



**STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE LA  
PRODUCTION QUÉBÉCOISE DE BLÉ PANIFIABLE  
DESTINÉ AUX MARCHÉS DE SPÉCIALITÉ**

PRÉSENTÉ À



RAPPORT FINAL

31 OCTOBRE 2021

## ÉQUIPE DE RÉALISATION

Catherine Brodeur, responsable du mandat  
Sandrine Ducruc, animation des groupes de discussion  
Pascale Lapointe et Camille Payant, recrutement des producteurs agricoles  
Rosalie-Maude St-Arnaud et Simon Nadeau, appui à la collecte d'information

## NOTE AUX LECTEURS

Le présent rapport constitue une première étape visant à bien comprendre les enjeux limitant le développement de la production de blé panifiable au Québec. À la lumière des constats et des pistes d'actions identifiées, Concertation Grains Québec travaille à structurer une deuxième phase visant à soutenir le développement d'une filière boulangerie mettant en valeur des grains du Québec.

## REMERCIEMENTS

*La réalisation de cette démarche a bénéficié d'une aide financière du Programme de développement sectoriel, issu de l'Accord Canada-Québec de mise en œuvre du Partenariat canadien pour l'agriculture.*

## TABLE DES MATIÈRES

1.	La chaîne de valeur du blé d'alimentation humaine au Québec .....	2
2.	Les opportunités et les atouts de la culture de blé d'alimentation humaine .....	6
3.	Les principaux enjeux qui freinent le développement de la production de blé panifiable .....	8
4.	Une stratégie de développement de la production québécoise de blé panifiable .....	13



## Une stratégie de développement de la production de blé panifiable au Québec

Concertation Grains Québec a mandaté Groupe AGÉCO pour l'accompagner dans la conception d'une stratégie de développement de la production de blé panifiable au Québec. Cette initiative est née du constat qu'il y aurait une demande non-comblée d'environ 30 000 tonnes pour du blé local d'alimentation humaine destiné à la fabrication de farines de spécialités pour approvisionner les transformateurs alimentaires qui souhaitent offrir des produits comportant des ingrédients de provenance locale. L'objectif de la démarche était d'identifier des pistes d'actions concrètes à mettre en œuvre pour favoriser le développement de la production, basé sur une lecture actualisée des enjeux qui freinent le développement de la production et sur les atouts et opportunités qui favorisent son développement. La stratégie de développement de la production de blé panifiable comporte 7 grands objectifs et 28 actions qui devraient, à terme, permettre de doubler la production dans un horizon de 5 ans.

La démarche a été réalisée de concert avec le comité alimentation humaine de Concertation grains Québec et d'un grand nombre d'intervenants des différents maillons de la filière, qui ont été consultés dans le cadre d'entrevues, de groupes de discussion et d'une séance de consultation élargie. Ce succès de participation témoigne de l'intérêt porté à cette production par les acteurs du secteur des grains. L'équipe de réalisation tient à remercier tous les intervenants qui ont participé à la démarche pour leur précieuse collaboration.

### Les principales étapes de la démarche de réalisation

- Revue de littérature et analyse de données secondaires
- Entrevues auprès d'une vingtaine d'intervenants clés des différents maillons de la filière (Recherche, services-conseils, fournisseurs d'intrants, centres de grains, producteurs, regroupements de mise en marché, acheteurs de blé des filières de spécialité et de commodité, administration publique)
- Deux groupes de discussion avec des producteurs agricoles (régie biologique et régie conventionnelle)
- Séances de travail avec le comité de suivi de l'étude
- Séance de consultation élargie regroupant près d'une trentaine d'intervenants du secteur

## 1. LA CHAÎNE DE VALEUR DU BLÉ D'ALIMENTATION HUMAINE AU QUÉBEC

---

### DEUX DÉBOUCHÉS PRINCIPAUX AVEC DES MODE DE FONCTIONNEMENT DIFFÉRENTS

Le blé d'alimentation humaine est destiné à la fabrication de farines qui ont de multiples usages et de multiples acheteurs. Au Québec, on segmente généralement le marché du blé d'alimentation humaine en deux catégories : le marché de commodité et le marché de spécialité. Un schéma des acteurs impliqués dans les deux chaînes de valeur et de leurs rôles est présenté plus loin.

**Le marché de commodité** : on dénombre trois grands acheteurs de blé humain dit de commodité au Québec : Ardent Mills, Les Minoteries ADM et P&H Milling Group. Ces minoteries industrielles approvisionnent des utilisateurs de gros volumes, comme les boulangeries et pâtisseries industrielles, qui fabriquent notamment du pain tranché, des pâtes à pizza, des craquelins et de nombreux autres produits. Ils approvisionnent également des grossistes et distributeurs qui desservent des acheteurs de farine de plus petite taille, trop petits pour s'approvisionner directement auprès des grands moulins.

La production québécoise de blé a déjà compté pour 25 % de l'approvisionnement des minoteries industrielles au milieu des années 1980 avant que la production de blé ne diminue. Aujourd'hui, elles s'approvisionnent très majoritairement dans l'Ouest Canadien bien qu'elles peuvent également être acheteuses de blé du Québec. On estime entre 800 000 et 1 million de tonnes les utilisations annuelles de blé de ces grandes minoteries. Elles recherchent un approvisionnement en blé en grand volume, standardisé et uniforme, qui répond aux spécifications minimales d'indice de chute et de taux de protéine leur permettant de garantir un produit constant à leurs acheteurs. Elles utilisent différents agents chimiques pour stabiliser et standardiser leurs farines. Elles ne recherchent pas de variétés spécifiques de blé mais uniquement des types de blé (p. ex. dur ou tendre). Leur mode d'approvisionnement est en volume et elles ne transigent jamais directement avec des producteurs agricoles. Aucune de ces minoteries n'achète de blé biologique au Québec.

**Le marché de spécialité** : on dénombre quelques acheteurs de taille moyenne et plusieurs acheteurs de petite taille dans ce segment de marché. Dans les faits, il existe un joueur majeur qui achète la majorité de la production de blé d'alimentation humaine non biologique québécoise et un joueur majeur qui achète la grande majorité de la production de blé d'alimentation humaine biologique québécoise. Il existe également quelques producteurs transformateurs qui possèdent un moulin et fabriquent eux-mêmes leur farine. Les minoteries de ce segment de marché approvisionnent des boulangeries, pâtisseries et autres utilisateurs (ex. restaurants) de taille moyenne et petite qui fabriquent des pains de spécialité ainsi que toute une gamme de produits utilisant de la farine de blé ou d'autres farines. Certaines minoteries vendent également leurs farines au détail.

On qualifie souvent ces joueurs de minoteries et boulangeries artisanales bien que plusieurs disposent de procédés industriels. Les minoteries de ce segment recherchent souvent des variétés spécifiques qu'elles mélangent pour produire des farines de spécialité répondant aux spécifications de leurs différents clients. Ce segment de marché valorise dans une certaine mesure la provenance du blé et ses caractéristiques environnementales, notamment pour le blé biologique et le blé dit d'agriculture raisonnée®, c'est-à-dire utilisant moins d'intrants qu'une production conventionnelle. Le mode d'approvisionnement des minoteries de ce segment passe principalement par l'établissement de contrats de production avec des producteurs agricoles pour des superficies cultivées avec des variétés spécifiques produites en respectant un cahier des charges. La production doit rencontrer les critères minimums de qualité établis dans le contrat et ces caractéristiques influencent le prix payé au producteur (primes et pénalités). Les critères sont l'indice de chute, le taux de protéine, les toxines et le poids spécifique. L'acheteur a un droit de premier refus sur le blé produit

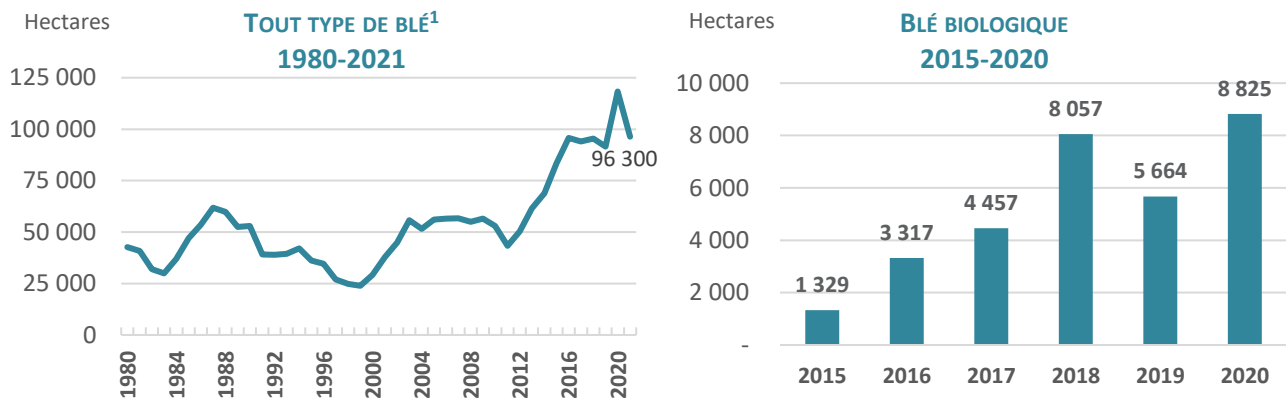
sous contrat et peut libérer le producteur de son obligation de livrer si ce dernier ne rencontre pas les critères de qualité minimum établis dans le contrat.

Les minoteries de ce segment s’approvisionnent également à l’extérieur du Québec, notamment pour le blé biologique dont l’offre québécoise est nettement inférieure aux utilisations (estimée à 30 % des utilisations). Les volumes d’utilisation de ce segment de marché sont estimés à 50-70 000 tonnes pour le blé conventionnel et à 30-40 000 tonnes pour le blé biologique, mais cette estimation varie grandement d’un intervenant à l’autre et selon les années.

## DEUX RÉGIES DE PRODUCTION AVEC DES RÉALITÉS DIFFÉRENTES

Les superficies québécoises de blé, tout type de blé confondu (fourrager et humain), ont connu une croissance importante au cours des 10 dernières années, autant en production conventionnelle que biologique<sup>1</sup>. Bon an, mal an, les superficies ensemencées en blé représentent 10 % des superficies totales ensemencées en grandes cultures au Québec. Un peu moins de 100 000 hectares ont été ensemencés en blé (humain et animal, conventionnel et biologique) au Québec pour l’année récolte 2021-22, après un sommet de 118 300 hectares enregistré l’année précédente<sup>2</sup>. Plusieurs producteurs produisent du blé d’alimentation animale (plus de 50 % des superficies ensemencées) sans viser le marché de l’alimentation humaine. En 2020-2021, 45 370 tonnes de blé ont été livrées au marché de l’alimentation humaine comparativement à 60 097 tonnes en 2018-19<sup>3</sup>. (soit, bon an mal an, environ 25% de la production). Devant le repli des volumes commercialisés en alimentation humaine, plusieurs intervenants ont exprimé une crainte qu’on assiste à un renversement de tendance de la production de blé conventionnel destiné à l’alimentation humaine.

### Évolution des superficies ensemencées en blé au Québec, tout type de blé et blé biologique



1 Les superficies incluent la production en régie conventionnelle et biologique.

Source : Statistique Canada, 2021. Tableau 32-10-0359-01 et PGQ 2021 (donnée de 2021). Portail Bio Québec, 2021.

**Régie biologique :** On dénombre 228 producteurs de blé biologique au Québec en 2021<sup>4</sup>. Étant donné le différentiel de prix entre le marché humain et animal en production biologique, les producteurs vont généralement viser le marché humain, donc semer des variétés de blé d’alimentation humaine, à moins qu’ils

<sup>1</sup> Il n’existe pas de données officielles sur les superficies de blé destinées à l’alimentation humaine.

<sup>2</sup> De ces superficies, il n’est pas possible d’établir les superficies en blé d’alimentation humaine véritablement destinées à l’alimentation humaine puisque, dans les statistiques officielles, le blé est classé comme humain ou animal sur la base de la variété ensemencée et non du marché de destination.

<sup>3</sup> D’après les PGQ, Site internet, consulté en ligne en juillet 2021. <https://www.pgq.ca/articles/services-dinformation-sur-les-marches/portrait-quebec/livraisons-de-lavoine-des-bles-panifiable-et-fourrager-au-plan-conjoint/>

<sup>4</sup> D’après le Portail bio du Québec, données au 21 avril 2021. Site internet, consulté en ligne en juillet 2021. <https://www.portailbioquebec.info/repartition-exploitants-par-culture>

ne réalisent leur culture pour nourrir leurs animaux. En 2020, 8825 hectares ont été ensemencés en blé biologique au Québec alors que les superficies ensemencées n'étaient que de 969 hectares en 2015<sup>5</sup>. En proportion des superficies en maïs et en soya, les superficies de blé sont plus importantes chez les producteurs de grandes cultures biologiques que chez les producteurs de grandes cultures en régie conventionnelle. Dans les régions centrales, où l'on cultive le maïs et le soya, la production de blé constitue la 3<sup>e</sup> production pour de nombreux producteurs spécialisés de par les débouchés intéressants pour sa commercialisation en comparaison d'autres cultures (seigle, prairies, épeautre, avoine, orge, etc.). Dans les régions périphériques où il est impossible de cultiver le maïs-grain, la culture de blé occupe une place plus importante dans les rotations des producteurs.

### **LE BLÉ D'ALIMENTATION HUMAINE ET LE BLÉ D'ALIMENTATION ANIMALE : DES CULTURES DIFFÉRENTES?**

Contrairement aux producteurs de l'Ouest canadien, dont la production de blé est destinée essentiellement à l'alimentation humaine et pour qui le marché de l'alimentation animale constitue un marché secondaire pour le blé de moindre qualité, les producteurs du Québec produisent du blé autant comme culture fourragère destinée à l'alimentation animale que comme culture pour l'alimentation humaine. La présence d'une importante production animale crée une demande pour le blé destiné à la fabrication des moulées, notamment parce que le blé possède des propriétés liantes nécessaires au cubage de la moulée. On estime que le taux d'incorporation du blé dans les moulées animales serait de l'ordre de 15 à 18 %. Lorsque les volumes de blé de moindre qualité en provenance de l'Ouest canadien ne sont pas suffisants pour combler les besoins des meuneries, la demande pour le blé local devient plus forte et la concurrence plus vive entre les meuneries et les minoteries pour les volumes disponibles. Environ la moitié des superficies ensemencées en blé au Québec sont des variétés dites fourragères, c'est-à-dire qu'elle ne visent pas à rencontrer des critères de qualité correspondant au marché de l'alimentation humaine. L'autre moitié des superficies en blé est ensemencée avec des variétés dites humaines, c'est-à-dire qui ont le potentiel de rencontrer les exigences de qualité (essentiellement le taux de protéine). Toutefois, environ la moitié de ces superficies n'est pas véritablement destinée à l'alimentation humaine, c'est-à-dire que le producteur ne les sème pas avec l'objectif de commercialiser la récolte auprès d'un acheteur de blé humain. Il s'agit de variétés à haut rendement, où le rendement est obtenu au détriment du taux de protéine. Cette réalité traduit l'absence de frontières claires au Québec entre le blé d'alimentation animal et le blé d'alimentation humaine.

---

<sup>5</sup> Ibid.



### Le blé humain de spécialité

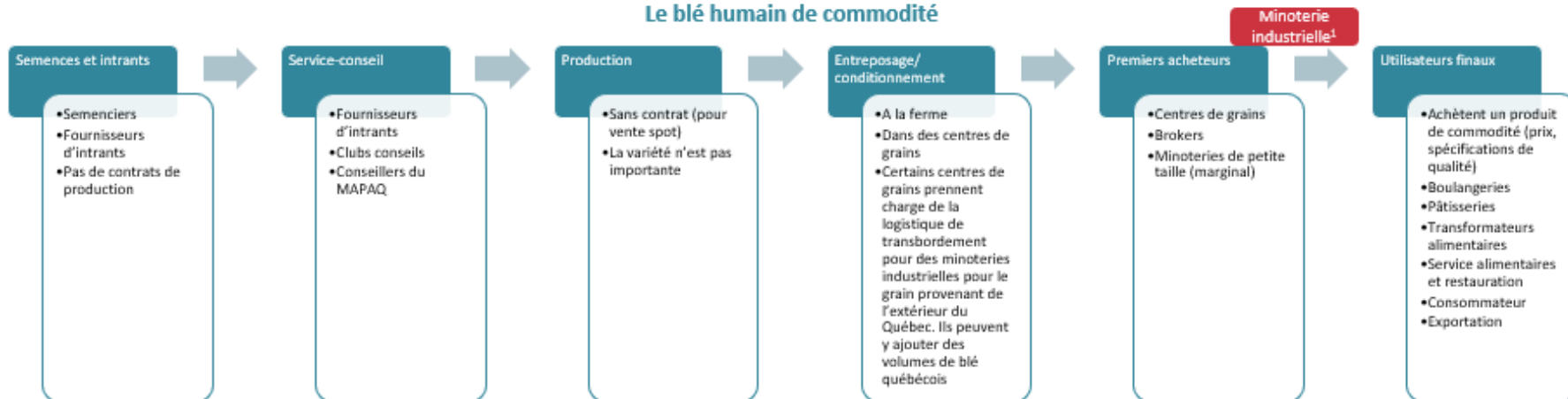


1 Les contrats de production sont en hectares. Le producteur n'a pas d'engagement minimum en volumes à respecter. Le risque d'approvisionnement est assumé par la minoterie.

2 Peut aussi acheter à des intermédiaires (centres de grains ou broker) du Québec ou de l'extérieur et être 2<sup>e</sup> acheteurs.

3 Il peut y avoir un ou plusieurs intermédiaires entre la minoterie et l'utilisateur final (Grossiste-distributeur, détaillant si marché de détail, autre)

### Le blé humain de commodité



1 N'achètent jamais directement de producteurs. Leurs approvisionnements proviennent très principalement de l'extérieur (entre 95 et 99 %). Les contrats d'approvisionnement sont en tonne et si le fournisseur n'est pas en mesure de rencontrer les volumes auxquels il s'est engagé, il doit payer une pénalité de remplacement. Le risque d'approvisionnement est assumé par le fournisseur. Les minoteries ont des acheteurs dans plusieurs juridictions et pas nécessairement au Québec. Les fournisseurs doivent généralement être accrédités et se conformer à des exigences de salubrité.

2 Il peut y avoir un ou plusieurs intermédiaires entre la minoterie et l'utilisateur final (Grossiste-distributeur, détaillant si marché de détail, autre)

## **2. LES OPPORTUNITÉS ET LES ATOUTS DE LA CULTURE DE BLÉ D’ALIMENTATION HUMAINE**

---

La culture de blé d’alimentation humaine présente plusieurs avantages et offre des opportunités intéressantes pour les producteurs agricoles.

### **2.1 UN POTENTIEL DE CONTRIBUTION AUX OBJECTIFS D’AUTONOMIE ALIMENTAIRE**

Le développement de la culture de blé d’alimentation humaine a le potentiel de contribuer aux objectifs d’autonomie alimentaire du Québec. Il s’agit d’une culture destinée à l’approvisionnement du marché local qui est utilisée dans la fabrication d’aliments principalement destinés au consommateur québécois. C’est également une culture qui se prête bien à la transformation à la ferme et qui peut s’inscrire dans des circuits courts de commercialisation. À ce titre, elle a le potentiel de contribuer au rapprochement entre le monde agricole et les citoyens.

### **2.2 DES AVANTAGES ENVIRONNEMENTAUX ET POUR LE RENDEMENT DES AUTRES CULTURES DE LA ROTATION**

La culture de blé contribue à l’amélioration de la structure du sol et permet de briser le cycle des mauvaises herbes d’autres cultures de la rotation. Elle permet une amélioration des rendements de la culture subséquente (10 à 15 % sur un retour en maïs-grain). Bien qu’elle ne soit pas admissible aux aides financières pour les cultures de couverture, il s’agit d’une culture de couverture qui protège les sols de l’érosion. La promotion de l’agriculture raisonnée ® aurait par ailleurs permis de faciliter la transition vers la culture biologique et contribuer à réduire l’utilisation de pesticides dans la culture de blé en offrant une rétribution aux producteurs pour le non-usage de fongicides et d’herbicides. C’est une culture relativement peu exigeante en intrants en comparaison d’autres cultures.

### **2.3 UNE CULTURE INTÉRESSANTE POUR LES RÉGIONS PLUS ÉLOIGNÉES**

Dans les régions où les options de cultures commerciales sont moins nombreuses, la culture de blé constitue une production rémunératrice, susceptible d’apporter un revenu intéressant aux entreprises agricoles. C’est d’ailleurs dans ces régions que l’on connaît la plus forte croissance des superficies.

### **2.4 LA CULTURE DE BLÉ D’AUTOMNE GAGNE EN POPULARITÉ ET PRÉSENTE UN POTENTIEL TRÈS INTÉRESSANT**

Malgré les risques associés à la survie hivernale, l’intérêt de la culture de blé d’automne fait l’unanimité parmi les intervenants étant donné les nombreux avantages que cette culture apporte. Les rendements sont nettement supérieurs à la culture de printemps. L’implantation à l’automne favorise la compétitivité de la culture, ce qui est particulièrement important en production biologique où les outils d’intervention sont moins nombreux. La culture étant récoltée pendant l’été, elle permet la réalisation de travaux d’amélioration aux champs et/ou le semis d’un engrais vert. Elle permet de mieux répartir les travaux de semis et de récolte sur la saison et de semer un engrais vert après la récolte. Cette culture bénéficie d’une certaine protection en assurance-récolte pour compenser une partie des coûts en cas d’abandon de la culture pour cause de gel hivernal. Des efforts sont présentement investis dans la recherche variétale pour améliorer la qualité boulangère du blé d’automne.

### **2.5 UNE FILIÈRE À LA LOGISTIQUE BIEN ORGANISÉE**

Au fil du temps, les acheteurs ont structuré la chaîne de valeur pour gérer les problématiques de qualité (propreté de la récolte, séchage adéquat et contrôle du taux d’humidité) de ségrégation des variétés, de logistique d’entreposage et d’expédition, etc. De l’expertise s’est développée à tous les niveaux de la chaîne. De manière générale, on note une bonne collaboration entre les intervenants de la filière. Comparativement à d’autres cultures de spécialité, la culture de blé possède un marché bien établi et ne comporte pas les risques et désavantages des cultures émergentes. De l’avis de plusieurs, le degré de difficulté pour rencontrer les

exigences de classement serait moins élevé et les critères plus fréquemment atteints dans le blé humain que dans certaines autres cultures de spécialité tels que l'orge brassicole par exemple. La production québécoise bénéficie d'un avantage majeur sur la production de l'Ouest canadien relativement aux coûts de transport. Les coûts de transport des producteurs des régions excentriques, bien qu'élevés, demeurent nettement inférieurs aux coûts de transport du blé en provenant de l'Ouest canadien. Cet écart de coût compense en partie pour l'écart de qualité et de volumes.

## **2.6 UNE QUALITÉ EN CONSTANTE AMÉLIORATION ET UNE GESTION DES RISQUES FACILITÉE**

Le niveau de qualité de la production s'est grandement amélioré depuis les dernières années ce qui laisse présager des résultats positifs pour les prochaines années. De nouvelles protections ont été mises en place pour soutenir les producteurs dans leur gestion des risques : reconnaissance de l'agriculture raisonnée® dans les compensations d'ASREC et d'ASRA, réintroduction de la protection pour la survie hivernale dans l'ASREC.

### 3. LES PRINCIPAUX ENJEUX QUI FREINENT LE DÉVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DE BLÉ PANIFIABLE

Malgré les nombreux atouts de la production, le secteur fait face à différents enjeux qui doivent être résolus pour assurer son développement. Ces enjeux ont été documentés dans le cadre d'entretiens et de groupes de discussion auprès de producteurs et d'acheteurs des différents maillons de la filière. Au total, près d'une cinquantaine d'intervenants et de producteurs ont été consultés. Bien que la plupart des enjeux soient communs à la production biologique et conventionnelle, il existe des enjeux plus spécifiques à l'un ou l'autre des modes de production. Ces différences sont mentionnées dans le texte le cas échéant.

#### Une conjoncture exceptionnelle qui vient teinter le regard porté sur la production

Il est important de noter que la lecture de la situation par les intervenants et producteurs rencontrés a pu être influencée par la conjoncture récente de la production et du marché du blé d'alimentation humaine. Les deux dernières années ont été caractérisées par des conditions de récolte particulièrement difficiles (sécheresse printanière dans le blé de printemps, gel hivernal dans le blé d'automne) qui se sont traduites par des pertes importantes pour plusieurs producteurs. Par ailleurs, cette année, la conjoncture de prix élevés dans les céréales d'alimentation animale, combinée au déficit de disponibilité du blé d'alimentation humaine en provenance de l'Ouest canadien, a créé une forte concurrence pour les volumes de blé disponibles. Cette situation a conduit à une augmentation sans précédent des prix du blé fourrager rendant par le fait même les prix établis dans les contrats de blé humain « pénalisants » pour les producteurs sous contrat, qui reçoivent des offres d'autres acheteurs à des prix supérieurs à leur contrat. Cette situation a pour effet de déstabiliser le marché et se répercute chez les boulangers qui voient leur approvisionnement menacé et le prix des farines exploser. Il faut garder en tête qu'il s'agit-là d'une conjoncture exceptionnelle qui prévaut dans l'ensemble de l'Amérique du Nord.

#### 1. DES RISQUES AGRONOMIQUES ET ÉCONOMIQUES À MAÎTRISER

- À l'instar d'autres cultures agricoles, la culture du blé présente des risques agronomiques importants : variations de rendement, variations de qualité (taux de protéine, indice de chute) et maladies (causant des toxines). En régie biologique, le risque lié au contrôle des mauvaises herbes s'ajoute, car la culture de blé est peu compétitive (blé de printemps). Le blé d'automne favorise la compétitivité de la culture.
  - Ces risques sont influencés par les conditions météo et la régie de culture. D'après certains intervenants, la culture du blé serait davantage sensible aux conditions météo que le maïs et le soya, notamment à l'humidité qui favorise le développement de la fusariose.
  - Les risques seraient plus importants dans les régions périphériques où la saison de culture est plus courte et où l'on dispose de moins d'expertise et d'historique avec la culture pour adapter et maîtriser la régie de production. En contrepartie, certaines régions périphériques seraient avantagées par rapport à la Montérégie pour ce qui est du potentiel de rendement à l'hectare et du taux de protéine étant donné la fraîcheur du climat (p.ex. le Saguenay-Lac-Saint-Jean). Le manque de données publiquement disponibles n'a pas permis de valider cette affirmation.
  - Cette incertitude quant à la qualité et au rendement de la récolte a pour effet de décourager certains producteurs. Les moins bons résultats obtenus au cours des deux dernières années ont eu un impact sur la perception de cette culture auprès de plusieurs producteurs et conseillers.

- Pour plusieurs producteurs et intervenants, l'écart de prix par rapport à la culture de blé fourrager, ou par rapport au maïs et au soya, ne serait pas suffisant pour compenser le risque plus élevé et le travail supplémentaire requis pour la régie de culture en régie conventionnelle. En régie biologique, les prix du blé d'alimentation humaine demeurent beaucoup plus intéressants que le blé fourrager.

## 2. DES EFFORTS DE RECHERCHE ET DES SERVICES-CONSEILS JUGÉS INSUFFISANTS ET INÉGALEMENT ACCESSIBLES SELON LES RÉGIONS

- La disponibilité de l'expertise conseil sur la production est jugée insuffisante par plusieurs et elle est très variable d'une région à l'autre. Ceci concerne autant le choix des variétés, la régie de culture en fonction des conditions agroclimatiques d'une région ou le diagnostic des problèmes au champ et des solutions à apporter. La disponibilité de ces ressources serait moins grande en région périphérique et particulièrement en régie biologique.
- Pour les conseillers, il semble être difficile de dégager du temps et des ressources financières pour se former adéquatement sur la culture du blé, puisque celle-ci n'est pas considérée comme prioritaire, notamment en région centrale.
- Les efforts de recherche sont aussi jugés insuffisants pour assurer le développement de variétés et la mise à jour des connaissances, alors que les besoins sont nombreux :
  - Par exemple, dans le blé biologique, du travail doit se faire avec les semenciers pour augmenter la longueur de paille et rendre la plante plus compétitive face aux mauvaises herbes. Cependant, à l'heure actuelle, il est difficile d'intéresser les semenciers, car les volumes produits en régie biologique demeurent trop faibles.
  - Avec les changements climatiques, les besoins de recherche et développement s'accroissent. Il y a une nécessité d'ajuster les pratiques culturales, faire des essais variétaux à mesure qu'on élargit les zones de production, tester des nouvelles approches exigeant moins d'eau (biostimulants), etc.
- Le transfert des résultats de recherche est également jugé insuffisant. Peu ou pas d'outils seraient disponibles et ils seraient méconnus des producteurs. Certains outils, tels que Rotation +, sont payants, ce qui freinerait leur diffusion et leur utilisation. Les journées de culture, particulièrement appréciées par les producteurs, sont trop peu nombreuses et devraient être multipliées.
- La promotion et l'expertise de la culture de blé humain reposeraient encore beaucoup sur des individus, bien que les acteurs qui s'y investissent se multiplient.
- Enfin, certains conseillers ont un discours assez négatif à l'endroit de la production de blé, autant pour le conventionnel que le biologique. Pour le biologique, ce discours contraste toutefois avec ce qui a été mentionné par les producteurs dans le cadre du groupe de discussion : questionnés sur l'importance du blé d'alimentation humaine pour leur entreprise, ils ont unanimement répondu que la production de blé était très importante pour leur entreprise. Par comparaison, dans le groupe de discussion avec les producteurs conventionnels, les réponses ont été unanimes à l'effet que la production était moyennement importante pour leur entreprise<sup>6</sup>. Encore ici, ces avis peuvent être teintés par les deux dernières années plus difficiles sur le plan agronomique.

---

<sup>6</sup> Rappelons que les résultats d'un groupe de discussion ne peuvent pas être considérés comme statistiquement représentatifs et ne peuvent pas être généralisés à l'ensemble des producteurs.

### 3. UNE CONCERTATION À AMÉLIORER ENTRE LES ACHETEURS ET LES FOURNISSEURS DE SEMENCES (SÉLECTIONNEURS ET MULTIPLICATEURS)

- Les consultations ont montré qu'il existe un certain manque de communication et de concertation entre les acheteurs de blé d'alimentation humaine et les fournisseurs de semences. Afin d'arrimer la production du blé humain avec sa commercialisation, il faut des variétés de semence que le marché demande. Les acheteurs doivent mieux communiquer leurs besoins pour que les bonnes variétés de semences soient offertes aux producteurs. Les sélectionneurs, multiplicateurs et compagnies de semences doivent également s'informer des besoins des acheteurs.
- Il semble exister deux visions divergentes sur la sélection des semences. Certains croient que l'on devrait augmenter les critères minimaux de qualité pour qu'une semence se qualifie pour l'alimentation humaine afin de bien départager les deux marchés et d'améliorer la qualité de la récolte destinée à l'alimentation humaine. D'autres suggèrent plutôt de garder les critères à un niveau plus bas pour ne pas décourager la production et assurer son développement (en quantité).
  - Les modèles d'affaires, les marchés desservis ainsi que les priorités et préoccupations des différentes parties prenantes aux décisions qui concernent les critères de qualité et l'approbation de variétés peuvent expliquer que ces deux visions divergentes coexistent.
  - La cohabitation de ces deux visions contribue à semer une certaine confusion auprès des producteurs et autres intervenants quant aux exigences de qualité du blé de consommation humaine.
- Il y aurait un manque de semences non traitées, et des semences excédentaires seraient vendues pour l'alimentation animale plutôt que conservées pour l'année suivante créant un manque de semences.

### 4. DES INSATISFACTIONS EXPRIMÉES PAR LES PRODUCTEURS CONCERNANT LA RELATION AVEC LES ACHETEURS ET À L'ÉTABLISSEMENT DES PRIX

- Les délais de paiement, les horaires de livraison, les longues périodes d'entreposage, l'imprévisibilité des dates de livraison ont été mentionnés comme des freins à la production sous contrat par plusieurs producteurs de blé, notamment en régie biologique. En contrepartie, la sécurité que procure un contrat de production est grandement appréciée. Le soutien agronomique est très apprécié lorsqu'il est disponible, mais serait grandement insuffisant pour répondre à la demande.
- À l'instar d'autres productions, les producteurs et d'autres intervenants ont la perception que les critères de qualité sont à géométrie variable selon les années. Il y a un manque de connaissances de la réalité des acheteurs et des raisons qui expliquent ces différences d'une année à l'autre. Un manque de confiance envers la fiabilité des résultats des tests a aussi été exprimé. Ce constat n'est pas unique au blé toutefois.
- Le prix des contrats de production est établi sur une base fixe dans la production de blé d'alimentation humaine, autant en régie conventionnelle que biologique. Cette façon de faire, qui a généralement été appréciée et souhaitée par les producteurs par le passé, s'est avérée désavantageuse pour eux dans la conjoncture haussière de cette année.
  - Les contrats de production d'autres cultures de spécialité en régie conventionnelle seraient établis de sorte à suivre les variations de marché, notamment le prix de référence sur les marchés à terme. (Il n'existe pas de marché à terme pour le blé biologique).
- Il y a un petit nombre d'acheteurs, ce qui crée une impression d'absence de pouvoir de négociation chez plusieurs producteurs qui trouvent risqué de produire pour un marché avec très peu d'acheteurs.

## 5. UN MANQUE DE DONNÉES SUR LA PRODUCTION

- Il y a un manque de données sur la production et les caractéristiques de qualité de la récolte, ce qui laisse la place aux interprétations personnelles, qui peuvent varier grandement d'un intervenant à l'autre. De l'information factuelle permettrait d'améliorer la confiance et l'objectivité des échanges.
- L'absence de données statistiques rend par ailleurs difficile, voire impossible, l'établissement de cibles ou d'objectifs chiffrés pour une stratégie de développement de la production.
  - Quelles sont les superficies réellement ensemencées en blé destiné à l'alimentation humaine? Quel volume de production souhaite-t-on atteindre?
  - Quelle est la qualité de la récolte? Que veut-on améliorer de manière prioritaire?
  - Quel pourcentage de la production est déclassé et pour quels motifs? La qualité de la récolte s'est-elle améliorée, détériorée?

## 6. LA NÉCESSITÉ DE MIEUX COMPRENDRE LES RÔLES ET RÉALITÉS D'AFFAIRES DE CHAQUE MAILLON

Les incitatifs ne sont pas les mêmes pour les différents maillons de la filière, qui assument différents rôles. Ceci conditionne le degré d'intérêt et les efforts que les différents acteurs sont prêts à investir pour le développement de la production de blé panifiable. Cette réalité doit être comprise de tous et prise en compte pour s'assurer que les recommandations de la stratégie s'adressent aux bons acteurs et produisent les résultats souhaités.

- Les vendeurs de semences veulent offrir à leur client des catalogues de semences complets et variés, ce qui conduit à une multiplication d'offre de semences de blé et d'autres cultures.
- Les fournisseurs d'intrant veulent offrir une gamme élargie de produits et services-conseils aux producteurs et sont en compétition entre eux pour acquérir de nouveaux clients. Ils cherchent à répondre aux besoins et attentes des producteurs et se différencient principalement par le service offert aux producteurs. Certains peuvent être à la fois fournisseurs et acheteurs pour une culture et peuvent favoriser une culture sur une autre, dans la mesure où elle répond aux besoins de leurs clients. Autrement, ils n'ont pas d'intérêt particulier à privilégier, ou décourager, la culture du blé par rapport à une autre culture.
- Les centres de grains veulent « bouger du grain » qu'il s'agisse du blé ou d'autres productions. L'offre de services des centres de grains n'est pas uniforme : certains vont avoir un modèle d'affaires davantage axé sur les grains de spécialité alors que d'autres auront un modèle davantage axé sur les commodités. Les centres de grains desservent autant les producteurs que les acheteurs et, en plus d'acheter et vendre du grain, peuvent offrir des contrats de production, des services à forfait et d'autres produits ou services.
- Pour leur part, les producteurs cherchent à cultiver des cultures rentables et à minimiser leurs risques. Entre deux cultures à rentabilité équivalente, ils choisiront la culture la moins risquée, ou qui répond à d'autres besoins (rotations de cultures, faciliter les travaux aux champs, améliorer de la structure du sol, nourrir les animaux de la ferme, produire de la paille, etc.) ou contraintes (disponibilité d'équipement, accès à de l'expertise conseil, espace d'entreposage, etc.). Les producteurs ne constituent pas un bloc monolithique et ont différentes préférences. Certains sont plus sensibles à des aspects tels que la fierté de faire du blé pour le consommateur québécois, la fierté d'avoir de bonnes pratiques culturelles et la fierté de participer à l'autonomie alimentaire du Québec. D'autres y seront moins sensibles. L'expérience personnelle du producteur (bon ou mauvais rendements et expérience de commercialisation des années précédentes) a également une grande influence sur son attitude face à la culture.

- Les acheteurs et leurs clients cherchent une constance d’approvisionnement en quantité et en qualité. Il y a des acheteurs spécialisés (mono-produits) et des acheteurs diversifiés (plusieurs produits et/ou plusieurs usages). On peut s’attendre à ce qu’un acheteur qui n’achète qu’une seule culture ait un intérêt beaucoup plus marqué pour s’investir dans son développement qu’un acheteur plus diversifié.

## **7. UNE CONJONCTURE RÉCENTE QUI POURRAIT NUIRE AU DÉVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION**

- La perte de volumes d’approvisionnement des acheteurs de blé humain depuis les deux dernières années est à l’origine d’un questionnement soulevé pour la production de blé humain conventionnelle : comment s’assurer que la filière génère suffisamment de valeur pour rémunérer l’ensemble des acteurs de la chaîne de valeur?
- Il y a un risque significatif que la conjoncture actuelle ait pour conséquence de déstructurer la filière. Les clients perdus par les minoteries, faute d’approvisionnement suffisant, pourraient être difficiles à reconquérir. De la même manière, les producteurs qui auront connu des rendements ou des revenus insatisfaisants pourraient ne pas vouloir cultiver à nouveau du blé d’alimentation humaine dans le futur.



## 4. UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION QUÉBÉCOISE DE BLÉ PANIFIABLE

---

La stratégie de développement de la production de blé panifiable comporte 7 grands objectifs desquels découlent 28 actions. Ces actions ont été identifiées par les participants aux différents forums d'échange pour répondre aux enjeux soulevés. Elles interpellent différents acteurs de la filière. Le comité alimentation humaine de Concertation grains Québec aura la responsabilité de coordonner la mise en oeuvre et le suivi de cette stratégie. Son succès reposera toutefois sur l'ensemble des acteurs de la filière et nécessitera une concertation renforcée.

### OBJECTIF 1 : STRUCTURER ET SOUTENIR LE RÉSEAU D'ACQUISITION DE CONNAISSANCES DANS LE BLÉ

Pour assurer le développement de la production, le secteur doit pouvoir compter sur une solide base de connaissances et d'expertises. Pour ce faire, les rôles de chacun doivent être mieux définis et les efforts en recherche et transfert intensifiés. Des connaissances devront être générées et des outils devront être développés.

Cet objectif répond principalement aux enjeux #1 et #7.

### ACTIONS RETENUES :

1. Mieux définir les rôles et responsabilités des différentes ressources privées et publiques et clarifier l'engagement gouvernemental envers la production de blé d'alimentation humaine.
2. Améliorer la communication entre les maillons afin d'identifier les priorités de recherche en considérant l'ensemble des maillons et les besoins du marché.
3. Augmenter et assurer la pérennité des investissements en recherche appliquée sur la culture de blé d'alimentation humaine en régie conventionnelle et biologique.
  - Prioriser le développement de connaissances agronomiques propres aux réalités des régions.
  - Supporter la formation des conseillers des réseaux Agriconseils.

## **OBJECTIF 2 : AMÉLIORER LES OUTILS DISPONIBLES POUR APPUYER LES RECOMMANDATIONS AGRONOMIQUES**

Il y a un manque d'outils pour appuyer les conseillers dans les recommandations agronomiques, que ce soit pour le choix des variétés ou en matière d'intervention préventive pour le contrôle des ravageurs.

Cet objectif répond principalement aux enjeux #1 et #2.

### **ACTIONS RETENUES :**

4. Développer et adapter les outils de transfert des connaissances en appui aux recommandations agronomiques.
5. Investir dans les technologies de développement de cultivars pour accélérer le développement de variétés adaptées.
6. Mettre en place une équipe d'intervention provinciale sur la culture du blé pour structurer la 2e ligne.

## **OBJECTIF 3 : STRUCTURER LE RÉSEAU DE TRANSFERT DES CONNAISSANCES ET ASSURER UNE MEILLEURE ADÉQUATION ENTRE LES SERVICES-CONSEILS ET LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT**

Les producteurs doivent pouvoir compter sur l'expertise d'un solide réseau de conseillers de première ligne, eux-mêmes appuyés par une 2<sup>e</sup> ligne forte. Or, la disponibilité des services-conseils de 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> ligne pour la culture de blé humain a été nommée comme un enjeu de premier plan pour les producteurs. Les modalités de prestation des services-conseils doivent également être ajustées à la réalité d'aujourd'hui et tirer parti des nouveaux outils disponibles pour rejoindre les producteurs. Avec les départs à la retraite de ressources-clés et le contexte de pénurie de main-d'oeuvre, il faut s'assurer de transmettre le savoir à la prochaine génération de conseillers. Le fait que la production de blé ne constitue pas une part importante dans les superficies totales des producteurs conditionne par ailleurs le temps et les efforts que les producteurs et leurs conseillers seront disposés à y consacrer, notamment pour rencontrer les critères de qualité et spécifications demandées par les acheteurs.

Cet objectif répond principalement aux enjeux #2 et #7.

7. Assurer la disponibilité des services de première ligne dans toutes les régions du Québec.
8. Soutenir financièrement le développement de l'expertise des conseillers dans la production de blé d'alimentation humaine.
9. Évaluer la pertinence de développer des services-conseils à distance pour les producteurs.
10. Organiser des journées de production pour mettre à jour les connaissances des producteurs et diffuser les nouvelles pratiques. Assurer un arrimage avec les initiatives en cours dans le cadre du Plan d'agriculture durable.
11. Assurer la relève des professionnels en place dans les services-conseils.

## OBJECTIF 4 : AMÉLIORER LA DIFFUSION DES DONNÉES SUR LA PRODUCTION ET LA RENTABILITÉ

Les intervenants de la filière doivent pouvoir disposer de données factuelles et récentes sur les différents aspects de la production de blé. Ces données sont essentielles autant pour les chercheurs, les conseillers et les décideurs gouvernementaux que pour les producteurs, les acheteurs et les autres acteurs actifs dans le marché du blé pour guider leurs décisions. Elles sont par ailleurs essentielles pour établir des objectifs chiffrés et mesurables en matière de qualité et de quantité de la production.

Cet objectif répond principalement aux enjeux #1, #4 et #5.

12. Identifier et diffuser les statistiques disponibles sur la qualité de la récolte de blé en collaboration avec les acteurs publics et privés.
13. Ajuster les différents outils utilisés dans le marché pour assurer une meilleure identification de la destination du blé commercialisé aux différents stades de commercialisation (MAPAQ, FADQ, centres de grains, etc.)
14. Générer et rendre disponible des données en temps réel sur la production (superficies, état des cultures).
15. Mettre à jour et diffuser des informations factuelles sur la rentabilité de la production de blé humain, ses avantages et ses risques.
  - Par exemple, mettre en place des outils d'analyse de rentabilité comparative qui tiennent compte de l'ensemble des rotations pour les différents modèles (conventionnel avec et sans intrants et biologique).
16. Établir des objectifs de croissance de la production sur un horizon de 5 ans, basé sur une estimation de la demande du marché.

## OBJECTIF 5 : AMÉLIORER LA CONCERTATION AU SEIN DE LA FILIÈRE

La concertation entre les différents maillons de la filière est essentielle pour assurer la capacité de livrer un produit répondant aux attentes des marchés en quantité et en qualité. À ce titre, la disponibilité des semences en quantité et dans les variétés demandées par les acheteurs constitue une condition essentielle pour répondre aux besoins du marché et soutenir la croissance de la production. Plus largement, la compréhension des réalités d'affaires et des rôles des différents maillons est une condition de réussite pour s'assurer que les actions identifiées dans la présente stratégie ciblent les bons acteurs et soient réalistes.

Cet objectif répond principalement aux enjeux #3, #6 et #7.

17. Mettre en place un forum d'échange permanent pour les acteurs de la filière du blé humain destiné aux marchés de spécialité, incluant des acteurs du secteur de la boulangerie.
  - Évaluer la pertinence d'élargir ce forum à d'autres grains d'alimentation humaine
  - Assurer une représentation de la production conventionnelle et biologique
18. Bien cibler les actions à mettre en œuvre par les différents acteurs de la filière en fonction de leurs intérêts et leur réalité d'affaires.
  - S'assurer de distinguer les actions à mettre en œuvre de manière concertée de celles qui relèvent des acteurs privés dans leurs stratégies commerciales.
19. Identifier des moyens pour assurer des échanges sur une base régulière entre les acteurs du secteur des semences et les acheteurs.
20. Identifier des solutions pour assurer la disponibilité de semences (support de l'inventaire).
21. Identifier des solutions pour assurer une protection d'assurance-récolte aux producteurs qui font de l'auto-semence (ex. versement de royalties par l'entremise du programme).

## **OBJECTIF 6 : ÉVALUER LA POSSIBILITÉ DE MODIFIER LA MÉTHODE D'ÉTABLISSEMENT DES PRIX DANS LES CONTRATS DE PRODUCTION ET AMÉLIORER LE SERVICE AUX PRODUCTEURS**

La conjoncture de prix des grains de la dernière année a entraîné certaines insatisfactions quant aux prix payés dans les contrats de production. Des questions ont également été soulevées par rapport à la constance et à l'objectivité des critères de qualité qui déterminent le classement et les primes. Ces questions, qui ne sont pas uniques à la culture du blé, doivent être discutées pour s'assurer de maintenir un lien de confiance entre les producteurs et les acheteurs.

Cet objectif répond principalement à l'enjeu #4.

22. Explorer les possibilités d'offrir différentes options pour l'établissement des contrats de production (prix, délais de paiement, dates de livraison, entreposage, marché secondaire, etc.).
23. Explorer les possibilités de tenir compte du ratio qualité-rendement des variétés de blé dans l'établissement des prix.
24. Poursuivre les efforts de communication et de concertation entre les acheteurs et les producteurs afin d'améliorer la compréhension des contraintes, besoins et réalités de chaque maillon.
25. Développer un guide à l'intention des producteurs portant sur les méthodes d'échantillonnage utilisées par les différents acteurs de la filière.

## **OBJECTIF 7 : FAIRE LA PROMOTION DE LA PRODUCTION ET DE L'UTILISATION DU BLÉ D'ALIMENTATION HUMAINE**

Les conditions de récolte des deux dernières années et la conjoncture des marchés de la dernière année ont pu nuire au développement et à l'image du blé d'alimentation humaine auprès des producteurs et des autres acteurs de la filière. Or, il s'agit d'une culture qui présente de nombreux avantages et qui s'inscrit en droite ligne dans les tendances de consommation et les objectifs gouvernementaux en matière agroalimentaire. Pour assurer la pérennité et de développement de la production, une stratégie de promotion de la production et de l'utilisation doit être mise en œuvre.

Cet objectif répond principalement à l'enjeu #7.

26. Faire la promotion des avantages de la production de blé panifiable pour les producteurs, notamment auprès des producteurs en régie conventionnelle.
27. Communiquer les efforts réalisés pour s'attaquer aux différents enjeux de la production et faire valoir le potentiel de la production (demande non comblée).
28. Intensifier la promotion du blé du Québec auprès des transformateurs et des consommateurs.
  - Miser sur la promotion générique auprès des boulangers et des consommateurs (explorer la possibilité de valoriser le logo Grains du Québec).
  - Inciter les institutions gouvernementales à considérer des critères de provenance du blé dans leur politiques d'achat.

### Tableau synthèse des objectifs et pistes d'actions proposées

Objectifs/ Pistes d'action	Enjeux répondus
<b>Obj. 1. Structurer et soutenir le réseau d'acquisition de connaissances dans le blé</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mieux définir les rôles et responsabilités des différentes ressources privées et publiques et clarifier l'engagement gouvernemental envers la production de blé d'alimentation humaine.</li> <li>2. Améliorer la communication entre les maillons afin d'identifier les priorités de recherche en considérant l'ensemble des maillons et les besoins du marché.</li> <li>3. Augmenter et assurer la pérennité des investissements en recherche appliquée sur la culture de blé d'alimentation humaine en régie conventionnelle et biologique.               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Prioriser le développement de connaissances agronomiques propres aux réalités des régions.</li> <li>– Supporter la formation des conseillers des réseaux Agriconseils.</li> </ul> </li> </ol>	1 et 7
<b>Obj. 2. Améliorer les outils disponibles pour appuyer les recommandations agronomiques</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Développer et adapter les outils de transfert des connaissances en appui aux recommandations agronomiques.</li> <li>5. Investir dans les technologies de développement de cultivars pour accélérer le développement de variétés adaptées.</li> <li>6. Mettre en place une équipe d'intervention provinciale sur la culture du blé pour structurer la 2e ligne.</li> </ol>	1 et 2
<b>Obj. 3. Structurer le réseau de transfert des connaissances et assurer une meilleure adéquation entre les services-conseils et les besoins d'accompagnement</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Assurer la disponibilité des services de première ligne dans toutes les régions du Québec.</li> <li>8. Soutenir financièrement le développement de l'expertise des conseillers dans la production de blé d'alimentation humaine.</li> <li>9. Évaluer la pertinence de développer des services-conseils à distance pour les producteurs.</li> <li>10. Organiser des journées de production pour mettre à jour les connaissances des producteurs et diffuser les nouvelles pratiques. Assurer un arrimage avec les initiatives en cours dans le cadre du Plan d'agriculture durable.</li> <li>11. Assurer la relève des professionnels en place dans les services-conseils.</li> </ol>	2 et 7
<b>Obj. 4. Améliorer la diffusion des données sur la production et la rentabilité</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>12. Identifier et diffuser les statistiques disponibles sur la qualité de la récolte de blé en collaboration avec les acteurs publics et privés.</li> <li>13. Ajuster les différents outils utilisés dans le marché pour assurer une meilleure identification de la destination du blé commercialisé aux différents stades de commercialisation (MAPAQ, FADQ, centres de grains, etc.)</li> <li>14. Générer et rendre disponible des données en temps réel sur la production (superficies, état des cultures).</li> <li>15. Mettre à jour et diffuser des informations factuelles sur la rentabilité de la production de blé humain, ses avantages et ses risques.               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Par exemple, mettre en place des outils d'analyse de rentabilité comparative qui tiennent compte de l'ensemble des rotations pour les différents modèles (conventionnel avec et sans intrants et biologique).</li> </ul> </li> <li>16. Établir des objectifs de croissance de la production sur un horizon de 5 ans, basé sur une estimation de la demande du marché.</li> </ol>	1, 4 et 5

Suite à la page suivante ⇒

## Tableau synthèse des objectifs et pistes d'actions proposées (suite)

Objectifs/ Pistes d'action	Enjeux répondus
<b>Obj. 5. Améliorer la concertation au sein de la filière</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>17. Mettre en place un forum d'échange permanent pour les acteurs de la filière du blé humain destiné aux marchés de spécialité, incluant des acteurs du secteur de la boulangerie. <ul style="list-style-type: none"> <li>– Évaluer la pertinence d'élargir ce forum à d'autres grains d'alimentation humaine</li> <li>– Assurer une représentation de la production conventionnelle et biologique</li> </ul> </li> <li>18. Bien cibler les actions à mettre en œuvre par les différents acteurs de la filière en fonction de leurs intérêts et leur réalité d'affaires. <ul style="list-style-type: none"> <li>– S'assurer de distinguer les actions à mettre en œuvre de manière concertée de celles qui relèvent des acteurs privés dans leurs stratégies commerciales.</li> </ul> </li> <li>19. Identifier des moyens pour assurer des échanges sur une base régulière entre les acteurs du secteur des semences et les acheteurs.</li> <li>20. Identifier des solutions pour assurer la disponibilité de semences (support de l'inventaire).</li> <li>21. Identifier des solutions pour assurer une protection d'assurance-récolte aux producteurs qui font de l'auto-semence (ex. versement de royalties par l'entremise du programme).</li> </ul>	3, 6 et 7
<b>Obj. 6. Évaluer la possibilité de modifier la méthode d'établissement des prix dans les contrats de production et améliorer le service aux producteurs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>22. Explorer les possibilités d'offrir différentes options pour l'établissement des contrats de production (prix, délais de paiement, dates de livraison, entreposage, marché secondaire, etc.).</li> <li>23. Explorer les possibilités de tenir compte du ratio qualité/rendement des variétés de blé dans l'établissement des prix.</li> <li>24. Poursuivre les efforts de communication et de concertation entre les acheteurs et les producteurs afin d'améliorer la compréhension des contraintes, besoins et réalités de chaque maillon.</li> <li>25. Développer un guide à l'intention des producteurs portant sur les méthodes d'échantillonnage utilisées par les différents acteurs de la filière.</li> </ul>	4
<b>Obj. 7. Faire la promotion de la production et de l'utilisation du blé d'alimentation humaine</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>26. Faire la promotion des avantages de la production de blé panifiable pour les producteurs, notamment auprès des producteurs en régie conventionnelle. <ul style="list-style-type: none"> <li>– Mettre de l'avant la fierté de produire une denrée destinée au marché local et contribuant à l'autonomie alimentaire du Québec</li> </ul> </li> <li>27. Communiquer les efforts réalisés pour s'attaquer aux différents enjeux de la production et faire valoir le potentiel de la production (demande non comblée).</li> <li>28. Intensifier la promotion du blé du Québec auprès des transformateurs et des consommateurs. <ul style="list-style-type: none"> <li>– Miser sur la promotion générique auprès des boulangers et des consommateurs (explorer la possibilité de valoriser le logo Grains du Québec)</li> </ul> </li> </ul>	7