



**GUIDE PRODUITS LAITIERS :
CONSEILS POUR AMÉLIORER SA GAMME**

J'aimerais bien mais...

Sommaire

Pourquoi améliorer et diversifier sa gamme ? Des intérêts appréciables

Comment élargir sa gamme de produits ?

Comment mettre en valeur ses produits ?

J'aimerais bien mais...

La volonté de faire évoluer votre gamme occasionne plusieurs changements dans le fonctionnement de votre activité. Ces choix ont un réel impact sur l'organisation générale de votre production. Ils exigent une sérieuse réflexion en amont et suscitent plusieurs interrogations.

Quel volume de lait transformer ?

Capacité de transformation, part du lait destiné à la transformation vs laiterie, saisonnalité de la production, etc

Quelles nouvelles compétences dois-je acquérir ?

Savoir-faire technique en transformation, réglementation, etc



Vais-je pouvoir écouler l'intégralité de mes produits ?

Concurrence, caractérisation de la demande, produits spécifiques aux types de débouchés, etc

Est-ce que les investissements nécessaires vont être rentables ?

Coûts salariaux, achat de matériel, etc

Pourquoi améliorer et diversifier sa gamme ? Des intérêts appréciables

Une demande présente et croissante

Les acteurs des circuits courts recherchent des producteurs présentant une gamme complète. Cela, pour éviter une multiplication des fournisseurs et optimiser son temps. Les circuits de distributions, comme *La Ruche qui dit Oui!*, sont de plus en plus nombreux à voir le jour afin de répondre à cette demande croissante : restauration collective ou commerciale, commerçants détaillants, GMS, marché, vente en ligne, point de vente collectif... Les débouchés sont bien là pour répondre à votre offre !



Parole d'éleveur : « La demande est supérieure à ma capacité de production, l'été je suis obligé de racheter du lait à un producteur voisin pour ne pas perdre mes clients. »

Et dans les Ruches ?

Plus de la moitié des paniers commandés lors d'une distribution sont composés d'au moins un produit laitier. Les produits en crèmerie sont donc des éléments phares dans le panier des membres !

Les produits générant le plus de chiffre d'affaires dans les Ruches aujourd'hui sont **les fromages et les yaourts**.

Encore peu de producteurs fermiers présents sur le territoire

Seulement 8% des éleveurs laitiers français vendent leur production (au moins un produit) via des circuits courts. Le marché des produits locaux fermiers n'est pas encore saturé et chacun peut y trouver sa place.

Parole d'éleveuse : « Je suis la seule en transformation fermière en lait de vaches dans un rayon de 45km. »



Parole d'éleveur : « Chacun a ses propres clients, on observe une bonne répartition des parts de marché sur la région. »

Valoriser un maximum sa production



Parole d'éleveur : " Nous avons décidé de produire de la crème et du beurre pour valoriser au maximum notre surplus de crème issu de la fabrication du camembert. "

Dans la conjoncture actuelle difficile de la filière laitière, transformer son propre lait est une des stratégies choisie par des exploitants pour se réappropriier la valeur ajoutée de cet "or blanc". Rappelons que la valorisation du litre transformé varie en fonction du type de produits. De multiples facteurs entrent en jeu : le rendement laitier par produit, le savoir-faire nécessaire, le temps de travail occasionné, le matériel associé, ou encore la notoriété spécifique du produit. Il est ainsi possible d'augmenter la rentabilité de l'atelier en se diversifiant et transformant des produits à plus forte valeur ajoutée.

Comment élargir sa gamme de produits ?

Se former : un savoir faire et une réglementation approfondi

Le processus de fabrication est plus ou moins spécifique à chaque produit. La fabrication de la tomme par exemple exige un savoir faire minutieux dans les étapes d'affinage, notamment dans la maîtrise des températures et du taux d'humidité.

Vers qui se tourner ? Il existe sans aucun doute une formation adaptée à votre besoin et à votre disponibilité, organisés dans votre région traitant de ces différentes thématiques. Le plus rapide est de contacter les différentes structures agricoles présents sur votre territoire ([votre Chambre d'agriculture](#), [CIVAM](#), [IDELE](#), [FNEC](#), etc.)

Se tenir à jour sur la réglementation en vigueur

La réglementation sanitaire des denrées alimentaires s'appuie sur des règlements européens et est désignée sous le terme de « PAQUET HYGIÈNE ». Il regroupe différentes thématiques : conditions de transport, plan de maîtrise sanitaire, dérogation d'agrément,... Il est fortement conseillé de prendre contact directement avec la DDPP de votre département pour plus de renseignements, en [voici les coordonnées](#).

Et dans les Ruches ?

Les Producteurs de *La Ruche qui dit Oui !* utilisent :

- Le camion frigorifique ou réfrigérant (avec ou sans mutualisation avec d'autres producteurs du réseau)
- Les glacières, dispositif commandable sur le site de laruchequidioui.fr
- Autres types de glacières

Vous trouverez sur la [FAQ](#) toutes les indications nécessaires pour construire vos fiches produits en règle avec les normes en vigueur sur l'[étiquetage](#) de vos produits emballés.

Quel matériel pour quels produits ?

L'élargissement de sa gamme induit généralement des investissements spécifiques en matériel de fabrication et conditionnement. Chaque produit exige du matériel propre à son processus de fabrication. Il est donc important de prendre en compte le coût initié par ce dernier dans son analyse de rentabilité. Une liste précise du matériel pour la transformation est disponible [ici](#) (p 19-20).

Vous désirez trouver un atelier de transformation collectif près de chez vous ou en monter un vous-même ? Toutes les informations à ce sujet sur le site

<http://www.ateliersdetransformationcollectifs.fr> ! Vous pouvez aussi vous rapprocher des équipes des CIVAM, Chambres d'agricultures, CUMA de votre région.

Quels produits choisir ? Quels volumes sont à privilégier ?

Les familles de produits laitiers proposées aujourd'hui dans les Ruches sont les suivantes : fromages, yaourts, beurres, crèmes fraîches, faisselles, fromage blanc, lait et spécialité fromagères.

Le Top 5 des produits les plus commandés dans les Ruches : yaourt, fromage, beurre, fromage blanc, crème fraîche.

La Ruche qui dit Oui ! attire des profils de consommateurs très variés: couples, familles, étudiants seuls ou en colocation, etc. Les quantités recherchées par chacun seront donc bien différentes : yaourts à l'unité, lots de 4 ou pot familial ? morceaux de tomme à la coupe de 200 ou 350 g ? ... Afin de toucher un maximum de clients, un conseil : [décliner votre produit en plusieurs offres](#), et pensez à faire un point régulier avec votre (vos) Responsable(s) de Ruches pour adapter votre catalogue !

Comment mettre en valeur ses produits ?

En ligne

Le premier contact avec les Membres d'une Ruche se fait par l'intermédiaire de vos fiches produits. Il est donc indispensable qu'elles mettent l'eau à la bouche et donne envie de commander ! Des conseils sont disponibles dans la foire aux questions du site “ [Comment faire une offre attractive](#)”

Voici quelques astuces photos propres aux produits laitiers :

- Sortez les fromages de leurs emballages, coupez une tranche pour laisser apparaître le cœur du produit, de même pour les yaourts, la texture parlera d'elle-même...
- Jouez sur la mise en scène : pensez à associer un ingrédient qui se marie avec votre produit lors de sa dégustation (vin, épices, fruits...).



CHEVR'OYA AIL ET FINES HERBES

EARL LA VALLÉE DU LOUP — Thouarsais-Bouil...

Fromage de chèvre au lait cru légèrement salé. Enrobé d'ail et fines herbes, ce fromage se marie bien avec du saumon ou du jambon fumé.

CONSERVATION
GARANTIE 30 jours

Décliner l'offre de votre produit en plusieurs options selon le poids afin de faciliter la visibilité et le choix du consommateur. Prenons exemple avec les yaourts : vous voulez vendre différents lots de yaourts nature, à l'unité, lot de 2 et lot de 4. Créer une seule fiche produit et déclinez là en 3 offres différenciées par leurs poids.

Lors des distributions

Pensez à faire déguster vos produits lors des distributions. Chaque fabricant a sa patte, faites découvrir la votre !



Parole d'éleveur : "Les consommateurs n'ont pas l'habitude de consommer du yaourt au lait de chèvres. En leur faisant déguster, ils le découvrent et nombreux sont ceux qui sont agréablement surpris !"