



5 principes à appliquer

1. Remettre en cause ses acquis
 2. «Think out of the box»
 3. «Think big!»
 4. Une porte en ouvre une autre
 5. S'enrichir n'est pas un objectif
- NIELS RODIN - juin 2016 - EPEL - Sion

1. Remettre en cause ses acquis

- Les diplômes, les livres, les acquis des parents et des anciennes générations sont de solides bases fondamentales pour faire ses propres expériences et trouver son propre chemin
- Pourquoi ne pas planter des agrumes dans le Nord ? Est-ce réellement impossible ? Est-ce que d'autres l'ont déjà fait ?
- Un jour un fournisseur me dit : « vous feriez mieux de planter de la betterave que des agrumes ». Et personne dans mon entourage ne me prenait au sérieux.
- Tester, tester et encore tester (exemple : stevia en Chine)

NIELS RODIN - juin 2016 - EPEL - Sion

2. «Think out of the box»

- Que choisir pour être différent de la concurrence (les agrumes sont les fruits les plus cultivés dans le monde et sont l'un des grands piliers de l'économie mondiale)
- Qu'est-ce qui fait qu'un produit est prisé en gastronomie ou au contraire est populaire et massivement produit pour l'agroalimentaire ? (exemple : calamondin)
- Qu'est-ce qui fait de la vraie valeur ajoutée ? (bio, local, rare, original, ...)
- Comment toucher son public (produits bruts / produits transformés), avoir une solide identité visuelle et conceptuelle
- Penser comme la gastronomie (rareté – cher) et penser comme la grande distribution (production de masse – bon marché)
- Permaculture, hydroponie, aquaponie, urban farming, ... les techniques de demain

NIELS RODIN - juin 2016 - EPEL - Sion

3. «Think big!»

- Quel est son marché et son potentiel
- Quelle est sa concurrence, s'il y en a
- Où sont les clients qui peuvent être intéressés à ses produits en dehors de son cercle ?
- Est-ce qu'il y a des « side-products » à développer, comme la valorisation des déchets de production ? (exemple : valoriser les pépins, les écorces de fruit, les feuilles...)
- Penser son « business-model » en toile d'araignée (« mind-mapping »)

NIELS RODIN - juin 2016 - EPFL - Sion

4. Une porte en ouvre une autre

- La communication est l'une des clés du succès (réseaux sociaux, blogs, presse, médias, associations...), tout en respectant quelques règles de base:
 - Ne pas étaler sa vie privée, soirées privées, vacances, taguer des amis etc.
 - Ne pas exprimer sa couleur politique
 - Ne pas se moquer ou critiquer des personnes
 - Empathie
 - Garder une ligne sur ces publications et de temps en temps, introduire de l'humour et varier les plaisirs
- Principe du « win-win » (la presse a un bon article et on parle du producteur)
- S'informer et chercher des contacts (cluster food, DEV, HES, Swiss Food Research...)
- Imaginer des associations interprofessionnelles (produits transformés)

NIELS RODIN - juin 2016 - EPFL - Sion

5. S'enrichir n'est pas un objectif!

- Si c'est le cas, autant oublier tout de suite !
- La fortune arrive à qui sait attendre le fruit de son travail – patience !
- Penser comment améliorer le monde et aider les autres !
- Il n'y a pas d'entrepreneuriat sans risque financier
- Apprendre de ses échecs et insuccès

NIELS RODIN - juin 2016 - EPEL - Sion

MERCI POUR VOTRE ATTENTION!



Niels Rodin
 Residence du Golf A
 1190 Gland
 www.nielsrodin.ch
 www.nielsrodin.com/user
 nielsrodin@gmx.net
 +41 76 567 69 90
 facebook.com/niels.rodin
 instagram.com/nielsrodin/
 https://twitter.com/NIELSRODIN

NIELS RODIN - juin 2016 - EPEL - Sion