

COLLOQUE RÉGIONAL

NOURRIR ENSEMBLE

Vers une alimentation saine et durable



Cultiver des partenariats durables en milieu agricole

L'expérience de deux maraîchers

13 février 2025

Vincent Fluet, agr. – Ferme Écobourgeons

&

Jessica Lambert – Le Potager Jaseur

Plan de présentation

A. Les producteurs et leur ferme

B. Les partenariats

1. Nos approches

2. Questions à explorer avec les partenaires
potentiels

3. Nos partenariats

4. Bonnes pratiques pour des relations durables

C. Questions?





Les producteurs et leur ferme

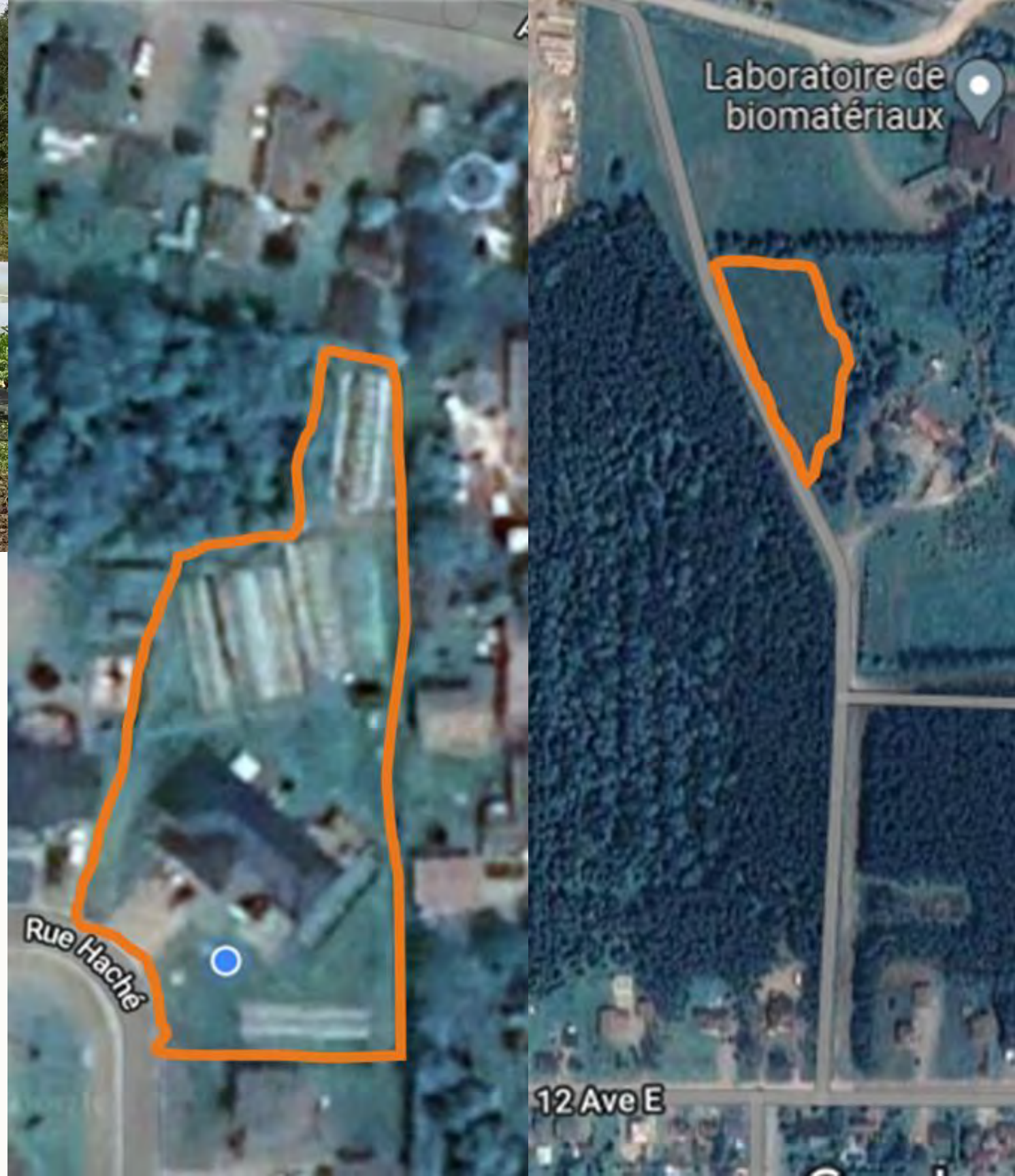


LE POTAGER
JASEUR



Ferme Écobourgeons

- **Situation** - La Sarre, Abitibi-Ouest, multisites
- **Production 2024 - légumes diversifiés**
 - 1x - 25'x25' & 1x - 35'x60' en serres chauffées
 - 22 planches de 60'x30" & en champs et tunnels
 - 60 planches de 100'x30" en champs
 - 2 tours avec fluorescents pour démarrage hâtif
- **Employés** - 1 employé, 1 bénévole et moi-même





Ferme Écobourgeois

Ventes (2024)

Paniers: 15 000.00\$

Épiceries : 7 127.83\$

Marchés publics et autres canaux : 48 872.17\$

Espaces cultivés									
Année	Pleine terre (ha)	Tunnel chenille (m2)	Tours avec lampes (m2)	Serre chauffée (m2)	Engrais verts (ha)	Revenu brut agricole (\$) *sans subv.*	Note		
2020	0.040	89.187	8.919	0.000	0.000	9 478.87\$	Réel		
2021	0.045	178.374	16.351	0.000	0.009	20 813.95\$	Réel		
2022	0.119	178.374	17.837	0.000	0.009	31 680.47\$	Réel		
2023	0.226	178.374	8.919	58.064	0.046	44 776.25\$	Réel		
2024	0.217	178.374	8.919	253.161	0.037	71 000.00\$	Prévisionnel		

Ferme Écobourgeons

Spécialités

- Fines herbes en pot, gingembre frais, mesclun (1 saison), rabioles monstrueuses et légumes de serre
- Marché restreint à l'Abitibi-Ouest





Ferme Le Potager Jaseur

- **Situation:** Cléricy, Rouyn-Noranda, Abitibi-Témiscamingue
- **Production:**
 - 96 planches 100 pieds X 30 pouces, champs et tunnels
 - 1 serre 25' X 50' chauffée
 - 3 tours avec fluorescents pour production de micropousses et de plants de légumes
- **Employés:** 1 employé à chaque été depuis 2022 et quelques bénévoles, surtout à l'automne



Ferme Le Potager Jaseur

Ventes (2024)

- **Paniers:** 31 000\$ (46% des revenus agricoles)
- **Restaurants et commerces:** 28 000\$ (43% des revenus agricole)
- **Autres fermes:** 7 500\$ (11% des revenus agricoles)



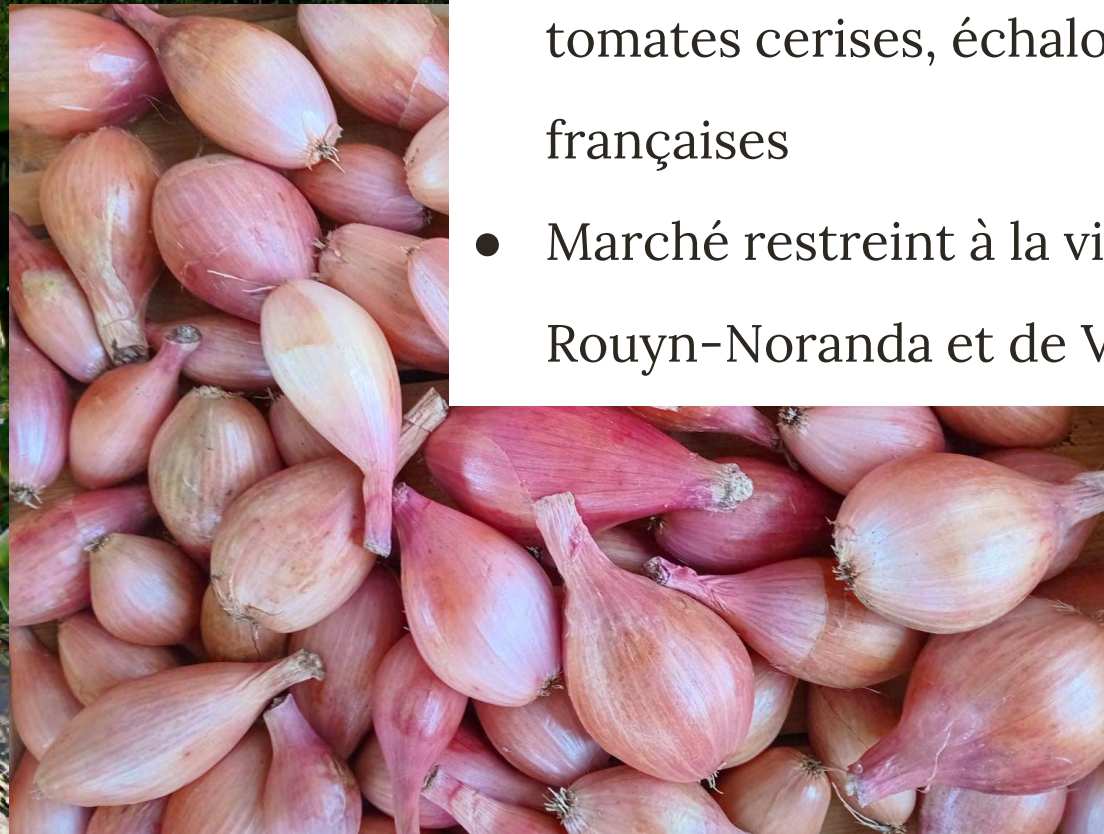
Année	Superficie champs ha	Superficie serre m2	Revenus agricoles *sans subv.*
2022	0.19	57.30	46 000\$
2023	0.24	57.30	57 000\$
2024	0.34	114.70	67 000\$



Ferme Le Potager Jaseur

Spécialités

- Spécialités: micropousses en production toute l'année, carottes nantaises d'été et de conservation, pois mange-tout, tomates cerises, échalotes françaises
- Marché restreint à la ville de Rouyn-Noranda et de Val d'or



Les partenariats



Nos approches

Le Potager Jaseur

L'entreprise a été sollicitée par les acteurs du milieu :

Produits d'appels exclusifs

Certification biologique

Situation géographique

Mais aussi, surplus de produits et désir de développer

l'entreprise

Une fois les partenariats bien instaurés :

Une bonne relation avec les différents acteurs favorise le

développement d'autres partenariats

Fiabilité, service et capacité de s'adapter lors d'imprévus

Instauration d'une routine de livraison hebdomadaire



Nos approches (suite)

Écobourgeons

Problématique rencontrée :

Recherche de croissance d'entreprise

Surabondance de produits, surtout en hiver

Marchés moins efficaces en période hivernale

Stratégie adoptée :

Aller à la rencontre de potentiels partenaires

Présenter une fiche de produits professionnelle

Tisser des partenariats gagnants/gagnants



Questions à explorer avec les partenaires potentiels

- ✓ Y a-t-il des produits qui vous intéressent parmi...?
- ✓ Personne-contact
- ✓ Jours et heures de livraison
- ✓ Livraison récurrente ou sur appel?
- ✓ Auto-gestion des inventaires possible?
- ✓ Produits en vrac ou pré-proportionné?
- ✓ Formats de livraison
- ✓ Gestion des contenants de livraison (jetable ou récupérable?)
- ✓ Délais entre production et livraison
- ✓ Marge à considérer pour la revente
- ✓ Gestion des invendus (qui paye la perte?)
- ✓ Discussion sur la stratégie de prix pour respecter les partenaires
 - Prix vendu via un partenaire vs directement du producteur
- ✓ Informations de facturation (ex: facturation mensuelle)



Questions à explorer avec les partenaires potentiels (suite)

- ✓ Nombre d'utilisateurs ou ordre de grandeur des commandes
- ✓ Infrastructure en place pour la réception des produits
- ✓ Capacité d'entreposage
- ✓ Livraison seulement ou cueillette possible?
- ✓ Qualité des produits acceptés (parfaits et/ou moches)
- ✓ Capacité de payer (prix régulier, escompte ou donation)
- ✓ Reçu pour don
- ✓ « Est-ce que je peux faire quelque chose de plus pour nous faciliter la vie ? »

+ spécifique aux organismes





Partenariats : Entreprises privées

Paniers corporatifs, autres producteurs, transformateurs artisans, épicerie, stationnement partagé avec un commerçant, etc.



Paniers corporatifs

- **Jean-Coutu, Uniprix, Roberges et Fils, etc.**
 - Dépense d'entreprise
 - Cadeaux et récompenses aux employés
 - **Source** : Revenu Qc, [en ligne]
 - Abonnés fidèles
 - Peuvent devenir de réels ambassadeurs : Ex. Jean-Coutu
 - <https://www.facebook.com/share/v/1BkWaju6mR/>



Collaboration inter-producteurs

- Permet de se spécialiser et d'en faire profiter à d'autres producteurs
- Réduit la charge de travail sans perdre la diversité
- Maintient une bonne relation avec les autres producteurs, collaboration plutôt que compétition
- Élargit le réseau de distribution en utilisant les routes des producteurs sur le territoire
- Troque possible et agréable

Transformateurs artisans

- Fait connaître le produit sous diverses formes
- Légumes “déclassés” en contrepartie d’escomptes raisonnables
- Troquer des produits contre une part de transformation
- Élargit le réseau de distribution sur le territoire





Épiceries

- **La Semence (épicerie spécialisée)**
 - Également le lieu de travail de la copropriétaire, bonne entente avec la propriétaire du commerce
 - Auto-gestion des inventaires
 - Contacts avec la clientèle
 - Type de clientèle qui recherche ce genre de produit
 - Ventes récurrentes





Épiceries

- **IGA Daigle de La Sarre et Épicerie Marion & Fils de Palmarolle**
 - Achalandage important
 - Ventes récurrentes
 - Bonne entente avec les gérants fruits et légumes
 - Marge à offrir pour accéder au marché
 - Fréquence de livraison élevée à prévoir (mais tu peux en profiter pour faire ton épicerie!)



Stationnement partagé avec un commerce existant

- Publicité croisée
- Évite la problématique de vente itinérante
- Donne accès à des sites d'achalandage importants
- Primordiale d'entretenir une réputation positive pour maintenir la relation puisque ce partenariat projette une image commune d'une certaine façon





Partenariats : Hôtellerie, restauration et institutions

Hôtel des gouverneurs, CPE, écoles/centre de formation professionnelle, restaurants, résidence pour personnes âgées, etc.

Collaboration avec l'Hôtel des Gouverneurs

- **Centre des congrès (service de traiteur)**
 - Livraison de micropousses selon la demande
 - Achat de légumes pour la transformation ou la conservation (beaucoup d'espace)
 - Vente, permet d'écouler beaucoup de surplus
 - Désavantage: imprévu



Partenariat avec les CPE

- **CPE la Ribambelle**
 - Abonnement aux paniers hebdomadaire durant l'été
 - Achat de légumes de conservation l'hiver
 - Ventes récurrentes (l'été)
 - Vente, sensibilisation à l'achat local d'aliments sains, sentiment de contribuer positivement au développement des tout-petits
 - Visite de la ferme??



Collaboration avec les écoles

- **École alternative Papillon d'Or**
 - Vente de paniers pour financement
 - Deux grosses livraisons annuelles
 - Vente d'une très grosse quantité de légumes en une seule fois, sensibilisation, main-d'œuvre bénévole pour la distribution



Collaboration avec les écoles (suite)

- **Centre Le Retour (2024) :**
 - Coupons enracinés
 - Mini-marchés solidaires à l'école
 - Mini-conférences
 - Bon moyen de se faire connaître et sensibiliser
- **Cuisine professionnelle CFP Lac-Abitibi :**
 - Visite de ferme annuellement
 - Commandes pour les événements
 - Mise en valeur de nos produits dans des événements à grand déploiement sur notre territoire (Ex. Gala Excell'Or, AMONOQ, repas bénéfice fondation, etc.)

Centre Le Retour · S'abonner
20 novembre 2024 · 3

Un projet de sécurité alimentaire est en cours au centre : des élèves reçoivent gratuitement de beaux légumes frais et locaux! Ils découvrent des goûts, ils cuisinent et ils sont sensibilisés aux enjeux reliés au gaspillage alimentaire!
Les rencontres avec les producteurs leur ont aussi permis de prendre conscience de l'importance de l'agriculture de proximité.
Merci à Vincent (Ecobourgeons) , à Christine (Potagers du pouce vert) et à Antoine (Coop La Hutte) !



Partenariats avec les restaurants

- **Collaboration avec 5 restaurants actuellement**

- Livraison de micropousses toute l'année et légumes durant l'été
- Ventes récurrentes (livraison hebdomadaire)
- Ventes de produits à valeur ajoutée (micropousses, fleurs), ajout de légumes l'été, sensibilisation à l'achat local, vente de surplus, association avec les chefs pour d'autres projets
- Intérêts pour les chefs: produits frais et de meilleure qualité, flexibilité



Partenariat avec résidence pour personnes âgées

- **Les Jardins du Patrimoine (La Sarre)**

- Demande importante

- 170 logements
- > 500 repas par jours

- Intérêt pour des légumes moins populaires auprès des jeunes

- Betteraves
- Navets

- Installations frigorifiques imposantes



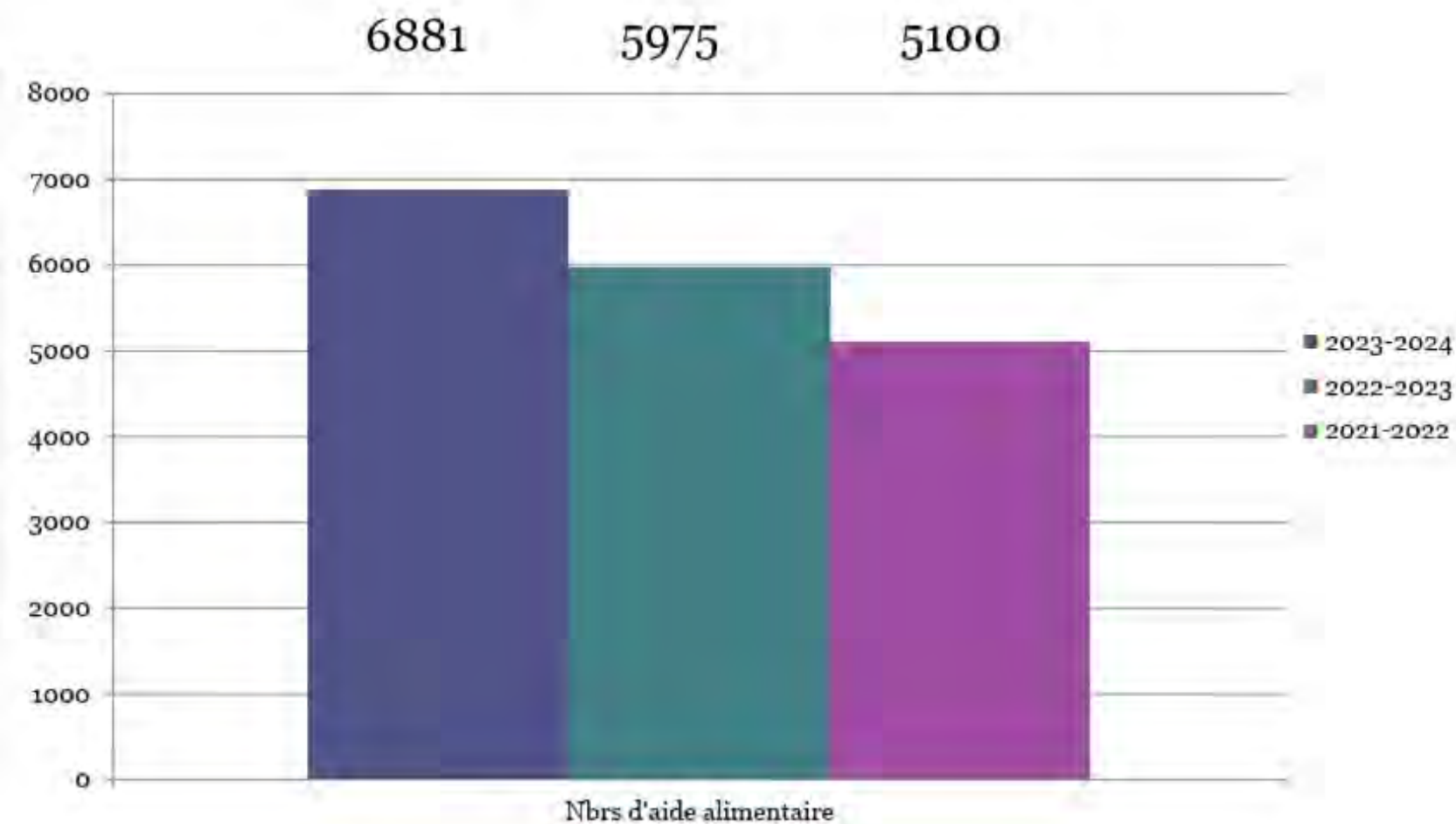


Partenariats : Organismes communautaires

Banques alimentaires, autres organismes communautaires, etc.



AIDE ALIMENTAIRE



Source : Rapport annuel 2023-2024

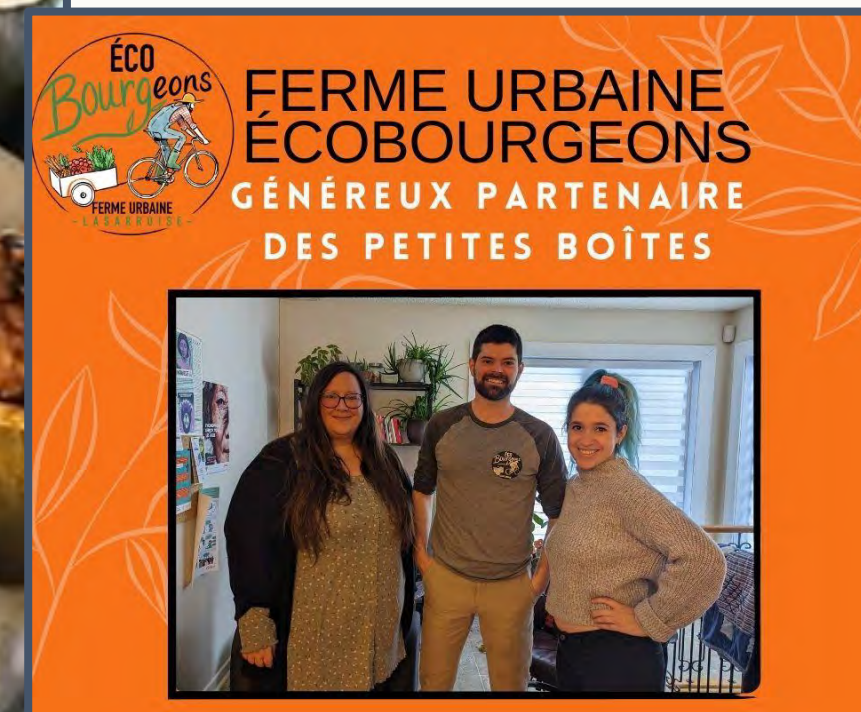


Banques alimentaires

- **Maison St-André Abitibi-Ouest**
 - Demande importante et croissante
 - > 130 familles par semaine
 - Déshydratation et transformation possible
 - Installations de stockage limitées
 - Légumes “déclassés” acceptés
 - Capacité de payer limitée, mais accepte parfois de payer pour des légumes frais de qualité à prix raisonnable
 - Reçus de donation disponible

Partenariat avec autres organismes communautaires

- **Centre de Femmes l'ÉRIGE**
 - Demande limitée
 - environ 10-15 usagées par semaine
 - Transformation possible
 - Installations de stockage limitées
 - Projet "La Glacière" permet de déposer des produits en libre service
 - Légumes "déclassés" acceptés
 - Capacité de payer limitée, mais accepte parfois de payer pour des légumes frais de qualité à prix raisonnable
 - Reçus de donation disponible





Partenariats : Initiatives éphémères

Budget participatif de la Ville de La Sarre, La Fondation Docteur-Jacques-Paradis, etc.

Budget participatif de la ville de La Sarre

- **Appel de projet en développement durable**
 - “Produire ICI pour nourrir les gens d’ICI”
 - Offre- regroupement de producteurs
 - Demande - organismes communautaires partenaires
 - Livraison aux organismes communautaires pour 0\$
 - Rémunération des producteurs via le budget participatif
 - 13 000\$ injecté directement dans l’économie locale
 - Amélioration de l’alimentation des plus vulnérables
 - Amélioration de la rentabilité des fermes participantes (rémunération pour les légumes en surplus alors consommés)
 - Nécessité d’être un collectif pour saisir ce genre d’opportunité

 Ville de La Sarre
9 mars 2023 · 🌐

| BUDGET PARTICIPATIF - DÉVELOPPEMENT DURABLE |

L'appel de projets en développement durable est désormais ouvert!

Déposez une lettre d'intention qui résume votre projet avant le 10 avril sous le thème " Un coeur de communauté résilient" ... [Afficher plus](#)



 Ville de La Sarre

On a besoin de vos VOTES pour que le projet "Produire ICI pour nourrir les gens d'ICI" obtienne du financement et puisse contribuer à nourrir... [Afficher plus](#)



La Fondation Docteur- Jacques-Paradis

- **Concours des rabioles monstrueuses**
 - Diminuer les pertes potentielles liées aux calibres hors norme difficilement vendable autrement
 - Donner à une cause locale reconnue
 - Profiter du “buzz” pour faire une campagne publicitaire et augmenter l’achalandage au kiosque (on y reviendra...)





Bonnes pratiques pour des relations durables

Constance

Fiabilité

Communications claires et efficaces

Dépasser les attentes

Faires des dons, parfois, c'est « payant »

La Fondation Docteur-Jacques-Paradis (suite)

Retombées de donation

Date	Vente de rabioles monstrueuses (\$)	Vente d'autres légumes (\$)	Total (\$)
26 sept	0.00\$	913.84\$	913.84\$
3 oct	0.00\$	770.10\$	770.10\$
10 oct - concours sem 1	139.83\$	903.15\$	1 042.98\$
17 oct - concours sem 2	109.96\$	1 451.41\$	1 561.37\$
24 oct - concours sem 3	20.21\$	1 692.22\$	1 712.43\$



La rabiole gagnante de 5,8 lbs

A golden rooster with a prominent red comb and wattle is the central focus, standing amidst a dense field of green leafy vegetables, likely kale or chard. The rooster is facing left, and its feathers are a warm, golden-brown color. The background is filled with the textured, dark green leaves of the plants, creating a lush, natural setting. The lighting is bright, suggesting a sunny day, with some shadows cast on the ground.

QUESTIONS?

Plan d'action!