



## La vente à la ferme... par où commencer?

Par: ANDRÉ CARRIER, agronome, M.Sc.  
Conseiller régional en horticulture  
Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

Février 2007



## PLAN DE LA PRÉSENTATION

- \* Introduction
- \* Se poser les bonnes questions
- \* Recherche d'information
- \* Montage de projet
- \* Où trouver de l'aide?



## PLAN DE LA PRÉSENTATION

- \* Facteurs de réussite
  - Positionnement
  - Produits
  - Place d'affaires
  - Prix
  - Promotion
- \* ... Le projet démarre!
- \* Conclusion

## INTRODUCTION

- \* La mise en marché directe : une nécessité pour plusieurs
- \* Avantages et inconvénients
- \* Réflexion et planification sont essentielles
- \* Plusieurs choix : au kiosque, marché public, autocueillette, ASC, livraison à domicile, agrotourisme, Internet...
- \* Ici, nous nous attarderons sur la mise en marché à la ferme



## SE POSER LES BONNES QUESTIONS

- \* Si vous vendez vos produits à la ferme, vous devenez une **place d'affaires** avec tout ce que cela comporte
- \* Faire une liste des avantages et inconvénients
- \* Considérations personnelles et familiales
- \* Essayer de visualiser la **situation actuelle** VS celle **projetée** par rapport aux impacts humains et financiers



## SE POSER LES BONNES QUESTIONS

- \* La vente directe est-elle vraiment faite pour vous?
- \* Quel est le potentiel de votre site?
- \* Y a-t-il une demande pour vos produits?
- \* Qui sont et où sont les concurrents?
- \* Rentabilité?
- \* Etc...



## RECHERCHE D'INFORMATION

---

- \* D'autres ont réussi avant vous, pourquoi ne pas s'en inspirer?
- \* Photos de beaux kiosques
- \* Visites et entrevues
- \* Voyages hors Québec
- \* Périodiques, livres, Internet



## RECHERCHE D'INFORMATION

---

- \* Journées d'information, colloques
- \* Conseillers du MAPAQ, consultants
- \* Associations spécialisées  
Ex. : North American Farmers' Direct Marketing Association  
→ Site : [www.nafdma.com](http://www.nafdma.com)
- \* Toute cette recherche permettra de répondre graduellement aux diverses questions



## RECHERCHE D'INFORMATION

---

- \* C'est le moment aussi d'évaluer le **potentiel de marché** des produits de votre ferme : **étude de marché**
- \* Vous pouvez la faire vous-même ou la confier à des experts en marketing
- \* L'étude devrait renseigner sur
  - Types de produits à offrir
  - Volumes potentiels à votre site
  - Périodes de disponibilité
  - Renseignements sur la clientèle visée
  - Etc.



## MONTAGE DU PROJET

---

- \* À ce stade, vous devriez être en mesure d'écrire un projet et d'en monter le **plan d'affaires**
- \* Ce plan est nécessaire afin de
  - Bien documenter le projet
  - Trouver les bonnes réponses et précisions
  - Informer les institutions qui vous financent



## MONTAGE DU PROJET

---

- \* Un plan d'affaires contient
  - Description de l'entreprise et de ses promoteurs
  - Mission / vision
  - Plan de production
  - Mise en marché / marketing
  - Ressources humaines
  - Financement (dont calculs de rentabilité)

## OÙ TROUVER DE L'AIDE ?

---

- \* **Conception / élaboration**
  - MAPAQ (plusieurs directions régionales)
  - Consultants
  - Collègues, autres producteurs
  - Associations spécialisées (ex. : North American Farmers' Direct Marketing Association)
  - Associations touristiques régionales
  - Chambres de commerce
  - Association de gens d'affaires, etc.



## OÙ TROUVER DE L'AIDE ?

### \* Normes et règlements

- MAPAQ : pour transformation surtout
- MRC, municipalités : urbanisme, distances, usages permis, etc..
- CPTAQ : zonage agricole
- Ministère des Transports et municipalités : pancartes et signalisation
- Commission des normes du travail : employés
- CSST
- Ministère du Revenu (fédéral et provincial) : taxes
- Ministère du Développement durable, Environnement et Parcs : protection de l'environnement



## OÙ TROUVER DE L'AIDE ?

### \* Subventions

- Peu de possibilités dans ce domaine pour des projets individuels
- Possibilités pour relève / établissement : voir La Financière agricole du Québec
- Possibilités s'il y a création d'emplois : contacter CLD, SADC, etc.



## OÙ TROUVER DE L'AIDE ?

### \* Financement

- La Financière agricole du Québec
- Financement agricole Canada
- Banques
- Caisses populaires



## FACTEURS DE RÉUSSITE

« Une entreprise qui réussit, c'est comme une **bonne recette** : ça prend les bons ingrédients, aux bonnes quantités...! »

« Heureusement, il y a **plusieurs bonnes recettes!** »



## FACTEURS DE RÉUSSITE

\* Pour bien évaluer les facteurs de réussite, on peut se référer aux « **5 P** » du marketing

- Positionnement
- Produit
- Prix
- Place
- Promotion



## FACTEURS DE RÉUSSITE

### \* Positionnement

- Vous vous situez où présentement par rapport à la concurrence?
- Vous souhaitez aller où?
- Quels seront les moyens pour y arriver?
- Comment allez-vous vous distinguer des autres?

Les **RÉPONSES** aideront à déterminer la **MISSION** et la **RAISON D'ÊTRE** de l'entreprise





## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### ★ Produits

- La **fraîcheur** et la **qualité** des produits sont les principales raisons qui **attirent** la clientèle à des kiosques à la ferme
- Vous devez avoir de **beaux champs**, de **beaux produits**, de la **variété** et de **l'originalité**

## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### ★ Place d'affaires

- Le **SITE** fait l'achalandage. C'est un point majeur de succès... ou d'échec...
- Facilité à entrer, à se garer, à en sortir
- Services disponibles : eau, toilettes, téléphone, aire de repos, attente à l'abri, cartes de crédit, etc.



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### ★ Place d'affaires

- La **VISIBILITÉ**

À 80 km/h, les gens en auto ont environ **3 secondes** pour vous voir!

Vos chances augmentent si la vitesse est réglementée à 50 ou 70 km/h

S'organiser pour que la **vue d'ensemble** soit **belle** et **attire le regard**...



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### ★ Place d'affaires

- La **SIGNALISATION** et **LES ENSEIGNES**

Vos enseignes sont **votre reflet**, une partie de **votre image!**

Elles doivent être **invitantes**, **propres** et **efficaces**...

Les **lettres** doivent être **assez grosses**. Des lettres de 15 cm peuvent être vues jusqu'à 50 mètres pendant 3 secondes environ si on roule à 60 km/h



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### ★ Place d'affaires

- La **SIGNALISATION** et les **ENSEIGNES**

Une image vaut 1000 mots!!

Il vaut la peine de **consulter un professionnel**



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### ★ Place d'affaires

- Le **STATIONNEMENT**

Beaucoup de gens n'arrêteront pas chez vous s'il est trop difficile d'y entrer, d'y stationner et de repartir... sans s'être sali ou avoir brisé l'auto!!

Un **espace de stationnement** mesure **10' x 20'** avec des **allées de 25 pieds de largeur**







## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### \* Place d'affaires

- L'APPARENCE GÉNÉRALE

Un beau commerce chaleureux, c'est rassurant et invitant!

Quand c'est beau, ça fait jaser et ça attire la clientèle; c'est une annonce permanente : propreté, gazon tondu, fleurs, arbustes, bâtiments propres et repeints...

Savoir tirer profit de ce que l'on a : vieille grange, silo, remise, ancienne maison...



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### \* Place d'affaires

- La QUALITÉ DU SERVICE

La plupart des clients insatisfaits ne reviennent jamais

La raison principale est souvent l'attitude d'indifférence manifestée envers eux

Si vous résolvez un problème immédiatement et en faveur du client, la plupart reviendront malgré tout



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### \* Place d'affaires

- La QUALITÉ DU SERVICE

La meilleure promotion vient des clients satisfaits!

Regardez votre entreprise avec les yeux du client...

Votre personnel doit être excellent sur le plan des services à la clientèle

## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### \* Prix \$\$\$

- Même si le prix n'est pas le premier critère d'achat à la ferme, vous devez quand même « être dans les prix »
- « Trop bas », vos concurrents vous détestent et essaieront de nuire à votre image; pas rentable!
- « Trop haut », l'achalandage diminuera...
- Il importe de « demander le bon prix pour le bon produit »
- Les sources d'information sont disponibles : pas d'excuses...



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### \* Promotion

- La promotion est nécessaire, surtout pour un nouveau commerce
- Qu'est-ce que ça donne d'être le meilleur si personne ne le sait!
- Les experts parlent d'un investissement de 3 % du chiffre d'affaires en promotion



## FACTEURS DE RÉUSSITE

---

### \* Promotion

- Il faut toutefois savoir comment et où investir des \$\$\$ en promotion
- L'apparence de vos installations, de vos enseignes, de vos contenants et de votre promotion travaille pour ou contre vous!
- Connaissez-vous vos clients? D'où viennent-ils?
- Quels sont les meilleurs médias ou « véhicules » pour les attirer?





## ... LE PROJET DÉMARRE!

- \* Le principal investissement est le **kiosque**
  - Ça vous prend **plan et devis**
  - Choix
    - ✓ Construire soi-même... attention!
    - ✓ Donner à un entrepreneur
    - ✓ Mélange des deux
  - Période : l'**automne** est le meilleur moment pour la plupart des producteurs; planifier en conséquence



## ... LE PROJET DÉMARRE!

- \* S'assurer que tout sera fonctionnel pour la prochaine saison!
- \* On ne peut souvent tout faire du premier coup; prévoir les phases suivantes (exemple : agrandissement possible)



## CONCLUSION

- \* La **vente à la ferme** est une **belle aventure!**
- \* ... Mais vous ne devez pas être seul dans le bateau...
- \* Votre ferme devient une place d'affaires avec tout ce que cela comporte
- \* Bien évaluer votre positionnement dans le marché
- \* Il faut savoir **se renouveler** pour **garder l'intérêt du public!**



« Pour avoir des résultats que vous n'avez jamais eus, il faut faire ce que vous n'avez jamais fait! »

Jean-Marc Léger







