

Vous vous retrouvez dans une de ces situations (ou une autre...), contactez-nous :



Claire Rubat du Mérac
Be Bio Conseil

Fondatrice / CEO

- Consultante développement commercial
- Avec un réseau de consultants indépendants
- Stratégie commerciale
- Prospection et Apport d'affaires
- Ingénierie projets & Filières
- Web Marketing & Shootings
- Photos

16 ans dans le réseau bio FNAB

Présentiel et distanciel

06 75 61 08 04
be.bio.conseil@gmail.com



Coralie Pireyre
Coaching & formation

Fondatrice / CEO

- Formatrice, coach professionnelle certifiée et facilitatrice
- Accompagnement individuel et collectif
- Posture & Compétences comportementales
- Intelligence émotionnelle & Communication
- Facilitation & Dynamique de groupe

15 ans dans le réseau bio FNAB

Présentiel et distanciel

06 83 34 98 22
contact@coralie-pireyre.fr

Un collectif qui fonctionne, une stratégie commerciale qui rapporte

Un **accompagnement sur-mesure** pour les collectifs
de producteurs bio, alliant **gouvernance, posture**
et **stratégie commerciale**.



Collaborer - Professionnaliser - Pérenniser



Claire Rubat du Mérac
Be Bio Conseil
Stratégie commerciale
• Prospection • Filières
agricoles

Coralie Pireyre
Coaching & formation
Gouvernance •
Communication • Posture
individuelle & collective



3 phases de vie des collectifs/3 parcours d'accompagnement à la carte

Un contexte exigeant, des besoins concrets

Vous évoluez dans un environnement où :

-  Les circuits de vente (longs ou courts) évoluent vite
-  La communication interne n'est pas toujours fluide
-  La stratégie commerciale manque parfois de clarté
-  Il faut s'adapter rapidement et anticiper les changements

Pour avancer sereinement, vous avez besoin :

-  D'une organisation claire et adaptée à votre collectif
-  D'un cadre qui soutienne votre développement commercial

► **Notre réponse : Un accompagnement à 360°, adapté à chaque phase de vie de votre collectif, fondé sur deux expertises croisées**

Une phase d'échange et une réponse personnalisée : atelier(s), formations, accompagnement individuel, prospection, mise en relation, ...

À qui s'adresse cet accompagnement ?

Vous êtes une société agricole (SCEA, EARL...)

Vous avez un projet de création d'un collectif (association, coopérative, SCIC...)?

Vous êtes un collectif ou un groupement de producteurs

Vous cherchez à :

-  Sécuriser votre fonctionnement interne
-  Renforcer votre réseau commercial
-  Booster votre chiffre d'affaires

1 Phase de création / émergence → "Construire les fondations"

-  Dynamique collective qui peine à prendre et les membres ne sont pas tous autant impliqués
-  Manque de priorisation et d'organisation dans les actions
-  Difficulté à définir une stratégie commerciale (types de produits, types de clients, prix...)
-  Difficulté à concilier l'approche commerciale, avec le projet collectif

 **Implication renforcée** et un collectif qui perdure dans le temps

 **Programme d'action clair**, des actions mieux structurées, une efficacité accrue

 **Débouchés commerciaux identifiés, rémunérateurs et assumés**

 **Meilleure définition du projet et des priorités du collectif**, évitant les blocages et garantissant une cohérence dans les actions

2 Le collectif prend vie et doit se structurer → "Consolider et ajuster"

-  Conflits entre différentes visions et interprétations stratégiques
-  Certains membres dominent les débats, d'autres n'osent pas s'exprimer
-  Absence d'alignement sur les priorités commerciales (Grande distribution ou non ?, ...)
-  Manque de différenciation face à la concurrence : comment valoriser votre offre ?
-  Certains producteurs acceptent des commandes à des prix trop bas, ce qui fragilise l'ensemble du groupement

 **Vision commune clarifiée**, apaisement des tensions internes

 **Échanges plus équilibrés, participation active et constructive**

 **Feuille de route précise**, facilitant la mise en action et l'anticipation des besoins commerciaux.

 **Visibilité accrue et plus d'opportunités de ventes** (rencontres directes avec les acheteurs potentiels)

 **Meilleure connaissance des besoins clients**, permettant d'ajuster l'offre au juste prix et d'adapter les efforts commerciaux

3 Le collectif traverse une crise → "Sortir de l'impasse"

-  Perte de motivation et d'engagement des membres, sentiment d'usure
-  Prises de décision inefficaces : débats sans fin, peur de trancher, décisions reportées
-  Perte de sens ou divergence dans les orientations commerciales.
-  Difficulté à identifier de nouveaux clients et à organiser la prospection commerciale

 **Énergie retrouvée, engagement renouvelé**, renforcement du collectif

 **Décisions prises plus rapidement et assumées** par le collectif, moins de frustration et de perte de temps

 **Orientations commerciales plus fluides** répondant aux objectifs individuels et collectifs, une cohérence dans les actions de vente

 **Cibles mieux définies et actions plus efficaces**, évitant le gaspillage d'efforts sur des marchés peu porteurs