



Les bonnes pratiques en auto cueillette
à adopter sans modération

Plan de la présentation

1

La clientèle

2

Aménagement
et infrastructures

3

Le champs et
les vergers

4

Les employés

5

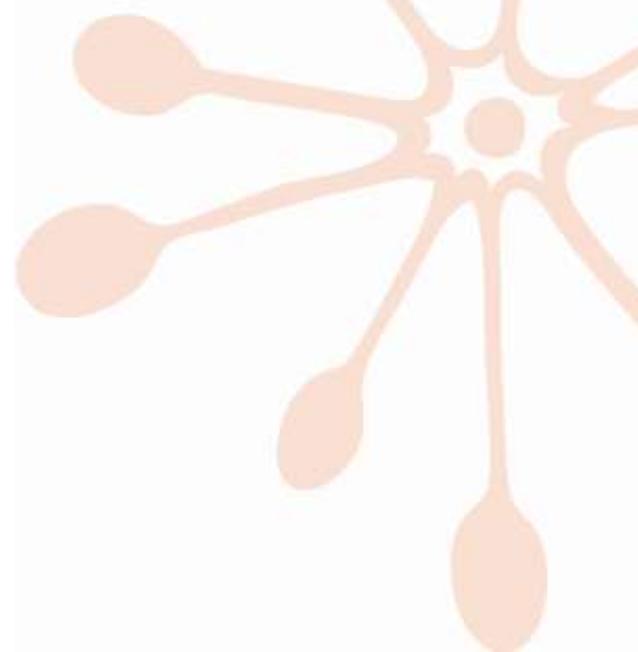
La gestion

6

La mise en
marché



La clientèle familiale



- ✿ Sortie souvent multi-générationnelle
- ✿ Motivations:
 - Activité agréable
 - Activité peu couteuse
 - Passer du temps de qualité ensemble



1. La clientèle

Les 60 ans et plus

- ✿ Souvenir: activité réalisée dans sa jeunesse
- ✿ Traditions culinaires:
 - Achat en grande quantité
 - Confiture, marinades, dessert



2. Aménagement et infrastructures

Le stationnement

- ✿ Bien aménagé, facilite la circulation
- ✿ Distance raisonnable de marche du lieu de cueillette
- ✿ Sans trou d'eau
- ✿ Service de navette sécuritaire, au besoin
- ✿ Signalisation adéquate
- ✿ Chemin d'accès assez large pour deux voitures

Détails techniques

- 20-30 voitures/1000 pi²
- 4 à 6 places par acres de production en auto cueillette
- Attention aux règlements municipaux.

Le kiosque d'accueil

- ✿ Près du stationnement
- ✿ Facilement localisable
- ✿ Attire l'attention : drapeaux/ballons



2. Aménagement et infrastructures

Le kiosque d'accueil (suite)



ASTUCE

Aménager un petit espace pour les produits déjà cueillis par les clients qui veulent retourner au champ.

2. Aménagement et infrastructures

On se repère

Les éléments suivants sont facilement identifiables par votre clientèle:

- **Accueil**, heures d'ouverture, informations et réception des contenants
- **Boutique** de produits complémentaires
- **Règlements** et dégagements
- **Toilettes** et espaces sanitaires propres et accessibles
- Champs ou vergers **disponibles** pour l' autocueillette (ou sentier pour s'y rendre, s'il y a lieu)
- Lieu de départ pour les **tours**
- Autres infrastructures : mini-ferme, aire de jeux, point d'eau potable, aire de pique-nique, etc.

3. Le champs et les vergers

L'aménagement

- Les allées doivent être propres et le gazon taillé
- Les cultures demandant de se mettre à genoux doivent être recouvertes d'un épais paillis.
- Les rangées accessibles à la cueillette doivent être identifiées
- Les cultivars doivent être facilement identifiables (code de couleur)
- Une toilette chimique directement dans le champs, surtout si le kiosque d'accueil est éloigné
- Quelques tables à pique-nique non loin du champs.

3. Le champs et les vergers

Mettre en place des règlements

★ Installer de façon visible au poste d'accueil



Inclus:

- Fonctionnement des activités
- Heures d'ouverture
- Prix pour chaque produit

Doit être court, simple, efficace et facilement compréhensible par la clientèle en bas âge

3. Le champs et les vergers

Services au champ

- ✿ Prêt de chariots ou de petites brouettes pour les récoltes lourdes.
- ✿ Prêt de tapis de jardinage pour protéger les genoux lors de la cueillette au sol (surtout si le sol est caillouteux).

STRATÉGIE

Augmenter la quantité récoltée



3. Le champs et les vergers

Champs “privés”

Garder des champs privés pour certains marchés

- ✿ Champs plus jeunes
- ✿ Champs moins accessibles
- ✿ Cultivars sensibles ou fragiles

Permet d'offrir une exclusivité au kiosque



3. Le champs et les vergers

Autres services

- ✿ Animation la fin de semaine: mascotte, mauillage, jeu gonflable
- ✿ Offrir des produits complémentaires aux consommateurs sur place
- ✿ Tour de charrette —————→ **SÉCURITÉ**
- ✿ Mini-ferme
- ✿ Changer le message de la boîte vocale régulièrement:
 - ✓ Disponibilité en auto cueillette
 - ✓ Produits
 - ✓ Heures d'ouverture

4. Les employés

Les besoins en main-d'oeuvre

- ✿ Des employés à l'accueil pour orienter
- ✿ Une personne responsable du stationnement
- ✿ Des superviseurs au champs

EN PÉRIODE DE FORT ACHALANDAGE



4. Les employés

Le service à la clientèle

Les employés portent des éléments **vestimentaires distinctifs** aux couleurs de mon entreprise

Mes employés **connaissent bien le fonctionnement des activités d'autocueillette et peuvent donner les informations adéquates** au niveau :

Du coût des activités et formats de cueillette disponibles

Des produits disponibles dans la boutique

Des produits et cultivars disponibles maintenant et plus tard dans la saison

Des champs ou vergers où ont lieu les activités

Des informations sur les autres activités

Bien calculer ses coûts

ATTENTION: Faire entrer des inconnus ou des cueilleurs inexpérimentés sur vos terres a des implications:

- ✿ Les visiteurs ne cueilleront **que les fruits les plus mûrs et les plus appétissants** ;
- ✿ Ils laisseront probablement les fruits les moins gros sur les plants;
- ✿ Une partie des **fruits tomberont au sol** et ne seront pas ramassés (augmentant les risques de maladies ou de moisissures) ;
- ✿ Certains plants seront **piétinés** ;
- ✿ Certaines parties de rangs seront peut-être **oubliées**.

2. Politique de prix

Doit refléter:

- ✿ La qualité du produit
- ✿ Les cultivars offerts
- ✿ La condition des champs
- ✿ L'offre disponible aux alentours
- ✿ **L'ensemble des services offerts**

Le prix est établi en tenant compte de mon cout de revient, du prix de la compétition et du seuil d'acceptabilité du client.

Doit comprendre:

- ✿ Le coût de production
- ✿ Le coût d'emballage
- ✿ Le coût de main-d'oeuvre
- ✿ Le coût des pertes

Calcul du prix

DEUX OPTIONS

1

AU VOLUME



2

AU POIDS



6. La mise en marché

Des questions à se poser

- Je connais qui sont les entreprises concurrentes dans un rayon de 50 km et ce qu'elles offrent comme produits ou services?*
- Mon offre est compétitive face à mes concurrents, au niveau du prix, des services offerts et du service à la clientèle*
- J'ai une stratégie de mise en marché adaptée à mes besoins*
- Je connais mon budget promotionnel, le respecte et l'utilise de façon efficace*
- J'évalue à chaque année mes actions promotionnelles et les ajustent au besoin*
- Mon entreprise est identifiée dans les principaux outils de promotion touristiques*

Conclusion





Merci!
Des questions, des témoignages?



Papilles développement
@2papilles