GUIDE 101

MARCHÉ PUBLIC

GAGNER À S'UNIR POUR S'INFORMER, DÉCOUVRIR ET S'ÉPANOUIR

FORT D'UNE EXPÉRIENCE DE PLUSIEURS ANNÉES DANS L'ORGANISATION ET LA GESTION DE MARCHÉS PUBLICS, NOTRE ORGANISME A ACQUIS UN SAVOIR-FAIRE QUE L'APES SOUHAITE AUJOURD'HUI PARTAGER AVEC SES MEMBRES.

C'EST POURQUOI NOUS AVONS DÉCIDÉ DE METTRE AU POINT CE PETIT GUIDE DESTINÉ À FACILITER LA TÂCHE DES PRODUCTEURS PRÉSENTS SUR NOS MARCHÉS.

Nous espérons que ces conseils pratiques vous permettront de gagner du temps et vous aideront, entre autres lorsque vous confierez la tenue de votre kiosque à un employé, et par conséquent, qu'ils vous permettront d'augmenter vos ventes, et de consolider votre clientèle, **afin de devenir un « Ambassadeur APES » !**

APES
Action pour un environnement sain

L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire.

Ce projet est financé par l'entremise du programme Proximité, en vertu du Partenariat canadien pour l'agriculture, entente conclue entre les gouvernements du Canada et du Québec.

AVANT QUE LA SAISON COMMENCE

AU PLUS TARD UNE SEMAINE AVANT LE PREMIER MARCHÉ

#1

Faire la planification de sa mise en place et dresser une liste du matériel nécessaire pour mener à bien ses opérations : frigos et/ou congélateurs, rallonges électriques, tables, petite caisse et modes de paiement électroniques, belle nappe et jolis contenants pour uniformiser sa présentation et mettre ses produits en valeur, ustensiles, photos, tableau, affiches, calculatrice.

#2

S'assurer d'avoir tout son matériel et que celui-ci fonctionne/est en bon état, sinon réparer/remplacer ce qui doit l'être.

#3

S'assurer que l'on dispose de tous les permis et assurances nécessaires (Mapaq, Régie des alcools…)

#4

Préparer une boîte à outils de base (ciseaux, ficelle, pinces, tournevis…) et une petite trousse de premiers soins.

#5

Annoncer sa participation au marché sur les réseaux sociaux, dans son infolettre et ses moyens de communication habituels (ne pas oublier de mentionner le lieu, les dates, les heures du marché).

LA VEILLE DE CHAQUE MARCHÉ

#2

S'assurer d'avoir suffisamment de monnaie dans la petite caisse et vérifier si les ordinateurs, cellulaires, terminaux de paiement sont bien rechargés.

#3

Prévoir une bouteille d'eau et de quoi manger, au besoin, ainsi que des vêtements et des souliers adaptés au lieu et à la température.

#1

Prévoir de quoi écrire, ainsi qu'un cartable avec :

- **l'adresse du marché et les coordonnées complètes du responsable à contacter pour toute question ou tout problème,**
- **une copie des documents importants préparés au préalable (entre autres, permis obligatoires),**
- **des feuilles vierges pour, le cas échéant, prendre des notes, des messages, des commandes.**

#4

Rappeler sa présence au marché sur les réseaux sociaux : Facebook, Instagram...

EN ARRIVANT AU MARCHÉ/ PENDANT LE MARCHÉ

#1

Arriver aux heures suggérées par les organisateurs afin de garantir la fluidité de circulation de tous les exposants et de pouvoir s'installer sans stresser.

#2

Débarquer tout son matériel et ses produits, puis aller stationner son véhicule aux endroits indiqués par les organisateurs. (Penser à laisser les emplacements les plus proches libres pour les clients.)

#3

Être toujours extrêmement prudent en circulant sur le site – un accident est vite arrivé.

#4

Installer son kiosque en portant une attention particulière aux détails et à la présentation de ses produits (par exemple, utiliser une jolie nappe qui les met en valeur).

#5

Vérifier qu'on a à proximité sa petite caisse ainsi que ses autres moyens de paiement et de quoi noter, le cas échéant. Faire attention aux vols en tout temps !

#6

S'assurer d'avoir ses permis sous la main afin de pouvoir les montrer au Mapaq si nécessaire.

#7

S'assurer que les prix sont affichés, que ce soit sur un tableau, dans une liste ou à l'aide d'étiquettes collées directement sur les produits.

#8

Se laver les mains régulièrement et toujours s'assurer que sa tenue vestimentaire répond aux exigences du Mapaq (cheveux attachés et couverts, pas de bijoux, tablier, eau savonneuse à proximité…).

#9

Prendre une photo de son kiosque et la publier sur les réseaux sociaux.

#10

Accueillir les clients avec un sourire et un mot aimable. Être proactif : aller vers les clients, ne pas attendre que ce soit eux qui viennent. Parler de ses produits, mais aussi, expliquer son travail, faire ressortir sa passion.

#11

Veiller à ce que son kiosque soit toujours propre et en ordre. Remplacer les produits vendus au fur et a mesure pour éviter les espaces vides sur la table.

#12

Bien s'hydrater et se protéger du soleil !

#13

Avoir du plaisir, être heureux d'être là et le montrer !

À LA FIN DU MARCHÉ

#1

Toujours attendre la fin du marché pour commencer à emballer ses produits et ses affaires : le client a le droit d'être servi jusqu'à l'heure de fermeture annoncée.

#2

Rassembler et ranger toutes ses affaires et démonter son kiosque (table, tente…) avant d'aller chercher son véhicule, pour un maximum d'efficacité.

#3

Toujours être prudent en circulant sur le site : faire attention aux clients retardataires et aux autres producteurs, ainsi qu'aux employés de l'organisation qui participent au démontage.

#4

Traiter les déchets de façon appropriée : rassembler les boîtes, cartons, papiers souillés, bouteilles ou autres, et les trier selon qu'ils sont à jeter, à recycler, à conserver. En disposer à l'endroit prévu à cet effet.

#5

Laisser l'endroit propre.

#6

Le cas échéant, remettre à son propriétaire tout matériel qui aurait été emprunté : tables, rallonges électriques… le tout, propre et dans son état original.

#7

Donner un coup de main aux voisins est généralement apprécié de tous.

LE LENDEMAIN DU MARCHÉ ET LES JOURS SUIVANTS

NOURRIR SES RÉSEAUX SOCIAUX EST UN EXCELLENT MOYEN DE MAINTENIR UNE RELATION AVEC SES CLIENTS ET DE TISSER AVEC EUX DES LIENS SOLIDES.
TOUTEFOIS, CELA EXIGE LA MISE EN PLACE DE QUELQUES ROUTINES SIMPLES, PERMETTANT D'OBTENIR UNE VISIBILITÉ GRATUITE APPELÉE « PORTÉE ORGANIQUE ».

#1

Publier des photos sur les réseaux sociaux en y ajoutant des phrases simples, comme :

- Merci à tous nos clients de nous avoir rendu visite au marché *untel* hier !
- Quelle belle ambiance et quelle belle brochette de producteurs au marché *untel* hier !
- Qu'allez-vous cuisiner avec vos achats au marché ?
- Regardez la belle tarte que nous avons préparée avec les fraises achetées au marché cette semaine ! Comment mangerez-vous les vôtres ?
- Si vous n'avez pas pu venir au marché *untel* hier, vous pourrez vous rattraper la semaine prochaine ! Nous serons prêts à vous accueillir dès *X* heures.

#2

Interagir avec les clients en répondant à leurs commentaires et leurs messages.

#3

Mentionner les autres producteurs présents sur le marché dans ses publications. Partager les publications des autres producteurs, et leur demander de faire la même chose.

#4

Raconter une anecdote ou une expérience vécue au marché, sous la forme d'une publication ou d'un clip vidéo.

#5

Publier un clip vidéo ou faire un « live » pour montrer son environnement de travail, ses produits ou tout simplement pour se présenter.

#6

Rappeler régulièrement les dates, heures et lieu du marché, ainsi que toute information pertinente : par exemple une nouveauté !

#7

Suggérer des idées de recettes à réaliser avec des produits vendus au marché, fournir des conseils pour la conservation des produits...

LA CHARTE DE L'AMBASSADEUR

APES
Action pour un environnement sain

#1 Être souriant et respectueux envers les collaborateurs et les clients. Se conformer aux horaires et aux consignes, entre autres de sécurité. Prévenir les organisateurs en cas d'absence ou de retard.

#2 S'assurer que son kiosque tient compte des recommandations proposées dans le *Guide 101 - Marché public*.

#3 Faire au moins une publication par semaine sur les réseaux sociaux.

#4 Partager au moins une publication d'un autre producteur par semaine sur les réseaux sociaux.

#5 Faire au moins un « live » par semaine.

COMMENT DEVENIR UN AMBASSADEUR APES ?

C'EST TRÈS SIMPLE SI VOUS REMPLISSEZ :

- **2 CRITÈRES** — ÉTOILE MONTANTE
- **3 CRITÈRES** — PRODUCTEUR ARGENT
- **4 CRITÈRES** — PRODUCTEUR OR
- **5 CRITÈRES** — AMBASSADEUR APES

CHAQUE SEMAINE, L'APES FÉLICITERA LES PRODUCTEURS AYANT OBTENU LE TITRE DE « PRODUCTEUR ARGENT » OU DE « PRODUCTEUR OR » VIA SES MÉDIAS SOCIAUX.

LES PRODUCTEURS AYANT OBTENU LE TITRE D'« AMBASSADEUR APES » AURONT QUANT À EUX DROIT À UN REPORTAGE PERSONNALISÉ !

Agriculture, Pêcheries et Alimentation Québec

Ce projet est financé par l'entremise du programme Proximité, en vertu du Partenariat canadien pour l'agriculture, entente conclue entre les gouvernements du Canada et du Québec.