



Atelier « 10 tables de discussions »

Valorisation des produits bioalimentaires du terroir québécois

Comment encourager l'innovation chez les
entreprises de petite et moyenne tailles?

Animé par Vincent Banville, CDBQ

Dans le cadre du Rendez-vous annuel du pôle bioalimentaire en avril 2025, des tables de discussion ont été organisées afin de faire émerger des pistes concrètes pour soutenir le développement d'un système bioalimentaire durable au Québec. Cette démarche visait à enrichir la programmation du Pôle bioalimentaire en s'appuyant sur l'intelligence collective et les expertises de terrain.

Bonnes pratiques et initiatives

- Initiatives de mutualisation inspirantes : mise en commun d'équipements, de terres ou de services (ex. projets collectifs en agroforesterie ou en champignonnière).
- Valorisation des produits forestiers non ligneux et mycologiques : la filière mycoprotéine et d'autres projets régionaux favorisent l'éducation, la mise en marché et la démocratisation des produits du terroir.
- Symbioses régionales : La Montérégie passe à Table, ou des initiatives en Mauricie montrent comment ancrer les produits locaux dans un récit identitaire fort.
- Concours internationaux, storytelling et mise en récit : outils efficaces pour accroître la visibilité des produits québécois et reconnaître l'expertise locale (ex. Distillerie de Montréal, Pizzeria 900).

Éléments manquants

- Manque de soutien à la mise à l'échelle : les entreprises ont souvent les ressources pour démarrer, mais peu de soutien pour se consolider ou croître.
- Culture du risque peu développée : difficulté à financer l'innovation ou à mutualiser les risques, notamment pour les PME.
- Éducation insuffisante du consommateur : difficulté à percevoir la valeur ajoutée des produits québécois face à une offre mondiale.
- Concertation fragmentée entre producteurs : travail en silo, manque de coordination dans les productions, et rareté des programmes adaptés.
- Communication difficile entre recherche et terrain, en l'absence d'outils ou de programmes de transfert adaptés.
- Manque d'outils pour bien définir la valeur ajoutée des produits du terroir et de leurs bénéfices (économiques, écologiques, sociaux).
- Peu de visibilité des opportunités à l'international, bien que le potentiel soit grand.

Actions à prioriser

1. Renforcement de la structuration des PME
 - Créer des programmes d'arrimage entre PDG, PME, PAC (producteurs, artisans, commerçants).
 - Soutenir l'innovation avec des outils de R&D et de réflexion stratégique.

- Aider à mieux définir la valeur ajoutée des produits pour divers types d'acteurs et de marchés.
- 2. Visibilité et positionnement
 - Miser sur le storytelling, la mise en récit, les concours et les distinctions pour positionner la plus-value des produits sur les marchés locaux et internationaux.
 - S'inspirer d'exemples belges et français pour renouveler les modèles de valorisation à l'international.
- 3. Appui aux petites et moyennes entreprises
 - Proposer des études de démarrage adaptées via le MAPAQ, basées sur les besoins réels du terrain.
 - Encourager des stratégies d'innovation locale avec un meilleur maillage régional.
 - Développer des outils simples pour éduquer les consommateurs et stimuler leur engagement.
- 4. Amélioration de la concertation
 - Mettre en place des mécanismes pour favoriser la collaboration entre producteurs, éviter la redondance et maximiser les complémentarités.
 - Rapprocher les démarches de développement économique des besoins réels des entreprises (ex. par des programmes comme la SNAAQ, à approfondir).