



Trois conseils pour une activité de diversification qui cartonne

DIVERSIFICATION Maîtriser sa commercialisation, trouver de nouveaux débouchés, apporter une plus-value à son produit sont les principales motivations dans la création d'un projet de diversification. Ces nouvelles manières de travailler nécessitent l'acquisition de compétences et de connaissances spécifiques. Marine Delignières met son expertise à votre disposition.

1. Bien connaître votre client idéal

Cibler tout le monde, c'est toucher personne ! Vous devez donc identifier quel est votre client. Concrètement, listez le plus précisément possible ses caractéristiques : âge, situation géographique, profession, structure familiale, ses besoins, ses envies, ses attentes et même ses loisirs. Toutes ces informations vous seront utiles pour votre communication : votre client doit comprendre tout de suite que vous lui offrez ce dont il a besoin. Cette étape fait partie de l'étude de marché, à réaliser avec soin avant de lancer votre projet. Mais vous devrez aussi affiner le portrait de vos clients en permanence. La réalisation d'un questionnaire peut-être un moyen d'échanger avec lui. Pour faciliter les échanges, ce questionnaire peut être couplé à une action marketing comme un jeu-concours ou une offre promotionnelle. En un mot, intéressez-vous à votre client et il s'intéressera à vous !

3. S'entourer des bons interlocuteurs

Il est extrêmement important de bien s'entourer afin d'avoir les bonnes informations. Gain de temps et d'argent assuré ! Le jeu ici un rôle de mise en relation et de facilitateur. On n'hésite parfois à prendre contact avec les administrations et services de l'État afin de précéder son projet. Revenant

charge de travail. Il faut penser aux transports, à la commercialisation et aux contacts clients, à la communication et encore aux démarches administratives... Ensuite, l'objectif est d'adapter les ressources humaines à votre charge de travail. Ce que je vous conseille, c'est de conserver les activités où vous avez le plus de valeur ajoutée. Par exemple, pour un projet de gîtes, si votre talent, et ce qui fait la réputation de votre établissement, c'est votre accueil : accomplissez cette tâche vous-même et délégez le ménage !

4 FAÇONS D'AVANCER SUR SON PROJET

<p>1 LE CONTRAT DE PROGRES</p> <p>Accompagnement personnalisé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etude de marché, - Etude technico-économique : rentabilité, hygiène alimentaire, urbanisme, affichage, - Dossier d'agrément ou du Plan de Maitrise Sanitaire, plans de laboratoire - Lien avec les organismes administratifs, - Estimation de la charge de travail <p>Remise d'un rapport écrit. Tarif : 211 € HT la journée</p> <p>Le contrat de progrès bénéficie de la participation financière du Conseil départemental de la Somme.</p>	<p>2 RENDEZ-VOUS PROS</p> <p>Plusieurs fois dans l'année, le service diversification vous propose des rencontres d'une demi-journée sur une thématique précise.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ouvertes à tous, ces rencontres permettent de : découvrir de nouvelles techniques, échanger, se perfectionner... <p>Les RDV pro sont financées par le Conseil régional des Hauts-de-France.</p>	<p>3 LE MAGAZINE "VALORISONS !"</p> <p>Ce magazine qui paraît tous les 3 mois est idéal pour vous tenir informé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des évolutions réglementaires en termes de vente et d'accueil, de nouveaux outils de commercialisation - des événements qui vous concernent. <p>Ce magazine est proposé par les chambres d'agriculture Hauts-de-France et cofinancé par le Conseil régional des Hauts-de-France et le Conseil départemental de la Somme.</p>	<p>4 LA FORMATION</p> <p>En petits groupes d'une dizaine de personnes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acquérir la technique pour maîtriser sa production : «transformer ses fruits et légumes sur son exploitation», « maîtriser la technique de mise sous vide de ses produits»,... - Etre informé des démarches réglementaires : bonnes pratiques d'hygiène, Plan de Maitrise Sanitaire, règles d'étiquetage, - Définir ses circuits de commercialisation - Concevoir un point de vente chaleureux
---	--	--	--

1 SEUL CONTACT : 06 86 37 56 62
m.delignieres@somme.chambagri.fr

et il s'intéressera à vous !
ue présenter son projet. Roulant,

2. Estimer précisément votre charge de travail

On néglige souvent le temps à passer à la nouvelle activité. Pour cela, il faut bien définir les tâches à effectuer tout au long du processus, qu'il s'agisse de fabriquer un produit, d'accueillir du public ou d'héberger des hôtes. Avec les agriculteurs que j'accompagne, nous listons avec soin toutes les étapes et estimons le temps à passer pour chacune. L'erreur classique est de sous-estimer la

Myriam Alexandre, productrice de volailles de chair à Le Quesnel

TÉMOIGNAGE

«De l'élevage jusqu'à la commercialisation : toutes les étapes ont lieu sur mon exploitation»

Pour quelle raison avez-vous appelé le Point info diversification de la chambre d'agriculture de la Somme ?

J'ai appelé pour un projet d'abattage de volailles avec un point de vente à la ferme. J'avais surtout besoin de conseils sur les aspects réglementaires liés à l'hygiène alimentaire. Avant de débiter l'activité, il était important de savoir ce que j'avais le droit de faire dans mon laboratoire et ce qui était interdit. Je souhaitais également connaître les subventions accordées dans ce type de projet.

Quels types d'échanges avez-vous eus avec votre conseillère ?

Lors de mon premier appel, nous avons longuement

échangé par téléphone. Par la suite, au moindre doute, je sollicitais la conseillère par email. Les réponses étaient rapides et précises. J'ai également assisté à une formation organisée par la chambre d'agriculture sur l'hygiène alimentaire. Cette journée a répondu à de nombreuses questions.

Quels bénéfices ce conseil vous a-t-il apporté ?

Sans ces conseils, je n'aurais pas été en capacité d'avancer dans mon projet. Grâce à ces échanges, j'ai su où aller chercher l'information et vers quels organismes m'adresser pour demander des financements. J'ai été rassurée de connaître les bonnes pratiques d'hygiène à mettre en œuvre dans mon laboratoire de transformation.

Marine Delignières

Le Point info diversification : un contact pour toutes vos demandes

Vous êtes en projet

Vous avez une idée précise de votre projet et vous souhaitez connaître les étapes à suivre pour le concrétiser. Au contraire, vous avez envie de diversifier vos activités mais le projet reste flou. Le bon réflexe est de contacter le Point info diversification. Pour affiner votre projet, Marine Delignières vous propose un rendez-vous qui présente l'avantage d'être financé par le Conseil départemental de la Somme. Vous recevez l'avis et les recommandations de votre conseillère. Pour aller plus loin, vous pouvez bénéficier d'un contrat de progrès (avec la participation financière du Conseil départemental). Il s'agit d'un accompagnement personnalisé où la conseillère s'adapte à vos besoins (cf. encadré ci-dessus).

Vous êtes déjà installés

Une fois votre activité créée, votre conseillère reste disponible. Son rôle est notamment de vous informer des évolutions réglementaires. Vous pouvez la solliciter pour des questions liées au financement de votre projet. En effet, certains projets de diversification sont éligibles à différents dispositifs financiers issus de fonds départementaux, régionaux ou européens. Si votre projet répond aux critères d'éligibilité, vous pourrez solliciter votre conseillère pour le montage de votre dossier. Le tarif est variable selon le dispositif choisi.

Contact : Marine Delignières
au **06 86 37 56 62**.



UNE IDÉE DE DIVERSIFICATION ?
P-INT INFO DIVERSIFICATION
Hauts-de-France
06 86 37 56 62
hdf.diversificationagricole.fr

VENTE DIRECTE ET CIRCUITS COURTS
Aménager son point de vente, installer un distributeur automatique...

TRANSFORMATION
Valorisation des produits d'origines animales ou végétales via un laboratoire de transformation

AGRITOURISME
Hébergement (gîtes, chambres d'hôtes, camping, aire d'accueil de camping-car, logements étudiants...)
Restauration (ferme auberge, location de salle, traiteur)
Loisirs (ferme pédagogique, ferme de découverte, ferme équestre...)

UNE PRODUCTION ORIGINALE
Productions animales et végétales non conventionnelles

SERVICES INNOVANTS
Service à la personne, médiation animale...