

# Mettre en place une chaîne de valeur dans le secteur des grains biologiques sans gluten



Par Sarah Charland-Faucher, coordonnatrice de la Filière Grains bio sans gluten

Téléphone : (418 392-3219) [scharlandfaucher@upa.qc.ca](mailto:scharlandfaucher@upa.qc.ca)

Dans le cadre de la **Journée Grandes cultures conventionnelles et biologiques**  
St-Rémi-de-Napierville, 3 décembre 2013

## Résumé

En 2009, la Terre des Anciens, propriété de Denise Verreault à Cap-Chat en Haute-Gaspésie, commence une production de chanvre biologique et vend une partie de la production à la Coop du Cap à Cap-au-Renard pour la transformation du grain en huile. En 2011, différents intervenants du milieu agricole se rassemblent pour réfléchir au développement du chanvre et d'une filière de grains biologiques dans la région. Suivant la demande des consommateurs sur le marché, les grains sans gluten sont identifiés comme ayant un très bon potentiel de commercialisation. En 2013, la Minoterie des Anciens voit le jour afin de transformer des grains biologiques sans gluten en farines. Une opportunité d'affaires s'ouvre alors pour les producteurs agricoles et les transformateurs de la région et un comité est mis en place afin de créer l'environnement propice à la mise en place d'une chaîne de valeur.

## Participations de multiples acteurs

- MAPAQ – Accompagnement, formation, ressources
- UPA – Mobilisation, accompagnement
- Clubs conseil en agroenvironnement – accompagnement, recherche, ressources
- Minoterie des Anciens – Développer transformation
- Ferme Nature Highland – Développer transformation
- Coopérative du Cap – Développer transformation
- Producteurs agricoles – Développer production et mise en marché
- Papilles Consultation : Réaliser une étude de marché sur les farines sans gluten

Ce projet a été réalisé grâce au programme : « Appui à la mise en marché des produits biologiques »  
InnovBio - MAPAQ

## Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur dans le secteur agroalimentaire?

**Filière** = Ensemble des agents économiques qui contribue à un secteur d'activités (production, transformation, distribution)

### Chaîne de valeur = Modèle d'affaires

Entreprises qui décident de s'allier afin de répondre à un besoins des consommateurs en formant un réseau collaboratif et solidaire pour développer leurs activités d'une façon équitable pour tous.

- Permet de partager des ressources ainsi qu'une partie des risques et bénéfices, mais surtout: beaucoup d'information!
- Facilite la coordination de toutes les étapes (ou une partie) de la production, transformation et mise en marché.
- Donne lieu à de nouveaux produits de niche qui répondent aux besoins des consommateurs tout en donnant une plus-value équitable aux producteurs et transformateurs locaux.

### Facteurs de réussite

- Partager des objectifs et une vision commune
- Partager une culture de travail et d'affaire commune
- Partager le leadership
- Partager une stratégie de développement (Est-ce que la primauté du consommateur est acceptée par tous?)
- Responsabilisation des acteurs impliqués
- Haut niveau d'engagement dans la recherche de solutions et d'améliorations continues ( se donner constamment des *feedback*)
- Mise en place d'ententes contractuelles (risques partagés, bénéfices partagés, règles pour se retirer)
- Respect des ententes et engagement
- Investissement mutuel
- Communication ouverte, honnête et continue (surtout lorsque des arrangements et changements doivent être mis en place)
- Comprendre l'entreprise des autres et comment nos décisions et actions les affectent

### Facteurs d'échec

- Sous-estimer l'importance de la tâche de coordination et de gestion des relations entre les maillons. (On est habitué à gérer nos propres opérations mais on l'on est moins à coordonner nos actions dans une chorégraphie inter-organisationnelle)
- Manque d'engagement formel dans une planification conjointe ( = vision et objectifs non partagés)

- Se considérer mutuellement comme des adversaires : « eux et nous » (Croire que les autres sont des requins et agir comme s'ils l'étaient.)
- Manque de communication et transparence.
- Peur de l'interdépendance (dans une chaîne de valeur, notre liberté d'action est nécessairement réduite. Notre succès dépend du succès de tous. Cela peut entraîner la peur de prendre des risques.)

## **Développer une vision commune**

On ne met pas en place une chaîne de valeur au hasard.

- Le marché de l'agroalimentaire change (il faut répondre à la demande)
- Les marchés changent (hausse des importations et de la concurrence)
- Les politiques changent (ouverture des marchés parallèlement à des politiques éducatives d'achat local)
- Les valeurs des gens changent (éducation, santé, écologie)
- L'environnement change (crise écologique)

Travailler en chaîne de valeur de grains biologiques et sans gluten est une façon de faire face à la réalité dans laquelle nous nous trouvons. C'est une opportunité de se développer comme personne et comme entreprise et de développer le territoire agricole de nos régions de façon durable.

## **Historique et étapes traversées dans le cadre de la mise en place d'une chaîne de valeur dans le secteur des grains biologiques sans gluten en Gaspésie et au Bas-Saint-Laurent**

### **Identification d'une promotrice**

- Mme Denise Verrault voit dans le chanvre une plante d'avenir tant au niveau écologique et économique qu'au niveau de l'alimentation santé. En 2009, sa ferme, la Terre des Anciens commence la production de différentes variétés à Cap-Chat en Gaspésie.
- Afin de valoriser sa production de chanvre biologique ainsi que de promouvoir le développement agricole de la région en permettant à d'autres agriculteurs de transformer localement leurs grains, Mme Verrault se montre intéressée à démarrer une minoterie de grains biologiques et de décorticage de graines de chanvres.

## Développer le savoir et créer des alliances

- Des essais sont réalisés de 2009 à 2013 en partenariat avec des Clubs en agroenvironnement et le MAPAQ, entre autres, pour mieux connaître les conditions de production du chanvre dans l'Est du Québec. *La graine de chanvre biologique: un guide de production pour l'Est du Québec* est rédigé et mis en ligne en 2013.  
[http://www.agrireseau.qc.ca/agriculturebiologique/documents/Guide%20production%20graine%20chanvre%20bio\\_r%C3%A9duit.pdf](http://www.agrireseau.qc.ca/agriculturebiologique/documents/Guide%20production%20graine%20chanvre%20bio_r%C3%A9duit.pdf)
- En parallèle, un autre club en agroenvironnement fait des essais de blé panifiable, sarrasin et avoine nue biologiques grâce au programme Innov'Action du MAPAQ de 2010 à 2013. Un nouveau projet d'essais de sarrasin, avoine nue et légumineuses est déposé pour 2014 afin d'alimenter la filière en connaissances techniques.

## Trouver les opportunités et se réseauter

- Présence de la Coop du Cap, une coopérative située à Cap-au-Renard qui a comme mission de développer le territoire par des projets économiques et écologiques. Transformation du chanvre de la Terre des Anciens en huile, farine et grignotines salées et sucrées (début en 2011).
- Le chanvre étant naturellement sans gluten et ce marché étant en forte croissance. Il est décidé d'orienter le projet de la minoterie strictement vers les grains sans gluten.
- La Fédération de l'UPA Gaspésie-Les Îles identifie l'opportunité pour les producteurs de la région et développe un projet en partenariat avec la Minoterie des Anciens, la Coop du Cap et des producteurs agricoles dans le cadre du programme de mise en marché des produits biologiques Innov'bio du MAPAQ.

## Se coordonner

- **Identification de la formule « chaîne de valeur »** comme étant la plus intéressante pour ce produit/marché qui vise un produit de niche (sans gluten et santé) dans un marché de niche (bio).
  - \* Partage des risques, bénéfices et savoirs et mise en place collective de la chaîne d'approvisionnements pour stimuler la production et garantir le respect d'un cahier de charge élaboré ensemble.

- **Création d'un comité de mise en place d'une chaîne de valeur**  
Le comité se bonifiera au fil des semaines. (UPA, MAPAQ, producteurs, transformateurs, clubs en agroenvironnement, des deux régions)
- **Objectif principal:** Recruter un noyau de producteurs et transformateurs intéressés ainsi qu'appuyer leur structuration et la mise en place d'un système de gouvernance.

## Sonder le marché (à faire en tout temps)

- 2010 - **Étude de faisabilité** (Terre des Ancien avec appui du CLD)  
Objectif: Mieux connaître le marché de la transformation du chanvre et autres grains biologiques
  - ✓ Résultat positif pour la graine de chanvre décortiquée et les farines biologiques. Beaucoup de concurrence au niveau du blé.
- Plusieurs études disponibles en ligne: **Vente de 459 millions en 2012 au Canada** (croissance annuelle de 26% depuis 5 ans.)
  - ✓ 25% des ventes sont attribuables au secteur des céréales, du pain et des grains  
(Source: Canada's gluten-free market surges: Packaged Facts. 2013)
- 2013 - Embauche d'une consultante pour réaliser une **étude de marché** uniquement sur le marché des farines sans gluten et plus précisément sur les grains qui peuvent être produits dans l'Est comme la sarrasin, le chanvre et l'avoine nue.
  - ✓ Résultats: L'étude sera disponible en janvier 2014

## Mobiliser, informer et se former

- Tournée téléphonique majeure
- Communiqué de presse et diffusion d'un bulletin à tous les acteurs socio-économiques et académiques pouvant être intéressés par la Filière
- Journée d'information et visites au champ le 29 et 30 août à Cap-Chat et Trois-Pistoles
- Partage des formations et ressources disponibles
- Production de fiches pédagogiques sur la production de grains sans contamination par le gluten et sur les profils recherchés dans une chaîne de valeur
- Organisation d'une rencontre d'information et de coordination avec le futur d'un *comité de fondation* (producteurs recrutés le 29 et 30 août)

## Identifier les problématiques et solutions

- Rédaction d'un document de travail pour identifier tous les défis de la production de grains biologiques sans gluten pour consommation humaine ainsi que des pistes de solutions à mettre en place.
- De l'achat des semences, à l'entreposage, à la livraison à la minoterie ou à un autre transformateur, plusieurs problématiques sont identifiées.

### Exemples:

- Approvisionnement en semences non contaminées
- Maîtriser les techniques de production de nouvelles variétés
- Développer les connaissances en matière de conditionnement des grains pour l'alimentation humaine
- Partage de machineries et installations non contaminées
- Transport de petits volumes
- Etc.

## Se structurer et assurer la pérennité

- *Le 29 novembre dernier, le comité de fondation (noyau de producteurs et transformateurs) récemment constitué se réunit pour définir une mission temporaire à la chaîne de valeur et des objectifs communs. Un plan d'action est en ébauche dans le but de convoquer dans la prochaine année une assemblée générale de fondation d'une coopérative ou d'un OBNL.*
- L'organisme ou la coop permettra principalement de répondre à 5 besoins essentiels dans la chaîne:
  1. Coordonner les relations d'affaires et se donner des règles du jeu claires.
  2. Se réseauter et faire circuler l'information et les savoirs
  3. Offrir un accompagnement technique systématique à tous les membres
  4. Rester à l'affut du marché et des besoins des consommateurs
  5. Stimuler la mobilisation de nouveaux acteurs tant pour la production, la transformation que pour la recherche et développement et la mise en place de formations.

## En conclusion

- Il y a très souvent un leader dans une chaîne de valeur et cela est positif pour mettre en place la chaîne. Les problèmes pourraient surgir si ce leader n'est pas complètement transparent et que les relations et ententes établies ne sont pas équitables pour tous.
- Il est extrêmement important de définir une vision commune tous ensemble.  
Où est-ce qu'on veut aller?

- Il faut se donner le temps de voir avec quels acteurs nous voulons travailler. Nous ne sommes pas tous faits pour travailler en chaîne de valeur. (Dans une chaîne de valeur, notre liberté d'action est nécessairement réduite. Notre succès dépend du succès de tous.)
- Il est important de se donner des règles du jeu à respecter pour se joindre au projet, faire des affaires ensemble et même quitter le projet.

### **En résumé :**

- IDENTIFIER UN PROMOTEUR
- DÉVELOPPER LE SAVOIR ET CRÉER DES ALLIANCES
- TROUVER DES OPPORTUNITÉS ET SE RÉSEAUTER
- SE COORDONNER
- MOBILISER, INFORMER ET SE FORMER
- SONDER LE MARCHÉ (en tout temps)
- IDENTIFIER LES PROBLÉMATIQUES ET SOLUTIONS ET BIEN DÉFINIR LES TÂCHES ET RÔLES DE CHACUN
- SE STRUCTURER POUR ASSURER LE DÉVELOPPEMENT DU PROJET ET SA PÉRENNITÉ

**N.B.** *Il n'y a pas d'ordre parfait dans les étapes que l'on doit franchir. En tout temps, il est essentiel de rester connecté sur les besoins du marché et d'assurer une communication régulière entre les membres ainsi qu'entre les membres et le milieu. Plus on diffuse ce que l'on fait, plus on est transparent, plus le « réseautage » peut être porteur et bénéfique pour le développement de la chaîne de valeur tout comme du territoire sur laquelle elle prend vie.*

## **MERCI À TOUS LES PARTENAIRES ET COLLABORATEURS**

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• MAPAQ</li> <li>• UPA</li> <li>• Minoterie des Anciens</li> <li>• Coop du Cap</li> <li>• Terre des Anciens</li> <li>• Réseau Agriconseils</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Collectifs régionaux en formation agricole</li> <li>• Club de gestion des sols du Témiscouata</li> <li>• Terre-Eau Inc.</li> <li>• Ferti-Conseil Enr.</li> <li>• Et à tous les producteurs agricoles participants</li> </ul> |
|--|---|

### **Pour informations supplémentaires :**

Sarah Charland-Faucher, coordonnatrice *Filière Grains bio sans gluten*

Téléphone : (418 392-3219) [scharlandfaucher@upa.qc.ca](mailto:scharlandfaucher@upa.qc.ca)

ou Stéphane Day, agent de développement et de valorisation du secteur UPA Gaspésie-Les Îles

Téléphone : 418-392-4466 poste 230 [sday@upa.qc.ca](mailto:sday@upa.qc.ca)

# METTRE EN PLACE UNE CHAÎNE DE VALEUR

## Historique d'un itinéraire dans le secteur des grains biologiques sans gluten

Présentation de Sarah Charland-Faucher  
Coordonnatrice *Filière Grains bio sans gluten*

[scharlandfaucher@upa.qc.ca](mailto:scharlandfaucher@upa.qc.ca) - (418) 392-3219



# Plan de la présentation

1. Avant tout: qu'est-ce que le gluten?
2. Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur?
3. Le cas de la Filière Grains bio sans gluten
4. Facteurs de réussites
5. Facteurs d'échec
6. Conclusions
7. Période de questions et d'échanges

# Qu'est-ce que le gluten?

- Mélange de protéines combiné avec de l'amidon dans l'endosperme des céréales. Toutes les céréales contiennent du gluten mais en différentes proportions. Le gluten est responsable de l'élasticité de la pâte.
- 80 % des protéines contenues dans le blé. 70% dans le cas du seigle et de l'orge. Les dérivés du blé comme le kamut, l'épeautre et le triticale en contiennent aussi des quantités importantes. Avec l'avoine, ces céréales constituent en regard de la loi les céréales AVEC GLUTEN.
- Le blé (alpha gliadine), le seigle (sécaline) et l'orge (hordénine) sont les plus problématiques au niveau des troubles de santé liés au gluten. Ils sont à la source de la réaction immunitaire chez les gens atteints de la maladie cœliaque.
- Le cas de l'avoine.  
Conclusions récentes des études de Santé Canada permettent aux malades cœliaques de la réintégrer à petites doses dans leur alimentation si elle est pure. Toutefois, l'Agence canadienne d'inspection des aliments interdit toujours d'identifier un aliment contenant de l'avoine, même pure, avec l'appellation « SANS GLUTEN »
- Aux États-Unis, l'avoine pure peut être légalement identifiée « sans gluten ».

# DÉFINITIONS

□ **Filière** : Ensemble des agents économiques qui contribue à un secteur d'activités (production, transformation, distribution)

□ **Chaîne de valeur = Modèle d'affaires**

Entreprises qui décident de s'allier afin de répondre à un besoins des consommateurs en formant un réseau collaboratif et solidaire pour développer leurs activités d'une façon équitable pour tous.

- Permet de partager des ressources ainsi qu'une partie des risques et bénéfices, mais surtout: beaucoup d'information!
- Facilite la coordination de toutes les étapes (ou une partie) de la production, transformation et mise en marché.
- Donne lieu à de nouveaux produits de niche qui répondent aux besoins des consommateurs tout en donnant une plus-value équitable aux producteurs et transformateurs locaux.

# Le renversement des chaînes

PASSÉ



Producteur



Transformateur



Distributeur / Détaillant



Consommateur

Focus sur les maillons

PRÉSENT



Consommateur



Distributeur / Détaillant



Transformateur



Producteur

Focus sur la chaîne

# Développer une vision commune

- ❖ On ne met pas en place une chaîne de valeur au hasard
  - Le marché de l'agroalimentaire change (répondre à la demande)
  - Les marchés changent (hausse des importations et de la concurrence)
  - Les politiques changent (ouverture des marchés parallèlement à des politiques éducatives d'achat local)
  - Les valeurs des gens changent (éducation, santé, écologie)
  - L'environnement change (crise écologique)
- ❖ Travailler en chaîne de valeur de grains biologiques et sans gluten est une façon de faire face à la réalité dans laquelle nous nous trouvons.
- ❖ C'est une opportunité de se développer comme personne et comme entreprise et de développer le territoire agricole de nos régions de façon durable.

Le cas de la  
**Filière Grains bio sans gluten**  
Bas-Saint-Laurent - Gaspésie



HISTORIQUE  
ET

ÉTAPES DE MISE EN PLACE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

# Identification d'une promotrice

- Mme Denise Verrault voit dans le chanvre une plante d'avenir tant au niveau écologique et économique qu'au niveau de l'alimentation santé. En 2009, sa ferme, la Terre des Anciens commence la production de différentes variétés à Cap-Chat en Gaspésie.
- Afin de valoriser sa production de chanvre biologique ainsi que de promouvoir le développement agricole de la région en permettant à d'autres agriculteurs de transformer localement leurs grains, Mme Verrault se montre intéressée à démarrer une minoterie de grains biologiques et de décorticage de graines de chanvres.
- Premier besoin identifié: approvisionnement. Très peu de producteurs produisent du grain biologique pour consommation humaine en Gaspésie et au Bas-Saint-Laurent. Peu de savoirs.

# Développer le savoir et créer des alliances

- ✓ Des essais sont réalisés de 2009 à 2013 en partenariat avec des clubs en agroenvironnement et le MAPAQ, entre autres, pour mieux connaître les conditions de production du chanvre dans l'Est du Québec. *La graine de chanvre biologique: un guide de production pour l'Est du Québec* est rédigé et mis en ligne en 2013
- ✓ En parallèle, un autre club en agroenvironnement fait des essais de blé panifiable, sarrasin et avoine nue biologiques grâce au programme Innov'Action du MAPAQ de 2010 à 2013. Un nouveau projet d'essais de sarrasin, avoine nue et légumineuses est déposé pour 2014 afin d'alimenter la filière en connaissances techniques.



# Trouver les opportunités et se réseauter

- Présence de la Coop du Cap, une coopérative située à Cap-au-Renard qui a comme mission de développer le territoire par des projets économiques et écologiques . Transformation du chanvre de la Terre des Anciens en huile, farine et grignotines salées et sucrées (début en 2011).
- Le chanvre étant naturellement sans gluten et ce marché étant en forte croissance. Il est décidé d'orienter le projet de la minoterie strictement vers les grains sans gluten.
- La Fédération de l'UPA Gaspésie-Les Îles identifie l'opportunité pour les producteurs de la région et développe un projet en partenariat avec la Minoterie des Anciens, la Coop du Cap et des producteurs agricoles dans le cadre du programme de mise en marché des produits biologiques Innov'bio du MAPAQ.

# Se coordonner

- **Identification de la formule « chaîne de valeur »** comme étant la plus intéressante pour ce produit/marché qui vise un produit de niche (sans gluten et santé) dans un marché de niche (bio).
- ➔ Partage des risques, bénéfices et savoirs et mise en place collective de la chaîne d'approvisionnements pour stimuler la production et garantir le respect d'un cahier de charge élaboré ensemble.
- **Création d'un comité de mise en place d'une chaîne de valeur**  
Le comité se bonifiera au fil des semaines. (UPA, MAPAQ, producteurs, transformateurs, clubs en agroenvironnement, des deux régions)
- **Objectif principal:** Recruter un noyau de producteurs et transformateurs intéressés ainsi qu'appuyer leur structuration et la mise en place d'un système de gouvernance.

# Sonder le marché

2010 - **Étude de faisabilité** (Terre des Ancien avec appui du CLD)

Objectif: Mieux connaître le marché de la transformation du chanvre et autres grains biologiques

- ✓ Résultat positif pour la graine de chanvre décortiquée et les farines biologiques. Beaucoup de concurrence au niveau du blé.
- Plusieurs études disponibles en ligne: **Vente de 459 millions en 2012 au Canada** (croissance annuelle de 26% depuis 5 ans.)
- 25% des ventes sont attribuables au secteur des céréales, du pain et des grains

Source: Canada's gluten-free market surges: Packaged Facts.2013

2013 - Embauche d'une consultante pour réaliser une **étude de marché** uniquement sur le marché des farines sans gluten et plus précisément sur les grains qui peuvent être produits dans l'Est comme la sarrasin, le chanvre et l'avoine nue.

- ✓ Résultats: L'étude sera disponible en janvier 2014

# Mobiliser, informer et se former

- Tournée téléphonique majeure
- Communiqué de presse et diffusion d'un bulletin à tous les acteurs socio-économiques et académiques pouvant être intéressés par la Filière
- Journée d'information et visites au champ le 29 et 30 août à Cap-Chat et Trois-Pistoles
- Partage des formations et ressources disponibles
- Production de fiches pédagogiques sur la production de grains sans contamination par le gluten et sur les profils recherchés dans une chaîne de valeur
- Organisation d'une 2<sup>e</sup> rencontre d'information et formation d'un *comité de fondation*

# Identifier les problématiques et solutions

- Rédaction d'un document de travail pour identifier tous les défis de la production de grains biologiques sans gluten pour consommation humaine ainsi que des pistes de solutions à mettre en place.
- De l'achat des semences, à l'entreposage, à la livraison à la minoterie ou à un autre transformateur, plusieurs problématiques sont identifiées.

## Exemples:

- Approvisionnement en semences non contaminées
- Maîtriser les techniques de production de nouvelles variétés
- Développer les connaissances en matière de conditionnement des grains pour l'alimentation humaine
- Partage de machineries et installations non contaminées
- Transport de petits volumes
- Etc.

# Se structurer et assurer la pérennité

- *Le 29 novembre dernier le comité de fondation se réunit pour définir une mission temporaire à la chaîne de valeur et des objectifs communs. Un plan d'action est en ébauche dans le but de convoquer dans la prochaine année une assemblée générale de fondation d'une coopérative ou d'un OBNL.*
- L'organisme ou la coop permettra principalement de répondre à **5 besoins essentiels** dans la chaîne:
  1. Coordonner les relations d'affaires et se donner des règles du jeu équitables et claires
  2. Faciliter le réseautage, les CUMA et faire circuler l'information et les savoirs à l'interne et à l'externe
  3. Offrir un accompagnement technique systématique à tous les membres
  4. Rester à l'affut du marché et des besoins des consommateurs
  5. Stimuler la mobilisation de nouveaux acteurs tant pour la production, la transformation que pour la recherche et développement et la mise en place de formations

# En conclusion

- Il y a très souvent un leader dans une chaîne de valeur et cela est positif pour mettre en place la chaîne. Les problèmes pourraient surgir si ce leader n'est pas complètement transparent et que les relations et ententes établies ne sont pas équitables pour tous.
- Il est extrêmement important de définir une vision commune tous ensemble. Où est-ce qu'on veut aller?
- Il faut se donner le temps de voir avec quels acteurs nous voulons travailler. Nous ne sommes pas tous faits pour travailler en chaîne de valeur. (Dans une chaîne de valeur, notre liberté d'action est nécessairement réduite. Notre succès dépend du succès de tous.)
- Il est important de se donner des règles du jeu à respecter pour se joindre au projet, faire des affaires ensemble et même quitter le projet.

# En conclusion (suite)

- IDENTIFIER UN PROMOTEUR
- DÉVELOPPER LE SAVOIR ET CRÉER DES ALLIANCES
- TROUVER DES OPPORTUNITÉS ET SE RÉSEAUTER
- SE COORDONNER
- MOBILISER, INFORMER ET SE FORMER
- SONDER LE MARCHÉ
- IDENTIFIER LES PROBLÉMATIQUES ET SOLUTIONS ET BIEN DÉFINIR LES TÂCHES ET RÔLES DE CHACUN
- SE STRUCTURER POUR ASSURER LE DÉVELOPPEMENT DU PROJET ET SA PÉRENNITÉ

*N.B. Il n'y a pas d'ordre parfait dans les étapes que l'on doit franchir. En tout temps, il est essentiel de rester connecté sur les besoins du marché et d'assurer une communication régulière entre les membres ainsi qu'entre les membres et le milieu. Plus on diffuse ce que l'on fait, plus on est transparent, plus le réseautage peut être porteur et bénéfique pour le développement de la chaîne de valeur tout comme du territoire.*



# MERCI À TOUS LES PARTENAIRES ET COLLABORATEURS

Ce projet a été rendu possible grâce au programme **InnovBio** d'appui à la **mise en marché des produits biologiques** du MAPAQ. Merci!

- MAPAQ
- UPA
- Minoterie des Anciens
- Coop du Cap
- Terre des Anciens
- Réseau Agriconseils
- Collectifs régionaux en formation agricole
- Club de gestion des sols du Témiscouata
- Terre-Eau Inc.
- Ferti-Conseil Enr.
- Groupe conseil agricole de la Côte-du-Sud
- Et à tous les producteurs agricoles participants!