

La Table Agroalimentaire de la Chaudière-Appalaches

Une organisation au service du développement agroalimentaire régional

1. Le cheminement de la TACA au fil des années

1997 : Naissance de la TACA

- Correspond à la mise en place de la direction régionale Chaudière-Appalaches pour le ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ) qui est le partenaire (financier et institutionnel) originel.
- Antérieurement, le Conseil Agroalimentaire de Beauce-Appalaches (CABA) a été supporté par la direction Beauce-Appalaches du MAPAQ.

1998 : Signature d'une entente spécifique pour trois ans (1998-2001).

- L'implication financière du Conseil régional de concertation et de développement (CRCD) permet le démarrage du travail à plus grande échelle. Une entente spécifique est conclue, avec le MAPAQ et les fédérations régionales de l'UPA, dont l'objet est la mise sur pied d'une table de concertation agroalimentaire régionale.
- Les moyens mobilisés permettent le recrutement de 3 agents de développement, œuvrant 4 jours par semaine, et basés dans les bureaux des fédérations de l'UPA, à Saint-Georges, Québec et La Pocatière.
- À cette époque, le conseil d'administration de la TACA est composé des délégués des 4 territoires de l'UPA, auxquels s'ajoutent les représentants du CRCD et du MAPAQ.
- L'accord conclu entre les partenaires vise à faire évoluer l'organisation dans le sens d'une véritable dynamique régionale.

2001 : Disparition momentanée de la TACA.

- Crise politique apparue lors de la négociation pour le renouvellement de l'entente spécifique. La crise réside dans le désaccord persistant entre les partenaires quant à la véritable dimension régionale de l'organisation.
- Fermeture des livres à la fin novembre 2001 et licenciement des salariés.

2002 : Signature d'une nouvelle entente spécifique.

- Repose sur l'affirmation d'un projet de développement qui entend promouvoir
 - La différenciation des produits alimentaires pour l'atteinte de marchés ciblés,
 - La valeur ajoutée comme facteur de création de richesses dans les territoires de la région,
 - et faciliter l'accès aux marchés pour ces mêmes produits alimentaires différenciés.
- Outre la TACA, le tour de table financier est composé du MAPAQ et du CRCD.
- Les moyens mobilisés permettent de recruter 3 agents (2,5 temps pleins), regroupés dans les bureaux du centre de services du MAPAQ à Saint-Romuald.

2004 : L'arrivée du plan stratégique agricole et agroalimentaire régional (PSAR).

- La TACA est impliquée au titre de la coordination de la démarche régionale, en lien avec un consultant (Réflexion, anticipation et suivi administratif)

2005 : La reconnaissance du travail accompli.

- Signature d'une troisième entente spécifique de développement régional dont l'objet est la mise en œuvre du PSAR 2005-2010.
- Consensus régional autour d'une vision, d'objectifs de travail et d'axes de développement.
- La TACA reçoit un mandat de coordination générale du PSAR pour la période 2005-2010.

2007 : Signature d'une convention de partenariat avec Desjardins.

- De nouvelles directions sont explorées dans les services aux entreprises et les projets collectifs.

2009 : Vers une seconde génération de plan stratégique régional

- La TACA est mandatée pour animer la démarche visant le renouvellement du plan stratégique agroalimentaire régional.

2010 : Adoption du Plan de développement agroalimentaire régional pour la période 2010-2014.

- La TACA est confortée dans son mandat d'animer et de coordonner les travaux conduits au cours des prochaines années.
- Nouvelle entente spécifique qui voit l'arrivée des MRC au titre des partenaires du PDAR 2010-2014.

2. L'année 2003 ; véritable tournant pour la TACA

La seconde entente spécifique, signée en septembre 2002, avait pour objet l'élaboration d'une stratégie régionale de développement des produits différenciés. Dans le rapport déposé aux partenaires, en septembre 2003, nous écrivions :

Éléments pour une vision de développement

Cultiver la différence !

Sans remettre en cause l'industrie agricole et agroalimentaire de volume qui est une des forces de notre région, la TACA se propose de travailler au développement d'une autre économie agroalimentaire régionale. Une économie agroalimentaire complémentaire, mais différente parce que construite sur un autre système de pensée. A contrario de l'industrie de volume qui a construit son développement sur des marchés le plus large possible, l'économie agroalimentaire au développement de laquelle la TACA entend travailler, de manière privilégiée mais sans exclusive, se caractérise par une exploration permanente de niches commerciales qui contribuent toutes à la création de richesses au sein de la région.

Une économie agroalimentaire différente par de multiples aspects : Productions neuves, encore peu répandues sur le marché (gibiers, etc.), productions réalisées selon des principes et modes différents (agriculture biologique, sans activateur de croissance, etc.), produits typés, valorisant

des ressources locales, des savoir-faire particuliers, etc. Tous ces produits ont en commun de ne pas entrer dans le cadre habituel de mise en marché. Ils ont donc à trouver ailleurs, différemment, une valorisation qui permette aux producteurs agricoles et aux transformateurs de vivre de leurs métiers. Cette valorisation se construit en particulier sur une conception artisanale du processus d'élaboration.

Des produits aux valeurs multiples.

Si le produit alimentaire est souvent recherché uniquement pour sa valeur énergétique, voire pour son prix (le plus bas possible), il existe aussi une autre catégorie de consommateurs pour qui l'alimentation est porteuse d'autres valeurs. Convivialité, plaisir, authenticité, histoire, racines, luxe, surprise, découverte, tradition, nostalgie, différenciation sociale, santé, etc. sont autant de valeurs qu'il est possible d'intégrer à une stratégie commerciale durable.

Optimiser les ressources.

Les entreprises qui représentent la clientèle majoritaire de la TACA sont, aujourd'hui, de petite dimension. Que ce soit en termes d'énergie, de temps disponible, de montants financiers à consacrer à toutes leurs tâches, leurs ressources sont, de ce fait, fort mesurées. C'est pourquoi la TACA privilégie le traitement collectif des problèmes rencontrés par les entreprises. Faire à plusieurs devient donc un mot d'ordre et un élément récurrent de la stratégie proposée de manière à optimiser le couple "coûts/bénéfices". Ce mode d'action doit alors être encouragé et appuyé sans cesse.

Enjeux et défis pour nos entreprises

L'atomisation des entreprises, leurs petites tailles, la faiblesse de leurs moyens (humains et financiers) entraînent une difficulté permanente à se développer.

La multiplication des fonctions que doivent assumer les entrepreneurs limite fortement leurs capacités de développement. Les fonctions de mise en marché et de promotion des produits sont jugées, par les entrepreneurs, les plus difficiles à assumer.

...

Nos objectifs de travail

Au cours des deux prochaines années, nous travaillerons à faire reconnaître les produits différenciés de la Chaudière-Appalaches, à travers trois objectifs complémentaires :

- Favoriser l'accès de nos produits différenciés aux marchés;*
- Promouvoir les produits différenciés de notre région;*
- Former et informer les entrepreneurs et les acteurs de première ligne.*

Nos interventions s'appuieront sur trois principes récurrents :

- La concertation de l'ensemble des acteurs régionaux;*
- Le soutien aux intervenants de première ligne et aux entrepreneurs;*
- La mise en réseau autour de projets structurants.*

De cette année 2003 date l'envol véritable de la TACA. En effet, des changements majeurs dans la gouvernance de l'organisation ont permis de passer de « la concertation pour la concertation » à « la concertation dans l'action ». Depuis cette date, aucune autre inflexion d'importance n'a été apportée aux orientations de la TACA qui a vu, cependant, sa reconnaissance et ses mandats augmenter continuellement, lesquels se sont traduits dans une évolution quantitative et qualitative de son équipe de travail.

3. La situation de la TACA en 2011

- ❖ Les valeurs de la TACA se sont renforcées. Elles ont pour nom :

Convivialité, confiance et collaboration,
Initiative, innovation et flexibilité,
Primauté de l'intérêt général,
Proximité avec les entreprises,
Questionnement des consensus.

- ❖ Les trois champs de travail de la TACA se sont maintenus en s'approfondissant. Ce sont :

- L'accès aux marchés, avec trois thèmes complémentaires ;
 - Le développement des circuits courts,
 - La promotion des entreprises et des produits,
 - La distribution des produits.
- La diversification des sources de revenus (Produits et services) dans les entreprises ;
- La différenciation des produits.

- ❖ Sa porte d'entrée est toujours la même : La connaissance et le lien avec les entreprises et les marchés. Ses travaux revêtent donc des caractères de recherche-terrain, de conseil aux entreprises et de formation des personnes.

- ❖ Au cours des dernières années, le positionnement de la TACA dans les dynamiques régionales obéissait à une alternative simple ; elle initiait des projets à vocation structurante ou elle accompagnait les promoteurs dans leurs propres projets. Elle tente aujourd'hui de dépasser cette alternative en favorisant l'implication des entreprises dans la gouvernance de dynamiques qu'elle initie et anime, à l'exemple du réseau des Arrêts gourmands où elle travaille au « passage du relais » entre la TACA et les entreprises.

En tout état de cause la volonté est toujours la même ; ne pas se substituer, dans l'action, aux entreprises, ni dupliquer ce que d'autres organisations font.