

# Approche filière, associations & coopératives en agroalimentaire

**Journée SAFRAN 2017**

Sam Chauvette M.Sc

# Plan de présentation

- Approche filière en agroalimentaire
- **Regroupements: définitions et exemples**
- Facteur de succès
- **Étapes de création d'un regroupement**
- Regroupements actuels utiles
- **Principales lois et règlements relatives à la mise en marché des fruits et légumes**

# Mise en garde

**Le présent exposé ne représente en aucun cas une revue complète des aspects juridiques à couvrir, ni un avis juridique.** L'auteur aborde ici certains aspects qui sont importants pour favoriser le succès d'initiatives de regroupement et de mise en marché en agroalimentaire. La consultation de spécialistes en incorporation est très fortement recommandée avant de procéder.

# Qu'est-ce que l'Approche Filière

Méthode de travail qui permet de **regrouper des partenaires** représentant les différents maillons pour faire cheminer des **enjeux communs**

**Maillons: intervenants lors d'une étape du cycle d'un produit**

Intrants => Production => Transformation => Distribution => Commercialisation...

Chaque personne influence la quantité et la qualité  
**=> la valeur ajoutée! (\$\$\$)**

# Tables filières

## Objectifs :

- Réunir les **acteurs majeurs** de tous les **maillons** d'un **secteur** autour d'une table de travail.
- Leur permettre de **déterminer les meilleures voies de développement.**
- Les amener à **s'engager dans des actions concrètes** pour relever le défi de la conquête des marchés

# Chambre de coordination (CCD)

## Objectif :

- Constituer un **forum utile** et un **moyen d'action efficace** pour tout le secteur visé, contribuant ainsi au dynamisme et au **développement** de toute une filière.
- Participation de plusieurs maillons nécessaire.

## Pouvoirs :

- En vertu de la loi M-35.1; sa création doit être approuvé par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
- Prendre toute mesure pour promouvoir, améliorer, coordonner et développer la production et la mise en marché d'un produit agricole ou alimentaire.
- **Prélevés (\$)**

# Se regrouper => Pourquoi donc?

- **Atteindre un but difficilement atteignable seul**
- **Porte d'entrée** pour nouveaux producteurs ou acheteurs
- **Réseautage** entre producteurs ou entre producteurs et acheteurs (vecteur d'informations, communauté de bonnes pratiques)
- **Reconnaissance** comme interlocuteur
- **Accès à des programmes** de subvention
- Potentiel de **mise en marché commun** et développement d'une marque de commerce.

# Association (concept général)

- Groupe de personnes réunies dans un **intérêt commun, autre que la réalisation de profits à partager entre les membres**, dont les activités visent à promouvoir l'étude, la défense et le développement des intérêts de ses membres.
- 2 types :
  - Association au sens du code civil
    - Sans personnalité juridique
  - Organisme à but non lucratif (OBNL)
    - Avec personnalité juridique



# Organisme à but non lucratif (OBNL)

- **Aussi appelée, personne morale sans but lucratif**, l'OBNL est un groupement de personnes qui exerce des activités sans but lucratif dans un domaine déterminé.
- Caractéristiques d'une personne morale sans but lucratif :
  - **Existence distincte de celle de ses membres**; elle a son propre nom, un domicile et des biens;
  - Possède des droits et assume des obligations et des responsabilités;
  - Signe des contrats par l'entremise de ses administrateurs;
  - Peut intenter poursuites / être poursuivie (tel personne physique)
  - **Elle n'a pas de capital-actions et ses membres n'encourent aucune responsabilité à l'égard de celle-ci**, sauf exception (ex: membership).
- **Exemple classique d'OBNL => les associations de producteurs!**

# Exemples d'associations en agroalimentaire

- Association des producteurs d'argousier du Québec (APAQ) <http://www.argousier.qc.ca/>
- Association pour la commercialisation des produits forestiers non-ligneux (ACPFNL) <https://www.acpfnl.ca/>
- Association des producteurs de fraises et framboises du Québec <http://fraisesetframboisesduquebec.com/>

# Coopérative

- **Personne morale distincte de ses membres, mais propriété de ceux-ci.** Responsabilité limitée à la valeur des parts souscrites par le membre.
- Offre généralement deux catégories de services :
  - la mise en marché de biens ou de services produits par les membres, directement ou après la transformation;
  - l’approvisionnement en biens et services nécessaires à l’exercice de la profession des membres de la coopérative.
- **+ axé sur besoins des membres ou de rendre un service**
- Exemples:
  - CAPÉ <http://www.cape.coop/>
  - Houblon Québec <http://houblon.quebec/>

# Partenariat d'affaires

- Ne représente pas une manière de constituer une entreprise, mais une façon courante de faire des affaires.
- Devraient être stipulés par contrat:
  - Parties (entreprises ou personnes)
  - Objet de l'entente et modalités d'exécution
  - Durée du contrat
  - Obligation et rémunération des partenaires
  - Modalités de fin du contrat
  - Aspects confidentiels si besoin

# Facteur de succès

- Forme juridique en fonction des **but visés et des moyens**.
  - Clarifier les objectifs/besoins à combler => individuels vs collectifs
  - Garder en tête les limites du bénévolat! Financement par cotisation?
  - Se concerter sur les buts visés avant de consulter un professionnel (\$)
- Impliquer les **bons intervenants**
  - Qui partagent les mêmes objectifs
  - Qui détiennent des compétences ou actifs qui bénéficient au groupe
  - Qui ont la volonté/capacité de travailler en équipe
- Développer des **projets rassembleurs**
  - Partage d'équipements, image de marque, promotion, distribution?

# Facteur de succès

- Au niveau filière : Tous doivent **se sentir concernés**
  - Retombées positives (idéalement des profits!) à tous les maillons d'une filière => relation gagnant-gagnant
  - Dossiers touchants l'ensemble des acteurs de la filière
- Commercialiser un **produit de qualité** (cahier de charge?)
- Stratégie de commercialisation cohérente
  - Cibler son marché et prendre en compte les **préférences des acheteurs**
  - **Réaliste** en fonction des capacités de production (volume et en qualité)

# Étapes sommaires pour la création d'un regroupement

- **Réunion** d'un nombre «suffisant» de producteurs intéressés à collaborer pour le développement
- **Concertation** sur les buts visés et les moyens prévus
- **Choix du type** de regroupement
  - Prendre connaissance des devoirs/obligations/avantages/bénéfices
- **Préparation d'un document de constitution (contrat, statuts ou règlements généraux).**
- **Enregistrement** au Registre des entreprises (si besoin).
- Un accompagnement est souhaitable!

# Regroupements actuels utiles pour producteurs de safrans.

- Association des producteurs maraîchers du Québec (APMQ)
- Association québécoise de distribution de fruits et légumes (AQDFL) [www.FraicheurQuébec.com](http://www.FraicheurQuébec.com)
- Association des marchés publics du Québec (AMPQ)



# Ministères et organismes en appui

- Municipalité régionale de comté (MRC)
- Coopératives de développement régional (CDR)
- Société d'aide au dév. & centre d'aide aux entreprises (SADC+CAE)
- Centre de formation populaire (CFP)
- Corporation de dév. économique communautaire (CDEC)
- Ministère de l'économie, de la science et de l'innovation
- Caisse d'économie solidaire

# Conclusion

L'approche filière peut permettre de dynamiser le développement par la **collaboration**, la **confiance** bâtie, la **compréhension mutuelle des enjeux de chacun** et... des produits de qualité!

# Liens d'intérêt/Références

- <http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/demarrer/differentes-formes-juridiques/>
- <https://www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/cooperatives/>
- <http://cdrq.coop/>
- <http://www.sadc-cae.ca/>
- <http://lecfp.qc.ca/>
- <https://www.caissesolidaire.coop/>
- <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cs/M-35.1/>
- [www.apmquebec.com/](http://www.apmquebec.com/)
- [www.iqdho.com](http://www.iqdho.com)

Législation relative à la mise en marché des fruits et légumes au Québec<sup>1</sup>

	Vente de fruits et légumes frais entiers	Préparation* de fruits et légumes en vue de la vente		Description	Coûts	
		Vente au détail <sup>2</sup>	Vente en gros <sup>3</sup>		Vente au détail	Vente en gros
Permis?	Non	Oui	Non	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Permis</b>: autorise l'exploitation d'un lieu ou d'un véhicule où se fait la préparation d'aliments en vue de la vente au détail<sup>4</sup>.</li> <li>- Tout établissement de préparation d'aliments (avec ou sans permis) doit avoir accès à de l'eau courante froide et chaude et un distributeur de savon dans le lieu de transformation. D'autres exigences sont aussi prévues par règlement<sup>5</sup> (éclairage suffisant, ventilation adéquate, disposition des déchets, superficies du matériel qui entre en contact avec les produits, etc.).</li> <li>- Pour les <b>ressources humaines</b>, le contrôle de l'hygiène et de la salubrité du lieu de transformation doit être exercé par un titulaire de la formation de gestionnaire d'établissement alimentaire (avec ou sans permis).</li> </ul>	Vente au détail Qux. Dossier 122\$ Permis annuel 315\$ Évènement spécial... premier jour 34\$ jour additionnel 9\$	Non
Formation en hygiène et salubrité <sup>6</sup> ?	Non	Oui	Oui	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attestation de formation de gestionnaire d'établissement alimentaire (formation de 12 h)</li> <li>- Au moins 10% des membres du personnel doit suivre la formation de manipulateur d'aliments (formation de 6h).</li> <li>- Formations obligatoires pour exploiter les établissements où des produits sont préparés en vue de la vente en gros ou au détail.</li> </ul>	Formation 12 h : 180\$ Formation 6 h : 90\$ <sup>7</sup>	
Obligations générales	Au fédéral : la Loi sur les aliments et drogues, le Règlement sur les aliments et drogues, La Loi et le Règlement sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation s'appliquent.			<ul style="list-style-type: none"> <li>- La Loi sur les aliments et drogues et les règlements pris pour son application contiennent des exigences qui s'appliquent à tous les aliments vendus au Canada. Ces exigences concernent notamment la prohibition de tromper (exactitude des informations) et les exigences de composition, de qualité et d'emballage et d'étiquetage.</li> <li>- Le Règlement sur les fruits et légumes frais s'applique au commerce interprovincial ou lié à l'importation au Canada de produits au sens de ce Règlement, qu'ils soient livrés à l'état frais au consommateur ou pour la transformation alimentaire.</li> </ul>		
	Au provincial : la Loi sur les produits alimentaires et le Règlement sur les aliments prescrivent des exigences générales applicables aux personnes qui exploitent des établissements où des aliments sont détenus ou préparés en vue de la vente.			<b>Tout établissement où des aliments sont détenus ou préparés en vue de la vente est visé par la réglementation et par l'inspection.</b> Les exigences générales concernent : <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'innocuité des aliments, la propreté des locaux, les indications (Section II de la Loi sur les produits alimentaires);</li> <li>- La prohibition de tromper et les manœuvres prohibées (section 1.5. du Règlement sur les aliments);</li> <li>- l'aménagement des locaux (eau potable, ventilation, éclairage etc. Section 2.1.);</li> <li>- les opérations (propreté, main d'œuvre, formation en hygiène et salubrité, tenue de registres etc. Section 2.2.);</li> <li>- les dénominations, les emballages et l'étiquetage des produits (sections 3.1 à 3.7.).</li> </ul>		
	Au municipal : spécifique à chacune			- Vérifier auprès de votre municipalité si des règlements ou obligations particulières s'appliquent.		

\* «Préparation»: abattre, assaisonner, chauffer, coaguler, concentrer, confire, congeler, cuire, décongeler, décoquiller, découper, dépecer, dépiéouter, déshydrater, désosser, emballer, enrober, évaporer, éviscérer, extraire, façonner, fermenter, fileter, filtrer, fumer, garnir, griller, hacher, laver, mariner, mélanger, mettre en conserve, mirer, morceler, mouder, mouler, parer, pasteuriser, peler, piquer, presser, réchauffer, réemballer, saler, saigner, saumurer, saurer, sécher, torrifier, trancher et tout autre genre de traitement ou de conditionnement d'aliments, à l'exception du parage des parties non comestibles, du lavage à l'eau et de l'emballage des fruits et légumes frais entiers, de l'emballage des oeufs de consommation en coquille et de l'infusion, la dilution ou la reconstitution avec de l'eau d'un produit sec ou concentré pour service direct au consommateur en portion individuelle, sans chauffage subséquent de cette portion.

<sup>1</sup> Voir les règlements et obligations spécifiques aux aliments ayant un plan conjoint ou chambre de coordination et de développement (Bleuet (SLSJ), légumes de transformation, pommes, pommes de terres, fraises et framboises)

<sup>2</sup> Vente au détail : vente directe au consommateur final (épicerie, fruiteries, marchés publics, etc.).

<sup>3</sup> Vente en gros : vente à des fins de revente (distributeur, fournisseur des grandes surfaces, etc.). Le volume des ventes n'est pas pris en considération pour distinguer la vente au détail de la vente en gros (Costco est un détaillant, peu importe son chiffre d'affaires).

<sup>4</sup> Formulaires et information : [http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Restauration/md/Formulaires/Pages/permisresto\\_statique.aspx](http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Restauration/md/Formulaires/Pages/permisresto_statique.aspx)

<sup>5</sup> Section 2.1. du Règlement sur les aliments : <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cr/P-29.%20r.%201/>

<sup>6</sup> <http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Transformation/Qualitedesaliments/Hygienesalubrite/Pages/Hygienesalubrite.aspx>

<sup>7</sup> <http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Transformation/Qualitedesaliments/Hygienesalubrite/listeformateurs/Pages/Listedesformateurs.aspx>

**NB : Ce résumé ne peut remplacer la réglementation en vigueur**

Direction des stratégies d'inspection et de la réglementation (DSIR) en collaboration avec la direction du développement des secteurs agroalimentaire (DDSA)