

Courtemelon, 12 mai 2010

Votre dossier est traité par :

Pierre-André Odiet, +41 32 420 74 20, courriel pierre-andré.odiet@frij.ch

Communiqué de presse

Vente directe : une nouvelle offre de formation proposée par la Fondation Rurale Interjurassienne.

La vente directe à la ferme se développe dans le monde rural. Pour être menée à bien, cette activité fait appel à de nombreuses compétences. Savoir innover, avoir l'idée et l'audace de proposer un produit, le promouvoir et développer les ventes sont autant d'éléments à maîtriser pour améliorer la valeur ajoutée sur son exploitation avec la vente directe. Le respect de la législation en vigueur, ainsi qu'une analyse de la pertinence du projet s'avèrent également indispensables. La Fondation Rurale Interjurassienne (FRI) propose une formation spécifique sur ce thème ouverte aux personnes intéressées par cette activité.

Organisée sous forme modulaire la formation abordera successivement de façon pertinente les thèmes suivants :

- Application des prescriptions légales
- Réalisation d'une étude de marché d'un produit
- Calcul des coûts de production et de commercialisation
- Application des directives et des outils de l'autocontrôle
- Fixation des prix des produits pour la commercialisation, en tenant compte du marché
- Présentation et emballage des produits de manière attractive
- Communication et relations avec les clients
- Évaluation des mesures de promotion des produits

L'ensemble de la formation est décliné en huit modules de un à deux demi-jours dispensés du 31 août au 18 novembre 2010. Le contenu et l'organisation détaillés sont présentés sur le site internet www.frij.ch. Chaque module peut être suivi de manière indépendante, en fonction des besoins et des intérêts spécifiques de chacun. La fréquentation des huit modules permet aux personnes intéressées de se présenter à l'examen du module global Vente directe, capitalisable pour l'obtention du brevet fédéral de paysanne.

Afin de dynamiser les cours et traiter de manière pertinente toute la diversité de la matière, la FRI a mobilisé diverses compétences internes complétées par des ressources externes spécialisées dans le domaine du marketing avec la participation de l'entreprise In Situs formation & développement des ressources qui est spécialisée dans les approches de clients/vendeurs. La visite d'un producteur pratiquant la vente directe complétera les cours, permettant ainsi de lier pratique et approche théorique. L'étude d'un projet concret personnel à chaque participant-e terminera la formation.

./..

Case Postale 65
2852 Courtételle
T 41 32 420 74 20
F 41 32 420 74 21
info@frij.ch
www.frij.ch

Fondation
Rurale
Interjurassienne

COURTEMELON LOVERESSE

La formation est ouverte à toute personne intéressée par la thématique et désireuse d'explorer plus en détails la vente directe. Les coûts se montent à CHF 60.- par demi-jour. Pour les personnes abonnées aux prestations FRI, les conditions arrêtées en la matière sont applicables.

Inscription : jusqu'au 10.08.2010, par téléphone au N° 032 420 74 20, ou en ligne sur le site www.frij.ch

Renseignements :

Fondation Rurale Interjurassienne, Lionel Gilliotte, 032 420 74 20, lionel.gilliotte@frij.ch.