

**Troisième RDV virtuel**  
**Nourrir le Bas-Saint-Laurent : Le Bas-Saint-Laurent en pleine ébullition !**  
**15 avril 2021**

---

Quelques outils partagés dans le clavardage lors de la rencontre :

- Site web du Carrefour d'initiatives populaire de Rivière-du-Loup
- <https://www.cipriviereduloup.com/>
- Vidéo sur le comptoir alimentaire du Carrefour d'initiatives populaires de Rivière-du-Loup : <https://vimeo.com/372440335>
- Page Facebook du Verger Patrimonial du Témiscouata :
- <https://www.facebook.com/Verger-Patrimonial-du-T%C3%A9miscouata-114886809145588/>
- Page Facebook de La Petite Usine Alimentaire : <https://www.facebook.com/LaPetiteUsineAlimentaire/>
- Visite virtuelle de La Petite Usine Alimentaire: <https://www.lapetiteusinealimentaire.com/?fbclid=IwAR1ykHs3HOkWtD5zgEk9z52o6rsXIbbdpZZKMR-0ayoPVYxA4wrsM0rx5Wg>

## **RÉSUMÉ DES ATELIERS EN SOUS-GROUPE**

### **Résumé sur la question 1 :**

En zones rurales isolées, dans un projet de démarrage, comment faire pour avoir des ressources (de la main-d'œuvre et des bénévoles) ayant des connaissances en production agricole ou en transformation alimentaire ? Comment renouveler les bénévoles ?

### **Main-d'œuvre :**

- Il existe de belles histoires de maillage entre deux organisations qui avaient des postes à temps partiel à offrir dans un même domaine et qui ont créé un poste à temps plein plus attractif. En plus des meilleures conditions de travail, ça peut permettre à la personne embauchée dans une petite organisation de se sentir davantage entouré d'une équipe. Cela peut même mener à une dynamisation de l'offre dû à la synergie entre les organisations. Un exemple est mentionné où Emploi-Québec, à travers un de ces programmes, a contribué au maillage entre 2 organisations ayant mené à un poste à temps plein.
- Ne pas négliger l'apport des ressources professionnelles aussi pour encadrer et soutenir : doser l'humain et le financier (juste mesure) pour avoir un effet structurant
- Difficile de recruter de la main d'œuvre en général et non seulement les bénévoles. Alors faut-il payer davantage les ressources ? L'enjeu est immense !
- Faire des ententes préalables pour éviter les déceptions avec marge manœuvre : Contrat de groupe au début de la démarche
- Est-ce que les coordonnateurs de département de la formation professionnelle ou du CEGEP pourraient aider au recrutement ?  
-Souvent les bons étudiants sont casés en janvier et les subventions sortent en mars... donc les meilleurs sont déjà embauchés.
- Une ressource qui peut travailler sur plusieurs petits projets ou organismes (s'associer ensemble)

- Diviser les tâches pour ne pas s'épuiser (plus facile)
- Argent, rémunération à prévoir
- Offrir une formation aux employés
- Utiliser les stagiaires dans les cégeps, ils ont les connaissances et veulent aider (transformation alimentaire)
- Réseautage avec les cégeps pour inclure le communautaire dans leur programme et les stagiaires.

### **Comment recruter (quelques trucs)**

- Le goût de redonner (lorsque les gens en bénéficient)
- Demander du temps à la population en échange de services (une forme de troc plutôt que du bénévolat) ?
- Bien choisir les mots clés pour rejoindre le public cible
- Difficile d'aller chercher des gens
- Faire la grande séduction : mettre en valeur les avantages ; faire vivre une expérience
- Ne pas limiter juste aux expériences techniques
  - quel genre de profil accroche
  - le réseau des joyeux maraichers écologique (RJME) a aidé pour le recrutement : producteurs du Québec
- En général
  - Lien intergénérationnel, aînés avec plus jeunes
  - Valoriser les aînés
  - Notion de plaisir importante

### **Qui recruter**

- La parenté aide souvent aussi dans les projets ne pas les oublier.
- Les nouveaux arrivants
- Réseau informel
- S'adresser directement aux parents
- Les personnes vivant seules
- Passer par les intérêts des enfants pour aller chercher les parents
- Recruter près du lieu de résidence
- Ouvrir à ceux qui n'ont pas de connaissances en production ou transformation. Ils vont les développer avec le temps via de l'aide personne \$ (parfois difficile à trouver)
- Admettre les personnes qui a les bonnes compétences
- Intéressez-vous aux personnes et les personnes s'intéresseront à votre projet !
- On a tous du temps pour être bénévole : trouver l'intérêt de chacun.

- Vendre (mettre en valeur) le volet éducation !

**La gestion des bénévoles/quelques trucs et astuces :**

- Mettre l'accent sur la reconnaissance, faut que les bénévoles se sentent entendus.
- Souligner leur apport et réaliser que la présence des bénévoles est essentielle
- Bottin des compétences/intérêts
- Ne pas hésiter à demander des suggestions, efficience
- Les accueillir, donner du temps, lors des activités/festivités, leur donner des ateliers, trucs, conférences pour agrandir leurs connaissances.
- Allez vers eux, leur expliquer, les tâches, pourquoi on a besoin d'eux et à quel moment ? Qui je contacte ?
- La Matanie : transport sera disponible pour aller chercher les gens, les CJE ont souvent une banque de jeunes impliqués. L'objectif par le développement des projets est de garder l'intérêt post-pandémie à l'autonomie alimentaire.
- Identifier les champs d'expertise existants et partir de ce point de départ ou les personnes sont déjà mobilisées
- Aller chercher une ressource ponctuelle spécialisée, au besoin et parfois la ressource devient bénévole par la suite.
- Tenir des réunions plus courtes et plus fréquentes.
- Valider les objectifs communs régulièrement tout au long de la démarche.

## **Résumé sur la question 2 :**

**Le territoire est grand, comment arriver à mieux se réseauter et à se mailler au sein même d'un territoire de MRC entre acteurs lié à l'alimentation ? (ex : entreposage, transformation, distribution, mise en marché local des produits transformés, redistribution des invendus)**

### **Faire connaissance :**

- Se connaître dans un premier temps, organismes, réseau, environnement d'affaires et de bénévoles
- On ne se connaît jamais assez, le roulement est effarant
- Faire en sorte que les gens se jasant de leur réalité
- Inciter les gens à s'informer dans la communauté

### **Les mécanismes de circulation de l'information :**

- Avoir un point de convergence d'information, guichet unique d'information
- Responsabiliser les gens de mettre à jour les infos
- Toujours donner des infos ce n'est jamais perdu
- Trop d'informations
- Il manque de liant pas d'argent
- Transmettre l'information en lien avec les financements disponibles
- Se parler pour ne pas se marcher sur les pieds.
- Discussion à l'échelle du Québec ne pas se restreindre au Bas-Saint-Laurent seulement.

### **Partir des besoins :**

- Écouter les besoins des entreprises
- Garder en tête la pérennité versus les besoins réels

### **Moyens de communication et de circulation de l'information :**

- Petits journaux
- Sites web
- Les PDZA et PAU
- Partage de plan d'affaires

### **Concertation/arrimage/collaboration :**

- Concertation sur les projets, avoir plusieurs acteurs autour de la table
- Plusieurs lieux de concertation : difficile d'avoir les gens de terrain dans ses lieux pour avoir de l'impact dans le milieu

- Chacun est responsable de porter cette concertation
- Alimentation : il faut assoir les bonnes personnes ensemble
- Créer des concertations de partenaires autant milieu privé que communautaires
- Utiliser nos leviers respectifs : s'entraider avec nos enveloppes d'argent : mutualisation des RH pour les conserver avec de bonnes conditions
- Meilleure connaissance des mandats et missions de chacun afin de faire du maillage → enjeu de communication entre les différentes parties prenantes
- Miser aussi sur la collaboration : maximiser les énergies, se tenir au courant des projets similaires
- Miser sur le réseautage et partager les besoins terrains
- Les enjeux au niveau de la concertation : le virtuel (surcharge de rencontre ou défi technique), le manque de réseautage informel entre les rencontres. Il serait intéressant d'avoir une bonne vision d'ensemble de la concertation sur le territoire savoir ce qui se fait. Initiative d'un carrefour alimentaire dans un même lieu physique qui permet aussi de rassembler plusieurs intervenants (le financement de ces initiatives sont difficiles par contre).

#### **Des exemples de maillage :**

- Témiscouata : Des espaces comme La Petite Usine Alimentaire du Témiscouata peuvent permettre le réseautage entre utilisateur de leurs services. La chargée de projet présente un exemple concret d'un producteur et d'un transformateur qui se sont croisé à sur les lieux et qui, maintenant, collaborent étroitement ensemble.
- Kamouraska : Caravane de producteur (marché itinérant de village en village, en hiver) rencontre directe entre les producteurs et consommateurs avec implication de la MRC pour faciliter l'implantation de ce projet sur le territoire. Effervescence au niveau de l'achat local qui était déjà présente avant la pandémie et qui à augmenter dernièrement. On pense que ça va rester après. Grande présence des produits locaux dans les épiceries (mais pas de grosses épiceries telles que Maxi, Super C, etc.) principalement des Métro qui permet peut-être une proximité avec la communauté.
- Rimouski-Neigette : Le plan d'agriculture urbaine amène une grande mobilisation. La Table saine alimentation pour tous.
- La Matanie : Vent de fraîcheur, plus de collaboration, plus inclusif au niveau de la population.
- Exemple : L'Alliance pour la solidarité et l'inclusion sociale du Bas-Saint-Laurent : elle fixe un objectif de 50% de participation citoyenne. Il faut mettre des objectifs engageants et qui nous responsabilise. Mettre en place des moyens pour atteindre les changements.

#### **Intégration des nouvelles parties prenantes :**

- Assurer le relai lors de l'arrivée de nouveaux partenaires. Faire le suivi des connaissances, présenter les remplaçants, accompagner les transitions.
- Accueillir les nouveaux arrivants pour éviter de refaire des choses déjà faites.
- Trouver une manière de faire, les remplacements se font rapidement et souvent celui qui quitte ne peut former le nouveau.

#### **Le lien avec le milieu municipal :**

- Importance d'avoir l'implication du milieu municipal : défi car ils sont surchargés.
- Leur parler de la vitalité des communautés, l'accès à des aliments de proximité = un avantage
- Avoir un conseiller qui porte-parole des dossiers en alimentation/communication afin d'informer les maires.
- Pour qu'il en parle davantage à leurs citoyens.

**Le lien avec les producteurs agricoles :**

- Il est mentionné qu'il est parfois difficile de rejoindre particulièrement les producteurs :  
-Mention ici que les producteurs ont des horaires bien différents des acteurs du développement. Il faut les contacter le midi ou le soir après 20h par exemple. Il y a également des saisons dans l'année plus favorable pour les rencontrer.
- Dans un contexte sans restriction sanitaire, l'idéal serait de pouvoir être introduit par une personne contact du milieu (agent local de l'UPA ou agent agroalimentaire de la MRC) et de se rendre directement chez le producteur.
- Il ne faut pas que la concertation reste au niveau des intervenants : il faut penser à intégrer des producteurs et des transformateurs dans les concertations afin de se coller à la réalité des entreprises.

### **Résumé sur la question 3 :**

#### **Comment trouver un équilibre entre un projet communautaire et la rentabilité économique dans les organismes agissant dans le domaine de l'alimentation ?**

##### **L'équilibre budgétaire :**

- Importance de consacrer du temps dans les premières années à faire connaître et à faire vivre la mission tout en ne pas négligeant pas les sources de revenus qui permettent la viabilité financière.
- S'assurer de la rentabilité (calcul des salaires, ne pas attendre les subventions)
- Ajuster les prix
- Peut-être une question de proportion dans la quantité produite ?
- Tout projet devrait se rentabiliser : viser la pérennité/la viabilité de chaque entreprise
- Ne pas viser la rentabilité du moins à court terme du moins toujours à 100%, le voir dans l'ensemble (ça prend du temps et de la publicité)

##### **Éducation, études et transfert de connaissance par rapport aux différents modèles d'affaires collectifs**

- La perception du privé sera toujours critique à l'égard des entreprises d'économie sociale. Peut-être qu'il y a ici un besoin de démystification.
- Il serait intéressant d'avoir des exemples, des ambassadeurs qui montre ces montages financiers viable, financièrement et donc viable dans le temps. Ex : ajouter des produits locaux dans les dépanneurs, mais vient un enjeu de rentabilité qui semble être difficile même si la volonté est là. (Rentabilité difficile pour les propriétaires de dépanneurs dans ce cas-ci)
- Faire une étude de marché. Le communautaire peut aider à faire lever des créneaux moins exploités par les producteurs et pourquoi ne pas accompagner par la suite des producteurs qui pourraient exploiter ce créneau ? Peut-être que l'OBNL ne doit pas viser la vente directe de légumes mais aller chercher un financement ailleurs tel que donner de la formation, avoir un membership payant, etc.

##### **Complémentarité entre les secteurs d'activités**

- Savoir ce qu'il y a sur notre territoire et ne pas dédoubler
- Voir où ce qu'on peut être complémentaire
- Avoir un consensus avec les partenaires
- Ne pas nuire aux commerces qui existent déjà (épiceries, dépanneurs)
- Respecter les missions de chacun
- Trouver une formule gagnante à mi-chemin
- La communication est la clé !

##### **Mutualisation :**

- Pour la mise en conserves, la déshydratation et toute autre transformation visant à éviter le gaspillage alimentaire miser sur l'utilisation de lieux de transformation ou cuisines déjà existants.

**Autres éléments :**

- Mettre en marché des produits qui se rapproche de notre mission
  - Fidéliser une clientèle
  - Pas faire de tarification sociale, faire confiance aux gens et à leur détresse. Les gens ne font pas de demande d'aide s'ils n'en ont pas besoin !
  - Préoccupation pour rendre accessible les produits locaux.
- 

Cet événement a été organisé à l'initiative de la Table intersectorielle en saines habitudes de vie COSMOSS avec la collaboration des membres du comité sur la saine alimentation pour tous (SAPT) :

- Centre intégré de santé et de services sociaux du Bas-Saint-Laurent - Direction de la santé publique
- L'Alliance pour la solidarité du Bas-Saint-Laurent
- La Fédération de l'UPA du Bas-Saint-Laurent
- Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation - Direction régionale du Bas-Saint-Laurent
- Les Saveurs du Bas-Saint-Laurent
- La Table de concertation bioalimentaire du Bas-Saint-Laurent

