

## BILAN de; évaluation;

Journée régionale d'échanges « les points de vente collectifs en PACA »

Date; : 18 novembre 2014

Total des questionnaires retournés : 41 sur 81 participants

### 1 – Objectifs de la journée régionale d'échanges

	☺ ++	☺ +	☹ -	☹ --
Globalement cette journée a-t-elle répondu à vos attentes ?	29	11	1	
Pensez-vous avoir enrichi vos connaissances ? ( 1 non renseigné)	22	17	1	

### 2- Contenu de la journée régionale d'échanges

Le contenu du programme vous a-t-il satisfait ? « Oui » : 35
Les exemples (témoignages) vous ont-ils paru pertinents ? « oui » : 28

### 3- l'animation de la journée régionale d'échanges

	☺ ++	☺ +	☹ -	☹ --
Qualité de l'animation	35	6		
Qualité des échanges et ambiances	33	8		

### 4- Organisation matérielle

	☺ ++	☺ +	☹ -	☹ --
Confort des salles	24	14	2	
Qualité du repas	40	1		

## **5 – Selon vous, quels sujets serait-il utile de traiter ou d’approfondir lors d’une prochaine journée régionale d’échanges ?**

Classer ces sujets par priorité

Thèmes : (en sus de la production de la séquence « les suites à données », cf. Actes de la journée

- **règlementation**
- **hygiène**
- **questions juridiques :**
  - les statuts juridiques des PVC
  - règlement intérieur/charte
  - peut on avoir des artisans comme associés ?
  - Droit de vendre de la viande congelée ?
  - mettre en place une veille juridique organisationnelle commune
  - création d’un PVC (notions juridiques surtout)
  - Règlementation/ financement
- **une charte pour les PVC – réseau de PVC :**
  - la mise en place d’une charte qui conforte les PVC dans un mode de distribution différent de ce que l’on connaît et non recopiable
  - la création d’une charte pour tous les PVC paca, voir plus (rhône alpes...)
  - mise en réseau des PVC
  - création d’un réseau
  - éthique commune
  - Communication externe, création d’un site internet
- **formation :**
  - approfondir les méthodes de création de cohésion de groupe
  - l’organisation de formation de groupe
  - Approfondir certains points règlementaires avec des experts
- **échanges :**
  - partager les témoignages
  - comment gérer les permanences
  - la gestion interne, comment gérer les conflits/problèmes internes ?
  - organisation interne (gestion des permanences et groupes thématiques, aspect juridico-administratifs, règlement intérieur, aspects comptables, commissions...)
  - qu’est ce qu’une communication externe ?
  - problèmes humains
  - Aborder l’échange de produits/complémentarité des zones de production
  - Aborder les opportunités de développer de nouveaux débouchés (transformation, RHD)
- **Accompagnement à la création ou au développement:**
  - création activité ( installations)/création PVC (quelles caractéristiques de PVC favorables aux profils de personnes en installation (progressive) ?)
  - Savoir qui accompagne quoi ?
  - qui peut m’aider à monter mon PVC ?
  - Cahier d’acteurs de l’accompagnement des PVC
  - montage de projet (type de structures potentielles, temps d’investissement...)

- mise en avant des outils, aides, personnes ressources
  - Les aides existantes dans le développement des PVC
  - les financements possibles pour les PVC (3)
- **Références, thématiques :**
- la définition des facteurs de réussites d'un PVC, interprétation à l'aide de l'enquête qui a été faite
  - la constitution de références économiques à destination des porteurs de projets (impacts de l'investissement en communication ? combien de salariés ?...)
  - les plus values des PVC
  - profils par type de PVC
  - part du bio et intérêt du bio dans les PVC
  - pérennité après 10 à 15 ans d'existence
  - l'approvisionnement en produits locaux pour la RHD
  - la diversification des exploitations
  - les questions économiques et financières
  - quels liens entre techniciens et élus pour la gestion de projets ? parfois beaucoup de volonté sur le terrain, pas forcément validées donc frein à la mise en place d'atelier de transformation..
  - cohérence des règlementations dans la même région
  - Outils de gestion interne
  - une maison de pays, est ce un PVC ?
  - Résultats économiques des points de vente collectifs
- **Lobbying, défense syndicale :**
- comment se parer des grandes surfaces et grosse coopératives (unicor et terre d'ici..)
  - analyse du développement des PVC par rapport aux risques « perçu » et d'avoir de nouveaux acteurs sur ce segment. Expl : grosses coopératives, selon un modèle qui viendrait d'Allemagne
  - quel PVC pour demain ? gros, petit ?