

# FONDS D'INVESTISSEMENT DANS LE MARCHÉ ONTARIEN

## Des débouchés pour les aliments produits en Ontario

Le FIMO est un programme qui a pour but de sensibiliser les consommateurs aux produits ontariens et à encourager l'achat de produits locaux.

### Dégustez les légumes marinés de l'Ontario

John et Claudia Jaques, agriculteurs et propriétaires de Sunshine Pickles, à Thamesville, en Ontario, sont ravis de la tournure que prend leur entreprise ces jours-ci. Ils ont associé leur passion pour l'agriculture biologique et la fabrication à l'ancienne de légumes marinés pour créer une entreprise en plein essor qui répond à la demande de légumes cultivés en Ontario et génère des emplois..

Ils cultivent, récoltent, transforment et conditionnent 23 sortes de légumes pour un marché ontarien en plein essor. Des asperges très populaires à une sorte de haricot vert très goûteux, tous leurs produits sont cueillis et transformés à la ferme. La moitié de la production est certifiée biologique, la totalité est casher, et ne contient jamais d'additif ou d'agent de conservation.

Pourtant, tout n'a pas toujours roulé comme sur des roulettes pour l'entreprise. Alors que leurs produits se vendaient bien en Colombie-Britannique et en Alberta, la famille Jaques avait du mal à pénétrer les réseaux ontariens de distribution et de vente au détail.

Néanmoins, une aide du Fonds d'investissement dans le marché ontarien (FIMO) lui a permis de faire une percée.

« Je pense que les étoiles étaient bien alignées et que le moment était favorable, déclare John Jacques. Le financement du FIMO est venu à point nommé pour nous permettre de réaliser notre objectif.

Nous avons besoin d'aide pour le marketing, les ventes et les promotions, et cette aide est arrivée. »

Grâce à un octroi de 100 000 \$ du FIMO, les Jacques ont pu engager un professionnel du marketing chevronné qui leur a proposé diverses stratégies de commercialisation pour éliminer les obstacles et accroître les ventes. « Le FIMO est génial. Nous sommes ravis d'avoir pu nous faire aider par un spécialiste du marketing, qui nous a permis de voir les choses sous un nouveau jour », ajoute John Jacques.



Une sélection de légumes marinés produits en Ontario par Sunshine Farms.

Les partenariats s'avèrent essentiels à leur nouvelle stratégie commerciale. Sunshine Pickles coordonne désormais ses promotions avec son partenaire distributeur, Tree of Life, et espère voir bientôt ses produits sur les rayons d'un grand nombre d'épiceries indépendantes, de petites chaînes et de magasins bio.

Grâce au financement du FIMO et au savoir-faire du distributeur, l'entreprise a organisé des dégustations en magasin et dans des foires commerciales.

« Pour John Jacques, cette stratégie est la bonne. Lorsque le détaillant voit de lui-même à quel point les consommateurs aiment les produits, il est davantage porté à les mettre sur ses rayons que si c'était nous qui essayions de le convaincre. »

**« Lorsque le détaillant voit de lui-même à quel point les consommateurs aiment les produits, il est davantage porté à les mettre sur ses rayons que si c'était nous qui essayions de le convaincre. » – John Jacques**

Le financement du FIMO a aussi permis aux Jacques de participer à plusieurs grandes foires commerciales et professionnelles. Leurs légumes marinés se sont vendus à quelque 30 000 consommateurs au Good Food Festival and Market, à Toronto, ainsi qu'à des producteurs d'aliments bio et à des chefs cuisiniers, consommateurs et professionnels de l'alimentation soucieux de l'environnement au Festival of Fields. En ce qui concerne les foires professionnelles, ils ont participé au Grocery Innovations Show et à la foire commerciale de la Canadian Health Food Association, à Toronto.

Une vidéo, des présentations, un site Web mis à jour et des publicités en magasin, qui ont pu être financés en partie grâce au FIMO, complètent ce programme de marketing.

« Nous voulons que les gens sachent que nos légumes sont cueillis, transformés et conditionnés à la ferme », affirme John Jacques.

De toute évidence, cette stratégie de marketing porte ses fruits. Sunshine Pickles a conclu des contrats avec dix nouveaux détaillants en quelques mois, et produit désormais une marque privée pour un nouveau distributeur ontarien, Ontario Natural Food Co-op.

La demande de légumes marinés se traduit aussi par de nouvelles affaires pour les agriculteurs locaux et génère des emplois dans la région. Sunshine Pickles achète désormais des légumes à son partenaire, Sunshine Asparagus, et à au moins cinq agriculteurs de la région. L'entreprise emploie jusqu'à 50 personnes pendant la haute saison, lorsque les asperges, son produit vedette, sont récoltées, transformées et conditionnées en mai et en juin.

En ce qui concerne les ventes en Ontario, les efforts de marketing se traduisent par des résultats exceptionnels. Les ventes ont triplé en moins d'un an. « Nous n'en revenons pas. Nous pensions peut-être doubler ou tripler la production et les ventes un an après avoir reçu les fonds du FIMO, souligne John Jacques. Si nous réussissons, c'est en partie grâce au FIMO. Le programme reconnaît que les gens veulent acheter davantage de produits locaux et nous aide à répondre à cette demande. »

Il semblerait que les consommateurs ontariens aient un faible pour les légumes marinés produits localement. C'est pourquoi Sunshine Pickles cherche maintenant à créer de nouveaux produits, à améliorer son site Web et à nouer des liens avec les marchés fermiers et les producteurs pour renforcer cette croissance phénoménale.

## Fonds d'investissement dans le marché ontarien

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales

1 Stone Road West

Guelph (Ontario) N1G 4Y2

Centre d'information agricole :

1 877 424-1300

Adresse électronique : [omif.omafra@ontario.ca](mailto:omif.omafra@ontario.ca)

Bureau régional du Nord : 1 800 461-6132