

Diversification en grandes cultures et clés de réussite en commercialisation



Nicolas PIOUS – Moulin Nicolas
Guillaume PETIT – Chambre d'Agriculture de l'Ain



L'HISTOIRE DU MOULIN NICOLAS

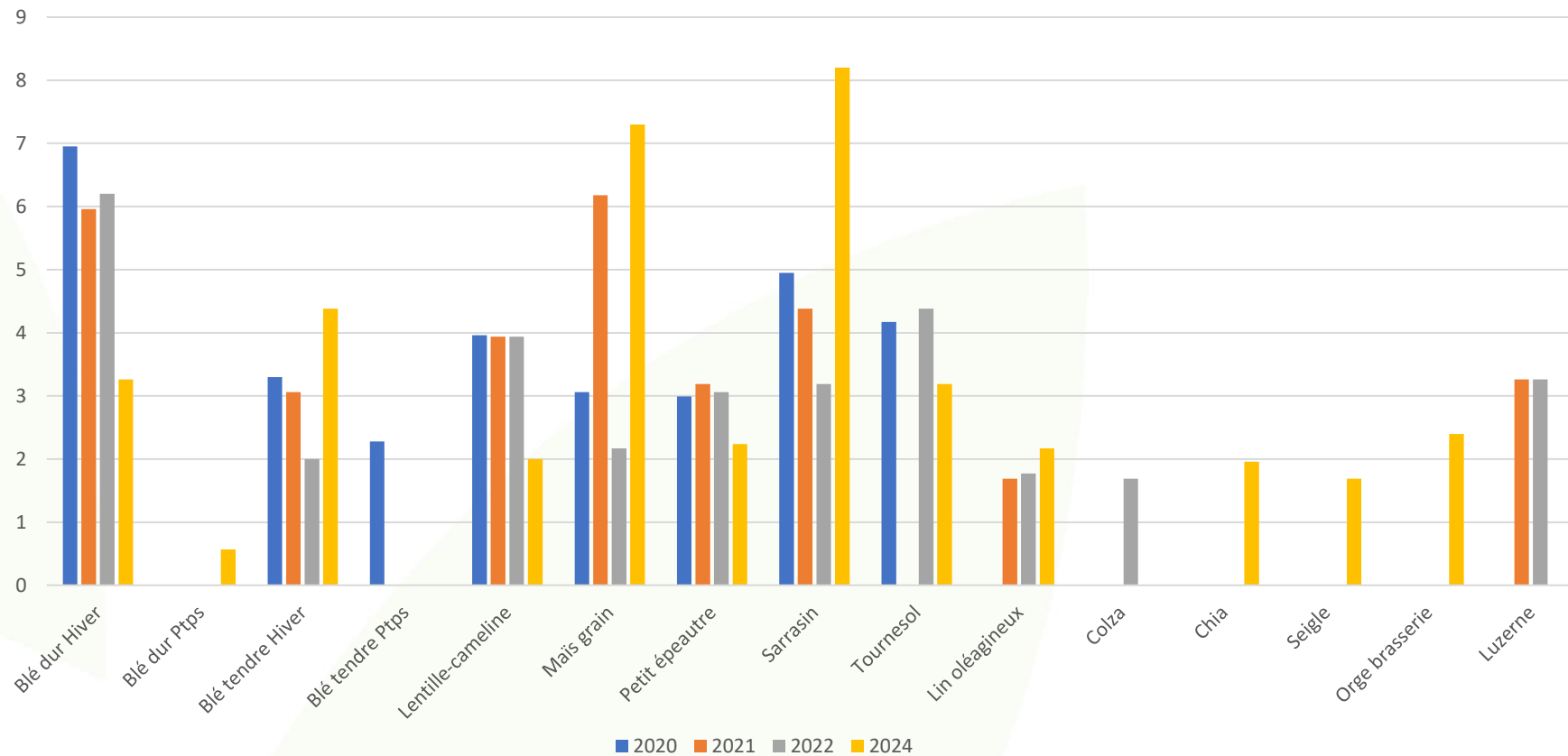




Transformer pour trouver une valeur ajoutée

🌿 Démarrage de l'activité avec une trentaine d'hectares

🌿 Choix des cultures en fonction de la gamme de produits





La gamme de produits – Les pâtes

Gamme fermière



Présentation non exhaustive



La gamme de produits – Les pâtes

Gamme artisanale



Présentation non exhaustive



La gamme de produits – Les farines



Présentation non exhaustive



La gamme de produits – Les huiles



Présentation non exhaustive



La gamme de produits – Les lentilles



Présentation non exhaustive



Circuits de commercialisation

Multiplier les débouchés

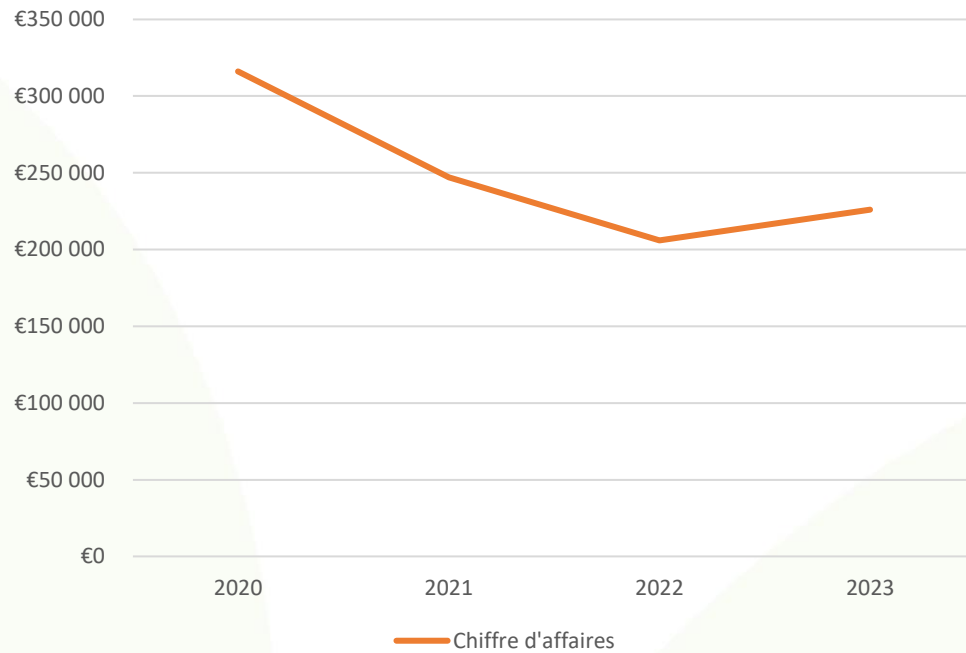
Différents circuits de commercialisation :

- Magasins spécialisés bio
- Magasins de producteurs
- Restauration collective
- Vente à la ferme
- Autres magasins



Circuits de commercialisation

Un chiffre d'affaires affecté post-covid

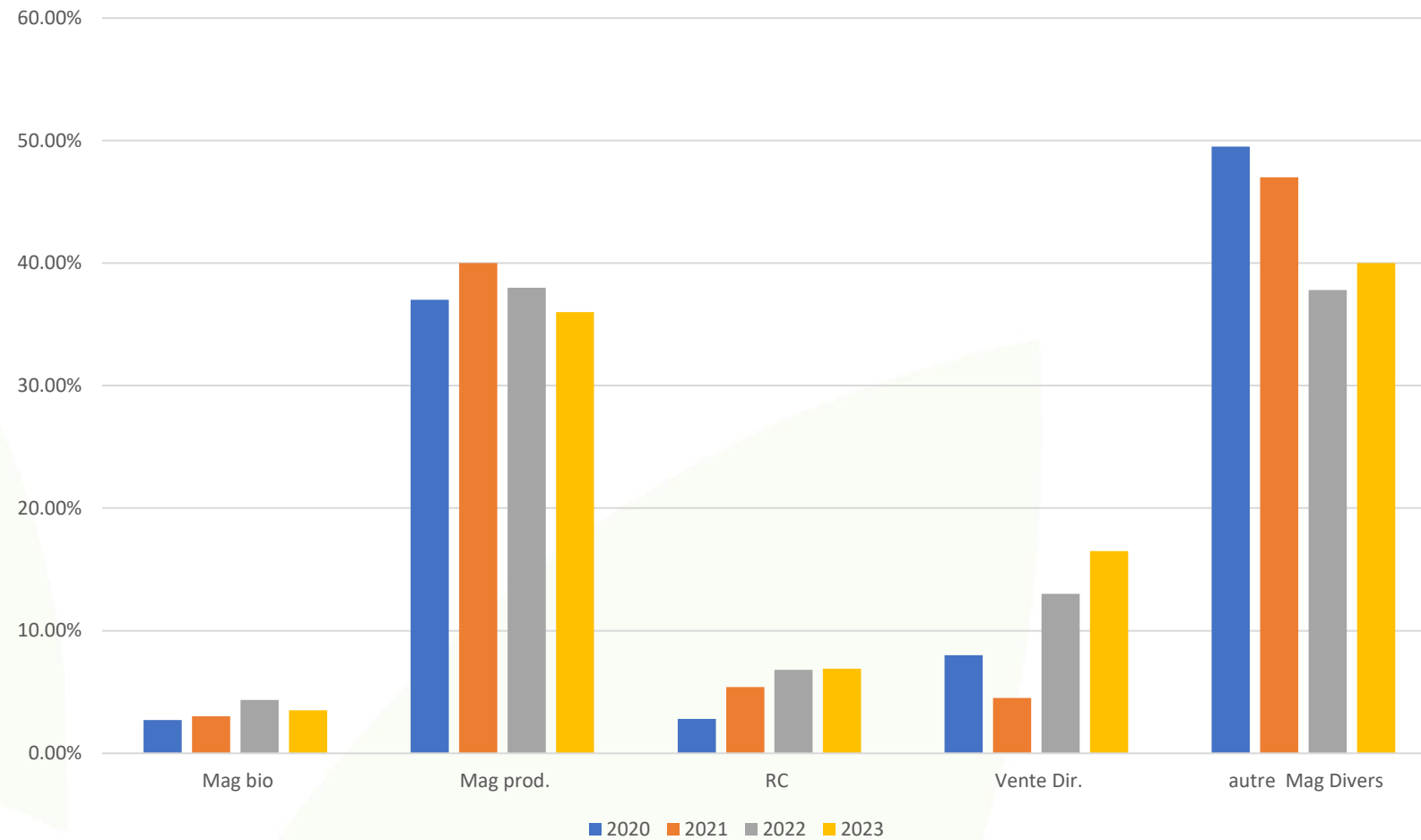


- Pâtes : 56 %
- Farines : 25 %
- Huiles : 19 %



Circuits de commercialisation

Part de chaque circuit





Bilan et perspectives

Des réflexions pour l'avenir

- Transmission ?
- Maintien des 2 structures ?
- Salissement des parcelles ?
- Bio ?
- ...

Clés de réussite en commercialisation :

Quelques rappels ou grands principes à ne pas oublier avant de se lancer





Les bonnes questions à se poser avant de se lancer...

Quelle que soit la nature de l'activité de diversification envisagée; afin de la confirmer et avant d'étudier les différentes étapes nécessaires qui permettront de s'assurer de la pleine réussite de ce dernier; cela nécessite en amont de se questionner sur :

- La stabilité technique et la santé financière de l'exploitation
- L'offre de produits (ou services) envisagée
- L'avenir du/des marché(s) vers le(s)quel(s) je souhaite m'orienter
- Le temps dont je dispose et dont j'aurai besoin pour lancer puis développer cette activité
- Mes goûts et aspirations (Par rapport à mes compétences et motivations sur les notions de production, transformation, commercialisation, accueil...)



Choisir son/ses circuits de commercialisation

La vente directe

1. Vente à la ferme
2. Vente sur les marchés de détail
3. PVC
4. Autres formes de VD (paniers, AMAP, distributeurs, tournée, correspondance, Internet...)

La vente indirecte

1. GMS
2. Grossistes, commissionnaires, magasins de détail
3. Restauration commerciale
4. Restauration collective
5. Autres



Les clés de réussite d'un projet de diversification

Cette liste n'est pas exhaustive mais borde les grandes étapes et doit permettre de le construire de façon réaliste en mettant toutes les chances de son côté. Aussi il sera nécessaire de :

- **Conduire une étude de marché** pour mieux le connaître et le comprendre (en tenant compte de son environnement concurrentiel, de son offre, en s'interrogeant sur qui sont mes clients, quelle est ma zone de chalandise... et selon les circuits envisagés complétés d'une enquête clients ou questionnaire prospects)
- **Réaliser un prévisionnel économique** (investissement, plan de financement, aides possibles et compte d'exploitation prévisionnel, coût de production et prix de vente...)
- **Définir sa stratégie de communication** (identité commerciale et visuelle, plan de communication, budget au lancement puis annuel...)
- **Evaluer toutes les réglementations** en lien au projet (sanitaire, commerciale, sociale, fiscale, urbanisme...)
- **Etudier sa faisabilité technique** (process, équipements, besoin de formation, sous-traitance, plan atelier...)
- **Organiser son travail pour estimer les temps** nécessaires à chaque fonction (production, transformation, commercialisation, gestion administrative...)

- Et avant toute chose **se fixer** dès le départ **des objectifs** SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et dans le Temps), **les suivre et les évaluer** !