

La Ferme de la Berceuse  
UNE PASSION PARTAGÉE!



**DÉJÀ 20 ANS QU'ON SÈME !**

## CULTIVER DES SERRES EN PETITES SURFACES, UN EFFET BOEUF SUR VOTRE MISE EN MARCHÉ



## SUJETS ABORDÉS

- Historique de la ferme
- Le portrait de la Berceuse aujourd'hui
- Nos serres : informations techniques et données diverses
- Mise en contexte - La décision de cultiver en serre un processus déterminant
- Cultiver en serre a des impacts significatifs sur votre mise en marché
- Chaque ferme développe son propre modèle
- Réflexions sur la pratique
- Conclusion et questions



## AVERTISSEMENT

Comprenez que je vous transmets ici, aujourd'hui, mon expérience de maraîcher qui pratique la serriculture depuis une quinzaine d'années. Je crois que la serriculture et le maraîchage forment un couple idéal pour garnir le panier de légumes d'un-e consommateur-trice averti-e qui pratique l'achat local et biologique.

Je n'ai pas la prétention de détenir la vérité, seulement des connaissances. C'est pour moi un grand plaisir de partager avec vous mes expériences et quelques impressions.



## QUI SOMMES-NOUS ?

- Une ferme agroforestière de 30 hectares
- Un 2<sup>ième</sup> site de 5 hectares
- La production de plus de 135 variétés de légumes certifiés biologiques par Québec - Vrai
- 3 serres individuelles
- 3 serres jumelées
- 0.62 ha de grands tunnels
- 12 employé-e-s en haute saison
- La vente dans 3 marchés publics
- 225 paniers en ASC
- Membre de la CAPÉ
- Membre de Climax
- Membre du CETAB
- Participation à plusieurs projets de recherche
- Une approche fondée sur le partenariat et l'innovation



## HISTORIQUE

- La ferme a été créée en 1998 et est certifiée depuis 1999.
- Au début 0,5 ha. en culture non mécanisée aujourd'hui 8 ha. en culture mécanisée dont 3 en engrais vert.
- Trente partenaires en 1999 + Marché de Drummond.
- Construction en 1999 de la première serre (120 m<sup>2</sup>)
- Construction en 2002 d'une deuxième serre (261 m<sup>2</sup>)
- En 2007, remplacement de la première serre par 2 autres de 132 m<sup>2</sup> chacune
- 2007 à 2010, Marché de Melbourne
- En 2009, construction d'un mega-tunnel Plastitec de 0,47 ha.



## HISTORIQUE suite

- En 2012, achat d'une nouvelle ferme, ajout de 3.5 hectares
- En 2012, début au Marché Godefroy de Bécancour.
- En 2013, construction de 3 serres jumelées (585m<sup>2</sup>).
- En 2015 début au Marché Jean-Talon avec les Bio-Locaux
- En 2017, construction d'un méga-tunnel Pro de Harnois de 1600 m<sup>2</sup>
- En 2018, aggrandissement de la salle de légumes
- Enfin, notre mise en marché navigue entre 240 à 275 abonnées aux paniers et 3 marchés publics

# LES SERRES





## LA SERRE DE TOMATES

- Marque - Holser
- Dimension : 585m<sup>2</sup> (3 chapelles)
- Chauffage : propane
- Sol chauffé
- Toile thermique
- Gestion du climat : I-Grow 1400
- Période de production :  
transplantation mi-mars et  
production jusqu'à la fin octobre
- Mode : plants greffés, 2 têtes,  
culture en pleine terre
- Variétés cultivées : Rébelski –  
Makari – Favorita
- Surface cultivée tomate rose et  
rouge – 390m<sup>2</sup>
- Rendements beef 2018 – 11500 kg  
soit : 29,4 kg/m<sup>2</sup>
- Surface cultivée tomate cerise –  
195m<sup>2</sup>
- Rendements cerise 2018 – 2800 kg  
soit : 14,3 kg/m<sup>2</sup>



## LA SERRE DE CONCOMBRES

- Marque - Ovaltech
- Dimension : 261m<sup>2</sup>
- Chauffage : propane
- Sol non chauffé
- Gestion du climat : I-Grow 1400
- Période de production :  
transplantation mi-avril et  
production jusqu'à la fin juillet
- Mode : Pleine terre, culture  
rabaissée
- Variétés cultivées : Kalunga –  
Katrina – Épinard - Verdurette
- Surface cultivée concombre  
anglais 156 m<sup>2</sup>
- Rendements 2018 – 4931 unités  
soit : 31.6 m<sup>2</sup>
- Surface cultivée concombre  
libanais – 105 m<sup>2</sup>
- Rendements 2018 – 7333 unités  
soit : 70 m<sup>2</sup>

## AUTRES DONNÉES

### POUPONNIÈRES

- 2 serres de 132m<sup>2</sup>
- Dédiées à la production de transplants, greffages et séchages des oignons
- Période de production: janvier à juin
- Chauffage au propane et huile
- Rendements : production d'approximativement de 180 000 transplants

### PRIX MOYENS OBTENUS 2018

- Tomate : 5,50\$ le kilo
- Tomate cerise : 9,50\$ le kilo
- Concombre anglais : 2,50\$ unité
- Concombre libanais : 0,85\$ unité
- Épinard 500 g : 3,85\$ le paquet
- Mesclun 200 g : 4,00\$ le paquet



## NOS SERRES : DONNÉES ÉCONOMIQUES

### ■ REVENUS 2018 :

Tomate	63 250,00 \$
Tomate cerise	26 600,00 \$
Concombre anglais	12 327,50 \$
Concombre libanais	6 233,05 \$
Épinards, verdurettes	4 680,00 \$
Plants greffés	1 030,00 \$
Total	114 120,55 \$

### ■ DÉPENSES 2018 :

Salaires – 2000 heures	33 000 \$
Matériel végétal	2 300 \$
Combustible	13 000 \$
Électricité	4 400 \$
Intrants	6 000 \$
Mise en marché	25 290 \$
Entretien	3 000 \$
Amortissement	9 000 \$
Total	95 990 \$







## MISE EN CONTEXTE : LA DÉCISION DE CULTIVER EN SERRE UN PROCESSUS DÉTERMINANT

- La décision : Oui ou non, ce que ça implique...
- L'analyse : L'opportunité, son cadre, ça permet quoi, les impacts...
- Le financement : Un plan de financement détaillé, les coûts et projections de revenus...
- Les opérations : La construction et l'aménagement, un défi...
- La production : Produire quoi, pendant combien de temps et comment, récolte et conditionnement...
- La formation : La conduite culturale, la maîtrise des règles de l'art...
- L'accompagnement : Une nécessité et un remède anti-stress...
- La mise en marché : La gestion des volumes, le prix, la réaction du marché...
- Les essais : Quelques légumes, plusieurs légumes ou un seul, les variétés...
- Les contraintes : Les compétences, les systèmes, les travaux répétitifs...
- Les résultats : Sont-ils satisfaisants, comment les analyser...



## DES IMPACTS SIGNIFICATIFS SUR VOTRE MISE EN MARCHÉ

- La tomate comme la carotte sont de loin les légumes les plus populaires. Une bonne tomate est recherchée, attire et fidélise des client-e-s, capte le regard, suscite le toucher et fait l'objet de beaucoup de questions.
- Les avantages d'offrir des tomates et des concombres pendant toute la période de mise en marché sont nombreux. La tomate et le concombre comme légumes de base dans le panier à toutes les semaines sont appréciés et lui donnent une bonne valeur. Dans les marchés publics ils favorisent la fréquentation de votre kiosque et permettent d'allonger la période de vente.
- Cultiver en serres chauffées est aussi une assurance contre le mauvais climat et les trop grandes fluctuations du chiffre d'affaires. Les prix en production biologique sont pratiquement toujours bons.
- Cultiver des verdurettes dans la période froide (sans chauffage) permet d'augmenter le chiffre d'affaires à peu de frais.

## MISE EN MARCHÉ QUELQUES CONSIDÉRATIONS

1. Plus les légumes sont beaux, plus c'est facile de les vendre.
2. Plus les légumes sont bons, plus c'est facile de les vendre.
3. Plus les prix sont bas, plus c'est facile de les vendre.
4. Plus le producteur est fin, plus c'est facile de les vendre.
5. La guerre au plastique rend le concombre anglais très impopulaire, il en va de même pour les concombres libanais emballés.
6. Une bonne tomate cerise de serre est addictive.
7. Le volume et une grande variété de légumes sont attractifs. Les légumes de serre viennent renforcer ces attributs.

Ensemble, ces facteurs contribuent à l'augmentation des ventes et à la fidélisation de la clientèle.





## CHAQUE FERME DÉVELOPPE SON PROPRE MODÈLE

- La Ferme de la Berceuse est une mosaïque de champs, de grands tunnels et de serre chauffées. L'ajout de serres froides compléterait l'ensemble et permettrait d'augmenter sa capacité de produire et d'offrir en continu beaucoup de variétés sur une période de production significative.
- Le choix d'opérer des serres chauffées a été motivé par plusieurs facteurs, tous déterminants : la mission et les objectifs d'affaires, l'influence des pairs, la clientèle de nos canaux de mise en marché, les experts, la formation, les opportunités économiques etc.
- Produire en serres chauffées est exigeant sur tous les plans. Compte tenu des investissements et des frais d'opérations l'erreur est coûteuse. L'expérience nous apprend que tout abri, chauffé ou pas, est rentable si on respecte les bonnes pratiques.



## QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES PRATIQUES

- Pour obtenir des bons résultats il faut beaucoup de rigueur, c'est le défi à surmonter pour réussir à bien faire aux champs et en serres.
- Cultiver en serres c'est très complexe au départ, mais avec le temps c'est un travail très routinier.
- Le roulement du personnel d'une année à l'autre exige que la formation donnée par le producteur soit quasi permanente.
- Produire ses transplants et des dizaines de variétés de légumes en champs et en serre relève d'un certain courage, il y a pas de parcours sans faute mais les résultats sont hautement satisfaisants.
- Faire partie d'un club d'encadrement, se former, visiter les autres, échanger, partager de l'information est essentiel à la réussite.

## CONCLUSION



## CONCLUSION

### UN EFFET BŒUF SUR LA MISE EN MARCHÉ

- Des légumes sur l'ensemble des saisons de mise en marché
- Un panier et un étal mieux garni
- Des rendements et des revenus stables
- Une clientèle plus satisfaite
- Si l'asperge est l'aristocrate de tous les légumes, la tomate est la plus convoitée...

### UN EFFET BŒUF POUR LE PRODUCTEUR

- Le défi de construire
- D'atteindre les rendements voulus
- Formation des employées-és
- Avec le temps on développe envers le travail de serriculture une relation amour (les résultats obtenus), haine ( le travail répétitif).

**Il faut donc aussi cultiver la patience.**

QUESTIONS?



MERCI BEAUCOUP!

À VOUS TOUS ET TOUTES

et

Aux gens du CRAAQ