

Diversification d'une ferme maraîchère: risques et opportunités

- ❖ Production d'œufs
- ❖ Production de transplants

Présenté par : Valérie
Campeau

**Les jardins bio du
Solstice**



Plan de présentation

- Objectifs
 - Mise en contexte, historique et évolution
 - Production d'œufs
 - Production de transplants
 - Exploration de la rentabilité économique
 - Identification des difficultés et solutions
 - Conclusion



Objectifs

- Explorer les revenus et la rentabilité des 2 activités
- Permettre de faire un choix éclairé
- Compréhension des contextes de production pour bien se positionner et limiter les difficultés





Poulailler

Mise en contexte générale

En opération depuis 2013

Superficie jardin = 1,5 ha

2 serres individuelles chauffées de 30'x100'

Tunnel chenille de 320'

Infrastructures déjà sur place

Œufs : Historique et évolution



Prêt hors quota (PAD 500 de la FPOQ) depuis 2016



Production moyenne 300 poules. Vente directe et avec 1 intermédiaire (toléré par la FPOQ).



Aménagement poulailler dans bâtiment existant (ancienne porcherie)



Système de cueillette efficace, mais non automatisé



Poules nourries à la moulée bio, accès à l'extérieur



Adaptation de la production au marché

Exploration de la rentabilité économique/viabilité



Sur une ferme diversifiée, la question n'est pas



« *peut-on produire des œufs ?* »

mais plutôt



« *les œufs servent-ils réellement la stabilité économique globale de la ferme ?* »

Exploration de la rentabilité économique/viabilité



Pourquoi cette analyse ?

- Diversification fréquente en bio,
- Fort potentiel de répondre à la demande locale,
- Dilemme récurrent de produire à l'année.

Exploration de la rentabilité économique/viabilité



- **Valider que les œufs sont un véritable levier économique**, et non un simple produit d'appoint énergivore en temps et en liquidités.
- **Mesurer l'impact réel sur la charge de travail**, notamment en période de pointe maraîchère et durant l'hiver.
- **Identifier les coûts souvent sous-estimés** (alimentation bio, main-d'œuvre, emballage, manutention, pertes, amortissement).
- **Faire des choix stratégiques cohérents** avec les autres productions (légumes, paniers bio, kiosque, marchés).

DÉPENSES ANNUELLES (production 12 mois) POUR UN TROUPEAU DE 300 POULES					
Catégories	Poste de dépense	\$ / an	\$ / poule / an	\$ / douzaine	Description
ALIMENTATION	Moulée biologique + suppléments et minéraux	17 100 \$	57,00 \$	2,28 \$	128 g/poule/jour, moulée certifiée bio (1,22\$/kg)
REMPACEMENT DU TROUPEAU	300 Poulettes prêtes à pondre (18 semaines)	3 750 \$	12,50 \$	0,46 \$	Renouvellement du troupeau
EMBALLAGE	Boîtes d'œufs	1 440 \$	6,00 \$	0,24\$	~25 boîtes/poule/an
LITIÈRE	Ripe (litière)	640 \$	2,13 \$	0,085 \$	80 ballots
ÉNERGIE & INFRASTRUCTURES	Électricité & chauffage	1 200 \$	4,00 \$	0,16 \$	Frigo, éclairage, réservoir eau chaude, chauffage, ventilation
	Entretien & amortissement (15 ans)	2 000 \$	6,67 \$	0,27 \$	Bâtiment, enclos, équipements
LOGISTIQUE & VENTES	Transport (essence & usure), pub/promo	3 200 \$	10,66 \$	0,43 \$	Livraisons d'œufs, Mise en marché
ADMINISTRATION	Permis et contributions FPOQ	1 630 \$	5,43 \$	0,22 \$	Conformité réglementaire
MAIN-D'ŒUVRE	Travail de la propriétaire et employés (25\$/hr)	17 155\$	57,18 \$	2,29 \$	2,23 h/jour × 365 jours
TOTAL DÉPENSES		48 115 \$	161,57 \$	6,44 \$	Coût réel complet



Revenus total annuel

$7\,500 \text{ dz} \times 6,50\$/\text{dz} = 48\,750\ \$$

Dépenses totales annuelles = 48 415\$

Marge = $48\,750\ \$ - 48\,115\ \$ = 635\ \$ = 1,3\%$

Lorsque l'on intègre la valeur fertilisante réelle de 5 tonnes de fumier composté

(environ **1 050 \$ par année** en équivalent 5-3-2), la lecture économique change.

La marge ajustée passe alors à **1685 \$**, soit **3,5 %**.

Sa valeur ne se limite pas aux nutriments : le compost apporte une activité biologique essentielle au maintien de la santé des sols.



Mise en marché hivernale : un enjeu souvent sous-estimé

- La **demande locale diminue, se fragmente** et devient **imprévisible**.
- Les **points de vente se raréfient** (marchés fermés, baisse de fréquentation).
- Les **coûts de production augmentent** (chauffage, éclairage, main-d'œuvre).
- La **pression psychologique et opérationnelle augmente**, surtout lorsqu'on maintient la production à tout prix.



Mise en marché hivernale : un enjeu souvent sous-estimé

Sans une préparation solide (contrats, circuits courts sécurisés, stratégie de prix assumée), **l'hiver peut rapidement transformer une production rentable en source de stress et de pertes financières** 🤖

👉 C'est pourquoi une **pause hivernale planifiée** peut devenir une **stratégie économique**, et non un échec.



Comparatif simplifié 1 an vs 8 mois – 300 poules

	Production 12 mois	Production 8 mois
Taux de ponte	87 %	91 %
Douzaines produites	7 939 dz	5 528 dz
Coût total / douzaine	6,44 \$	6,95 \$
Coût moulée / dz	2,28 \$	2,28 \$
Coût main-d'œuvre / dz	2,29 \$	2,48 \$
Autres coûts / dz (achat poulettes, amortissements)	1,87 \$	2,19 \$

Constats et réflexions

- Le modèle 12 mois optimise le coût unitaire. Le modèle 8 mois optimise la cohérence d'entreprise.
- Sur une ferme maraîchère diversifiée :
 - Le temps est limité,
 - L'hiver est déjà chargé (planification, comptabilité, repos),
 - Les canaux de vente sont saisonniers.

Une production annuelle peut sembler plus rentable sur papier. Sur le terrain, la réalité hivernale peut facilement effacer cet avantage.



Conclusion

💡 INNOVER POUR OPTIMISER

- **Adapter la durée de production** à la réalité maraîchère (8–9 mois assumés),
- **Repositionner les œufs comme levier**, non comme pilier financier,
- **Assumer la saisonnalité**,
- **Optimiser le système global** (temps, énergie, trésorerie), pas seulement la marge/douzaine,
- Mesurer la **viabilité humaine** autant que la rentabilité économique.

L'innovation, ce n'est pas produire plus d'œufs.

C'est produire au bon moment, dans un système cohérent avec la ferme, les marchés et les humains.



Production de transplants pour la vente :

Historique et évolution

- Depuis 8 ans :
 - *plants potager*
 - *fines herbes*
 - *fleurs*
- Ventes précommande en ligne avec Square, kiosque à la ferme / centres jardins (surplus),
- Contrats de greffage pour la tomate,

But initial :

- Optimiser les coûts de chauffage,
- Sécuriser main d'œuvre au printemps : occupation productive des périodes creuses.





Fonctionnement et stratégies

- Production concentrée sur **8 à 12 semaines**,
- Vente directe à une **clientèle locale fidèle** (3 fds en mai),
- Utilisation d'infrastructures déjà en place,
- Revenus rapides, encaissés **avant la saison maraîchère**.

👉 *Objectif : diversifier les revenus sans ajouter trop de pression en pleine saison.*



Éléments clés de réussite

Prévention :

→ Gestion amont des ravageurs et maladies. Système de chauffage et climatique fiable.

Personnel minutieux, formé, rapide :

→ La rentabilité est directement liée à la **qualité de l'exécution humaine**.

Positionnement :

→ La différenciation (bio, local, qualité, conseil) est essentielle.



Dépenses détaillées

Intrants et matériel

<u>Dépenses de production</u>	<u>Montant estimé</u>
Terreau biologique	1 180 \$
Semences biologiques	1 250 \$
Plateaux multicellules (amorti)	250 \$
Contenants et tuteurs bamboo (tomates)	3150 \$
Sous-total intrants	5 830 \$

Dépenses détaillées

Énergie, main-d'œuvre et frais indirects

<u>Dépenses</u>	<u>Montant</u>
Chauffage 1 serre 30'x100' (mars–avril)	3 000 \$
Électricité / ventilation	200 \$
Main-d'œuvre ($\approx 150 \text{ h} \times 25 \text{ \$}$)	3 750 \$
Plateforme vente en ligne boutique Square	250 \$
Sous-total opérations	7 200 \$

Résumé des revenus

Éléments

Nombre de transplants produits	2 550 + 700 (pl. Gref) = 3 500 unités
Prix moyen par plant	5,35 \$ et (7\$/plant greffé)
Revenus escomptés	13 650\$ + 4 900\$ = 18 550\$



Dépenses totales

Revenus	$13\,650 \$ + 4\,900 \$ = 18\,550 \$$
Dépenses (intrants + opérations)	$5\,830 + 7\,200 \$ = 13\,030 \$$
👉 Marge brute	$5\,520 \$$ ($\approx 30\%$)

Pourquoi ce modèle est intéressant ?

- ✓ Revenus générés **avant les récoltes**
 - ✓ Améliore la trésorerie de printemps
 - ✓ Valorise les infrastructures existantes
 - ✓ Optimisation de l'espace chauffé en serre
 - ✓ Crée un lien fort avec la clientèle locale
 - ✓ Porte d'entrée vers les paniers bio
- 🎯 *Un levier financier ET relationnel*



Identification des difficultés

Risques agronomiques et techniques

- Sensibilité aux **stress abiotiques** (température, humidité, lumière),
- Risque maladies fongiques et insectes ravageurs,
- Uniformité et qualité visuelle,
- Faible tolérance aux erreurs (sur-arrosage, retard de repiquage, carences),
- Fenêtre de production et de vente **très courte, synchronisation** critique,
- Retards difficiles à rattraper, surplus difficiles à écouler.

→ La production est **hautement technique**, avec peu de marge d'improvisation (une partie des ventes est faite à l'avance).



Conditions de réussite et leviers d'optimisation

- Planification structurée des volumes et des dates,
- Standardisation des pratiques,
- Réduction des pertes par la prévention,
- Précommandes et ventes ciblées,
- Simplification de l'offre (moins de variétés, mieux maîtrisées).

➔ L'optimisation passe par la **réduction de la complexité inutile.**





Conclusion

Innover, c'est optimiser l'existant pour renforcer la rentabilité, la cohérence et la durabilité de la ferme.