



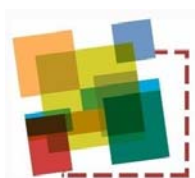
**CHAMBRE  
D'AGRICULTURE**  
RHÔNE-ALPES



A.V.E.C. Rhône-Alpes



**CHAMBRE  
D'AGRICULTURE**  
AIN



intermède

# Repères pour construire des parcours de formation pour les agriculteurs adhérents de points de vente collectifs

Janvier 2009



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE  
DE LA RÉGION  
RHÔNE-ALPES

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



Fonds social européen



Fonds pour  
la Formation  
des Entrepreneurs  
du Vivant

Dispositif complet présenté sur le site : <http://rhone-alpes.synagri.com>  
Menu : « Zoom sur... » / Ingénierie de Formation Points de Vente Collectifs



## **SOMMAIRE**

1. Préambule .....	3
2. Que sont les modules de formation ? .....	3
3. L'intérêt de la notion de parcours de formation.....	3
4. Quatre moyens d'appréhender les modules de formation pour construire un parcours adapté à un groupe d'agriculteurs donné.....	4
5. Présentation argumentée des 14 modules de formation.....	5
4.1 Modules 1, 2 et 3 : Entretien des relations humaines saines et efficaces.....	5
4.2 Modules 4 à 6 : Construire et faire évoluer une structure adaptée aux objectifs.....	5
4.3 Modules 7 à 10 : Améliorer le fonctionnement du point de vente au quotidien.....	6
4.4 Modules 11 et 12 : Vendre efficacement .....	6
4.5 Modules 13 et 14 : Outiller les producteurs pour évoluer.....	6
6. Les différentes étapes de la vie d'un PVC et les situations auxquelles les agriculteurs doivent faire face .....	7
5.1 Stade n°1 : L'émergence.....	7
5.2 Stade n°2 : La phase de création du point de vente .....	7
5.3 Stade n°3 : Le point de vente est en développement.....	9
5.4 Stade n°4 : Le PVC doit faire face à une évolution majeure .....	11



## 1. Préambule

Ce rapport réalisé dans le cadre du dispositif ADEC Rhône-Alpes 2008 présente des « Repères pour construire des parcours de formation pour les agriculteurs adhérents de points de vente collectifs ». Il est consultable et téléchargeable depuis le site <http://rhone-alpes.synagri.com> – Menu « Zoom sur... » / Rubrique : « Ingénierie de formation Points de Vente Collectifs ».

## 2. Que sont les modules de formation ?

Les 14 modules de formation présentés dans ce dispositif répondent à des besoins de formation identifiés par des spécialistes de l'accompagnement des PVC.

Ils représentent un inventaire assez exhaustif de la diversité des besoins d'évolution des compétences des agriculteurs, ceci afin d'aider un conseiller à proposer des formations adaptées à un groupe de producteurs fermiers membres d'un PVC. Notons cependant que la question de l'adaptation des exploitations face aux changements qu'entraînent l'adhésion à un PVC n'est pas abordée dans ces modules.

Chaque module comporte :

- ❖ des questions clés que peuvent se poser les agriculteurs et auxquelles le module peut aider à répondre ;
- ❖ des intentions pédagogiques ;
- ❖ des sous-modules *qui peuvent être considérés comme autant d'actions de formation distinctes et qui peuvent donc se combiner dans un ordre et selon une chronologie adaptables*
- ❖ pour chaque sous-module :
  - des objectifs de formation ;
  - des séquences pédagogiques ;
  - des propositions de stratégie pédagogique ;
- ❖ des pistes pour l'évaluation des capacités acquises.

En lien avec la personne chargée de l'accompagnement du groupe, chaque formateur aura bien sûr en charge de construire des scénarios pédagogiques pour accompagner chaque groupe dans sa spécificité et répondre aux besoins des agriculteurs.

## 3. L'intérêt de la notion de parcours de formation

Souvent les agriculteurs sollicitent un conseiller pour répondre à une demande précise, sans pour autant pouvoir ni le formuler très clairement ni faire le lien avec d'autres demandes qu'ils pourraient avoir. Il est du rôle du conseiller d'élargir la réflexion et de construire avec le groupe un accompagnement adapté à sa situation combinant la formation, l'expertise et le conseil.



Cependant, la diversité des besoins de formation est telle qu'il n'est pas possible ni souhaitable de proposer des parcours types. Cette diversité provient de plusieurs facteurs qui influent sur les besoins de formation, citons les plus importants, au stade de la création (sachant que les besoins seront différents lors de la phase de développement d'un PVC) :

- **le degré de maturité du projet** : certains groupes sont très avancés dans leurs projets, tous les associés se connaissent depuis longtemps, le local est déterminé... ; d'autres groupes sont en cours de constitution, l'ampleur du projet n'est pas calée, certains membres ne sont pas déterminés sur leur degré d'implication... ;
- **la taille du groupe** : les besoins en formation sont différents selon que le groupe fédère quatre associés ou vingt, notamment sur les questions des relations humaines ;
- **l'expérience et les compétences mobilisables au sein du groupe** : certains producteurs ont déjà une expérience de vente collective, d'autres peuvent être rompus au maniement des chiffres ou aux techniques de communication... Selon les ressources des uns et des autres, les besoins de formation peuvent varier fortement ;
- **la motivation des producteurs** : dans certains groupes les motivations des producteurs sont claires et partagées, dans d'autres les motivations sont plus floues et plus diverses (les motivations pour participer à un PVC peuvent être de nature très diverses : économiques, sociales, éthiques, organisationnelles...).

Ce qui suit vous aidera à construire des parcours adaptés à la situation spécifique des différents groupes.

#### **4. Quatre moyens d'appréhender les modules de formation pour construire un parcours adapté à un groupe d'agriculteurs donné**

- **1. Un schéma** (à télécharger sur le site) présentant les modules selon les différentes tâches à réaliser par les agriculteurs pour faire vivre un PVC, structuré en 5 grandes thématiques (l'adaptation de l'exploitation par rapport au PVC est intégrée au schéma car essentielle pour l'agriculteur mais seuls les modules de formation centrés sur le collectif du PVC ont été élaborés) ;
- **2. Une présentation argumentée** des 14 modules qui se répartissent selon ces mêmes cinq thématiques, permettant de donner les principaux repères quant à l'articulation entre les modules ;
- **3. Une liste des principales questions** que les agriculteurs peuvent ou devraient se poser aux **différentes étapes de la vie d'un PVC** et un repérage des modules qui contribuent à y répondre (à télécharger sur le site) ;
- **4. Un tableau répertoriant** de manière linéaire les modules, les sous-modules et les **séquences de formation** (à télécharger sur le site).



## 5. Présentation argumentée des 14 modules de formation

### 4.1 Modules 1, 2 et 3 : Entretenir des relations humaines saines et efficaces

Les trois premiers modules visent à savoir entretenir des relations humaines claires et efficaces :

#### **Module 1 : Construire un projet collectif**

#### **Module 2 : Travailler ensemble au quotidien**

#### **Module 3 : Gérer des salariés**

Les agriculteurs en phase de création de PVC sont plus aisément préoccupés par la résolution des aspects techniques du projet alors même que c'est sur les aspects humains qu'ils risquent de rencontrer le plus de difficultés bloquantes pour l'avancée du projet.

**Ils l'ont dit :** « Faudrait une technique quelconque pour arriver à prendre des décisions »

Aussi les modules 1 et 2 traitant des relations humaines et permettant d'outiller les agriculteurs sur la manière de travailler ensemble efficacement sont incontournables. Plus ces modules arriveront tôt dans le parcours, plus le groupe aura de chances de partir sur de bonnes bases et d'éviter des incompréhensions entre adhérents.

Pourtant, pour profiter de ces formations, une certaine expérience de fonctionnement entre les membres du groupe est nécessaire. Pour que ces formations soient profitables, il faut également que les agriculteurs se soient déjà heurtés à quelques questions liées à des choix très pratiques. C'est pourquoi il est aussi envisageable qu'un groupe commence par des modules plus « techniques » dans un premier temps, plus facilement fédérateurs et mobilisateurs.

**Ils l'ont dit :** « On a suivi une formation « Bien-être en groupe » mais il aurait fallu remettre une couche sur cette thématique juste après l'ouverture du PVC ».

Le module 3 traite de la gestion des salariés, il correspond donc à un besoin particulier, lorsque les agriculteurs se posent la question de devenir employeurs.

### 4.2 Modules 4 à 6 : Construire et faire évoluer une structure adaptée aux objectifs

Les modules 4 à 6 doivent permettre de construire et faire évoluer une structure adaptée aux objectifs :

#### **Module 4 : Définir le dimensionnement économique du PVC**

#### **Module 5 : Faire les choix juridiques, fiscaux, sociaux et respecter la législation**

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



Le dimensionnement économique, les choix juridiques, le choix et l'organisation du local... autant d'aspects qui, avec bien d'autres, conditionnent, dès la phase de création, la vie du point de vente pour des années. Si ces modules sont nécessaires au début de l'existence du point de vente, ils pourront être utilisés à nouveau lorsque le PVC se trouvera confronté à des réorientations de son activité.

**Ils l'ont dit :** « On se dépatouille pas mal entre nous, on a vite fait de partir à tous azimuts. Quand on se rend compte qu'on a été un peu trop loin, ça part vite »

#### 4.3 Modules 7 à 10 : Améliorer le fonctionnement du point de vente au quotidien

Les modules 7 à 10 visent à améliorer le fonctionnement du PVC au quotidien :

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

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

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

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

Que se soit la gestion de l'approvisionnement, de la comptabilité, des tâches administratives ou le respect des règles d'hygiène et de sécurité, les tâches à assumer au quotidien par les membres d'un PVC sont nombreuses. Elles sont de plus complexes et pourraient vite mettre en péril la vie du point de vente si elles ne sont pas assumées de manière adéquate. D'où l'utilité de ces modules qui permettront aux agriculteurs de se poser les bonnes questions... et d'y développer les capacités nécessaires à leurs activités.

#### 4.4 Modules 11 et 12 : Vendre efficacement

Les modules 11 et 12 sont consacrés à la vente :

**Module 11 : Promouvoir le point de vente et vendre les produits**

**Module 12 : Faire connaître le PVC dans son territoire**

Les agriculteurs adhérents d'un PVC sont avant tout des producteurs, pas des commerçants. Acquérir des compétences autour de la vente est nécessaire pour développer leur PVC ; c'est l'objet de ces modules.

#### 4.5 Modules 13 et 14 : Outiller les producteurs pour évoluer

Pour les points de vente qui atteignent un rythme de croisière, il est important de pouvoir évoluer, c'est l'objet des modules 13 et 14 qui se proposent d'outiller les producteurs pour faire de la prospective et assumer des changements.

**Ils l'ont dit :** « On a une commission que l'on appelle la « commission vente » car on l'a créée suite à une stagnation du chiffre d'affaire. Mais elle a en fait pour rôle de « mettre les pieds dans le plat », en soulevant les problèmes pour que l'on en parle : les ¾ du temps les problèmes sont liés aux relations humaines »

**Module 13 : Analyser l'activité du PVC et faire face à des changements****Module 14 : Assurer une veille et faire de la prospective****6. Les différentes étapes de la vie d'un PVC et les situations auxquelles les agriculteurs doivent faire face****5.1 Stade n°1 : L'émergence**

L'émergence d'un point de vente collectif est la phase où des agriculteurs ont un projet de vente en commun mais n'ont pas encore déterminé de manière certaine si le point de vente collectif est la solution qui leur convient.

A ce stade, les agriculteurs peuvent avoir besoin d'être accompagnés pour y voir plus clair dans les différentes solutions qui s'offrent à eux. La visite d'un point de vente est un bon moyen pour les aider à mieux appréhender la réalité de ce mode de fonctionnement très particulier et très impliquant pour les agriculteurs et leurs exploitations.

**Ils l'ont dit :** « Aller voir ce qui se fait ailleurs, c'est du concret. C'est indispensable, faut déjà commencer par ça et « ça donne la niaque » »

**5.2 Stade n°2 : La phase de création du point de vente**

Nous appellerons *phase de création* toute la période qui fait suite à la décision de constituer un PVC (de quelques mois à plusieurs années) et qui précède son ouverture effective.

Lors de cette phase les agriculteurs sont absorbés par des questions matérielles très concrètes : quel local choisir ? quel type de mobilier ? quels statuts ? quel nom prendre ? comment organiser les permanences ... c'est également le moment où le groupe se constitue.

Dans l'enthousiasme de la création, la tendance de ne pas s'arrêter sur les questions relationnelles est grande... mais il y a de grands risques qu'une fois en mode de fonctionnement quotidien ces difficultés ressortent et qu'elles deviennent alors insurmontables. C'est pourquoi il est indispensable d'inciter fortement les agriculteurs à se préoccuper des enjeux de relations humaines dès la phase de création et non pas seulement lorsque les premiers conflits apparaissent.

Cela est d'autant plus important que travailler très en amont sur leurs relations leur permettra d'être bien plus efficaces et pertinents dans leur organisation, leurs prises de décision : les gains en temps et en énergie peuvent être considérables... les quelques jours passés en formation seront vite rentabilisés !

**- La constitution du groupe (Modules 1 et 2)**

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
Comment savoir si les membres du groupe sont sur la même longueur d'ondes ?	<b>M1.1</b> : Se connaître entre adhérents
Comment savoir si les personnes vont pouvoir travailler ensemble au quotidien ?	<b>M1.1</b> : Se connaître entre adhérents <b>M1.2</b> : Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC
Comment s'assurer que l'on a suffisamment d'objectifs partagés pour avancer ensemble efficacement ?	<b>M1.1</b> : Se connaître entre adhérents <b>M1.2</b> : Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC
Comment concilier objectif / intérêt individuel et objectif / intérêt collectif ?	<b>M1.1</b> : Se connaître entre adhérents <b>M1.2</b> : Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC <b>M1.3</b> : Définir une organisation collective
Comment définir et cadrer notre projet collectif ?	<b>M1.2</b> : Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC <b>M1.3</b> : Définir une organisation collective
Comment conduire des réunions efficaces ?	<b>M2.1</b> : Communiquer entre adhérents
Comment prendre collectivement des décisions qui soient applicables par tous ?	<b>M2.1</b> : Communiquer entre adhérents <b>M2.2</b> : Prendre des décisions collectivement
Comment définir des règles de vie ensemble et favoriser l'entente ?	<b>M1.3</b> : Définir une organisation collective <b>M2.1</b> : Communiquer entre adhérents <b>M2.2</b> : Prendre des décisions collectivement <b>M2.3</b> : Prévenir et gérer les conflits
Comment prévenir les tensions et les conflits ? Comment les gérer lorsqu'ils apparaissent ?	<b>M1.2</b> : Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC <b>M1.3</b> : Définir une organisation collective <b>M2.3</b> : Prévenir et gérer les conflits

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée

**- Le dimensionnement du projet (Modules 3 et 4)**

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
Quel est le potentiel client en rapport avec la zone de chalandise ?	<b>M4.1</b> : Déterminer la faisabilité commerciale du PVC
Pourquoi et comment faire une étude de marché ?	<b>M4.1</b> : Déterminer la faisabilité commerciale du PVC
Comment chiffrer et évaluer la faisabilité du projet sur le plan commercial ?	<b>M4.1</b> : Déterminer la faisabilité commerciale du PVC
Pourquoi et comment réaliser une étude de faisabilité économique ?	<b>M4.2</b> : Définir les produits et volumes nécessaires au PVC <b>M4.3</b> : S'assurer de la faisabilité économique du projet
Comment estimer les volumes de produits qui seront écoulés et donc ceux à produire ?	<b>M4.2</b> : Définir les produits et volumes nécessaires au PVC
Quels seraient les enjeux de l'embauche d'un salarié pour le PVC ?	<b>M3.1</b> : Définir le poste du salarié de PVC et le recruter <b>M3.2</b> : S'adapter au droit du travail <b>M3.3</b> : Manager le salarié du PVC <b>M4.3</b> : S'assurer de la faisabilité économique du projet

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée

**- L'organisation du point de vente (Modules 6, 7 et 8)**

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
Quelle organisation marchande choisir pour le PVC ?	<b>M6.1</b> : Définir la politique commerciale <b>M6.2</b> : Concevoir et agencer le local de vente <b>M6.3</b> Choisir du mobilier adapté aux produits
Comment organiser et agencer le local (vente et réserve) ?	<b>M6.2</b> : Concevoir et agencer le local de vente
Quelle stratégie de vente adopter (libre service, vente en service arrière...) ?	<b>M6.1</b> : Définir la politique commerciale <b>M6.3</b> Choisir du mobilier adapté aux produits
Quels mobilier et matériel choisir pour le PVC ?	<b>M6.2</b> : Concevoir et agencer le local de vente <b>M6.3</b> Choisir du mobilier adapté aux produits
Comment mettre en valeur les produits au sein des linéaires et organiser les espaces de circulation ?	<b>M6.2</b> : Concevoir et agencer le local de vente <b>M6.3</b> Choisir du mobilier adapté aux produits
Comment assurer l'approvisionnement des différents produits ?	<b>M7.1</b> : Approvisionner le PVC
Comment éviter que les rayons ne soient vides ?	<b>M7.2</b> : Gérer les stocks et assurer la mise en rayon
Comment gérer les stocks ? les invendus ? les périssables ?	<b>M7.2</b> : Gérer les stocks et assurer la mise en rayon
Comment gérer les différents papiers du PVC ?	<b>M8.1</b> : Se mettre en règle d'un point de vue administratif <b>M8.2</b> : Assurer le fonctionnement du bureau

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée

**- Les questions juridiques et administratives (Module 5)**

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
Quels statuts juridiques, fiscaux, sociaux... choisir pour le PVC ?	<b>M5.1</b> : Travailler en conformité avec l'environnement réglementaire <b>M5.2</b> : Définir le statut juridique du PVC
Quelles incidences les choix juridiques, fiscaux, sociaux... du PVC peuvent-ils avoir : sur l'exploitation de chaque adhérent ? sur l'activité du PVC ?	<b>M5.2</b> : Définir le statut juridique du PVC
A quelles réglementations doit se conformer un PVC ?	<b>M5.1</b> : Travailler en conformité avec l'environnement réglementaire
Quelles sont les règles du jeu possibles pour un PVC ? Selon quels critères les choisir ? Comment les faire appliquer ?	<b>M5.1</b> : Travailler en conformité avec l'environnement réglementaire <b>M5.2</b> : Définir le statut juridique du PVC

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée

**5.3 Stade n°3 : Le point de vente est en développement**

Le point de vente a ouvert ses portes et les premiers clients sont servis. De nouvelles questions surgissent alors et le temps manque souvent pour trouver des réponses adaptées... plus encore pour prendre le temps de se former.



Pourtant, assurer la pérennité du point de vente nécessite d'être performant sur tous les fronts : organisationnel, réglementaire, relationnel... et sur l'activité de base : la vente ! C'est pourquoi il est important, là aussi, d'aider les agriculteurs à se poser les bonnes questions et à anticiper les difficultés.

Il est probable que certains aspects qui n'auront pas pu être abordés avant l'ouverture devront être traités à ce moment là. De plus, après l'ouverture, un certain nombre de points sont mis en perspective par la mise en route du PVC : les questions des relations humaines sont notamment perçues sous un autre angle et il peut être nécessaire d'organiser un temps pour pouvoir échanger sur ces questions avant que les difficultés relationnelles ne surgissent.

### - La vente (Modules 11 et 12)

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
Comment promouvoir la spécificité du PVC auprès des clients ?	<b>M11.1</b> : Satisfaire les attentes de la clientèle <b>M11.2</b> : Mettre en valeur le PVC et promouvoir les produits
Comment promouvoir les produits auprès des clients ?	<b>M11.1</b> : Satisfaire les attentes de la clientèle <b>M11.2</b> : Mettre en valeur le PVC et promouvoir les produits
Comment répondre aux questions des clients ?	<b>M11.1</b> : Satisfaire les attentes de la clientèle <b>M11.2</b> : Mettre en valeur le PVC et promouvoir les produits
Quelles sont les différentes techniques de vente ?	<b>M11.3</b> : Optimiser les ventes
Pourquoi et comment communiquer sur le PVC ?	<b>M12.1</b> : Elaborer et mettre en œuvre une politique de communication <b>M12.2</b> : Définir des outils et supports de communication <b>M12.3</b> : Créer et animer des événements
Quels sont les différents outils de communication (supports écrits) ?	<b>M12.2</b> : Définir des outils et supports de communication
Comment organiser la communication événementielle pour le PVC ?	<b>M12.3</b> : Créer et animer des événements

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée

### - La réglementation (Modules 7, 8 et 10)

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
Comment être en règle du point de vue administratif sur un PVC ?	<b>M8.1</b> : Se mettre en règle d'un point de vue administratif <b>M8.2</b> : Assurer le fonctionnement du bureau
Comment faire face à un contrôle inopiné ?	<b>M8.1</b> : Se mettre en règle d'un point de vue administratif <b>M8.2</b> : Assurer le fonctionnement du bureau
Quelles sont les obligations d'un PVC en matière de sécurité sanitaire ?	<b>M7.1</b> : Approvisionner le PVC <b>M7.2</b> : Gérer les stocks et assurer la mise en rayon <b>M10.1</b> : Assurer le respect des règles d'hygiène
Quelles sont les obligations d'un PVC en matière d'accueil du public ?	<b>M10.2</b> : Garantir la sécurité du travail
Comment s'organiser concrètement pour respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité sur le PVC ?	<b>M8.1</b> : Se mettre en règle d'un point de vue administratif <b>M8.2</b> : Assurer le fonctionnement du bureau <b>M10.1</b> : Assurer le respect des règles d'hygiène

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée

**- Le suivi des chiffres (Module 9)**

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
En quoi consiste la tenue de la caisse dans le cadre des permanences ?	<b>M9.1</b> : Tenir la caisse en lien avec la comptabilité
Quelles informations issues des « sorties caisses » peuvent être utilisées pour réaliser un suivi financier ?	M9.1 : Tenir la caisse en lien avec la comptabilité <b>M9.2</b> : Assurer un suivi financier et le valoriser
Comment utiliser et interpréter les chiffres issus de la comptabilité ?	M9.1 : Tenir la caisse en lien avec la comptabilité <b>M9.2</b> : Assurer un suivi financier et le valoriser
Comment concevoir un objectif chiffré, analyser le résultat, les écarts financiers ?	<b>M9.2</b> : Assurer un suivi financier et le valoriser

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée

**5.4 Stade n°4 : Le PVC doit faire face à une évolution majeure**

Nombreux sont les changements susceptibles de venir perturber le quotidien d'un point de vente collectif. Ces changements sont parfois de nature à bouleverser le précieux équilibre que les agriculteurs avaient réussi à construire.

Faire face à ces changements nécessite parfois de revenir à des fondamentaux tels que l'articulation des objectifs individuels et collectifs. D'autre part, pour être plus solide et plus réactif, il est utile d'assurer un rôle de veille qui permet d'anticiper ces changements, afin de mieux y faire face.

**- Faire face aux changements (Modules 13, 14 et 1)**

Principales questions que les agriculteurs peuvent ou devront se poser	Sous-modules* de formation qui peuvent contribuer à y répondre
Comment faire face à un changement important (agrandissement, changement d'associé, déménagement) en préservant la cohésion du groupe et l'efficacité organisationnelle et commerciale ?	<b>M1.3</b> : Définir une organisation collective M13.1 : Produire des bilans d'activité réguliers <b>M13.2</b> : Apprécier les écarts et en faire l'analyse M13.3 : Imaginer un scénario nouveau pour l'avenir
Comment s'assurer que notre outil de travail correspond toujours à nos besoins ?	<b>M13.1</b> : Produire des bilans d'activité réguliers M1.1 : Se connaître entre adhérents <b>M1.3</b> : Définir une organisation collective
Comment redéfinir la stratégie collective en cohérence avec les objectifs de tous ?	M13.2 : Apprécier les écarts et en faire l'analyse <b>M13.3</b> : Imaginer un scénario nouveau pour l'avenir
Comment identifier les changements au sein du PVC et de son environnement ?	<b>M13.1</b> : Produire des bilans d'activité réguliers <b>M14.1</b> : Assurer une veille pour anticiper les évolutions de contexte
Comment caractériser le niveau d'impact d'un élément du contexte qui évolue ?	<b>M13.2</b> : Apprécier les écarts et en faire l'analyse <b>M14.1</b> : Assurer une veille pour anticiper les évolutions de contexte
Comment faire face aux évolutions du contexte (consommation, concurrence...) ?	M13.3 : Imaginer un scénario nouveau pour l'avenir <b>M14.2</b> : Construire et actualiser une vision prospective du PVC

(\*) : Les codes " Mx.y " indiqués en gras correspondent aux sous-modules répondant plus spécifiquement à la question posée