

LES *Journées*
HORTICOLES & GRANDES CULTURES



La planification de étapes de réalisation, l'indispensable en transformation alimentaire

Panélistes

- Lysa Macri, Propriétaire des entreprises Hydro culture Macri et Les produits Malyna
- Marc-Antoine Pelletier, co-propiétaire de la ferme les Délices du rapide
- Pierre-Olivier Gendron, co-propiétaire de l'entreprise The Pretty Ugly Company

Animatrice

- Sandra Dagenais, T.P., conseillère en transformation alimentaire, MAPAQ

Lysa Macri : Hydro Culture Macri Présentation



- 1991 - Fondation par Vincent Macri - [Hydro Culture](#)
- Entreprise spécialisée en germination
- 2005 - Reprise par Lysa et Nancy Macri
- 2013 - Construction de la nouvelle usine à Beloeil
- 2014 - Déménagement de la production d'Anjou à l'usine actuelle de Beloeil
- 2018 - Lysa devient l'unique propriétaire
- 2023 - Plan de relève avec Francis Gilker, la 3^e génération
- Principaux produits : Brocolis germés, fèves germées, luzernes germées, pousses de pois mange-tout, mélange herbs2
- Nombre d'employés : 20 à 25. Excellente rétention lors du déménagement
- Mise en marché provinciale dans les grandes chaînes
- Le plus gros producteur au Québec dans son secteur d'activité



Marc-Antoine Pelletier : La ferme les Délices du rapide

Présentation



- 5e génération
- Grandes cultures biologiques depuis 2005
- Conversion de 50% de la superficie de la ferme de 2017 @ 2020 en camerises
- Parcours atypiques des propriétaires
- Grandes cultures et petits fruits biologiques en production
- Transformation des camerises avec des partenaires
- Mise en marché assurée par la ferme
- 1 personne à temps plein (moi!)
- 2 TET + 2 membres familiaux pendant 7 à 8 mois par année
- 4 à 6 employés saisonniers en haute saison
- Vente directe à la ferme à la boutique
- Vente au détail dans quelques points de vente (développement à venir en 2024)
- Marché HRI via une nouvelle marque de commerce

Pourquoi une entreprise en transformation alimentaire ?

- On mange tous 3 fois par jour, mais pas seulement des camerises congelées!
- Pour écouler, à terme, 180-200,000 lbs de fruits par an avec une valeur ajoutée
- Offrir une gamme de produits la plus complète possible aux clients
- Faire découvrir la camerise sous différentes facettes
- [Délices du Rapide \(delicesdurapide.ca\)](http://delicesdurapide.ca)



Pierre-Olivier Gendron : The Pretty Ugly company Présentation



- Fondée en 2021, The Pretty Ugly Company est une jeune entreprise se spécialisant dans l'économie circulaire avec pour but d'offrir une solution simple et sans friction aux consommateurs.
- 2 fondateurs : Lysanne Bourret et Pierre-Olivier Gendron
- Transformation alimentaire à partir du principe d'économie circulaire
- 2 employés
- Détaillants alimentaires (épicerie, restaurant, dépanneurs, etc.)



Pourquoi une entreprise en transformation alimentaire ?

- La transformation alimentaire vient rejoindre toutes les passions des deux fondateurs. C'est-à-dire, l'amour de la bouffe, les affaires et l'environnement.
- ON COMBAT LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE, UN POT À LA FOIS !
- [SALSAS PRETTY UGLY \(theprettyuglycompany.com\)](https://theprettyuglycompany.com)



les démarches réalisées pour parvenir à votre but

- 1re usine avec certification particulière pour se spécialiser au niveau de la germination.
- Acquisition de nouveaux équipements
- Autonome pour les projets et le développement:
 - Demande de subvention et de financement – MAPAQ et FADQ
 - Accréditation et certification : HACCP - SQF
 - Permis et réglementation
 - Embauche d'un contrôleur en renfort
- Mise en place de processus :
 - Nettoyage tous les jours ↑ le coût de revient, mais ouvre de nouveaux marchés
 - L'emballage à l'usine garantit une salubrité maximale du produit
- Développement de produits
- Démarches pour la mise en marché : les grandes chaînes d'alimentation



- Accompagnement :
 - Mentorat par 2 personnes et mentorat de groupe;
 - Participation au projet de recherche sur les comités consultatifs;
 - Épaulé par différentes équipes marketing (ILOT Marketing actuellement);
 - Être bien entouré, la clé!
- Documents à produire:
 - Un bon plan d'affaires – plusieurs scénarios
 - Connaitre ses chiffres et les maîtriser
- Financement – Programme de soutien financier
 - FADQ : établir un lien de confiance avec le partenaire
 - MAPAQ : l'aide financière, on passe la gratte!
 - Chambre de commerce, SADC, CLD, MRC, EEC, etc. informer vous !

Marc-Antoine Pelletier

les démarches réalisées pour parvenir à votre but

- Permis et réglementation :

- Exception pour les producteurs
- Formation en hygiène et salubrité, un « must »
- Bien s'informer auprès des autorités compétentes peut vous éviter bien des mots de tête!



- Mise en marché:

- Mise en place d'une stratégie de commercialisation pour l'agrotourisme
- Stratégie marketing incluant l'élaboration de la marque pour la mise en marché des produits transformés



Pierre-Olivier Gendron

les démarches réalisées pour parvenir à votre but

- Accompagnement – Mentorat
 - Cohorte Impulsion de l'incubateur du Développement Économique de Longueuil (DEL), avant même d'avoir leur recette, leur plan d'affaires et leur image de marque (branding). Très aidant pour une première entreprise
 - Les Dragons...
- Documents à produire
 - Incorporation
 - NIM
 - Permis MAPAQ
 - Plan de commercialisation,
 - etc.



Pierre-Olivier Gendron

les démarches réalisées pour parvenir à votre but

- Demande de financement ou de programme d'aide financière
 - Peu de financement institutionnel, car peu d'actifs personnels à offrir en garantie
 - 50 000\$ avec Futurpreneur (premier prêt de l'entreprise)
 - 30 000\$ BDC (prêt de fonds de roulement)
 - 30 000\$ Desjardins (prêt de fonds de roulement)
 - 25 000\$ en bourse du MEQ
 - 5 000\$ en bourse avec Créavenir de Desjardins
- Permis – règlementations
 - En sous-contraction à 100%, les partenaires de productions ont toutes les certifications (plan HACCP, etc.) en place à leurs installations
- Mise en marché
 - Rapidement un test de marché sur 3 mois à la fin de 2021 à petite échelle et adaptation de notre recette
 - 15 points de vente un peu partout au Québec sur une période de 3 mois pour notre premier test de marché
 - Kiosque au Marché Jean-Talon.
 - Notre test de marché a fait un tabac, 8x fois plus de ventes que prévu.
 - Sobeys nous a contactés après 3 mois pour nous faire rentrer dans les 300 IGA du Québec; présent depuis aout 2022
 - Sauver près de 250 000 lbs de légumes et 2 tonnes de drêche jusqu'à présent.
 - Pour 2024... quintupler notre chiffre d'affaires, développer de nouveaux marchés comme : Métro et des partenariats hors Québec.



Lysa Macri

Embuches - Défis - Solutions

- Construire une usine
- Déménagement d'Anjou à Beloeil
 - Rétention de la main-d'œuvre
- Financement
- Inflation et taux d'intérêt
 - Impact direct sur la rentabilité
 - Analyser et questionner chacune des dépenses pour faire mieux
 - Être imaginatif, créatif et adaptatif pour passer à travers les années
- Développement de produits et d'image de marque
- Coût de production et disponibilités des intrants
 - Les salaires en hausse constante
 - Le coût des matières premières s'est stabilisé
 - Produire en temps de pandémie
- Projet : Les produits Malyna - [vidéo](#) malyna.ca



Marc-Antoine Pelletier

Embuches - Défis - Solutions

- Main-d'œuvre
 - Fiabilité, horaire, salaire
 - Trouver de bons partenaires peut être une belle alternative
 - TET côté production, un atout
- Financement
 - Croire en son projet et bien le vendre
 - Une institution, ça se magasine, un conseiller, ça se trouve
 - En agriculture, nous avons de gros avantages!
- Inflation et taux d'intérêt
 - Ouf...
 - Bien établir son plan de match avec son conseiller
 - Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier!
- Coût et disponibilité des intrants
 - Le COVID a le dos large 😊
 - Une bonne planification et une logistique appropriée sont les clés pour éviter une interruption
 - Magasiner! Un seul fournisseur n'est pas gage d'un bon approvisionnement.

Pierre-Olivier Gendron

Embuches - Défis - Solutions

- **Financement**
 - Extrêmement difficile pour une jeune entreprise en agroalimentaire de trouver du financement lors des premières années d'existence. Surtout quand l'entreprise a été fondée par deux jeunes de 26 ans, en sous-contraction à 100%, sans actifs, pas de local, pas de machines, etc. Les banques n'aiment pas ça. Tellement pas que la BDC nous a offert un prêt pour notre fonds de roulement à du 16,5% d'intérêt.... Je n'en dis pas plus.
- **Inflation et taux d'intérêt**
 - L'inflation nous touche peu heureusement.
 - Diminution du pouvoir d'achat des consommateurs
 - Grand potentiel d'expansion et ajout de plusieurs points de vente – Forte croissance
 - Pression d'une croissance rapide sur les liquidités (cashflow).
- **Coût et disponibilité des intrants**
 - Le cout du transport, des tomates et les pots en verre a presque doublé!
 - C'est catastrophique pour nos marges. Nous avons perdu 25% de marge brute.
 - L'augmentation de volume permet de remonter pente et retrouver nos marges du début
 - Économie de 50% sur le cout des pots et des couvercles commandant un conteneur complet

Lysa Macri

Conseils pour un futur transformateur



- Bien s'entourer
- Avoir des projets, des idées et réaliser ses rêves
- Une citation qu'elle tient de son père qu'elle partage avec son équipe
« Dans la vie, on a deux poches : l'une pour donner, et l'autre pour recevoir. ». Ces mots représentent bien son souci d'être une entrepreneure juste et équitable.
- Redonner

Marc Antoine Pelletier

Conseils pour un futur transformateur



- Commencer à planifier, planifier, replanifier, réviser votre planification!
- Connaissez votre projet d'un bout à l'autre
- Prenez votre temps
- Savoir bien s'entourer est un atout de taille
- Réseauter
- Mentorat par un pair peut être grandement bénéfique
- Ne rien tenir pour acquis!

Pierre-Olivier Gendron

Conseils pour un futur transformateur



- Étant un jeune entrepreneur avec encore peu d'expérience, le meilleur conseil que je peux donner est de juste se lancer dans le vide!
- Mais plus sérieusement, de bien s'entourer dès le départ.
- Nous avons peur ou nous étions gênés au début de demander de l'aide à d'autres entrepreneurs qui avait passé par le même chemin que nous.
- Nous avons réalisé maintenant que la communauté entrepreneuriale au Québec est tissée serrée et que tout le monde est généreux de son temps.
- Faire une demande globale de financement, car la croissance requiert beaucoup d'argent. Donc à la place d'aller chercher des petits prêts de 30 000\$ par-ci par-là, se commettre sur un gros plan de commercialisation axé sur la croissance et aller chercher un gros montant dès le départ.
- C'est toujours plus facile aller chercher plus d'argent d'un coup que d'ouvrir plein de projets et de dossiers.

Période de questions et d'échange



Merci

