

7. Aller plus loin

Créer des partenariats

Pour alimenter vos relations publiques, nous vous recommandons notamment de vous approcher de :

- Production ou commercialisation de denrées alimentaires régionales : Fondation Rurale Interjurassienne ;
- Prestation touristique : votre office de tourisme, voire votre parc naturel régional ;
- Prestation de restauration : Gastro Jura ou Gastro Jura bernois ;

Prestation commerciale : groupement des commerçants de votre région ; Autres : des personnes de votre entourage peuvent jouir d'une certaine popularité ou d'un réseau professionnel important. Avec leur accord, ils peuvent être des relais intéressants. C'est aussi le cas des « influenceurs » présents sur les réseaux sociaux. Formation en communication

Envie de mieux communiquer ? La Fondation Rurale Interjurassienne forme les agriculteurs et autres intéressés dans le domaine de la communication. Le [programme de cours](#) élaboré chaque année peut proposer des journées en présence de professionnels de la communication.

Il est également possible de s'inscrire au module « [Accueil à la ferme \(Vente directe\)](#) » du brevet fédéral d'agriculteur. Ce module comprend 6 demi-journées et développe les connaissances relatives à la production et la vente de produits de la ferme, ainsi que sur la composition d'un assortiment de produits pour la vente directe.

Exemple de partenariats réussis

 [Un bon partenariat Boucher-Agriculteur](#)

Références bibliographiques

Boillat O. et Lapaire O. (2015-2018). *Le Marché et introduction au marketing* (Support de cours de culture générale CG8, GEI 3^e année). Courtemelon, Courtételle.

Courvoisier F., et Courvoisier F. (2009). *Marketing*. Le Mont-sur-Lausanne : Édition LEP

Courvoisier F., et Courvoisier F. (2006). *Pratique du marketing. Principaux concepts et outils*. Lausanne : Édition LEP

Malval, P. et Décaudin J.-M. (2009). *Pentacom. Communication corporate, interne, financière, marketing b-to-c et b-to-b*. Paris : Pearson Education France