



TACAF

Table de coordination
agroalimentaire et forestière
des Sources

Étude de faisabilité du projet pilote et perspectives pour la suite

Mise à l'échelle du projet pilote de 2025
« Mon sac de légumes locaux »

Présenté au comité-projet de la Table de coordination
agroalimentaire et forestière des Sources (TACAF)

Par le Collectif Récolte



Février 2026

RÉALISATION DE L'ÉTUDE ET DU RAPPORT : COLLECTIF RÉCOLTE - www.colletifrecolte.ca

Ghizlane Driouich
Joanna Candas
Réginald Vigile
Emilio Orellana-Côté

Experte-conseil
Isabelle Vandepas

Graphisme et mise en page
Karolane Thibault

MANDATAIRE

Table de coordination agroalimentaire et forestière des Sources (TACAF)

COMITÉ DE RÉVISION DU RAPPORT

- Émilie Lapointe (TACAF)
- Véronique Gagnon (MRC du Val-Saint-François)
- Louis Gauthier (MRC des Sources)
- Alain Roy (comité SAT)
- Mylène Blanchard (MAPAQ)

FINANCEMENT DE L'ÉTUDE

Ce projet a été financé par le ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation dans le cadre de l'initiative ministérielle Proximité 2024-2026

Ce document est rédigé à des fins de partage d'apprentissage collectif. Nous vous invitons à le partager, à le citer et à en faire bon usage à des fins non lucratives. Toutefois, nous vous demandons de citer le rapport en tant que référence lors de l'utilisation des informations qui s'y trouvent.



CC BY-NC

Référence du rapport : Collectif Récolte (2026). Étude de faisabilité du projet pilote et recommandations Mise à l'échelle du projet pilote de 2025 « Mon sac de légumes locaux ». *Table de coordination agroalimentaire et forestière des Sources (TACAF)*. <https://ressources.recolte.ca/ressource/etude-de-faisabilite-mon-sac-de-legumes-locaux> et <https://mrcdessources.com/amenagement-du-territoire/agriculture-et-foret/plan-de-developpement-de-la-zone-agricole/>

Table des matières

Acronymes	5
Introduction	6
1. Mise en contexte	6
2. Présentation de l'étude de faisabilité	7
Étude de faisabilité	9
1. Analyse sommaire de la faisabilité de marché	9
1.1. Analyse sommaire de l'offre et la demande dans les MRC	9
1.2. Analyse du projet pilote de 2025	18
1.3. Faits saillants et suggestions	30
2. Analyse de la faisabilité technique et opérationnelle	33
2.1. Processus opérationnel mis en place pour le projet pilote	33
2.2. Répartition des rôles et charge de travail	41
2.3. Forces organisationnelles identifiées	42
3. Analyse de la faisabilité légale	44
4. Analyse de la faisabilité financière	45
5. Analyse de risques	48
5.1. Perception des principaux risques liés à la mise à l'échelle	48
5.2. Conditions minimales pour participer à un projet élargi	49
5.3. Réussites, échecs et leçons tirées d'expériences similaires	49
Scénarios proposés pour la mise à l'échelle du projet pilote	50
1. Description des scénarios de mise à l'échelle	50
1.1. Hypothèses de base des scénarios de mise à l'échelle	50
1.2. Scénario 1 - Mise à l'échelle à tarification différenciée	50
1.3. Scénario 2 - Mise à l'échelle à tarification unique	51
2. Analyse de la faisabilité légale des scénarios de mise à l'échelle	51
2.1. Cadre légal commun aux deux scénarios	51
2.1.1. Spécificités légales du scénario 1 - Tarification différenciée	52
2.1.2. Spécificités légales du scénario 2 - Tarification unique	52
2.3. Spécificités légales du scénario 2 - Tarification unique	52
2.4. Appréciation globale de la faisabilité légale	52

3.	Analyse de la faisabilité technique et opérationnelle	53
3.1	Cadre opérationnel commun aux scénarios	53
3.2	Faisabilité technique et opérationnelle - Scénario 1	53
3.3	Faisabilité technique et opérationnelle - Scénario 2.....	54
3.4	Enjeux opérationnels transversaux et conditions de réussite.....	54
3.5	Appréciation globale	55
4.	Analyse de la faisabilité de marché	55
4.1	Cadre de marché commun aux scénarios.....	55
4.2.	Faisabilité de marché - Scénario 1.....	56
4.3	Faisabilité de marché - Scénario 2.....	56
4.4	Appréciation globale de la faisabilité de marché	57
5.	Analyse financière des scénarios de mise à l'échelle	57
5.1	Structure des coûts	57
5.2	Scénario 1 - Mise à l'échelle à prix différenciés et volumes annuels croissants.....	58
5.3.	Scénario 2 - Mise à l'échelle à prix unique et volumes annuels croissants	62
6.	6. Analyse de risques des scénarios de mise à l'échelle.....	63
6.1	Risques financiers	63
6.2	Risques organisationnels et de gouvernance	64
6.3	Risques opérationnels et logistiques	64
6.4	Risques liés à l'approvisionnement.....	64
6.5	Risques de marché et d'acceptabilité	65
6.6	Risques réputationnels et sociaux.....	65
6.7	Appréciation globale des risques.....	65
7.	7. Conclusion et recommandations finales	66
7.1	Recommandations	66
7.2	Pour aller plus loin : vers un modèle avec camion mutualisé entre MRC	67
	Liste de références	69

Acronymes

CAB : Centre d'action bénévole

CDC: Corporation de développement communautaire

CFER : Certificat de Formation en Entreprise et Récupération

CJE : Carrefour jeunesse-emploi

CPE : Centre de la petite enfance

MRC : Municipalité régionale de comté

OMH : Office municipal d'habitation

PDZA : Plans de développement de la zone agricole

UPA : Union des producteurs agricoles

SADC : Sociétés d'aide au développement des collectivités

TACAF : Table de concertation agroalimentaire et forestière des Sources

Introduction

1. Mise en contexte

Forum sur l'autonomie alimentaire

Au printemps 2023, plus de 70 acteur.trice.s du système alimentaire de la municipalité régionale de comté (MRC) des Sources (agriculteur.trice.s, transformateurs, distributeurs, élu.e.s, organismes communautaires et institutionnels) se sont réunis à Val-des-Sources afin de prendre part à une grande réflexion territoriale sur l'autonomie alimentaire dans le cadre du *Forum autonomie alimentaire des Sources* qui avait pour thème « Renforçons notre système alimentaire ».

Cet événement mobilisateur est l'initiative du Comité Système alimentaire territorial des Sources, piloté par la Corporation de développement communautaire (CDC) des Sources. Cette journée de réflexion avait pour objectifs de mieux comprendre la réalité de chacun des acteurs et de répertorier les besoins, les forces et les opportunités pour mieux répondre aux besoins alimentaires dans la MRC des Sources.

Plusieurs constats sont ressortis de cette rencontre: insécurité alimentaire élevée, faible revenu disponible des consommateur.trice.s et faible accessibilité géographique aux points de vente.

La naissance du projet

Au terme de ce forum, 12 pistes d'action furent proposées pour la MRC des Sources, dont la proposition de créer une offre de sacs de légumes locaux abordables à prix fixe.

La Table de coordination agroalimentaire et forestière des Sources a approché le Collectif Récolte en quête d'un accompagnement stratégique incluant le déploiement d'un prototype de projet pilote d'août à novembre 2025 et l'élaboration d'une étude de faisabilité de la mise à l'échelle de ce projet, visant à accroître l'accès aux aliments sains et locaux.

La Table de concertation agroalimentaire et forestière des Sources (TACAF), la MRC des Sources, la MRC du Val-Saint-François et la CDC des Sources s'unissent alors sous forme de comité de travail pour lancer *Mon sac de légumes locaux*. Cette initiative vise à rendre accessibles des fruits et légumes frais et locaux à petits prix, tout en testant un nouveau canal de distribution pour les producteurs.

Le comité de travail est composé des membres suivants :

- Émilie Lapointe, TACAF
- Christian Boucher, centre d'action bénévole (CAB) des Sources
- Jade Lescaut du carrefour jeunesse-emploi (CJE), Richmond
- Louis Gauthier, MRC des Sources
- Véronique Gagnon, MRC du Val-Saint-François
- Rolande Bédard

- Caroline Desfossés, CIUSSSE-CHUS
- Jasmine Maurice, union des producteurs agricoles (UPA) des Sources
- Myriam Campeau et Marjolaine Delisle, Les Tabliers en folie
- Stacy Olivier, MRC des Sources
- Mylène Blanchard, MAPAQ
- Marie-Pier Therrien, sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) des Sources

Ce projet s'inscrit dans le cadre des Plans de développement de la zone agricole (PDZA) des deux MRC participantes. Les organisateurs poursuivent un objectif double : offrir des aliments sains et abordables à la population, et vérifier la rentabilité d'un modèle alternatif de mise en marché pour les maraîchers.

L'étude de faisabilité a été financée par le ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation dans le cadre de l'initiative ministérielle Proximité 2024-2026. L'opérationnalisation du projet pilote a été rendue possible grâce à l'Entente sectorielle de développement bioalimentaire de l'Estrie 2021-2026, qui regroupe notamment le ministère des Affaires municipales et de l'Habitation, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, les huit MRC de l'Estrie, la Ville de Sherbrooke, la Table des MRC de l'Estrie et la Fédération de l'UPA-Estrie. La SADC des Sources, le député André Bachand et l'UPA des Sources ont également apporté un soutien financier (Bossé, 2025).

Le projet pilote « Mon sac de légumes locaux »

Le projet pilote porté par la TACAF avait comme objectif de distribuer 60 sacs de légumes locaux et accessibles, bihebdomadaires, dans 6 municipalités situées dans la MRC des Sources et dans la MRC du Val Saint-François (à Val des Sources, Richmond, Danville, Valcourt, Saint-Adrien et Windsor) afin de tester l'approvisionnement local avec des fermes partenaires, le montage et la distribution mutualisés des sacs, l'accessibilité des prix pour la population et l'arrimage des partenaires incluant organismes communautaires, commerces et distributeurs. Ces sacs contenaient quatre légumes populaires et faciles à apprêter, sélectionnés selon les disponibilités saisonnières et leur résistance au transport.

De janvier 2025 à février 2026, le Collectif Récolte a accompagné le comité de travail dans une cartographie écosystémique, le prototypage et le plan d'action pour le projet pilote, ainsi que dans le cadrage et la conduite de l'évaluation et de l'étude de faisabilité pour sa mise à l'échelle.

2. Présentation de l'étude de faisabilité

Le présent document détaille l'étude de faisabilité sur la mise à l'échelle du projet pilote *Mon sac de légumes locaux*, testé à l'été-automne 2025 dans la MRC des Sources et la MRC Val-Saint-François. Ce rapport a comme objectifs de mettre en valeur les apprentissages issus du projet pilote et de recommander des pistes d'action permettant la pérennisation et le déploiement du projet sur un territoire plus vaste.

Cette démarche a été réalisée par l'équipe projet du Collectif Récolte ainsi que par le comité de travail provenant de la MRC des Sources et de la MRC Val-Saint-François, coordonné par la TACAF.

Le contenu et l'envergure de la présente étude ont été cadrés avec le comité de travail. Il s'agit d'une étude sommaire axée principalement sur les apprentissages issus du projet pilote. L'étude de faisabilité a été articulée autour de multiples méthodes de collecte de données:

- une analyse documentaire de la littérature fournie par le comité de travail et d'autres sources jugées pertinentes par l'équipe du Collectif Récolte
- la coconstruction de documents en collaboration avec le comité de travail
- l'analyse des résultats de trois sondages menés auprès des maraîchers, de la clientèle et des bénévoles des points de chute ayant participé au projet pilote.

Tableau 1 - Groupes ciblés et taux de participation aux sondages réalisés à l'automne 2025, sur base de leur expérience du projet pilote

Sondage des producteur.trice.s participant.e.s au projet pilote	Sondage de la clientèle du projet pilote	Sondage des bénévoles aux points de chute
4 fermes	130 client.e.s	11 points de chute
3 fermes ont répondu au sondage	39 client.e.s ont répondu au sondage	6 points de chute ont répondu au sondage
Taux de réponse de 60%	Taux de réponse de 30% *	Taux de réponse de 55%

**Il est possible que le sondage ait été rempli davantage par des personnes plus aisées ayant un meilleur accès à Internet et une plus grande probabilité de répondre à ce type de questionnaire en ligne (Gingras et Belleau, 2015).*

Le rapport se termine par une proposition de deux scénarios pour la poursuite du projet en 2026. Ces scénarios ont été présentés et discutés avec le comité de travail en janvier 2026, avant la rédaction du présent rapport.

Étude de faisabilité

Le projet a été conçu avec l'objectif de favoriser l'accès aux légumes locaux sur les territoires des deux MRC afin de soutenir les producteurs de la région. Le projet pilote de sacs de légumes se veut un complément aux solutions d'approvisionnement actuellement existantes (ex : marché local, paniers du réseau Fermière de famille, etc.) afin de rejoindre les consommateurs qui ne s'approvisionnent pas encore en légumes locaux. Les personnes vulnérables ne sont pas l'unique public visé par le projet, toutefois l'angle de l'accessibilité des légumes locaux étant valorisé, l'étude se penche également sur l'accessibilité physique et financière dans des zones identifiées comme ayant un indice élevé d'insécurité alimentaire.

Dans l'étude de faisabilité ci-dessous, l'accent est donc placé sur :

- l'adéquation de l'offre du projet avec la demande des clients lors du projet pilote;
- la complémentarité des sacs de légumes par rapport aux autres initiatives;
- la question de l'accessibilité, en particulier pour les personnes vulnérables.

1. Analyse sommaire de la faisabilité de marché

Cette section présente, de façon sommaire, la répartition géographique et l'accès aux légumes locaux dans les deux MRC, en se basant sur la littérature existante. Par la suite, elle présente les retours des clients qui ont répondu au sondage d'évaluation du projet pilote de 2025 (contenu, fréquence, prix, etc.). Sur cette base, des faits saillants ressortent en lien avec la faisabilité du marché et l'adéquation de l'offre et de la demande pour le projet de sacs de légumes.

1.1. Analyse sommaire de l'offre et la demande dans les MRC

Offre de légumes dans les deux MRC

Production agricole



Des Sources (MRC des Sources, 2023)

- Le principal secteur d'activité économique de la MRC des Sources est l'agriculture. La MRC des Sources possède plus de 12 % des superficies cultivées de l'Estrie.
- Sur une échelle de 10 ans :
 - Décroissance du nombre de fermes (-6,6 %);
 - Augmentation des superficies agricoles cultivées (+4 %);
 - Revenu brut moyen annuel des exploitations agricoles de 275 285 \$;
 - Diminution du nombre d'entreprises en production animale (-9 %) et augmentation de celles en production végétale (+10 %)
 - Le nombre de fermes certifiées biologiques a plus que doublé (+11 entreprises)

Val-Saint-François (MRC du Val-Saint-François, 2024)

- La MRC du Val-Saint-François est au 4e rang en Estrie en matière de revenus agricoles bruts totaux, avec un total de 108 910 790 dollars.
- Le Val-Saint-François est la seule MRC de l'Estrie qui a subi une diminution de ses revenus agricoles bruts totaux entre 2016 et 2021.

Tableau 2 - Taille des entreprises agricoles dans les deux MRC

	MRC Val-Saint-François (Source : PDZA Val-Saint-François, 2024) 	MRC des Sources (Source : PDZA Des Sources, 2022) 
% des entreprises font moins de 50 000 \$ de revenu brut annuel (petites)	51 %	38 %
% des entreprises qui font de 100 000\$ à 250 000 \$ par année (intermédiaires)	12 %	19 %
% des entreprises font 250 000 \$ et plus de revenus bruts annuels (grandes)	12 %	33 %

Offre de légumes locaux

Selon les données du dernier PDZA. À noter que les données peuvent avoir changé depuis cette date.

Des Sources (MRC des Sources, 2023)

- 9 producteurs de légumes
- Depuis 10 ans, le nombre de kiosques à la ferme et de kiosques dans des marchés publics a plus que triplé, passant de 13 à 40 entreprises pour la vente à la ferme et de 4 à 14 pour la vente en kiosque dans un marché public.

Val-Saint-François (MRC du Val-Saint-François, 2024)

- 8 producteurs de légumes biologiques
- Le nombre d'entreprises en production légumière a augmenté dans presque toutes les municipalités du Val-Saint-François, de 2011 et 2021 (+13 entreprises), particulièrement dans la municipalité de Racine (+5 entreprises)

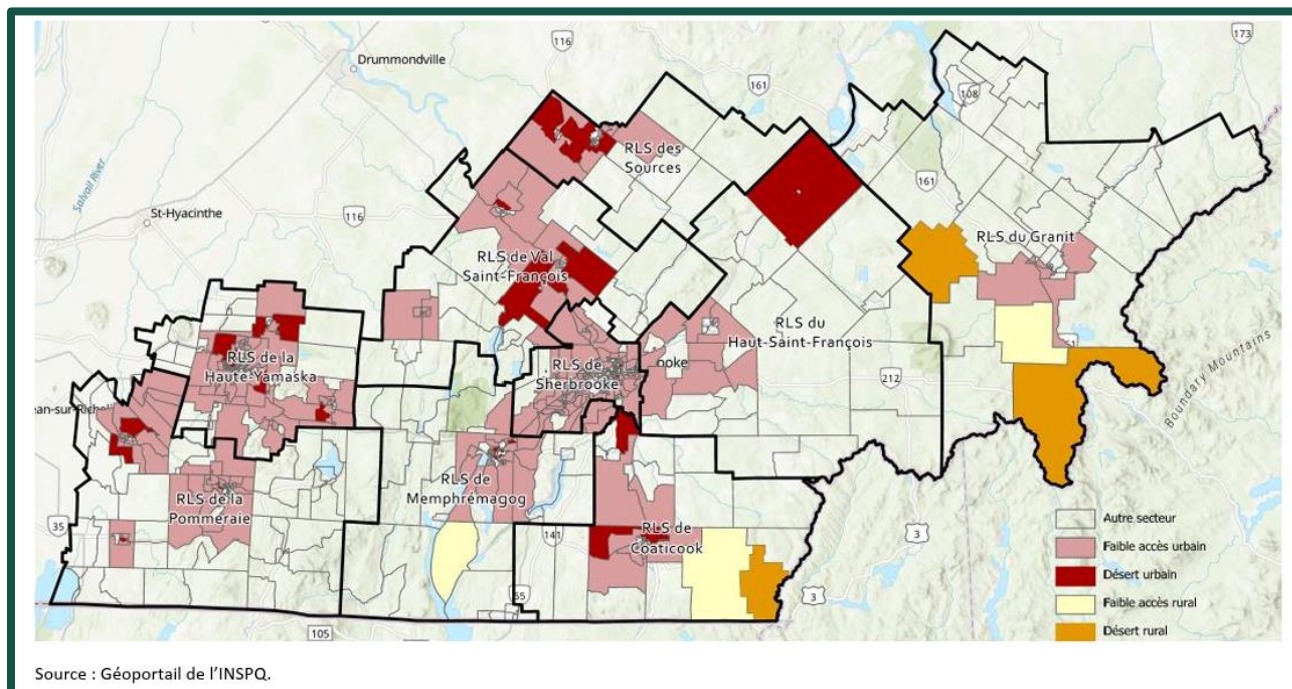
- Augmentation du nombre de fermes maraîchères offrant des paniers de légumes biologiques en formule d'abonnement ou de mini-marché (faisant partie ou non du Réseau Fermier.ère de famille). L'offre importante de paniers de légumes se démarque en Estrie.
- Le nombre d'exploitants qui déclarent des ventes directes aux consommateurs sur les fermes (magasins, kiosques, autocueillette ou ventes à la ferme) ou faire de la vente dans les marchés publics a diminué entre 2016 et 2021 (de 125 à 95 et de 19 à 14 déclarant.e.s respectivement).

Tableau 3 - Points de vente de légumes locaux dans les deux MRC

Entreprise	Offre	Format
MRC Des Sources		
Marché public de Val-des-Sources	Fruits et légumes locaux Produits du miel Chocolat	Achat en vrac sur place
Le Marché de Saint-Adrien	Légumes biologiques et non biologiques Viandes Produits boulangers (pains, pâtisseries) Produits du miel Produits transformés (marinades, confitures, etc.)	Achat en vrac sur place
Marché public de Saint-Adrien	Légumes biologiques Produits boulangers (pains, pâtisseries) Produits du miel	Achat en vrac sur place
Les jardins de Jeannine	Légumes non biologiques Produits transformés (marinades, confitures, etc.)	Achat en vrac sur place
La Clé des Champs de Saint-Camille	Légumes biologiques	Paniers fermiers Achat en vrac sur place (marché public sur les lieux)
Le porc des Roy	Viandes (porc, boeuf et agneau de la ferme) Produits transformés (marinades, confitures, etc.)	Achat en vrac sur place
Les Jardins Perséphone	Légumes biologiques	Paniers fermiers Achat en vrac sur place
Grandes bannières et épiceries locales : - Metro - Maxi - Marché Le Saisonnier - L'Artère D	Produits alimentaires et non alimentaires variés	Achat en vrac sur place Achat en ligne avec livraison
À venir Épicerie communautaire à la fabrique 409!	incluant des légumes issus de la nouvelle serre rotative Gigrow, sur place	À voir

Entreprise	Offre	Format
Val-Saint-François		
Marché Virtuel par L'Agneau Maraîcher - produits fermiers locaux	Viande : produits congelés Légumes : produits frais Fruits : produits frais en saison et congelés hors-saison Produits laitiers Boulangerie : produits congelés Poissonnerie : produits congelés Boissons : produits frais et congelés	Achat en ligne et ramassage sur place à la ferme
Marchand Duff	Fruits, légumes et herbes biologiques et conventionnels, du Québec et importés selon la saison Viandes, produits laitiers Produits transformés (confitures, jus, etc.)	Achat en ligne et ramassage au Centre location Dubois et dépanneur Foisy à Valcourt
Marché Locavore	Fruits, légumes et herbes biologiques Produits boulangers (pains, pâtisseries) Viandes Produits transformés (confitures, jus, etc.) <i>*les produits sont tous écoresponsables</i>	Achat en vrac sur place
Marché Champêtre de Melbourne	Fruits et légumes Viandes Fromages Produits boulangers (pains, pâtisseries) Produits du miel Produits de l'érable	Achat en vrac sur place
Les Jardins Naturlutte	Légumes biologiques	Paniers fermiers
Domaine les cèdres	Légumes biologiques	Paniers fermiers
Le jardin des funambules (Groupe PROBEX)	Légumes biologiques	Paniers fermiers
Racines et chlorophylle	Légumes biologiques	Paniers fermiers
Grandes bannières et épiceries locales : - IGA - Inter-marché - Maxi - Provigo - Le marché de Saint-François	Produits alimentaires et non alimentaires variés	Achat en vrac sur place Achat en ligne avec livraison
Les deux MRC : Windsor et Racine (VSF) et Danville (Des Sources)		
Offre paniers bio dans la région Bio Locaux des Cantons : faisant partie du réseau Fermier.ère de famille	Fruits toutes les saisons (hiver-printemps-été) Fruits, Légumes, Oeufs, pains, produits variés Partie fixe, partie au choix	Achat d'un abonnement pour la saison en ligne avec livraison deux fois par mois Panier de 39 \$ à 56 \$, variété de 15 légumes par panier

Figure 1 - Secteurs à faible accès¹ aux aliments et déserts alimentaires² en Estrie (Satilmis et Morin, 2023)



¹ Faible accès aux aliments : où la distance moyenne séparant les lieux de résidence et le plus proche commerce offrant des aliments à haute valeur nutritive, comme les épiceries, supermarchés, commerces et marchés publics, est d'un kilomètre ou plus en milieu urbain; de seize kilomètres ou plus en milieu rural

² Déserts alimentaires : secteurs économiquement défavorisés et caractérisés par un faible accès à des commerces offrant des aliments à haute valeur nutritive.

Faits saillants

- Plus d'un tiers du territoire de la MRC de Val-Saint-François (Richmond et certains secteurs de Val-Joli et Saint-François-Xavier-de-Brompton) et de la MRC Des Sources (Danville et Val-des-Sources) est identifié comme des zones ayant un faible accès aux aliments. Plusieurs municipalités dans les deux MRC sont identifiées comme étant des déserts alimentaires urbains.
- L'offre maraîchère en vente directe est relativement importante. Dans la MRC des Sources, le nombre de kiosques à la ferme et dans des marchés publics est en hausse et dans la MRC Val-Saint-François l'offre de paniers fermiers est en hausse. Toutefois, cette offre ne semble pas répondre aux besoins de tous les consommateurs.

Caractérisation de la population dans les deux MRC

Tableau 4 - Données en lien avec la demande potentielle

	MRC Val Saint-François	MRC des Sources
Nombre de municipalités	18 municipalités	7 municipalités
Population 2025	33 367	15 095
Pourcentage estimé des 18 ans et plus qui consommaient au moins cinq portions de légumes et de fruits par jour en moyenne	24 % → une diminution de 12,2% depuis 2018	23% → une diminution de 5,8 % depuis 2018

Sources: [Affaires municipales et Habitation Québec, 2025a](#), [Affaires municipales et Habitation Québec, 2025b](#), [Direction de santé publique de l'Estrie, 2022a](#), [Direction de santé publique de l'Estrie, 2022b](#)

Faits saillants

- La population des deux MRC est d'environ 48 000 habitant.e.s, réparti.e.s dans 25 municipalités (un tiers dans Des Sources et deux tiers dans Val-Saint-François).
- La consommation de fruits et légumes est relativement faible dans les deux MRC (23-24 % comparativement à la moyenne estrienne de 27,3 % en 2022) et en diminution dans les deux MRC, mais plus fortement dans la MRC de Val-Saint-François.

💡 Le faible taux de consommation de fruits et légumes dans les deux MRC ciblées indique qu'un projet de renforcement de l'accès aux fruits et légumes fait tout son sens dans un tel contexte. Il serait intéressant d'explorer davantage les causes plus profondes de cette consommation limitée, afin d'évaluer si des messages de sensibilisation aux bienfaits des légumes et/ou des recettes pour faciliter la préparation de ceux-ci sont des leviers additionnels à explorer. Ces recettes pourraient être imprimées et insérées dans les sacs directement ou placées sur le site web avec un code QR pour y accéder facilement.

Tableau 5 - Situation familiale et données démographiques (2021)

Composition des ménages	MRC Val-Saint-François	MRC des Sources
% de familles monoparentales	12 %	14 %
% de couples avec enfants	24%	17%
% de couples sans enfants	33%	32%
% des ménages composés d'une seule personne	31%	38%
% des 20-64 ans	55%	49%
% des ménages âgés de 65 ans et plus	23%	32%

Sources : [Situation familiale \(JFLV, 2025a et b\)](#), [données démographiques \(Institut de la statistique du Québec, 2025a et b\)](#)

Faits saillants

- Le profil démographique des deux MRC est différent. La population de la MRC des Sources est composée d'un pourcentage important de personnes vivant seules (38 %) et en particulier de ménages âgés de 65 ans et plus (32 % contre 26 % en moyenne en Estrie). On note l'anticipation d'un vieillissement marqué de la population avec un faible renouvellement de la population. La MRC Val-Saint-François est composée d'une population plus jeune et de 36 % de familles avec enfants et observe au contraire une croissance anticipée des jeunes ménages.

💡 Cette observation est importante à prendre en compte dans l'adaptation du projet, étant donné les besoins spécifiques différents de personnes vivant seules (petites portions) et de personnes âgées (moins mobiles) par rapport aux besoins de familles avec enfants. De plus, le ciblage des points de chute adaptés à la clientèle pourrait en conséquence être différent dans les deux MRC (ex. : cibler des lieux proches d'écoles dans la MRC Val-Saint-François et des lieux à proximité de services pour personnes âgées dans la MRC des Sources).

Tableau 6 - Revenus dans les deux MRC ([Institut de la statistique du Québec, 2025a](#) et [b](#))

	MRC Val-Saint-François	MRC des Sources	Moyenne Estrie
Revenu d'emploi médian des 25-64 ans ¹	54 600 \$ (2023)	46 200 \$ (2023)	n.d.
Revenu disponible par habitant.e ²	35 338 \$ (2023)	29 572 \$ (2023)	35 873 \$ (2023)
Taux de familles à faible revenu	7,0 % (2023)	10,9 % (2023)	7,7 % (2023)

¹ Le revenu médian est la valeur centrale, exprimée en dollars, séparant en deux parties égales un groupe donné de déclarant.e.s ayant des revenus d'emploi; ceux.celles ayant un revenu inférieur à la médiane, et ceux.celles ayant un revenu supérieur à la médiane.

² Le revenu disponible se définit comme la somme de tous les revenus reçut par les ménages résidant dans un territoire donné (salaires, revenus de location, prestations, aides financières, etc.) moins les transferts courants versés par ceux-ci à certains secteurs institutionnels (cotisations, impôts, etc.). Il représente donc la part du revenu qui reste à la disposition des particulier.e.s pour la consommation finale de biens et de services ainsi que pour l'épargne volontaire. (Source: [Statistiques Québec, 2025](#))

Tableau 7 - Revenu annuel requis pour vivre dignement dans la région de Sherbrooke (Couturier, 2025)

	Personne seule	Famille monoparentale (1 adulte - 1 enfant en centre de la petite enfance (CPE))	Famille (2 adultes - 2 enfants en CPE)
Revenu viable	33 596 \$	46 624 \$	76 936 \$
Panier à provisions viable ¹	6 221 \$	8 473 \$	15 633 \$

¹ incluant l'ajustement au niveau de vie

Faits saillants

- Les revenus sont généralement plus faibles dans la MRC des Sources que dans la MRC Val-Saint-François. Le revenu disponible par habitant dans la MRC Val-Saint-François est proche de la moyenne estrienne. Toutefois, dans la MRC des Sources, le revenu disponible par habitant.e est d'environ 5 000 \$ de moins par an.
- Dans la MRC des Sources, plus d'une famille sur 10 est considérée à faible revenu, ce qui représente 4 % de plus que dans la MRC Val-Saint-François et 3 % de plus que la moyenne en Estrie.
- Le revenu médian pour les familles monoparentales (un seul revenu médian de 46 200 \$) y est légèrement sous le revenu moyen requis pour vivre dignement dans la région (46 624 \$ à Sherbrooke). Cela signifie que plus de la moitié des familles monoparentales de la MRC ont un revenu suffisant pour vivre dignement selon la moyenne de Sherbrooke (à noter toutefois que les besoins sont plus importants en régions urbaines que rurales).

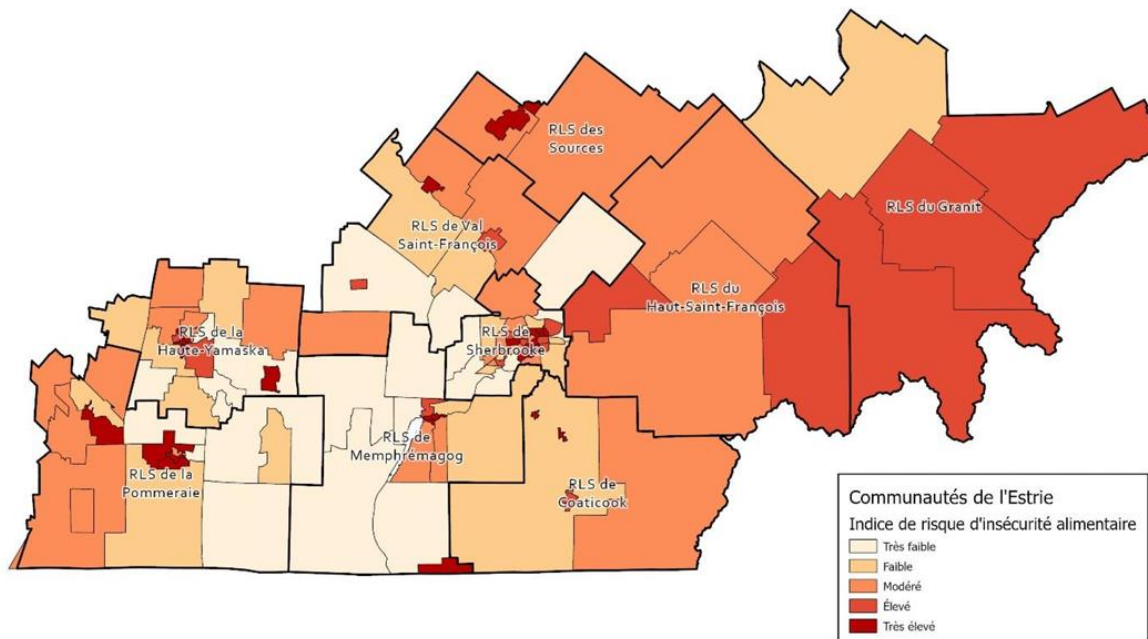
💡 La réalité financière plus vulnérable des habitant.e.s de la MRC des Sources pourrait être à prendre en compte pour le projet, sur le plus long terme.

Selon Satilmis et Morin (2023), 8 % de la population en Estrie a connu une insécurité alimentaire modérée ou grave en 2017-2018. Cette proportion est légèrement plus élevée que celle du reste du Québec (6,9 % de la population).

Tableau 8 - Données sur l'insécurité alimentaire (Satilmis et Morin, 2023)

	Personne seule	Famille monoparentale	Famille biparentale	Couples sans enfants
Personnes qui demandent une aide alimentaire en Estrie	50%	19%	22%	7%

Figure 2 - Communautés de l'Estrie selon leur niveau de risque estimé d'insécurité alimentaire (indice combiné)¹ - données de 2017-2018 (Satilmis et Morin, 2023)



¹ L'indice combiné est calculé via une analyse statistique dite « en composantes principales » sur base des facteurs de risque principaux liés à l'insécurité alimentaire identifiée en Estrie : avoir un faible revenu disponible, être locataire, être une personne vivant seule ou une famille monoparentale avec enfant dirigée par une femme (Satilmis et Morin, 2023). Il est à noter que les données de 2017-2018 sont les dernières données disponibles qui indiquent l'insécurité alimentaire à l'échelle des municipalités en Estrie.

Faits saillants

- Si on extrapole le pourcentage d'insécurité alimentaire en Estrie sur la population des deux MRC ciblées, il s'agit de 3900 personnes approximativement qui sont en situation d'insécurité alimentaire grave ou modérée dans les deux MRC ciblées par le projet.
- Les profils de personnes les plus touchées par l'insécurité alimentaire sont les familles avec enfants (jeunes), aîné.e.s, ménages à faible revenu (près de 10 % à Val-Saint-François, et 7% à Des Sources).
- Les municipalités de Val-des-Sources (MRC des Sources) et Richmond (MRC Val-Saint-François) présentent un indice estimé très élevé d'insécurité alimentaire. La municipalité de Windsor (MRC Val-Saint-François) présente un indice estimé élevé de risque d'insécurité alimentaire. De plus, ces trois secteurs sont situés dans des zones ayant un accès très limité aux aliments frais (déserts alimentaires)(voir figures 1 et 2).

💡 Le projet de sacs de légumes pourrait être une solution pour rendre plus accessibles les légumes frais dans ces trois municipalités (Val-des-Sources, Richmond et Windsor) dans lesquelles les ménages sont plus vulnérables au niveau alimentaire.

1.2. Analyse du projet pilote de 2025

Sauf autrement mentionné, les statistiques ci-dessous concernent les réponses au sondage des client.e.s du projet pilote 2025 (n = 39 / 130).

Ventes aux points de chute du projet pilote

Taux de vente des sacs de légumes

Presque tous les sacs (97 %) ont été vendus dans la MRC des Sources (349 sur 360). La vente dans le Val-Saint-François a commencé lentement, mais s'est améliorée cours du projet avec l'effort de promotion accrue de l'équipe. À la fin du projet, 264 sur 360 sacs (73%) ont été vendus.

Tableau 9 - Localisation des points de chute

Point de chute	Nombre de sacs vendus (sur 12 semaines)	Municipalité	Indice d'insécurité alimentaire et manque d'accès aux commerces (voir figure 1 et figure 2)
MRC Val-Saint-François			
Office municipal d'habitation (OMH) du Val-Saint-François	6	Canton de Valcourt	Très faible
École secondaire Le Tournesol (familles et employé.e.s)	63	Windsor	Élevé
Boutique Cantons mange	30		
Centre de la petite enfance Magimo (familles et employé.e.s)	70	Racine	Très faible
CAB de Richmond	60	Richmond	Très élevé + désert alimentaire
Développement Val-Saint-François	20		
MRC des Sources			
Palco	31	Danville	Modérée
Comptoir St-Vrac	23	Saint Adrien	Modérée
CAB des Sources	92	Val-des-Sources	Très élevé + désert alimentaire
MRC des Sources	129		
Marché le Saisonnier de Val des Sources	45		

Faits saillants

- 2/5 des points de chute de la MRC des Sources sont situés dans des zones avec un indice d'insécurité alimentaire très élevé.
- 3/6 des points de chute de la MRC Val-Saint-François sont situés dans des zones avec un indice d'insécurité alimentaire élevé ou très élevé.
- 376 sacs (76 %) ont été vendus dans des zones ayant un indice d'insécurité alimentaire très élevé qui sont de plus identifiées comme des déserts alimentaires; 63 (13 %) dans des zones ayant un indice d'insécurité alimentaire élevé et 54 (11 %) dans des zones ayant un indice d'insécurité alimentaire modéré.
- Certains points de chute ont eu des taux de ventes faibles (moins de 2 sacs par semaine en moyenne) ou même très faibles (moins de 1 sac par semaine sur 12 semaines).

💡 Les ventes de sacs ont été les plus fortes dans les municipalités ayant un indice d'insécurité alimentaire très élevé, qui sont identifiées comme des déserts alimentaires. Le projet pilote démontre ainsi être une solution adéquate pour augmenter l'accès aux légumes locaux pour les personnes plus vulnérables.

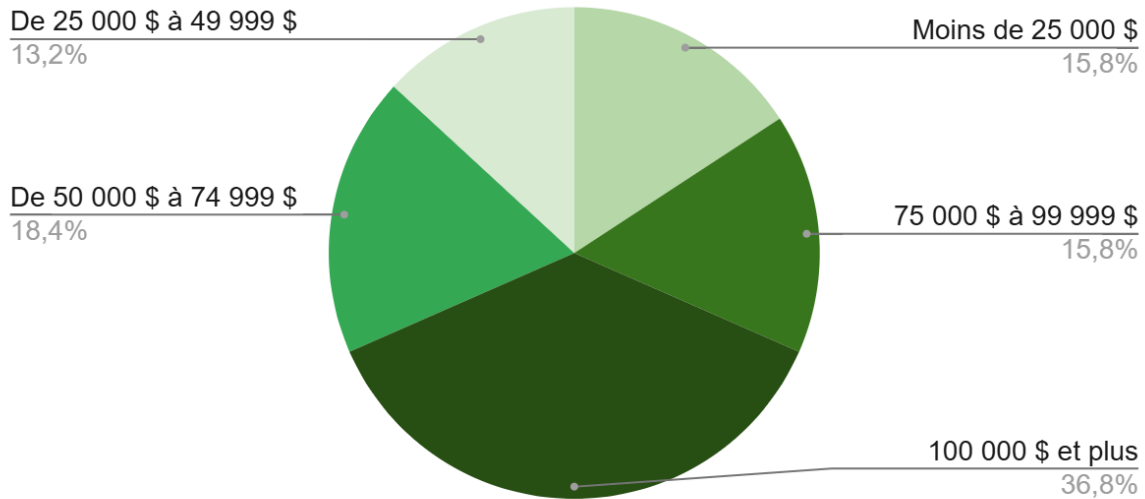
💡 Lors de la préparation de la liste des points de chute pour le projet de 2026, certains points de chute peu achalandés doivent être réévalués, afin d'identifier s'il s'agit d'un enjeu de promotion qui peut être corrigé ou si l'accessibilité et l'attractivité du point de chute sont en cause.

Analyse de la clientèle du projet pilote

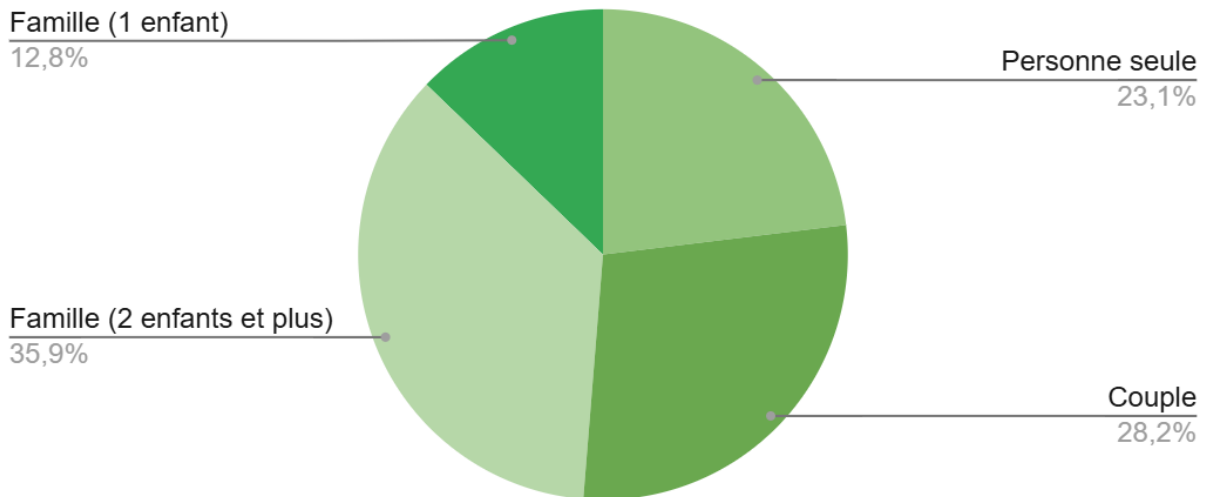
Les données de cette section sont issues du sondage du projet pilote. Pour rappel, 39 des 130 client.e.s ont répondu au sondage. Attention : il est possible que le sondage ait été rempli davantage par des personnes plus aisées ayant un meilleur accès à Internet et une plus grande probabilité de répondre à ce type de questionnaire en ligne.

Figure 3 - Niveau de revenu et situation familiale des répondant.e.s client.e.s du projet pilote

Niveau de revenu total approximatif avant impôt



Situation Familiale



Revenus des client.e.s du projet pilote sondé.e.s :

- 1/3 ont un revenu de 100 000 \$ et plus
- 1/2 ont des revenus de moins de 75 000 \$, donc proche ou sous le revenu viable pour une famille (2 adultes, 2 enfants)
- 1/4 ont un revenu sous ou près du revenu viable pour une personne seule (33 596 \$)

Situation familiale des personnes rejointes par l'étude :

- 1/2 sont des familles
- 1/4 sont des personnes seules
- 1/4 sont des couples

Faits saillants

- En proportion, le projet pilote a rejoint plus de familles (49 %) et de couples (28 %), mais moins de personnes vivant seules (23 %) que le ratio de demandeur.euse.s d'aide alimentaire (qui est de 50 % des personnes seules, voir plus haut).
- Le projet pilote semble avoir rejoint une bonne proportion de personnes ayant un revenu relativement limité par rapport au revenu viable dans la région.

💡 Le ratio d'un quart des répondant.e.s ayant un revenu faible indique que le prix des sacs en 2025 était probablement suffisamment accessible pour ces groupes de la population.

- Le projet pilote (ou du moins les répondant.e.s au sondage) semble avoir rejoint une relativement grande proportion de client.e.s (1/3 de familles avec un revenu 100 000 \$ et plus et 1/4 de couples sans enfants) qui n'ont probablement pas d'enjeux d'insécurité alimentaire.

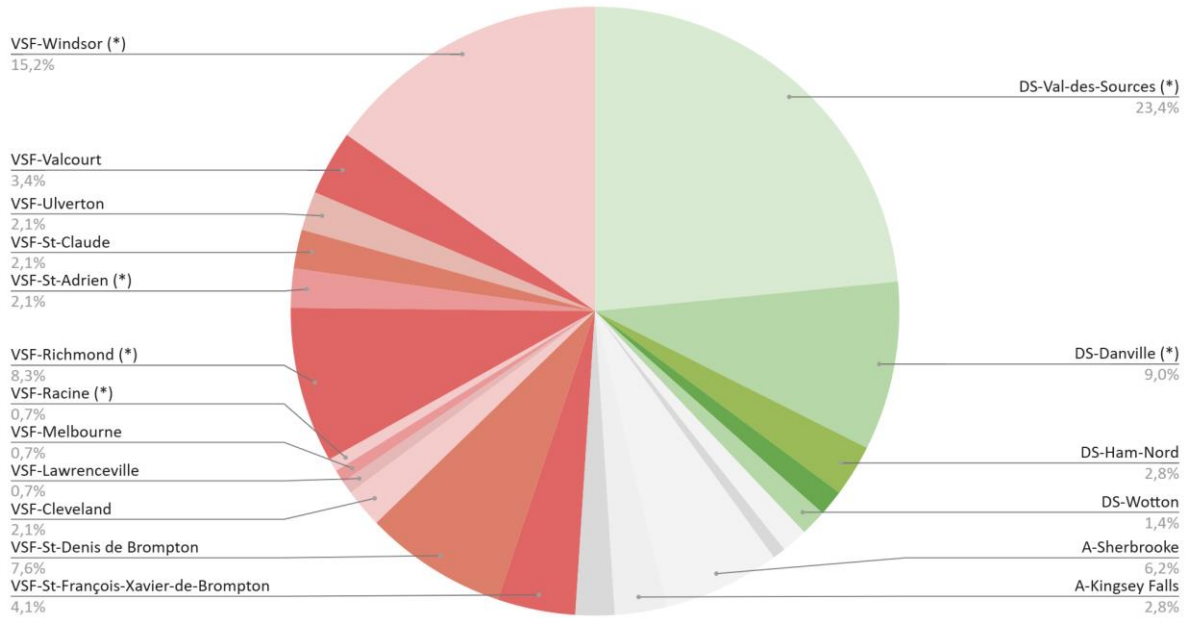
💡 Le projet pilote de 2025 comportait un bassin intéressant de client.e.s qui peuvent contribuer à la viabilité financière du projet et pourraient potentiellement contribuer davantage pour financer un volet solidaire, si tel est le souhait du comité.

Tableau 10 - Répartition des client.e.s du projet pilote par lieu de résidence

	Client.e.s du projet pilote (n = 147)	Répondant.e.s au sondage (n = 39)
MRC des Sources	39%	41%
MRC Val-Saint-François	46%	41%
Autres municipalités ¹	15%	18%

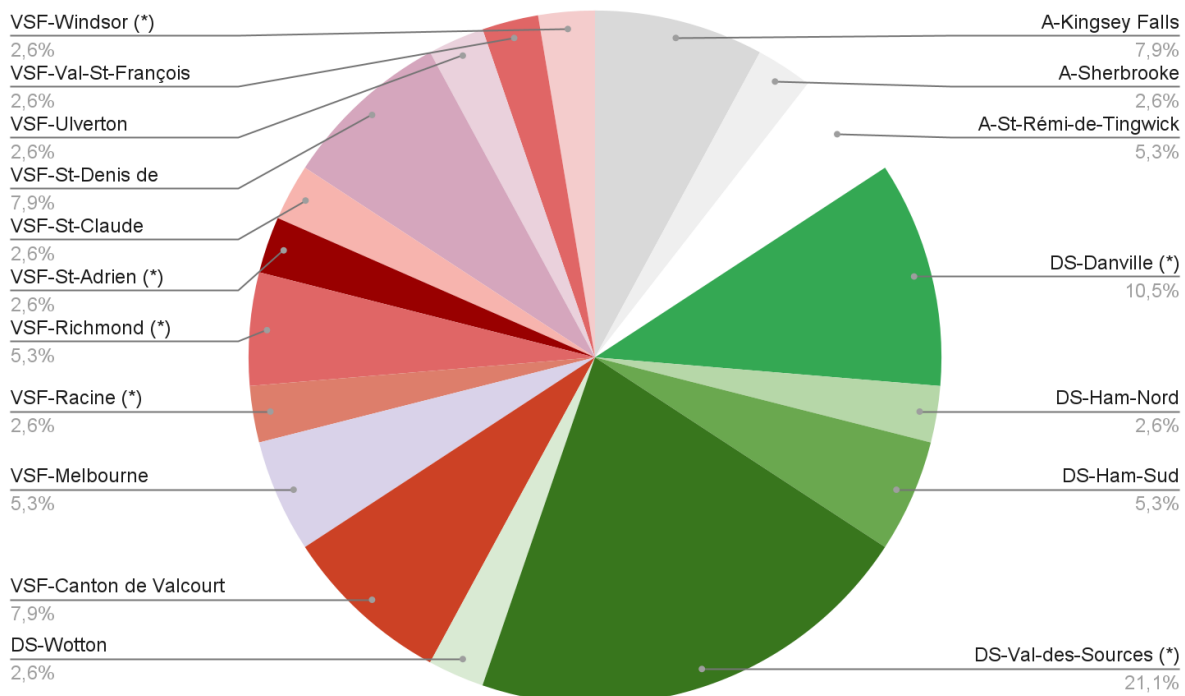
¹ Sherbrooke, Kingsey Falls, St-Rémi-de-Tingwick, Drummondville et Eastman

**Figure 4 - Lieux de résidence des client.e.s du projet pilote
(Source des données : plateforme de commande Zeffy) (n = 147)**



*DS = MRC Des Sources; VSF = MRC Val Saint François; A = autres
(*) réfère aux municipalités dans lesquelles il y a au moins un point de chute du projet pilote*

Lieux de résidence des client.e.s qui ont répondu au sondage (n = 39)



*DS = MRC Des Sources; VSF = MRC Val Saint François; A = autre
(*) réfère aux MRC dans lesquels il y a au moins un point de chute du projet pilote*

Faits saillants

- La répartition des répondant.e.s au sondage entre les deux MRC correspond à la proportion des client.e.s du projet pilote. Certaines municipalités sont toutefois sous-représentées dans le sondage. Un pourcentage semblable (+/- 20 %) de répondant.e.s sont issu.e.s de Val-des-Sources, de Danville (+/- 10 %), de Richmond (5 à 8 %), de St-Denis de Brompton (+/- 8 %). Toutefois, le sondage sous-représente la population de Windsor (15 % des client.e.s mais 2,6 % des répondant.e.s) et de Sherbrooke (6 % vs 2 %) et surreprésente entre autres les client.e.s de Kingsey Falls, Melbourne et Valcourt.
- 1/3 des répondant.e.s au sondage sont issu.e.s de Val-des-Sources (23 %), Windsor (15 %) et Richmond (8 %) (selon les données de Zeffy). Pour rappel, les client.e.s de Val-des-Sources et de Richmond étaient adéquatement représenté.e.s dans le sondage, ceux et celles de Windsor sous-représenté.e.s.
- 18,1 % des client.e.s sont issu.e.s des zones qui ont un indice d'insécurité alimentaire modéré, mais ont un faible accès aux commerces alimentaires.
- Seulement 57,1 % des client.e.s viennent d'une municipalité dans laquelle il y avait un point de chute.

💡 La répartition géographique des points de chute semble avoir permis un accès aux personnes vivant dans des zones avec un indice d'insécurité alimentaire élevé et un faible accès aux commerces.

💡 Certains points de chute ont attiré des client.e.s issu.e.s de municipalités non desservies par le projet pilote en 2025. Cela démontre une demande dans d'autres municipalités.

💡 Si le comité souhaite avoir des données de sondage plus représentatives des différentes municipalités pour le projet pilote de 2026, il est recommandé d'avoir une approche de sondage plus ciblée.

Adéquation de l'offre de sacs de légumes lors du projet pilote par rapport à la demande de la clientèle

Intérêt et motivation pour le projet de la part de la clientèle

Intérêt de la clientèle à participer au projet l'an prochain

- 82 % des client.e.s sont intéressé.e.s
- 15 % sont peut-être intéressé.e.s.
- Seulement un.e client.e n'est pas intéressé.e

Deux client.e.s qui étaient peut-être intéressé.e.s ont déclaré que leur participation dépendrait des heures de ramassage.

Intention de recommander le projet à leur entourage

- 92 % des client.e.s mentionnent recommander le service à leur entourage
- 8 % disent qu'ils.elles recommanderont peut-être le projet.

💡 Les client.e.s actuel.le.s pourraient être des vecteurs de mise à l'échelle de la clientèle pour l'année prochaine.

Motivation à acheter un sac

Les raisons les plus courantes pour lesquelles les client.e.s ont acheté un sac étaient :

- encourager les producteurs.trices locaux.ales (89 %), participer à un projet collectif local (86.8 %) et obtenir des légumes locaux (84.2 %).
- 47 % étaient motivé.e.s par l'accessibilité du service et 34 % par le choix des légumes.
- Les aspects de flexibilité du projet, proximité et qualité des légumes ont été très peu soulignés.

💡 Dans l'ensemble, les client.e.s ont vraiment apprécié l'initiative et sont impatient.e.s de la soutenir à nouveau. Les client.e.s sont principalement motivé.e.s par les valeurs du projet : l'achat local et le soutien aux producteur.trice.s, ainsi que l'accessibilité des sacs.

Évaluation de la demande en termes de composition des sacs

Composition des sacs lors du projet pilote de 2025

Les sacs étaient composés de quatre variétés de légumes différentes, pour une valeur totale de 15 \$. Les carottes et pommes de terre étaient présentes dans les sacs chaque semaine, complétées par deux autres types de légumes.

Semaine 1-2	Semaine 3-4	Semaine 5-6	Semaine 7-8	Semaine 9-10	Semaine 11-12
Carottes					
Pommes de terre					
Haricots verts		Oignons		Choux	Mesclun
Tomates	Poivrons	Ail	Épinards	Rabioles	Betteraves

La variabilité des légumes et la diversité de ceux-ci au fil de la saison sont donc moindres que dans la plupart des paniers de fermier.ère.s de famille. Ceux-ci contiennent habituellement de 8 à 12 variétés de légumes, mélangeants légumes populaires et des légumes moins connus. À l'exception des rabioles, les sacs ont été composés de légumes connus par tous.tes.

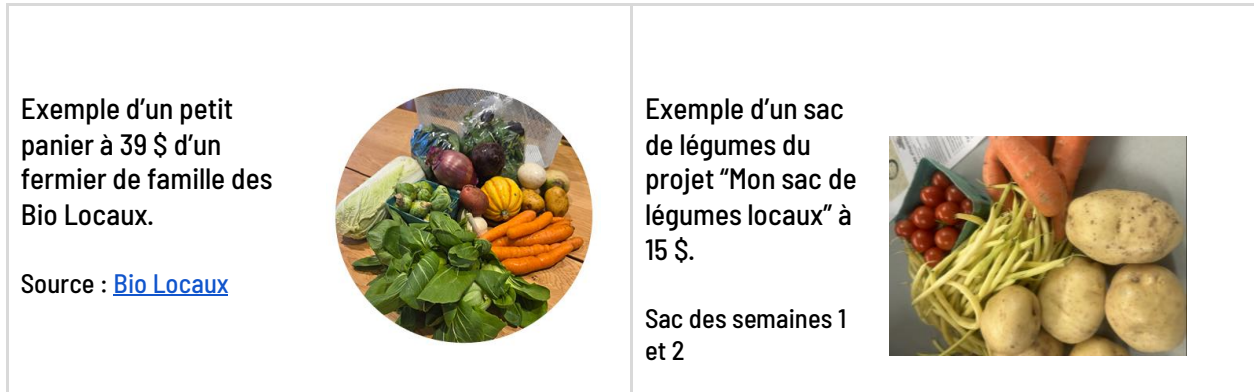
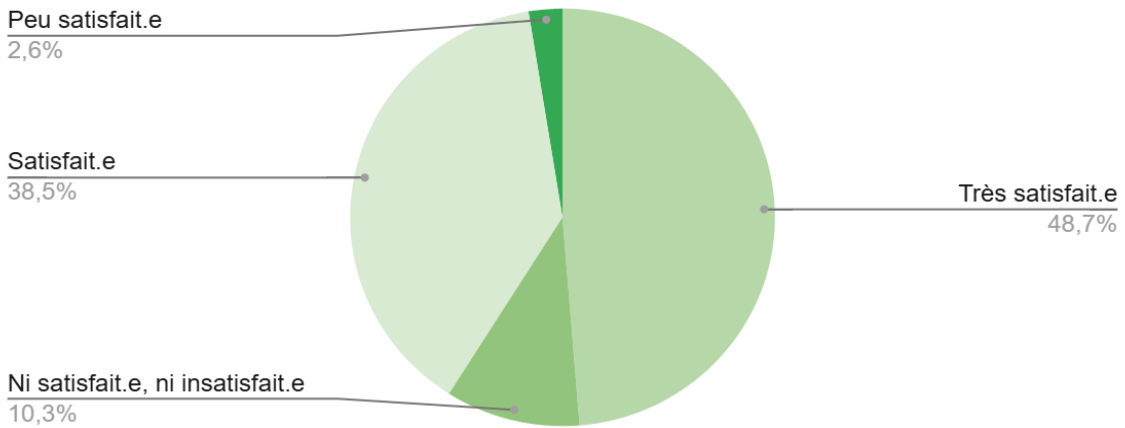
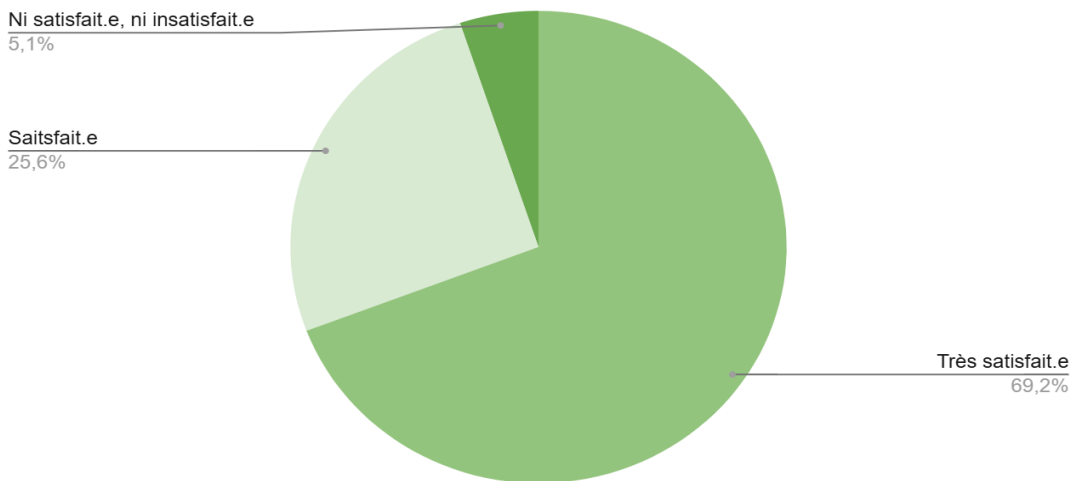


Figure 5 et 6 - Niveau de satisfaction par rapport à la variété et la qualité des légumes dans les sacs

Niveau de satisfaction par rapport à la variété de légumes des sacs ?



Niveau de satisfaction par rapport à la qualité des légumes obtenus

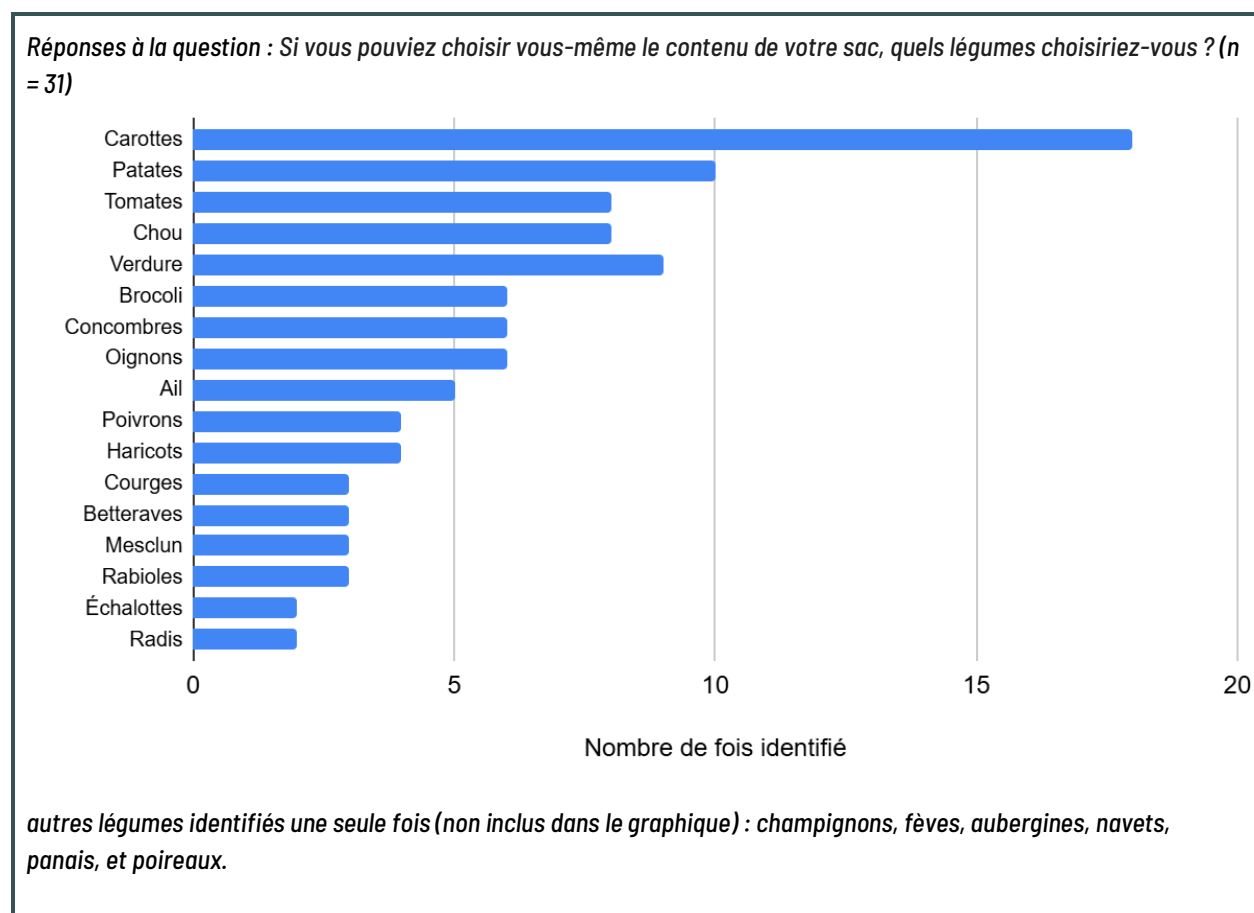


Les commentaires positifs concernaient la fraîcheur et la qualité des légumes¹, la satisfaction de soutenir des producteurs locaux, la quantité de légumes dans les sacs. Les clients ont apprécié le fait que des ajustements aient été apportés lorsqu'ils ont constaté que la qualité des oignons n'était pas satisfaisante. Les bénévoles aux points de chute ont également eu comme retours que les légumes dans les sacs étaient faciles à utiliser en cuisine.

Faits saillants

- La grande majorité des clients (87 %) était satisfaite ou très satisfaite avec le contenu et la variété de légumes dans les sacs et 95 % étaient satisfaits par la qualité des légumes reçus.
- Le client.e qui n'était pas satisfait.e de la variété des légumes a souligné l'abondance de carottes et de pommes de terre, ce qui devenait redondant après un certain temps. Les bénévoles aux points de chute ont précisé que certains clients ont apprécié cette redondance de légumes connus, alors que d'autres avaient espéré pouvoir découvrir de nouveaux produits.

Figure 7 - Type de légumes souhaités par les client.e.s répondant.e.s du sondage



¹ Un client a même dit que les carottes du sac lui rappelaient celles qu'il allait tirer du jardin quand il était petit. La qualité des rabioles a également été nommée spécifiquement.

Faits saillants

- Légumes qui faisaient partie des sacs : Malgré le commentaire sur leur redondance, les carottes (17/31) et pommes de terre (10/31) sont les deux légumes les plus demandés, suivis par les légumes (9/31), les tomates et le chou. L'ail, l'oignon, le poivron et les haricots, qui faisaient également partie des sacs, ont été identifiés par 4 à 6 répondant.e.s. À noter que les rabioles et les betteraves sont moins en demande (3 répondant.e.s).
- Autres légumes proposés : Parmi les légumes qui n'étaient pas inclus dans les sacs, le brocoli et les concombres sont les plus demandés. D'autres légumes mentionnés plus d'une fois sont les courges, les échalotes et les radis.

💡 La composition des sacs (quantité et variété) est adéquate, les client.e.s apprécient que les sacs contiennent principalement des légumes connus. Toutefois, il pourrait être intéressant de réduire légèrement la quantité de carottes et de pommes de terre afin d'augmenter la diversité des légumes proposés.

Évaluation de la fréquence de distribution et de la durée de la saison

Retours des répondant.e.s au sondage

- 95 % des client.e.s sont satisfait.e.s de la fréquence de récupération des sacs aux deux semaines. Un.e client.e est intéressé.e par une fréquence hebdomadaire et un.e autre aurait préféré un sac mensuel.
- Parmi les client.e.s intéressé.e.s par la poursuite du projet, 61,5 % souhaitent qu'il démarre en juin et termine en novembre, tandis que 35,1 % préfèrent qu'il commence en septembre et termine en novembre.

Les bénévoles des points de chute, quant à eux.elles, n'ont pas exprimé de préférence quant au mois de lancement (juin ou septembre), mais souhaitent conserver une fréquence de livraison toutes les deux semaines plutôt qu'à chaque semaine.

💡 La fréquence des sacs aux deux semaines est à conserver. Des client.e.s souhaiteraient une saison plus longue. Si le projet démarre en juin ou plus tôt, il faut s'assurer que des bénévoles sont disponibles.

Évaluation du prix des sacs

Retour des producteur.trice.s par rapport au prix des sacs

- Les trois producteur.trice.s sondé.e.s avaient des opinions divergentes quant au prix des légumes. Un.e producteur.trice mentionne un prix trop faible pour les haricots par exemple. Un.e autre producteur.trice. était très satisfait.e par rapport au prix puisqu'on a payé le prix proposé. Un.e autre producteur.trice souligne le risque de mettre de la pression sur les producteur.trice.s dans une volonté d'avoir un projet accessible pour la clientèle vulnérable. Cette clientèle cible est toutefois très

importante à ses yeux, car la clientèle plus aisée est déjà desservie à travers d'autres types de sacs de légumes et les marchés.

- À noter également que certain.e.s producteur.trice.s rencontré.e.s par l'équipe de la TACAF étaient inquiet.ète.s que l'offre de 15 \$ par sac occasionne une compétition avec leur offre de paniers.


Satisfaction des client.e.s sondé.e.s par rapport au prix des sacs

- 23 % des répondant.e.s trouvent le prix des sacs très abordable pour la quantité de légumes
- 33 % des répondant.e.s trouvent le prix des sacs juste pour la quantité de légumes
- 44 % des répondant.e.s trouvent le prix parfait considérant qu'ils encouragent un projet d'économie sociale locale
- Aucun.e répondant.e a coché la case "je trouve le prix trop cher pour la quantité"

Les bénévoles aux points de chute ont également reçu des messages positifs en lien avec la grande quantité de légumes pour le prix.

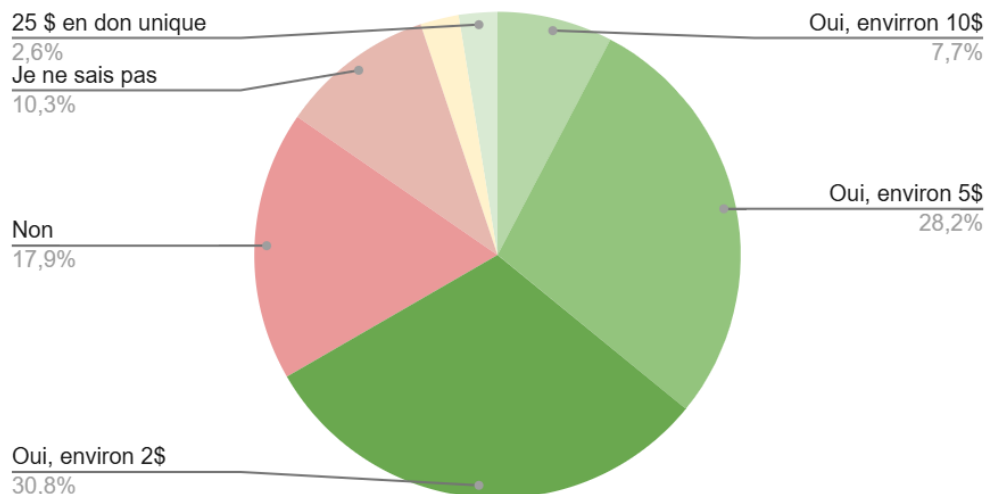
Faits saillants

- Le projet « Mon sac de légumes locaux » propose des sacs à coût unique plus faible (15 \$ pour un sac de format fixe) que la formule du réseau Fermier.ère de famille (approx. 39 \$ pour un petit panier).
- Les client.e.s sondé.e.s trouvent le prix adéquat et ¼ des répondant.e.s le trouvent très abordable pour la quantité reçue.

 Il y a un potentiel pour augmenter légèrement les prix pour la prochaine itération du projet.

Volonté à contribuer à de la tarification solidaire

Figure 8 - Pourcentage des répondant.e.s qui disent être prêt à payer davantage pour aider des ménages défavorisés



Note : le jaune représente une personne qui a donné un sac à un.e ami.e en 2025.

Faits saillants

- $\frac{2}{3}$ des client.e.s sont prêt.e.s à payer plus cher pour aider un ménage qui n'aurait peut-être pas les moyens d'acheter un sac de légumes. Seulement 18 % des répondant.e.s mentionnent ne pas avoir la volonté de payer davantage.

Tableau 11 - Nombre de répondant.e.s qui sont ouvert.e.s à payer une somme supplémentaire pour aider des familles défavorisées, différenciées par tranches de revenu

12. Est-ce que vous seriez ouvert à payer une somme supplémentaire pour permettre à un revenu plus faible d'avoir accès à un sac de légumes à plus faible coût.	Tranches de revenu					Total général	Montant estimé des dons si toutes les personnes sondées contribuent le montant proposé
	100 000 \$ et plus	75 000 \$ à 99 999 \$	De 25 000 \$ à 49 999 \$	De 50 000 \$ à 74 999 \$	Moins de 25 000 \$		
25 \$ en don unique	1					1	25 \$
Je ne sais pas		1	3			4	
Non	1	1	1	2	2	7	
Oui, environ 2\$	7	1	1	2	1	12	288 \$
Oui, environ 5\$	5	2		2	1	10	600 \$
Oui, environ 10\$				1	2	3	360 \$
Total général	14	5	5	7	6	37	1 273 \$

Faits saillants

- Les personnes prêtes à soutenir des familles dans le besoin sont réparties parmi les différentes catégories de revenus. À noter que 4 des 6 répondant.e.s ayant déclaré un salaire de moins de 25 000 \$ mentionnent être prêts à contribuer 2 à 10 \$ de plus par semaine pour soutenir une famille dans le besoin.
- Si sur l'échantillon de 37 répondant.e.s au projet pilote, chaque personne qui indique être ouverte à une contribution solidaire contribue le montant indiqué, cela pourrait générer une somme de 1273 \$ pour les 12 semaines, soit 106 \$ par semaine. Extrapolé aux 130 client.e.s du projet pilote, ce niveau de contribution générerait 4473 \$, ou 373\$ par semaine, un montant suffisant pour offrir 75 sacs à un prix de 10 \$ au lieu de 15 \$.

Note : Attention toutefois, ces calculs sont basés sur les hypothèses que l'échantillon des répondant.e.s est représentatif (alors qu'il est probablement biaisé en faveur des plus favorisé.e.s) et que chaque personne qui a mentionné un intérêt donne réellement ce montant. La réalité serait probablement moindre.

💡 Le projet pilote semble avoir rejoint une relativement grande proportion de client.e.s qui ont les moyens financiers pour contribuer à la viabilité financière du projet et qui pourraient potentiellement contribuer davantage pour financer un volet solidaire. De plus, la volonté de contribuer à une tarification sociale est présente, même parmi les répondant.e.s ayant déclaré de plus faibles revenus.

💡 Un projet à tarification solidaire pourrait permettre d'augmenter légèrement le prix pour les producteur.trice.s sans nuire à l'accessibilité pour les personnes qui en ont besoin.

1.3 Faits saillants et suggestions

- Une demande suffisante dans les municipalités ciblées, mais également dans les zones limitrophes. Le taux de vente des sacs de 97 % et 73 % pour une première itération est prometteur pour la suite. La grande majorité des répondant.e.s souhaitent continuer l'an prochain. De plus, 100% des client.e.s sondé.es mentionnent être prêt.e.s à recommander ou peut-être recommander le service à leur entourage. Environ la moitié des client.e.s habitent à l'extérieur des municipalités dans lesquelles les points de chute sont localisés. Cela indique également un intérêt pour le projet dans des zones limitrophes.
- Les client.e.s de 2025 : de potentiel.le.s ambassadeur.rices du projet ? Il serait utile de réfléchir à une stratégie de fidélisation de la clientèle de 2025. Ce groupe pourrait également être encouragé à contribuer au recrutement de nouveaux.elles client.e.s, par exemple en leur envoyant du matériel promotionnel ou en offrant un rabais ponctuel ou un cadeau (sac en tissu, par exemple) pour remercier les ancien.ne.s client.e.s qui réfèrent à quelqu'un d'autre.
- Le soutien à la production locale : une valeur recherchée. La mission centrale du projet, qui est de soutenir et rendre plus accessible la production locale, a été nommée par les répondant.e.s.

- Une solution répondant aux enjeux des déserts alimentaires. Si la vocation première du projet est de soutenir l'achat local, le projet pilote a démontré répondre également à un enjeu existant d'accessibilité alimentaire. La grande proportion de sacs de légumes vendus dans les municipalités considérées comme étant des déserts alimentaires et ayant un indice très élevé d'insécurité alimentaire démontre que les sacs répondent à un besoin réel. De plus, selon le sondage, le projet pilote semble avoir rejoint une bonne proportion de personnes ayant un revenu relativement limité par rapport au revenu viable dans la région. Il pourrait être intéressant, lors de la seconde année du projet pilote, d'étudier les retombées sociales du projet sur les populations vulnérables. Ces données pourraient aider à subventionner un volet solidaire du projet.
- Le projet a rejoint plus de familles et de couples et moins de personnes vivant seules; un groupe vulnérable. Il est possible que le format des sacs soit trop grand. Un projet de sacs à plusieurs formats pourrait être envisagé, mais cela complexifierait beaucoup la logistique. Des stratégies de promotion ciblée du projet, encourageant le partage de sacs par exemple, peuvent être envisagées.
- Une approche de ciblage adaptée à la réalité de chaque MRC. Il serait intéressant d'explorer comment augmenter l'accessibilité des sacs pour les personnes âgées (en particulier dans la MRC des Sources qui a une population vieillissante) et pour les familles monoparentales, qui sont deux groupes vulnérables dans la région. Val-Saint-François a une proportion grandissante de jeunes ménages. Le ciblage de points de chute adaptés à la clientèle pourrait être différent dans les deux MRC (ex. : cibler des lieux proches d'écoles dans la MRC Val-Saint-François et des lieux à proximité de services pour personnes âgées dans la MRC des Sources). Des cuisines collectives pourraient également être approchées pour l'achat de sacs.
- Une légère diversification des légumes, mais uniquement des légumes connus. La composition des sacs répond à la demande des répondant.e.s. Les sacs semblent une offre complémentaire à ce qui est proposé par le réseau Fermier.ère de famille. Il y a un intérêt pour une légère diversification des légumes. Le choix de distribuer principalement des légumes connus est apprécié et devrait rester ainsi. Les producteur.trice.s sondé.e.s sont ouvert.e.s à une diversification.
- La qualité des légumes est généralement appréciée. Toutefois, il y a eu quelques enjeux de qualité, qui demanderaient, dans le cadre d'une mise à l'échelle, la mise en place d'outils simples de clarification des standards de qualité pour les différents maillons de la chaîne d'approvisionnement et de montage des sacs.
- Une fréquence de distribution maintenue, mais une saison légèrement plus longue. La demande de la clientèle est d'allonger la saison. Cette question sera reprise dans la partie 2 sur la faisabilité technique.
- Une légère augmentation des prix est possible. Le prix des sacs a été évalué par les répondant.e.s au sondage comme étant adéquat ou même bas pour la quantité.

- Une clientèle favorable à la tarification solidaire. Un désir de soutenir les personnes à faible revenu est présent. Différentes formules peuvent être envisagées : une formule « donnez au suivant » avec un montant de don ouvert, qui permettrait par exemple d'offrir des sacs aux organismes communautaires qui offrent du dépannage alimentaire. D'autres options sont à favoriser pour leur capacité à promouvoir l'autonomie financière des bénéficiaires et un accès aux aliments moins stigmatisant : les fonds pourraient par exemple être redistribués à travers un programme comme celui de la [Carte proximité](#). Sinon, une option serait d'offrir des sacs à trois tarifs au choix, ce qui favorise l'accessibilité financière pour les plus vulnérables sans créer de stigmatisation. Cette solution serait facile à mettre en place à travers une plateforme de commande en ligne.

2. Analyse de la faisabilité technique et opérationnelle

2.1 Processus opérationnel mis en place pour le projet pilote

La figure 9 schématise le processus d'achat des sacs, la production et l'approvisionnement des denrées, l'entreposage et le conditionnement des sacs, et la distribution et la collecte des commandes.

Promotion du projet et réseautage

Modalités mises en place pour le projet pilote

- Ces rôles sont portés par les membres du comité de travail. Plusieurs rencontres ont été organisées avec des organismes communautaires, points de vente existants et d'autres acteurs clés dans les MRC. Il n'y a pas eu de stratégie de ciblage de certaines clientèles particulières.
- Il y a eu une belle réponse des médias et une belle visibilité du projet qui a facilité le déploiement.

💡 Les faits saillants décrits dans la section « profil de la clientèle » ci-dessus indiquent qu'une stratégie de promotion ciblée permettrait de renforcer encore davantage l'accessibilité des sacs pour les personnes plus vulnérables. Il serait par exemple intéressant d'approcher des résidences pour personnes âgées afin de renforcer l'accessibilité pour cette clientèle (ex. : point de chute sur place? Partage de sacs entre plusieurs personnes?). Ajouter des points de chute dans des dépanneurs dans des zones identifiées comme des déserts alimentaires pourraient être une autre solution à explorer, qui de surcroît ne demande pas de bénévoles additionnels.

Commande en ligne

Modalités mises en place pour le projet pilote

- Un site de commande en ligne a été configuré sur la plateforme Zeffy (www.zeffy.com).
- La plateforme était gérée par les chargées de projet de la TACAF et de la MRC Val-Saint-François.

Évaluation de la plateforme Zeffy par les gestionnaires du projet

- L'utilisation d'une plateforme numérique facilite la gestion des commandes pour les différents points de chute et offre une temporalité suffisante pour ajuster l'approvisionnement pour répondre à la demande croissante de sacs.
- La plateforme peut fournir des statistiques sur le déroulement du projet.

Évaluation de la plateforme Zeffy par les client.e.s

- La clientèle est satisfaite de la plateforme de commande en ligne et n'a noté aucun problème.
- Les client.e.s ont apprécié les rappels automatiques et la facilité avec laquelle il.elle.s ont pu ajouter une carte de crédit.
- Un.e client.e a rencontré un petit problème au départ au niveau des choix des endroits de livraison, mais tout a été réglé rapidement.

Figure 9 - Schématisation du processus opérationnel du projet pilote

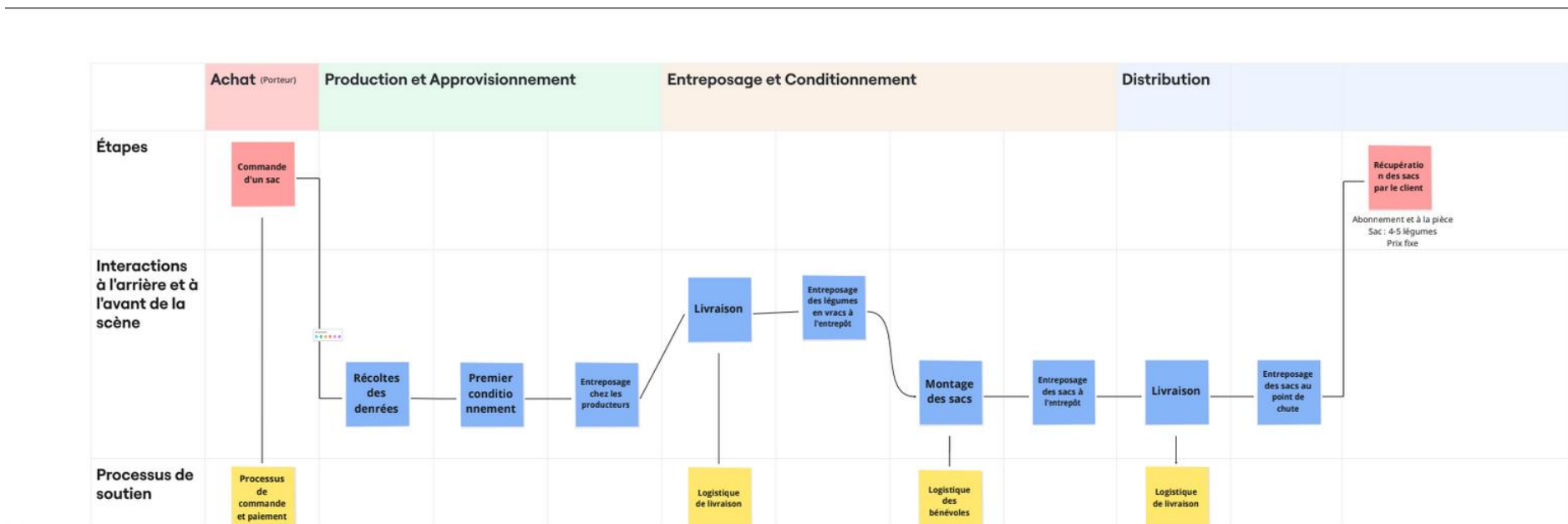
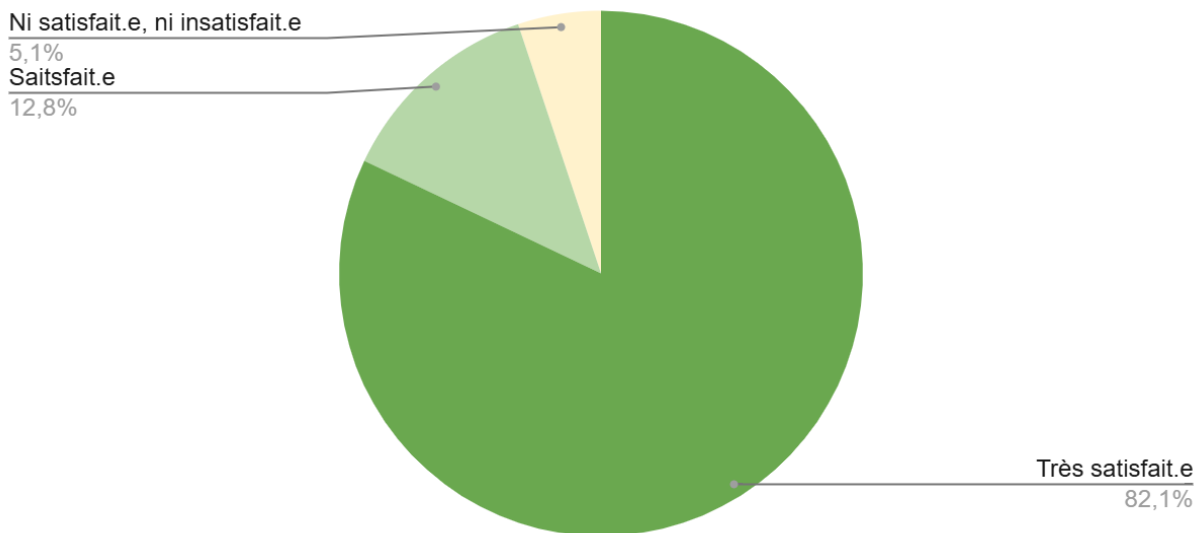


Figure 10 - Appréciation de l'expérience de commande sur la plateforme Zeffy par les répondant.e.s au sondage (n = 39)



💡 La plateforme Zeffy a très bien fonctionné pour les différentes parties prenantes. Il est suggéré de continuer à utiliser cette plateforme dans la prochaine itération du projet. Si le comité de travail décide de tester la mise en place de modalités solidaires pour la prochaine itération, il faudra explorer si la plateforme peut prendre en charge des dons ou même des tarifs variables.

Approvisionnement

Modalités mises en place pour le projet pilote

- La personne chargée de la logistique du projet se chargeait de la cueillette des aliments chez les producteur.trice.s et de leur transport vers le lieu d'entreposage.
- L'approvisionnement était effectué directement chez les cinq maraîchers impliqués. Les producteur.trice.s étaient en charge de la récolte et du conditionnement des aliments.
- Les listes des prix étaient fournies par les producteur.trice.s et ces prix ont été respectés.
- Le projet a pris l'engagement d'acheter un volume prédéterminé de légumes par semaine et offrait de la flexibilité aux maraîchers par rapport au choix des légumes.
- Un calendrier sur Excel indiquait clairement quels légumes seraient nécessaires chaque semaine et auprès de quels producteurs, ce qui permettait une planification à l'avance.
- En cas de non-disponibilité auprès des producteurs, l'équipe du projet s'organisait pour trouver des alternatives ailleurs : le risque était porté par le projet.

Les quatre maraîchers de la MRC des Sources et MRC Val-Saint-François impliqués dans le projet pilote :

- La clé des champs de Saint-Camille
- Racines et Chlorophylle
- Les Jardins du Haricot Magique
- Les Exploitations RP Legault

Retours des producteur.trice.s

- Les trois producteur.trice.s sondé.e.s ont également marqué leur intérêt à continuer si le projet continue. Globalement, les producteur.trice.s sont satisfait.e.s par le projet et sont intéressé.e.s à fournir de plus gros volumes pour 2026.
- Questionné.e.s en lien avec l'offre de légumes souhaités, un.e producteur.trice mentionne être flexible selon les besoins du projet, mais a proposé du mesclun, des carottes, du chou-rave, des betteraves et des concombres, tandis qu'un.e deuxième producteur.trice propose des betteraves. Un.e producteur.trice souligne qu'il serait utile d'être impliqué.e dans la planification du projet et l'identification de l'offre de légumes.

Forces et défis soulevés

- Certains défis d'organisation et de régie (manque de disponibilité, problèmes de culture) ont rendu l'approvisionnement fragile à un certain moment durant le projet pilote. Un changement de fournisseur a été nécessaire pour certaines denrées suite à des retards dans la réception des semis. Heureusement, grâce à la capacité d'adaptation de l'équipe, d'autres fournisseurs ont pu être trouvés pour remplacer les denrées manquantes à temps.
- Les producteur.trice.s ont mentionné quelques enjeux de communication et de coordination.
- Un des fournisseurs n'avait pas la qualité requise à un certain moment donné.
- À la question exploratoire d'une ouverture pour une saison plus longue, commençant en juin, les producteur.trice.s ne voient pas d'enjeux.
- Malgré le respect des prix fixés par les producteur.trice.s, certain.e.s n'ont pas été satisfait.e.s avec les prix pour certains produits, dû à des erreurs dans les listes de prix. De plus, le prix par portion est parfois très variable lors du conditionnement par différent.e.s producteur.trice.s (prix par sachet, par casseau, etc.), par rapport au prix au kilo.

💡 Le nombre limité de producteur.trice.s peut rendre le projet vulnérable. Les modalités mises en place permettent de soutenir des maraîchers de petite échelle. Toutefois, il y a plus de risque et d'incertitude avec ce type de producteur, que le projet a dû gérer. Pour une mise à l'échelle, il faut assurer la stabilité de l'approvisionnement et réduire les imprévus. Une option mise de l'avant est d'augmenter le nombre de producteur.trice.s impliqué.e.s. Une autre option serait de prévoir dans la liste un producteur local de plus grandes échelles comme solution de réserve pour pouvoir pallier rapidement et facilement les écarts à combler.

💡 Lors de la mise à l'échelle : maintenir l'approche de fixation des prix à travers des listes fournies par les producteurs.trice.s. Toutefois, une standardisation des volumes ou poids des sachets est à prévoir pour faciliter le projet et assurer une clarté sur les prix.

💡 Inclure les producteurs.trice.s dans la planification des sacs de légumes pourrait permettre d'anticiper des enjeux de disponibilité de légumes (voir section opérationnelle) en arrimant davantage la planification avec la disponibilité agricole.

💡 Les producteurs.trice.s semblent ouvert.e.s à l'idée d'un projet étalé sur une plus longue saison (dès juin), mais il est important de prendre en compte qu'un allongement plus tard en automne a un impact sur le volume des paniers. Les prix des légumes augmentent en fin de saison et il devient difficile de trouver de la variété. Si le projet décide de rallonger la période plus tard dans la saison, cette réalité doit être communiquée clairement sur la page de prise de commandes.

💡 Il est important d'établir un standard clair avec les producteurs.trice.s concernant la qualité des produits que nous acceptons.

💡 Prévoir une personne dédiée à la coordination du projet pourra faciliter la communication avec les producteurs.trice.s. Un outil de planification de la saison (calendrier partagé) reste essentiel pour la prochaine itération.

Entreposage et assemblage des sacs

Modalités mises en place pour le projet pilote

- Les Tabliers en folie se sont chargés de l'entreposage (MRC Val-Saint-François)
- L'assemblage des sacs était réalisé par la personne chargée de la logistique et les bénévoles du CJE de Richmond et deux bénévoles du Centre de formation CFER (Certificat de Formation en Entreprise et Récupération) Des Sources

Forces et défis soulevés

- Au cours des premières semaines, des problèmes d'emballage ont été constatés, notamment des sacs qui se déchiraient, ce qui nécessite de doubler les sacs pour corriger la situation. Bien que cette solution ait permis de corriger ce problème, d'autres sont survenus.
- Du côté de l'équipe, les bénévoles ont fait preuve d'un bel engagement et d'une dynamique positive. Leur efficacité à l'emballage s'améliore visiblement au fil du temps. Bien que la participation de la clientèle du CFER demande un encadrement un peu plus soutenu, leur contribution est bien accueillie et appréciée. Plusieurs suggestions ont été formulées pour simplifier certaines étapes du processus d'emballage. Ces propositions visent à réduire les erreurs, gagner du temps et alléger certaines tâches.
- Les bénévoles ont aimé leur travail et souhaitent continuer l'an prochain. La participation active des bénévoles du CFER était essentielle au projet pilote.

💡 Les matériaux et le processus d'emballage est à surveiller de près lors de la prochaine itération, tant en ce qui concerne les coûts que l'efficacité opérationnelle. Une solution d'emballage plus durable demeure à envisager, et des pistes d'amélioration, notamment pour les étiquettes, ont déjà été proposées par l'équipe de travail.

💡 Les bénévoles des deux centres jouent un rôle important dans cette étape clé du projet. La fidélisation de ces bénévoles est importante. Il serait également utile de penser à une solution pour pallier aux enjeux ponctuels d'absence.

Distribution des sacs aux client.e.s

Modalités mises en place pour le projet pilote

- Les sacs étaient acheminés vers les points de chute par la personne chargée de la logistique du projet, ainsi que par un.e bénévole.
- Des bénévoles aux points de chute s'occupaient de la distribution des sacs commandés par les client.e.s.
- Certains points de chute étaient réservés aux familles ou employé.e.s (écoles, CPE, etc.).
- Les bénévoles ont reçu un T-shirt du projet pour les remercier de leur implication.

Points de chute

- **MRC Val-Saint-François**
 - École secondaire Le Tournesol (réservé aux familles et employé.e.s de l'école)
 - CPE Magimo
 - CAB de Richmond
 - OMH de Valcourt
 - Aréna de Valcourt
 - Boutique Cantons mange (Windsor)
- **MRC des Sources**
 - Palco
 - CAB des Sources
 - Comptoir St-Vrac
 - MRC des Sources
 - Marché le Saisonnier

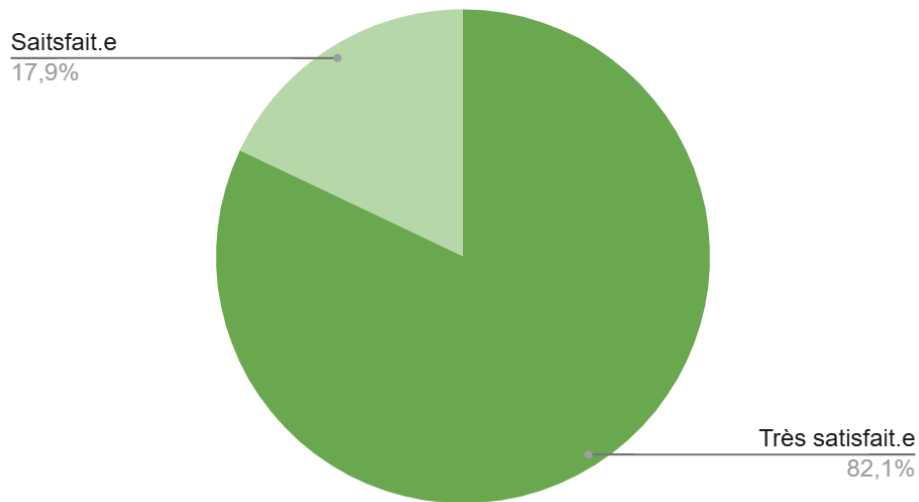
Satisfaction de la part des bénévoles aux points de chute

Au niveau des points de chute, la récupération des sacs s'est très bien passée; le processus était simple et efficace. Le seul enjeu souligné par un des points de chute concerne les client.e.s qui ne venaient pas chercher leur commande durant la plage horaire prévue et qui la récupéraient parfois jusqu'à cinq jours en retard. La coordination du projet a avisé les personnes concernées et placé leur commande dans un réfrigérateur en attendant.

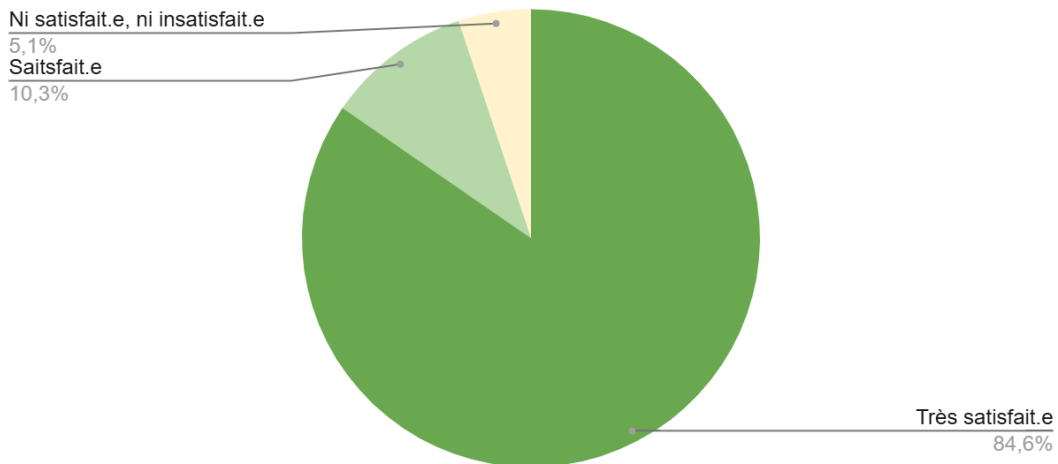
- Tous les points de chute étaient très satisfaits par rapport à la communication avec les coordinateur.trice.s du projet (rappel, suivi, coordination).
- 86 % des points de chute sont très satisfaits avec les horaires de livraison. Un point de chute était satisfait des horaires.
- Les bénévoles aux points de chute sont ouvert.e.s à l'idée d'une saison plus longue, commençant en juin.

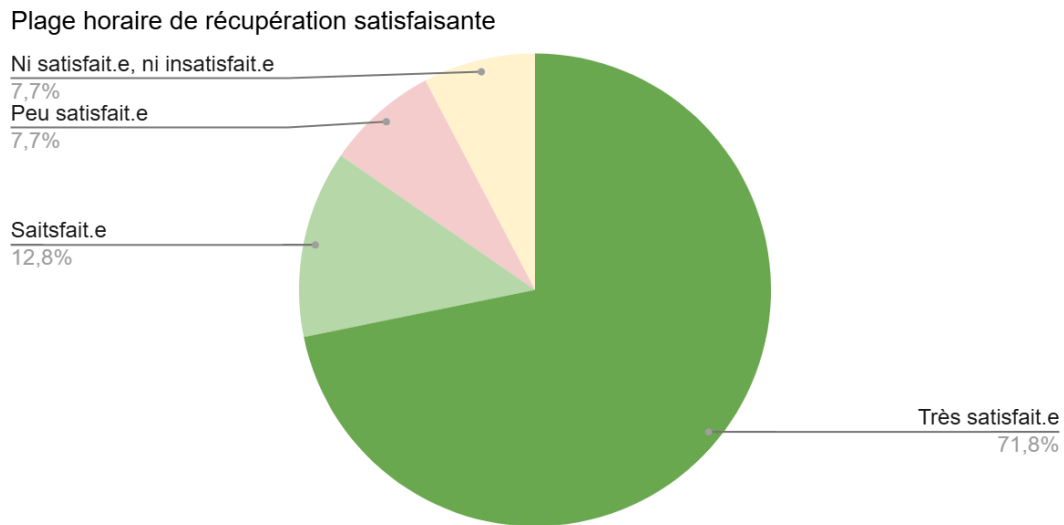
Satisfaction des client.e.s en lien avec la récupération de la commande aux points de chute

Point de chute accessible (proximité à son domicile et/ou accessibilité physique des lieux)



Simplicité de récupérer mon sac de légumes





- L'accessibilité et la simplicité de collecte ont été très satisfaisantes.
- Il y a moins d'unanimité concernant les plages horaires.

Trois client.e.s ont noté que la période de récupération durant les heures de travail est difficile. Idéalement, la récupération peut se faire après 17h ou dans des lieux de travail.

💡 Les pratiques mises en place pour la communication par courriel avec les client.e.s sont adéquats. S'assurer d'envoyer les courriels de rappel aux client.e.s avec des informations claires quant au fonctionnement du point de chute et à son emplacement précis.

💡 S'il est techniquement possible: automatiser un avis lorsque la livraison est en route pour s'assurer qu'une personne est disponible.

💡 Il serait utile d'envisager une solution alternative pour faciliter le transport des vers les points de chute, qui repose actuellement sur seulement un.e bénévole par MRC. Une idée proposée est de répartir ce travail entre les différent.e.s bénévoles qui distribuent des légumes à un point de chute.

💡 Un allongement de la période de distribution des sacs est demandé par les client.e.s sondé.e.s (dès juin). Tant les producteur.trice.s que les points de chute sondé.e.s semblent ouvert.e.s à cette idée. Toutefois, dans le cas d'une saison plus longue, des modalités doivent être prévues pour remplacer les bénévoles ainsi que la personne à la coordination du projet pendant leurs vacances potentielles.

💡 Tel que souligné dans la section précédente, le nombre de points de chute devra augmenter pour éviter une saturation de la clientèle dans les points de chute existants. Il semble y avoir une demande pour de nouveaux points de chute dans des municipalités encore non desservies. Pour les anciens points de chute peu achalandés, une analyse des causes de ce manque d'achalandage est requise afin d'évaluer si ceux-ci doivent être déplacés dans des lieux plus accessibles ou s'il s'agit d'un enjeu de manque de promotion. Certains points de chute étaient réservés au personnel ou utilisateur.trice.s des lieux (écoles, CPE). La possibilité d'ouvrir le point de chute à des voisin.e.s pourrait être évaluée avec ceux-ci.

2.2. Répartition des rôles et charge de travail

Le projet pilote a été pensé, articulé et mis en place par le comité de travail, mis en œuvre par plusieurs bénévoles et soutenu et évalué par le Collectif Récolte.

Les producteur.trice.s de la région jouent un rôle clé pour la mise à disposition des légumes et leur conditionnement en portions.

Une personne, initialement super-bénévole, mais plus tard rémunérée, gère de nombreux maillons de la chaîne logistique (collecte auprès des producteur.trice.s, livraison aux points de chute, coordination et communication, etc.), ce qui constitue un risque en cas d'absence non planifiée.

De nombreux.euses bénévoles sont mis.es à contribution dans différentes étapes du processus :

- Les jeunes du CJE de Richmond et deux bénévoles du Centre de formation CFER Des Sources sont mis à contribution dans le tri et le montage des sacs. Plusieurs de ces bénévoles sont des jeunes en réinsertion qui ont des heures de bénévolat à fournir.
 - Il s'agit de 5-6 bénévoles, qui travaillent chacun.e pour une durée estimée de 4h par semaine pendant les 12 semaines de livraison des sacs (total de 240-288h !!!).
- Un.e bénévole contribue, en plus de la super-bénévole, à la distribution vers les points de chute. Le temps de livraison aux différents points de chute est estimé à 4h par semaine.
- De nombreux.euses bénévoles s'occupent de la distribution des sacs aux client.e.s dans les différents points de chute.
 - Une personne par point de chute (11 points de chute) qui est présente pendant 4 heures chaque semaine (12 semaines)

Le comité de travail a joué un rôle opérationnel important dans la première édition du projet pilote (gestion des commandes, coordination). En plus du temps de travail important de la bénévole du comité, qui s'est chargée de la coordination logistique du projet et des bénévoles au tri (voir ci-dessus), le temps de travail estimé est de 38 heures par semaine au total réparties entre trois membres clés du comité, et ce pendant les 12 semaines de livraison des sacs.

Comité de travail

- Émilie Lapointe (TACAF)
- Christian Boucher (CAB des Sources)
- Jade Lescaut (CJE de Richmond)
- Florence Bélisle (CFER de Val-des-Sources)
- Louis Gauthier (MRC des Sources)
- Rolande Bédard (Bénévole)
- Véronique Gagnon (MRC du Val-Saint-François)

💡 La dépendance aux bénévoles à des maillons clés du projet est un élément fragile. Il faudra évaluer jusqu'à quelle échelle ces maillons pourront continuer à être effectués par des bénévoles. Il est essentiel de

formaliser la collaboration avec les deux centres qui contribuent au montage des sacs (CJE de Richmond et CFER Des Sources) et d'explorer la viabilité sur le long terme du montage des sacs par des bénévoles. Si plus de 20h de travail étaient requises par semaine pour le montage des 60 sacs vendus par semaine en 2025, une mise à l'échelle implique une augmentation de la charge de travail dont la faisabilité sera à évaluer avec le CJE et le CFER.

💡 En ce qui concerne les bénévoles aux points de chute, des stratégies de fidélisation des bénévoles sont à prévoir également pour les encourager à revenir d'une année à l'autre (ex.: rabais sur les sacs, cadeau de remerciement, etc.). Des ententes de bénévolat pourraient être établies entre les bénévoles et le projet au besoin.

💡 La mise à contribution de jeunes en réinsertion au projet (bénévoles au montage des sacs) serait une retombée positive intéressante à évaluer lors du projet pilote de 2026. Il s'agit d'une valeur sociale intéressante du projet à valoriser dans les communications. La forte implication des bénévoles pourrait également être valorisée dans les communications : un projet porté par la communauté.

💡 Les membres du comité de travail ont pris en charge pendant le projet pilote plusieurs rôles (coordination, gestion de la plateforme, etc.) qui ne pourront pas être portés par ceux-ci sur le long terme. Afin d'assurer la pérennité du projet, il est important d'identifier un organisme porteur pour la suite. Des discussions sont déjà en cours avec certains acteurs de la région en ce sens.

💡 La coordination du projet et la logistique devraient être reprises par une personne employée par le projet, afin de décharger les chargé.e.s de projet de la TACAF et des MRC. Ce poste est exigeant en raison du transport des légumes et des sacs. Une stratégie de remplacement doit être prévue pour les périodes d'absence de cette ressource (vacances ou maladie).

💡 La composition du comité de travail pourrait être élargie afin d'y ajouter une représentation des client.e.s et des producteur.trice.s, deux maillons actuellement manquants. Le rôle du comité est clé dans la mobilisation des bénévoles et la promotion du projet.

2.3. Forces organisationnelles identifiées

À travers l'ensemble des notes et des bilans d'activités, plusieurs forces organisationnelles émergent et peuvent être mobilisées pour garantir la réussite et la pérennité du projet :

- **Implication structurée des bénévoles** : La participation régulière et motivée des jeunes du CFER, encadrés par une supervision efficace, apporte une main-d'œuvre fiable, dynamique et adaptable. L'expérience acquise par les bénévoles améliore semaine après semaine l'efficacité des assemblages et favorise la cohésion d'équipe.
- **Qualité des partenariats avec les producteur.trice.s locaux.ales** : La diversité et la fraîcheur des produits sont assurées par des liens solides avec plusieurs fermes. Cette proximité facilite la

réactivité, l'ajustement des commandes et l'intégration de nouveaux.elles producteur.trice.s si le projet prend de l'ampleur.

- **Flexibilité et capacité d'adaptation** : L'équipe sait ajuster rapidement la composition des sacs selon la disponibilité des légumes (ex. remplacement des épinards par des brocolis ou autres légumes-feuilles), gérer les imprévus (bris de chambre froide, bogues informatiques, absence de laitue) et adapter les points de chute en fonction de la demande.
- **Organisation logistique efficace** : La planification des cueillettes, l'optimisation des tournées de livraison et la gestion précise du kilométrage démontrent une structuration rigoureuse des opérations. L'utilisation de supports logistiques variés (véhicules empruntés, wagonnette envisagée) montre une capacité à gérer la croissance et les contraintes du projet.
- **Communication interne et externe réactive** : Les échanges directs avec les producteur.trice.s, la circulation fluide de l'information au sein de l'équipe, et la personnalisation des messages aux client.e.s (notamment en cas de problème de qualité) renforcent la confiance et la satisfaction des parties prenantes.
- **Promotion et réseautage soutenus** : La présence active sur les réseaux sociaux, les présentations régulières dans les entreprises, la création de plateformes et d'affiches, ainsi que le réseautage municipal, contribuent à la visibilité et à l'attractivité du projet.
- **Gestion financière et vision de développement** : La maîtrise des coûts (évaluation des dépenses principales, réflexion sur l'ajustement du prix du sac, calcul des retombées économiques pour les producteurs) illustre une gestion proactive et une capacité à projeter le développement futur du projet.
- **Dynamique collective et valorisation des ressources humaines** : L'engagement des bénévoles, la passion des maraîcher.ère.s, le soutien des collègues du comité de travail, ainsi que la reconnaissance des contributions individuelles (distribution de cadeaux, remerciements aux pionnier.ère.s) créent une énergie collective favorable à la mobilisation.
- **Apprentissage continu et amélioration** : L'équipe tire profit des difficultés rencontrées (bogues, problèmes de qualité, logistique) pour ajuster ses pratiques et renforcer ses procédures (ex.: contrôle qualité accru).

3. Analyse de la faisabilité légale

L'analyse de faisabilité légale consiste à évaluer la conformité des diverses étapes de mise en pratique du projet pilote avec les lois et règlements applicables et d'identifier les ajustements nécessaires afin de s'y conformer pour assurer une viabilité du projet dans un contexte de mise à l'échelle.

Dans le contexte visé, ce sont les angles de la protection des renseignements personnels et des mesures de santé et salubrité qui sont encadrés par une législation en vigueur.

Protection des renseignements personnels

Législation en vigueur

La loi 25, entrée en vigueur en 2023, vient principalement modifier le volet « protection des renseignements personnels » de la *Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels* et de la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*. Selon cette loi, les organisations doivent mettre en œuvre des pratiques de protection des renseignements personnels.

Projet pilote 2025

Dans le cadre de cette étude, l'entente de service conclue le 6 janvier 2025 entre le Collectif Récolte et la TACAF stipule que les données transmises devront rester confidentielles. Afin d'être conforme à cette entente, seuls les partenaires identifiés et autorisés par le TACAF ont accès au dossier partagé contenant les divers documents de l'étude de faisabilité et tout renseignement personnel concernant les maraîchers, les client.e.s ou toute autre personne participant au projet doit rester confidentiel.

Afin d'explicitier le respect du cycle de vie d'un renseignement personnel, il est recommandé que les organismes porteurs proposent un document de protocole de protection des renseignements personnels incluant les étapes d'utilisation, de communication, de conservation et de destruction (Commission d'accès à l'information du Québec, 2026).

Mesures de santé et salubrité

Bonnes pratiques

En ce qui a trait aux mesures de santé et salubrité, le Guide des bonnes pratiques d'hygiène et de salubrité alimentaire du Gouvernement du Québec est la référence.

La méthode d'inspection des 5M (Matière, Méthode, Main d'œuvre, Matériel, Milieu) (Gouvernement du Québec, 2025) en découle et se révèle comme un outil efficace de mise en place des pratiques proposées.

- **Innocuité des aliments (Matière)**
 - des fruits ou des légumes pourris, noircis ou fendus
 - des pommes de terre dont la chair est verte
- **Nettoyage et assainissement (Méthode)**

- Transmission d'un protocole simple et clair de nettoyage et d'assainissement des lieux de travail
- Contrôle et tenue des registres (Méthode)
 - Registre de suivi des moyens d'assainissement des lieux et des surfaces de travail
- Hygiène et comportement (Main-d'oeuvre)
 - Lavage des mains et utilisation de gants

Projet pilote 2025

Dans le cadre du projet pilote déployé, un contrôle de qualité des aliments a été effectué lors de la cueillette des aliments chez les maraîchers et lors de l'assemblage, mais il y a absence de documentation en lien avec l'intégration de mesures de santé et salubrité comme prescrit par le Gouvernement du Québec.

💡 Dans un contexte de mise à l'échelle du projet pilote, une attention particulière devra être portée sur les éléments mentionnés ci-dessus provenant de la méthode d'inspection des 5M. Des fiches de normes et consignes simples et claires pour les différents maillons de la chaîne d'approvisionnement, d'emballage et de distribution pourraient être utiles.

4. Analyse de la faisabilité financière

Cette analyse de la faisabilité financière de la mise à l'échelle du projet s'appuie sur les données réellement observées lors du projet pilote, les retours d'expérience et des simulations financières sur un horizon de trois ans. Elle vise à identifier les conditions économiques minimales nécessaires à la pérennité du modèle, dans le respect de la mission sociale du projet.

Données financières structurantes de base pour l'analyse du projet pilote

- Prix de vente du sac de légumes (projet pilote) : 15 \$
- Invendus : 6,7 % (4 sacs sur 60 par semaine)
- Sacs produits (pilote) : 720
- Sacs réellement vendus : 672
- Durée de référence : 12 semaines

Structure des coûts observée lors du projet pilote

a. Coûts variables

Les coûts variables sont directement proportionnels au nombre de sacs produits. Ils représentent 10 633 \$ pour le projet pilote.

Tableau 12 – Coûts variables durant le projet pilote (12 semaines)

Poste	Description	Montant (\$)
Achat de légumes	Patates, carottes, oignons, légumes saisonniers, mesclun, ail, choux, etc.	7 562 \$
Transport	Transport Rolande Bédard + CAB Richmond	1 559 \$
Matériel (sacs, étiquettes, affiches)	Conditionnement et communication	858 \$
Totaux coûts variables		9 946 \$
Coût variable moyen par sac produit : $9\,946 / 720 = 13.81$ \$		

Note explicative : Ces coûts sont flexibles : une réduction du volume entraîne une réduction directe des dépenses.

💡 À prix constant, la marge unitaire ($15\$ - 13.81\$ = 1.19\$$) demeure très faible, ce qui limite la capacité d'autofinancement du modèle. Taux de marge sur coût variable = $1.19/15 = 0.079$ (soit 7.9 %, ce qui est largement inférieur à ce qu'on peut trouver dans le secteur ([environ 11 % et 12 %](#)))

b. Coûts fixes et coûts de structure

Les coûts fixes correspondent aux dépenses nécessaires au maintien des opérations, indépendamment du volume et donc de l'échelle du projet.

Tableau 13 – Coûts fixes du projet pilote

Coûts fixes de démarrage	Description	Dépenses réelles
Vidéo promotionnelle pour expliquer le projet	Vidéo 60 secondes (1250\$) + banques de temps (4 x 125 \$ / hr)	2 070 \$
Salaire ressources aide au démarrage	RH à 22,88 \$ / h + 18 % av. soc. = 27 \$ / h * 15 h / sem. * 12 semaines.	4 104 \$
Création page web et outils graphique	500 \$ site web et 620 \$ pour heures en graphisme création d'outils promotionnels	1 825 \$
Outils promotionnels	Sacs réutilisables coton imprimé logo 80 x 11,25\$, t-shirt bénévoles 28 x 21,98	1 742 \$
Drapeau pour les points de chute	Cloroplast Triangle 22 po x 35 po avec velcro + boîtes en bois	1 467 \$
Totaux coûts fixes		11 208 \$

Note explicative : Ces coûts sont partiellement non récurrents (démarrage, vidéo, mise en place). Leur poids diminue à partir de la prochaine année, ce qui améliorera la performance financière de la mise à l'échelle. Mais pour les besoins d'analyse, ils seront maintenus fixes au fil des années.

c. Contributions en nature

Les contributions en nature correspondent à un apport non monétaire (temps, biens, services ou ressources matérielles) offert au projet sans compensation financière directe. Dans le cadre du projet Mon sac de légumes, plusieurs contributions en nature permettent de valoriser la participation communautaire avec les bénévoles notamment.

Tableau 14 – Estimations des contributions en nature

Contribution en nature	Description	Valeur réelle
Utilisation des points de chute Nature MRC	11 points de chute à 25\$ / livraison pendant 12 semaines	- \$
Contribution des bénévoles du CFER	15,75\$ + 18 % av. soc. = 18,60\$ / h pour 4h / semaine avec 6 bénévoles (12 semaines)	5 357 \$
Location espace assemblage et entreposage	CAB des Sources: 30pi2 * 35\$ / pi2 / mois (3 mois)	- \$
Coordination de projet TACAF		4 500 \$
Coordination de projet MRC du Val-Saint-François		5 500 \$
Total des contributions nature		15 357 \$

Ces coûts ne représentent pas un décaissement réel dans le cadre du projet. Ils ne sont donc pas pris en compte dans l'analyse financière du projet pilote. Par contre, dans une situation de mise à l'échelle, ces coûts pourraient être pris en compte, car ils seront potentiellement matérialisés, bien qu'une contribution communautaire reste fort envisageable pour un tel projet.

Seuil de rentabilité

Calcul

- Prix de vente : **15 \$**
- Coût variable par sac : **13.81 \$**
- Marge unitaire : 1.19 \$
- coûts fixes en argent : 11 208 \$

Seuil de rentabilité = $11\,208 / 1.19 = 9\,419$ sacs vendus. En d'autres termes, il faudrait théoriquement plus de 135 semaines, soit près de 3 ans d'opération avant de rentabiliser.

💡 Il est clair qu'à prix et volumes constants ce seuil serait irréaliste. Le projet ne peut pas être autofinancé uniquement par la vente (ce qui est cohérent avec la phase pilote). Toutefois, cette analyse permet de comprendre que la marge de 1.19\$ par sac de légumes vendus est faible et que le prix de vente d'un sac permet à peine de couvrir les coûts variables de production de ce sac de légume, sans marge de manoeuvre vis-à-vis d'une augmentation d'une semaine à l'autre du coût de l'essence, par exemple.

5. Analyse de risques

L'analyse des risques vise à identifier, qualifier et hiérarchiser les principaux facteurs susceptibles d'affecter la mise à l'échelle du projet *Mon sac de légumes locaux*. Elle s'appuie sur les perceptions exprimées par les partenaires du projet, les constats issus du projet pilote ainsi que les échanges tenus lors de réunions de cadrage du mandat.

- mettre en lumière les risques structurants pour la poursuite du projet;
- identifier les conditions minimales de réussite pour un déploiement à plus grande échelle;
- documenter les mesures de mitigation et de contingence déjà envisagées ou expérimentées;
- soutenir la prise de décision collective quant aux modalités de mise à l'échelle.

5.1. Perception des principaux risques liés à la mise à l'échelle

Les partenaires du projet identifient plusieurs risques majeurs susceptibles d'affecter la mise à l'échelle de l'initiative, regroupés en quatre grandes catégories : financiers, opérationnels, humains et organisationnels, ainsi que réputationnels.

Sur le plan financier, le risque principal concerne la dépendance élevée aux subventions et aux contributions en nature, alors que les ventes de sacs représentent une part limitée de revenus autonomes. Cette situation fragilise la pérennité du projet à moyen terme, particulièrement dans un contexte d'incertitude quant à la reconduction des financements publics.

Sur le plan opérationnel, les risques sont principalement liés à la stabilité de l'approvisionnement et de la logistique. Les aléas climatiques, la variabilité des pratiques de régie entre les fermes et la dépendance à un nombre restreint de fournisseurs peuvent compromettre la prévisibilité du contenu des sacs et entraîner des ajustements fréquents. À cela s'ajoutent les imprévus matériels (pannes de véhicules, bris de chambres froides, enjeux informatiques).

Sur le plan humain et organisationnel, la mise à l'échelle accentue les enjeux liés à la charge de coordination, à la disponibilité des bénévoles et à la stabilité des ressources clés. Sans gouvernance claire et sans ressource dédiée à la coordination régionale, le risque de surcharge du porteur est jugé élevé.

Enfin, des risques réputationnels sont également mentionnés, notamment en lien avec la qualité et la constance des produits offerts, qui influencent directement la confiance des consommateurs et des partenaires.

5.2. Conditions minimales pour participer à un projet élargi

Les partenaires s'entendent sur plusieurs conditions incontournables pour s'engager dans une phase de mise à l'échelle :

- sécurisation de l'approvisionnement par la diversification des producteurs et la planification en amont des volumes;
- gouvernance claire et partagée, appuyée par une ressource de coordination dédiée;
- réduction progressive de la dépendance aux subventions par une clarification du modèle économique (prix, volumes, tarification solidaire) ;
- reconnaissance et encadrement de l'apport des bénévoles;
- communication transparente avec la clientèle sur la flexibilité du contenu des sacs.

Ces conditions constituent des prérequis structurants à toute décision de déploiement à plus grande échelle.

5.3. Réussites, échecs et leçons tirées d'expériences similaires

L'analyse du projet pilote et d'initiatives comparables met en évidence plusieurs réussites structurantes, notamment la qualité des légumes, la solidité des partenariats maraîchers, la capacité d'adaptation rapide face aux imprévus et l'efficacité des communications avec les producteur.trice.s et les client.e.s.

À l'inverse, certains échecs et difficultés (non-atteinte de certaines cibles de vente, problèmes ponctuels de qualité, imprévus logistiques, données incomplètes sur la rentabilité et la fidélisation) soulignent des points de vigilance pour la suite.

Scénarios proposés pour la mise à l'échelle du projet pilote

Au regard de l'analyse de la phase pilote du projet, des ajustements sont nécessaires en vue de rendre plus viable le modèle dans un contexte de mise à l'échelle dans les MRC des Sources et Val-Saint-François. Deux scénarios sont ci-dessous proposés et analysés afin de permettre une prise de décision éclairée.

1. Description des scénarios de mise à l'échelle

Les scénarios de mise à l'échelle proposés reposent sur un cadre opérationnel, territorial et organisationnel commun, et se distinguent principalement par leur structure de tarification.

Ils sont conçus dans une logique de déploiement progressif sur un horizon de deux ans, permettant d'augmenter graduellement les volumes, de consolider les fonctions de coordination et de limiter les risques associés à une croissance trop rapide. Dans les deux cas, l'objectif n'est pas une rentabilité immédiate, mais l'atteinte d'une viabilité financière à moyen terme, soutenu par un financement de transition et par le maintien de certaines contributions en nature.

Le décalage de la période de distribution des sacs de légumes d'août à octobre permet de mettre en valeur les périodes de productivité et de diversité de production des maraîchers locaux.

1.1 Hypothèses de base des scénarios de mise à l'échelle

- 12 semaines d'opération par an (août à octobre);
- Coût variable moyen par sac produit : $9\,946 \$ / 720 = 13,81 \$$ (basé sur les coûts réels du projet pilote)
- une augmentation des volumes : au lieu de 60 sacs/semaine (2025), passer à 120 sacs/semaine (2026) et 200 sacs/semaine (2027);
- une augmentation des points de chute;
- un taux d'invendus de 6 %;
- un financement public récurrent;
- le maintien des contributions en nature des bénévoles.

1.2 Scénario 1 - Mise à l'échelle à tarification différenciée

Le scénario 1 repose sur une tarification différenciée volontaire (tarification solidaire), intégrée directement au processus de commande. Trois options de prix sont proposées, permettant à la clientèle de s'autopositionner selon sa réalité ou son intention de contribution. Cette approche vise à maintenir l'accessibilité du service pour les ménages à plus faible revenu, tout en mobilisant la capacité contributive d'une partie de la clientèle afin de soutenir le modèle économique.

La tarification différenciée constitue le principal levier stratégique de ce scénario. Elle permet d'augmenter le prix moyen par sac sans exclure les clientèles plus vulnérables, tout en demeurant simple à opérer et sans générer de coûts administratifs additionnels. Le scénario privilégie ainsi un équilibre entre performance financière et mission sociale, en acceptant une augmentation limitée de la complexité opérationnelle.

1.3 Scénario 2 – Mise à l'échelle à tarification unique

Le scénario 2 repose sur une tarification unique, fixée à un prix constant par sac. Cette approche vise à simplifier la communication de l'offre et la gestion commerciale, tout en améliorant légèrement la marge unitaire par rapport à un modèle à prix réduit.

En l'absence de modulation des prix, ce scénario limite toutefois la capacité du projet à intégrer un mécanisme explicite de solidarité interne et à répondre finement à la diversité des situations économiques observées sur le territoire. Il privilégie la simplicité et la lisibilité du modèle, au détriment d'un levier direct d'accessibilité différenciée.

2. Analyse de la faisabilité légale des scénarios de mise à l'échelle

L'analyse de la faisabilité légale des scénarios de mise à l'échelle du projet *Mon sac de légumes locaux* vise à évaluer la conformité du modèle proposé au cadre réglementaire en vigueur, ainsi que les ajustements requis par rapport aux pratiques mises en œuvre lors du projet pilote. Cette analyse porte principalement sur la protection des renseignements personnels, la santé et la salubrité alimentaire, ainsi que sur les modalités contractuelles avec les partenaires et fournisseurs.

2.1 Cadre légal commun aux deux scénarios

Dans les deux scénarios, la mise à l'échelle ne modifie pas fondamentalement la nature du service offert ni les activités déjà expérimentées lors du projet pilote. Le projet demeure un service de distribution d'aliments locaux, en l'occurrence des légumes locaux, opéré par un organisme à but non lucratif, sans transformation alimentaire majeure, ce qui limite l'exposition à des exigences réglementaires complexes.

Sur le plan de la protection des renseignements personnels, les deux scénarios impliquent la collecte de données de base liées à la prise de commande (nom, coordonnées, point de chute, méthode de paiement). Ces données sont similaires à celles déjà collectées lors du projet pilote. La mise à l'échelle nécessite toutefois une formalisation accrue des pratiques afin d'assurer la conformité à la Loi 25, notamment par :

- la clarification des rôles et responsabilités en matière d'accès aux données;
- l'adoption d'un protocole encadrant le cycle de vie des renseignements personnels (utilisation, conservation, destruction);
- la mise en place d'ententes de confidentialité avec les partenaires ayant accès à certaines informations.

Ces ajustements relèvent davantage de la structuration administrative que de contraintes légales bloquantes.

En matière de santé et de salubrité alimentaires, les deux scénarios reposent sur les mêmes principes que le projet pilote : conditionnement primaire réalisé par les fermes, assemblage et entreposage temporaire des sacs, puis distribution vers des points de chute. Les activités ne requièrent pas de permis additionnels liés à la transformation alimentaire, mais exigent le respect des bonnes pratiques d'hygiène, de manutention et de conservation selon la méthode d'inspection des 5M (Matière, Méthode, Main d'œuvre, Matériel, Milieu) (Gouvernement du Québec, 2025). La mise à l'échelle implique toutefois une standardisation minimale des pratiques (cahier de charge, consignes écrites), afin d'assurer la cohérence et la traçabilité au fur et à mesure que les volumes augmentent.

Enfin, les deux scénarios nécessitent la formalisation d'ententes contractuelles avec les producteurs et les partenaires logistiques (points de chute, transport), notamment pour encadrer les volumes, les prix, les responsabilités et les mécanismes d'ajustement en cas d'imprévus. Ces ententes constituent une évolution normale par rapport au projet pilote, où plusieurs relations reposaient sur des accords informels.

2.1. Spécificités légales du scénario 1 – Tarification différenciée

Le scénario 1 introduit une tarification différenciée volontaire, basée sur le choix d'une sélection par les client.e.s au moment de la commande. D'un point de vue légal, ce mécanisme ne pose pas de contrainte particulière, puisqu'il ne repose ni sur une évaluation de la situation financière des ménages ni sur la collecte de renseignements sensibles.

L'absence de vérification ou de justification exigée de la part des client.e.s limite les risques liés à la protection des renseignements personnels et à la discrimination. La tarification différenciée est présentée comme un choix individuel et volontaire, ce qui la rend acceptable juridiquement et compatible avec les obligations légales applicables à l'organisme porteur du projet.

2.3 Spécificités légales du scénario 2 – Tarification unique

Le scénario 2, fondé sur une tarification unique, ne comporte aucune spécificité légale particulière. La simplicité du modèle réduit les besoins d'encadrement administratif, sans toutefois éliminer les obligations communes liées à la gestion des données, à la santé et la salubrité alimentaire et aux ententes contractuelles.

2.4 Appréciation globale de la faisabilité légale

Dans l'ensemble, les deux scénarios de mise à l'échelle sont légalement faisables et ne présentent pas de barrières réglementaires majeures. Les ajustements requis par rapport au projet pilote concernent principalement la formalisation de pratiques existantes, plutôt que l'adoption de nouveaux mécanismes juridiques complexes.

Le cadre légal en vigueur ne constitue donc pas un frein à la mise à l'échelle du projet, sous réserve de la mise en place d'outils simples de gouvernance, de conformité et de documentation, proportionnés à l'ampleur et à la mission sociale du projet.

3. Analyse de la faisabilité technique et opérationnelle

L'analyse de la faisabilité technique et opérationnelle vise à évaluer la capacité du projet *Mon sac de légumes locaux* à soutenir une mise à l'échelle progressive, en tenant compte des processus déjà expérimentés lors du projet pilote, des ressources disponibles et des ajustements requis pour absorber l'augmentation des volumes.

3.1 Cadre opérationnel commun aux scénarios

Les deux scénarios reposent sur un socle opérationnel commun, largement éprouvé lors du projet pilote. Les principales étapes du service – approvisionnement auprès de producteurs locaux, assemblage des sacs, entreposage temporaire, distribution vers des points de chute et gestion des commandes – ont démontré leur faisabilité à petite échelle.

La mise à l'échelle proposée n'implique pas de rupture technique majeure, mais une augmentation graduelle de la charge opérationnelle. Les ajustements requis concernent principalement la coordination, la planification logistique et la formalisation de certaines pratiques, plutôt que l'introduction de nouveaux équipements ou de technologies complexes.

L'augmentation des points de chute est conditionnelle à la disponibilité des infrastructures des partenaires locaux, à la capacité de mobilisation de bénévoles pour assurer les opérations, ainsi qu'à l'adéquation à un seuil minimal de sacs commandés selon les frais de transport. Les deux scénarios proposent une augmentation du nombre de points de chute.

Dans les deux scénarios, la faisabilité opérationnelle repose sur la présence d'une ressource dédiée à la coordination, identifiée comme un facteur critique de succès du projet. Ce rôle central permet de sécuriser l'approvisionnement, d'assurer la fluidité des opérations et de limiter les risques de surcharge observés lors du projet pilote.

3.2 Faisabilité technique et opérationnelle – Scénario 1

Le scénario 1 est techniquement et opérationnellement faisable dans la mesure où la tarification différenciée n'introduit pas de complexité logistique supplémentaire. Le choix du prix par la clientèle est intégré directement à la plateforme de commande, sans impact sur les étapes d'assemblage, de distribution ou de gestion des stocks. Il conviendra d'effectuer ce paramétrage dans Zeffy si ce scénario est privilégié.

L'augmentation progressive des volumes permet d'ajuster les capacités d'assemblage et de distribution sans nécessiter de changement majeur dans l'organisation du travail. Le recours à des bénévoles pour le montage

des sacs, combiné à une coordination structurée, demeure viable à court et moyen terme, sous réserve d'une planification rigoureuse, d'une promotion du service et d'un encadrement adéquat.

L'intégration de nouveaux points de chute dans la MRC des Sources et la MRC Val-Saint-François se fera en adéquation avec la logique de la tarification différenciée impliquant des zones faisant face à des taux élevés d'insécurité alimentaire et à un accès limité à une offre de légumes frais et locaux (exemples: Windsor et Richmond), ainsi que dans des zones moins affectées par ces réalités et ayant déjà manifesté un intérêt de participation (exemples: Saint-Camille et Ham-Sud).

La principale exigence opérationnelle du scénario 1 réside dans la gestion fine des volumes par point de chute, afin d'éviter la dispersion logistique et de contenir les coûts de transport. Cette exigence est jugée maîtrisable dans un contexte de sélection rigoureuse des points de chute et de définition des seuils minimaux de sacs afin d'atteindre la viabilité des points de chute selon leur distance.

3.3 Faisabilité technique et opérationnelle – Scénario 2

Le scénario 2 présente une faisabilité technique légèrement supérieure en raison de la simplicité de la tarification unique. Cette simplification réduit marginalement la charge de communication et les ajustements de configuration de la plateforme de commande, sans toutefois modifier de manière significative les opérations physiques du service.

Les étapes logistiques, les besoins en coordination et les exigences en matière de ressources humaines demeurent identiques à ceux du scénario 1. La différence opérationnelle entre les scénarios est donc jugée faible, la tarification unique n'ayant pas d'effet structurant sur la chaîne d'approvisionnement ou sur l'organisation du travail.

3.4 Enjeux opérationnels transversaux et conditions de réussite

Indépendamment du scénario retenu, la faisabilité technique et opérationnelle de la mise à l'échelle repose sur plusieurs conditions clés :

- la professionnalisation de la coordination du projet;
- la promotion du service dans l'écosystème et sur les réseaux sociaux;
- la planification en amont des volumes, de l'approvisionnement et de la logistique des transports;
- la sélection rigoureuse des points de chute selon des critères de viabilité (proximité d'une clientèle fiable par exemple);
- le maintien de contributions en nature avec l'apport des bénévoles dans toute la chaîne de transport.

L'absence de l'un de ces éléments pourrait augmenter les risques de rupture opérationnelle ou de dépassement des coûts.

3.5 Appréciation globale

Dans l'ensemble, les deux scénarios présentent une faisabilité technique et opérationnelle élevée, à condition de formaliser et de renforcer certains aspects organisationnels déjà identifiés lors du projet pilote. Les différences entre les scénarios sur le plan opérationnel demeurent marginales et ne constituent pas un critère déterminant à elles seules pour le choix du scénario.

La décision finale repose donc davantage sur des considérations financières et stratégiques que sur des contraintes techniques ou opérationnelles.

4. Analyse de la faisabilité de marché

L'analyse de la faisabilité de marché vise à évaluer la capacité du projet *Mon sac de légumes locaux* à soutenir une mise à l'échelle en termes de demande, d'acceptabilité de l'offre, de capacité de croissance des volumes et de positionnement par rapport aux autres canaux d'approvisionnement alimentaire présents sur le territoire.

4.1 Cadre de marché commun aux scénarios

Les deux scénarios s'appuient sur les enseignements du projet pilote, qui a permis de valider l'existence d'une demande réelle pour une offre de sacs de légumes locaux, particulièrement dans des municipalités présentant des enjeux d'accès à une alimentation fraîche et abordable.

Le projet pilote a mis en évidence :

- un niveau de satisfaction élevé de la clientèle;
- une intention marquée de reconduction de la part des client.e.s;
- un intérêt confirmé de la part de certains partenaires institutionnels et communautaires pour agir comme points de chute ou relais.

Ces éléments confirment que le projet répond à un besoin concret du territoire, tant sur le plan de l'accessibilité alimentaire que de la valorisation de la production locale.

4.1.1 Capacité de croissance de la demande

Les volumes projetés dans les deux scénarios (120 sacs par semaine en année 1, puis 200 sacs par semaine en année 2) demeurent modérés au regard de la taille du territoire et des clientèles potentielles identifiées. La diversité des canaux de distribution (points de chute fermés et ouverts, organisations, entreprises, organismes communautaires) permet de répartir la demande, d'en établir une base stable et de limiter la dépendance à un seul segment de clientèle.

L'absence de critère d'admissibilité lié au lieu de résidence élargit le bassin potentiel de client.e.s sans engendrer de coûts supplémentaires, tout en permettant de concentrer les efforts de distribution dans des zones prioritaires sur le plan de l'accès alimentaire.

4.1.2 Positionnement de l'offre sur le territoire

Le projet se positionne comme une offre complémentaire aux marchés publics, aux paniers de fermier.ère.s de famille et aux commerces alimentaires traditionnels. Il se distingue par :

- une distribution structurée via des points de chute de proximité;
- une période d'opération ciblée (fin de saison estivale et début d'automne);
- une combinaison de prix accessibles et de solidarité interne (scénario 1).

Ce positionnement permet, en faisant appel au sens solidaire, de limiter les risques de concurrence directe et favorise la coexistence avec les autres initiatives de mise en marché locales déjà présentes sur le territoire.

4.2. Faisabilité de marché – Scénario 1

Le scénario 1 présente une faisabilité de marché élevée, en raison de sa capacité à répondre à une diversité de situations économiques. La tarification différenciée permet :

- de lever le frein du prix pour les ménages à plus faible revenu;
- de mobiliser une clientèle solidaire prête à contribuer davantage;
- de maintenir un prix de référence acceptable pour la majorité des client.e.s.

Les résultats du projet pilote indiquent que ce type de mécanisme est bien compris et bien accepté lorsqu'il est présenté comme un choix volontaire et non stigmatisant. Le scénario 1 renforce ainsi l'ancrage social du projet et sa légitimité auprès des partenaires institutionnels et communautaires.

4.3 Faisabilité de marché – Scénario 2

Le scénario 2 présente également une faisabilité de marché satisfaisante, mais plus homogène. La tarification unique améliore la lisibilité de l'offre et peut faciliter la décision d'achat pour certains segments de clientèle.

Toutefois, l'absence de modulation des prix limite la capacité du projet à rejoindre les ménages pour qui le coût demeure un frein réel, particulièrement dans les zones où il existe des enjeux d'insécurité alimentaire.

Ce scénario repose davantage sur une clientèle disposant d'un pouvoir d'achat suffisant et sur des achats institutionnels ou corporatifs.

4.4 Appréciation globale de la faisabilité de marché

Dans l'ensemble, les deux scénarios sont compatibles avec les réalités du marché local et peuvent soutenir une mise à l'échelle progressive des volumes. Toutefois, le scénario 1 présente un avantage comparatif en matière d'accessibilité, de diversité de la clientèle et d'alignement avec les objectifs territoriaux de sécurité alimentaire. L'augmentation de prix est justifiable.

La faisabilité de marché ne constitue donc pas un facteur limitant pour la mise à l'échelle du projet, mais elle renforce l'importance du choix stratégique de la structure de tarification en fonction des objectifs sociaux et financiers poursuivis.

5. Analyse financière des scénarios de mise à l'échelle

Cette analyse financière se base sur les différentes hypothèses qui sous-tendent les scénarios 1 et 2 de la mise à l'échelle du projet *Mon sac de légumes locaux*. Elle vise à évaluer la viabilité financière via le seuil de rentabilité et le point mort, en tenant compte du caractère transitoire du financement externe (public ou autre) et du maintien des contributions en nature.

5.1 Structure des coûts

La structure des coûts des deux scénarios repose sur la distinction entre les coûts variables, directement liés au volume d'activité, et les coûts fixes, qui demeurent stables à court terme indépendamment du nombre de sacs produits ou vendus. Cette distinction permet d'analyser le comportement des charges dans un contexte de mise à l'échelle et d'évaluer les marges de manœuvre financières du projet.

5.1.1 Coûts variables

Dans les deux scénarios, il est retenu que les coûts variables observés lors de la phase pilote demeurent inchangés. Le coût variable moyen par sac est estimé à 13.81 \$. Cette hypothèse traduit une continuité opérationnelle entre la phase pilote et la mise à l'échelle, tout en limitant les risques liés à une sous-estimation des coûts.

5.1.2 Coûts fixes et coûts de structure

Les coûts fixes correspondent aux charges nécessaires au fonctionnement du projet, indépendamment des volumes écoulés. Ils sont principalement liés aux fonctions de coordination, de

promotion, de communication et d'administration. Ils ne sont pas identiques à ceux utilisés dans les calculs pour le projet pilote, mais s'en inspirent.

Les dépenses de démarrage de la phase pilote ne sont pas récurrentes. Ainsi, le tableau suivant donne les détails des coûts retenus comme fixes et qui nécessitent un décaissement réel.

Tableau 15 - Coûts fixes des scénarios de mise à l'échelle

Poste de coûts fixes	Description	Coût total
Salaire coordination et montage	8 h / sem à 33,90 \$ / h + 18% av. soc. = 40 \$ / h pendant 12 semaines. pour un.e coordonnateur.trice responsable de toute la logistique	3 840 \$
Salaire agent.e de promotion et marketing	6 h / sem à 30 \$ / h + 18% av. soc. = 35,4 \$ / h pendant 12 sem. pour un.e agent.e de promotion qui va travailler à promouvoir les produits	2 549 \$
Matériels et outils de Communication (vidéo, pubs, publication Facebook, etc.)	Utilisation de la vidéo déjà produite à la phase pilote (ou mise à jour) + création d'une page Facebook et 2 publications Facebook + création d'affiches de promotion + drapeau pour les points de chute	1 850 \$
Administration, assurances et imprévus	Frais administratifs, assurances, fournitures et marge de contingence pour imprévus	2 000 \$
Total des coûts fixes		10 239 \$

Dans ces deux scénarios, les contributions en nature observées lors du projet pilote (points de chute, bénévolat, entreposage) sont maintenues et ne génèrent pas de décaissement réel.

5.2 Scénario 1 - Mise à l'échelle à prix différenciés et volumes annuels croissants

Le scénario 1 propose, comme déjà mentionné, une mise à l'échelle progressive du projet *Mon sac de légumes locaux* fondée sur une tarification différenciée volontaire à trois niveaux, combinée à une augmentation graduelle des volumes sur un horizon de deux ans avec financement et contribution en nature des bénévoles. Cette approche vise à concilier accessibilité alimentaire sans discrimination, solidarité territoriale et viabilité financière, dans un contexte de disparités de revenus et d'accès aux aliments au sein des MRC des Sources et Val-Saint-François.

5.2.1 Logique et justification des niveaux de prix

La tarification différenciée repose sur un principe d'autosélection par la clientèle au moment de la commande sur Zeffy, sans justification requise. Trois options de prix sont proposées, chacune correspondant à une posture assumée du ou de la client-e :

1. « Un rabais me serait utile » - 15 \$ par sac.
Cette option vise à maintenir l'accessibilité du projet pour les ménages à plus faible revenu ou vivant dans des zones caractérisées par un faible accès aux aliments. Elle permet aux personnes pour qui le prix constitue un frein réel de continuer à s'approvisionner en légumes locaux sans stigmatisation ni procédure administrative.
2. « Je préfère payer le prix régulier » - 17 \$ par sac
Ce prix correspond au prix de référence du sac, plus près de sa valeur économique réelle. Il s'adresse à la majorité de la clientèle et constitue la base du modèle financier du projet.
3. « Je souhaite soutenir l'accès aux légumes pour les ménages à plus faible revenu » - 20 \$ par sac
Cette option permet aux client.e.s ayant une plus grande capacité financière de soutenir volontairement l'accessibilité alimentaire du projet. Le montant additionnel versé contribue indirectement à compenser l'écart généré par les sacs vendus à prix réduit.

Cette structure de prix s'appuie directement sur les résultats du projet pilote de 2025, qui ont mis en évidence à la fois une sensibilité positive au prix et une volonté de contribution solidaire chez une partie de la clientèle.

En plus de la tarification différenciée, **une option de don volontaire** pourrait également être ajoutée sur la page de commandes, pour les ménages qui souhaitent augmenter davantage leur contribution solidaire.

5.2.2 Modalités de promotion de la tarification différenciée

La tarification différenciée est présentée comme un choix personnel et volontaire, et non comme un mécanisme d'aide ciblée. La communication repose sur une logique de responsabilisation et de solidarité collective, évitant toute catégorisation ou étiquetage des client.e.s.

Les messages de promotion privilégient une formulation inclusive, par exemple (juste à titre indicatif) :

- « Choisissez le prix qui correspond à votre réalité »;
- « Un même sac, trois façons de soutenir le projet »;
- « Votre choix contribue à rendre les légumes locaux accessibles à toute la communauté ».

Cette approche permet de normaliser la diversité des situations financières et de renforcer l'adhésion au projet comme initiative collective à portée sociale.

5.2.3 Structure des revenus de vente

Sur la base de l'hypothèse que 120 sacs sont mis en vente par semaine au cours de l'année 1, et 200 au cours de l'année 2, et avec l'hypothèse de 6 % d'invendus, on obtient les ventes prévisionnelles suivantes :

Tableau 16 – Structure des revenus de vente du scénario 1

Années	Catégories des ventes	Quantité de sacs	Prix/U	Total
Année 1	Ventes au rabais (40%)	542	15,00 \$	8 130,00 \$
	Ventes régulières (40%)	542	17,00 \$	9 214,00 \$
	Vente à tarification solidaire (20%)	270	20,00 \$	5 400,00 \$
	Total des ventes prévisionnelles An 1	1354	16,80 \$	22 744,00 \$
Année 2	Ventes au rabais (40%)	903	15,00 \$	13 545,00 \$
	Ventes régulières (40%)	903	17,00 \$	15 351,00 \$
	Vente à tarification solidaire (20%)	450	20,00 \$	9 000,00 \$
	Total des ventes prévisionnelles An 2	2256	16,80 \$	37 896,00 \$

Pour cette analyse de viabilité financière, deux paramètres sont considérés: le seuil de rentabilité et le point mort.

L'analyse du seuil de rentabilité et du point mort vise à déterminer le niveau minimal de ventes requis pour couvrir l'ensemble des coûts, ainsi qu'à apprécier l'écart entre les volumes projetés et l'équilibre financier du projet *Mon sac de légumes locaux* dans le cadre du scénario 1 de la mise à l'échelle.

Sur la base des hypothèses retenues, un sac de légumes présente un coût variable moyen de 13.81\$ par sac et un prix moyen pondéré de 16,80 \$ par sac, ce qui génère une marge unitaire moyenne de 2.99 \$ par sac. Les coûts fixes annuels, estimés à 10 239 \$, demeurent constants sur les deux années d'analyse.

5.2.4 Seuil de rentabilité

Dans le cas du seuil de rentabilité global, il est atteint lorsque la marge totale générée couvre l'ensemble des coûts fixes. Il est ainsi estimé à environ 3 424 sacs vendus (soit 3 643 sacs mis en marché) par année, ce qui correspond à près de 286 sacs vendus (soit 304 sacs mis en marché) par semaine sur une période de 12 semaines d'opération.

5.2.5 Point mort

Le point mort, exprimé en durée d'opération, permet d'évaluer le temps nécessaire pour atteindre l'équilibre financier à rythme de vente constant, en tenant compte des inventus.

- En année 1, avec 120 sacs mis en marché par semaine, soit environ 113 sacs vendus, le point mort serait atteint après environ 30 semaines d'opération (bien supérieur aux 12 semaines possibles).
- En année 2, avec 200 sacs mis en marché par semaine, soit environ 188 sacs vendus, le point mort serait atteint après environ 18 semaines d'opération (supérieur également aux 12 semaines possibles).

Dans les deux cas, la durée effective d'opération du projet (12 semaines par année) est insuffisante pour atteindre le point mort au cours d'une seule saison, avec les prix et volumes présentés.

5.2.6 Appréciation globale de la viabilité du scénario 1 et besoins en financement

Le scénario 1 présente une viabilité financière conditionnelle, fortement dépendante d'un financement externe transitoire (public, privé ou autre) et du maintien des contributions en nature. Il demeure toutefois cohérent avec la mission sociale du projet, en privilégiant l'accessibilité alimentaire et la solidarité, au détriment d'une logique strictement marchande à court terme.

Afin d'assurer la viabilité du modèle, le financement externe joue un rôle de levier de transition, permettant d'absorber l'écart entre les marges générées et les coûts fixes durant la phase de montée en charge des volumes.

En année 1, avec 120 sacs mis en marché par semaine (soit 1 440 sacs par saison) et après prise en compte d'un taux d'inventus de 6 %, le projet génère une marge insuffisante pour couvrir l'ensemble des coûts fixes. Un financement d'environ 6 191 \$ est requis pour atteindre l'équilibre financier annuel.

En année 2, l'augmentation des volumes à 200 sacs mis en marché par semaine (2 400 sacs par saison) permet de réduire significativement le déficit. Le besoin de financement est alors estimé à environ 3 494 \$, traduisant une amélioration substantielle de la performance financière liée à l'effet de volume, dans un contexte de coûts fixes stables.

En année 3, le modèle atteint un point d'équilibre structurel avec environ 304 sacs mis en marché par semaine, soit un volume correspondant au seuil de rentabilité après prise en compte des inventus. À ce niveau d'activité, la marge générée permet de couvrir l'ensemble des coûts fixes, rendant le projet financièrement autonome, sous réserve du maintien des contributions en nature. Cet équilibre reste toutefois très fragile. Un soutien minimal à la 3^e année pour garantir cette rentabilité serait très intéressant.

Ainsi, la viabilité du scénario 1 repose sur une trajectoire en trois temps :

1. Soutien externe structurant (public ou autre) en année 1, pour sécuriser le déploiement et consolider l'organisation;
2. Financement dégressif en année 2, accompagnant la montée en charge des volumes (il faut faire de la promotion et augmenter la clientèle);
3. Autonomie financière à partir de l'année 3, atteinte par l'effet combiné des volumes, de la tarification différenciée et de la maîtrise des coûts, mais toujours en soutenant fortement la promotion et en allant chercher beaucoup d'autres clients.

Cette logique confirme que le financement externe (public ou autre) ne constitue pas une solution de fonctionnement durable, mais un investissement de transition, permettant l'émergence d'un modèle économiquement viable et socialement cohérent.

5.3. Scénario 2 – Mise à l'échelle à prix unique et volumes annuels croissants

Le scénario 2 correspond à une mise à l'échelle avec des volumes croissants, mais à prix unique de 17 \$/sac en intégrant la même structure de coûts que le scénario 1. Ces coûts ne seront donc pas recalculés ici. Ce scénario mise sur une uniformisation du prix de vente du sac.

5.3.1 Structure des revenus de vente

Avec un prix unique de 17 \$ par sac et un coût variable moyen de 13.81 \$, la marge unitaire s'établit à 3.19 \$ par sac vendu, soit un niveau légèrement supérieur à celui observé dans le scénario 1.

- En année 1, sur 1 440 sacs mis en marché, l'application d'un taux d'inventus de 6 % conduit à 1 354 sacs effectivement vendus. La marge totale générée est alors d'environ 4 319 \$, ce qui permet de couvrir partiellement les coûts fixes annuels de 10 239 \$, laissant un déficit résiduel.
- En année 2, sur 2 400 sacs mis en marché, 2 256 sacs sont effectivement vendus. La marge totale atteint alors environ 7 197 \$, réduisant significativement l'écart à l'équilibre financier sans toutefois l'éliminer.

5.3.2 Seuil de rentabilité

Sur la base d'une marge unitaire de 3.19\$ et de coûts fixes de 10 239 \$, le seuil de rentabilité est estimé à environ 3 209 sacs vendus par année.

En tenant compte d'un taux d'inventus de 6 %, ce seuil correspond à environ 3 414 sacs mis en marché, soit un rythme d'environ 285 sacs par semaine sur une période de 12 semaines. Le scénario 2 intègre une performance financière augmentée comparativement au scénario 1, bien que le volume identifié demeure supérieur au niveau d'activité prévue en années 1 et 2.

5.3.3 Point mort

Le point mort, exprimé en temps, permet d'estimer le nombre de semaines d'opération nécessaires pour atteindre l'équilibre financier à rythme de vente constant.

- En année 1, avec 120 sacs mis en marché par semaine, soit environ 113 sacs effectivement vendus, le point mort serait atteint après environ 27,6 semaines d'opération.
- En année 2, avec 200 sacs mis en marché par semaine, soit environ 188 sacs vendus, le point mort serait atteint après environ 16,6 semaines d'opération.

Dans les deux cas, la durée effective d'opération du projet (12 semaines par année) ne permet pas d'atteindre le point mort au cours d'une seule saison. Il faudra attendre l'année 3 avec une augmentation des ventes à 285 sacs vendus au minimum par semaine pour atteindre le point d'équilibre.

5.3.4 Appréciation globale de la viabilité du scénario 2 et besoins en financement

Le scénario 2 présente une viabilité financière conditionnelle, similaire à celle du scénario 1, mais légèrement améliorée grâce à une marge unitaire plus élevée liée au prix unique de 17 \$.

En année 1, le déficit résiduel est estimé à environ 3 930 \$, représentant le besoin minimal de financement externe pour atteindre l'équilibre financier annuel. En année 2, ce besoin est réduit à environ 1 920 \$, traduisant un effet positif de la montée en charge des volumes.

Toutefois, malgré cette amélioration, le modèle demeure dépendant d'un financement externe récurrent et du maintien des contributions en nature pour assurer sa viabilité à court terme. L'absence de tarification différenciée limite par ailleurs la capacité du modèle à intégrer une logique de solidarité interne, en comparaison avec le scénario 1.

Ainsi, le scénario 2 apparaît financièrement plus performant, mais socialement moins structurant, ce qui pose un arbitrage clair entre optimisation économique et mission sociale du projet.

6. Analyse de risques des scénarios de mise à l'échelle

L'analyse des risques vise à identifier les principaux facteurs susceptibles d'affecter la mise à l'échelle du projet *Mon sac de légumes locaux*, indépendamment du scénario de tarification retenu. Les risques présentés ci-dessous sont en grande partie une amplification de ceux observés lors du projet pilote, rendus plus sensibles par l'augmentation des volumes, la multiplication des partenaires et la complexification organisationnelle.

6.1 Risques financiers

Le principal risque financier commun aux deux scénarios réside dans l'écart entre les volumes projetés à court terme et le seuil de rentabilité annuel. Tant que les volumes demeurent inférieurs au seuil d'équilibre, le projet reste dépendant d'un financement public transitoire et du maintien des contributions en nature.

Ce risque est toutefois connu, mesuré et anticipé dans les scénarios. Il est partiellement atténué par :

- la stabilité des coûts fixes à court terme;
- la montée progressive des volumes;
- la capacité d'ajuster certains paramètres (nombre de points de chute, volumes par point de chute).

Le risque de fluctuation des coûts variables, notamment lié aux aléas agricoles, demeure présent, mais est atténué par des ententes d'approvisionnement formalisées et par la possibilité de substituer certains produits sans modifier la valeur monétaire du sac.

6.2 Risques organisationnels et de gouvernance

La mise à l'échelle accentue les risques liés à la capacité de coordination et à la clarté des rôles entre les partenaires. Lors du projet pilote, certaines fonctions critiques reposaient sur un nombre limité de personnes, ce qui exposait le projet à un risque de surcharge organisationnelle.

Les scénarios intègrent des mesures de mitigation importantes, notamment :

- la professionnalisation de la coordination;
- une gouvernance structurée, coordonnée par la TACAF;
- une clarification progressive des responsabilités.

Le risque demeure toutefois présent si la charge opérationnelle augmente plus rapidement que les capacités organisationnelles.

6.3 Risques opérationnels et logistiques

L'augmentation des volumes et du nombre de points de chute accroît les risques de rupture logistique, notamment en matière de transport, d'assemblage et de respect des délais. Ces risques sont particulièrement sensibles dans un contexte de dépendance partielle au bénévolat.

Ils sont cependant maîtrisables dans la mesure où :

- les volumes augmentent de manière graduelle;
- les points de chute sont sélectionnés selon des critères de viabilité;
- les fonctions critiques (transport amont, coordination, promotion) sont sécurisées par des ressources dédiées.

6.4 Risques liés à l'approvisionnement

Les aléas climatiques et les fluctuations de production constituent un risque structurel pour tout projet reposant sur des produits frais locaux. Ce risque est commun aux deux scénarios.

Il est atténué par :

- la diversification des producteurs;
- la planification en amont des volumes;
- la flexibilité dans la composition des sacs.

6.5 Risques de marché et d'acceptabilité

Un risque de saturation du marché ou de baisse de la demande pourrait survenir si l'offre n'est pas alignée avec les capacités financières et les attentes des client.e.s. Ce risque est toutefois limité par :

- les résultats positifs du projet pilote;
- la diversité des clientèles ciblées;
- la possibilité d'ajuster les volumes et la tarification.

Le scénario 1 réduit davantage ce risque grâce à la tarification différenciée, tandis que le scénario 2 repose sur une clientèle plus homogène sur le plan économique.

6.6 Risques réputationnels et sociaux

Le projet comporte un risque réputationnel lié à la perception d'équité et de transparence, notamment en matière de tarification et d'accès au service. Une communication maladroite ou une incompréhension du modèle pourrait nuire à l'adhésion des partenaires et de la clientèle.

Ce risque est atténué par :

- une communication claire et inclusive;
- la simplicité du modèle;
- l'ancrage territorial du projet.

6.7 Appréciation globale des risques

Dans l'ensemble, les risques associés à la mise à l'échelle du projet sont réels, mais maîtrisables. Ils ne constituent pas des obstacles structurels. Ce sont plutôt des éléments à surveiller dans une logique de déploiement progressif.

La gestion des risques repose principalement sur :

- la qualité de la coordination;
- la maîtrise des volumes;
- la clarté des ententes avec les partenaires;
- le maintien d'un financement de transition adapté à la phase de développement.

Cette lecture transversale confirme que la réussite de la mise à l'échelle dépend davantage de la discipline organisationnelle et stratégique que de contraintes externes incontrôlables.

7. Conclusion et recommandations finales

L'analyse des scénarios de mise à l'échelle du projet *Mon sac de légumes locaux* met en évidence que les deux scénarios sont techniquement, légalement et opérationnellement faisables, dans la mesure où la mise à l'échelle est réalisée de manière progressive et appuyée par un financement externe de transition.

Les différences entre les scénarios ne résident pas dans leur faisabilité de base, mais dans leur positionnement stratégique, leur alignement avec la mission sociale du projet et leur capacité à répondre aux réalités socioéconomiques du territoire.

Le scénario 1, fondé sur une tarification différenciée volontaire, offre un meilleur équilibre entre viabilité économique et mission sociale. Bien qu'il nécessite un financement de transition plus marqué à court terme, il permet de rejoindre une diversité de clientèles, de renforcer l'acceptabilité sociale du projet et de consolider son ancrage territorial. Les risques associés à ce scénario sont réels, mais connus, mesurés et jugés maîtrisables dans le cadre d'un déploiement progressif.

Le scénario 2, fondé sur une tarification unique, présente une simplicité de gestion et une performance financière légèrement supérieure à court terme. Toutefois, cet avantage demeure marginal et ne permet pas, à lui seul, d'atteindre l'équilibre financier sur une seule saison d'opération. Par ailleurs, l'absence de mécanisme explicite de solidarité limite sa capacité à répondre aux enjeux d'accessibilité aux légumes frais identifiés lors du projet pilote.

7.1 Recommandations

Au regard de l'ensemble des analyses, il est recommandé de :

1. Retenir le scénario 1 comme scénario privilégié de mise à l'échelle, en raison de son alignement avec les objectifs d'accessibilité alimentaire, de solidarité et de développement territorial poursuivis par le projet.
2. Assumer explicitement le recours à un financement public transitoire pour les années 1 et 2, en le positionnant comme un investissement de transition visant l'atteinte d'une viabilité économique à moyen terme.
3. Sécuriser dès le départ les fonctions critiques, notamment la coordination du projet, la planification logistique et la formalisation des ententes avec les producteurs et partenaires.
4. Mettre en place un suivi annuel des volumes, des coûts et de la répartition des prix, afin d'ajuster progressivement la structure de tarification et les paramètres opérationnels.

5. Évaluer, à partir de la troisième année, la possibilité de réduire le soutien externe, sous réserve de l'atteinte de volumes suffisants et du maintien des contributions en nature.

Cette approche permet de concilier rigueur financière, réalisme opérationnel et cohérence avec la mission sociale du projet, tout en offrant aux partenaires territoriaux une trajectoire claire, progressive et crédible de mise à l'échelle.

7.2 Pour aller plus loin : vers un modèle avec camion mutualisé entre MRC

À moyen terme, et au-delà des scénarios de mise à l'échelle présentés, une piste d'évolution structurante pourrait consister à mettre en place un modèle de transport mutualisé entre les MRC, reposant sur l'utilisation d'un camion partagé pour la collecte des denrées, l'agrégation et la distribution des sacs.

Cette hypothèse ne constitue pas un prérequis à la réussite des scénarios proposés, mais une option de consolidation susceptible d'améliorer la performance opérationnelle et financière du projet lorsque les volumes atteindront un seuil critique.

7.2.1 Logique et objectifs de la mutualisation

Le transport représente l'un des principaux postes de coûts variables et un facteur déterminant de la complexité opérationnelle. Dans un contexte de croissance des volumes et de multiplication des points de chute, la mutualisation du transport entre MRC pourrait viser plusieurs objectifs :

- réduire les coûts unitaires de transport par sac grâce à des tournées optimisées;
- limiter la dépendance à des solutions fragmentées ou ponctuelles;
- améliorer la prévisibilité et la fiabilité des livraisons;
- renforcer la coopération interterritoriale autour d'un service structurant.

7.2.2 Quelques conditions préalables de faisabilité du modèle mutualisé

La mise en place d'un camion mutualisé entre MRC suppose toutefois l'atteinte de conditions minimales, tant sur le plan des volumes que de la gouvernance :

- des volumes suffisamment élevés et réguliers pour justifier l'acquisition ou la location d'un véhicule;
- une coordination inter-MRC formalisée, incluant des règles claires de partage des coûts, des responsabilités et des plages d'utilisation;
- une planification logistique centralisée, afin d'optimiser les trajets et d'éviter les doublons;

- une clarification du modèle économique (propriété du camion, location, sous-traitance, amortissement).

En l'absence de ces conditions, un modèle mutualisé risquerait d'alourdir la structure de coûts plutôt que de la rationaliser.

7.2.3 Impacts potentiels sur le modèle économique

Sur le plan financier, un camion mutualisé pourrait permettre :

- une diminution progressive des coûts variables liés au transport au fur et à mesure que les volumes augmentent;
- une meilleure maîtrise des coûts à moyen terme;
- un levier supplémentaire pour rapprocher le projet du seuil de rentabilité.

Toutefois, cette option introduit également des coûts fixes additionnels (acquisition ou location, entretien, assurances, gestion), qui doivent être soigneusement évalués. Le modèle mutualisé devient pertinent uniquement lorsque l'effet de volume compense ces nouvelles charges.

7.3.4 Positionnement stratégique de cette option

Dans une logique de développement progressif, le modèle de camion mutualisé devrait être envisagé comme :

- une phase ultérieure de consolidation (année 3 ou plus);
- un projet interterritorial distinct ou complémentaire;
- un levier de structuration régionale de l'approvisionnement local, au-delà du seul projet Mon sac de légumes locaux.

Cette option pourrait également ouvrir la voie à des synergies avec d'autres initiatives bioalimentaires ou logistiques présentes sur les territoires concernés.

7.3.5 Appréciation globale

Le recours à un camion mutualisé entre MRC représente une opportunité stratégique à moyen terme, susceptible d'améliorer l'efficacité logistique et la viabilité économique du projet. Toutefois, sa pertinence dépend étroitement de la montée en charge effective des volumes, de la capacité de coordination interterritoriale et de l'accès à des ressources financières dédiées.

À ce stade, il est recommandé de considérer cette option comme une piste d'exploration future, à documenter dans un second temps, une fois les scénarios de mise à l'échelle stabilisés et les volumes consolidés.

Liste de références

Affaires municipales et Habitation Québec (2025a) Cartographie de la MRC des Sources (400). <https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/affaires-municipales/publications/cartes/mrc/400.pdf>

Affaires municipales et Habitation Québec (2025b) Cartographie de la MRC du Val-Saint François (420). <https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/affaires-municipales/publications/cartes/mrc/420.pdf>

Commission d'accès à l'information du Québec (2026) Assurer le droit à la vie privée : renseignements personnels concernés et définition de l'entreprise. https://www.cai.gouv.qc.ca/protection-renseignements-personnels/information-entreprises-privées/champ-application-loi_entreprises#cycle

Couturier (2025) Le revenu viable en 2025. Le logement encore au cœur de la sortie de pauvreté. . https://iris-recherche.qc.ca/publications/revenu-viable-2025/#Cout_de_la_vie_pour_un_menage_dune_personne_seule

Direction de santé publique de l'Estrie (2022a) Enquête de santé populationnelle estrienne (ESPE) 2018 et 2022. Tableaux-synthèses ESPE 2022

Direction de santé publique de l'Estrie (2022b) Enquête de santé populationnelle estrienne (ESPE) 2018 et 2022. Tableaux-synthèses ESPE 2022

Gingras et Belleau (2015) Avantages et désavantages du sondage en ligne comme méthode de collecte de données : Une revue de la littérature. <https://espace.inrs.ca/id/eprint/2678/1/Inedit02-15.pdf>

Gouvernement du Québec (2025) Approche des 5 M. <https://www.quebec.ca/sante/alimentation/salubrite-aliments-prevention-risques/etablissements-alimentaires/approche-5m>

ISQ - Institut de la statistique du Québec (2025a) Principaux indicateurs sur le Québec et ses régions. <https://statistique.quebec.ca/fr/vitrine/region/05/mrc/40>

ISQ - Institut de la statistique du Québec (2025b) Principaux indicateurs sur le Québec et ses régions. <https://statistique.quebec.ca/fr/vitrine/region/05/mrc/42>

JFLV (2025a) Portrait de l'habitation dans la MRC des Sources. https://www.bibliotheque.assnat.qc.ca/DepotNumerique_v2/AffichageFichier.aspx?idf=324699

JFLV (2025b) Portrait de l'habitation dans la MRC du Val Saint-François. https://www.santeestrie.qc.ca/clients/SanteEstrie/Publications/Sante-publique/2025/Portrait-Habitation-Val-Saint-Fran%C3%A7ois_VF_09_2025.pdf

MRC des Sources (2023). Plan de développement de la zone agricole et agroforestière MRC des Sources. https://mrcdessources.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2023/03/PDZA_MRCdesSources_COMPLET_avec-compression.pdf

MRC du Val Saint-François (2024). Rapport final du PDZA 2024-2029. V6_ASB_Rédaction PDZA_final.docx

MRC du Val-Saint-François (2023). Satilmis et Morin (2023) L'insécurité alimentaire en Estrie. https://www.santeestrie.qc.ca/clients/SanteEstrie/Publications/Sante-publique/Bulletin-vision/2023/VSP_no71_Insecurite_alimentaire.pdf