



## Mémento : les 10 missions de Terre d'envies

Terre d'envies (anciennement AVEC Rhône Alpes) a été créé pour assurer la défense et la reconnaissance des points de vente collectifs comme forme de remise directe. Encore aujourd'hui, c'est son premier fondement...

Le deuxième fondement est l'accompagnement des groupes d'agriculteurs pour faciliter le fonctionnement de leur point de vente collectif et favoriser son développement économique.

Ces deux fondements se déclinent aujourd'hui en 10 missions mises en œuvre avec le concours de 3 salariées à temps plein.

### 1) Le regroupement

⇒ **Réflexion sur les pratiques de production / transformation :**

Quelles sont nos bonnes pratiques à mettre en avant pour intégrer un nouveau producteur et / ou pour communiquer et se démarquer auprès des consommateurs ?

⇒ **Charte des points de vente collectifs :** Création et évolution de la charte du réseau

### 2) Le développement économique des points de vente

**Actions de communication grand public... Gain de temps et d'argent pour un travail de pro !!!**

⇒ Actions de comm' auprès des acteurs du tourisme :

Participation à des bourses d'échanges de documents, référencement auprès des acteurs du tourisme, communication via les hébergeurs

⇒ Manifestation réseau du **23 Octobre 2010 :**

Proposition d'un « pack outils de comm' », coordination logistique, conférence de presse, mise en relation avec journalistes, reportage TV...

⇒ Calendrier 2011 pour les fêtes de fin d'année

Proposition d'un modèle, travail d'une photographe, coordination logistique

⇒ Et plus si affinités ! commandes de cabas, démarchage d'entreprises...

NOUVEAU

### 3) Les nouveaux modes de communication : Internet

**Actions : un site qui suit vos envies et qui évolue à votre rythme !!!**

⇒ Création de site Internet vitrine ou formule complète d'E Commerce

⇒ Accompagnement à la conception, rédaction du site, suivi, test pour un site adapté aux besoins du groupe et du point de vente (objectifs commerciaux)

NOUVEAU

### 4) Les formations

**Un besoin? Une question? Vous nous en parlez et nous vous monterons un projet (proposition d'un intervenant / d'un programme, montage et gestion du dossier de financement, suivi du plan d'actions)!!!**

Exemples de formations :

⇒ Améliorer ses techniques de vente

⇒ Élaborer sa politique de communication

⇒ Aménager son espace de vente

⇒ La sécurité sanitaire en point de vente collectif

⇒ Améliorer la communication entre les membres du groupe ...

⇒ Gestion et management des salariés d'un point de vente

⇒ Démarcher les entreprises avec les produits de mon point de vente collectif

⇒ Préparer et animer une réunion mensuelle...

## 5) Les services à la carte

**Vous manquez de temps ou de compétences ? Besoin d'un coup de main ?  
Nous pouvons vous aider !**

- ⇒ Recherche de subventions / montage financier pour le financement de votre projet (nouveau bâtiment, travaux...)
- ⇒ Définition et mise à jours de règlements intérieurs
- ⇒ Mise en place des contrats de mandats
- ⇒ Mise en place du document unique de gestion des risques
- ⇒ Publipostage
- ⇒ Encadrement de stagiaires pour enquête consommateurs / étude de notoriété d'un point de vente
- ⇒ Étude de faisabilité commerciale
- ⇒ Saisie et mise en place d'un fichier clients...

## 6) Conseils, renseignements, diffusion d'informations

- ⇒ **Sur quoi ?** Relevé de prix, règlement d'un litige lié au départ d'un associé, aides financières liées à l'embauche de salarié, traitement social des gérants de points de vente en SARL, vente de volailles provenant d'un atelier de transformation non agréé CEE, intégration d'un nouveau producteur, références technico économiques...
- ⇒ **Comment ?** Assistance téléphonique, feuille de chou ou site Internet ([www.terredenvies.fr](http://www.terredenvies.fr)), participation à une réunion mensuelle du point de vente pour faire le point sur le fonctionnement et la vie du point de vente.

## 7) Recherche et développement

**Objectif : capitaliser des connaissances**

- ⇒ Guide sur le recrutement et l'intégration d'un nouveau producteur
- ⇒ Fiches technico-économiques sur les points de vente collectifs
- ⇒ Enquête sur les attentes des clients et non-clients
- ⇒ Catalogue sur le matériel et les équipements
- ⇒ Temps de travaux liés aux tâches des PVC
- ⇒ Mesure de la proximité ressentie par les consommateurs en PVC
- ⇒ Les outils de comm' à utiliser par les points de vente collectifs...

## 8) Défense du concept

- ⇒ **Lobbying auprès des services de l'État** pour la reconnaissance de la vente en point de vente collectif comme forme de remise directe aux consommateurs par le biais des notions phares de la Charte Terre d'envies
- ⇒ **Information des adhérents** par le biais de la feuille de chou
- ⇒ Intégration des exigences sanitaires de la **note cadre** (2010 ?) dans les règlements intérieurs des PVC

## 9) Prestations externes au réseau

**Interventions hors réseau** pour accompagner la création de point de vente collectifs, appuyer des points de vente existants non adhérents, former des étudiants...

**Ces interventions portent sur des thématiques très variées** (réglementaires, commerciales, sanitaires, juridiques, vie de groupe, organisationnelles...).

## 10) Conseil aux territoires

- ⇒ Construction d'une **démarche innovante et pertinente** d'accompagnement durable des territoires dans leur réflexion sur les circuits courts.
- ⇒ **Conseils** aux territoires rhônalpins

NOUVEAU