

à un endroit plutôt que d'avoir à faire la tournée des producteurs. Pour ces derniers, il est plus facile de se faire connaître dans leur région et de commercialiser leurs produits sans avoir à investir démesurément dans la mise en marché.

Fondée en octobre 2008, la coopérative de solidarité regroupe actuellement 450 consommateurs et une trentaine de producteurs du Centre-du-Québec. « Les écomarchés québécois qui fonctionnent selon une formule coopérative regroupant des consommateurs et des producteurs sont plus rares, mentionne Lucie Rioux, la plupart regroupent soit des consommateurs, soit des producteurs. »

Les produits vendus par l'écomarché doivent se trouver dans un rayon qui ne dépasse pas 70 km du point de livraison, ce

qui permet à la coopérative de combler la quasi-totalité de ses besoins en approvisionnement. Comptant deux points de chute, un à Trois-Rivières et l'autre à Sainte-Geneviève-de-Batiscan, l'écomarché s'est doté d'un logiciel qui permet de passer facilement les commandes en ligne.

En plein développement, la coopérative vise à augmenter le nombre de points de chute et à ajouter des produits congelés et des mets préparés par un traiteur afin de répondre aux besoins des consommateurs et surtout d'assurer un approvisionnement intéressant à l'année. Avec ces mesures, et

« Je suis persuadé qu'une des voies d'avenir des producteurs québécois passe par la création de coopératives de distribution »

– Normand Bourgault, professeur de marketing à l'Université du Québec en Outaouais

quelques autres, la coopérative espère atteindre son seuil de rentabilité de 1 200 membres à la fin de 2011 ou au début de 2012, comme le prévoit son plan d'affaires. « Avec plus de consommateurs, ce sera encore plus avantageux pour les producteurs », note Nadine Boisvert. 

Mes fermiers de famille

Aux Cèdres, en Montérégie, cinq jeunes producteurs ont fait un choix important en 2005. Reid Allaway, Emily Board, Daniel Brisebois, Renée Primeau et Frédéric Thériault ont fondé la Ferme coopérative Tourne-Sol.

Aujourd'hui, ils pratiquent ensemble une agriculture biologique sur une petite ferme de 4,7 hectares. L'établissement fait vivre déceimement trois familles, une réussite qui leur a valu le Prix Desjardins Entrepreneurs 2010, dans la catégorie Agricole, ainsi que le premier prix du concours Tournez-vous vers l'excellence de la Financière agricole.

« Nous avons opté pour une coopérative parce qu'il s'agit, à notre avis, d'un modèle d'entreprise qui offre un meilleur potentiel », explique Frédéric Thériault. Ce n'est pas le seul choix qu'ils ont fait. La ferme Tourne-Sol s'appuie exclusivement sur la vente directe pour commercialiser les fruits de son travail.

En plus d'avoir un stand au marché public de Sainte-Anne-de-Bellevue, la ferme coopérative participe au programme Fermier de famille (aussi connu sous le nom « Agriculture soutenue par la communauté ») coordonné par le groupe Équiterre. Avec ce programme, un consommateur paie un montant déterminé en début de saison et le producteur s'engage à lui fournir périodiquement un panier contenant les fruits et légumes disponibles selon les conditions établies au départ.

Au total, la ferme Tourne-Sol alimente ainsi près de 350 familles pendant 18 semaines, ce qui nécessite la préparation et la livraison à deux points de chute de 250 paniers par semaine, en moyenne. S'ajoutent à cette commercialisation, la vente de semences par Internet et la participation à un marché gourmet virtuel en démarrage.

La commercialisation directe exige des efforts considérables. « Nous pensons toutefois que cela vaut la peine parce que nous obtenons un bon prix pour nos produits en plus d'ajouter ainsi une belle diversité à notre travail », remarque Frédéric Thériault. Le groupe goûte particulièrement le contact direct avec le consommateur. Les nombreux commentaires positifs sont une source d'encouragement et de motivation à s'améliorer constamment.

« Nous n'avons pas d'intérêt à passer par les réseaux traditionnels parce que les prix y sont dérisoires, ajoute Frédéric Thériault, les distributeurs et les intermédiaires s'accaparent la plus grosse part des profits. Nous voulons vivre de notre agriculture sans avoir à investir massivement dans la machinerie et les terres. Nous recherchons donc la production à valeur ajoutée et non le grand volume de production. Cela dit, pour que notre type d'agriculture continue à se développer et à se multiplier, il faudra toutefois que la demande augmente et qu'il y ait des campagnes de promotion afin d'encourager l'achat local et le soutien à l'agriculture locale. »



Emily Board, Reid Allaway, Daniel Brisebois (à l'avant), Frédéric Thériault et Renée Primeau (à l'arrière) de la Ferme coopérative Tourne-Sol misent sur la commercialisation directe pour vendre leur production.