



PÂTURAGES
DU LAC BROME

PRODUCTION ANIMALE RÉGÉNÉRATRICE

Une mise en marché adaptée pour les élevages au pâturage

Émilie Tremblay



PÂTURAGES DU LAC BROME

PRODUCTION ANIMALE RÉGÉNÉRATRICE





Productions principales:
Agneaux et poulets



100 brebis
et 7 béliers Katahdin

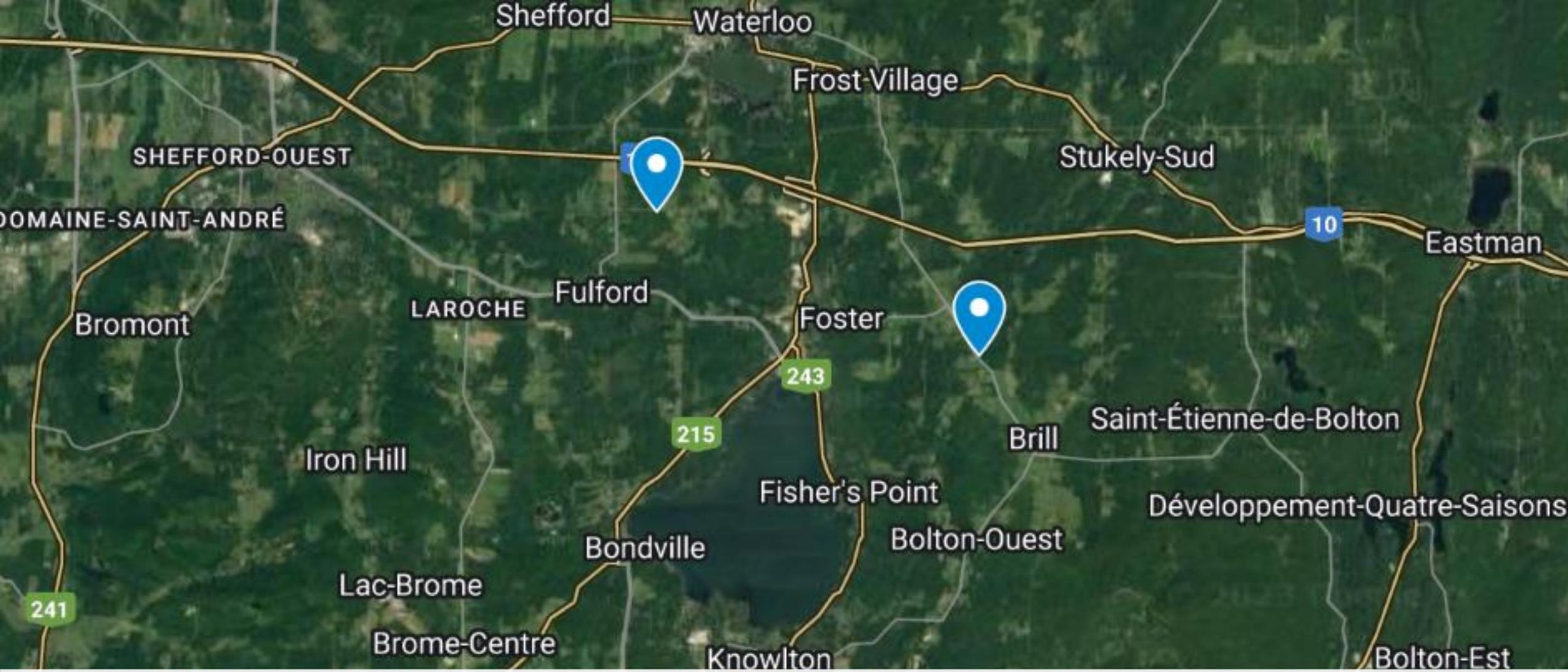
150 agneaux
nourris à l'herbe





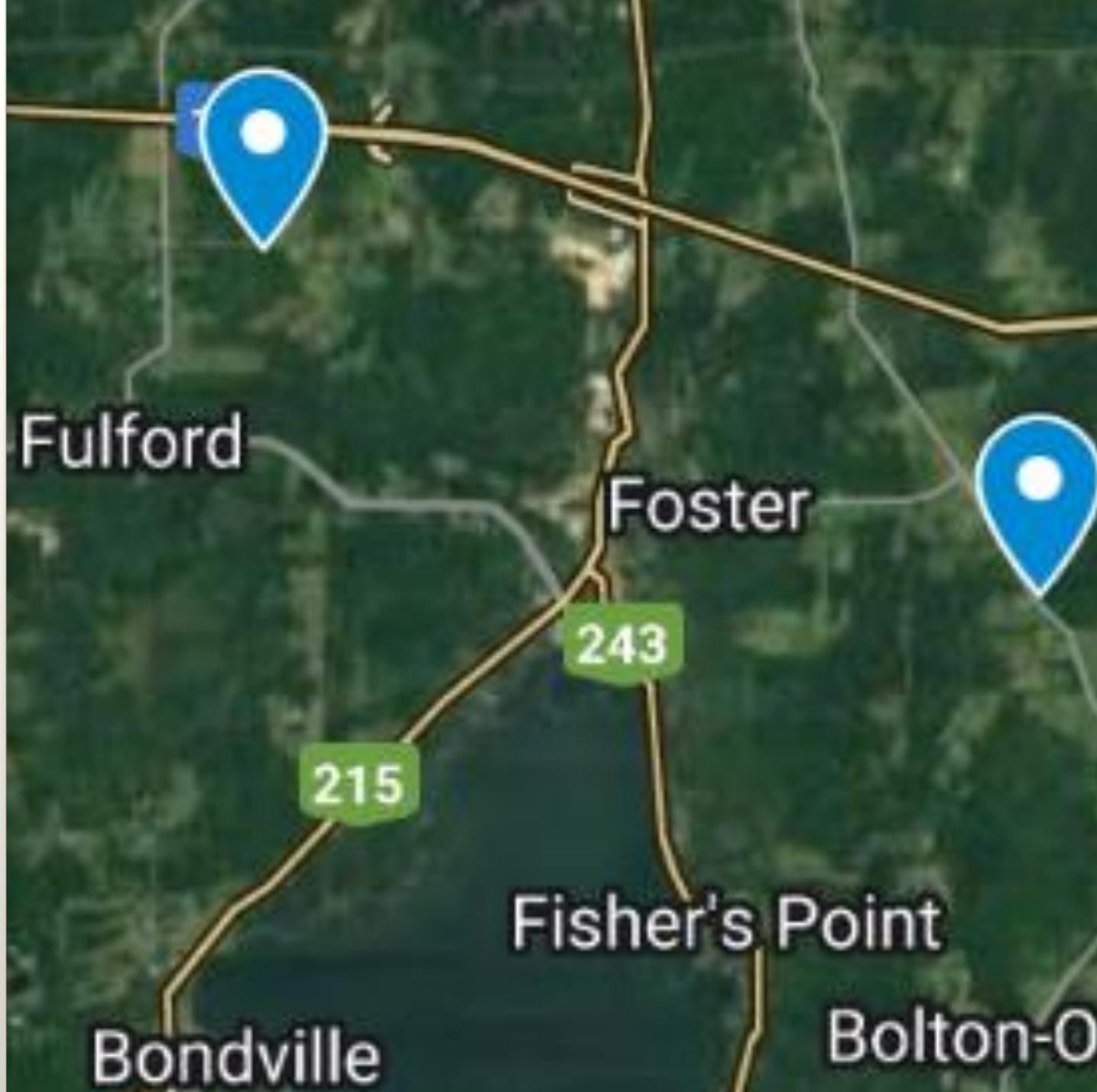
1000 poulets

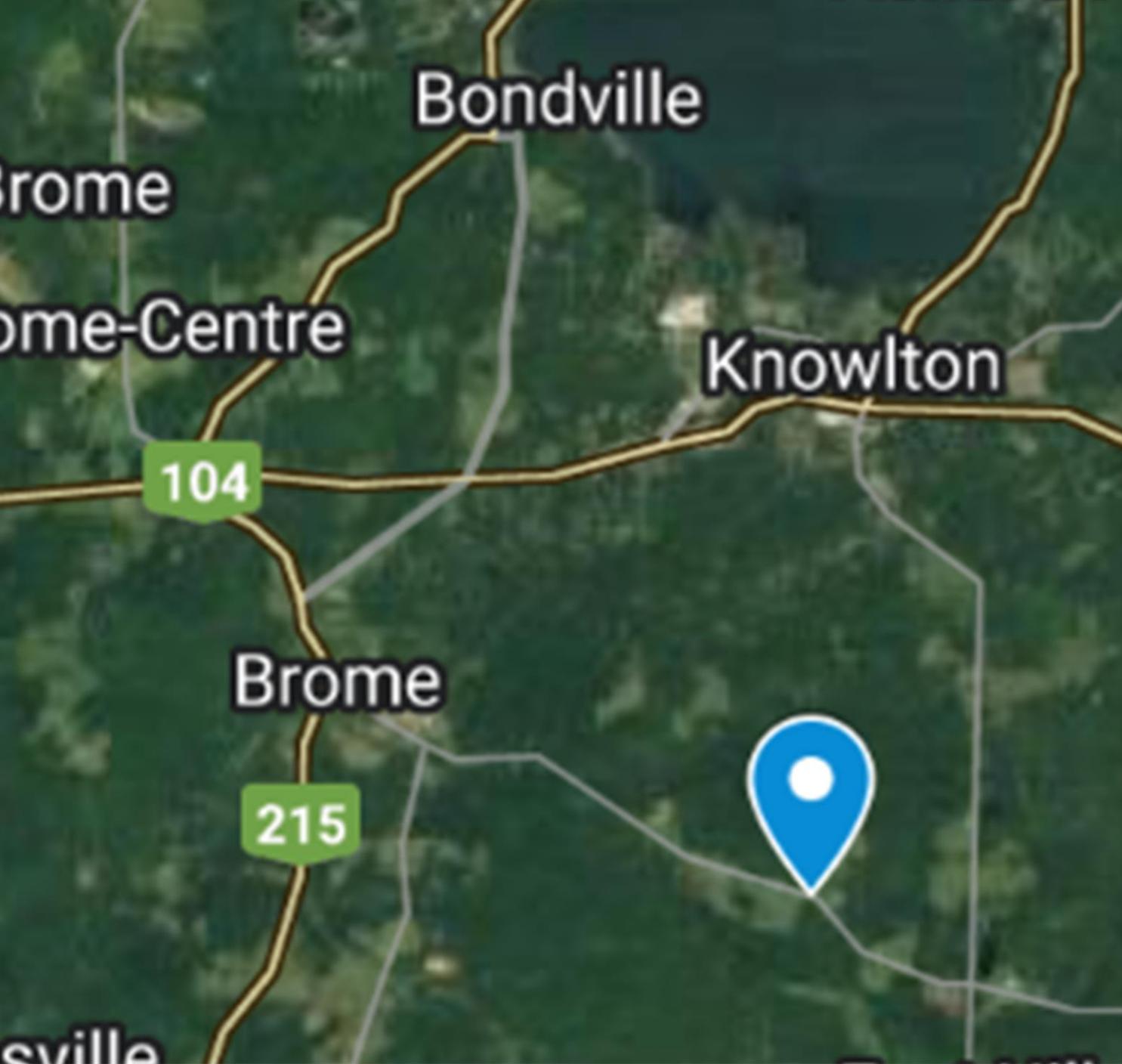


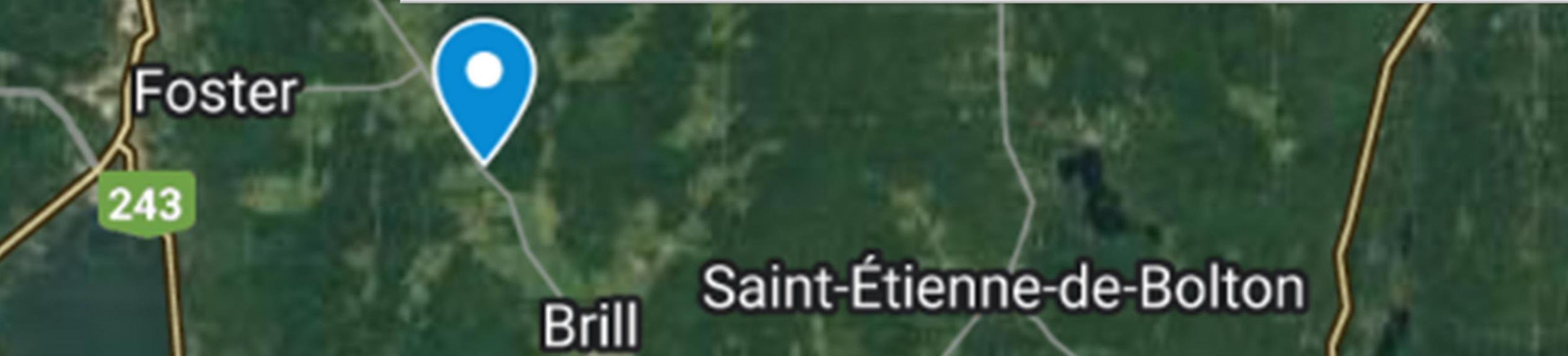
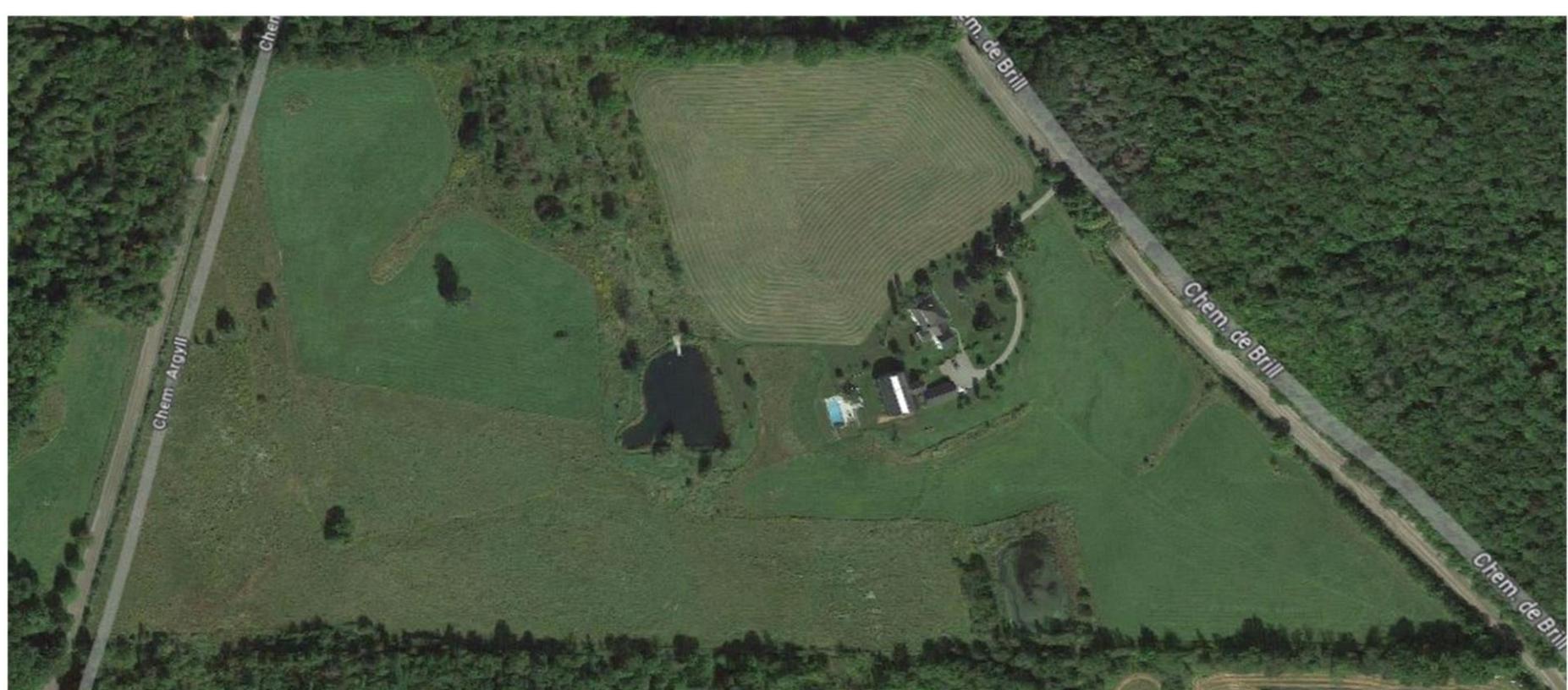


100 acres de terres en location











Ce que je savais au départ

- 1) **La mise en marché et le marketing sont souvent un facteur limitant** : notre capacité de production dépasse notre volume de vente
- 2) **L'importance de définir ses objectifs** : Ranching for Profit, Holistic Management, concilier vie professionnelle et personnelle, s'adapter à son contexte
- 3) **L'importance de comprendre les chiffres de son entreprise** : S'affirmer dans son poste de CEO, travailler soi-même sur son plan d'affaire



Ce que j'ai appris depuis

- 1) L'importance du contact client et de développer une relation
- 2) Adopter une bonne stratégie de prix.
Le bon prix va attirer le bon client, pas le contraire.
- 3) L'importance d'un bon boucher:
 - Capable de fournir mon volume de production et au moment où j'en ai besoin
 - Qui m'aide à aller chercher le maximum de valeur dans chaque carcasse
 - En qui j'ai confiance et qui croit en moi



**Ce que ça
représente pour
moi :**

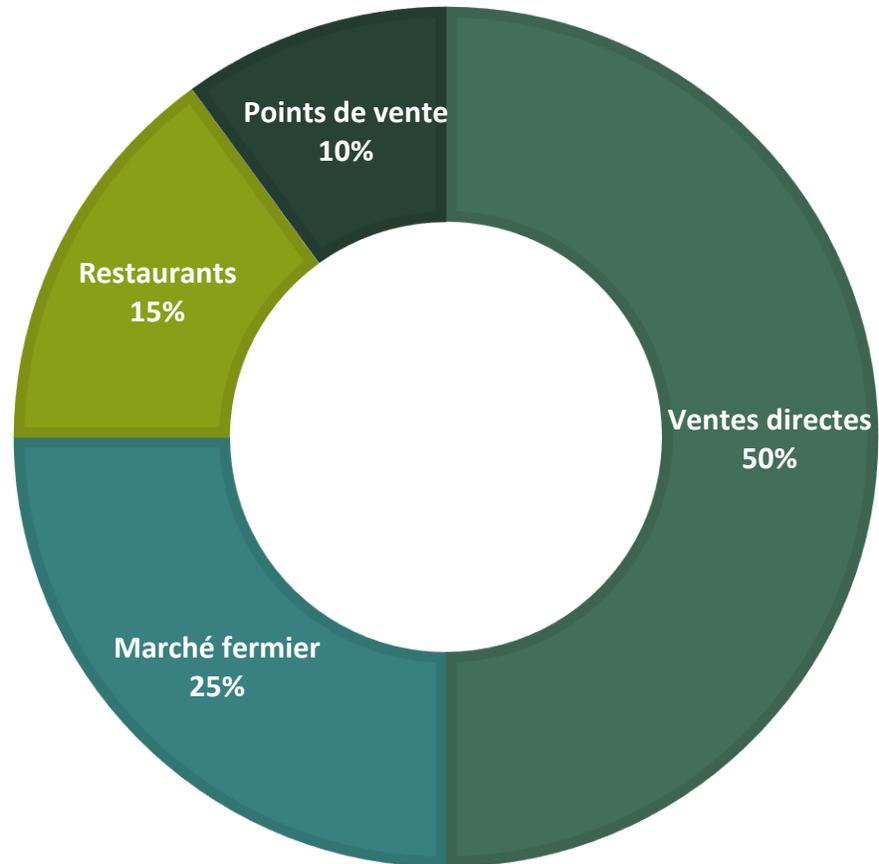
Canaux de distribution :

Quelque chose de logique selon mon niveau de production

Ce que ça représente pour moi :

DITRIBUTION DE MES VENTES

■ Ventes directes ■ Marché fermier ■ Restaurants ■ Points de vente



Ventes directes

PÂTURAGES
DU LAC BROME

Accueil

Boutique

Les animaux

À propos de nous

Contactez-nous

Blog



PÂTURAGES
DU LAC BROME

PRODUCTION ANIMALE RÉGÉNÉRATRICE





Ventes directes

Vendre à des restaurants

Choisir des restaurants en accord avec nos valeurs et notre rythme de production





Ce que ça représente en temps

- Minimum 1h, maximum 8h par jour
- Environ 50 / 50 (livraison, marché, email, marketing, commande, publicité, rencontres, etc.)

Assurer la rentabilité et la pérennité

- Trouver un marqueur de réussite cohérent avec ses objectifs
- Rentabilité à l'acre? Par tête? Marge de profit?
- Un *cash flow* fonctionnel : l'importance d'un flux de trésorerie
- ROI (Retour sur investissement) : 1\$ investi = au moins 1\$ l'année suivante





Pâturages du Lac Brome

966 mentions J'aime • 1,2 k abonnés

 Envoyer un message

 Vous aimez

 Rechercher

Oui, c'est possible! Mais pas pour tout le monde



Pâturages du Lac Brome

966 mentions J'aime • 1,2 k abonnés

 Envoyer un message

 Vous aimez

 Rechercher

Oui, c'est possible! mais pas pour tout le monde

- Il faut aimer et/ou être capable de gérer les clients
- Choisir des canaux de distribution alignés avec les valeurs de l'entreprise
- Connaître ses chiffres sur le bout des doigts pour fixer un prix de vente cohérent



PÂTURAGES DU LAC BROME

PRODUCTION ANIMALE RÉGÉNÉRATRICE

