



La chèvre & le chou

MARCHÉ DE PROXIMITÉ • MONTMAGNY - L'ISLET

POLITIQUE D'ADMISSION ET D'ADHÉSION DES
PRODUCTEURS, TRANSFORMATEURS ET ARTISANS

Mise à jour : 2021.05.18

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES.....	1
LE MARCHÉ	2
LE MARCHÉ EN BREF.....	2
LES POINTS DE CHUTE DU MARCHÉ	3
MISSION VISION VALEURS	3
LA MISSION DU MARCHÉ.....	3
LA VISION DU MARCHÉ.....	4
LES VALEURS DU MARCHÉ.....	4
POLITIQUE D’ADMISSION DES PRODUCTEURS, TRANSFORMATEURS ET ARTISANS	6
LES CRITÈRES D’ADMISSIBILITÉ.....	6
FORMULAIRE DE DEMANDE D’ADMISSION.....	7
CONDITIONS D’ADHÉSION ET D’ENGAGEMENTS	8
ENTENTE	8
COORDONNÉES DU MARCHÉ.....	11

LE MARCHÉ

En 2015, le Marché solidaire L'Islet-sur-Terre et le Marché virtuel de Montmagny voient le jour. C'est le début d'une initiative innovante de mise en marché de proximité pour les producteurs de la région. L'Islet-sur-Terre est chapeauté par Terra Terre Solutions écologiques dans la MRC de L'Islet, alors que c'est le Marché public de Montmagny qui soutient le Marché virtuel de Montmagny.

En 2018, les deux marchés se regroupent sous la bannière de L'Islet-sur-Terre. Depuis décembre 2019, les opérations du Marché ont été reprises temporairement par la MRC de Montmagny, conformément à une aide financière attribuée par le MAPAQ et selon une entente avec Terra Terre Solutions écologiques et la MRC de L'Islet (partenaires). Le mandat principal de la MRC de Montmagny est de mener un exercice de réflexion stratégique pour la restructuration des activités et les opérations du Marché sur un horizon de 3 ans.

Après mûre réflexion et discussion, les producteurs et les MRC ont choisi de donner au Marché une nouvelle identité qui représente mieux la fierté régionale des producteurs et des citoyens. C'est ainsi que le **marché La chèvre & le chou** est né, prenant la relève du Marché L'Islet-sur-Terre.

Le marché La chèvre et le chou, c'est beaucoup plus qu'un marché de proximité, c'est aussi un outil de développement et de promotion du territoire.

LE MARCHÉ EN BREF

C'est...

- Une boutique en ligne qui regroupe 1200 produits locaux de qualité, cultivés, conçus et transformés avec passion
- Plus de 40 producteurs de la MRC de Montmagny, de la MRC de L'Islet et des environs
- Des citoyens qui peuvent s'inscrire gratuitement, sans obligation de commande
- Un marché à chaque 2 semaines
- 8 points de chute répartis dans les 2 MRC

LES POINTS DE CHÛTE DU MARCHÉ

MRC de L'Islet

(salle des Habitants) L'Islet

(Les Bisons Chouinard) Saint-Jean-Port-Joli

(Boulangerie Du pain... C'est tout!) Saint-Roch-des-Aulnaies

(Marché aux Caissons) Sainte-Louise

MRC de Montmagny

Cap-Saint-Ignace (ancien presbytère)

Montmagny (marché public)

Saint-Paul-de-Montminy (Domaine La Charmante)

Sainte-Lucie-de-Beauregard (Le Bistreau d'érable)

MISSION | VISION | VALEURS

LA MISSION DU MARCHÉ

Le Marché est un outil commun de mise en marché de proximité pour les producteurs agricoles, transformateurs agroalimentaires et les artisans de la région de Montmagny-L'Islet qui en sont membres. Il est aussi un outil de développement régional et d'occupation du territoire dans une perspective de développement durable (social, environnemental et économique).

Le Marché soutient la souveraineté alimentaire de la région, l'achat local et la solidarité locale. Le Marché contribue à la prise de conscience du coût réel, pour les citoyens, d'une agriculture viable tant pour nos écosystèmes que pour les producteurs agricoles

Le Marché est un acteur stratégique dans la mise en marché régionale et extrarégionale de ses membres.

LA VISION DU MARCHÉ

D'ici 5 ans, le Marché doit...

- Être un incontournable dans la région pour la mise en marché de proximité : le Marché offre une épicerie en ligne 100% locale. Outre les consommateurs, il compte aussi des restaurateurs et des institutions parmi ses clients. Les activités et ventes qu'ils génèrent permettent au Marché de s'autofinancer.
- Être un acteur de développement régional : le Marché est un acteur clé dans l'établissement de la relève au sein de ses entreprises membres et dans l'établissement de nouvelles entreprises agricoles et bioalimentaires dans la région.
- Être un acteur de référence en matière de développement durable (social, environnemental et économique) dans le domaine bioalimentaire.

LES VALEURS DU MARCHÉ

- **Accessibilité (territoriale et économique)**
Favoriser l'accessibilité des produits sur l'ensemble du territoire et pour le plus de citoyens de la région.
- **Flexibilité**
S'adapter aux conditions géographiques et socio-économiques évolutives.
- **Rentabilité**
Favoriser la viabilité financière du Marché et des entreprises membres.
- **Innovation**
Trouver des solutions innovantes aux défis de distribution, de promotion, de collaboration, de rentabilité et de développement du Marché.
- **Support de l'économie locale et régionale**
Favoriser l'achat de biens produits et confectionnés localement.
- **Respect de l'environnement**
Favoriser les pratiques écoresponsables chez les entreprises membres, ainsi que chez les clients.
Prioriser la production biologique lorsque possible.

- **Proximité producteurs | clients**

Favoriser la relation de proximité entre les entreprises et les clients.

Donner une information claire sur l'origine des produits vendus sur le Marché.

Éviter de multiplier les intermédiaires entre les entreprises et les clients.

- **Qualité de l'expérience client**

Offrir un service fiable et agréable

Nos valeurs de gestion :

Rigueur, collaboration et engagement

En devenant membre du Marché, les producteurs, transformateurs et artisans adhèrent à ses valeurs et, dans leurs relations avec le Marché, la clientèle et les autres producteurs membres, participent à faire rayonner ces valeurs.

POLITIQUE D'ADMISSION DES PRODUCTEURS, TRANSFORMATEURS ET ARTISANS

LES CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

L'admissibilité d'une entreprise est évaluée à partir des critères et engagements établis dans cette politique et des informations fournies par l'entreprise dans le questionnaire de demande d'admission et, le cas échéant, sur toute demande de précision formulée par le Marché. Un comité d'admission, formé de producteurs et de l'équipe du Marché, fait l'évaluation des demandes.

1. Localisation du lieu principal de production

Le lieu principal de production est situé sur le territoire de la MRC de Montmagny ou de la MRC de L'Islet.

Une entreprise dont le principal lieu de production est situé à l'extérieur du territoire de ces MRC, dans une MRC limitrophe à celles-ci, pourraient être admise si elle répond aux autres critères et qu'elle permet de réduire au plus court la distance parcourue par les aliments et produits offerts.

2. Bonification de l'offre

Le Marché privilégie les produits qui répondent à un besoin, les nouveaux produits, les produits distinctifs et les produits qui apportent une plus-value dans son offre.

L'entreprise doit démontrer que les produits qu'elle souhaite offrir sur le Marché se distinguent de ceux déjà offerts, constituent une plus-value à l'offre du Marché ou répondent à un besoin.

3. Normes sanitaires et étiquetage

L'entreprise doit fournir au Marché une copie de son permis du MAPAQ (transformation et distribution alimentaire).

L'entreprise doit aussi respecter les exigences en vigueur en matière d'étiquetage des produits.

4. Respect de la biodiversité et de l'environnement

L'entreprise s'inscrit dans une philosophie qui promeut une utilisation écoresponsable des ressources et qui favorise la biodiversité et l'écologie. La certification biologique n'est pas obligatoire, mais elle est encouragée.

L'entreprise privilégie autant que possible l'achat local dans son approvisionnement.

5. Respect des animaux

Dans le cas du producteur d'élevage, il favorise et valorise les pratiques pour le bien-être animal.

6. Pérennité et implication dans le milieu

L'entreprise s'inscrit dans une démarche d'occupation viable du territoire. Son entreprise est pérenne. Elle s'implique aussi dans la communauté (dont le Marché) et travaille à son dynamisme.

7. Artisans offrant des produits non-alimentaires

Un artisan offrant des produits non-alimentaires qu'il crée lui-même peut être admis au Marché s'il répond aux critères 1, 2, 4 et 6. L'artisan s'approvisionne auprès de fournisseurs locaux, autant que possible.

8. Entrevue et visite de l'entreprise

Le propriétaire de l'entreprise accepte de passer une entrevue d'admission en personne, par téléphone ou par tout autre moyen technologique.

L'entreprise accepte de faire visiter sa ferme ou son lieu de production aux représentants désignés du Marché.

Le Marché produit un rapport d'entrevue et de visite.

FORMULAIRE DE DEMANDE D'ADMISSION

Le formulaire de demande d'admission est disponible en cliquant sur ce lien : <https://fr.surveymonkey.com/r/adhesionmarchelachevreetlechou>.

CONDITIONS D'ADHÉSION ET D'ENGAGEMENTS

Si elle répond aux critères, une entreprise qui a fait une demande d'admission peut être admise comme membre du Marché.

La signature du formulaire d'engagement par le représentant autorisé de l'entreprise et le paiement de la cotisation confirment son adhésion. Ce faisant, l'entreprise s'engage à respecter les conditions de l'entente.

ENTENTE

Cette entente entre l'entreprise et le marché La chèvre et le chou est valable pour un an et est renouvelable annuellement. Le paiement de la cotisation annuelle et la poursuite de la collaboration entre les parties confirment le renouvellement.

1. Cotisation annuelle

Le coût annuel de l'adhésion est de 50\$ et doit être payé à La chèvre et le chou, marché de proximité. La cotisation est renouvelable le 1^{er} janvier de chaque année. Elle est non remboursable.

2. Frais de gestion du Marché

Le Marché prélève un frais de gestion sur les ventes de 15%.

3. L'équipe de coordination du Marché s'engage à :

3.1 Assurer la gestion générale du site Internet;

3.2 Informer les producteurs par courriel des consignes de mise à jour de leur inventaire et d'activation de leurs produits préalablement à l'ouverture de chaque marché (période de commande);

3.3 Prévoir la disponibilité des équipements et d'un endroit propice pour les livraisons au point de chute principal et, durant la pandémie de la COVID-19, selon les consignes sanitaires en vigueur;

3.4 Assurer une présence au point de chute principal selon l'horaire de livraison et prendre les ententes et/ou mesures requises pour assurer une présence aux autres points de chute, selon l'horaire de livraison des commandes aux clients;

3.5 Recevoir le paiement des clients ce qui inclut, le cas échéant, faire les suivis requis pour des crédits ou remboursements;

3.6 Tenir la comptabilité du Marché et effectuer le paiement aux producteurs d'après les ventes, le cas échéant, déductions faites des crédits ou remboursements aux clients;

3.7 Communiquer aux producteurs toutes nouvelles informations pertinentes concernant le Marché. Au besoin, convoquer une rencontre des producteurs;

3.8 Communiquer aux clients toutes nouvelles informations pertinentes concernant le Marché;

3.9 Coordonner et réaliser les actions de promotion du Marché;

3.10 Recruter de nouveaux producteurs pour compléter l'offre du marché et répondre à la demande de la clientèle et ce, conformément à la Politique d'admission et suivant les recommandations d'un comité d'admission;

3.11 Informer les producteurs membres de l'ajout de nouveaux producteurs;

3.12 Faire respecter l'entente par tous les producteurs;

4. L'équipe de coordination du Marché se dégage de toute responsabilité liée :

4.1 Au vol, au bris, ou à la perte de produits ou d'équipement dont un producteur pourrait être victime préalablement à la réception de ses produits par la coordination ou lors d'un événement tenu par le Marché alors que le producteur est présent;

4.2 À la garantie d'un volume de vente (bien que tous les efforts soient faits pour augmenter le volume des ventes);

5. Le producteur, le transformateur ou l'artisan membre s'engage à :

5.1 Payer la cotisation annuelle pour être membre du marché La chèvre et le chou (payable dans les 30 jours de la facturation);

- 5.2 Fournir une copie de son permis de vente du MAPAQ (transformation et distribution alimentaire) et, le cas échéant, tout autre permis pertinent;
- 5.3 Garder son profil à jour sur le site du Marché et fournir des photos pour tous ses produits;
- 5.4 Inscrire dans son profil 3 actions écoresponsables qu'il pose pour la planète dans le cadre de ses activités;
- 5.5 Favoriser la vente en ligne de ses produits via le Marché (ex. faire la promotion du Marché sur sa page Facebook, son site Internet et auprès de ses clients);
- 5.6 S'assurer que ses produits sont en ligne et son inventaire à jour avant l'ouverture du Marché, conformément aux indications transmises par la coordination (voir point 3.2);
- 5.7 Afficher des prix compétitifs ou égaux à ses autres lieux de vente. Si possible, tenir compte des frais de gestion du Marché;
- 5.8 Le membre est responsable d'assurer la livraison de ses produits, en bon état de conservation, en fonction de l'horaire et du lieu indiqué par la coordination;
- 5.9 En cas de retard ou à défaut de livrer ses produits comme convenu, le membre doit contacter la coordination dès que possible pour éviter tout retard dans la logistique du Marché. Le membre est responsable d'assurer la livraison de ses produits directement aux points de chute (si encore possible, selon l'horaire de ceux-ci) ou chez les clients (dans un délai de 2 jours maximum);
- 5.10 Respecter le lieu de livraison (collaboration harmonieuse des membres, propreté des lieux, etc.);
- 5.11 En cas d'erreur dans une commande, de retard ou autre, le membre en est responsable et il doit prendre les mesures nécessaires pour livrer au client, en informer la coordination et faire un suivi auprès de la coordination dans un délai maximal de deux (2) jours. En l'absence de suivi, la coordination se réserve le droit de créditer le client et déduire de la vente du membre;
- 5.12 Si requis ou lors d'un événement tenu par le Marché, être présent pour recevoir les clients, selon l'horaire convenu préalablement avec la coordination;
- 5.13 Participer aux rencontres des membres, à la demande de la coordination;
- 5.14 Autoriser le Marché à visiter son entreprise et/ou son lieu de production;
- 5.15 Autoriser le Marché à prendre des photos de ses produits et accepter d'être photographié (dans son lieu de production ou lors d'événements), pour les fins des activités de communications et promotion du Marché;

COORDONNÉES DU MARCHÉ



marche@lachevreetlechou.ca



6, rue St-Jean-Baptiste Est, Montmagny (Qc), G5V 1J7



418.234.6642



[La chèvre & le chou - Marché de proximité](#)



[lachevreetlechou](#)