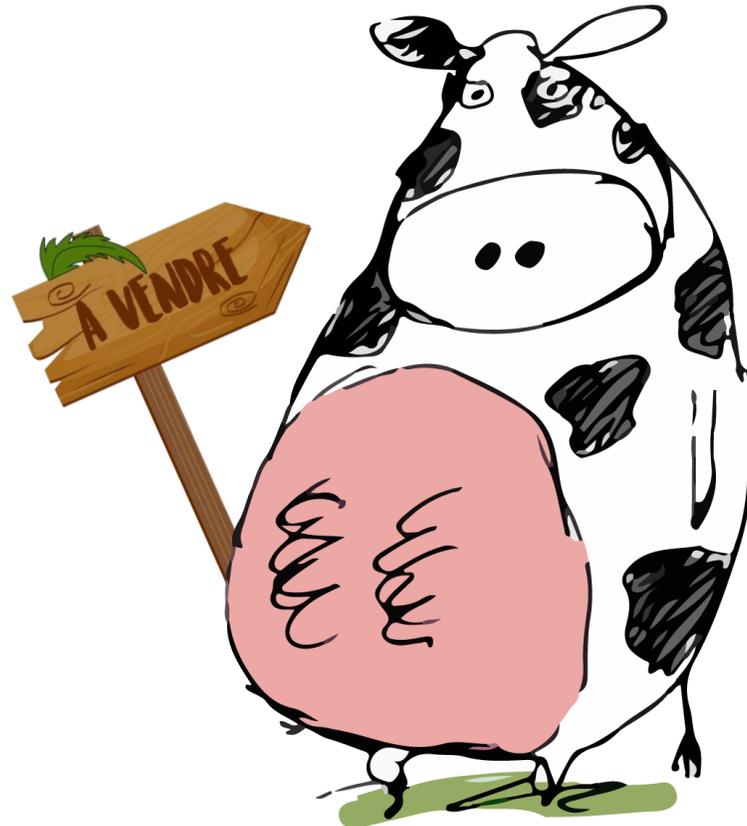


# Élever sa communication

Florian Mélon



Accueil Champêtre  
en Wallonie



BIOWALLONIE  
Le bio aujourd'hui & demain

Qui suis-je ?

ASBL d'encadrement pour les  
ruraux et les agriculteurs en  
diversification



Hébergements,  
Circuits courts  
Fermes pédagogiques  
Accueil social rural  
Accueil récréatif  
Agri-Innovation  
...



Mais aussi un service  
d'Aide à la communication



[www.accueilchampetre.be](http://www.accueilchampetre.be)  
[www.accueilchampetre-pro.be](http://www.accueilchampetre-pro.be)

## Qui suis-je ?

### Un encadrement individuel sur terrain

- ✓ Aide technique (aménagements, réglementations...)
- ✓ Aide administrative (subventions, autorisations...)
- ✓ Avis et conseils personnalisés
- ✓ Aide à la communication et à la commercialisation
- ✓ Aide comptable et fiscale
- ✓ Et bien d'autres choses !



### Un encadrement collectif pour le réseau

- ✓ Journées d'échanges
- ✓ Création d'outils
- ✓ Formations
- ✓ Promotion du réseau et de ses membres
- ✓ Veille informationnelle
- ✓ Et bien plus encore !



### Un rôle de représentation

- ✓ Après des administrations
- ✓ Après des politiques
- ✓ Après des partenaires des différents secteurs (agriculture, tourisme, production, éducation...)
- ✓ Interlocuteur incontournable de la diversification





# Communiquer en agriculture

## 1. Communiquer en agriculture

*« Le premier arrivé sur le champ de bataille pour attendre ses ennemis est à son aise. Le dernier arrivé et qui se lance dans la bataille s'épuise »*



Sun Tzu

## 1. Communiquer en agriculture



Pour se vendre comme pour se  
« défendre », soyez proactif dans  
votre communication.

But : être offensif mais pas  
agressif, offensif en mettant en  
avant une communication positive.

## 2. Se vendre/Vendre ses produits

Vendre ses produits :

Trouver ses points positifs  
Un producteur n'est pas l'autre,  
une production n'est pas l'autre,  
une région n'est pas l'autre.



## 2. Se vendre/Vendre ses produits

Vendre ses produits :

Emmener le consommateur sur  
vos terrain avec vos arguments

- Choix des mots
- Choix des images
- Choix de l'angle



## 2. Se vendre/Vendre ses produits

Exemple :  
Choix des images



## 2. Se vendre/Vendre ses produits

Exemple :  
Choix des images



## 2. Se vendre/Vendre ses produits

### Quelques axes de réflexion :



Mettre en avant la qualité et  
le goût de ses produits

Mettre en avant sa  
labélisation bio



Mettre en avant le côté local et/ou  
circuit court et/ou prix juste

Mettre en avant les bienfaits  
de ses produits



Mettre en avant le bien-être animal  
et la spécificité de l'élevage wallon



## 2. Se vendre/Vendre ses produits

### Exemples



- La qualité et le goût de ses produits

## 2. Se vendre/Vendre ses produits

### Exemples



- La qualité et le goût de ses produits
- Le label  
*« Everybody believes what's on the label »*

## Exemples



- La qualité et le goût de ses produits
- Le label
  - « *Everybody believes what's on the label* »

## Exemples



- La qualité et le goût de ses produits
- Le label  
*« Everybody believes what's on the label »*

## 2. Se vendre/Vendre ses produits

### Exemples



- La qualité et le goût de ses produits
- Le label
- Le côté local/circuit court/prix juste

## Exemples



- La qualité et le goût de ses produits
- Le label
- Le côté local/circuit court/prix juste
- Les bienfaits du produit

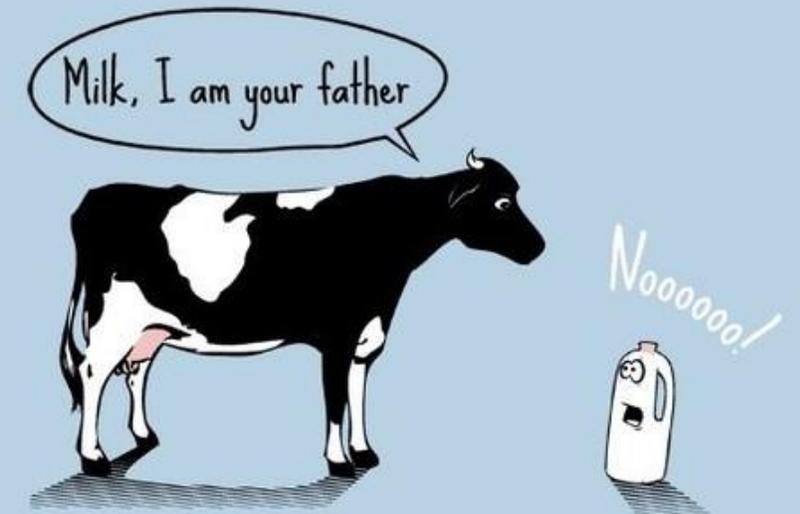


### 3. Faire face aux critiques

Un travail de longue haleine qui sera possible si l'agriculture/l'agriculteur reprend en main sa communication.

Encore une fois, il vaut mieux « affronter l'adversaire » sur son terrain que de se défendre sur des sujets plus sensibles.

N'être que sur la défensive = courir après les crises

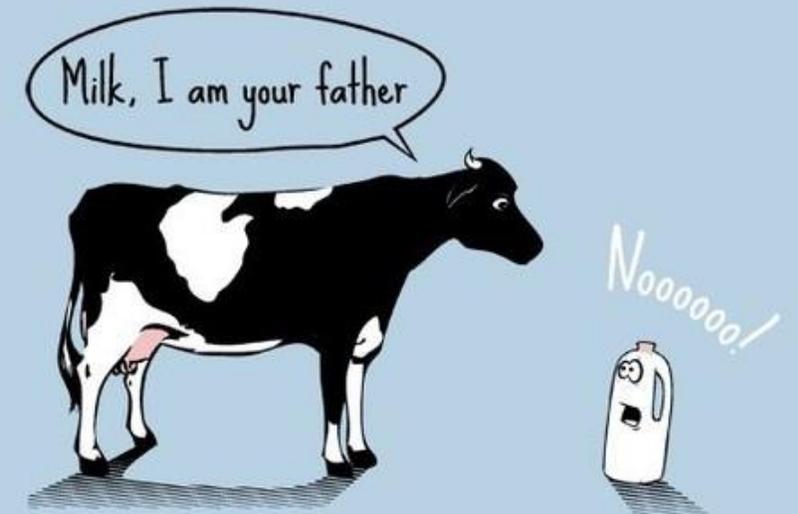


### 3. Faire face aux critiques

Soyez proactif :

- Youtube
- Blog
- Visites de l'exploitation (label Visit'Fermes et autres)
- Réseaux sociaux (Facebook !)

Oui, tout cela prend du temps, mais le gain pour votre structure et pour la profession sera là.



### 3. Faire face aux critiques

3 réflexes à avoir :

- **S'appuyer sur de l'existant**

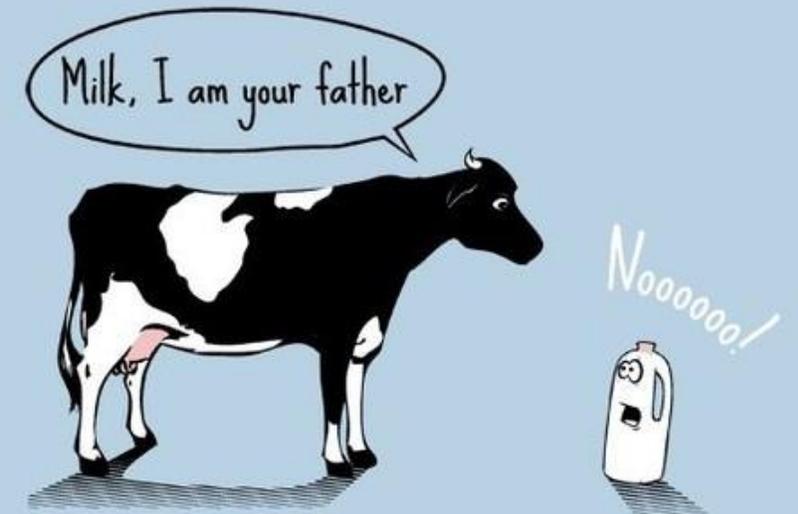
*Gain de crédibilité, contre-attaque difficile*

- **Combattre la peur ou l'ignorance**

*Le principal problème est la fracture moderne entre le monde agricole et le consommateur*

- **User de pédagogie**

*Il faut parler le même langage, parler de la même chose, éviter les termes techniques ou compliqués.*



### 3. Faire face aux critiques

## Exemples



« *Les animaux souffrent/  
Les agriculteurs sont des monstres* »

- Souvent basée sur des images issues d'exploitations très éloignées du modèle wallon => faire visiter la ferme
- La Wallonie est très réglementée dans le domaine (au contraire d'autres pays comme le Brésil, par ex)
- L'agriculteur travaille avec les animaux, il n'a pas d'intérêt à les faire souffrir

## Exemples

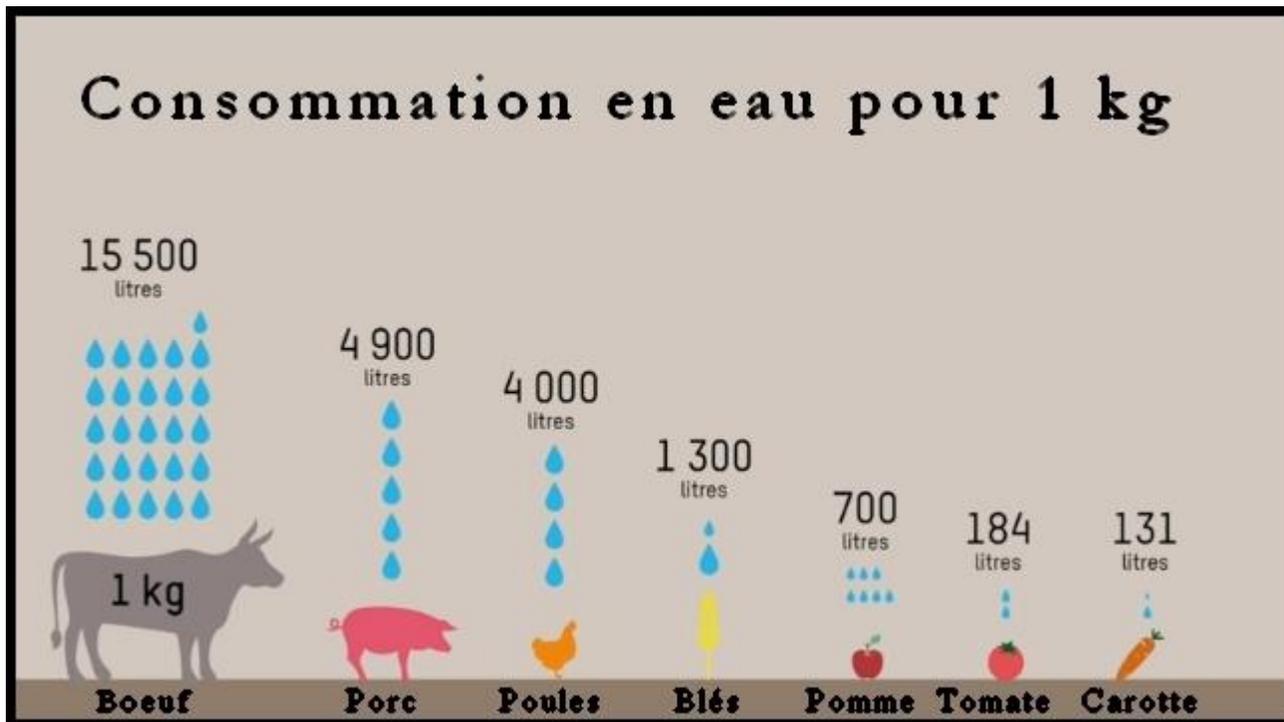
« *L'agriculture pollue, et l'élevage bien plus que les cultures* »



- Les prairies sont des puits de carbone et l'élevage des herbivores est une des seules activités économiques qui capte du carbone en même temps qu'elle en émet.
- Mettre en avant l'innovation et les progrès du domaine
- L'agriculteur-éleveur façonne les prairies et les paysages

### 3. Faire face aux critiques

## Exemples



« 1 kg de viande, c'est 15 500 litres d'eau »

- Les chiffres sont incorrectes car ils prennent en compte l'eau de pluie qui tomberait qu'une vache soit là ou pas
- Ces chiffres sont basées sur la taille des exploitations américaines
- Ces calculs sont remis en cause de nos jours.

## Exemples



*« 1 kg de viande, c'est 15 500 litres d'eau »*

- Les chiffres sont incorrectes car ils prennent en compte l'eau de pluie qui tomberait qu'une vache soit là ou pas
- Ces chiffres sont basées sur la taille des exploitations américaines
- Ces calculs sont remis en cause de nos jours.

### 3. Faire face aux critiques

Les anti-tout ne sont pas très nombreux mais ils font beaucoup de bruit et se basent sur des professionnels de la communication.

Ils profitent que le lien soit distendu entre agriculteurs et citoyens.

Il suffirait que les agriculteurs reprennent leur place dans le maillon social et communiquent sur leur(s) métier(s).

On s'aperçoit vite que les choses fonctionnent quand on explique les choses avec des mots simples !

### 3. Faire face aux critiques

## Exemple de « nouvelle » communication



4. Merci et... Au revoir.

Merci de votre écoute !

