

Coordonner sa mise en marché entre producteurs

Joanie Desrochers - Les Allées Champs
Justin Duplessis - La Ferme Vivante

Mise en contexte 2017-2022

- Les Allées Champs :
 - Kiosque à la ferme
 - Culture biologique diversifiée en planches
- La Ferme Vivante :
 - Paniers, vente au Marché Godefroy
 - Culture biologique diversifiée en planches
- Un peu d'achat/revente entre fermes, mais volume faible

FV change de modèle

- Fin de pandémie
- Manque de MO
- Mise en marché très dispendieuse

Changement de modèle en se spécialisant dans les légumes de conservation :

PDT, carotte, panais, oignon, échalote, poireau, betterave

Prévoir 2023 comme une année de test et réduire le chiffre d'affaire

Mise en place de la collaboration (1/2)

- Début collaboration non-officielle avec plusieurs fermes (été 2023)
- Apprendre à connaître les autres producteurs: relation de confiance (fiabilité livraisons, moment, qtés, qualité, prix)
- Avec qui ? La distance des fermes?
- Formation d'un groupe de producteurs: 1ère rencontre pour établir les besoins/offres

Mise en place de la collaboration (2/2)

- Qui veut faire quoi/quand/combien → paniers vs kiosque
- Quels produits déléguer vs durée de conservation vs nbr de livraisons/semaine (ex:carottes vs mesclun)
- S'accorder sur les prix/variétés
- Pour s'aider: tableau collaboratif en ligne

Ferme Vivante – Opportunités et défis

- Sécurité de volume
- Planification de surface
- Permet de spécialiser les cultures
- Difficulté à convaincre certains producteurs
- Ajustement des qtés/dates
- Gérer livraisons : jour semaine, trajet et charge

Allées champs – Opportunités et défis

- Baisse MO
- Équipement réduit
- Pertes semences
- Moins de micro-opérations
- Espace au champ
- Être flexible
- Réalité de la saison
- Trouver alternatives (météo, maladies)
- Pression pour respect de l'entente
- Communiquer problématiques (qualité, calibre)
- Communiquer dispo et qtés

Débouchées comme fournisseur

- Vente sous ententes
- Vente SANS ententes (dépannage en cours de saison)
- Semi gros
- Marchés ponctuels
- Transformateurs
- Courtage

Devenir fournisseur

Pour vendre sous le prix détail, il faut que la ferme soit structurée pour fournir du volume.

Implication de la spécialisation

- Produire à faible coût unitaire
 - Offrir une bonne marge
 - Revoir l'efficacité de A à Z
- Mécanisation très importante – impossible sans
 - Récolte → planches vers billons
 - Sarclage hydraulique ventrale, sarcleurs de précision
 - Lavage/emballage → chaîne
 - Manutention + volume, - revenu

L'entreposage de longue durée

- Vente durant l'hiver
- Saisir opportunités
- Solution à la difficulté de nos clients d'optimiser les conditions parfaites pour chaque légume

Défis entreposage

- Entreposer sur plusieurs semaines est très difficile avec plusieurs légumes
 - Éthylène, lumière
 - Température, humidité
 - Ventilation
- Investissement important

Est-ce que ça vaut la peine?

Collaborer avec d'autres producteurs vs employés

- Facilité à trouver de la main d'œuvre?
- Achat d'équipement vaut-il la peine pour la qté ?
- Maladies de sol (crucifères), superficie, rotations
- Créer des synergies entre producteurs
- Être capable de communiquer ses attentes, les problématiques et enjeux rencontrés, être compréhensifs
- Créer de belles relations= soutien psychologique pendant la saison

Et comme fournisseur spécialisé?

Défis

- Investissements élevés en mécanisation et entreposage
- Coordination complexe
- Dépendance aux autres fermes

Opportunités

- Spécialisation efficace
- Réduction saine de la compétition locale au détail
- Stabilisation des revenus

Se coordonner entre producteurs, ce n'est pas juste
vendre moins cher.

C'est accepter de se spécialiser, d'investir, et de
bâtir des relations solides.

Merci!

Joanie Desrochers

Les Allées Champs
Victoriaville

Justin Duplessis

La Ferme Vivante
Saint-Wenceslas

Questions?