FaireFrance

Vendre FaireFrance en magasin

Plan de formation – producteurs et commerciaux

12/11/2026

Identification du document

Identification du document	
Référence	PLAN-FORM-FF-01
Client	FaireFrance
Auteur	Emmanuel DESCLOUX - FUNAE
Date	12 novembre 2026
Version	v1.0 – à valider avec FF

Table des matières

1°) Objectifs de la journée 3
2°) Le format 3
3°) Le déroulé de la journée 4
4°) La partie théorique : le plan de vente FaireFrance 5
5°) Les jeux de rôle 5
6°) Évaluation et suivi 6

1°) Objectifs de la journée

À l'issue de la journée, chaque participant, producteur ou commercial, sait :

- présenter FaireFrance en 1 minute, de façon « producteur » ou « vécue », et non de façon mécanique comme une « world company » ;
- passer l'accueil du magasin et faire de l'accueil un allié ;
- obtenir le bon rendez-vous : avec l'adhérent / directeur pour le producteur (l'adhérent, propriétaire du magasin, chez les indépendants ; le directeur chez les intégrés), avec le chef de rayon pour le commercial ;
- conduire un entretien court et efficace : poser des questions ouvertes, traiter les objections, construire la solution avec le client ;
- conclure selon son rôle : la demi-palette au sol contre une animation pour le producteur, la progression du linéaire pour le commercial ;
- travailler en binôme commercial et producteur et rendre compte de ses visites.

2°) Le format

Durée	1 jour - de 8 h 30 à 17 h 30
Participants	Producteurs et commercial ensemble
Sessions	Ouest, secteur de Fougères : 10 participants. Nord, au siège de FaireFrance : 8 participants
Pédagogie	Une partie théorique en début de journée, puis essentiellement des jeux de rôle (JDR). Les apports suivants sont courts et toujours suivis d'une mise en situation.
Supports	La méthode de vente FaireFrance en magasin et l'arbre de décision
Animation	Emmanuel DESCLOUX - FUNAE
Suivi administratif	Dendréo (certification Qualiopi), renseigné en début et en fin de journée

Les règles des jeux de rôle

- **3 rôles :** le vendeur (producteur ou commercial), le client (hôtesse d'accueil, adhérent / directeur, chef de rayon) et les observateurs, qui participent au débrief.
- **Des situations réelles :** les cas sont tirés des visites de magasins effectuées avec le Président et avec le coordinateur commercial.
- **Un débrief court et structuré :** ce qui a marché, ce qui est à améliorer, la phrase à retenir.
- **Chacun joue le vendeur au moins 2 fois** dans la journée et le rôle du client, pour comprendre ce que vit l'autre côté.
- **Le commercial travaille avec chaque producteur :** il joue l'adhérent / directeur face aux producteurs, puis fait binôme avec eux dans les modules 5 et 6.
- **Des débriefs courts :** quelques minutes par passage, pour que chacun puisse passer.
- **Les objections et les meilleures réponses notées en direct :** toute la journée, une personne désignée note les objections qui apparaissent dans les jeux de rôle et formalise les meilleures réponses.
- **Une pédagogie basée sur l'erreur :** on a non seulement le droit de se tromper, mais c'est aussi et surtout la meilleure façon d'apprendre. Les débriefs sont toujours menés de façon bienveillante.

3°) Le déroulé de la journée

Horaire	Séquence	Contenu	Public
8 h 30 – 8 h 45	**Accueil**	Accueil des participants, renseignement de Dendréo. Mot d'introduction du Président.	Tous
8 h 45 – 9 h 05	**Tour de table**	« Comment je fais aujourd'hui ? » Chacun raconte ce qu'il fait en magasin, comment il s'y prend, ce qui marche et ce qui coince. Les situations citées alimentent les jeux de rôle.	Tous
9 h 05 – 9 h 35	**Module 1 – Le plan de vente FaireFrance**	Partie théorique : le rôle de chacun et ce que FaireFrance en attend, le déroulé d'une visite en 5 séquences et l'arbre de décision (voir le point 4).	Tous
9 h 35 – 10 h 30	**Module 2 – Mon pitch FaireFrance**	Apport : les arguments qui différencient FaireFrance (580 € les 1 000 litres, plus de 1 000 animations par an, une marque détenue par ses producteurs). **JDR 1** : pitch de 1 minute, chacun à son tour. Puis le groupe formalise le meilleur pitch.	Tous
10 h 30 – 10 h 45	*Pause*		
10 h 45 – 12 h 30	**Module 3 – Passer l'accueil**	Apport : faire de l'accueil un allié. **JDR 2** : passer l'accueil. **JDR 3** : obtenir le bon interlocuteur ou, à défaut, une date et un mail.	Tous
12 h 30 – 13 h 30	*Déjeuner*		
13 h 30 – 15 h	**Module 4 – L'entretien, chacun son rôle**	Apport : les questions ouvertes et le traitement des objections. **JDR 4a** (producteurs) : la première visite avec l'adhérent / directeur, joué par le commercial. **JDR 4b** (commercial) : la visite de suivi avec le chef de rayon, joué par un producteur.	Tous
15 h – 15 h 15	*Pause*		
15 h 15 – 16 h	**Module 5 – Le binôme commercial et producteur**	**JDR 5** : passer de l'étagère au sol. Le commercial prépare le producteur, le producteur fait la visite, le binôme débriefe. Puis construction collective des règles de coordination : qui va où, qui prévient qui, ce qu'on note dans le CRM.	Binômes
16 h – 17 h	**Module 6 – La face nord : le magasin qui refuse tout (si temps)**	**JDR 6** : le cas le plus difficile, une fois les bases acquises (voir le point 5). À jouer si le temps le permet ; sinon, ce temps sert à faire passer tous les participants dans les modules 4 et 5.	Binômes
17 h – 17 h 30	**Débrief et clôture**	Débrief de la journée : ce que chacun retient et sa prochaine visite. Mot de conclusion du Président. Renseignement de Dendréo.	Tous

4°) La partie théorique : le plan de vente FaireFrance

Avant de s'entraîner, chacun doit connaître son rôle et savoir ce qu'on lui demande. Cette partie de 30 minutes pose le cadre commun de la journée.

Ce que FaireFrance attend de chacun

	Producteur	Commercial
Rôle	Ouvrir les portes et animer	Suivre les magasins et construire la relation dans le temps
Interlocuteur	L'adhérent / directeur : l'adhérent, propriétaire du magasin, chez les indépendants ; le directeur chez les intégrés	Surtout le chef de rayon
Objectif	La demi-palette au sol en permanent, contre une animation	Une progression : 1 pack visible en étagère, puis 4 packs en facing, puis le sol grâce à l'animation
Posture	Directe, voire punchy : l'éleveur n'est pas censé avoir les codes du commercial	Des questions ouvertes, de l'écoute, une solution construite avec le client

Le déroulé d'une visite en 5 séquences

- **1. Comprendre le rayon :** observer avant de parler (présence, prix, concurrents), renseigner le CRM, aller vers les consommateurs.
- **2. Obtenir le rendez-vous :** passer l'accueil et rencontrer le bon interlocuteur.
- **3. Le rendez-vous :** court et impactant ; présenter la démarche, questionner, traiter les objections.
- **4. Conclure :** obtenir un engagement daté ; face à un « je vais réfléchir », traiter sur le champ et proposer le test.
- **5. Dans la voiture :** se débriefer, noter dans le CRM, organiser l'animation.

L'arbre de décision résume le parcours et sert de fil rouge à tous les jeux de rôle.

5°) Les jeux de rôle

JDR	Situation	Ce que l'on travaille
1	Présenter FaireFrance en 1 minute à un inconnu.	Un discours humain et « producteur », les 3 arguments clés, une fin qui donne envie d'en savoir plus.
2	L'accueil oppose une objection : « il faut voir avec le chef de rayon », « prenez rendez-vous », « c'est à quel sujet ? », « vous venez de quelle société ? », « il est en rendez-vous ».	Le sourire, l'empathie, la réponse adaptée, le stylo laissé à l'accueil.
3	L'adhérent / directeur n'est pas disponible.	Une date de retour ou un mail obtenu, le prénom de la personne à l'accueil noté.
4a	Producteur : première visite avec l'adhérent / directeur.	La présentation, l'offre « animation contre demi-palette au sol », le « je vais réfléchir » traité sur le champ avec la proposition de test, la date d'animation fixée.
4b	Commercial : visite de suivi avec un chef de rayon, rayon momentanément réduit.	Des questions avant les demandes, une solution construite avec le client (étagère, puis facings, puis le sol), le rendez-vous suivant obtenu.
5	Binôme : FaireFrance est en étagère dans un magasin suivi par le commercial ; il faut passer au sol.	La qualité du brief, le rôle de chacun, l'animation comme levier, le compte rendu.

JDR	Situation	Ce que l'on travaille
6	Binôme : le magasin qui refuse tout, si le temps le permet (voir ci-dessous).	La capacité à mobiliser le producteur au bon moment et à transformer un refus en premier rendez-vous.

Les objections : notées et formalisées en direct

Toute la journée, une personne désignée note les objections qui apparaissent dans les jeux de rôle et formalise les meilleures réponses. Elles viendront enrichir la méthode de vente.

Quelques exemples qui seront enrichis :

- *« Vous n'aurez pas la palette au sol. »*
- *« Les animations, ça marche le jour J mais pas après. »*
- *« J'ai déjà C'est Qui le Patron. »*
- *« Mon rayon est réduit en ce moment. »*
- *« Il me faut un budget d'implantation. »*
- *« Je ne vous trouve pas en palette dans mon cadencier. » (réponse à construire)*
- *« Je vais réfléchir. »*

Le cas de la face nord (si temps)

Le magasin qui refuse tout : le cas sera construit le jour même, en fonction du niveau du groupe et de ce qui aura été vu dans la journée.

6°) Évaluation et suivi

- Les évaluations prévues dans Dendréo, renseignées avant et après la formation.
- Le débrief de fin de journée : chacun repart avec sa prochaine visite (le magasin, la date et l'objectif) reprise lors du suivi.
- Une évaluation sur le terrain, lors d'une visite accompagnée.

Emmanuel DESCLOUX - FUNAE