

LES PRODUITS LOCAUX ONT LA COTE!



Selon le baromètre de la consommation responsable¹, 86 % des Québécois recherchent des aliments produits de manière durable et 67 % privilégient l'achat local. Les fruits et légumes de serre jouissent d'une perception favorable compte tenu qu'il s'agit de produits locaux cultivés soit en régime biologique, soit en lutte intégrée, et de bonne qualité (savoureux et nutritifs).

Les consommateurs souhaitent connaître la provenance des aliments qu'ils achètent. Les détaillants sont de plus en plus nombreux à répondre à cette attente et à développer des politiques d'achat local.

Mentionnons, de plus, que les fruits et légumes sont également à l'honneur dans la nouvelle mouture du *Guide alimentaire canadien*², qui propose maintenant que la moitié de l'assiette soit composée de fruits et de légumes.

Le contexte est donc favorable à la diversification de votre production de fruits et légumes de serre et au prolongement de votre période de production afin d'intégrer de nouveaux produits répondant à la demande des consommateurs.

¹ Observatoire de la consommation responsable, *Baromètre de la consommation responsable*, Édition 2017.

² *Guide alimentaire canadien*, 2019.

LES CIRCUITS COURTS

Si les grandes bannières sont plus difficilement accessibles pour les petites et moyennes entreprises (compte tenu des volumes demandés, notamment), plusieurs autres options s'offrent à vous.



En effet, les circuits courts et les marchés de proximité présentent plusieurs avantages pour les petites et moyennes entreprises. Ils permettent d'établir une relation plus directe entre le producteur et le client ou de limiter le nombre d'intermédiaires à un seul.

La commercialisation de vos produits à l'échelle régionale vous donne également l'occasion de distinguer vos produits en les personnalisant au nom de votre entreprise et d'offrir un produit fraîchement cueilli en réduisant la distance de livraison.

LA COMMERCIALISATION DE VOS PRODUITS... PAR OÙ COMMENCER?

Plusieurs options s'offrent à vous. Toutefois, avant d'entreprendre vos démarches, il est important de bien définir la période d'approvisionnement et votre capacité d'approvisionner votre marché.

Afin d'établir une relation d'affaires gagnante, quatre conditions sont essentielles :

- Définir son marché cible : vente à la ferme, panier en livraison aux consommateurs, vente aux marchés publics, livraison directe en magasin, HRI³ ou autres;
- Être en mesure de fournir les volumes et les variétés convenus;
- Fournir un produit de qualité;
- Respecter ses engagements.



Des conseillers dans les réseaux Agriconseils (<http://www.agriconseils.qc.ca/>) peuvent vous accompagner dans l'élaboration de votre plan de commercialisation et de l'aide financière du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation est disponible (www.mapaq.gouv.qc.ca).

³ Hôtels, restaurants, institutions.

LES DIFFÉRENTES OPTIONS DE CIRCUITS COURTS

Chaque option présente des avantages et des inconvénients. C'est à vous de déterminer la meilleure stratégie à déployer selon votre modèle d'affaires, votre clientèle cible et les produits commercialisés.

COOPÉRATIVES D'ALIMENTATION

Il existe au Québec près de 70 détaillants (sous bannière ou non) qui opèrent selon un modèle d'affaires coopératif. Le modèle coopératif en alimentation permet aux communautés d'obtenir les produits et les services selon leurs besoins, puisque les membres sont à la fois propriétaires et clients du commerce.

Les coopératives d'alimentation offrent ainsi un service de proximité et contribuent à mettre en valeur les produits régionaux.

Pour connaître la liste et la localisation des détaillants coopératifs, consultez :

<https://fcaq.coop/>.

DÉTAILLANTS INDÉPENDANTS

Un peu partout dans les différentes régions du Québec, il existe des détaillants indépendants. Bien qu'ils opèrent généralement sous l'une des principales bannières, les propriétaires indépendants disposent d'une flexibilité plus grande pour réserver un espace tablette pour les produits de leur région. N'hésitez pas à les rencontrer pour leur présenter vos produits.

Pour plus d'informations, consultez :

<https://adaq.qc.ca/>.

COMMERCE EN LIGNE

Selon les différents analystes, l'achat en ligne est une tendance qui est là pour rester, autant pour les biens de commodité que pour l'alimentation. Essentiellement, deux approches s'offrent à vous, soit par le biais de votre propre plateforme de vente en ligne, soit en vous inscrivant à une plateforme collective déjà existante. Il est toutefois important de bien évaluer votre capacité d'approvisionner un tel marché.

RESTAURANTS (AXÉS SUR LES PRODUITS LOCAUX ET RÉGIONAUX)

De plus en plus de restaurateurs souhaitent se distinguer en offrant des produits locaux sur leur menu. Un petit survol des restaurants de votre région vous permettra de cerner les restaurateurs à solliciter.

MARCHÉS PUBLICS ET MARCHÉS DE SOLIDARITÉ RÉGIONALE

On trouve au Québec plus de 175 marchés publics répartis dans 16 régions. Plusieurs sont ouverts à l'année ou sur une période de plusieurs mois. Non seulement ils vous amènent les clients et vous permettent de leur faire connaître vos produits, mais ils vous permettent d'échanger avec d'autres producteurs de votre région.

Pour plus d'informations, visitez le site de l'Association des marchés publics du Québec : <https://www.ampq.ca/>.

Des marchés de solidarité régionale sont également présents dans certaines régions du Québec et proposent une diversité de produits locaux aux consommateurs. Ce sont des marchés ouverts à l'année; le consommateur fait sa commande par le biais d'une plateforme en ligne et la récupère dans les locaux du marché choisi.

Pour plus d'informations, reportez-vous à la page *Savourez votre région* du MAPAQ et cliquez sur le lien associé à votre région sous « Identification et promotion des produits régionaux du Québec » : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Consommation/-savourez/Pages/savourez.aspx>.

LES DIFFÉRENTES OPTIONS DE CIRCUITS COURTS

VENTE EN DIRECT ET PANIERS

Les kiosques de vente à la ferme existent depuis de très nombreuses années. La vente à la ferme implique la venue de clients sur votre entreprise et une présence constante de votre part afin de répondre à la clientèle. Plus récemment, plusieurs entreprises ont opté pour une formule libre-service de kiosque à la ferme. Cela peut être une option à explorer.

La vente de paniers fermiers ou paniers bio continue aussi de gagner en popularité. En général, ce mode de commercialisation requiert une plus grande diversité de produits à offrir et plus de temps et d'organisation pour la préparation des paniers. Si vous optez pour ce mode de commercialisation, il peut être intéressant de vous joindre à un regroupement de producteurs afin d'augmenter la diversité des produits offerts.

Pour connaître les différentes options qui s'offrent à vous, consultez : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Regions/estrie/Profil/commercialisation/Pages/Vente-en-paniers.aspx>

INSTITUTIONS (ÉTABLISSEMENTS SCOLAIRES OU DE SANTÉ)

Les institutions sont de plus en plus sensibilisées à l'importance de proposer des produits santé et locaux dans leur offre alimentaire. Toujours selon votre capacité à garantir l'approvisionnement requis (puisque les volumes demandés seront plus importants), n'hésitez pas à contacter les institutions de votre région.

TRAITEURS ET BOÎTES-REPAS

Les fruits et les légumes de serre sont des produits intéressants pour les traiteurs et les fournisseurs de boîtes-repas. Ils leur permettent d'offrir des produits frais et locaux sur une plus longue période de l'année.

Les boîtes-repas sont une tendance de plus en plus populaire, puisqu'elles donnent la possibilité aux familles de varier la routine et de gagner du temps pour la préparation des repas.

Idéalement, inventoriez les traiteurs ou les fournisseurs de boîtes-repas situés à proximité de votre entreprise afin de pouvoir garantir à vos clients un approvisionnement de produits fraîchement cueillis.

OÙ TROUVER DE L'INFORMATION ET À QUI S'ADRESSER?



- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)

Site Internet :

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Regions/estrie/Profil/commercialisation/Pages/Commercialisationencircuitcourt.aspx>

Référence : Conseiller en commercialisation de votre bureau régional du MAPAQ.

- Tables de concertation bioalimentaire du Québec

Site Internet : <https://tcbq.org/>

La majorité des régions disposent d'un organisme dédié à la mise en valeur des produits régionaux.

- Municipalité régionale de comté (MRC) de votre région

Plusieurs MRC et Centres locaux de développement (CLD) disposent d'une ressource dédiée au développement du secteur bioalimentaire;

Référence : Agent de développement bioalimentaire de votre MRC ou CLD.

SERVICES OFFERTS PAR LES PRODUCTEURS EN SERRE DU QUÉBEC (PSQ)

S'identifier Aliments du Québec

Grâce à une entente avec Aliments du Québec, les Producteurs en serre du Québec (PSQ) offrent à leurs membres la possibilité d'utiliser le logo Aliments du Québec à un coût très avantageux. Pour plus d'informations, écrivez aux PSQ : psq@upa.qc.ca.

Référence de prix – Bulletin de veille

Afin de mieux connaître le prix de marché de vos fruits et légumes de serre, Les Producteurs en serre du Québec diffusent auprès de leurs membres un bulletin de veille permettant de suivre l'évolution des prix des fruits et légumes de serre, tant dans le réseau des grandes chaînes d'alimentation que dans le réseau des circuits courts. Pour plus d'informations, écrivez à l'adresse suivante : psq@upa.qc.ca.

OUTILS PROMOTIONNELS DISPONIBLES

Guide Coup de cœur pour les légumes et fruits de serre du Québec!

Pour faire connaître les avantages de la production en serre et mettre en valeur la consommation de légumes et de fruits de serre du Québec, vous pouvez vous procurer auprès des PSQ quelques copies du guide *Coup de cœur pour les légumes et fruits de serre du Québec!*, que vous pourrez rendre disponibles à vos clients. Pour obtenir des copies, écrire à : mthiboutot@upa.qc.ca.

Fiches présentant les caractéristiques des huit principaux légumes produits en serre

Sont également disponibles auprès des PSQ, huit fiches qui décrivent les principaux légumes de serre produits au Québec. Ces fiches vous informeront sur les caractéristiques de ces légumes, leur conservation, leurs principales qualités nutritionnelles et plus encore.... Elles sont accessibles au www.serres.quebec.

Le CRAAQ remercie toutes les personnes ayant contribué de près ou de loin à cette fiche.

RÉDACTION

Marlène Thiboutot, responsable de la Filière fruits et légumes de serre

RÉVISION

Claude Laniel, directeur général, Les Producteurs en serre du Québec

COORDINATION ET ÉDITION

Hélène Grondines, agronome, agroéconomiste, coordonnatrice des projets économiques, CRAAQ

Lyne Lauzon, B. Sc. (biol.), réviseuse linguistique

CONCEPTION GRAPHIQUE ET MISE EN PAGE

Véronique Michaud, graphiste, CRAAQ

© Les Producteurs en serre du Québec, 2020

Éditeur : le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)

PCUA0109-06PDF

ISBN 978-2-7649-0616-3

Dépôt légal

Bibliothèque et Archives Canada, 2020

Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2020

Avec la collaboration de

 PARTENARIAT
CANADIEN pour
L'AGRICULTURE

Canada Québec 

418 523-5411 1 888-535-2537 | craaq.qc.ca | client@craaq.qc.ca