

## **Causerie Booking et Marge alimentaire**

### **Première rencontre à Montmagny**

**06/02/24**

**Camille Ross, dta et Claudia Labrecque, agr.**

**Conseillères en gestion**

## 1. Objectifs

L'objectif de cette journée causerie en 2 volets était de créer un lieu et une occasion d'échange entre un groupe de producteurs de la région afin qu'ils échangent leurs bons et moins bons coups par rapport au booking des grains et sous-produits ainsi que sur leur stratégie de gestion de la marge alimentaire.

## 2. Résumé

L'avant-midi avait pour thème, les stratégies de booking des grains et sous-produits comme acheteurs d'intrants. Quand commencer à regarder la fluctuation des prix ? C'est quand le bon moment ? Comment on sait si on a fait une bonne affaire ou non ? Quelle quantité je dois fermer ? Est-ce que je peux décomposer mon prix ? Toutes des questions que se sont posés les producteurs lors de l'échange. Plusieurs étaient craintifs de se lancer dans les bookings et la possibilité de discuter avec d'autres producteurs, leur a permis de constater que c'est une bonne stratégie à intégrer dans leur entreprise pour prendre le contrôle de leur marge alimentaire

L'après-midi était dédiée au calcul de marge alimentaire et le suivi. Nous avons débuté par produire un calcul de marge pour chaque participant. Ils avaient tous préalablement apporter leurs informations. Tous sont donc repartis avec un calcul à jour. Nous avons fait le tour des différentes informations qui se retrouvent sur un calcul de marge. C'est bien beau de faire le constat, mais qu'est-ce qu'on fait avec après ? Claudia et moi les avons conscientisés à l'importance de prendre action, de se fixer des objectifs clairs en lien avec leur marge alimentaire et de bien le communiquer à leurs intervenants.



Camille Ross, dta et Claudia Labrecque, agr.,  
Conseillères en gestion