

# Mise en marché en grandes cultures

présenté par

Pierre Verly, président coopérative Agrobio du Québec

Guillaume Camirand, responsable mise en marché

# Coopérative Agrobio du Québec

Fondée en 2007 par quelques producteurs passionnés

Compte maintenant 45 membres et continue son développement

Réseau de contacts partout en province, au Canada et aux États-Unis

Basée sur les valeurs à la base de l'agriculture biologique

# Valeurs de la coopérative

## La Biodiversité

Nous sommes convaincus que tout être vivant contribue au cycle de la vie et qu'il est important d'entretenir ce cycle sur nos fermes car sa valeur est à la fois intrinsèque et utilitaire.

## La Durabilité

Par définition, un système durable ne nécessite pas d'apport externe pour fonctionner, ce principe d'autonomie devrait se refléter dans nos pratiques.

## L'Équité

Nous nous unissons en faveur d'une justice économique et sociale pour tous nos membres et ceux avec qui ils travaillent. La structure démocratique de notre coopérative confère autant de pouvoir aux petites fermes qu'aux plus grandes.

# Mise en marché

Activité commerciale d'une organisation visant à rendre disponible un bien ou un service sur un marché donné.

La mise en marché peut introduire un nouveau produit ou introduire un produit existant dans un nouveau marché

- Producteur en transition ou nouvellement certifié
- Nouveau produit transformé

Notre stratégie de mise en marché est basée sur nos valeurs dans le but de fidéliser les rapports commerciaux avec nos acheteurs tout en améliorant la qualité de vie de nos producteurs.

*Faire mieux ce qu'on fait déjà pour faire gagner plus à ceux qui en méritent plus.*

# La mise en marché en contexte de grandes cultures

Améliorer les techniques de production

Améliorer les installations et accès au site

S'adapter à la grande diversité d'acheteurs

- transformateur artisanal
- éleveurs
- courtier

Test PCR, analyse et traçabilité

Augmenter la confiance chez les acheteurs

# La réalité de la mise en marché

- Difficulté des relations producteur-acheteur
  - parfois le contact est difficile
  - délais dans la prise en charge
  - propreté des camions
  - vitesse de chargement
  - attitude des chauffeurs
  - retard de paiements
- La valeur des grains
  - offre décevante
  - déclassement du grain

# Difficultés du producteur

## Manque de contrôle

sur le prix des intrants (semences, gaz, électricité, etc.)

sur la valeur des marchés

sur la température et les intempéries

## Aussi, la mise en marché arrive après la saison...

producteurs fatigués

émotifs face à leur production

Leur problème se situe plutôt au niveau des prix et des coûts puisque, la plupart du temps, ils n'exercent aucun contrôle ni sur les uns, ni sur les autres. Ils sont incapables de récupérer des profits de la chaîne alimentaire parce que ces profits sont accaparés par d'autres intervenants de la chaîne. Leurs revenus bruts augmentent, mais pas aussi rapidement que leurs coûts, et ainsi leurs revenus nets réalisés ne progressent pas.

# Service de la coopérative Agrobio

Tous nos services viennent de demande des membres

- Offrir une veille de prix
- Accompagner les producteurs dans l'amélioration de leur mise en marché
- Faire un suivi personnalisé des besoins en commercialisation
- Offrir des opportunités de transformation et autres services divers

Force du regroupement des membres

- Obtenir des meilleur prix pour les intrants
- Obtenir une meilleure valeur sur le marché



# Objectifs et vision de la coop

Couvrir l'ensemble du territoire québécois et plus...

Répondre à tous les types d'acheteurs

Développer des marchés pour une vaste gamme de cultures

- seigle
- épeautre
- Chanvre

Augmenter les profits et la qualité de vie de nos producteurs

# Devenir membre

- Communiquer avec l'équipe
- Remplir quelques documents
  - attestation de cultures
  - code d'éthique
  - formulaire d'adhésion
- Dossier soumis et analysé par le conseil d'administration

Merci de votre attention!

[www.coopagrobioquebec.com](http://www.coopagrobioquebec.com)