

Commercialiser en AMAP

→ 18 Novembre 2016

Lieu : Locaux des CIVAM du Gard
St Nazaire des Gardies

Depuis plusieurs années, les circuits courts de commercialisation des produits agricoles et alimentaires connaissent un succès croissant. Diverses modalités de vente se développent, chacune avec des implications différentes pour les agriculteurs et sollicitant des compétences spécifiques (vente, logistique, conditionnement, etc).

En s'appuyant sur des présentations, des retours d'expérience de professionnels, des ateliers pratiques et des échanges, cette formation vous permet de vous poser les bonnes questions et d'acquérir des outils pour la commercialisation en Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne (AMAP).

Public

- Agriculteurs et agricultrices installés, porteurs de projet et candidats à l'installation.
- Salariés agricoles.

Intervenants

- **Jocelyne FORT**, maraîchère bio commercialisant à toute sa production en AMAP, La Roustide
- **Janick PEYRON**, éleveur de poules pondeuses bio à Cardet, Le Poulailler de Papé Louis

Objectifs

- Comprendre l'origine et le fonctionnement des Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne (AMAP).
- Connaître les spécificités de la commercialisation en Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne (AMAP).
- Être capable de planifier sa production, gérer sa logistique et préparer sa communication pour commercialiser en AMAP.

Programme

- Présentation et fonctionnement général d'une AMAP.
- Savoirs-faire du producteur maraîcher en AMAP : outils pour organiser une production régulière et gérer ses livraisons.
- Le partenariat paysan / consommateurs en pratique (politique de prix, communication, entretien des relations).
- Visite d'exploitation et témoignages de paysans en AMAP.



→ Inscription obligatoire

Compléter et retourner le bulletin d'inscription

→ **Plus d'info ?** Contactez Nina BIGAUD, chargée de projets FD CIVAM 30
04 66 77 14 55 bigaud@civamgard.fr

Infos pratiques

Repas : apporter votre pique-nique !