



VOYAGE AGROTURISTIQUE EN CHAUDIÈRE-APPALACHES

Ce projet a été financé par l'entremise du Programme services-conseils, mis en œuvre en vertu du Partenariat canadien pour l'agriculture, selon une entente conclue entre les gouvernements du Canada et du Québec.

1. AUX FRUITS DE LA COLLINE



Présentation et visite des installations

Établie depuis 2011 à Sainte-Marie, cette jeune famille d'agriculteurs ne cesse de bonifier son offre agrotouristique en étant toujours à l'affût des nouvelles tendances, tant au niveau agricole que touristique. Vous avez probablement entendu parler d'eux en 2021 lorsqu'ils ont inauguré une serre de 25 000 pieds carrés qui leur permettrait de cultiver des fraises l'hiver et ainsi permettre à tous de savourer ces fruits délicieux cueillis fraîchement, même en janvier! Aux fruits de la colline ont innové afin de contrer la saisonnalité, offrir des produits de qualité et bonifier l'offre agrotouristique pour les familles de la région et d'ailleurs!

Bénéfices et retombées liés à la pratique de l'agrotourisme

- Diversifier la clientèle (étendue plus vaste de clients potentiels)
- Diminuer les pertes de produits frais de la boutique à la ferme
- Créer un cycle de consommation, une habitude d'achat local par l'offre diversifiée sur place

Les principales pratiques de mise en marché

- Vente à la ferme

Produits coup de cœur

- La slush à la fraise/framboise fraîche
- Les fraises fraîches même l'hiver
- La vue magnifique depuis le champ de citrouilles sur la Vallée Beauceronne

2. MALTERIE CAUX-LAFLAMME ET L'INSOLITE

Présentation et visite des installations

La Malterie Caux-Laflamme est une entreprise familiale spécialisée dans les malts pâles ayant à cœur de créer une chaîne de valeur dans le but de rapprocher les brasseurs des producteurs de grains. Ils transforment différents types de céréales québécoises conventionnelles et biologiques (orge, seigle, blé, avoine, maïs) en malt. Ils ont à cœur d'offrir un produit noble, venant du terroir québécois et avec un service ultra-personnalisé.

Bénéfices et retombées liés à la pratique de l'agrotourisme

- Valoriser le métier d'agriculteur en comprenant l'impact qu'ils ont sur le monde brassicole
- Rapprocher les consommateurs et les agriculteurs
- Permettre un approvisionnement local du malt par les entrepreneurs brassicoles et créer des maillages avec des fermes de plus petites à proximité
- Attirer une clientèle touristique dans les municipalités plus éloignées du territoire et permettre de faire connaître nos partenaires clients d'une nouvelle façon

Les principales pratiques de mise en marché

- Vendre directement aux producteurs brassicoles
- Développer d'un concept de mise en valeur des savoir-faire par l'obtention d'un permis brassicole et la mise sur pied de l'Insolite C2P

Produits coup de cœur

- Les malts utilisés pour les bières d'Oxymore microbrasserie et de la Boite à Malt



3. LE CANARD GOULU



Présentation et visite des installations

Depuis 25 ans, Le Canard Goulu propose une gamme variée de produits de canard et de foie gras qui reflètent toute la passion et la créativité de Sébastien, propriétaire de l'entreprise. Celle-ci comporte quatre boutiques, deux fermes et un rare abattoir artisanal : elle prend en charge toutes les étapes de la production afin d'offrir des aliments de haute qualité à sa clientèle.

Bénéfices et retombées liés à la pratique de l'agrotourisme

- Offrir une gamme complète de produits aux clients
- Saisir l'opportunité de reconnaître les potentiels ambassadeurs de la marque parmi la clientèle
- Effectuer des sondages maisons et avoir le pouls de la clientèle facilement

Les principales pratiques de mise en marché

- 4 boutiques dont une à la ferme
- Distribution dans les épiceries fines, boucheries, restaurants et grandes surfaces
- Communications numériques

Les principales pratiques de transformation

- Abattage et découpe de frais
- Produits frais ou cuisinés surgelés
- Produits en conserves

Produits coup de cœur

- Rillettes 25e anniversaire
- Canard confit à effiloche
- Foie gras au torchon

4. DU CÔTÉ DE CHEZ SWANN



Présentation et visite des installations

En 2003, Michèle a inauguré Du Côté de Chez Swann avec le désir d'offrir aux clients la saveur et la délicatesse d'authentiques crêpes bretonnes. Depuis 2020, sa fille Cassandre et le conjoint de cette dernière, Christian, se sont joints à l'entreprise en ajoutant à l'offre de produits leurs propres bières artisanales et celles d'autres entreprises, ainsi que des vins et des cidres locaux.

Bénéfices et retombées liés à la pratique de l'agrotourisme

- Intégrer des produits locaux dans l'offre alimentaire (maillage)
- Mettre en valeur la culture et les paysages dans la thématique principale
- Être directement gratifié par la reconnaissance que témoigne la clientèle face à l'authenticité et l'unicité des produits et du lieu

Les principales pratiques de mise en marché

- Vente directe à la crêperie et mise en valeur des produits du terroir
- Intégration à des circuits courts
- Participation à des événements locaux et supralocaux afin de faire rayonner l'entreprise et la région au-delà du local

Les principales pratiques de transformation

- Équipements typiquement breton et cuisine ouverte pour le partage du savoir-faire
- Développement des recettes de bières artisanales brassées par des brasseurs de la région

Produits coups de cœur

- Crêpe aux pommes, fromage et érable
- Café latté à la citrouille
- Notre gamme de bières artisanales

5. FROMAGERIE DU TERROIR DE BELLECHASSE

Présentation et visite des installations

La Fromagerie du terroir de Bellechasse est une entreprise familiale située sur les abords du fleuve St-Laurent, à St-Vallier, spécialisée dans la fabrication de fromage cheddar, en grain et fromage salé, mais la vedette est le fromage à griller. On y retrouve aussi une boutique avec une grande variété de produits régionaux, un bar laitier ainsi que quelques mignardises et mets maisons préparés sur place.

Bénéfices et retombées liés à la pratique de l'agrotourisme

- Faire des revenus directement au domaine
- Partager notre passion et nos connaissances
- Faire vivre une expérience aux visiteurs

Les principales pratiques de mise en marché

- Vente directe au domaine
- Circuit court

Les principales pratiques de transformation

- Fabrication de vins et alcools (fermentation)
- Vinaigre

Produits coup de cœur

- Patronne (notre dernière création)
- Portageur (un classique qui résume notre entreprise)
- Crème de Framboise (la préférée des visiteurs)



6. LE RICANEUX



Présentation et visites des installations

LE RICANEUX est producteur de vins et spiritueux de petits fruits depuis près de 35 ans. De fruits bien connus, la fraise et la framboise, et d'autres indigènes, sureau blanc, aronia noir. Des produits régionaux et à consommer sur place complètent notre offre gourmande. Visites libres ou guidées, découverte des fruits en saison, survol des différents procédés de fabrication et dégustation. Des sentiers d'interprétation sont aménagés dans le verger et l'érablière. Membre du Réseau des Économusées, présentant l'artisan à l'œuvre.

Bénéfices et retombées liés à la pratique de l'agrotourisme

- Faire rayonner la région et ses principaux acteurs
- Collaborer avec les entreprises à proximité

Les principales pratiques de mise en marché

- Boutique sur place, ouverte à l'année 7 / 7
- Distribution dans les grandes chaînes par un distributeur spécialisé
- Participation à des marchés et salon de dégustation

Les principales pratiques de transformation

- Transformation conventionnelle sans ajouts de sous-produits

Produits coup de cœur

- Le Fleur St-Michel, fromage à griller à la fleur d'ail
- Le Désirable, cheddar au sirop d'érable
- La Corrivaux, cheddar à l'argousier et poivres

Nos partenaires

