

# DEMARCHE DE DIVERSIFICATION

Avant de présenter l'éventail des productions diversifiées, il est nécessaire de rappeler les différentes phases de la démarche de diversification. En effet, cette dernière n'est pas sans difficulté : elle implique, de la part du porteur du projet, le suivi d'une démarche rigoureuse, orientée vers le marché.

## I - FAUT-IL SE DIVERSIFIER ?

La réponse à cette question est apportée par une analyse des forces et faiblesses de l'exploitation rapportée à son environnement. Cette analyse doit conduire le candidat à la diversification à se poser les questions suivantes :

- mon exploitation est-elle stabilisée sur le plan technique ?
- quel est l'avenir du ou des marchés sur lesquels j'évolue ?
- quelle est ma véritable situation financière ?
- ai-je du temps disponible ?
- quels sont mes goûts et aspirations ?
- ai-je des moyens disponibles qui sont inutilisés ?

A travers ces diverses questions, le candidat peut définir s'il est préférable d'améliorer ce qui existe sur son exploitation ou de changer pour faire autre chose, de développer un atelier existant ou d'en mettre en place un nouveau.

## II - COMMENT ETUDIER LES MARCHES ET LES EVOLUTIONS DE LA CONSOMMATION ?

L'étude des marchés et des évolutions de la consommation sur le plan national et sur le plan local est indispensable. Le candidat à la diversification peut se renseigner notamment auprès des Chambres Départementales d'Agriculture et du Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification (C.E.R.D).

Cette phase de la démarche est très importante : elle permettra de définir les clientèles à cibler, l'importance du marché potentiel et la politique marketing à mettre en œuvre en termes de produits, prix, logistique, système de distribution et communication. Les aspects techniques de production sont trop souvent privilégiés au détriment de ces aspects de marché.

L'estimation du marché potentiel et de ses caractéristiques est fondamentale. Le développement de l'offre parallèlement à l'augmentation de la demande rend plus difficile l'accès à certains marchés.

A l'issue de cette phase, le porteur de projet définira un éventail des possibilités de production correspondant à des marchés porteurs. La confrontation des exigences afférentes à ces productions et des caractéristiques de l'exploitation conduira le porteur du projet à approfondir au moins une option qui aboutira à l'élaboration d'une étude prévisionnelle sur plusieurs années.

## III - COMMENT METTRE EN PLACE VOTRE PROJET ?

La mise en place d'un projet de diversification implique le plus souvent :

- des formations techniques (à la production mais aussi souvent à la transformation) et commerciales de la part du candidat,
- des investissements de production, parfois aussi de transformation, de commercialisation et de promotion.

Outre les aides financières propres au secteur agricole (prêts J.A...), l'agriculteur, à la recherche de diversification, pourra bénéficier des mesures mises en place dans le cadre du Document Régional de Développement Rural (crédits européens FEADER), par le Conseil Régional de Bourgogne-Franche-Comté et éventuellement par le Conseil Départemental de son département ou par son territoire (Pays ou LEADER).