

# PENSE-BÊTE TERRE DE LIENS



## NOTRE CONSTAT

1. 200 fermes disparaissent chaque semaine en France.
2. Le nombre de paysans a été divisé par 4 en 50 ans.
3. Le prix des terres a augmenté de 40 % en 10 ans.

## NOTRE FORCE

6700 donateurs

12 000 actionnaires

4000 adhérents

360 fermiers

## NOS MISSIONS

- ✓ Acquérir des terres agricoles et les sauvegarder
- ✓ Favoriser l'installation de paysans en agriculture bio
- ✓ Sensibiliser et mobiliser des citoyens autour des enjeux agricoles
- ✓ Sensibiliser et accompagner des collectivités

## LE MOUVEMENT TERRE DE LIENS C'EST...



### UNE FONCIÈRE

Entreprise d'investissement solidaire

> Permet aux citoyens de placer leur épargne dans un projet à haute valeur sociale et écologique. Le capital accumulé sert à acheter des fermes qui sont louées à des paysans.



### UNE FONDATION

Reconnue d'utilité publique

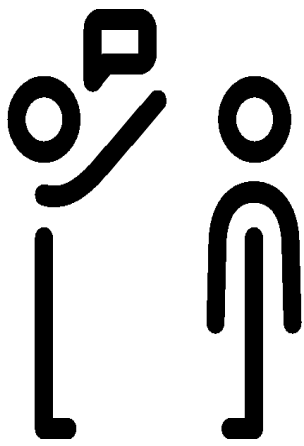
> Constitue un conservatoire de terres agricoles. Elle peut recevoir des dons, des legs et des donations. Le capital accumulé sert à acheter des fermes mais également à sensibiliser des citoyens.



### UN RÉSEAU ASSOCIATIF

Composé de 19 associations territoriales et d'une association nationale

> Accueille et accompagne les paysans en favorisant leur accès à la terre, informe et mobilise les citoyens autour des enjeux agricoles et incite les collectivités à agir en faveur de l'installation.



Je suis un porte-parole et non un distributeur de brochures.



J'informe et j'accompagne, je ne cherche pas à convaincre à tout prix.



Je ne suis pas un donneur de leçons mais un acteur qui propose aux personnes d'agir à leur tour.

## SCRIPT DE COMMUNICATION EN FACE À FACE

### 1. PRÉSENTER TERRE DE LIENS

La première étape est la plus importante, c'est celle qui accrochera l'interlocuteur. Présenter simplement Terre de Liens : qui sommes-nous ? Pourquoi existons-nous ? Que faisons-nous ?



Question de validation : « Est-ce que cela vous intéresse ? »



Cette étape est très importante: on passe de la sensibilisation à l'action. La question de validation permet à votre interlocuteur de quitter la conversation s'il n'est pas intéressé.

### 2. PRÉSENTER L'ACTION DU JOUR

Expliquer pourquoi vous êtes là et quelle forme d'engagement vous proposez (adhésion, arrondi en caisse, collecte dédiée ferme, etc.).

Choisissez une action prioritaire et parlez-en.



Question de validation : « Voulez-vous adhérer ? Voulez-vous souscrire une action ? »

### 3. PRÉSENTER CONCRÈTEMENT LES MODALITÉS

Prenez le temps de bien expliquer les questions pratiques : comment se présente le bulletin de don, quelles réductions fiscales, quels types d'infos seront envoyées suite au passage à l'action... Toutes ces précisions vont rassurer la personne et lui permettre de prendre une décision éclairée.



Question de validation : « C'est bon pour vous ? Avez-vous besoin d'autres informations ? »



N'hésitez pas à suivre nos actualités

> Facebook : Terre de Liens IDF

> Site internet régional : [www.terredeliens-iledefrance.org](http://www.terredeliens-iledefrance.org)

> Site internet national : [www.terredeliens.org](http://www.terredeliens.org)