

2023 ACORN Conference  
In-person workshop at Dieppe Market, NB, February 20, 2023  
Notes taken by volunteers

### **Value-added products and experiences**

*Brendan Neima (Good Clean Farm, NS) - [SLIDES](#)*

*Brian and Kathy McKay (Crystal Green Farm, PE)*

*Beth Fowler and Clay Bartlett (Big Sky Ventures Inc, NB) - [SLIDES](#)*

Three farmers shared how they incorporate a value-added element into their business. Brendan Neima (Good Clean Farm, NS) found that offering sauerkraut and other ferments was a good way to differentiate his farm from other small-scale vegetable producers; these unique products got him a space at his local Farmers' Market. Making ferments is also a good way to get value for "seconds" which cannot be sold at the market. Make sure you know the food safety and labeling requirements in your province and consider investing in equipment to cut down on preparation time.

Brian and Kathy McKay (Crystal Green Farm, PE) produce meat, vegetables and grains. They purchased a small mill to transform some of their grains into flour and baking mixes. The mixes are the most profitable products they sell. They advise consulting Canada's Smartest Kitchen Program for help in packaging and labeling. Labels are very expensive. Keep them as simple as possible in case you need to make small changes to your product (e.g. crop failure for one variety of wheat meant they had to substitute another variety).

Beth Fowler and Clay Bartlett (Big Sky Ventures, NB) grow Sea Buckthorn. Since it's a new crop in our region they are still researching the best cultivars. As a new crop, there is great potential but also the challenge of consumer education. They produce a wide range of products from the fruit including juice, pulp, oil, powder and wine. Raw products are sold to make various processed products, from beer to nutraceuticals.

### **Expériences avec des produits agricoles transformés**

Trois agriculteurs ont raconté comment ils intègrent un élément de transformation de produits bruts dans leur entreprise. Brendan Neima (Good Clean Farm, N.-É.) a découvert qu'offrir de la choucroute et d'autres produits fermentés était un bon moyen de différencier sa ferme des autres petits producteurs de légumes; ces produits uniques lui ont mérité une place dans son marché fermier. Faire des ferments est aussi un bon moyen de valoriser des légumes de deuxième qualité qui ne peuvent pas être vendues au marché. Assurez-vous de connaître les règlements de la sécurité alimentaire, l'étiquetage dans votre province et envisagez d'investir dans de l'équipement pour réduire le temps de préparation.

Brian et Kathy McKay (Crystal Green Farm, Î.-P.-É.) produisent de la viande, des légumes et des céréales. Ils ont acheté un petit moulin pour transformer une partie de leurs céréales en

farine et mélanges à pâtisserie. Les mélanges sont les produits les plus rentables qu'ils vendent.

Ils conseillent de consulter *Canada's Smartest Kitchen Program* pour obtenir de l'aide sur l'emballage et l'étiquetage. Les étiquettes sont très chères. Gardez-les aussi simples que possible au cas où vous auriez besoin de les modifier (par exemple, une mauvaise récolte pour une variété de blé signifiait qu'ils devaient remplacer une autre variété).

Beth Fowler et Clay Bartlett (Big Sky Ventures, N.-B.) cultivent l'argousier. Comme il s'agit d'une nouvelle plante dans notre région, ils recherchent encore les meilleures variétés d'argousier. Il y a un grand potentiel avec ce produit mais il y a aussi le défi d'éduquer les consommateurs. Ils produisent beaucoup de produits à partir du fruit, notamment du jus, de la pulpe, de l'huile, de la poudre et du vin. Les produits bruts sont vendus pour fabriquer divers produits transformés, comme de la bière et les nutraceutiques.