

DU CENTRE-VILLE DE JOLIETTE

MARCHÉ PUBLIC

Guide de l'exposant

Participation au Marché Public du centre-ville de Joliette
Saison 2026

Dernière mise à jour effectuée le
20 janv. 2026

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Ce guide a pour but d'améliorer votre expérience en tant qu'exposant au sein du Marché public du centre-ville de Joliette et de maximiser votre retour sur investissement.

Voici la listes des thématiques qui seront abordées dans ce guide:

Processus de sélection des exposants	3
Sélection des dates	3
Exposant de type producteurs agricoles ou transformateurs	3
Exposant de type prêt-à-manger	3
Exposant de type artisan	4
Contrat de location	4
La facturation	6
Facture de la SDC pour votre kiosque	6
Facturation des visiteurs	6
Accepter les paiements par carte ou non?	6
La visibilité	7
L'affichage sur place	7
Affichage des prix	7
Image de marque	7
L'annonce en ligne	8
Modèle de publication Canva	8
Publication par la SDC de Joliette	9
Recommandations générales	9
Réseaux sociaux	9
Réseautage	10
Première impression	11
La météo	12
Prévoir le nécessaire pour son confort	12
En cas de pluie	12
Le déroulement de la journée	13
Quelques notes utiles pour le jour J	13
Salle de bains & remplacement	13
Services offerts par la SDC	14

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Processus de sélection des exposants

La SDC du centre-ville de Joliette a pour but de sélectionner une fourchette d'exposants lanaudois offrant des produits locaux de qualité.

En tant que marché public reconnu par l'Association des marchés publics du Québec et le MAPAQ, nous devons aussi **maintenir un ratio minimal de 66 % (deux tiers) des exposants comme étant des producteurs agricoles, des transformateurs ou des artisans bioalimentaires** (fruits, légumes, boucherie, poissonnerie, prêt-à-manger, produits alimentaires transformés, fleurs fraîches, etc.). Toutefois, pour apporter une belle variété, nous recrutons aussi des exposants de type artisans (bijoux, savons, objets décoratifs, etc.).

Sélection des dates

La sélection des dates où vous serez présent sur le marché peut parfois être une étape casse-tête en fonction de vos produits, alors nous vous offrons quelques recommandations en fonction de vos produits. **Fiez-vous aussi à votre sens du jugement par rapport à la fréquence d'achat habituelle de vos clients.**

Exposant de type producteurs agricoles ou transformateurs

Si vous vendez des produits tels que du pain, des pâtisseries, des fruits et légumes, de la viande, du poisson... Il peut être judicieux de sélectionner plusieurs dates, voir tout le calendrier disponible.

Il faut savoir que nos producteurs et transformateurs d'aliments ont vendu en moyenne 600 \$ par journée au cours de la saison 2025 en fonction de leur nombre de présences, de la température et de leur façon d'échanger avec les clients.

Exposant de type prêt-à-manger

Si vous préparez et servez de la nourriture prête à être consommée directement sur le marché, il peut être judicieux de sélectionner plusieurs dates, voir tout le calendrier disponible.

Il faut savoir que nous avons peu de données sur la vente de prêt-à-manger, car il n'y a eu que quatre kiosques de ce genre en 2025 et leurs résultats pouvaient varier de 300 \$ à 1 000 \$ de ventes par jour en fonction du type d'aliments vendus et de la publicité réalisée en amont sur les réseaux sociaux.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Exposant de type artisan

Si vous vendez de l'artisanat (bijoux, sculpture, savons...) on vous recommande de sélectionner au maximum deux dates par mois et sachez que nous proposons une rotation des types d'artisans et éviterons d'avoir plusieurs artisans qui vendent le même produit.

Il faut savoir que les marchés publics attirent davantage de clients intéressés par les produits alimentaires comme le montrent les données collectées en 2025. Lors de cette saison, la moyenne des ventes par jour des artisans était d'environ 200 \$ par jour en fonction du nombre d'artisans similaires, de l'originalité du produit et de la température.

Nous souhaitons donc maximiser votre participation en vous encourageant à choisir **une ou deux dates par mois** si vous faites partie de ce type d'exposants afin de maximiser l'effet de surprise et de nouveauté aux yeux des visiteurs et donc maximiser vos ventes.

Contrat de location

Vous aurez reçu un contrat exhaustif à lire, compléter et signer pour participer au marché contenant la totalité des règles et des attentes de la SDC. Toutefois, voici un récapitulatif des points les plus importants:

Ce qui est compris dans la location de votre kiosque :

Votre réservation de kiosque inclut : une tente 10 x 10 pieds, deux tables de six pieds, une prise électrique (15 ampères) sur demande, l'accès au wifi pour les terminaux de paiement et l'accès à un lavabo sur place.

Le respect mutuel entre exposants et les interdictions :

Ayant vécu de mauvaises expériences par le passé, nous nous sommes munis de moyens de protéger l'ensemble de nos exposants sur le marché et sur les réseaux sociaux. **Tout comportement violent, indécent, intimidant ou obscène ne sera pas toléré.** Si vous vivez un inconfort lors de votre participation au marché, nous vous invitons à en faire part à notre équipe.

La politique en matière d'annulation et de ponctualité :

Il est important d'arriver sur le marché entre 8 h et 8 h 30 afin d'être prêt à accueillir les clients à compter de 9 h. Vous ne pourrez pas quitter avant la fin du marché, soit à 15 h. Cette mesure s'applique aussi aux exposants qui n'auraient pas prévu suffisamment de stock, vous devrez rester à votre kiosque pour promouvoir votre entreprise avec des cartes d'affaires ou des dépliants par exemple.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Des pénalités pourraient s'appliquer en cas de non-respect de ces clauses qui sont nécessaires au développement et au bon déroulement du marché.

L'emplacement des espaces de vente :

Vous devez être conscient que nous sommes un marché éphémère en plein air avec son lot de plaisirs et de défis. **Il ne sera pas possible de garantir l'emplacement de votre kiosque sur le marché** même si vous réservez pour la totalité de la saison, même si vos produits sont sensibles à la température ou au soleil et même si cela fait plusieurs années que vous participez au marché.

Plusieurs normes techniques entrent en compte pour assurer un bon fonctionnement. Veuillez plutôt vous organiser pour parer à toute éventualité en utilisant par exemple des bacs de glaces, des meubles de type vitrine et des glacières pour préserver vos produits.

Nous vous invitons tout de même à informer notre équipe de vos défis et nous tenterons de faire au mieux, dans la mesure du possible.

La promotion et les tirages:

Chaque mois, nous organisons un tirage pour encourager les achats sur le marché (donc un total de cinq paniers sont prévus pour la saison 2026). Les noms sont gardés dans la boîte de tirage pour toute la saison et les visiteurs récurrents sont donc favorisés par le sort.

Nous vous invitons donc à nous fournir un ou deux produits non périssables ou des certificats cadeaux à intégrer aux paniers-cadeaux.

L'aménagement de l'espace de vente :

Vous devrez être autonome dans l'aménagement de votre kiosque tout en respectant les contraintes de sécurité prévues au contrat.

Aucun matériel publicitaire ne pourra être installé au sol sans l'accord préalable de la SDC. Vous pourrez vous référer à la section "Affichage sur place" pour obtenir plus de détails.

Les assurances :

Vous devrez vous munir d'une **assurance responsabilité civile** d'au moins deux millions qui dégage la SDC de toute responsabilité face à l'utilisation et/ou la consommation de vos produits.

Vous pouvez faire affaire avec votre compagnie d'assurance à la maison ou contacter un cabinet spécialisé par exemple.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Le développement durable et l'environnement :

On vous demande d'avoir une pensée pour notre planète dans le choix de vos matériaux d'emballage et de vos ustensiles afin de limiter les déchets produits par le marché. Vous pouvez par exemple utiliser des sacs en papier et des emballages compostables. À noter que les sacs de plastique à usage unique sont interdits sur le territoire de la Ville de Joliette.

La facturation

Vous retrouverez tous les détails pertinents dans votre contrat, mais voici quelques consignes et recommandations pour s'assurer du bon déroulement de votre participation.

Facture de la SDC pour votre kiosque

Vous recevrez une facture par courriel de la part de la SDC à la suite de la signature de votre contrat. Vous pourrez y retrouver les détails de paiement et les délais à respecter.

Nous avons choisi d'appliquer un tarif unique en 2026 afin d'alléger la gestion comptable, votre kiosque sera donc à 55 \$ plus taxes par jour (par kiosque) et les paiements pourront varier en fonction du nombre de dates réservées :

Les paiements devront généralement être effectués à la signature du contrat (avant le 1er juin). Le deuxième versement, si applicable, devra être effectué avant le 31 juillet, et le troisième versement, si applicable, avant le 31 août.

Veillez toujours vous référer d'abord aux dates de paiement inscrites sur votre facture.

Facturation des visiteurs

Vous êtes légalement tenus de fournir un reçu à vos clients, veuillez donc vous munir d'un bloc de reçus si nécessaire. Vous pourrez en trouver dans des librairies ou chez Dollarama, à proximité du marché public.

Accepter les paiements par carte ou non?

Doit-on accepter les paiements par carte ou uniquement en argent? **Il n'y a aucune obligation pour nos exposants d'accepter les paiements par carte sur le marché.** Toutefois, nous vous recommandons d'accepter au minimum les virements Interac pour faciliter les transactions. Vous pourriez aussi opter pour une application comme Square à installer sur votre téléphone, si vous acceptez de payer les frais reliés à ce type de service.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

La visibilité

Il est **primordial d'être vus et reconnus lors de votre participation au marché** pour générer des ventes, mais aussi pour créer des relations solides avec nos visiteurs. Participer à un marché génère des ventes calculables et de la visibilité qui génère parfois des retombées plus tard dans la saison.

C'est l'occasion de permettre à vos produits de se distinguer par leur histoire et leur valeur ajoutée. N'hésitez pas à vous concevoir une carte ou un carton avec vos coordonnées et vos dates de participation au marché.

L'affichage sur place

Le fait d'utiliser de l'affichage ou non est à la discrétion de l'exposant. Mais sachez que plus vous serez reconnaissable, plus les visiteurs vous chercheront sur le marché selon notre expérience.

Dans le but d'harmoniser l'apparence du marché, **on vous recommande l'usage de nappes noires** avec ou sans chemin de table à la couleur de votre entreprise.

Affichage des prix

Il est tout de même **obligatoire pour l'ensemble des exposants d'afficher les prix de leurs produits à la vue du consommateur** afin qu'il puisse calculer le montant de ses achats avant d'arriver à la caisse.

Les exposants qui ne se plient pas à cette directive ont tendance à perdre des ventes ou à générer de la frustration chez leur clients.

Image de marque

On vous encourage à vous munir d'éléments visuels pour vous aider à être reconnaissable et professionnel lors de votre visite au marché. Voici quelques exemples de ce que vous pourriez utiliser:

- une bannière suspendue à votre tente à l'aide d'élastiques
- une pancarte en coroplaste sur la table (avec ou sans pied)
- un chemin de table avec votre logo

Vous ne pourrez pas utiliser de matériel promotionnel au sol (tel que roll-up ou pancarte en sandwich), car nous avons beaucoup de visiteurs à mobilité réduite qui pourraient se blesser et beaucoup de chiens qui pourraient abîmer, voire uriner sur votre matériel. Pensez aussi à vous munir d'un moyen pour suspendre ou accrocher votre matériel publicitaire de façon temporaire (ex: bungee, corde, pinces, etc).

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

L'annonce en ligne

Nous sommes dans une ère de réseaux sociaux et il est important d'en tenir compte afin de maximiser votre rentabilité et votre visibilité. En faisant équipe tous ensemble, nous pouvons créer quelque chose d'extraordinaire en matière de visibilité en ligne!

Modèle de publication Canva



Nous pouvons vous fournir un modèle *Canva de publication pour annoncer votre venue au marché auprès de vos abonnés et sur le groupe Facebook du marché.

Veillez observer le modèle mis en scène (à gauche de ce paragraphe) pour observer le modèle qui vous sera fourni vierge. Vous devrez dupliquer le modèle (en faire une copie) afin de pouvoir l'utiliser après vous être créé un compte gratuit sur Canva. Il vous suffira ensuite de télécharger vos photos dans l'application et de les glisser dans le modèle fourni afin d'obtenir une publication professionnelle et d'augmenter votre visibilité.

Nom du groupe facebook : Marché Public du Centre-ville de Joliette

<https://www.facebook.com/groups/marchepublicducentrevilledejoliette>

Ce groupe créé par la SDC a pour but de promouvoir vos produits auprès des visiteurs en leur permettant d'apprendre à vous connaître. Vous pourrez donc vous-même **publier durant la semaine qui précède votre visite uniquement** et notre équipe devra approuver cette publication. Vous pourrez alors utiliser votre propre contenu ou utiliser le modèle Canva qui vous sera fourni.

*Prendre note que Canva est une application disponible gratuitement pour créer du contenu pour vos réseaux sociaux et plus.

Voici un tutoriel disponible sur YouTube qui vous montre comment utiliser l'application: <https://youtu.be/kKKHqD-CJf8>. Si vous avez de la difficulté à l'utiliser, n'hésitez pas à en faire part à notre équipe afin que l'on vous vienne en aide.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Publication par la SDC de Joliette

Chaque semaine, la SDC présente les exposants qui seront présents, sous forme de story et/ou de publication sur sa page et sur le groupe du marché.

N'hésitez pas à partager et/ou à commenter ses publications afin d'en maximiser la visibilité pour bénéficier à tous!

Recommandations générales

Nous savons qu'il peut être parfois difficile de faire connaître son entreprise et ses produits. Nous avons donc songé à vous ajouter quelques conseils en matière de visibilité et de prospection de clientèle sur et hors du marché!

Réseaux sociaux

On vous recommande très fortement de vous créer une page Facebook au minimum pour représenter votre entreprise en ligne surtout si vous n'avez pas de site Web. Il vous faudra un peu de temps, mais il n'y a aucun frais et c'est un excellent moyen de faire partie du quotidien de vos clients.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Réseautage

Les groupes de réseautage privés et les chambres de commerces sont des lieux de rassemblement entre entrepreneurs qui peuvent vous apporter des clients, des points de vente, des partenariats et des idées de solution à vos défis du quotidien.

Voici quelques organisations de la région de Lanaudière parmi le vaste éventail de ce qui est disponible :

Organisation	Lien
Réseau des femmes d'affaires du Québec (RFAQ)	https://www.rfaq.ca/fr/lanaudiere
Chambre de commerce du Grand Joliette (CCGJ)	https://www.ccgj.qc.ca/
Chambre de commerce de la MRC de L'Assomption (CCMLA)	https://ccmla.ca/
Chambre de commerce et d'industrie de Berthier et d'Autray (CCIBA)	https://www.cciba.org/fr/
Chambre de commerce et d'industrie de la MRC de Montcalm (CCIM)	https://ccimontcalm.ca/
Chambre de commerce et d'industrie Les Moulins (CCIM)	https://ccimoulins.com/
Chambre de commerce Rawdon (CCR)	https://chambrecommercerawdon.ca/
Réseautage Gestionnaires & Entrepreneurs (RGE)	https://groupes-rge.ca/
Réseautage Lanaudière - groupe Facebook	https://www.facebook.com/groups/492045161197137/?locale=fr_CA

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Première impression

Sur le marché, la première impression joue un grand rôle dans la réflexion d'achat des visiteurs. Voici quelques conseils pour améliorer la première impression que vous donnerez aux visiteurs :

- **Être debout** pour accueillir les visiteurs qui se présentent à votre kiosque vous fait paraître plus énergique et chaleureux.
- **Afficher vos prix** (en dehors du fait qu'il s'agit d'une obligation) permet aux visiteurs de se faire une tête sur le montant de leur facture et cela réduit la gêne chez les visiteurs.
- Être **devant votre kiosque** plutôt que placé derrière votre table vous rend plus accessible et humain aux yeux des visiteurs.
- N'hésitez pas à **poser des questions pertinentes** aux visiteurs sur leur mode de vie ou leurs habitudes afin de les aider à choisir le produit qui leur conviendra le mieux, cela augmentera le sentiment de confiance qu'auront les visiteurs envers vous.
- **Souriez!** Il s'agit du point le plus important pour attirer le regard des visiteurs et diminuer leurs craintes.
- N'hésitez pas à faire des **rabais aléatoires ou des prix de lot** pour augmenter la satisfaction des visiteurs qui achètent à votre kiosque surtout s'il s'agit de clients réguliers.

Plus vous parviendrez à créer un lien courtois et répétitif avec les visiteurs, plus vous ferez des ventes. Les visiteurs se mettront aussi à parler de vos produits à leur entourage.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

La météo

Le marché est ouvert beau temps comme mauvais temps, il est donc primordial d'en tenir compte dans votre préparation. Il faut d'ailleurs en tenir compte lors de l'achat de matériel tel que des glacières électriques, des frigos miniatures, des congélateurs ou pour tout autre équipement nécessitant de l'électricité.

Prévoir le nécessaire pour son confort

Il y a certaines choses qui sont fournies avec la location, mais qui pourraient ne pas vous suffire. Par exemple, certains exposants préfèrent apporter leur propre chaise parce que celles que nous prêtons sont des chaises pliantes en plastique.

En cas de grande chaleur, nous offrons de l'eau potable et de la glace, par exemple. On vous encourage toutefois à vous **apporter un thermos ou une bouteille d'eau** afin de rester convenablement hydraté toute la journée surtout en cas de canicule.

En cas de pluie

À moins d'avoir signalé l'incompatibilité de vos produits avec la pluie lors de la signature de votre contrat, vous devrez vous présenter sur le marché malgré la pluie.

On vous recommande d'ailleurs de **prévoir un imperméable et des vêtements de rechange** (comme des chaussettes) et voire même des bottes de pluie afin de rester au sec et être confortable toute la journée.

Lorsqu'il pleut, nous effectuons un "**marché couvert**" ce qui implique que les couloirs entre les tentes seront comblés avec des tentes supplémentaires, mais il y a parfois des coulisses de pluie entre les tentes. Il vous faudra en tenir compte dans la disposition de vos tables sous votre tente.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Le déroulement de la journée

Vous devez effectuer une bonne préparation avant d'arriver au marché afin d'avoir avec vous tout le matériel et le stock nécessaire pour votre journée. Sachez qu'en 2025, nous avons eu une moyenne de 525 visiteurs par semaine et nous en attendons encore plus cette année!

8 h à 8 h 30	Vous devez vous assurer d'arriver sur la Place Bourget au plus tard à 8 h 30 sous peine d'une possible amende en cas de non-respect de l'horaire.
9 h	Vous devez être prêt à accueillir et vendre aux premiers visiteurs.
14 h 30	La coordonnatrice effectuera une tournée pour collecter les données de ventes (le tout demeure confidentiel et permettra de documenter la performance du marché).
15 h	Fermeture du marché et démontage des tentes et du matériel.

Quelques notes utiles pour le jour J

Vous avez déjà reçu énormément d'informations utiles et pertinentes jusqu'ici, mais il reste à discuter des services que vous offre la SDC durant la journée.

Salle de bains & remplacement

Les exposants sont autorisés à utiliser **les salles de bains du café Van Houtte** à deux pas du marché.

N'hésitez pas à faire appel à **notre équipe pour surveiller votre kiosque** durant votre absence afin de minimiser les risques de vols. Notre équipe n'est toutefois pas autorisée à effectuer des ventes en votre absence.

Guide de recommandations pour les exposants du marché public

Services offerts par la SDC

Lors de votre participation au marché, vous aurez accès aux services suivants :

- Remplacement pour les pauses à la salle de bain
- Machine à glace (quantité limitée)
- Wifi pour les terminaux de paiement (mot de passe envoyé par courriel la semaine précédent le marché)
- Café en contribution volontaire (lait, sucre et splenda disponible, mais vous devrez laver votre vaisselle, la tasse étant fournie).
- Micro-onde disponible
- Lavabo avec eau courante (eau chaude aussi)
- Savon à vaisselle, savon à main et papier brun

Notre équipe sera sur place toute la journée, n'hésitez pas à faire appel à eux pour toutes vos questions. **Sachez aussi que notre équipe n'a pas accès à sa boîte courriel le vendredi et le samedi, vous devrez donc communiquer par texto ou par téléphone avec le numéro de garde fourni** dans le courriel qui vous sera envoyé quelques jours avant votre participation au marché.