



Des paniers de fruits et légumes

**potentiel de maillage et collaboration entre producteurs de fruits et
fermiers de famille**



- Montérégie sud-ouest
- Nourrit 110 familles + 1 resto
- Établit en 2015
- Fruits offerts depuis 2016

Pourquoi offrir des fruits dans les paniers?



- La demande est forte
- Le public pense que les légumes et les fruits, c'est la même chose.
- Tannés de sensibiliser, on se lance.
- Un forfait vendu d'avance limite les pertes

Pourquoi ne pas produire ses fruits ?

On produit déjà 40 légumes

Les fruits, ce n'est pas comme des légumes

Nouvelle expertise requise: taille, fertilisation, phytoprotection, récolte et conditionnement, etc.

Équipements (filets anti-oiseaux, sécateurs, produits phytosanitaires)

Petits fruits sont ultra-périssables, besoin de vendre 2-3 x / semaine

Difficulté d'atteindre la rentabilité à petite échelle

Sélection disponible au Québec en bio

Variétés principales

- **Camerises : Juin-juillet**
- **Fraises: juin + variétés d'automne**
- **Framboises : juin-juillet**
- **Bleuets : juillet**
- **Prunes : juillet –août**
- **Raisins : juillet -août**
- **Poires / pommes : septembre-octobre**

**Première saison de fruits : Camerises, miel, bleuets, pommes, poires

*Les meilleurs vendeurs ?

Autres variétés

- Cerises surettes
- Amélanche
- Gadelles
- Aronia
- Sureau
- Pêches / kiwis !
- Etc.



Les meilleurs vendeurs

- Pommes ! : Populaire, rentable, bonne conservation
 - Facile à offrir en option avec d'autres variétés
- Poires : Un régal pour les clients - saveur + conservation
- Camerises : Nouvelles variétés coups de cœur
 - Série Boreal Beauty, Boreal beast etc. + sucrés et 2x plus grands

Fonctionnement des paniers

Forfait en option
à 95\$:
5.60\$/portion

17 livraisons
étalées sur
saison de 21
paniers

Avantage pour le
client: fruits bio
réservés

Variétés
intéressantes en
bio

Contenu du forfait fruits									
17 livraisons									
Date	Description		Un vente	Trans.	Coût caisse	No. Unité	Unité	prix de vente	
Mi-juin	Framboises/fraises		2	1.5	50	13	9.2	11.0	Livré
Début juillet	Camerises		1	0.75	38	12	3.9	4.7	Livré
Mi-juillet	Camerises		1	0.75	38	12	3.9	4.7	Livré
Fin juillet	Camerises/bleuets		1	0.75	38	12	3.9	4.7	Livré
Début Août	Bleuets		1	0.75	63	14	5.3	6.3	Livré
Août	Bleuets		1	0.75	63	14	5.3	6.3	Livré
Fin août	Poires		2.75lbs	0.75	75	50lb	4.9	5.9	Livré
Début Septembre	Pêches		1lb	0.75	57	13lb	5.1	6.2	Livré
Mi-septembre	Prunes		2lb	0.75	90	50lb	4.4	5.2	Livré
Mi-septembre	Prunes		2lb	0.75	90	50lb	4.4	5.2	Livré
Fin septembre	Poires		2.75lbs	0.75	75	50lb	4.9	5.9	Livré
Fin-septembre	Pommes/raisins		2.25lb	0.75	52	35lb	4.1	4.9	Livré
Début octobre	Pommes		2.25lb	0.75	52	35lb	4.1	4.9	Livré
Mi-October	Poires		2.75lbs	0.75		50lb	4.9	5.9	Livré
Mi-October	Pommes		2.25lb	0.75	52	35lb	4.1	4.9	Livré
Fin October	Pommes		2.25lb	0.75	52	35lb	4.1	4.9	Livré
Sous total/panier							76.3		
Total/panier								91.5	
moyenne par semaine								5.38	



-Pommes à l'année: 20 variétés
dès la fin août

-Poirs, fraises, framboises,
raisins, prunes, pêches

-Possibilité de livraison

-Appel hebdo pendant la saison

**Vergers Pomibec:
partenaire principal**





Opportunités /

- kiosque attrayant
- Diversité dans les premiers paniers
- Ventes additionnelles (+/- 15%)
- Enc bio



Risques

- Invendus, pourriture, transport (souvent le jour des paniers MAIS une grosse récolte de moins)





Levée de fonds pour écoles de quartier

Excellente porte d'entrée pour nouveaux clients

Proposer des fruits dans les paniers scolaires



Gestion des défis

Le transport affecte la rentabilité :

Si livré par le producteur, aucune limite du nombre de semaines de fruits

Sinon, réduire le nombre de livraisons (ex: 2 portions de fruits aux 2 semaines).

Fraicheur : s'organiser avec les producteurs pour récolter le matin de la livraison (enjeu majeur framboises et fraises).

Invendus : La vente de forfaits limite les pertes. Service avancé du RFF très utile. Prévoir extras pour vente au marché.

Clés de la réussite

Des vergers offrant une sélection de fruits à max 1h de route, ou livré à la ferme

Bonne relation avec les producteurs : négocier jour de récolte etc. (Petits vergers sont souvent + flexibles et attentifs).

Ventes de forfaits d'avance pour éviter les pertes

Sélection : offrir du choix si possible (pommes/poires, fraises/framboises, fraises/camerises).

Offrir des découvertes, mais pas trop. Ex: pommes Crimson Crisp, gadelles 1x seulement.

En vente uniquement: Éviter choix fruits/légumes dans les paniers



Est-ce que cela en vaut la peine ?

- Potentiel de rentabilité moyennement bon
- Attrait majeur pour les clients au marché
- Service apprécié par les membres des paniers (taux de renouvellement de 85% pour le forfait fruit)
- 2/3 des abonnés prennent le forfait fruit
- Fruits “gratuits” pour l’équipe et la famille



LES JARDINS
GLENIELM

Merci de votre
écoute !

