

## SOLUTION LOCALE

# Réussir la mise sur le marché d'un nouveau produit

De l'idée à la mise sur le marché, plusieurs étapes sont nécessaires au développement d'un nouveau produit. La prise en compte des attentes des consommateurs est essentielle. Une fois que le produit est commercialisable, il s'agit de communiquer efficacement pour rendre le produit attractif. Cette fiche propose des pistes.

### PENSÉ POUR

PRODUCTEURS ET  
ENTREPRENEURS

## EXPÉRIENCE LOCALE



### De nouvelles confitures normandes validées par un concours

La reconnaissance de la qualité de son produit face à d'autres concurrents à l'occasion d'un concours culinaire peut être un bon tremplin avant une mise sur le marché. Un produit médaillé est un gage de qualité rassurant pour le consommateur et offre une visibilité médiatique certaine.

Une diversité de concours (généraux ou spécialisés) est organisée chaque année. L'occasion de faire tester un nouveau produit !

Le championnat du monde de la confiture « Les confituriades » a lieu tous les ans le 3<sup>e</sup> week-end d'août à Beaupuy, une commune située dans le Lot-et-Garonne, en Grand Marmandais, second territoire producteur de confiture en France.

Pour sa première participation au concours en 2020, Lait Douceur de Normandie, atelier artisanal de confitures de lait et autres gourmandises situé dans La Manche, a remporté le deuxième prix avec une confiture de fruits rouges aux saveurs montagnaises (Catégorie traditionnelle) et une confiture de fruits rouges aux saveurs normandes (Catégorie Insolite).

Stéphanie LEBLOND et Sylvie PHILIPPON préparent désormais leur mise sur le marché. Elles développent des produits diversifiés et innovants avec succès depuis une vingtaine d'années, au sein de leur atelier.

« Il faut compter environ deux ans entre l'idée et la commercialisation du produit. »

La SARL Lait Douceur de Normandie est née en 1997 : Stéphanie LEBLOND, fille d'agriculteurs, producteurs laitiers, installe son entreprise au sein de la ferme familiale. Elle y développe son premier produit : la confiture de lait. La confiture sera vendue initialement sur les marchés, puis à la ferme et dans les épiceries fines de la Manche, pour ensuite déborder sur la Normandie et au-delà.

En 2007, Sylvie PHILIPPON rejoint l'entreprise qui se spécialise dans la production de confiture de lait et de confiseries, un secteur non concurrenté, avec laboratoire et point de vente, dans une dépendance de la ferme. Des visites sont régulièrement organisées afin de découvrir la fabrication des produits.

Nous vous proposons, à travers cette checklist construite avec Mme LEBLOND, une méthodologie à déployer pour développer à votre tour un nouveau produit.

## SOURCES ET RÉFÉRENCES

## MA TO DO LIST

### L'IDÉE

- Je suis à l'écoute de mes clients et n'hésite pas à échanger avec eux sur leurs besoins et envies.....
- Je participe à des démarches territoriales (Projet Alimentaire Territoriale...) pour connaître les enjeux locaux.....
- J'exerce une veille élargie (cuisiniers étoilés, réseaux sociaux, salons gastronomiques) pour suivre les tendances .....

FAIT

  
  


### TEST DU PRODUIT ET DÉGUSTATION

- Je conçois le produit en interne si j'en ai les capacités techniques .....
- Je peux faire réaliser les essais par un laboratoire. Je leur communique mes contraintes qui peuvent être liées à l'éthique de l'entreprise (ex : pas d'additif...).....
- Je goûte moi-même le produit .....
- Je le fais goûter à mon entourage proche (amis, famille ...).....
- Je fais goûter le produit à mes clients en boutique le cas échéant.....
- Je fournis des échantillons à mes clients professionnels .....
- Je peux faire appel à un organisme extérieur spécialisé dans l'organisation de tests auprès de consommateurs pour mesurer les qualités d'un produit.....
- Je modifie (ou non) la recette en fonction des retours et redémarre le cycle de dégustation .....

  
  
  
  
  
  


### AVANT LA MISE EN VENTE DU PRODUIT

#### TESTS DE CONSERVATION ET DÉFINITION DE LA DLC

- Je réalise des tests de conservation en faisant varier la température pour pratiquer ce qu'on appelle une « rupture de chaîne du froid » fictive (pot à l'air libre, exposition au soleil, vieillissement naturel...). Ces tests doivent permettre de valider la stabilité de mon produit et définir la DLC.....  
 > En France, les protocoles de réalisation des analyses à la DLC ou tests de vieillissement sont décrits dans la norme NF V01-003 de Décembre 2018
- Je peux faire réaliser ces tests par un laboratoire.....

  


#### L'IDENTITÉ DU PRODUIT

- Je définis le public cible de mon produit.....
- Selon le public cible et l'identité de mon entreprise, je choisis un nom pour mon produit et crée un packaging séduisant.....
- Je peux me faire accompagner par des professionnels (agence de communication, graphistes...) pour cette étape .....

  
  


### LA COMMERCIALISATION DU PRODUIT

- La commercialisation du produit peut se faire de manière progressive. Je peux commencer par réaliser de petites productions que je propose en vente directe (dans le cas où je dispose d'un espace de vente) puis augmenter la production si la vente et les retours clients sont positifs .....
- Lorsque je souhaite augmenter la production, je m'assure de retrouver les particularités du produit développé en petite quantité. Il est probable que je doive modifier la recette.....  
 > L'augmentation de la quantité des ingrédients dans une recette fait varier les paramètres de cuisson qui peuvent impacter la texture et le goût du produit fini.....
- En fonction du public cible préalablement identifié je définis le message et les canaux de communication adaptés pour promouvoir mon produit.....
- Je peux faire une offre de lancement pour inciter les clients à goûter mon produit .....
- Je propose des dégustations chez les revendeurs, sur les marchés ou lors de salons professionnels .....

  
  
  
  

