

CIVAM Hauts-de-France

contact@civam-hautsdefrance.de

www.civam-hautsdefrance.fr

Dernière modification : 09/07/2024



Offre de formation 2024



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie « actions de formations »

Association CIVAM Hauts-de-France « Je travaille au Vert » 350 rue du Moulin 59246 Mons-en-Pévèle



Qui sommes – nous ?	2
Nos engagements et notre philosophie pour les formations	3
INSCRIPTION	4
EVALUATION	4
Information handicap	4
Info Handicap	5
Savoir caractériser ses produits pour bien les conseiller à ses clients	6
Réussir son marché fermier	8
Communiquer efficacement sur mes portes ouvertes	10
Insectes et Arthropodes parasites externes des ruminants	12
Viande en circuits courts : cadres réglementaire et sanitaire de la transformation & vente de viande à la ferme	15
Lancer ou relancer son point de vente de produits fermiers bio	18
Savoir faire des photos professionnelles et attractives	22
Utiliser un logiciel de tableur pour gagner en efficacité sur ma ferme	25
Vendre les produits issus de mon élevage (produits laitiers / viande / volaille / œufs) en circuits courts : savoir calculer des prix rémunérateurs	28
Inspirer des recettes à mes clients, appétissantes, faciles et petit budget	31
Plantes à parfum et aromatiques : optimiser temps et rendement	34

Le réseau CIVAM

Les Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural (CIVAM) sont des groupes d'agriculteurs et de ruraux qui, par l'information, l'échange et la dynamique collective, innovent sur les territoires.

Réseau CIVAM défend le développement durable, l'agriculture paysanne et œuvre pour des campagnes vivantes !

Réseau CIVAM fédère et coordonne ces groupes locaux à l'échelle nationale.

<https://www.civam.org/>

Le CIVAM Hauts-de-France

Basé à Mons en Pévèle, le CIVAM Hauts-de-France compte 80 adhérents en 2023 : agriculteurs pour la majorité, artisans et porteurs de projet.

L'association vise à promouvoir les produits fermiers et savoir faire locaux ainsi qu'à pérenniser et développer les projets des fermes (et ateliers), en circuits courts. Pour cela, le CIVAM organise de nombreux événements de promotion et de sensibilisation au consommateur local (portes ouvertes, marchés de producteurs ..) ainsi que des formations courtes, thématiques et concrètes sur le pilotage d'entreprise, la commercialisation, la préservation des ressources, la production durable ou encore la transformation de la ferme.

Le CIVAM est membre de Réseau CIVAM, du PID (Point Information Diversification) et d'InPACT Hauts de France.

Le CIVAM est soutenu par la Région Hauts-de-France, le département du Nord, la Métropole Européenne de Lille, Douaisis Agglo et L'Agence de l'eau Artois Picardie.



L'essence même du CIVAM Hauts-de-France est de travailler au plus proche des attentes et besoins du terrain

Notre objectif est de construire un programme de formation qui s'adapte et qui demeure cohérent avec

- ☑ Vos profils,
- ☑ Vos situations personnelles et professionnelles,
- ☑ Vos structures,
- ☑ Vos besoins,
- ☑ Vos envies.

Ceci sur le fond et la forme !

Les formations sont aussi organisées en cohérence avec l'offre des partenaires, les politiques locales ainsi que les actualités et tendances de la profession agricole

- Vous avez une idée de thème ?
- Vous avez une suggestion d'intervenant, de visite ?
- Vous avez des propositions d'amélioration des formats, de la communication, des lieux d'accueil ?
- Vous rencontrez des difficultés d'accès à nos formations (financier, géographique, accessibilité aux personnes porteuses de handicap...) ?

Faites-le nous savoir ! Toutes vos idées restent et resteront le socle de notre projet !



Comment s'inscrire ?

→ Programmes détaillés et inscription : Cliquez sur le lien suivant et remplissez le formulaire en ligne correspond au stage de votre choix : <https://www.civam-hautsdefrance.fr/formation/>

→ Si vous rencontrez des difficultés d'accès aux formulaires d'inscription ou si vous n'avez pas de connexion internet, contactez Sophie Wauquier qui vous enverra le formulaire imprimé, par courrier

Toute inscription doit être finalisée au moins 15j avant le démarrage de la formation

Toute inscription vous engage et vous sera facturée

Vous recevrez au moins 7 jours avant le démarrage de stage votre convocation et le livret d'accueil détaillé avec toutes les précisions pratiques.

Inscriptions de « dernières minutes » : Cela reste possible, pour certaines formations uniquement, et sous réserve qu'il reste de la place : contactez Sophie Wauquier pour vos questions à ce sujet

Rappel pièces à fournir à l'inscription

(pour les formations uniquement, les temps d'information ne sont pas concernés):

-> Pour les agriculteurs :

-l'attestation **MSA de régularité**, comportant un code de sécurité et notifiant que la personne est à jour au regard de la formation professionnelle continue

-> Pour les porteurs de projet :

- Pour les personnes en première année de parcours à l'installation

L'attestation des conditions d'éligibilité au financement de VIVEA » en version originale émise par le CEPPP ;

L'engagement du porteur de projet » en version originale ;

La copie du Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP) signée des 2 conseillers et du créateur ou repreneur d'exploitation agricole ;

La copie d'écran du Compte Personnel de Formation du stagiaire mentionnant son prénom et nom (issue de « mon compte formation – Mes droits formation – Historique en PDF).

- Pour les personnes en seconde ou troisième année de parcours à l'installation :

L'attestation de renouvellement des conditions d'éligibilité au financement VIVEA » en version originale ou copie, émise par le CEPPP.

* Pour l'obtenir :

Se connecter sur son espace privé MSA : service en ligne.

Se rendre dans l'espace « demander mes attestations professionnelles ». Si à cette date l'adhérent est à jour, l'attestation VIVEA lui est délivrée en temps réel sous la forme d'un fichier pdf qu'il peut imprimer et transmettre. Un code sécurité unique figure sur l'attestation : il se présente sous un identifiant alphanumérique et un flash code qui permettront à VIVEA de vérifier auprès de la MSA les informations figurant sur cette attestation.

- Nous nous engageons à rendre, autant que possible, nos formations accessibles aux personnes en situation de handicap en mettant en œuvre des adaptations, le cas échéant.
- Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser, à l'inscription, les points qui pourraient vous poser des difficultés (une rubrique est prévue dans le formulaire). Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions, en accord avec votre employeur.
- Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP

<https://www.agefiph.fr/>

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation**
- **Intervenant extérieur** : Antoine Demailly,
- Formation de **08h00** à destination des agriculteurs en vente directe (toutes productions)

Le CIVAM, par le biais des événements grand public et de la formation, cherche tout au long de l'année à aider les agriculteurs et artisans à professionnaliser leur activité et développer leurs ventes.

L'association a organisé 2 formations autour de la caractérisation des produits : pour le cidre et pour la bière. Les agriculteurs d'autres filières ont manifesté leur envie de travailler sur ce thème également : savoir bien parler de son produit, avec le bon vocabulaire, les bonnes suggestions, les bons conseils et les arguments adaptés. En effet, pas toujours facile de donner des conseils avisés à son clients en quelques minutes ou donner envie, juste avec quelques lignes sur une étiquette. D'où cette formation !

Objectif : Être capable de parler de son produit, le décrire et apporter des conseils de dégustation (bons accords, température ..), pour donner envie au consommateur de le choisir

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama commenté, exposé oral, échanges questions / réponses, mise en pratique en ateliers

22 janvier 2024 13h00-17h00

29 janvier 2024 13h00-17h00

Ferme du héron chemin de la ferme Lenglet, 59650 Villeneuve-d'Ascq

Contribution au fond associatif du CIVAM

- 50€ pour les agriculteurs et porteurs de projets en démarche d'installation (prise en charge d'une partie du cout pédagogique par VIVEA)
- 35 € pour les autres stagiaires

les adhérents au CIVAM bénéficient d'une réduction de 20 €

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Emargement / Présentation du CIVAM / Présentation de la formation
- test d'évaluation des connaissances / compétences
- Présentation de l'intervenant / Tour de table

1-Comprendre les fondamentaux d'une dégustation pour choisir le vocabulaire approprié :

- Les 5 sens mobilisés et tests sensoriels : l'olfaction odeurs et arômes / la vue / l'ouïe / l'importance du contexte de dégustation
- Rappels sur les goûts de base : sucre – sel – amère- acide
- Choisir le vocabulaire adapté : les bons mots pour les bonnes sensations

2-Savoir être force de proposition pour optimiser l'expérience dégustation de son produit par un client

- L'équilibre des accords : apports théoriques – qu'est ce qui fait la réussite d'un plat, d'une recette ?
- S'amuser en cuisine, savoir conseiller ses clients en sortant des sentiers battus.
- Savoir inspirer à son client des associations de produits simples, dans le cas de vente sur un marché fermier (travail avec les produits des collègues)

3-Mise en pratique : Être capable d'identifier les points forts et différenciant d'un produit pour mieux en parler

Exercice pratique individuel et partage en collectif

- 1 même produit mais en 2 versions : un industriel et un fermier
- Chacun déguste et note les différences, son ressenti, compare les produits à l'aide d'une fiche
- Partage en collectif sur les points forts du produit fermier / éclairage de l'intervenant

bilan de la mi-journée et questions

4-Être capable de déguster un produit de façon professionnelle et pleinement concentrée

Par groupe de 2 : dégustation de chacun des produits apportés (1 ou 2 selon le nombre d'inscrits)
Rédaction de fiches simples sur l'expérience de dégustation :

5-Être capable de décrire et conseiller son produit de façon pro et adaptée à son public, afin d'améliorer ses ventes

- Chaque stagiaire prend connaissance des fiches qui concernent son (ou ses) produit
- Rédaction d'une description de son produit, abondée par les ressentis des autres stagiaires, guidée par l'intervenant
- Chacun présente son argumentaire de vente au groupe / échanges, suggestions, points forts / points faibles + Conseils de l'intervenant pour améliorer

Bilan

- QCM de fin de formation
- Correction orale du QCM
- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation**
- **Intervenant extérieur** : William Mairesse
- Formation de **08h00** à destination des Agriculteurs et artisans en activité participants aux marchés fermiers du CIVAM mais la formation reste ouverte à tous

Les marchés de producteurs, tels que ceux organisés par le CIVAM, ont la particularité d'être des événements ponctuels (peu de dates par lieu), avec des équipes de producteurs qui changent sur chaque groupe, fédérés autour d'une charte de fonctionnement commune. L'investissement de chacun, de la communication au bilan, est le facteur de réussite clé de ces événements portés par et pour les membres des groupes

Aujourd'hui, nous constatons un recul des ventes, tous circuits de vente confondus pour les agriculteurs (et artisans) en vente directe

Les agriculteurs déplorent moins de fréquentation sur les marchés fermiers et de plus petits paniers moyens. En parallèle, l'offre s'est vraiment développée en produits locaux et le consommateur qui fait le choix de venir sur les marchés événementiels doit être pleinement satisfait de son expérience. Comment professionnaliser sa posture de vente ? Améliorer et faire vivre son stand ? Bien communiquer ? Se fixer des objectifs et les atteindre ?

Objectif : Être capable de se fixer des objectifs et mobiliser les moyens associés (temps, argent et engagement) pour améliorer ses chiffres sur les marchés fermiers

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama Exposé oral, Etude de cas, Mise en situation

16 janvier 9h00-13h00

04 mars 13h00 - 17h00

Brasserie La Fabriq' 60 quai du canal 59194 Râches (Douaisis Agglo)

Contribution au fond associatif du CIVAM

- 50€ pour les agriculteurs et porteurs de projets en démarche d'installation (prise en charge d'une partie du cout pédagogique par VIVEA)
- 35 € pour les autres stagiaires

les adhérents au CIVAM bénéficient d'une réduction de 20 €

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table

J1- Comprendre les particularités de la vente en marché fermier dans le contexte des circuits courts en 2023 et être capable d'identifier ses points faibles

1- Le concept de marché fermier du CIVAM :

- Ses forces dans le contexte actuel de commercialisation en circuits courts : pour le consommateur et pour le producteur
 - Ses points faibles dans le contexte actuel de commercialisation en circuits courts : pour le consommateur et pour le producteur
- Les facteurs clés de succès et le rôle de chacun

2- Les erreurs à éviter

- Par thématique : travaux en collectifs sur : Pourquoi c'est un problème / quelles conséquences pour vous, pour le groupe, l'organisateur et les clients ? Eclairages de l'intervenants
- Exemples : « Partir sur un marché sans se fixer d'objectif (de vente, de produit prioritaire, de panier moyen ...) », « Laisser les autres communiquer », « Arriver en retard », « Venir avec trop peu de produits », « Ne rien expliquer aux consommateurs / visiteurs »

Bilan oral de mi-journée : question, compléments d'information, vérification de l'adéquation aux attentes

J2- Être capable d'élaborer un plan d'actions simple pour améliorer ses ventes sur les marchés fermiers

3- Se fixer des objectifs, des indicateurs de suivi et savoir réagir en fonction

- Présentation d'un exemple type de feuille de route « mes marchés fermiers en 2023 »
 - >Mes indicateurs
 - >Ma communication avant, pendant, après
 - >Mon stand : Checklist matériels et équipements - Action saisonnière, travail avec les produits des autres stands - Expérience client, mes leviers

4- Un espace de vente optimisé, attractif et efficace

Chacun travaille puis présente au groupe son stand de vente idéal à mettre en œuvre dès le prochain marché

Bilan

- QCM de fin de formation
- Bilan oral (une évaluation est envoyée par mail à chaud et à froid)
- Questions

- Formation professionnelle continue / **Communication**
- **Intervenant extérieur** : Aurélie Habasque
- Formation de **07h00** à destination Agriculteurs inscrits à Tous en Bottes et tout autre agriculteur prévoyant d'organiser un événement grand public cet année
- Prérequis ; aucun

Le CIVAM organise en région, depuis 2001, des portes ouvertes à la ferme. « Tous en bottes » a pris le relais de « de ferme en ferme » en 2015.

L'objectif général de cette opération est de promouvoir les dynamiques de développement durable en milieu rural. Pour organiser des portes-ouvertes, et de façon générale un événement grand public, la communication est essentielle !

Cette journée vise à apprendre aux agriculteurs à construire un plan de communication professionnel et efficace.

Objectif : Être capable de communiquer de façon professionnelle pour faire de son événement "porte-ouverte" une réussite

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, Présentation des outils papier
Témoignage, Echanges et questions

26 février 2023 9h00-17h00

Ferme des Vanneaux 326 Rue Jean Jaurès, 59286 Roost-Warendin

Contribution au fond associatif du CIVAM

- Formation entièrement gratuite, repas compris
- La seule contribution demandée sera le financement vivea (directement touché par le CIVAM) pour les personnes éligibles

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM, Présentation de la formation
- test d'évaluation des connaissances / compétences
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : présentation, attentes et questions

J'organise une opération portes ouvertes avec le CIVAM

- Généralités : les financeurs, les participants et leurs propositions de dates/horaires de portes ouvertes
- Quelques rappels de fonctionnement / vos engagements, calendrier de travail du CIVAM et dates clés
- Les fondamentaux d'une opération portes ouvertes

Témoignage d'un participant 2023 / échanges questions réponses

Être capable de structurer et planifier sa communication individuelle pour ses portes-ouvertes

- Quelles sont les grandes étapes pour la communication autour de mes portes - ouvertes ?
- Point théorique : les outils de communication (web papier médias et partenaires) les plus percutants pour communiquer sur un événement : avant / pendant / après.
- Atelier pratique :
Je sélectionne les outils les plus appropriés pour ma ferme / mon atelier et rédige mon rétroplanning mars – avril – mai – juin
Tache à faire / moyens à consacrer (temps, ressources humaines, argent ..)

Bilan de mi-journée Echanges, questions / réponses

Être capable de s'exprimer à l'oral et à l'écrit de façon professionnelle et préparée

- Les médias et la presse
Le communiqué de presse : fiche méthode A qui l'envoyer ? quand ? Comment ?
Point méthodo : bonnes pratiques pour s'exprimer à l'oral (la presse, les élus, les visiteurs ..)

Être capable d'intégrer efficacement le web et les réseaux sociaux dans sa stratégie de communication

- Les réseaux sociaux en 2024 : quels changements ? quelles bonnes pratiques ? Comment utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir un événement ?
Quelques bons et moins bons exemples de l'édition 2023

BILAN

- QCM de fin de formation
- Correction orale du QCM
- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

- Formation professionnelle continue / **production**
- **Intervenant extérieur** : Catherine Roffet
- Formation de **07h00** à destination des Agriculteurs éleveurs de Douaisis – Agglo
- Prérequis : aucun

Insectes et Arthropodes parasites des ruminants : Prévention, action et point de situation face au changement climatique

Le CIVAM accompagne des agriculteurs sur des petites structures, en agriculture paysanne et commercialisant en circuits courts. Ces dernières années, les adhérents nous ont alertés très régulièrement sur des attaques de mouches et autres insectes, parfois dans des situations très critiques. Pour outiller les adhérents et jeunes installés en élevage, et comprendre aussi l'évolution des populations d'insectes en lien avec le changement climatique, nous avons choisi d'organiser une journée dédiée au sujet, animée par notre partenaire en élevage le Dr Roffet. Les participants sont encouragés à nous envoyer en amont leurs problèmes techniques, questions, cas à étudier et retours d'expérience pour être au plus proche des besoins du terrain

Objectif : Être capable de mettre en œuvre sur son élevage une méthode adaptée de prévention et de lutte contre les insectes parasites des ruminants et s'adapter aux évolutions (nouvelles espèces, fréquences des attaques...) observées.

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, étude de cas, Echanges et questions

La formation est ouverte aux éleveurs de ruminants (chèvres, moutons, bovins) : les modules seront adaptés en fonction des profils des agriculteurs inscrits Les porteurs de projets sont les bienvenus !

19 mars 2023 9h00-17h00

Ferme de Lartois, 229 Rue Coquet, 59310 Faumont (à confirmer)

Contribution au fond associatif du CIVAM

- Formation entièrement gratuite, repas compris

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage
Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

La formation est ouverte aux éleveurs de ruminants (chèvres, moutons, bovins) : les modules seront adaptés en fonction des profils des agriculteurs inscrits Les porteurs de projets sont les bienvenus !

Accueil

- Présentation du CIVAM / Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom prénom commune type de production, problèmes parasitaires liés aux insectes déjà rencontrés

1- Intro / généralités sur le parasitisme externe lié aux insectes

2- Focus sur les myases :

Qu'est-ce que c'est ?

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe une attaque ?

Premiers soins d'urgence, bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

Bilan oral de mi-journée : question, compléments d'information, vérification de l'adéquation aux attentes

3- Focus sur les moustiques :

Généralités, présentations, évolution des populations des principaux moustiques et des maladies transmises

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe des maladies transmises par les moustiques ? Premiers soins d'urgence, bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

4- Focus sur les tiques :

Généralités, présentation des maladies transmises (*piroplasmose, erlichiose, anaplasmoses diverses en bovin*)

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe une pique ?

Premiers soins d'urgence, bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

Programme (suite)

5- Focus sur les puces et poux :

Généralités, présentation des maladies transmises

Facteurs de risques et prévention

Techniques de lutte (en bio et en conventionnel) : que faire quand on observe une infestation ? A partir de quand s'inquiéter ?

Premiers soins bonnes pratiques et conseil, suivi de l'animal et du troupeau

Point d'actualité : évolution en lien avec le changement climatique (type, fréquence, gravité..)

BILAN

- QCM de fin de formation
- Correction orale du QCM
- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

- Formation professionnelle continue / **produits fermiers transformés**
- **Intervenant extérieur** : Damien Maillard
- Formation de **06h00** à destination des agriculteurs éleveurs (viande) de Douaisis – Agglo
- Prérequis : aucun

Le CIVAM accompagne des agriculteurs sur des petites structures, en agriculture paysanne et commercialisant en circuits courts.

La transformation et la vente de viande en circuits courts soulèvent de nombreuses questions : Qu'a-t-on le droit de faire soi-même ? Quels diplômes, formations nécessaires ? Quelles mesures d'hygiène sont obligatoires ? Quels sont les principaux risques sanitaires ? Quel contexte juridique pour la vente et la remise directe ? Comment bien étiqueter ses produits ?

Autant de questions qui trouveront certainement réponses lors de ces deux demi-journées organisées par le CIVAM dans le cadre du programme AGRICAD de Douaisis Agglo

Objectif : Développer ou mettre en conformité une commercialisation de viande réglementaire sur sa ferme

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, étude de cas, Echanges et questions

25 mars 2023 et 02 avril 13h30-16h30

La Musette, Place de la Liberté, 59287 Guesnain (à confirmer)

Les 2 sessions sont dissociables

Contribution au fond associatif du CIVAM :

- Formation entièrement gratuite

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage
Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Module 1- 25 mars : Transformation de viande à la ferme : quel cadre réglementaire/sanitaire?

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 1)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom, prénom, commune, type de production, question principale sur la thématique

Réglementation de la transformation des denrées d'origine animale

Réglementation européenne et cadre général.

Réglementation générale denrées animales et d'origine animale.

Obligations et recommandations.

Quelques spécificités liées à la transformation.

Risques sanitaires et leur maîtrise

Notion de risque sanitaire.

Principaux risques et moyens généraux de maîtrise.

Lien avec la réglementation.

BILAN INTERMEDIAIRE

- Bilan oral de mi-journée : question, compléments d'information, vérification de l'adéquation aux attentes
- QCM test de connaissance module 1
- Correction orale du QCM

Module 2 : page suivante

Programme

Module 2- 02 avril : Commercialisation de viande : quel cadre réglementaire/sanitaire ?

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 2)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom, prénom, commune, type de production, question principale sur la thématique

Réglementation de la vente directe et indirecte des denrées d'origine animale

Rappel du contexte réglementaire européen.

Réglementation de la vente directe et indirecte.

Étiquetage des denrées d'origine animale

Réglementation générale étiquetage des denrées alimentaires.

Spécificités d'étiquetage des viandes.

BILAN

- QCM de fin de formation (module 2)
- Correction orale du QCM
- Évaluation de la satisfaction par un tour de table oral et perspectives pour la suite
- Envoi des formulaires d'évaluation à chaud (CIVAM)

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation**
- **Intervenants extérieurs** : Aurélie Habasque, Karine Ribak et Guillaume Thomas
- Formation de **19h00** à destination des agriculteurs bio de l'Avesnois, en vente directe ayant une boutique ou ayant le projet d'en ouvrir une. Collectifs et porteurs de projet autorisés
- Prérequis : aucun

Le CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) est un réseau national qui défend l'agriculture paysanne, le développement durable et les campagnes vivantes. L'année 2023 a été compliquée pour la filière bio, et les magasins de vente directe à la ferme ont parfois subi un certain recul de leur chiffre d'affaire au même titre que les grandes chaînes de magasin bio. Dans ce contexte se pose la question de la pertinence d'ouvrir ou de conserver son espace de vente à la ferme et si, l'objectif est de conserver ce canal de vente, comment l'améliorer, l'optimiser, le rendre attractif pour les clients et agréable à gérer pour vous ? Cette formation, organisée dans le cadre du plan bio territorial du PNR Avesnois, vise à accompagner les agriculteurs (et porteurs de projet) en réflexion sur leur vente directe à la ferme

Objectif :

Pour son magasin actuel (ou en projet) : être capable de

- Le faire connaître et fidéliser
- L'optimiser dans l'agencement, créer (ou améliorer) une ambiance attractive
- Veiller au respect des réglementations en vigueur

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, étude de cas, Echanges et questions

17/04/24 9h00-17h00 (présentiel), 30/04/24 14h-17h00 (visio), 29/05/24 9h00-17h00 (présentiel) + 2 modules individuels en visio
17/04/24 : Brasserie Duyck à Jenlain
29/05/24 château d'en Haut à Jenlain

Contribution au fond associatif du CIVAM :

- Formation entièrement gratuite

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Module 1 – présentiel 17/04/2024 : Généralités sur le magasin à ferme et marketing **Intervenant : Karine**

Accueil

- Présentation du CIVAM / Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom prénom commune type de production, problèmes parasitaires liés aux insectes déjà rencontrés

2- Posons le contexte : quelle est la typologie de mon magasin ?

- Aujourd'hui: quels sont mes objectifs ? Pourquoi je souhaite (ou je me pose la question de) lancer (ou relancer) un magasin à la ferme ? En réponse à quels problèmes / constats ?
- Les bonnes questions à se poser : ma clientèle (acquise ou visée), la concurrence, ma gamme, mes points forts / mes points faibles
- Est-ce que mes objectifs sont cohérents avec l'investissement dans un magasin ?

3- Optimiser l'aménagement et le design de ma boutique à la ferme

- Le local est-il adapté à mon projet ?
- Quel est le parcours client théorique dans un magasin ?
- Comment organiser sa boutique à la ferme pour donner envie aux clients d'acheter ? Pour faciliter la gestion au quotidien de mon magasin ?
- Ambiance / présentation des produits
- Erreurs à éviter
- Conseils et bonnes idées pour s'inspirer

4- Bilan mi-journée

Point sur la satisfaction des stagiaires / cohérence du contenu avec les attentes. Questions complémentaires

5- Marketing et communication

- Quels services pour mon client ? innover et s'adapter à ses besoins
- Fidélisation du client, vie du magasin, animations
- Partenariats locaux (producteurs, artisans, animations...)
- Erreurs à éviter
- Conseils et bonnes idées pour s'inspirer

6- Synthèse et plan d'action (partie 1)

Chacun commence individuellement son plan d'action pour son magasin :

- Quels sont mes objectifs ? Quel est mon objectif prioritaire ? Que puis-je mettre en œuvre pour l'atteindre ?

Exercice guidé par l'intervenant+ présentation du module individuel suivant

Programme

Bilan journée 1

QCM de fin de formation

Correction orale du QCM (questions du module 1)

Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral

Module 2- Module individuel en visio

Intervenant : Karine

Synthèse et plan d'action (suite et fin)

Chacun aura un temps personnalisé avec l'intervenant pour travailler et poser ses questions sur le volet généralités et marketing de mon magasin de produits fermiers bio

Objectif : structurer le plan d'actions amorcé en module 1

Module 3 : visio / 30 avril

Point réglementaire sur le magasin de vente directe de produits fermiers bio

Intervenant : Guillaume

Accueil / introduction / contexte

Test de connaissance avant formation

Créer (ou mettre en conformité) un magasin de vente directe qui répond aux réglementations juridiques et sanitaires

- ERP
- Sanitaire et alimentaire
- Etiquetage
- La réglementation liée à la certification bio du magasin

Bilan journée 2

- QCM de fin de formation

- Correction orale du QCM (questions du module 1)

Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral

Module 4 : Module individuel en visio

Intervenant : Guillaume

Synthèse et plan d'action (réglementation)

Chacun aura un temps personnalisé avec l'intervenant pour travailler et poser ses questions sur le volet "Réglementation juridique et sanitaire d'un magasin de produits fermiers bio"

Objectif : structurer un plan d'actions

Quelles sont mes non conformités ?

Comment corriger ?

Comment améliorer ?

Programme

Module 5 : présentiel 29 mai

Quelle stratégie de communication adaptée à ma ferme ?

Intervenant : Aurélie

Quelle stratégie de communication adaptée à ma ferme ?

Accueil

Introduction / contexte

Test de connaissance avant formation

Quels outils et quelle stratégie pour lancer ou relancer mon magasin ?

Quel message ?

Quelles cibles (élus, partenaires, grand public...)

Quels outils pour quelle cible et quel objectif ?

Bilan de mi-journée

Vérification de l'adéquation aux attentes

Questions

Synthèse et plan d'action

- Présentation d'un exemple fictif

Stratégie de com' à adopter présentée point par point sur un rétroplanning

- Exercice individuel

Chacun travaille individuellement son plan d'action communication pour son magasin sous forme de rétroplanning sur 6 mois / 1 an

Exercice guidé par l'intervenant

Bilan

- QCM de fin de formation

- Correction orale du QCM module 5

- Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral

- Envoi du formulaire d'évaluation global de la formation

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation et communication**
- **Intervenants extérieurs** : Kelvin Chapelot
- Formation de **7h00** à destination des agriculteurs en circuits courts, toutes filières confondues
- Prérequis : être à l'aise avec un smartphone / un appareil photo (à ramener le jour de la formation)

Le CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) est un réseau national qui défend l'agriculture paysanne, le développement durable et les campagnes vivante. En région, le CIVAM Hauts-de-France accompagne des agriculteurs sur des fermes à taille humaines, commercialisant en circuits courts. Le CIVAM, en tant qu'organisme de formation, cherche à aider ses adhérents à professionnaliser leur activité et développer leurs ventes. Aujourd'hui, le visuel est fondamental dans la communication et la vente : réseaux sociaux, plaquettes de présentation, e-boutique .. Les agriculteurs souhaitent améliorer la qualité de leurs visuels pour être autonome sur les prises de clichés du quotidien et c'est pourquoi le CIVAM organise la présente journée de formation qui laissera une belle place au volet pratique

Objectif : Être capable de réaliser des photos attractives et qualitatives, qui respectent les codes actuels et avec un matériel simple

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, travaux pratiques, Echanges et questions

03 septembre 09h-17h

Terrabùndo 1 rue Christian Maille, 59710 Ennevelin

Contribution au fond associatif du CIVAM

- 50€ pour les agriculteurs et porteurs de projets en démarche d'installation (prise en charge d'une partie du cout pédagogique par VIVEA)
- 35 € pour les autres stagiaires

les adhérents au CIVAM bénéficient d'une réduction de 20 €

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 1)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom, prénom, commune, type de production, présentation, attentes, utilisation principale de vos photos et vos difficultés sur ce thème

Comprendre les règles de base et savoir choisir : matériel, éclairage, cadrage, logiciels de retouche

1- Quel matériel utiliser pour commencer ?

- Téléphone ou appareil photo ?
- Quels critères / fonctionnalités minimum faut-il ?
- autre matériel studio

Conseils par usage, prix, ..

2- Les règles de base

- vocabulaire (iso, ouverture, triangle d'exposition, focale...)
- principaux réglages à utiliser sur téléphone et appareil photo
- éclairage : naturel ou artificiel ?
- comment choisir le cadre

Présentation d'exemples : à faire / à ne pas faire

3- Les retouches

Pourquoi ?

Quels points retoucher en priorité ?

Quels logiciels utiliser ?

Présentation d'exemples : à faire / à ne pas faire

Être capable de mettre en pratique, sur des cas concrets, les règles de bases pour des clichés réussis (travaux en atelier)

1- La photo portrait (posée ou en situation)

Point théorique

Exercice 1 : le portrait "réaliser une photo de profil pour Facebook" (exercice en binôme) Prendre en photo son binôme Exercice guidé par l'intervenant Présentation d'un des travaux de stagiaire à l'écran, analyse collective et correction par l'intervenant

Programme (suite)

2- La théâtralisation, mettre en scène ses produits

Point théorique

Exercice 2 : "Avec les éléments de décor dont vous disposez, réalisez une photo de produit attractive pour une boutique en ligne" (exercice individuel)

Exercice supervisé par l'intervenant, questions/réponses et conseils

Exercice 3 : la photo "insta" "Avec les éléments de décor dont vous disposez, proposez une photo qui selon vous fera beaucoup de "like" " (exercice individuel ou en binôme, au choix)

Exercice supervisé par l'intervenant, questions/réponses et conseils

Bilan

QCM de fin de formation

Correction orale du QCM

Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral

Une suite est-elle souhaitée à cette formation ?

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation**
- **Intervenant extérieur** : Guillaume Thomas
- Formation de **7h00** à destination des agriculteurs en circuits courts, toutes filières confondues
- Prérequis : être à l'aise avec l'utilisation d'un ordinateur (à ramener le jour de la formation) et avoir déjà utilisé un logiciel de tableur (ex : Excel)

Le CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) est un réseau national qui défend l'agriculture paysanne, le développement durable et les campagnes vivante. En région, le CIVAM Hauts-de-France accompagne des agriculteurs sur des fermes à taille humaines, commercialisant en circuits courts.

Le CIVAM, en tant qu'organisme de formation, cherche à aider ses adhérents à professionnaliser leur activité et développer leurs ventes. La production, transformation et commercialisation en circuits courts impliquent de nombreuses données à traiter (gestion des semis, des naissances, des stocks, fichier client, suivi des ventes, calcul de cout ..) et les agriculteurs sont en recherche de solution pour optimiser ce travail et gagner en efficacité. Cette formation a notamment été organisée en prévision d'une formation sur le calcul du prix de ses produits.

Objectif : Être capable de créer un tableur adapté à sa problématique et y intégrer les fonctions les plus pertinentes pour gagner du temps et de la précision

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, travaux pratiques, Echanges et questions

10 septembre 09h-17h
COLOFT 9, rue des Bouleaux – 59810 Lesquin

Contribution au fond associatif du CIVAM

- 50€ pour les agriculteurs et porteurs de projets en démarche d'installation (prise en charge d'une partie du cout pédagogique par VIVEA)
- 35 € pour les autres stagiaires

les adhérents au CIVAM bénéficient d'une réduction de 20 €

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage
Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 1)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table : nom, prénom, commune, type de production, présentation, attentes, points faibles identifiés sur Excel (ou autre tableur) et quelle est la problématique principale pour se mettre (ou perfectionner) à travailler sur tableur

1-Prendre en main son logiciel Tableur

- Généralités : les outils existants, leurs points communs et différences, le cout, classement par facilité d'usage
- Vocabulaire (classeur, données, formules...)
- Principales fonctionnalités et atouts dans le cas d'une ferme en circuits courts

Exercice pratique en collectif, guidé pas à pas par l'intervenant

- Je crée le fichier client de ma structure

A partir d'un cas fictif

- Créer un classeur
- Saisir des données dans un onglet
- Manipuler les lignes et les colonnes
- Manipuler des onglets
- Mettre en page son fichier
- Utiliser la mise en forme conditionnelle

- Trier et filtrer ses données

Théorie : Qu'est-ce que ça veut dire ? Comment procéder ? Quel intérêt ?

Puis mise en pratique sur le cas fictif démarré

Bilan de mi journée : vérification de l'adéquation avec les attentes, questions

2-Être capable de faire des calculs avec son tableur (théorie et pratique)

Théorie :

- Simplifier les calculs grâce aux fonctions : le champ des possibles, comment procéder ? quel intérêt ?
- Créer un graphique sur un tableur. le champ des possibles, comment procéder ? quel intérêt ?

Pratique :

Mise en situation avec des exercices pratiques simples permettant de faire travailler les stagiaires sur les calculs, les graphiques

Programme (suite)

3-Mise en application des informations de la journée

Mise en situation sur son propre cas

Chacun travaille sur un tableur pour sa ferme qui répond à sa principale problématique (fichier client, stat' de vente, calcul de prix...)

Travail supervisé par l'intervenant : aide, conseil et validation des travaux

Bilan

- QCM de fin de formation
- Correction orale du QCM

Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral + envoi des questionnaires de satisfaction

- Formation professionnelle continue / **Commercialisation**
- **Intervenant extérieur** : Guillaume Thomas
- Formation de **7h00** à destination des éleveurs en circuits courts de Douaisis-agglo
- Prérequis : aucun mais il faut pouvoir ramener le jour J les éléments comptables demandés et un ordinateur

Le CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) est un réseau national qui défend l'agriculture paysanne, le développement durable et les campagnes vivante. En région, le CIVAM Hauts-de-France accompagne des agriculteurs sur des fermes à taille humaines, commercialisant en circuits courts. Le CIVAM, en tant qu'organisme de formation, cherche à aider ses adhérents à professionnaliser leur activité et développer leurs ventes. En 2024 le CIVAM est partenaire d'AGRICAD (politique agricole menée par Douaisis-Agglo) dont l'un des objectifs est : La « Mise en valeur de circuits de proximité par la garantie d'une transformation et une commercialisation des produits, professionnelles, de qualité et en conformité avec la réglementation ». Nous proposons cette journée de formation aux éleveurs (viande, lait, œufs) qui commercialisent en circuits-courts et qui souhaitent travailler ou retravailler leur calcul de prix pour s'assurer de vendre à des prix rémunérateurs et donc assurer la pérennité de leur entreprise

Objectif : Connaître les différents composants d'un prix pour être capable, de calculer de façon professionnelle, les prix de re vient et vente de ses produits afin de sécuriser son exploitation avec des prix rémunérateurs

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, travaux pratiques, Echanges et questions

11 septembre 09h-17h
Ferme de Lartois à Faumont (à confirmer)

Contribution au fond associatif du CIVAM
Formation gratuite

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage
Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :
Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM
 - Présentation de la formation
 - QCM : test de connaissance au démarrage (module 1)
 - Présentation de l'intervenant
 - Tour de table : nom, prénom, commune, type de production, présentation, attentes, comment calculez-vous vos prix aujourd'hui ? Estimez-vous qu'ils sont rémunérateurs ?
- Compétitifs

1-Généralités

- Intro : pourquoi faire ce travail ? Les erreurs à éviter. Stratégie commerciale : compromis prix du marché / prix rémunérateur sur la ferme
- Vocabulaire
- Décoder une facture

2- Être capable de calculer un prix de revient

Calculer le prix de revient d'un produit brut

Calculer le prix de revient d'un produit transformé

Ex : *définir le prix de revient d'un morceau de viande à partir de la carcasse (prix différents du filet mignon et du jarret), introduction aux rendements matières*

Bilan mi-journée

Bilan oral de mi-journée : question, compléments d'information, vérification de l'adéquation aux attentes

3-Être capable d'identifier tous les coûts qui entrent dans le calcul du prix

- Identifier, lister et calculer les coûts variables être capable de déterminer tous les coûts variables qui entrent dans le prix de revient (aliments des animaux...)
- Identifier, lister et calculer les coûts fixes (électricité, amortissement du matériel)
- Calcul du prix de revient avec ces éléments

4-Être capable de calculer des prix rémunérateurs et cohérents

Les mécanismes de la marge

Connaître le calcul de marge, en valeur et en taux et en fonction de la TVA lors de la vente aux particuliers

Calculer un prix de vente rémunérateur par circuit de distribution (vente directe, revendeur...) bien définir son prix de vente, qu'il soit rémunérateur mais aussi logique et cohérent

Programme (suite)

Rendu :

Un tableau excel de calcul de prix de revient basique

Un tableau excel « calculette » et un tableau de coefficient sur entrées (du prix d'achat HT au prix de vente TTC)

Bilan

QCM de fin de formation

Correction orale du QCM

Evaluation de la satisfaction par un tour de table oral

Une suite est elle souhaitée à cette formation ?

- Formation professionnelle continue / **transformation**
- **Intervenant extérieur** : Tiphaine Fatou
- Formation de **12h00** à destination des maraîchers bio de l'Avesnois
- Prérequis : aucun

Le CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) est un réseau national qui défend l'agriculture paysanne, le développement durable et les campagnes vivante. En région, le CIVAM Hauts-de-France accompagne des agriculteurs sur des fermes à taille humaines, commercialisant en circuits courts. L'association travaille d'une part, pour la promotion des circuits-courts, des savoir-faire, des produits fermiers et artisanaux et, d'autre part, forme les agriculteurs, artisans et porteurs de projet pour professionnaliser leur activité, développer leurs ventes et pérenniser leurs entreprises

Dans le contexte actuel d'inflation et de difficultés pour la filière bio, il est primordial pour les maraîchers de réfléchir à une stratégie commerciale efficace pour ne pas perdre sa clientèle, maintenir un panier moyen correct et un chiffre d'affaire rémunérateur

Pour « séduire » le consommateur avec les légumes, il semble nécessaire de lui inspirer des recettes, de le rassurer sur certains produits, de communiquer sur des idées de menus simples avec le prix portion associé, de l'aiguiller sur la bonne conservation des produits, de l'encourager à travailler le légume en entier (épluchures, feuilles, graines...) pour gagner en saveurs et en économie. Cette formation a été pensée pour que les maraîchers s'approprient une manière de communiquer sur l'utilisation des produits, en partant des besoins des consommateurs : penser saveurs, prix, facilité / praticité. La formation laissera une large place à la pratique pour illustrer les grands concepts et pour que les agriculteurs comprennent et s'approprient la logique « se mettre à la place du consommateur ». La formation vise aussi à inspirer les maraîchers sur leurs recettes de produits transformés, à leur diffuser des astuces pour améliorer facilement un plat, à comprendre comment on calcule un cout/portion.

Le tout dans un esprit de travail coopératif où les échanges et partages d'expérience seront encouragés

Objectif : Être capable de cuisiner les légumes à moindre frais, pour un maximum d'effet !

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, travaux pratiques, Echanges et questions

3 matinées 9h - 13h (suivies d'une auberge espagnole)
18 septembre
14 octobre
29 octobre
Le Quesnoy (à confirmer)

Contribution au fond associatif du CIVAM

Formation gratuite

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une attestation de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »



Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM
- Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 1)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table

Savoir répondre aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui

- Comment calculer le cout d'une portion,
- Quelles sont les tendances de consommation,
- Qu'est ce qui plait / ne plait pas au consommateur
- Comment lever les freins sur certains produits.

Programme (suite)

Atelier cuisine / la Tomate

1 plat salé et 1 plat sucré avec la tomate en ingrédient principal.

Recettes originales, petit budget, qui illustrent autant que possible : le zéro déchet, les astuces / conseil, les alternatives aux ingrédients « chers »

-> support : une fiche produit (recettes, conseil conservation, bonnes associations, atouts santé..)

Bilan de fin de module : vérification de l'adéquation aux attentes, questions

Dégustation des travaux + auberge espagnole

Rendre mémorable un plat grâce à quelques astuces

- Les ingrédients trop chers à éviter et leurs alternatives,
- Les plantes aromatiques à associer,
- Le fond d'épicerie à avoir sous la main
- Les légumes économiques (qui s'utilisent en entier, sous plusieurs versions, cuit-cru sucré – salé..)

Atelier cuisine / la betterave rouge

1 plat salé et 1 plat sucré avec la betterave rouge en ingrédient principal.

Recettes originales, petit budget, qui illustrent autant que possible : le zéro déchet, les astuces / conseil, les alternatives aux ingrédients « chers »

-> support : une fiche produit (recettes, conseil conservation, bonnes associations, atouts santé..)

Briefing pour un petit travail à faire d'ici la journée 3 : rédiger une fiche comme celles vues pour tomate / betterave rouge sur un autre légume

Bilan de fin de module : vérification de l'adéquation aux attentes, questions

Dégustation des travaux + auberge espagnole

Présentation des fiches produits des stagiaires, conseil de l'intervenant, échanges en grand groupe, dégustations éventuelles

Atelier cuisine / le chou frisé

1 plat salé et 1 plat sucré avec le chou en ingrédient principal.

Recettes originales, petit budget, qui illustrent autant que possible : le zéro déchet, les astuces / conseil, les alternatives aux ingrédients « chers »

-> support : une fiche produit (recettes, conseil conservation, bonnes associations, atouts santé..)

- test d'évaluation des connaissances post formation
- correction

Bilan oral + envoi des formulaires d'évaluation de satisfaction

Dégustation des travaux + auberge espagnole

- Formation professionnelle continue / **production végétale**
- **Intervenant extérieur** : Thibaut Joliet
- Formation de **14h00** à destination des cultivateurs de PPAM
- Prérequis : aucun

Le CIVAM (Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural) est un réseau national qui défend l'agriculture paysanne, le développement durable et les campagnes vivante. En région, le CIVAM Hauts-de-France accompagne des agriculteurs sur des fermes à taille humaines, commercialisant en circuits courts. L'association travaille d'une part, pour la promotion des circuits-courts, des savoir-faire, des produits fermiers et artisanaux et, d'autre part, forme les agriculteurs, artisans et porteurs de projet pour professionnaliser leur activité, développer leurs ventes et pérenniser leurs entreprises

Le CIVAM a démarré les formations autour des plantes à parfum et aromatiques en 2017, la filière était à ses prémices en Région. Aujourd'hui, les producteurs sont plus nombreux et les nouvelles installations encore régulières. La culture de "PPAM" (plantes à parfum, aromatiques et médicinales) demeure encore atypique en Région et nous manquons de références techniques, d'experts agronomes et de recul sur les projets. Ainsi, pour aider les producteurs à gagner en temps, en efficacité, en rendement et donc en chiffre d'affaire nous organisons 2 journées pour balayer tous les points clés de cette production : assolement, gestion des adventices et ravageurs, récolte .. Cela permettra aussi aux nouveaux installés de partir sur de bonnes bases !

Objectif : Être capable de mettre en œuvre un plan de culture optimal (moyens / rendements) pour sa production de plantes aromatiques

Outils et moyens pédagogiques : Diaporama, Exposé oral, étude de cas, Echanges et questions

26 et 27 novembre 09h-17h

Les chevrettes du terriil à Rieulay (à confirmer)

Contribution au fond associatif du CIVAM

- 50€ pour les agriculteurs et porteurs de projets en démarche d'installation (prise en charge d'une partie du cout pédagogique par VIVEA)
- 35 €pour les autres stagiaires

les adhérents au CIVAM bénéficient d'une réduction de 20 €

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM entrée et sortie de stage

Evaluation de la satisfaction par 2 formulaires en ligne (sortie de formation et 2 mois plus tard) envoyés et analysés par le CIVAM

Une **attestation** de suivi de formation est remise à tous les stagiaires

Programme complet et inscription :

Formulaire en ligne via www.civam-hautsdefrance.fr
rubrique « formation »

Programme

Accueil

- Présentation du CIVAM / Présentation de la formation
- QCM : test de connaissance au démarrage (module 1)
- Présentation de l'intervenant
- Tour de table

Être capable de définir une planification professionnelle et optimale

- L'assolement : faire le lien entre besoins et surfaces
- Le plan de culture : rangs VS planches, longueur, largeur, standardisation ...
- Le calendrier de culture : organisation des tâches sur l'année sur la journée, comment limiter les pics de travail ?

Bilan de mi-journée : vérification de l'adéquation aux attentes, questions complémentaires

Comprendre l'intérêt des rotations pour être capable de définir son système dans le temps

Le maintien de la fertilité

- engrais verts
- fertilisation
- alternance des durées de cycle

Gestion des maladies et ravageurs

- Durée de culture/Durée de l'inter-culture
- Alternance des familles botaniques
- focus sur un problème rencontré par le groupe (sélection du thème en fonction des données du formulaire d'inscription)

Bilan oral de fin de journée : vérification de l'adéquation aux attentes, questions complémentaires

Être capable de maîtriser les techniques de gestion de l'enherbement

- introduction
- Les techniques préventives (occultation, faux semis, paillage ...)
- les techniques curatives

Bilan de mi-journée : vérification de l'adéquation aux attentes, questions complémentaires

Être capable d'organiser et structurer les phases de récolte

- outils et gestes
- matériel

(Échanges complémentaires si intérêt et temps restant : stratégie de multiplication et gestion de l'eau)

Bilan

- qcm de fin de formation
- correction orale
- tour de table satisfaction
- envoi des questionnaires numériques de satisfaction



.

.