

## Favoriser le développement de compétences pour la création de circuits courts

### DEMANDE

La relève demande que soit ajouté dans la formation technique en agriculture l'apprentissage des différentes plateformes et moyens de mettre en place un circuit court de commercialisation au consommateur pour les futurs producteurs.

Cette demande a été formulée en 2021 lors de rencontres avec le gouvernement du Québec.

### ENJEUX

La gestion de la mise en marché est actuellement absente de la formation de base en gestion d'une entreprise agricole. C'est une lacune importante surtout dans un contexte d'explosion des coûts de transport.

Cette augmentation a contribué pour plusieurs à une transition vers les circuits de distribution courts, forçant les entreprises à mettre en place des nouvelles pratiques au niveau de leur mise en marché pour répondre aux exigences grandissantes de leur clientèle qui cherche des produits locaux, frais, diversifiés et dont elle connaît la provenance. Ce type de mise en marché entraîne aussi une mise en valeur du secteur agricole puisqu'un intérêt se tourne vers les modes de production et l'occupation dynamique du territoire. De plus, la relation entre les producteurs et les consommateurs qui découle des circuits courts est bénéfique pour tous.

Les entreprises de la relève sont particulièrement soucieuses de la demande du marché et des consommateurs. Elles tentent d'y répondre en adoptant des pratiques respectueuses de l'environnement et du bien-être animal. Ces pratiques doivent être mises en valeur. Cette commercialisation en circuit court nécessite des compétences précises qui doivent être offertes dans le cadre de formations. La demande de la relève d'intégrer davantage de formations sur la mise en marché de proximité apparaît évidente pour contribuer à encourager ces initiatives répondant aux besoins des consommateurs et aussi de certaines orientations gouvernementales.

## Favoriser le développement de compétences pour la création de circuits courts

### ENJEUX [SUITE]

De plus, l'étiquetage et l'affichage de la provenance des produits devraient contribuer à la mise en valeur de ces pratiques. La découpe pour la vente au détail ainsi que l'emballage ont souvent lieu directement en épicerie. Cependant, l'étiquetage final du produit ainsi découpé et emballé au point de vente n'a pas l'obligation d'indiquer sa provenance, ce qui peut avoir un impact sur le niveau de confiance du consommateur et, ultimement, sur son choix. Il en va de même pour le rayon des fruits et légumes frais où l'affichage en magasin peut proposer plus d'un pays de provenance pour un même produit. La vente en circuits courts est donc la seule manière de s'assurer que les produits finaux soient clairement identifiés comme provenant de son entreprise

### RÉSUMÉ DE LA DEMANDE

La relève demande que soit ajouté, dans les formations en agriculture, l'apprentissage des différentes plateformes et moyens de mettre en place un service de vente directe au consommateur pour les futurs producteurs. Ce volet devrait faire partie du cursus de formation de l'ensemble des productions, qu'il soit optionnel ou obligatoire.

Finalement, en favorisant l'accès au financement des jeunes producteurs pour mettre en place un système de vente directe par un nouveau programme ou subvention, le gouvernement permettrait aux relèves de l'ensemble du Québec d'atteindre adéquatement les objectifs de consommation locale.



GAIN

Lors de l'analyse des cursus de toutes les institutions collégiales du Québec offrant une formation technique en gestion agricole, il est maintenant possible de constater qu'ils incluent tous au moins un cours abordant la mise en marché, la mise en marché de proximité, etc. outillant alors les nouveaux membres de la relève à un marché en changement.