



LA ROSACE

Ferme Bio

Assurer la pérennité de sa petite ferme maraîchère
à travers une mise en marché forte et résiliente –
L'expérience de La Rosace



La Rosace c'est...

Ferme maraîchère

Basée à St-Louis dans les
Maskoutains en Montérégie

Bio & Diversifiée

De proximité et à échelle humaine

En système bio-intensif

40-taine de cultures sur 0,5 ha

Une serre chauffée 35 x 100 pi

Des tunnels chenilles

≈ 200 pl. permanente de 50 pi

Mic & Cyn

Co-propriétaires/créateurs/gestionnaires

Volonté de changer le système alimentaire en transmettant notre passion de la bonne bouffe et de l'écologie, ainsi qu'en partageant notre expertise !



2023 = 1^{ère} année = 83,5 K\$

2024 = 2^e année = 160 K\$

92 %
de croissance !!

Considérations de production!





Équipe 2024

La main-d'œuvre doit suivre la croissance !

- **2 gestionnaires**
(Beaucoup d'heures/sem!)
- **1 employée temps plein**
(40h/sem – fin mars à début novembre)
- **1 employé temps partiel**
(24h/sem – mi-mai à fin août)
- **Aide-bénévole**
(Présence sporadique)
- **Un chien**
(Mascotte et patrouilleur des jardins)

L'importance de la serriculture

Une diversité de légumes hâtifs, rentables et populaires





L'importance de la serriculture

Récoltes constantes !

Des récoltes hebdomadaires de la fin mai à la fin octobre

La production – Serriculture



**≈ 40% de
nos ventes
annuelles**

**avec 10% de
la superficie
cultivée!!**





Prioriser la serre!

- 1 journée/semaine d'entretien des cultures.
- Ne **JAMAIS** manquer une semaine.
- Gestion attentive du climat et de l'irrigation (cruciale)
- et...



Améliorer la production serricole!



La production – Serriculture



**Investir du
temps et
de l'argent
dans la
santé
du sol**

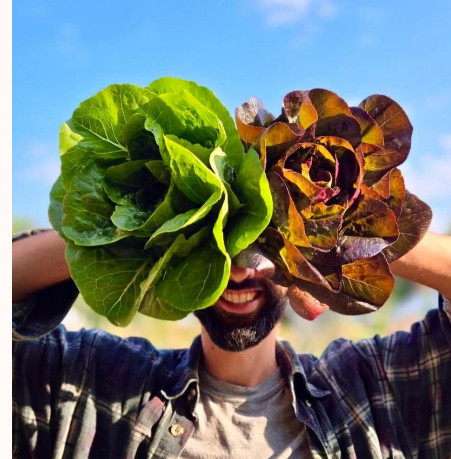
La production – Productivité, constance et qualité



Maintien de standards élevés à la récolte

- Récolté à point
- Bon calibre
- Exempt de maladies ou dommage
- Conditionnement et réfrigération rapide
- Propreté
- Format de vente abondant et adapté

Productivité, constance et qualité



La production – Miser sur les cultures rentables de champs

Bonifier son offre avec d'autres fermes bio!



Mise en marché — Portrait

Répartition de notre mise en marché

- **Marchés publics** (31 %)
- **Restauration** (29 %)
- **Abonnement paniers bio** (27 %)
- **Consultation et conférences** (10%)
- **Kiosque libre-service** (2 %)
- **Ventes aux productions** (1 %)



Paniers 2024

- **Nb d'abonnements** : 28 (2023) → 69 (2024)
- **Où** :
 - Derrière l'Iconoglace Petite-Patrie Mtl (46)
 - À la Ferme (3)
 - Hôpital Notre-Dame Mtl (20)
- **Quand** : 21 semaines, les mercredis
- **Formule** : Proposition hebdomadaire de légumes avec certains choix + beau gros panier d'échange
- **Format** :
 - Petit → 30\$/sem
 - Grand → 40\$/sem

Marchés publics

- **Marché public de Pointe-aux-Trembles**
Samedis de la fin mai à fin sept. (+ un marché de Noël)
Pendant 5h
- **Marché public de St-Bruno**
Samedis d'octobre
Pendant 4h30
- **Mini-marché au point de chute panier Iconoglace**
Mercredis pendant 2h

Restauration

9 entreprises culinaires

- Tous à Montréal, sauf une à St-Hyacinthe
- qui aime travailler avec du frais et local



- Leméac
- Le Millésime
- Nolan
- Rouge Gorge Bar à vin
- Café Paquebot
- Boucherie Lawrence
- O'Thym
- Haute Saison
- Chez Jean-Paul

Une mise en marché...

directe et relationnelle

+ de revenus (meilleure
marge)

+ possibilité de créer
un lien de proximité

diversifiée

+ de résilience

+ de facilité à écouler les
stocks

+ de rayonnement

Astuces
Générales
de mise en marché

Bloquer du temps régulièrement pour la mise en marché

- **Saison basse** : Beaucoup de temps en amont de la saison
- **Haute saison** : Temps accordé régulièrement pour développer (surtout pour les jeunes fermes)



Avoir une bonne présence !

- Vente directe diversifiée
- Site web
- Google maps
- Instagram
- Facebook (pages, groupes)
- Tik Tok
- Infolettre
- Affiches
- Boîtes à malle
- Médias locaux
- *Merch*
- Collaborations avec d'autres entreprises
- Conférences

Image de marque cohérente



Astuces mise en marché – Général

Rappeler sa proposition de valeur!

Produits

Ex.: Bio, écologique, savoureux, frais, diversifié, propre

Service et expérience

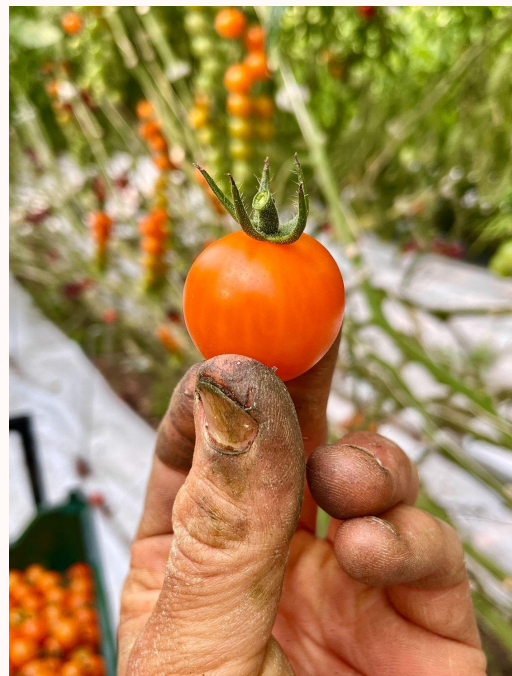
Ex.: Jovialité, amical, beauté, clarté, facilité de paiement, flexibilité, informatif, partage

Réseaux sociaux (RS)

- Rosace = Facebook / Instagram
- Constance
- Mot-clé et *tags* d'autres entreprises
- Cohérence visuelle
- Éviter l'approche seulement marchande et donner plutôt de la valeur
- Pub payante



Push constant des produits de la serre



Astuces mise en marché – Général

À l'écoute de sa clientèle

- Qu'est-ce qui vend mieux, où?
- Qu'est-ce qui provoque de l'intérêt et de l'interaction?
- Remarquer les besoins des différents types de clientèles
- Poser des questions directement
- Faire un sondage?

Astuces — Paniers

Besoins prioritaires de la clientèle de paniers

Proximité | Flexibilité | Diversité



Astuces mise en marché – Paniers

Campagne panier

- Rabais « early bird » et de réinscription
 - RFF et carte interactive
 - Affichages près du point de chute
 - RS : Concours en avril
- Publications de l'hiver au printemps
- Pub payante



Mini-marché en simultanés

- Maximiser déplacements (\$)
- Complément aux paniers
- Gestion des vacances
- Attire clients potentiels de paniers
- Trouver un lieu achalandé (Iconoglace Petite-Patrie)
- Avoir un(e) bénévole pour aider avec le volet mini-marché



Astuces mise en marché – Paniers

Astuces — Marchés

**Un bel étal
abondant,
diversifié
et coloré**



Astuces mise en marché – Marchés

Disposition d'étal en L

- Maximise l'espace
- Protection des intempéries et soleil
- Proximité avec clientèle
- Facilité pour restock et aborder les gens



Astuces mise en marché – Marchés



Astuces mise en marché – Marchés

Certification biologique

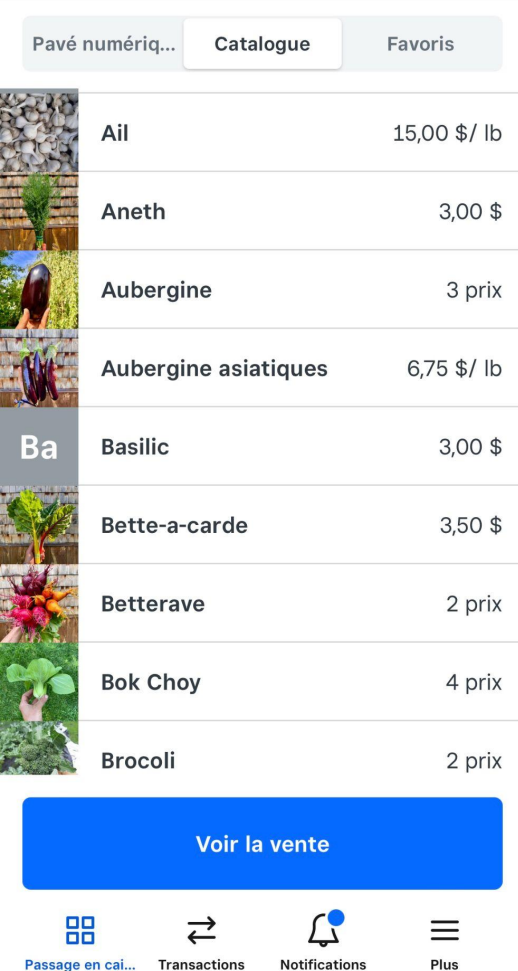
- Meilleurs prix
- Efface toute ambiguïté



Astuces mise en marché – Marchés

Le service fait une différence!

- Toujours de bonne humeur et énergique
- Donner de la valeur (recettes, découvertes, trucs de conservation, pratiques agricoles, histoires)
- Commentaire sur les prix = opportunité de rappeler sa proposition de valeur



Application de ventes Square

- Ventes enregistrées (analyse)
- Données en temps réel
- Plusieurs prix et formats de ventes
- Envoie de factures
- Plusieurs modes de paiement : *Cash* / débit / crédit / virement Interac



Astuces mise en marché – Marchés

Cyber-cartes prépayées

Avantages clientèle

- En avoir plus pour son argent
- Transaction simple rapide
- Apporter son soutien à une petite ferme



Avantages Ferme

- Ventes assurées
- Fidélité
- Transaction simple et rapide

Astuces — Restauration

Besoins des entreprises culinaires

- Beaux produits frais
- Constance de l'offre
- Communication claire et rapide
- Livrer selon leur horaire de réception
- Bon prix
- Accommodations



Obtenir de nouveaux clients

Rosace =

- Tendre des perches ! (RS, @, appel et contacts)
- Idéalement prendre RDV
- Donner des échantillons, si possible
- Liste disponibilité des légumes et prix
- *Pull* par les réseaux sociaux



2 livraisons par semaine

Offre légumière faite avec plateforme de vente

Gestion d'inventaire, images, rabais, formats et prix, bon de commande...

1^{ère} livraison =

Tour de champs → Dimanche

Ouverture de l'offre → Lundi 9h

Fermeture de l'offre → Mardi 7h

Récolte → Mardi

Livraison → Mercredi

2^e livraison =

Tour de champ → Mardi

Ouverture de l'offre → Mercredi 8h

Fermeture de l'offre → Jeudi 7h

Récolte → Jeudi

Livraison → Vendredi

**Poursuivre la
croissance (?)**

Développement de la serriculture

Une 2e serre!

- Pépinière sous lumière naturelle et contrôleur climatique
- Plus de primeurs (Haricots grimpant? Courgettes? Céleri? ...)

Améliorations d'équipements

- Meilleure automatisation des serres
- Ventilation au VAF!



Développement de la mise en marché

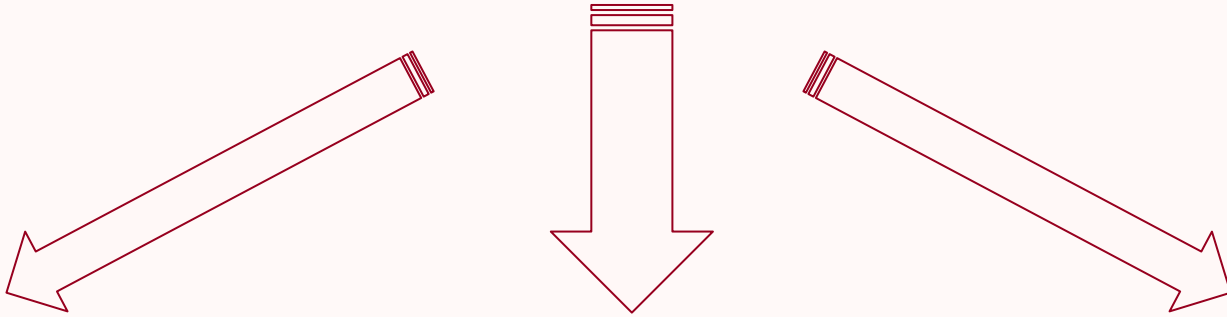
- Garder l'œil ouvert aux nouvelles opportunités pour La Rosace
- Plus de paniers ? + de restaurants? Un nouveau marché?

Enjeu

Consolidation de canaux existants VS en obtenir de nouveaux?

**La croissance
à tout prix ?**

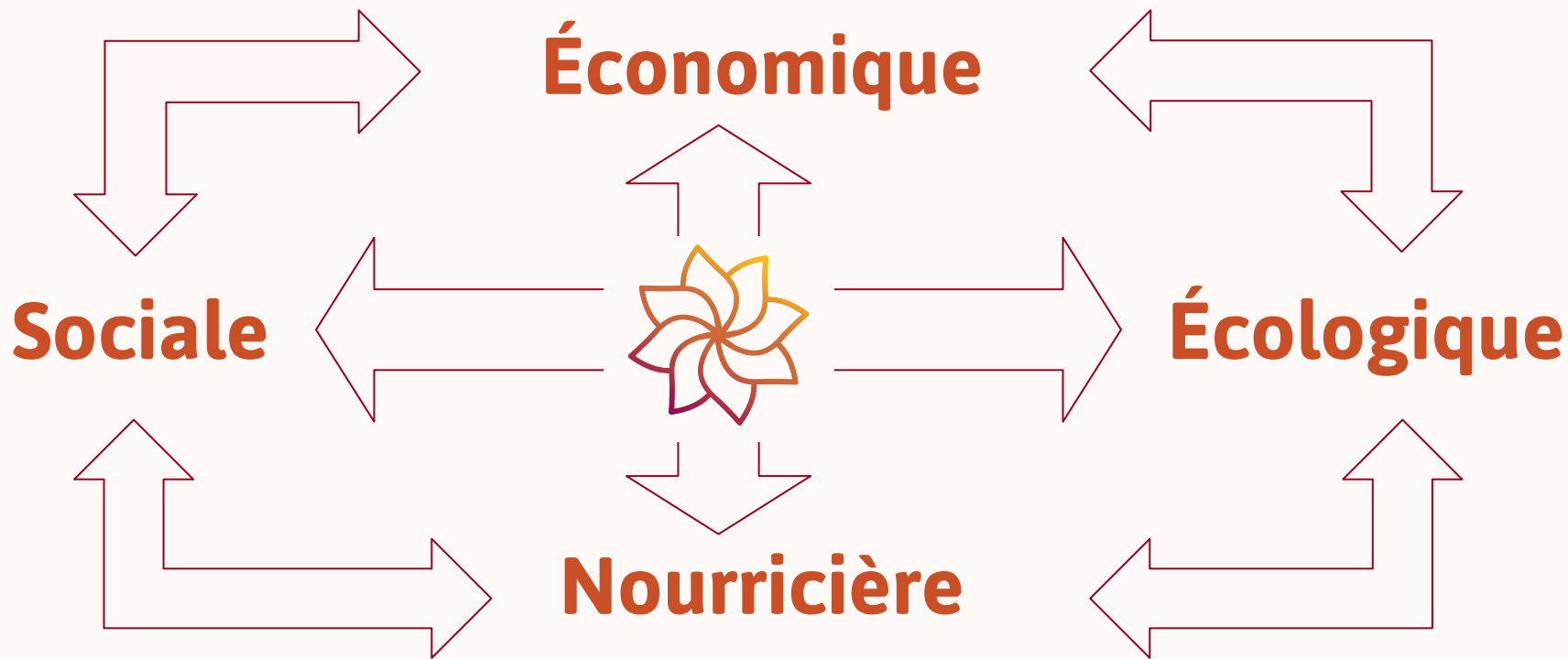
Dimension économique



Sociale

Nourricière

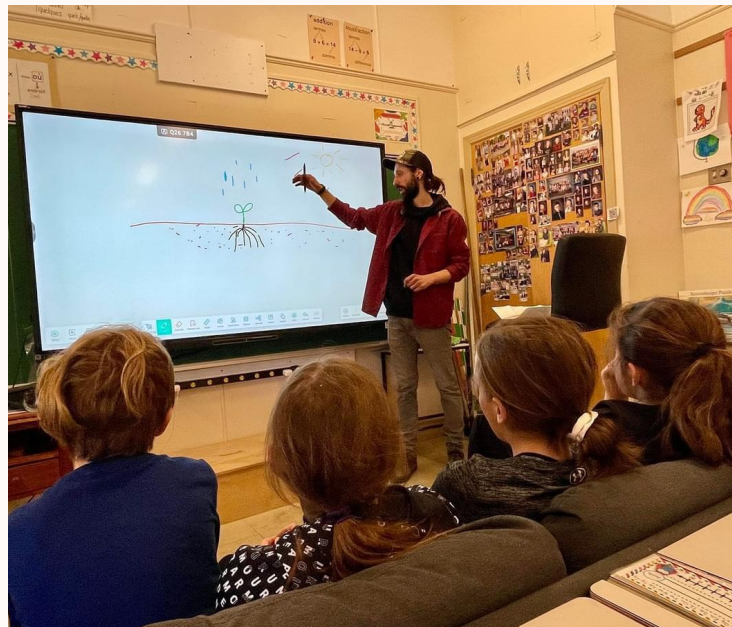
Écologique



Projet de semis à l'école primaire de St-Louis!



Semis



Besoins des plantes



Visite

Merci !



***Agriculture, Pêcheries
et Alimentation***

Québec  
 

***La Financière
agricole***

Québec  
 



LA ROSACE

 [instagram.com/fermelarosace](https://www.instagram.com/fermelarosace)

 [facebook.com/fermelarosace](https://www.facebook.com/fermelarosace)

 [fermelarosace.com](https://www.fermelarosace.com) (infolettre)

 info@fermelarosace.com