Avantages de vendre en marché public pour les producteurs

Tiré de l'étude d'impact socioéconomique
Les marchés publics au Québec : tourisme gourmand, commercialisation de proximité et valeur ajoutée

- Étude menée par MCE Conseils, à la demande de l'AMPQ, à l'hiver 2020.
- Pour l'étude, 2 activités de consultation distinctes ont été menées:
  1) des groupes de discussion au sein d'un échantillon de marchés publics et
  2) des sondages distribués aux marchands, producteurs et gestionnaires de marchés publics du Québec.
- Pour tout renseignement : communication@ampq.ca

AMPQ
Association des
MARCHÉS PUBLICS
du Québec

AMPQ.ca

Un endroit qui propose à la fois un important bassin de clients potentiels et une méthode de vente sans intermédiaire est un lieu de vente de prédilection pour les producteurs.

Le contact direct en marché public est un des plus avantages les plus importants pour les producteurs. C'est également une des raisons principales pour le grand public de fréquenter les marchés. Voilà des atomes crochus qui promettent de jeter les bases de relations de confiance entre producteurs et consommateurs en marché.

Les deux grands avantages exprimés spontanément par les producteurs/marchands sont le **contact direct avec le consommateur** et l'**achalandage**. Le contact direct avec le consommateur est ce qui donne un sens à leur travail. Celui de nourrir les gens. Le contact direct permet de renseigner le consommateur et de faire de la sensibilisation en matière de protection de l'environnement et de saine alimentation.

« En une journée de marché public, je vends le même volume, voire plus, qu'une semaine en boutique »
-Une productrice de produits de l'érable.

Photo : Dominic Bérubé

Photos : Dominic Bérubé

Le contact client donne aussi la possibilité aux producteurs de s'ajuster aux goûts des consommateurs grâce à la rétroaction que ceux-ci leur livrent. Pour certains producteurs (ex. : production bovine), ça leur permet d'avoir le contrôle sur toute la chaine de production, de la conception de l'animal jusqu'au consommateur. Pour certains petits producteurs, la vente à la ferme et en marché public est le seul moyen de distribuer leurs produits. Le marché public est financièrement avantageux pour les producteurs qui vendent directement aux consommateurs, sans intermédiaire. En fonction du marché choisi, les coûts d'investissement sont relativement faibles. Le marché permet d'ajuster plus adéquatement les prix en fonction de l'offre et de la demande. Le marché public permet d'offrir des produits très frais, à peine cueillis. Le marché public permet aux producteurs d'écouler les invendus ou les produits considérés hors-normes pour la grande distribution (ex. : légumes de formes et de tailles différentes).

La structure de gouvernance des marchés publics (coop, OBNL ou organisme para municipal) offre la possibilité aux producteurs/marchands de prendre part aux décisions en s'impliquant sur le conseil d'administration.

Le marché public favorise le réseautage, l'intercoopération et la mise en commun des ressources entre producteurs. Des amitiés et des alliances se créent. La vente en marché public est un outil de promotion qui permet aux producteurs de se faire connaître et d'attirer les consommateurs dans leur ferme ou leur boutique. La mise en commun des efforts de publicité, de communications et de présence sur les réseaux sociaux facilite la tâche des producteurs et permet de faire des économies.

Le marché public favorise le réseautage, l'intercoopération et la mise en commun des ressources entre producteurs.

« La vente en marché me permet de moduler mes prix. En fin de journée, j'offre des spéciaux pour écouler mes produits et je peux fixer mes prix en fonction du volume acheté. Ça permet d'éviter les pertes et le gaspillage ».
-Un producteur maraîcher.

Avantages en bref

Le contact direct :

- **Donne un sens au travail des producteurs**
- **Permet de renseigner le consommateur sur les méthodes de production**
- **Est une occasion de sensibiliser le public à des pratiques éthiques et soucieuses de l'environnement**
- **Donne accès à des commentaires sur les produits et offre la possibilité de s'ajuster rapidement au besoin**
- **Peut permettre de contrôler la chaine d'approvisionnement au complet**
- **Diminue voire élimine les intermédiaires**
- **Permet un coût d'investissement faible pour la vente**
- **Offre la possibilité d'ajuster les prix selon la demande des clients**
- **Permet d'offrir les produits les plus frais possible**
- **Offre la possibilité d'écouler des produits moins standards**

Photo : Dominic Bérubé