (théorie) : la réglementation, les bases de l'hygiène alimentaire, les risques sanitaires et dangers microbiologiques des différents produits, leurs facteurs de développement 	4,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Les risques d'accidents sur le PVC : les risques sur un PVC (personnel, clientèle, évènementiel...), la responsabilité professionnelle, la réglementation des ERP, la prévention et la prévision (matériel sécurité, conduite à tenir en cas de...) 	3,5 h
	<ul style="list-style-type: none"> - L'hygiène en PVC (pratique) : les autocontrôles, les enregistrements, le plan de nettoyage / désinfection 	4,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Les contrats d'assurance : garanties à souscrire 	1,0 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Le plan de maîtrise sanitaire (HACCP) et le règlement intérieur sanitaire 	8,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Le document de prévention des risques 	2,5 h

Sous-modules	M 10.1 Assurer le respect des règles d'hygiène	M 10.2 Garantir la sécurité du travail
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Exposé sur les risques sanitaires dans le PVC - Alternance entre autoévaluation des pratiques et apports théoriques sur les bonnes pratiques d'hygiène sanitaire - Démonstration et mise en situation pratique (éventuellement) - Formalisation d'outils et de procédures pour le respect de la réglementation en matière d'hygiène sur le PVC 	<ul style="list-style-type: none"> - Exposé sur les risques liés au travail et à la circulation dans un PVC - Alternance entre autoévaluation et apports théoriques sur les risques liés à un tiers, à un évènement particulier, aux personnes et aux équipements... présents sur le PVC - Démonstration et mise en situation pratique (éventuellement) - Formalisation d'outils et de procédures pour le respect de la réglementation et la prévention des risques sur le PVC

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action. L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Analyse de situations type, de cas concrets, en sous-groupes puis confrontation des observations, analyses et préconisations pour l'hygiène et la prévention des risques

Module M 11 : Promouvoir le point de vente et vendre ses produits

? ? ? Questions clés

- Comment promouvoir la spécificité du point de vente auprès des clients ?
- Comment promouvoir les produits auprès des clients ?
- Comment répondre aux questions des clients ?
- Quelles sont les différentes techniques de vente ?

Intention pédagogique

- Sensibiliser les producteurs aux notions de base du marketing
 - Aider à percevoir les attentes et besoins des consommateurs (clients et non clients)
 - Aider les producteurs à repérer les différentes techniques de vente utilisées dans le commerce
 - Aider à percevoir l'importance, dans la relation clientèle, d'une bonne connaissance de l'ensemble des produits vendus dans le PVC
 - Donner aux producteurs différentes techniques de vente
- **Faire connaître les leviers liés à la relation directe avec la clientèle (face à face) que les producteurs peuvent actionner pour développer l'activité économique de leur PVC**

Sous-modules	M 11.1 - Satisfaire les attentes de la clientèle		M 11.2 - Mettre en valeur le PVC et promouvoir ses produits		M 11.3 Optimiser les ventes	
Objectifs de formation	Satisfaire les besoins et les attentes de la clientèle : - Identifier les attentes et besoins des consommateurs (enquêtes consommateurs) - Soigner le relationnel avec la clientèle (écouter attentivement, répondre aux questions, conseiller, être aimable...) - Proposer des services pertinents (s'adapter aux attentes, faire face aux objections / réclamations...)		Mettre en valeur le concept du PVC et faire la promotion des produits : - Expliquer concept, fonctionnement et éthique du PVC - Présenter les produits : nutrition, usage (conservation, recettes, mode préparation), sensoriel (dégustation), mode de production, particularité, originalité - Argumenter le prix de vente		- Appliquer les notions de base du marketing - Développer des comportements et des attitudes de vente (tenues vestimentaires, attitude face au client...) - Appliquer une ou deux techniques de vente différentes - Conclure une vente	
Séquences et durée	- Connaissance des besoins et des attentes des consommateurs	3,5 h	- Expliquer le PVC et mettre en valeur son concept	3,5 h	- Les bases du marketing	3,5 h
	- Comment soigner le relationnel clientèle ?	3,5 h	- Connaître les produits du PVC et en faire la promotion (N.B : temps variable selon les nombres d'adhérents et de références produits)	7,0 h	- Comportement, attitudes et techniques de vente	7,0 h
	- La proposition de services en lien avec le PVC	3,5 h				

Sous-modules	M 11.1 - Satisfaire les attentes de la clientèle	M 11.2 - Mettre en valeur le PVC et promouvoir ses produits	M 11.3 Optimiser les ventes
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur les nouvelles typologies et attentes des consommateurs - Apport sur les moyens permettant de mieux répondre aux attentes de la clientèle (exprimées = questions), (non exprimées = écoute et demande de services autour du produit) 	<ul style="list-style-type: none"> - Apports de méthodes et d'outils pour présenter le PVC, ses produits et leurs spécificités - Etude de tous les produits vendus dans le PVC [chaque producteur présente au groupe son produit suivant un cadre commun à tous (dont technique de production) et en mettant en avant les conseils d'utilisation] - Exposé sur les sensations impliquées dans la dégustation et présentation d'une méthode de dégustation par catégorie d'aliments - Sensibilisation des producteurs aux arguments liés à la nutrition et à la valeur alimentaire des produits vendus dans le PVC 	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur : le contexte concurrentiel et les facteurs influençant les actes d'achat, les différents comportements d'acheteurs et de vendeurs, les techniques de vente, la conclusion d'une vente - Apport sur les notions de base du marketing - Jeux de rôles devant une caméra et analyse (chaque stagiaire doit jouer le rôle du vendeur, l'analyse se fait en groupe)

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action. L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Exercice de mise en situation en cours de formation : jeux de rôle filmés, organisation d'une dégustation par les stagiaires...
- Examen des argumentaires de vente établis pour chaque produit
- Visite du PVC par un « client mystère » qui évaluera l'accueil qui lui est réservé et en fera un retour aux producteurs au cours d'une séquence de retour d'expérience

Module M 11 : Promouvoir le point de vente et vendre ses produits

Module M 12 : Faire connaître le PVC dans son territoire

Questions clés

- Pourquoi et comment communiquer sur le PVC ?
- Quels sont les différents outils de communication (supports écrits) ?
- Comment organiser la communication événementielle pour le PVC ?

Intention pédagogique

- Aider les producteurs à mesurer l'importance de l'élaboration d'une stratégie de communication
 - Aider les producteurs à déterminer l'éthique et les points clés sur lesquels ils veulent communiquer
 - Les aider à poser les bases d'un plan de communication pour leur point de vente
 - Mettre à disposition des méthodes et outils pour mener à bien leur plan de communication (stratégie)
- **Professionaliser les producteurs dans leur communication / promotion de leur outil de vente**

Sous-modules	M 12.1- Elaborer et mettre en œuvre une politique de communication	M 12.2 - Définir des outils et supports de communication	M 12.3 - Créer et animer des événements
Objectifs de formation	<p>Elaborer une politique de communication cohérente et efficace pour le PVC :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les éléments clés de la stratégie de communication d'un PVC - Construire un plan de communication (annuel) pour son PVC - Choisir l'identité visuelle et commerciale de son PVC en tenant compte de son éthique et de ses valeurs 	<p>Réaliser les outils et les supports de communication du PVC :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lister les outils de communication possibles ainsi que leurs avantages et inconvénients - Choisir et construire les bases des supports visuels répondant aux exigences de la stratégie commerciale définie - Situer l'intérêt de réaliser un trombinoscope, une plaquette de présentation, un site Internet... pour le PVC 	<p>Mettre en place de l'évènementiel pour se faire connaître et fidéliser la clientèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiser et animer une opération commerciale d'envergure [ouverture, inauguration et/ou animation commerciale (saison, journée portes ouvertes, anniversaires, thèmes précis)]
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - La communication : définition, axes, enjeux et intérêts (sensibilisation) 2,0 h - Stratégie commerciale et plan de communication du PVC 7,0 h - Identité visuelle et commerciale du PVC (logo, nom, couleurs, éthique, discours, offre, spécificité, points clés...) 5,0 h 	<ul style="list-style-type: none"> - Outils et supports de communication pour un PVC : avantages et inconvénients 2,0 h - La communication via la signalétique et la papeterie (enseigne, potence, façade, panneau, tract, trombinoscope, affichette, étiquetage,...) 2,5 h - La communication via les médias et les TIC (presse, radio, TV, mailing, site Internet...) 2,5 h 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire de l'évènementiel pour l'ouverture ou l'inauguration d'un PVC 3,5 h - Organiser et gérer une animation / opération commerciale d'envergure (N.B : temps variable selon l'importance de l'évènement) 3,5 h

Sous-modules	M 12.1- Elaborer et mettre en œuvre une politique de communication	M 12.2 - Définir des outils et supports de communication	M 12.3 - Créer et animer des évènements
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur la politique de communication d'un PVC « de la production à la distribution » - Etude avec les producteurs des possibilités de traduire dans la communication l'éthique et les valeurs défendues par le PVC : exercice pratique, étude de cas... - Exercice appliqué pour appréhender les différents axes de communication d'un PVC : pourquoi, pour qui, quand, comment, où, quels objectifs ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur les différents supports de communication (campagne média, signalétique...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques, outils et méthodes sur organisation, la gestion et l'animation d'un événementiel - Exercice pratique avec une simulation d'organisation d'un événementiel

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Positionnement individuel écrit sur les différents types d'outils de communication présentés :
Appréciation de la pertinence par rapport à l'éthique, aux valeurs, au public cible, aux objectifs poursuivis...
Partage et analyse en collectif de ces appréciations

Module M 13 : Analyser l'activité du PVC et faire face à des changements d'organisation

Questions clés

- Comment faire face à un changement important (agrandissement, changement d'associé, déménagement...) en préservant la cohésion du groupe et l'efficacité organisationnelle et commerciale ?
- Comment s'assurer que notre outil de travail correspond toujours à nos besoins ?
- Comment redéfinir la stratégie collective en cohérence avec les objectifs de tous ?

Intention pédagogique

- Aider les producteurs à repérer l'importance de remettre à plat régulièrement les objectifs des uns et des autres pour éventuellement redéfinir le projet collectif
- Produire une analyse des écarts entre la situation actuelle et la situation idéale ou souhaitée
- Sensibiliser à l'acceptation du changement - Aider à faire comprendre que toute modification nécessite de redéfinir les règles de fonctionnement et la stratégie du groupe
- Transmettre les méthodes, outils et techniques relatifs à la gestion des écarts

Sous-modules	M 13.1 - Produire des bilans d'activité réguliers		M 13.2 - Apprécier les écarts et en faire l'analyse		M 13.3 - Imaginer un scénario nouveau pour l'avenir	
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Dresser un bilan de l'activité économique du PVC (comparer réalisé et prévisionnel) - Faire le point sur la vie de groupe dans le PVC (comparer réalité et situation souhaitée) - Mesurer, analyser et expliquer les écarts observés - Formaliser les conclusions dans un compte-rendu écrit en vue d'une appropriation par chacun 		<ul style="list-style-type: none"> - Formuler précisément la problématique ayant généré - ou susceptible d'entraîner dans le futur - un changement (quoi ?, qui ?, quand ?, où ? pourquoi ?...) - Exprimer ses objectifs individuels (agriculteur / exploitation) - Construire la stratégie collective du groupe - Repérer les outils, méthodes et expériences utiles pour faire face au changement - Imaginer, valider et mettre en place les actions adaptatives (plan d'action, nouvelles règles de fonctionnement...) 		<ul style="list-style-type: none"> - Prendre du recul sur l'activité quotidienne du PVC : « sortir le nez du guidon » - Mesurer l'intérêt d'un regard extérieur sur le fonctionnement du PVC - Formuler des idées / projets innovants pour le PVC 	
Séquences et durée	<ul style="list-style-type: none"> - Bilan économique de l'activité du PVC 	3,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - La problématique induite par le changement : description, illustration et discussion 	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Percevoir le PVC de l'extérieur 	1,5 h
	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic de la vie de groupe dans le PVC 	4,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des objectifs individuels et (re)définition du projet collectif - Repérage des actions adaptatives possibles 	3,5 h 7,0 h	<ul style="list-style-type: none"> - Créativité et innovation pour le PVC 	2,0 h

Sous-modules	M 13.1 - Produire des bilans d'activité réguliers	M 13.2 - Apprécier les écarts et en faire l'analyse	M 13.3 - Imaginer un scénario nouveau pour l'avenir
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Apport d'outils pour réaliser le bilan d'activité économique - Apports d'une méthodologie pour faire le point sur la vie de groupe au sein du PVC - Réflexion individuelle puis mise en commun - Exercice de formalisation des explications par écrit (sous- groupes) 	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse de cas type / apport de témoignages / échanges d'expérience / autoévaluation d'actions mises en place suite à un changement, notamment sur un PVC confronté à une problématique similaire - Exposé sur la dynamique du changement et celle des organisations - Tour de table, présentation croisée sur les objectifs de chacun pour son exploitation et ses attentes face au PVC - Réflexion individuelle et mise en commun sur le projet collectif. Méta-plan, exercice de projection - Apport d'outils et de méthodes pour co-construire un plan d'action et un rétroplanning 	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse de témoignages / retours d'enquête / échanges concernant des personnes externes au PVC - Brainstorming et dynamique de groupe

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action. L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Questionnaire individuel écrit et/ou questionnement croisé à deux avec des questions du type :
 - « pourquoi les promotions ont moins rapporté cette année ? »,
 - « quelles règles de base de vie de groupe n'ont pas été respectées ? »,
 - « comment retravailler notre projet collectif ? »,
 - « comment pourrait-on innover cette année ? »
- Analyse des éventuels ajustements et améliorations à réaliser
- Réalisation d'un bilan critique pour évaluer les changements à opérer

Module M 13 : Analyser l'activité du PVC et faire face à des changements d'organisation

Module M 14 : Assurer une veille et faire de la prospective

Questions clés

- Comment identifier les changements au sein du PVC et de son environnement ?
- Comment caractériser le niveau d'impact d'un élément du contexte qui évolue ?
- Comment faire face aux évolutions du contexte (consommation, concurrence...) ?

Intention pédagogique

- Sensibiliser les producteurs des PVC aux enjeux de la veille concurrentielle et à l'intérêt de la prospective
 - Aider les producteurs à repérer les éléments en jeu et les leviers à actionner à partir d'un autodiagnostic de la situation du PVC
 - Mettre à disposition des méthodes, outils et techniques de veille et de prospective
- **Entretenir des liens et de la réflexion sur le PVC en dehors de la gestion quotidienne**

Sous-modules	M 14.1 - Assurer une veille pour anticiper les évolutions de contexte		M 14.2 - Construire et actualiser une vision prospective du PVC	
Objectifs de formation	Collecter, décrypter / analyser et diffuser au sein du PVC les informations stratégiques permettant d'anticiper les évolutions et les innovations dans le domaine de la vente de produits fermiers en circuit court : <ul style="list-style-type: none"> - Repérer les enjeux de la veille et identifier les outils et méthodes pouvant être utilisés dans le cas du PVC - Organiser et mettre en place un système de veille commerciale, concurrentielle, d'opinion (consommateurs), réglementaire... sur le PVC - Réaliser un diagnostic de contexte (environnement du PVC) et identifier les opportunités et menaces liées aux évolutions 		Identification des avenir / scénarios de contexte possibles pour faciliter la prise de décision et mettre au point des stratégies favorables afin de ne pas subir les évènements qui peuvent être considérés comme probables : <ul style="list-style-type: none"> - Repérer les intérêts de la prospective et identifier les outils et méthodes pouvant être utilisés dans le cas d'un PVC - Mettre en place une démarche prospective sur un PVC - Lister les scénarios futurs possibles à un temps t donné - Définir une stratégie permettant d'agir par rapport aux besoins (redéfinir la cible du PVC, redéfinir le plan de communication, organiser une animation commerciale, développer un rayon...) 	
Séquences et durée	- La mission de veille pour un PVC : enjeux, outils et méthodes (théorie)	1,5 h	- La mission de prospective pour un PVC : intérêts, outils et méthodes (théorie)	1,5 h
	- Organisation et mise en place d'un système de veille sur un PVC (pratique)	5,5 h	- Organisation et mise en place d'une démarche prospective sur un PVC (pratique)	5,5 h
	- Diagnostic de contexte et anticipation des évolutions pour un PVC	3,5 h	- Stratégie et plan d'action pour réagir et s'adapter aux besoins futurs	3,5 h

Sous-modules	M 14.1 - Assurer une veille pour anticiper les évolutions de contexte	M 14.2 - Construire et actualiser une vision prospective du PVC
Stratégie pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur la première séquence et illustration par des exemples pris dans le domaine de la vente de produits alimentaires - Apport de trames d'outils dont pourront s'inspirer les stagiaires plus tard pour les adapter à leur propre situation - Autodiagnostic du contexte (marges de progrès) - Témoignages et échanges 	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques sur la première séquence - Apport de trames d'outils dont pourront s'inspirer les stagiaires plus tard pour les adapter à leur propre situation - Apport d'une méthodologie pour faire de la prospective et utilisation de celle-ci lors d'une « mise en situation » (exercice) - Témoignages et échanges - Ebauche en sous-groupes de 3 scénarios d'évolution du PVC : souhaité, redouté, probable

Rien n'est figé !

La vocation de ce qui est présenté dans ce module de formation est de donner des pistes pour construire son action.

L'ensemble est adaptable en fonction :

- du groupe d'agriculteurs (taille, maturité du projet, compétences mobilisables en interne, demandes exprimées, degré de motivation, finalité recherchée...)
- de la stratégie et des compétences de l'accompagnateur
- des méthodes et outils des formateurs

Pistes pour l'évaluation des capacités acquises

- Positionnement individuel écrit pour citer les facteurs clefs, internes et externes, susceptibles d'impacter l'avenir du PVC. Mise en commun et analyse des critères choisis
- Ebauche en sous-groupe et analyse en collectif de scénarios d'évolution du PVC

Module M 14 : Assurer une veille et faire de la prospective