

Les Grands Jardins d'Alexandre - Éléments clés
Catherine Riel – département d'anthropologie, Université Laval
8 février 2019

En bref

- Nom : Les Grands Jardins d'Alexandre
- Territoire desservi : Baie-Saint-Paul, Charlevoix.
- Année de création : 2011
- Les personnes instigatrices : Michel-Alexandre Proulx et deux agronomes
- Objectif initial : Fournir des légumes frais à la population de Baie-Saint-Paul et de Charlevoix à des prix raisonnables pour ainsi encourager les gens à bien manger.
- Ressources qui ont permis le démarrage : Volonté des trois personnes instigatrices, mais surtout celle de Michel Alexandre Proulx ainsi qu'un montant d'argent fourni par chacune d'entre elles.
- L'équipe organisatrice : Michel Alexandre Proulx et les autres membres du conseil d'administration.
- Emplois associés : Rémunération d'environ 50 heures pour Michel Alexandre Proulx en plus de l'embauche de quelques surnuméraires lors de la période de la récolte.
- Bénévoles : Une douzaine de personnes
- Sources de financement
 - Autonomes : Ventes de légumes
- Organismes partenaires : Présentement aucun, mais pour l'été 2019, un partenariat avec le Café des Artistes est prévu.
- Retombées inattendues : Promotion de légumes qui étaient initialement peu, voir pas consommés par la population de Baie-Saint-Paul et une certaine éducation par rapport à la diversité des manières de manger les légumes « classiques ».

Les indispensables

- Des personnes fiables et impliquées qui bien qu'étant au courant des difficultés du travail de la terre, n'hésitent pas à travailler dur tout en s'amusant !
- Aller lentement, bien faire ses recherches et perfectionner les techniques avant de se lancer dans de nouveaux projets.

Les freins

- Dans les débuts, une bonne partie de la clientèle était beaucoup plus attirée par les bas prix que par la qualité des produits
- Le financement, qui vient uniquement de la vente de légumes.
- La difficulté de trouver des bénévoles.
- Quelques tensions avec des commerçants et commerçantes de la région.

Les leçons

- Dans certains cas, il vaut mieux donner une quantité de produits avec une certaine tranche d'achat que de vendre à bas prix.
- La planification à long terme est essentielle.
- En termes de bénévoles, la qualité importe plus que la quantité.