



Analyse de la répartition des marges brutes au sein des filères biologiques du Québec

Mémoire

Laura Morissette

Maîtrise en agroéconomie - avec mémoire
Maître ès sciences (M. Sc.)

Québec, Canada

Analyse de la répartition des marges brutes au sein des filères biologiques du Québec

Mémoire

Laura Morissette

Sous la direction de :

Patrick Mundler, directeur de recherche

Résumé

L'agriculture biologique se développe rapidement au Québec comme partout dans le monde. Si les motivations des agriculteurs et l'évolution des marchés biologiques sont assez bien identifiés, le processus de formation des prix des produits biologiques reste peu traité dans la littérature. Afin, entre autres, d'améliorer la compréhension globale du secteur et de mieux informer les acteurs, notre mémoire analyse le processus de formation des prix de quatre filières de produits (pommes, carottes, œufs de consommation et poulet entier). Cette décomposition du prix a pour objectif de déterminer comment les marges brutes se répartissent entre les acteurs des filières de produits biologiques du Québec comparativement aux produits non certifiés.

Dans une logique exploratoire sans prétention à l'exhaustivité, une reconstitution des prix à chaque passage entre les maillons, de la production à la consommation, est effectuée pour les produits biologiques sélectionnés et comparée aux produits conventionnels. Environ 60 entretiens ont permis de compléter les données de prix recueillies en magasin et sur le web. Au final, l'analyse des données montre que la répartition des marges brutes varie selon le circuit de commercialisation emprunté (circuits courts de vente directe ou de vente indirecte et circuit long). La répartition entre les acteurs semble plus « équitable » lorsque le produit est biologique et vendu en circuits courts. Selon les données récoltées en circuit long, les marges brutes absolues sont similaires ou supérieures pour les intermédiaires commercialisant les produits biologiques. Si l'on connaît la nature des coûts plus élevés liés à la production, peu d'informations ont permis d'expliquer la nature de ces écarts pour la transformation ou la distribution. Il est donc possible de conclure que la répartition des marges entre les acteurs dans les diverses filières biologiques du Québec varie selon le produit et le circuit de commercialisation emprunté par ce dernier.

Abstract

Organic farming is developing rapidly in Quebec as well as throughout the world. If the motivations of farmers and the evolution of organic markets are well identified, the process of price formation of organic products remains rarely addressed in literature. In order, among other things, to improve the overall understanding of the sector and to better inform stakeholders, our research analyzes the price formation process of four food product sectors (apples, carrots, table eggs and whole chicken). The purpose of this price breakdown is to determine how gross margins are distributed among players in Quebec's organic food product sectors compared to non-certified food products.

In an exploratory logic without pretension to completeness, a reconstruction of prices at each passage between the links, from production to consumption, is carried out for the selected organic food products and compared to conventional food products. About 60 interviews were used to complete the price data collected in store and on the web. In the end, the analysis of the data shows that the distribution of gross margins varies according to the marketing circuit used (short direct or indirect sales circuits and long circuit). The distribution between the players seems more « equitable » when the product is organic and sold in short circuits. According to the data collected in long circuit, the absolute gross margins are similar or higher for the intermediaries marketing organic food products. While the nature of the higher costs associated with production is known, little information has been provided to explain the nature of these differences for processing or distribution. It is therefore possible to conclude that the distribution of margins among the players in the various organic sectors of Quebec varies according to the product and the marketing circuit used by the latter.

Table des matières

Résumé.....	ii
Abstract	iii
Table des matières.....	iv
Liste des figures	vi
Liste des tableaux.....	vii
Liste des acronymes	viii
Remerciements	ix
Introduction.....	1
Aperçu de la situation au niveau mondial.....	1
L'agriculture biologique au Canada et au Québec	2
Le prix des produits biologiques et son processus de formation	4
Problématique et question de recherche	7
Pertinence de la recherche.....	8
Plan de travail	9
1. Cadre conceptuel.....	10
1.1 Portrait de l'agriculture biologique : évolution, réglementation et conventionnalisation.....	10
1.1.1 Les pionniers de l'agriculture biologique	10
1.1.2 L'agriculture biologique au Canada et au Québec	12
1.1.3 Agriculture biologique : les principes de base	14
1.1.4 Conventionnalisation de l'agriculture biologique	15
1.2 L'approche filière	18
1.2.1 Le concept de filière	18
1.2.2 Conduire une analyse selon l'approche filière.....	21
1.2.3 Les concepts similaires de la filière : Chaîne de valeur, chaîne globale de valeur et chaîne d'approvisionnement (<i>supply chain</i>).....	25
1.3 Les concepts de marges et de valeur ajoutée	27
1.4 Hypothèses de recherche.....	32
2. Méthodologie.....	33
2.1 La collecte de données.....	33
2.1.1 Produits sélectionnés pour l'étude	33
2.1.2 Recrutement et collecte de données.....	36
2.2 Analyse des données	39

2.2.1	Le calcul de la marge brute	39
2.2.2	Présentation des marges trouvées	41
2.3	Limites de la recherche	43
3.	Analyse des résultats	46
3.1	La filière des pommes	46
3.1.1	La filière	46
3.1.2	Présentation et analyse des résultats	49
3.1.3	Discussion entourant la filière des pommes	57
3.2	La filière des carottes	60
3.2.1	La filière	60
3.2.2	Présentation et analyse des résultats	61
3.2.3	Discussion entourant la filière des carottes	67
3.3	La filière des œufs de consommation	70
3.3.1	La filière	70
3.3.2	Présentation et analyse des résultats	73
3.3.3	Discussion entourant la filière des œufs de consommation	82
3.4	La filière du poulet entier	84
3.4.1	La filière	84
3.4.2	Présentation et analyse des résultats	86
3.4.3	Discussion entourant la filière du poulet entier	92
4.	Discussion	94
4.1	Validation de l'hypothèse 1 : les circuits courts	96
4.2	Validation de l'hypothèse 2 : le circuit long	97
4.3	Validation de l'hypothèse 3 découlant de la validation des hypothèses 1 et 2	98
	Conclusion	101
	Bibliographie	105
	Annexe A <Document d'enquête>	115

Liste des figures

Figure 1. Évolution du nombre d'entreprises détenant une certification biologique au Québec.....	3
Figure 2. Les hypothèses de conventionnalisation et de bifurcation de l'agriculture biologique	17
Figure 3. Corpus des termes entourant la répartition des prix entre les acteurs de filières	28
Figure 4. Les concepts de marge brute et de valeur ajoutée en image	30
Figure 5. Définitions des divers concepts entourant les marges selon le MAPAQ	31
Figure 6. Les divers circuits de commercialisation selon le nombre d'intermédiaires impliqués.....	41
Figure 7. Histogrammes de présentation des marges brutes identifiées	42
Figure 8. Structure de la mise en marché des pommes au Québec	47
Figure 9. Exemple de pommes en sacs ou en cellules.....	48
Figure 10. Volumes de vente (kg) des quatre principales variétés produites au Québec de 2015 à 2020	49
Figure 11. Les circuits de commercialisation de la pomme en sacs (cello) au Québec.....	51
Figure 12. Répartition des marges brutes – filière des pommes conventionnelles	54
Figure 13. Répartition des marges brutes – filière des pommes biologiques.....	54
Figure 14. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) - filière des pommes.....	58
Figure 15. Les circuits de commercialisation de la carotte au Québec.....	63
Figure 16. Répartition des marges brutes – filière des carottes conventionnelles	64
Figure 17. Répartition des marges brutes – filière des carottes biologiques.....	64
Figure 18. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) – filière des carottes.....	68
Figure 19. Les circuits de commercialisation des œufs de consommation au Québec	75
Figure 20. Répartition des marges brutes – filière des œufs de consommation blancs conventionnels.....	77
Figure 21. Répartition des marges brutes – filière des œufs de consommation biologiques.....	77
Figure 22. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) – filière des œufs de consommation.....	82
Figure 23. Les circuits de commercialisation des poulets entiers au Québec.....	87
Figure 24. Répartition des marges brutes – filière du poulet entier conventionnel	88
Figure 25. Répartition des marges brutes – filière du poulet entier biologique	88
Figure 26. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) – filière du poulet entier.....	92

Liste des tableaux

Tableau 1. Les quatre principes de l'agriculture biologique de l'IFOAM	14
Tableau 2. Les types d'analyses possibles dans une approche filière selon Terpend (1997)	24
Tableau 3. Critères de sélection des produits pour l'étude	34
Tableau 4. Produits sélectionnés en fonction des critères de sélection	35
Tableau 5. Nombre d'entretiens enregistrés réalisés dans le cadre de cette recherche	37
Tableau 6. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière des pommes.....	59
Tableau 7. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière des carottes.....	68
Tableau 8. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière des œufs de consommation	83
Tableau 9. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière du poulet entier	93
Tableau 10. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans les filières étudiées	95

Liste des acronymes

AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada
CARTV	Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec
CETAB+	Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité
CGV	Chaîne globale de valeur
CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
COTA	Association canadienne pour le commerce biologique
CRAAQ	Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec
EVQ	Éleveurs de volailles du Québec
FAO	Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FiBL	<i>Forschungsinstitut für Biologischen Landbau</i>
FPOQ	Fédération des producteurs d'œufs du Québec
HRI	Hôtels, restaurants et institutions
IFOAM	<i>International Federation of Organic Agriculture Movements</i>
INRA	Institut National de la Recherche Agronomique
MAB	<i>Mouvement pour l'Agriculture Biologique</i>
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCIA	<i>Organic Crop Improvement Association</i>
ODT	Programme d'œufs destinés à la transformation
OFPM	Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires de la France
OGM	Organismes génétiquement modifiés
PI	Programme canadien de gestion du produit industriel
PIB	Produit intérieur brut
PPQ	Les Producteurs de pommes du Québec
PSPI	Programme d'œufs de spécialité destinés à la transformation
RJME	Réseau des joyeux maraîchers écologiques
RMAAQ	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
UFC – Que Choisir	Union fédérale des consommateurs - Que choisir

Remerciements

Je tiens à remercier dans un premier temps mon directeur, monsieur Patrick Mundler. Votre support et vos commentaires m'ont fait évoluer en tant qu'étudiante et future professionnelle. Je suis heureuse que la vie vous ait placé sur mon chemin.

Je souhaite également remercier la Chaire d'analyse de la politique agricole et de la mise en marché collective pour la généreuse bourse qui m'a permis de travailler de longues heures sur le mémoire sans le stress financier que peut apporter la poursuite des études. Merci infiniment d'avoir cru en moi.

Aussi, je ne peux passer sous silence l'apport des divers intervenants des filières étudiées ayant accepté de discuter avec moi. Merci pour votre aide, sans vous, ce mémoire ne serait pas le même. Vous êtes tous et toutes des gens inspirants et passionnés. Chapeau!

Plus personnellement, je remercie mes amis du baccalauréat en agroéconomie, avec qui ma passion pour le domaine agroalimentaire a réellement grandi. Un merci particulier à Mme Annie Royer et M. Daniel-Mercier Gouin. Vous avez semé l'idée de poursuivre au deuxième cycle lors de rencontres au baccalauréat. Vous aurez marqué le cours de mes études et prolongé mon passage à la Faculté.

Merci également à mes amis et collègues de la maîtrise, sans vous l'expérience du deuxième cycle n'aurait pas été pareille. Myriane et Jean-Charles, quelle chance de vous avoir eus comme compagnons dans cette grande aventure! Finalement, je tiens à remercier du fond du cœur ma famille, mon copain ainsi que ma belle-famille, mes amis proches et mon employeur qui m'ont supportée durant toute cette grande étape de ma vie. Je vous en serai éternellement reconnaissante. Il y a un peu de chacun de vous dans ce mémoire. Avec un entourage pareil, tout est possible !

Introduction

Producteurs et consommateurs de partout à travers le monde prennent des décisions sur les produits agroalimentaires qu'ils offrent ou qu'ils consomment quotidiennement. Les possibilités se multiplient pour tous les acteurs. Bien que marginale il y a quelques décennies, l'agriculture biologique fait maintenant partie intégrante des choix disponibles sur les marchés de plusieurs pays.

Cette régie agricole demandant une certification implique, entre autres, que les producteurs certifiés biologiques ne peuvent pas utiliser d'intrants de synthèse, d'hormones de croissance ou d'organismes génétiquement modifiés [OGM], pour ne nommer que quelques exemples (Filière biologique du Québec, 2014). Reprenant les termes de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture [FAO] et de l'Organisation mondiale de la Santé, l'Union des producteurs agricoles du Québec (2021, p.12) résumait que l'agriculture biologique repose sur : « [...] des normes spécifiques et précises de production, dont l'objectif est de réaliser les agrosystèmes les meilleurs possible, qui demeureront durables sur le plan social, écologique et économique ».

Au Québec, les différents organismes de certification, accrédités par le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec [CARTV], se réfèrent à la Norme biologique du Canada de l'Office des normes générales du Canada afin de certifier les entreprises agroalimentaires du Québec. L'utilisation des mots « biologique », « organique », « bio », ou tout autres termes apparentés à ceux-ci sont protégés depuis le 1^{er} février 2000 dans la province (CARTV, s.d.A; Roy, 2008; CARTV, 2020b). Ainsi, dans le cadre de ce mémoire, l'agriculture conventionnelle réfère à tous les autres types d'agricultures ne détenant pas la certification biologique.

Que ce soit pour des raisons sociales, environnementales ou pour la santé, producteurs et consommateurs s'intéressent de plus en plus à ce type d'agriculture requérant la certification. Tant au Québec, que dans le Canada et le reste du monde, le secteur biologique semble se développer plus rapidement depuis les dernières années.

Aperçu de la situation au niveau mondial

En 10 ans seulement, le nombre mondial d'entreprises certifiées biologiques a doublé pour atteindre 2,4 millions en 2015 (Filière biologique du Québec, 2019). Chaque année, l'Institut de recherche en agriculture biologique *Forschungsinstitut für Biologischen Landbau* [FiBL] ainsi que l'*International Federation of Organic Agriculture Movements* [IFOAM] produisent une étude détaillée du développement de l'agriculture biologique. Année après année, de nouveaux chiffres records indiquent une augmentation de cette régie agricole à l'échelle internationale. À titre d'exemple, l'augmentation des terres agricoles certifiées ou en voie d'être certifiées montre

une augmentation importante. Alors que la superficie dédiée à cette régie agricole était de 11 millions d'hectares en 1999, elle était passée à plus de 70 millions d'hectares en 2018. Malgré cette augmentation, il faut toutefois souligner que cette superficie sous régie biologique représentait seulement 1,5 % des terres agricoles mondiales en 2018 (Willer, Schlatter, Trávníček, Kemper et Lernoud, 2020). Une augmentation de la demande pour les produits biologiques peut aussi être remarquée. Certains pays enregistraient des hausses de plus de 10 % des ventes de produits biologiques en seulement une année selon les données de 2018. Le Danemark arrive à la tête des pays ayant la portion la plus élevée du marché total occupée par les produits biologiques avec 11,5 % du marché agroalimentaire global du pays en 2018 (Willer et al., 2020).

L'agriculture biologique au Canada et au Québec

Au Canada, la popularité montante de l'agriculture biologique peut aussi être soulignée. L'étude de l'IFOAM et du FiBL indique même qu'elle est le secteur connaissant la plus grande croissance au sein de l'agriculture canadienne (Willer et al., 2020). La demande en produits biologiques dépasse l'offre de ces produits au Canada selon l'Association canadienne pour le commerce biologique [COTA] (2017). Cependant, malgré l'augmentation de la demande dans la dernière décennie, les produits biologiques représentaient seulement 2.6 % des parts de marché agroalimentaire canadien en 2017 et 3.2 % en 2019 (COTA, 2019).

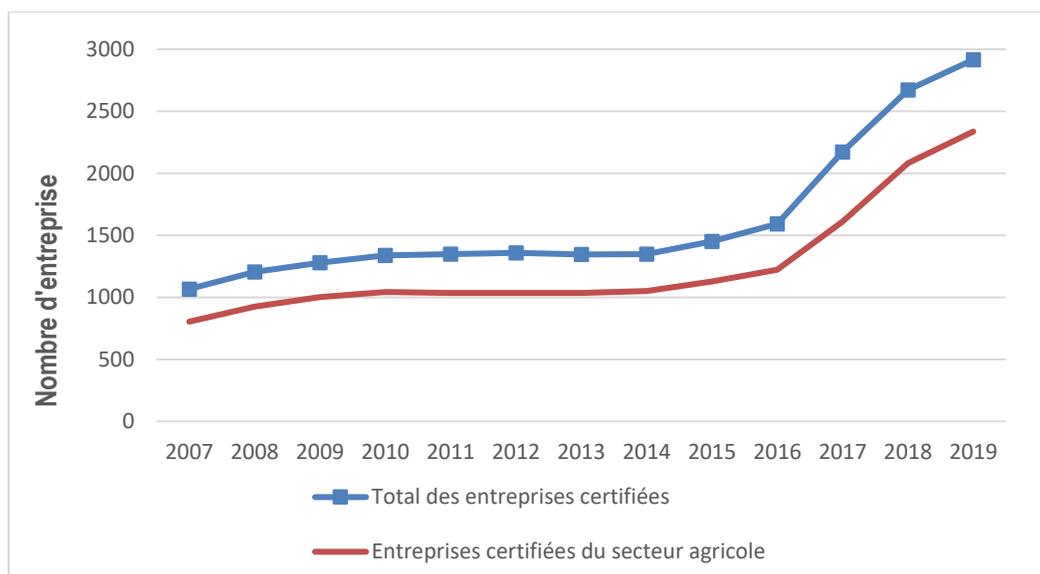
La production agricole biologique est en plein essor au Québec aussi. Le Québec représente d'ailleurs la province canadienne ayant pris les devants en matière d'engagement gouvernemental pour la production biologique. En plus de la collecte importante de données, la province a été la première à se doter de règlements en matière d'agriculture biologique au début des années 2000 (COTA, 2017). Plus récemment, la *Politique Bioalimentaire 2018-2025* du gouvernement du Québec a établi plusieurs objectifs liés de près au développement du secteur biologique québécois. Parmi les sept cibles retenues dans cette politique, l'une d'elles indique que le gouvernement a pour objectif de doubler la superficie agricole sous régie biologique d'ici 2025. Selon les chiffres de la *Politique Bioalimentaire 2018-2025*, cela signifie que le Québec devrait atteindre 98 000 hectares de terres sous régie biologique d'ici 2025 (Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation [MAPAQ], 2018a). En 2019, les superficies déclarées en régie biologique (cultures et pâturages) atteignaient déjà cet objectif avec 98 407 hectares (CARTV, 2020a).

Selon une requête sur mesure du MAPAQ à Statistique Canada, les derniers chiffres du recensement de l'agriculture en 2016 indiquent que le Québec représente la province ayant la plus grande proportion de fermes certifiées biologiques du Canada. En effet, 4% des fermes québécoises étaient certifiées biologiques en 2016, contre une proportion totale de 2 % au niveau des fermes canadiennes. Le Québec renfermait ainsi 30 % des fermes certifiées biologiques du pays (MAPAQ, 2018b). Il faut toutefois noter que cette proportion élevée

d'entreprises certifiées dans la province québécoise s'explique en partie par le nombre important d'entreprises acéricoles¹.

Les données du Portail BIO Québec, utilisées à la Figure 1, montrent que le nombre d'entreprises certifiées biologiques est bien en hausse. Les entreprises pouvant obtenir la certification biologique ne sont pas seulement au niveau du secteur primaire. La Figure 1 contient des entreprises de production agricole primaire, mais aussi des entreprises de transformation et de reconditionnement (emballage et étiquetage).

Figure 1. Évolution du nombre d'entreprises détenant une certification biologique au Québec



Source : compilation des données du Portail BIO Québec (CARTV, 2021b)

Les données mises à jour quotidiennement sur la plateforme indiquent que le nombre d'entreprises agricoles détenant la certification biologique au Québec est maintenant de 2 561 (données affichées au site le 8 juillet 2021) (CARTV, 2021b). Ce système d'information du Portail BIO Québec relié au secteur biologique québécois est d'ailleurs le plus détaillé au Canada (MAPAQ, 2019a).

La hausse importante du nombre d'entreprises détenant la certification biologique, montrée à la Figure 1, s'accroît en 2016. D'un point de vue théorique, la littérature relève plusieurs raisons pouvant expliquer cette hausse de l'offre et de la diversité d'entreprises certifiées : augmentation du soutien de l'État, augmentation de la demande des consommateurs, conscientisation environnementale de certains acteurs entraînant le désir des

¹ 69 % des fermes canadiennes déclarant des entailles d'érables étaient au Québec au dernier recensement de l'agriculture (Statistique Canada, 2016). Or, à ce jour, 35 % des entreprises agricoles certifiées biologiques dans la province étaient des érablières (CARTV, 2020c).

producteurs et des consommateurs de rejoindre certaines valeurs personnelles (Cranfield, Henson et Holliday, 2010; Martin, 2010; Van Dam, Nizet et Dejardin, 2010).

Au Québec, toutes ces raisons doivent sans doute jouer, mais la motivation des producteurs québécois à la conversion vers la régie biologique serait vraiment une combinaison de convictions environnementales ainsi que d'opportunités de marché. Soulignons toutefois que les questions du marché, des prix reçus, des primes et des revenus peuvent être un facteur de conversion pour certains producteurs, mais peuvent représenter un facteur d'abandon pour d'autres (Belzile, Gaudreau et Li, 2015).

Cela dit, il est possible que l'instauration de l'aide financière du Programme d'appui pour la conversion à l'agriculture biologique 2015-2022 puisse avoir participé à cette tendance à la hausse plus marquée à partir de 2016. Les objectifs mêmes de ce programme sont justement de stimuler le développement de cette régie de production ainsi que d'augmenter le nombre de transitions des activités agricoles conventionnelles vers l'agriculture biologique (MAPAQ, 2018c).

Le MAPAQ souligne toutefois que l'accroissement de la demande des consommateurs pour les produits biologiques peut expliquer le développement rapide de l'offre (MAPAQ, 2019a). La clientèle québécoise peut maintenant choisir entre 12 500 produits certifiés biologiques au Québec seulement (CARTV, 2019). Ces produits sont entre autres disponibles via les marchés publics, les kiosques à la ferme, les grandes chaînes d'alimentation ou même dans les magasins de marchandises diverses tels que Walmart ou Costco (MAPAQ, 2019a). Afin de combler la demande en produits biologiques des Québécois, plusieurs produits doivent aussi être importés². Environ 70% des produits biologiques vendus dans la province seraient importés (CARTV, s.d.B; UPA, s.d.). Il faut toutefois noter que certains produits issus de l'agriculture conventionnelle doivent aussi être importés en raison du climat québécois (MAPAQ, 2019a).

Le prix des produits biologiques et son processus de formation

Au-delà de la sélection de ces produits pour la protection de l'environnement, la préoccupation à l'égard des résidus de pesticides, la santé ou le goût (Islam, 2014; MAPAQ, 2015; MAPAQ, 2017), le prix des aliments certifiés biologiques semble important dans les décisions d'achat des consommateurs. La Filière biologique du Québec (2019) identifie d'ailleurs les « prix plus compétitifs » comme étant le facteur ayant le plus d'influence sur l'achat des produits biologiques. Selon les données d'une enquête de la firme Nielson auprès de 20 056 Canadiens en 2017, le prix plus élevé serait la première caractéristique associée aux produits

² Ce sont les fruits biologiques qui arrivent en première position des produits importés suivi du thé et du café certifiés. La part de la province dans les importations canadiennes de produits alimentaires certifiés était de 11 % en 2017 (MAPAQ, 2019).

biologiques par les participants. Ce serait aussi le facteur principal freinant l'achat de produits biologiques par les Canadiens (MAPAQ, 2019a; ÉcoRessources Consultants, 2012). Le prix semble donc important dans le comportement d'achat du consommateur.

Il est largement connu que le prix des produits certifiés biologiques est souvent supérieur aux produits analogues non certifiés (MAPAQ, 2015). Plusieurs recherches sur ces écarts de prix ont été effectuées dans les dernières années. Selon le pays et la filière visée, le prix d'un produit biologique peut être jusqu'à trois fois plus élevé que son produit analogue sous régie agricole conventionnelle. Par exemple, en Europe, les prix des produits certifiés biologiques sont plus élevés d'un pourcentage qui varie entre 20 et 323 % (Ankamah-Yeboah, Nielsen et Nielsen, 2016; Pawlewicz, 2020). Il serait plus question d'un pourcentage variant entre 7 % et 109 % aux États-Unis (Carlson, 2016). Il faut toutefois souligner la présence d'une étude récente qui indique que le prix du panier du consommateur, conventionnel ou biologique, varie selon le circuit de commercialisation sélectionné pour les achats. En effet, selon Carmona, Griffith et Aguirre (2020), le prix d'un panier de produits biologiques en circuit court (un intermédiaire et moins)³ serait similaire au prix d'un panier de produits conventionnels provenant d'un circuit long de commercialisation incluant plus d'un intermédiaire entre la production agricole et le consommateur.

Le prix supérieur d'un produit biologique au stade de la production peut être expliqué par plusieurs facteurs de production reliés à ce type de régie demandant le respect des normes de la certification. Nommons entre autres les équipements spécialisés ou le besoin de main-d'œuvre plus élevé pour remplacer les intrants synthétiques non autorisés, le prix supérieur des intrants biologiques tels que les semences ou les rendements moindres dans certains cas (Temple, 2000 cité dans Oberholtzer, Dimitri et Greene, 2005). Le constat de prix plus élevés pour la plupart des produits biologiques est largement documenté et la littérature regroupe plusieurs études sur les coûts de production associés à cette régie. Cependant, les recherches sur les raisons permettant d'expliquer les écarts de prix après le stade de production sont plus rares.

Parmi les acteurs qui réclament des explications quant à ces écarts de prix pour les produits issus de l'agriculture biologique, il est possible de penser aux associations de consommateurs. Par exemple, à l'été 2019, l'Union fédérale des consommateurs - Que choisir [UFC – Que Choisir], une association française visant à informer les consommateurs, dénonçait les sur-marges de la grande distribution sur les fruits et légumes biologiques en France. Selon l'association, il n'y aurait pas de différences assez majeures entre les frais de distribution des produits issus de l'agriculture biologique et ceux des produits issus du conventionnel, qui

³ Le MAPAQ (2018d), définit un circuit court comme un circuit faisant intervenir au plus un intermédiaire entre la production agricole et le consommateur. Cette définition est la même que celle adoptée dans la plupart des pays.

justifieraient les marges importantes de la grande distribution sur les produits biologiques (UFC-Que choisir, 22 août 2019). L'article souligne aussi que la comparaison des coûts est plus documentée au niveau de la production, alors que très peu d'information est accessible au niveau des marges de la transformation, de la distribution et de la vente au détail des produits biologiques⁴.

Peu d'articles scientifiques traitent en effet de la formation des prix dans les filières biologiques au-delà de la production. Les produits agricoles subissent souvent plusieurs étapes de transformation et passent à travers plusieurs acteurs entre la récolte et la consommation du produit final. Leur suivi d'un bout à l'autre d'une chaîne peut donc s'avérer difficile (Mundler et Julian, 2012).

Notons ici que la notion de filière peut être utilisée pour analyser la répartition du prix à travers ces différentes étapes de la chaîne. L'analyse se déroule donc sous forme d'un découpage vertical d'une chaîne décomposable en plusieurs segments allant de la matière première en amont, à la distribution et la consommation en aval. La filière regroupe ainsi l'ensemble des agents économiques qui concourent à l'élaboration d'un ou plusieurs produits finis pouvant avoir passé à travers plusieurs stades de transformation ou de valorisation (Tallec et Bockel, 2005).

De plus, en complément à l'analyse par filière de produit, la construction du prix de la ferme à l'assiette des produits agricoles peut être abordée sous la notion de marge brute. Le calcul de cette marge permet d'identifier la part du prix final revenant aux différents acteurs participant à une filière de produit (producteur agricole, transformateur, distributeur grossiste, détaillant, etc.) en soustrayant le prix d'achat hors taxes de la matière première agricole au prix de vente hors taxes du maillon suivant (Masson, 1975). Certaines recherches utilisent plutôt le concept de valeur ajoutée pour évaluer la formation du prix et la répartition entre chaque acteur, en soustrayant les consommations intermédiaires à la marge brute. Ces consommations intermédiaires comprennent tous les intrants utilisés pour produire un bien ou un service (matière première, produits d'emballage, énergie, additifs, etc.) (MAPAQ, 2005; Commission européenne, 2016; Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires de la France [OFPM], 2020a). La distinction entre ces différents concepts et le choix final d'utiliser la notion de marge brute dans le cadre de cette recherche sont davantage expliqués en section 1.3 du chapitre 1.

⁴ Malgré l'intérêt que suscite l'agriculture biologique, peu de données sont en effet disponibles. L'agriculture biologique reste encore aujourd'hui une petite industrie comparativement aux produits issus de l'agriculture conventionnelle. La collecte de données et de statistiques peut être laborieuse en raison, entre autres, de la confidentialité élevée des données. Les acteurs qui considèrent l'information sur le marché comme un élément stratégique seraient moins enclins à partager leurs données (FAO, 2014 ; Commission européenne, 2016 ; Mundler et Julian, 2012).

Du côté de l'Europe, quelques études de cas ont analysé les dynamiques du marché biologique et les facteurs influençant le partage du prix entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement (producteurs, grossistes, transformateurs et détaillants) en comparaison à des produits analogues issus de l'agriculture conventionnelle.

Sous cet angle d'analyse, les études de cas européennes ont permis de conclure que les producteurs biologiques de l'Union européenne reçoivent des prix plus élevés que les producteurs conventionnels. Toutefois, tout comme leurs collègues conventionnels, les prix reçus par les producteurs sous régie biologique sont relativement faibles par rapport à la valeur ajoutée totale de l'ensemble de la chaîne. Selon les produits étudiés, les intermédiaires reliant le producteur et le consommateur dans certaines filières biologiques vont chercher de plus grandes marges sur les produits biologiques que conventionnels (Mundler et Julian, 2012; Commission européenne, 2016). Par exemple, dans le cas de la pomme biologique, une des études montre que le distributeur peut aller chercher une marge trois fois plus élevée que sur la pomme conventionnelle (Mundler et Julian, 2012).

Selon Li, Çakir, K.M. Beatty et A. Park (2019), la faible part du prix relié au produit biologique capturée par les producteurs certifiés au sein de la chaîne agroalimentaire pourrait d'ailleurs être une des raisons ralentissant le taux de transition vers l'agriculture biologique.

Problématique et question de recherche

Tel qu'exposé dans cette première partie du présent mémoire, l'agriculture biologique s'est développée de manière significative depuis les années 2000. De quelques producteurs dans la province à plusieurs milliers, d'autres acteurs agroalimentaires ont été attirés par le développement de ce marché et ont rejoint ces entreprises agricoles. Néanmoins, malgré ce développement, l'ensemble des entreprises certifiées et les ventes de ces produits représentent encore aujourd'hui un faible pourcentage du secteur agroalimentaire. Comme relevé dans la littérature, les prix plus élevés des produits issus de cette régie agricole peuvent influencer le comportement d'achat des consommateurs (ÉcoRessources Consultants, 2012; MAPAQ, 2019; Filière biologique du Québec, 2019). La part trop petite de ce prix capturée par le producteur pourrait de l'autre côté ralentir la transition vers la régie agricole biologique (Li et al., 2019).

Alors que des études du côté européen ont permis de mieux comprendre la construction du prix de certains produits biologiques passant à travers plusieurs maillons avant d'atteindre le consommateur, aucune recherche de ce type ne semble avoir été conduite au niveau canadien. Bien que le Québec soit souvent identifié comme leader dans la récolte de données sur la production biologique, la littérature disponible présentement dans la province n'aborde pas le processus de formation du prix des produits des différentes filières biologiques. La répartition de chaque dollar dépensé par le consommateur entre les différents acteurs de ces filières reste

toujours floue malgré les données récoltées dans le secteur agricole biologique au Québec. Une recherche axée sur l'analyse des prix de ces produits peut alors s'avérer importante pour informer les acteurs prenant part au développement de ces marchés. La présente recherche a donc comme objectif de répondre au questionnement suivant :

Comment les marges brutes se répartissent-elles entre les acteurs des filières de produits biologiques du Québec comparativement aux produits issus de l'agriculture conventionnelle ?

Dans une logique exploratoire où l'amélioration de la compréhension globale du secteur biologique québécois est visée, des études de cas sont alors réalisées à l'aide de quelques produits agroalimentaires biologiques provenant de différentes filières. Rappelons que, dans le cadre de ce mémoire, les produits considérés comme étant « biologiques » détiennent la certification d'un organisme de certification accrédité par le CARTV. De plus, rappelons que la notion de « filière » reflète ici une analyse sous forme d'un découpage vertical d'une chaîne décomposable en plusieurs segments allant de la matière première en amont, à la distribution et la consommation en aval. L'ensemble des agents économiques qui concourent à l'élaboration d'un ou plusieurs produits finis pouvant avoir passé à travers plusieurs stades de transformation ou de valorisation sont donc analysés (Tallec et Bockel, 2005).

Pour chacun des produits étudiés, le processus de formation des prix est décomposé. À travers une reconstitution des circuits de commercialisation, le prix à chaque passage entre les différents maillons, de la production à la consommation, sera identifié selon les données disponibles au Québec et récoltées dans le cadre de cette recherche. Rappelons que le concept de « marge brute » permet d'identifier la part revenant aux différents acteurs participant à une filière de produit (producteur agricole, transformateur, distributeur grossiste, détaillant, etc.). Chacune des marges des acteurs est obtenue en soustrayant le prix d'achat hors taxes de la matière première agricole au prix de vente hors taxes du maillon suivant (Masson, 1975). En parallèle, cette même analyse de la formation du prix est réalisée avec des produits analogues issus de l'agriculture conventionnelle (non certifiée) afin de comparer la part que reçoit chacun des acteurs impliqués.

Pertinence de la recherche

À un moment où l'agriculture biologique et les produits en découlant gagnent en popularité et où le gouvernement pose clairement des objectifs d'accroissement, il s'avère important de mieux comprendre cette partie du secteur agroalimentaire. La compréhension de la construction des prix des produits passant à travers les maillons de ces filières québécoises peut apporter un éclairage nouveau sur ces relations afin que producteurs et consommateurs soient mieux informés tant en amont qu'en aval. Ces agents concernés pourront

ainsi agir en connaissance de cause et prendre des décisions basées sur l'information rendue disponible par cette recherche.

Les filières de produits analysées en études de cas dans cette recherche pourront aussi permettre d'ajouter davantage d'informations et de résultats à la littérature scientifique sur le sujet. En effet, Carmona et al. (2020) soulignent que la comparaison de la distribution de valeur ajoutée à travers les circuits de commercialisation de produits biologiques et conventionnels se trouve de manière très limitée dans la littérature actuellement.

L'information supplémentaire apportée par cette recherche pourrait aussi agir en tant qu'aide à la décision pour les instances gouvernementales. L'Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE] souligne d'ailleurs que les études d'évaluations des marges permettent d'améliorer les informations rassemblées sur un secteur pour servir de base aux décisions des secteurs publics et privés. Cependant, l'évaluation des marges doit être analysée conjointement à d'autres critères de performances tels que le niveau d'emploi ou la productivité afin de juger de l'état d'un secteur de l'économie, mettre en œuvre des mesures gouvernementales ou établir des recommandations (OCDE, 1981).

Plan de travail

Le corps du présent mémoire se divise en quatre chapitres à la suite de la présente introduction. Dans un premier temps, le cadre conceptuel contient une présentation des principaux concepts au cœur de la recherche. L'agriculture biologique, l'analyse filière ainsi que les concepts de marges et de valeur ajoutée y sont présentés en détail. Trois hypothèses de recherches spécifiques qui découlent de cette revue de la littérature des principaux concepts y sont finalement exposées. Au chapitre suivant, la méthodologie qui entoure la collecte des données, incluant la présentation des critères de sélection des produits à l'étude, ainsi que l'angle d'analyse des informations récoltées sont présentés. Les limites identifiées dans cette recherche y sont aussi incluses. Le quatrième chapitre expose ensuite chacune des filières de produits étudiées. Les résultats trouvés y sont ensuite dévoilés et discutés. Finalement, la discussion entourant ces résultats est présentée avant de terminer en concluant la présente recherche.

1. Cadre conceptuel

La réalisation de cette étude sur la formation des prix dans les filières biologiques du Québec implique dans un premier temps de passer en revue rapidement l'évolution de cette régulation agricole afin de mieux connaître le contexte dans lequel se situe le présent mémoire. Cette présentation de l'histoire et des fondements de l'agriculture biologique permet plus précisément d'améliorer la compréhension du concept de conventionnalisation de l'agriculture biologique traité en section 1.1.4. À la suite de ce bref portrait de l'agriculture biologique, nous passons en revue quelques concepts clés qui sont au cœur du questionnement exposé dans le chapitre précédent. L'utilisation de l'approche filière et de la marge brute pour étudier la formation des prix de certains produits sont ainsi justifiées dans les pages suivantes. Les hypothèses de recherche sont finalement présentées pour conclure ce chapitre.

1.1 Portrait de l'agriculture biologique : évolution, réglementation et conventionnalisation

L'agriculture biologique peut prendre plusieurs définitions selon les réglementations en place dans le pays analysé. Au niveau international, des organismes tels que l'IFOAM ou la FAO, travaillent pour harmoniser les standards. De manière globale, l'agriculture biologique peut être présentée comme :

« [...] un système de production qui maintient et améliore la santé des sols, des écosystèmes et des personnes. Elle s'appuie sur des processus écologiques, la biodiversité et des cycles adaptés aux conditions locales, plutôt que sur l'utilisation d'intrants ayant des effets adverses. L'agriculture biologique allie tradition, innovation et science au bénéfice de l'environnement commun et promeut des relations justes et une bonne qualité de vie pour tous ceux qui y sont impliqués » (IFOAM, 2008).

Au-delà de ces quelques lignes, il est intéressant de regarder les mouvements constituant sa fondation, son histoire, l'environnement réglementaire dans la province où se déroule l'étude ainsi que ses principes de base, afin de bien cerner ce type d'agriculture pour la suite du mémoire.

1.1.1 Les pionniers de l'agriculture biologique

Plusieurs courants de pensée aux idéologies différentes coexistant depuis le début des années 1920 sont à la base de l'agriculture biologique reconnue aujourd'hui internationalement. Parmi les pionniers ayant initié ce mouvement, notons dans un premier temps le père de l'agriculture biodynamique Rudolf Steiner. Cette méthode ayant débuté dans les années 1920 allie agriculture et anthroposophie. L'anthroposophie est un courant de

pensée ésotérique, fondé par ce philosophe et scientifique autrichien, qui intègre des composantes psychiques et spirituelles à la démarche scientifique. Les forces telluriques et cosmiques sont alors des informations importantes à considérer dans cette pratique agricole (Lockeretz, 2007; Besson, 2011).

Basés en partie sur les concepts de biodynamique proposés par R. Steiner, deux autres mouvements émergent alors dans les années 1930-1940. L'agriculture organo-biologique s'est développée sous l'influence de Hans et Maria Müller ainsi que Hans Peter Rusch en Suisse. Basée entre autres sur le travail du sol en surface, le compostage et l'autarcie, cette méthode est reconnue dans plusieurs écrits comme étant à la base de l'agriculture biologique germanophone.

Quelques années plus tard, l'agriculture organique se développe ensuite sous les théories de Sir Albert Howard en Grande-Bretagne. Howard est souvent reconnu comme le père fondateur de l'agriculture biologique contemporaine. Sa méthode basée sur la fabrication d'humus et l'importance d'un sol riche s'est popularisée avec l'aide de J.I. Rodale et la revue nommée *Soil and Health* (Brechet et Schieb-Bienfait, 2007; Lockeretz, 2007; Darnhofer, Lindenthal, Bartel-Kratochvil et Zollitsch, 2009; Besson, 2011).

Finalement, le précurseur reconnu du mouvement de permaculture Masanobu Fukuota, ne fut connu sur la scène internationale que dans les années 1970 (Heckman, 2006). Cette agriculture de la moindre intervention est reconnue comme le quatrième pilier de l'agriculture biologique actuelle selon Besson (2011).

De 1920 à 1950, les divers courants de pensée ayant formé l'agriculture biologique se développaient surtout comme une réponse critique à l'émergence d'une agriculture et d'un système agroalimentaire plus industriels post guerres mondiales (Seufert, Ramankutty et Mayerhofer, 2017). Les pères fondateurs abordés précédemment étaient notamment préoccupés par l'augmentation de l'utilisation d'intrants synthétiques, la mécanisation et l'industrialisation de certains aspects de l'agriculture et la dégradation des sols (Vogt, 2007; Besson, 2011). C'est toutefois dans les années 1980 que l'agriculture biologique connut une montée importante en popularité. Les acteurs impliqués dans ce mouvement ainsi que les consommateurs étaient alors plus préoccupés par des questions de santé et d'environnement en lien avec l'utilisation de pesticides, d'hormones ou d'antibiotiques et l'impact de méthodes culturales intensives. Cette popularité montante de l'agriculture biologique considérée comme plus « naturelle » et une alternative à l'agriculture conventionnelle apporta le développement de plusieurs systèmes de réglementation nationale dans plusieurs pays (Darnhofer et al., 2009; Seufert et al., 2017). La certification des produits issus de l'agriculture biologique, par la normalisation et la réglementation des pratiques, apparut alors comme un moyen de contrer l'asymétrie d'information sur le marché. En effet, pour les consommateurs, un produit biologique est difficilement identifiable parmi les produits conventionnels sans logo ou autre indicateur de certification. C'est ainsi qu'apparurent entre autres les cahiers

de charges, les organismes certificateurs et toutes autres normes entourant l'agriculture biologique vers la fin des années 1980 dans plusieurs pays (Sylvander, 1997).

1.1.2 L'agriculture biologique au Canada et au Québec

L'environnement réglementaire est un élément majeur dans la définition de l'agriculture biologique. Afin de bien cerner et définir l'agriculture biologique dans le cadre de cette recherche se déroulant au Québec, il est pertinent d'effectuer un bref aperçu de son histoire et de la réglementation au Canada et au Québec.

Au Québec, le secteur de l'agriculture biologique commença à être plus actif dans les années 1970 (Hall et Mogyorody, 2001). En 1974, une cinquantaine de producteurs pratiquant ce type d'agriculture se réunissaient à Saint-Hyacinthe pour fonder le *Mouvement pour l'Agriculture Biologique* [MAB]. Quelques années plus tard, avec l'appui du MAPAQ, une aide financière fut apportée au regroupement et des fermes témoins ont vu le jour. Il y eut ensuite une décennie d'organisation mouvementée dans les années 1980. Il y eut entre autres, la création d'une organisation regroupant producteurs québécois et américains (*Organic Crop Improvement Association* [OCIA]), la reconnaissance de l'agriculture biologique comme un mode de production à part entière par le MAPAQ en 1988 et les premières certifications par Québec Vrai (Amouriaux, 2000).

Cependant, ce n'est qu'en 1996 que sont apparus les premiers mouvements de réglementation avec l'adoption de la loi sur les appellations réservées. En 1999, l'Office des normes générales du Canada approuva et publia la norme nationale du Canada concernant l'agriculture biologique (Amouriaux, 2000). L'année suivante, l'utilisation des mots « biologique », « organique », « bio », ou tout autre terme apparenté à ceux-ci seront alors protégés dans la province de Québec comme mentionné en introduction du mémoire. Ainsi, selon la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants, tout produit agroalimentaire provenant du Québec voulant être identifié comme biologique doit répondre au cahier des charges homologué⁵ pour ce mode de production, aux normes canadiennes de production biologique et doit avoir la certification d'un organisme de certification accrédité par le CARTV (CARTV, s.d.B). Le CARTV se réfère à la Norme biologique du Canada de l'Office des normes générales du Canada afin de certifier les entreprises agroalimentaires du Québec depuis 2012 (CARTV, 2021a). Les normes entourant l'agriculture biologique au Canada sont révisées tous les cinq ans (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec [CRAAQ], 2020). La plus récente révision de la norme a été effectuée le 11 décembre 2020 (Norme biologique canadienne (NBC) 2020). Cette révision visait notamment à harmoniser les normes entourant le bien-être animal, la promotion de la biodiversité et la

⁵ Le cahier des charges inclut les normes techniques suivantes : CAN/CGSB 32.310 Systèmes de production biologique : principes généraux et normes de gestion, CAN/CGSB 32.311 Systèmes de production biologique : listes des substances permises ainsi que CAN/CGSB 32.312 Normes d'aquaculture biologique (CARTV, s.d.C)

production en serres avec celles des partenaires commerciaux du Canada (CARTV, 18 décembre 2020; Fédération biologique du Canada, 13 août 2020).

Il existe présentement six organismes de certification accrédités au Québec : Ecocert Canada, LETIS S.A., Organisme de certification Québec-Vrai, Pro-Cert Organic Systems Ltd., Quality Assurance International (QAI inc) ainsi que TransCanada Organic Certification Services (TCO Cert) (CARTV, s.d.C). La certification donne alors l'assurance écrite que des produits agricoles, aquacoles ou alimentaires sont conformes aux exigences spécifiées par les normes en place (CARTV, 2020b). La certification permet alors de vendre les produits partout au Québec et au Canada. Cependant, pour la vente aux États-Unis, une attestation supplémentaire prouvant que le produit est conforme aux termes de l'entente d'équivalence Canada-États-Unis signée en 2009 doit être ajoutée (CARTV, s.d.B).

La culture, la transformation, l'emballage et l'étiquetage en lien avec les produits biologiques sont tous régis par la certification de divers organismes de certification accrédités (Amouriaux, 2000). Le cahier des charges lié aux produits portant des indications se référant au mode de production biologique indique que :

« Peu importe qu'il s'agisse d'un producteur, d'un transformateur, d'un négociant, d'un grossiste, d'un distributeur ou d'un détaillant, d'une personne physique ou morale, l'entreprise doit détenir un certificat de conformité mentionnant le nom de l'organisme de certification accrédité pour son produit avant de l'offrir à la vente en alléguant que son contenu est partiellement ou totalement biologique » (CARTV, 2020b, p.17).

Cependant, les entreprises de distribution ou de détail qui acquièrent des produits certifiés du Québec ou d'ailleurs dans le but de les revendre au consommateur tels quels sans briser leur intégrité biologique ne sont pas dans l'obligation d'obtenir la certification pour les produits en question. Une certification serait de nouveau nécessaire si le distributeur ou le détaillant brise l'emballage en vue d'un reconditionnement du produit, modifie le produit ou si le nom du fournisseur et de l'organisme de certification ne sont plus mentionnés sur l'étiquette (CARTV, 2020b).

Comme mentionné dans la citation du CARTV précédente, un produit peut être partiellement ou totalement biologique. Ainsi, la mention biologique, ou autre terme précédemment mentionné comme étant réservé depuis 2000, peut apparaître seulement sur un produit contenant au moins 95 % d'ingrédients biologiques. Un produit contenant entre 70 et 95%, en poids ou en volume, doit alors porter la mention « contient X % d'ingrédients biologiques » sur l'emballage (CARTV, 2020b).

Notons que les normes à respecter dans la province et au Canada sont notamment basées sur le Codex Alimentarius de la FAO et sur les principes de l'IFOAM présentés dans la section suivante (Amouriaux, 2000).

1.1.3 Agriculture biologique : les principes de base

Au-delà de l'environnement réglementaire décrit précédemment, il est nécessaire d'aborder les principes à la base de l'agriculture biologique afin de bien définir cette régie agricole. L'IFOAM, une association internationale majeure travaillant de concert avec des centaines de pays pour l'avancement de l'agriculture biologique, a identifié quatre principes de base pour l'agriculture biologique. Le Tableau 1 résume ces grands principes.

Tableau 1. Les quatre principes de l'agriculture biologique de l'IFOAM

Principe	Définition
Santé	« L'agriculture biologique devrait soutenir et améliorer la santé des sols, des plantes, des animaux, des hommes et de la planète, comme étant une et indivisible » (IFOAM, 2005, p.2).
Écologie	« L'agriculture biologique devrait être basée sur les cycles et les systèmes écologiques vivants, s'accorder avec eux, les imiter et les aider à se maintenir » (IFOAM, 2005, p.2).
Équité	« L'agriculture biologique devrait se construire sur des relations qui assurent l'équité par rapport à l'environnement commun et aux opportunités de la vie » (IFOAM, 2005, p.3).
Précaution	« L'Agriculture Biologique devrait être conduite de manière prudente et responsable afin de protéger la santé et le bien-être des générations actuelles et futures ainsi que l'environnement » (IFOAM, 2005, p.3).

Source : Inspiré d'IFOAM, 2005

Dans le cadre de ce mémoire, une attention particulière est portée au troisième principe traitant de l'équité et des relations entre les acteurs, celles-ci étant au cœur du présent sujet de recherche. Ce principe indique entre autres que tous les acteurs engagés dans l'agriculture biologique devraient entretenir des relations humaines qui assurent l'équité de tous (producteurs, salariés agricoles, préparateurs, transformateurs, distributeurs, commerçants et consommateurs) (IFOAM, 2005). Ainsi, il pourrait être attendu que la répartition du dollar entre les acteurs concernés dans une filière soit plus « équitable ».

Certaines pratiques, considérées comme inéquitables dans l'industrie agroalimentaire canadienne ont d'ailleurs été montrées du doigt en 2020-2021. Des ministres de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire de divers paliers gouvernementaux, des associations alimentaires nationales et provinciales ainsi que des distributeurs alimentaires, des détaillants et des transformateurs ont collaboré dans les dernières années à l'élaboration d'un code de bonnes pratiques (Association québécoise de la distribution de fruits et légumes, 16 juillet 2021; Conseil de la transformation alimentaire du Québec, 15 juillet 2021). Plusieurs médias avaient exposé l'urgence d'établir de meilleures pratiques dans l'ensemble de l'industrie agroalimentaire, notamment lorsque d'importantes différences de pouvoir de marché entre les acteurs pouvaient mener à des relations inéquitables dans le cadre

de négociations contractuelles. Bien que le principe d'équité de l'IFOAM soit dirigé uniquement vers l'agriculture biologique, l'ensemble de l'industrie agroalimentaire canadienne semble de plus en plus se questionner sur les principes moraux derrière les relations et transactions au sein du secteur agroalimentaire et la collaboration entre chaque partie impliquée.

Ainsi, en se basant sur ce principe moral de l'IFOAM, nous postulons dans le cadre de cette recherche que l'« équité » repose, entre autre, sur de meilleures relations entre les différentes parties et sur une répartition plus harmonieuse du prix⁶ entre ces dernières. Reposant sur ce principe, la répartition des marges entre les acteurs biologiques devraient alors différer de la répartition des marges brutes entre les acteurs de l'industrie agroalimentaire majoritairement conventionnelle. Nous considérons donc dans cette étude exploratoire que des marges brutes pour les produits biologiques égales ou moindres aux produits analogues conventionnels sous-entendraient la prise en compte par les acteurs biologiques du principe d'équité de l'IFOAM dans leurs relations et transactions commerciales.

Au final, ces principes devraient inspirer le mouvement biologique, la réglementation et les actions à travers les divers pays pratiquant cette agriculture. Cependant, Darnhofer et al. (2009) indiquent que ces principes ne se retrouvent que très partiellement au cœur des différentes réglementations en application dans le monde. Généralement, les réglementations actuellement en place dans divers pays, notamment à travers les cahiers des charges, seraient plus axées sur les moyens, comme les substances interdites ou suggérées, que sur les pratiques et les résultats (Seufert et al., 2017). Ainsi, les principes de base et les idées des pères fondateurs peuvent se retrouver moins présents de nos jours dans les règles encadrant l'agriculture biologique. Certaines recherches soulignent d'ailleurs cet éloignement entre les fondations de l'agriculture biologique et l'organisation de ce mouvement de nos jours. La prochaine section expose ces hypothèses.

1.1.4 Conventionalisation de l'agriculture biologique

Bien que les principes abordés précédemment forment en quelque sorte les valeurs de base de l'agriculture biologique, la certification officielle exige uniquement le respect des normes abordées précédemment. Ainsi, les pratiques de certaines fermes peuvent respecter la réglementation en place sans toutefois suivre les principes de l'agriculture biologique (Darnhofer et al., 2009). Cette tendance identifiée à la fin des années 1990 a été nommée « conventionalisation de l'agriculture biologique » par Daniel Buck, Christina Getz et Julie Guthman (1997). Dans une recherche sur l'agriculture biologique en Californie, ces chercheurs indiquent que la réglementation de cette régie s'appuie davantage sur les intrants autorisés ou interdits que sur les pratiques et

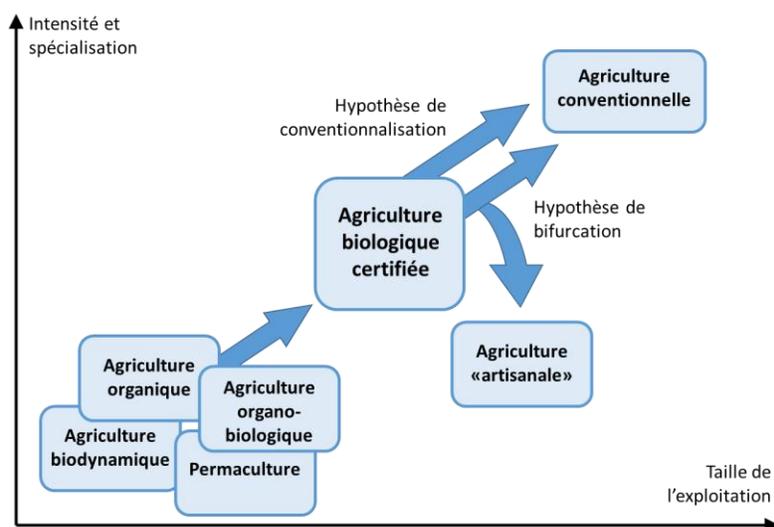
⁶ Équité dans les relations commerciales entre les acteurs notamment à travers le prix (Johnson, 2003).

les résultats finaux. De cette manière, à travers la popularisation et la mise en place de normes encadrant l'agriculture biologique, ils ont constaté une tendance des fermes certifiées biologiques à se conformer aux intrants permis tout en appliquant des pratiques culturales très similaires à l'agriculture conventionnelle. Le cahier de charge et la certification étant respectés, ces fermes peuvent alors accéder à un marché aux prix favorables associés à la régie biologique sans toutefois soutenir certains coûts de production plus élevés reliés à cette régie (Buck, Getz et Guthman, 1997). Selon cette hypothèse, l'agriculture biologique évoluerait alors vers une version légèrement modifiée de l'agriculture conventionnelle moderne plus industrielle à laquelle les pères fondateurs du mouvement biologique s'opposaient et qu'ils critiquaient dès le départ. Les deux mouvements (biologique et conventionnel) auraient alors de plus en plus des caractéristiques sociales, techniques et environnementales similaires. Parmi ces caractéristiques, notons la spécialisation et l'intensification de l'agriculture pratiquée aux dépens de la diversification et des entreprises de plus petite échelle selon Buck et al. (1997). Cette conventionnalisation de l'agriculture biologique aurait lieu au niveau de la production agricole en amont, mais aussi dans la commercialisation des produits certifiés (Darnhofer et al., 2009). Découlant de cette hypothèse, Orsini et al. (2019) ajoutent que les supermarchés s'approprieraient une grande partie de la valeur ajoutée des produits certifiés puisque l'agriculture biologique s'enchevêtre au système alimentaire conventionnel et incorpore de plus en plus d'éléments de ce système. Un rapport de la Commission européenne publié en 2016 sur les produits biologiques, concluait d'ailleurs sur l'importance des relations et des rapports de force (pouvoir de marché supérieur de certains acteurs majeurs) entre les différents acteurs. Plusieurs facteurs, incluant l'aspect relationnel et les rapports de forces entre les acteurs influenceraient, la répartition des prix selon les canaux de distribution empruntés et les produits. Les producteurs auraient notamment moins d'influence sur la formation et la répartition des prix que les grandes entreprises de transformation, de distribution ou de mise en marché aux consommateurs (Commission européenne, 2016). L'organisation des marchés de produits biologiques et conventionnels étant de plus en plus similaire sous l'hypothèse de conventionnalisation, il pourrait être attendu de voir l'influence des pouvoirs de marché de certains acteurs (rapports de forces asymétriques) influencer aussi bien la répartition des prix des produits biologiques que conventionnels.

L'idée de conventionnalisation de l'agriculture biologique réfère à une tendance qui affecterait toutes les entreprises agricoles certifiées. Pour certains auteurs, ce n'est pas le cas. Ces derniers affirment qu'une partie seulement des entreprises suivraient cette tendance en s'approchant davantage du modèle et des pratiques d'agriculture conventionnelle tout en étant certifiées (Darnhofer et al., 2009). Il est alors question de « bifurcation de l'agriculture biologique ». Parmi les entreprises agricoles certifiées biologiques, les plus grandes entreprises adopteraient davantage les pratiques de l'agriculture conventionnelle plus industrielle alors qu'au même moment, les plus petites « bifurqueraient » afin de coller davantage aux principes de base de l'agriculture

biologique (Constance, Choi et Lara, 2015). La Figure 2 suivante expose l'évolution possible de l'agriculture biologique depuis l'apport des mouvements fondateurs vers une possible conventionnalisation de l'ensemble du mouvement biologique ou une bifurcation de certains acteurs.

Figure 2. Les hypothèses de conventionnalisation et de bifurcation de l'agriculture biologique



Source : Inspiré de Darnhofer et al., 2009

Ces hypothèses dans lesquelles l'agriculture biologique et sa commercialisation se rapprochent de plus en plus des caractéristiques de l'agriculture conventionnelle contemporaine ont généré une littérature dans laquelle les chercheurs semblent divisés. Certaines recherches supportent l'hypothèse de conventionnalisation et craignent pour la viabilité des plus petits producteurs qui seraient marginalisés alors que les prix favorables associés au biologique pourraient diminuer et même encourager l'intensification et la spécialisation de la production (Guthman, 2014; Smith et Marsden, 2004). D'autres recherches critiquent plutôt la linéarité et la généralisation derrière cette hypothèse ainsi que celle de bifurcation qui placeraient la majorité des acteurs et des réglementations du monde dans le même panier. Alors que cette régie agricole et les différents acteurs impliqués s'organisent pour répondre à la demande croissante, il peut être normal de voir l'agriculture biologique se transformer. Cette transformation à travers le temps n'est pas forcément engagée dans une trajectoire linéaire directement propulsée vers la conventionnalisation complète de l'agriculture biologique. De plus, le type de production, l'espace géographique et temporel ou l'environnement institutionnel montrent des différences non négligeables pouvant affecter les conclusions générales tirées dans certaines recherches (Campbell et Liepins, 2001; Michelsen, 2001; Lockie et Halpin, 2005; Constance et al., 2015). Le consensus entourant la conventionnalisation et la bifurcation de l'agriculture biologique est donc mitigé dans la littérature.

L'agriculture biologique s'est développée rapidement depuis les années 1970. Des pères fondateurs préoccupés par l'industrialisation de l'agriculture post guerres mondiales aux plus récentes normes au Québec et aux

principes de l'IFOAM, cette régie a gagné en popularité et s'est formalisée. Les préoccupations entourant la conventionnalisation de l'agriculture biologique et les diverses réglementations axées sur certaines pratiques et non sur les résultats finaux ont amené certains acteurs du milieu à se questionner sur l'avenir de l'agriculture biologique. C'est notamment dans l'espoir de relier les idéologies des pères fondateurs aux plus récents développements et standardisations de l'agriculture biologique que l'IFOAM a instauré les quatre principes présentés précédemment (Luttikholt, 2007). Tout comme l'agriculture conventionnelle, l'agriculture biologique évolue et s'adapte à la globalisation du secteur agroalimentaire. Ce tour d'horizon de l'histoire de l'agriculture biologique, de son environnement réglementaire au Québec, des hypothèses entourant son développement et des principes de base proposés par l'IFOAM permet donc de mieux comprendre cette régie agricole sur laquelle se concentre ce mémoire.

1.2 L'approche filière

Plusieurs facteurs peuvent intervenir sur la vie d'un produit. De la phase initiale de production à la phase terminale de consommation, un produit passe bien souvent par une succession d'opérations et de passages s'emboîtant les uns dans les autres. Ces passages jusqu'à la phase terminale ont fait l'objet de plusieurs études depuis le début des années soixante sous le concept appelé « filière ». Les définitions données à ce concept sont multiples et leurs utilisations diffèrent selon les auteurs écrivant sur le sujet (Sekkat, 1987; Terpend, 1997). Une démarche scientifique d'analyse selon l'approche filière devrait malgré tout s'appuyer sur une définition rigoureuse du concept (Rastoin et Gherzi, 2010). Ainsi, comme plusieurs filières de produits spécifiques seront analysées en études de cas dans ce mémoire, la définition du concept et de l'approche s'impose afin de se munir des outils nécessaires pour la suite de la recherche. La définition du concept de filière, la manière d'utiliser cette approche d'analyse ainsi que la présentation de concepts s'en approchant sont donc abordées dans cette section.

1.2.1 Le concept de filière

Au sens propre, selon une définition datant de 1380, la filière renvoie à : « un instrument destiné à étirer les fils » (Morvan, 1991, p.243; Temple, Lançon, Palpacuer et Paché, 2011, p.1). Au sens figuré, il est aussi possible de se représenter la filière comme l'image de plusieurs « actes successifs » ou « d'états à traverser » (Littré et Petit Robert dans Morvan, 1991). L'apparition de l'approche filière comme une notion d'analyse en économie remonte davantage à la fin des années cinquante. Ce sont notamment les travaux de Milhau (1954) sur la liaison verticale des marchés agricoles, de Goldberg et David (1957) aux États-Unis sur le système vertical de l'agroalimentaire

(*agrobusiness*) ou les travaux d'institutions de recherches françaises⁷ qui ont ouvert la voie à de plus amples recherches utilisant des concepts semblables à la filière (Cook et Chaddad, 2000; Rastoin et Gherzi, 2010; Temple et al., 2011).

À travers ces études, la filière est analysée comme un découpage vertical d'une chaîne décomposable en plusieurs segments allant de la matière première en amont, à la distribution et la consommation en aval. Cette représentation de découpage peut aussi mener aux concepts de « secteur » ou de « branche ». Ces derniers évoquent par contre plus particulièrement un découpage horizontal. Le secteur représente un ensemble d'entreprises ayant une activité principale similaire alors que la notion de branche est plutôt un regroupement d'unités produisant le même bien ou service (Monfort, 1983).

La notion de filière a été utilisée par un grand nombre de chercheurs et analystes économiques à travers les années pour répondre à des questionnements dans des champs de préoccupations diversifiés. Identifié par Rastoin et Gherzi (2010) comme auteur de la définition classique de « filière » dans la littérature, Morvan (1991) explique qu'il s'agit d'une notion dont les bases se sont construites progressivement. Les éléments constituant l'approche filière ont été accumulés à travers divers travaux selon ce dernier. Malgré les nombreuses variations dans l'utilisation de cette approche, des éléments clés constituant une filière ont été identifiés par certains auteurs. Les traits essentiels suivants se retrouvent dans les écrits de Morvan (1991) ainsi que Sekkat (1987).

Pour ces auteurs, une filière est :

- une succession d'opérations (reliée à une ressource donnée, un produit ou une demande);
- un ensemble de relations (commerciales, financières, techniques et sociales) entre divers acteurs;
- un ensemble d'actions animant les relations.

La majorité des définitions du concept de filière dans la littérature retrouvent, de façon plus ou moins prononcée, ces différents éléments constitutifs. Ces trois éléments sont donc retenus comme critères de sélection afin de retenir une définition de « filière » pour ce mémoire.

⁷ L'Institut National de la Recherche Agronomique [INRA] et le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement [CIRAD] sont des instituts de recherche précurseurs dans l'utilisation de l'approche filière comme un outil neutre d'analyse des circuits de distribution des biens agricoles (Raikes, Jensen et Ponte, 2000; Tallec et Bockel, 2005).

Bien que l'appareil de distribution et le consommateur soient indissociables de la filière pour certains auteurs, il est possible que des définitions en fassent abstraction. Citons par exemple la définition suivante, dite classique dans la littérature :

Une succession d'opérations de transformation aboutissant à la production de biens (ou d'ensemble de biens). L'articulation de ces opérations est largement influencée par l'état des techniques et des technologies en cours et est définie par les stratégies propres des agents qui cherchent à y valoriser au mieux leur capital. Les relations entre les activités et les agents révèlent des interdépendances et des complémentarités, mais sont aussi largement déterminées par les relations hiérarchiques dont le jeu contribue à assurer la dynamique de l'ensemble (Morvan, 1991, p. 269).

Malgré l'absence des segments de la distribution ou du consommateur dans cette définition, l'importance de la prise en considération des stratégies et de l'environnement dans lesquels les divers acteurs évoluent est soulignée. Ces éléments peuvent en effet moduler les comportements étudiés au sein d'une même filière et les conclusions tirées d'une analyse de filière spécifique. Afin de tirer des conclusions empiriques robustes, l'utilisation de l'approche filière devrait donc inclure une analyse multidisciplinaire afin de bien cerner les relations et les actions complexes entre les acteurs (Rastoin et Ghersi, 2010).

L'apport des divers acteurs et les influences externes possibles sur une filière agroalimentaire sont plus particulièrement soulignés dans la définition de l'approche filière (« *commodity system* ») de R.A. Goldberg en 1968. Dans le cadre d'une étude sur le soya de la Corn Belt et des agrumes de la Floride, l'auteur indique que l'approche filière englobe :

[...] tous les participants impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation d'un produit agricole. Elle inclut les fournisseurs de l'agriculture, les agriculteurs, les entrepreneurs de stockage, les transformateurs, les grossistes et détaillants permettant au produit brut de passer de la production à la consommation. Elle concerne enfin toutes les « institutions », telles que les institutions gouvernementales, les marchés, les associations de commerce qui affectent et coordonnent les niveaux successifs sur lesquels transitent les produits (Goldberg, 1968 cité par Rastoin et Ghersi, 2010, p. 123).

Cette longue définition de Goldberg (1968) est alors synthétisée par Rastoin et Ghersi dans un livre de 2010 sur le système alimentaire mondial. La filière peut donc être rapidement expliquée comme : « [...] un ensemble d'acteurs et de processus technologiques et économiques qui concourent à l'élaboration et à la commercialisation d'un produit ou d'un groupe de produits » (Rastoin et Ghersi, 2010, p. 123).

Puisque la définition classique de Morvan (1991) n'englobe pas la distribution ni la consommation, celle-ci n'est pas retenue dans le cadre de ce mémoire. Nous jugeons l'appareil de distribution et l'influence des consommateurs trop importants dans le marché de nos jours pour être évincés de la définition retenue. De son côté, la définition de Goldberg est plus directement liée au secteur agricole et englobe tous les acteurs de l'amont à l'aval. Cependant, cette définition semble davantage énumérer quels acteurs sont concernés dans une filière qu'expliquer les divers liens du flux d'opérations de la production de matière première à la consommation finale.

L'élément essentiel de « succession d'opération » d'une filière selon Morvan (1991) et Sekkat (1987) n'est pas assez prononcé dans cette définition. Ainsi, cette définition n'est pas retenue non plus pour la recherche.

Sans mettre l'accent plus sur les opérations ou les opérateurs, Tallec et Bockel (2005) définissent une filière de manière à y inclure les trois éléments constitutifs invariants de Morvan (1991) et les traits essentiels identifiés par Sekkat (1987)⁸ :

On appelle filière de production l'ensemble des agents (ou fractions d'agent) économiques qui concourent directement à l'élaboration d'un produit final. La filière retrace donc la succession des opérations qui, partant en amont d'une matière première – ou d'un produit intermédiaire – aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation/valorisation à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur (Tallec et Bockel, 2005, p.7).

En plus de répondre aux critères de sélection d'une définition de la notion de filière expliquée précédemment, cette dernière se concentre sur les acteurs ou les actions directement impliqués au sein de la vie d'un produit. L'inclusion d'acteurs plus éloignés tels que les fournisseurs de l'agriculture ou les institutions gouvernementales se trouvant dans la définition de Goldberg (1968) peut s'avérer pertinente dans certaines recherches d'envergures. Cependant, rappelons que cette recherche vise à reconstituer étape par étape le chemin parcouru par certains produits pour ainsi analyser la formation du prix et la répartition des marges entre les acteurs. Ainsi, il semble approprié d'analyser uniquement les acteurs étant impliqués directement à chacun des passages de la fourche à la fourchette. La définition de la notion de filière par Tallec et Bockel (2005) collant bien à l'objectif de cette recherche est donc retenue.

1.2.2 Conduire une analyse selon l'approche filière

Dans la définition synthétique de Goldberg citée par Rastoin et Gherzi (2010) présentée précédemment, il est possible de remarquer qu'il est question d'un produit ou de groupe de produits. En effet, dans la littérature, l'analyse d'une filière peut être conduite sous plusieurs échelles de grandeur différentes. Par exemple, une analyse de la filière agroalimentaire dans son ensemble pourrait être menée apportant ainsi un sens plus large au concept (Monfort, 1983). On parle alors d'une filière de type « demande finale » (Sekkat, 1987). Certaines approches de la filière sont néanmoins plus restrictives et se concentrent sur un produit spécifique ou un groupe de produits afin de compléter l'analyse des successions d'opérations et les relations entre les acteurs (Sekkat, 1987; Terpend, 1997; Raikes et al., 2000). Il est alors question d'une filière de type « produit » selon Sekkat (1987). Une analyse au niveau d'un produit particulier peut être nécessaire lorsqu'une filière est très hétérogène. Par exemple, la filière des fruits peut regrouper la culture des pêches, une culture pérenne en plein

⁸ Rappelons que ces éléments constitutifs invariants selon Morvan (1991) ou traits essentiels selon Sekkat (1987) incluent une succession d'opérations, les diverses relations entre plusieurs acteurs ainsi que les actions animant ces relations.

champs, ainsi que la culture de tomates en serres⁹ qui peut être effectuée sous plusieurs rotations hors-sol. Les marchés entourant ces produits sont aussi différents. La tomate de serre est disponible pour les consommateurs toute l'année alors que la pêche produite localement n'est que saisonnière. Pour ces divergences, il peut être recommandé de descendre au niveau du produit afin d'effectuer une analyse approfondie (Rastoin et Ghersi, 2010). Le produit cultivé devient ainsi bien souvent le nom de la filière produit en question (filière maïs, filière riz, etc.) (Tallec et Bockel, 2005). La présente recherche conduite sur l'analyse de la formation des prix colle ainsi à cette analyse plus précise de produits sélectionnés. Il est alors question de « filières de produits ». Les critères de sélection des produits sont présentés dans le chapitre 2 du présent mémoire.

D'un autre côté, l'approche filière peut aussi être utilisée pour des analyses plus macroéconomiques. Alors que les premières études utilisant l'approche filière étaient principalement orientées vers les systèmes de productions locaux, une vision plus globale de l'économie et du commerce international s'empara de cette approche dans les années 1980 avant de connaître un ralentissement de son utilisation (Raikes et al., 2000). L'approche filière peut par exemple servir à identifier les segments dominants de l'économie pour renforcer la cohérence de l'industrie nationale (Sekkat, 1987). L'objectif de ce mémoire n'implique cependant pas de tels questionnements d'échelle plus nationale.

L'approche filière peut ainsi jouer plusieurs rôles selon le questionnement du chercheur. Malgré cela, certains éléments essentiels devraient être mis en évidence dans une étude portant sur une filière selon Terpend (1997) :

- les points forts et les points faibles du système et les actions à entreprendre pour renforcer ou éliminer certains de ces points;
- les acteurs intervenant de manière directe ou indirecte dans le système;
- les aspects internes et externes qui peuvent influencer les nœuds stratégiques;
- le degré de concurrence et de transparence des échanges;
- la progression des coûts à travers les actions posées afin de déterminer la formation du prix final.

Dans le cadre de ce mémoire, une attention particulière est portée au dernier élément énuméré par Terpend (1997) puisque la formation du prix à travers les passages entre les divers acteurs est directement au cœur de l'objet de recherche. En lien avec ces éléments généraux devant se trouver dans une analyse selon les points suggérés par Terpend, les diverses filières de produits sélectionnées pour cette recherche ainsi que les acteurs, les liens les reliant à travers divers circuits possibles sont présentés dans le chapitre des résultats de ce mémoire.

⁹ La tomate étant souvent considérée comme un légume, gardons toutefois en tête que celle-ci comme est un fruit afin de suivre l'exemple d'analyse au niveau produit de Rastoin et Ghersi (2010).

Au-delà de ces points essentiels, l'approche filière peut être menée de plusieurs façons. Suivant les points essentiels pour Terpend énumérés précédemment, une démarche plutôt « standard » semble avoir été développée à travers les années par plusieurs auteurs (Terpend, 1997; Duteurtreu, Koussou, et Leteuil, 2000; Tallec et Bockel, 2005). Cette méthode consiste en deux grandes étapes de recherche : la délimitation de la filière (identification des opérations et des agents) ainsi que l'analyse de celle-ci.

Dans un premier temps, la méthode d'analyse standard d'une filière semble commencer dans plusieurs écrits de la littérature par un travail de délimitation de la filière étudiée. Il importe alors d'indiquer clairement le produit retenu pour l'étude et ses caractéristiques¹⁰ ainsi que de cerner les flux d'opérations reliés à celui-ci. Le circuit emprunté par le produit doit ainsi être retracé et chacune des étapes entre la matière première et le consommateur final doit être identifiée. Il est possible de souligner au passage la présence de deux principaux types de circuits de commercialisation distingués dans la littérature : les circuits courts (incluant la vente directe et la vente indirecte) et les circuits longs. Selon la définition institutionnelle du MAPAQ (2018d), un circuit court fait intervenir au plus un intermédiaire entre la production agricole et le consommateur. Plus exactement, on parle de vente directe lorsqu'il n'y a aucun intermédiaire et de vente indirecte lorsqu'il y a un intermédiaire. Ainsi, dans le cadre de cette recherche, tout circuit comportant plus d'un intermédiaire est considéré comme un circuit long.

Dans le même ordre d'idée, les divers agents reliés à un circuit doivent être identifiés. Peu dissociable de l'identification des flux d'opérations, cette étape doit comporter une analyse du rôle de ces acteurs et de leurs fonctions dans la filière. Afin d'analyser ces flux d'opérations et les liens entre les acteurs, deux démarches sont possibles. Une approche dirigée de l'amont vers l'aval permet de débiter l'analyse au niveau de la matière première puis progresser à travers les diverses étapes jusqu'au consommateur final ou entreprise finale. Tallec et Bockel (2005) suggèrent d'ailleurs ce type d'analyse débutant du produit primaire vers le marché final. Mais, il est aussi possible de partir du marché final et de se diriger vers la matière première dans une approche de style aval-amont (Rastoin et Gheris, 2010). Dans le cadre ce mémoire, nous retenons la première approche de Tallec et Bockel (2005), celle qui va de l'amont vers l'aval afin de réaliser l'étude opérationnelle de certains produits.

La progression verticale d'un produit dans une filière est habituellement au cœur d'une analyse de la sorte. Cependant une analyse plus horizontale des intervenants directs et indirects peut être faite. Le degré de précision et la recherche d'informations plus ou moins éloignés du produit déterminent l'« épaisseur » de l'étude

¹⁰ Les caractéristiques suivantes devraient être abordées pour chaque produit étudié selon Duteurtreu et al. (2000, p.16) : « [...] périssabilité, son statut dans l'alimentation, la durée du cycle de production, ses substituts dans la consommation, son aptitude technologique, les coefficients techniques et la maîtrise du produit ».

selon Terpend (1997). Le niveau de la filière à étudier et la profondeur de recherche d'informations dépendent alors du questionnement et des objectifs de la recherche. Celui-ci ajoute que l'étape d'identification des contours de la filière devrait aussi contenir plus de précisions sur les espaces géographiques et temporels dans lesquels la filière est étudiée (Terpend, 1997).

Dans cette première étape, des enquêtes préliminaires ainsi qu'une revue de littérature sur le système économique induit par l'activité entourant le produit sélectionné sont donc nécessaires pour collecter de l'information. Il s'agit d'une sous-étape importante à la suite des premiers essais de délimitation des contours de la filière et déterminante pour la compréhension des différents maillons impliqués dans le produit considéré. Lorsque la filière étudiée est bien délimitée, une analyse des informations collectées peut être entamée. Selon le questionnement et les objectifs au cœur d'une étude, plusieurs angles d'analyse s'offrent et peuvent être jumelés par l'auteur en fonction de sa recherche et de la profondeur de l'étude tel que montré dans le Tableau 2.

Tableau 2. Les types d'analyses possibles dans une approche filière selon Terpend (1997)

Types d'analyse	Objectifs
Fonctionnelle	Analyse du rôle de chacun des acteurs (directs et indirects).
Géographique	Analyse du contexte spatial de la filière et les avantages ou problèmes en découlant.
Flux d'opération	Analyse de l'organisation des flux des produits selon le marché principal.
Commerciale	Analyse des transactions, de la fixation des prix et des comportements des acteurs sur le marché.
Organisationnelle	Analyse de l'organisation du marché entourant le ou les produits de la filière. Une mauvaise organisation en un point en aval ou en amont peut influencer le reste de la filière.
Économique et financière	Analyse permettant de déterminer la progression des coûts au sein de la filière et la rentabilité de celle-ci.
Politique	Analyse du niveau d'implication et de soutien direct et indirect de la filière par l'État.
Sociologique	Analyse des éléments sociaux qui sous-tendent les relations économiques des acteurs.

Source : Inspiré de Terpend, 1997

Dans le cadre de cette recherche sur la formation des prix de produits sous régie biologique et conventionnelle, six analyses semblent pertinentes pour étudier les marges des différents acteurs. Dans un premier temps, il est tout indiqué d'analyser les différents acteurs identifiés de l'amont à l'aval de la filière afin de comprendre la formation du prix. En raison de l'ampleur de cette étude et des diverses limites identifiées dans ce mémoire, l'analyse fonctionnelle se concentre ici davantage sur les acteurs directs dans la chaîne (producteurs, transformateurs, commerçants, etc.) que sur les acteurs ayant une action plus éloignée (banques, ministères, etc.). Difficilement dissociable de cette analyse des acteurs, l'organisation du marché dans lequel ceux-ci évoluent ainsi que l'aspect sociologique de leurs relations économiques sont aussi étudiés dans le cadre ce

mémoire. L'aspect commercial et économique de la filière est au cœur de l'approche filière de cette étude. En effet, l'identification et la compréhension des diverses transactions à chacune des étapes dans la chaîne traversée par les produits sélectionnés et la répartition du prix final entre les acteurs impliqués rejoignent directement l'objectif de cette recherche. Une courte analyse de l'aspect politique entourant les filières peut aussi apparaître pertinente puisque des politiques agricoles en place ou à venir pourraient influencer l'organisation du marché ou la fixation des prix de certains produits.

Pour compléter cette phase d'analyse, Tallec et Bockel (2005) proposent de présenter sous forme de tableaux et de graphiques les divers flux et relations entre les agents. Cette présentation synthétisée peut alors être utilisée comme outils de réflexion pour la suite des analyses. Sans détailler les volumes des flux des produits étudiés dans cette recherche, certains schémas sont présentés à travers les présentations des différentes filières étudiées pour mieux visualiser les différents circuits empruntés par les produits certifiés ou sous régie conventionnelle.

1.2.3 Les concepts similaires de la filière : Chaîne de valeur, chaîne globale de valeur et chaîne d'approvisionnement (*supply chain*)

À travers les années, d'autres méthodes d'analyses d'un secteur productif se sont développées et perfectionnées. Parmi ces concepts, citons la chaîne de valeur (*value chain*), la chaîne globale de valeur ainsi que la chaîne d'approvisionnement (*supply chain*). Il semble donc pertinent de les regarder rapidement afin de vérifier que l'approche filière « standard » expliquée précédemment est la plus adaptée pour cette recherche. Derrière ces divers concepts expliquant tous des relations verticales dans une chaîne d'acteurs et d'opérations, l'économie néo-institutionnelle agit généralement comme référentiel théorique commun (Temple et al., 2011). En effet, ces concepts convergent majoritairement vers l'analyse du comportement des acteurs et leurs interactions alors que ceux-ci réagissent aux marchés et au contexte institutionnel.

Le concept de chaîne de valeur fut introduit par M. Porter en 1986. Bien que ce concept permette, comme celui de filière, d'analyser les liens verticaux entre plusieurs opérations, la chaîne de valeur se concentre davantage sur les différentes phases de production d'un produit à l'intérieur même d'une entreprise et identifie les lieux de création de valeur ajoutée. Lorsque ces sources d'avantages concurrentiels sont identifiées, celles-ci peuvent être comparées avec d'autres entreprises (Tallec et Bockel, 2005). En fait, selon Temple et al. (2011, p.3), le concept de filière sous la forme de chaîne de valeur est alors davantage utilisé par les entreprises comme des « outils de pilotage stratégique ». Cette approche permet aux décideurs d'identifier les processus créateurs de valeur afin de savoir lesquels intégrer ou délaissier (Temple et al., 2011).

Quelques années plus tard, la chaîne globale de commodité, maintenant appelée la chaîne globale de valeur [CGV], fut introduite par Gereffi (1996). Les liens verticaux reliant des acteurs autour d'un produit ou d'un groupe de produits sont au cœur de ce concept aussi. Toutefois, l'approche CGV analyse davantage le commerce international et les rapports de force au sein des relations. Deux types de chaînes sont principalement étudiées, soient la chaîne pilotée par l'acheteur et la chaîne pilotée par le producteur (Tallec et Bockel, 2005; Temple et al., 2011).

Dans la même optique de processus créateur de valeur que la chaîne de valeur, la chaîne d'approvisionnement, aussi nommée *supply chain* dans la littérature anglo-saxonne, est une approche se concentrant sur l'approvisionnement à chacun des stades de la filière. En cherchant à maximiser les revenus et minimiser les coûts, cette approche étudie l'augmentation du niveau de satisfaction des divers acteurs en termes de coûts, de service et de réactivité. Des solutions plus opérationnelles dérivent d'analyses selon la chaîne d'approvisionnement (Temple et al., 2011).

Chacune de ces approches, bien que proches du concept de filière, répond à des questionnements différents. Ces approches nous semblent moins adaptées à la problématique de formation des prix de produits biologiques de ce mémoire. L'approche filière, par sa capacité d'analyser les flux de marchandises, les prix et la valeur ajoutée à travers les passages entre les acteurs, se trouve plus adaptée au cadre de notre recherche (Tallec et Bockel, 2005). Au-delà de l'identification des acteurs impliqués et des marges retenues par chacun d'eux, cet outil de séquençage vertical permet de comprendre les relations au sein de de l'activité économique entourant les produits sélectionnés.

Cependant, l'approche filière comporte certaines limites. Comme indiqué au début de cette revue de littérature sur la filière, de multiples définitions et utilisations sont rattachées à ce concept. Le concept prend ainsi son sens en fonction de l'utilisation de l'agent économique ou du chercheur s'y intéressant. De ce fait, on dénombre de multiples recherches utilisant ce concept dans des secteurs peu comparables, ce qui pourrait être reproché à cette approche à la définition plus ou moins précise (Morvan, 1991). Cette approche est aussi fréquemment réalisée sur quelques produits spécifiques, dans un cadre spatial et temporel délimité. Ainsi, toute généralisation à l'ensemble d'une filière au sens plus large ou de groupe de produits serait erronée dans le cadre d'une analyse utilisant ce concept (Sekkat, 1987; Raikes et al., 2000). Ces aspects sont donc pris en compte dans l'exposition des limites de cette recherche.

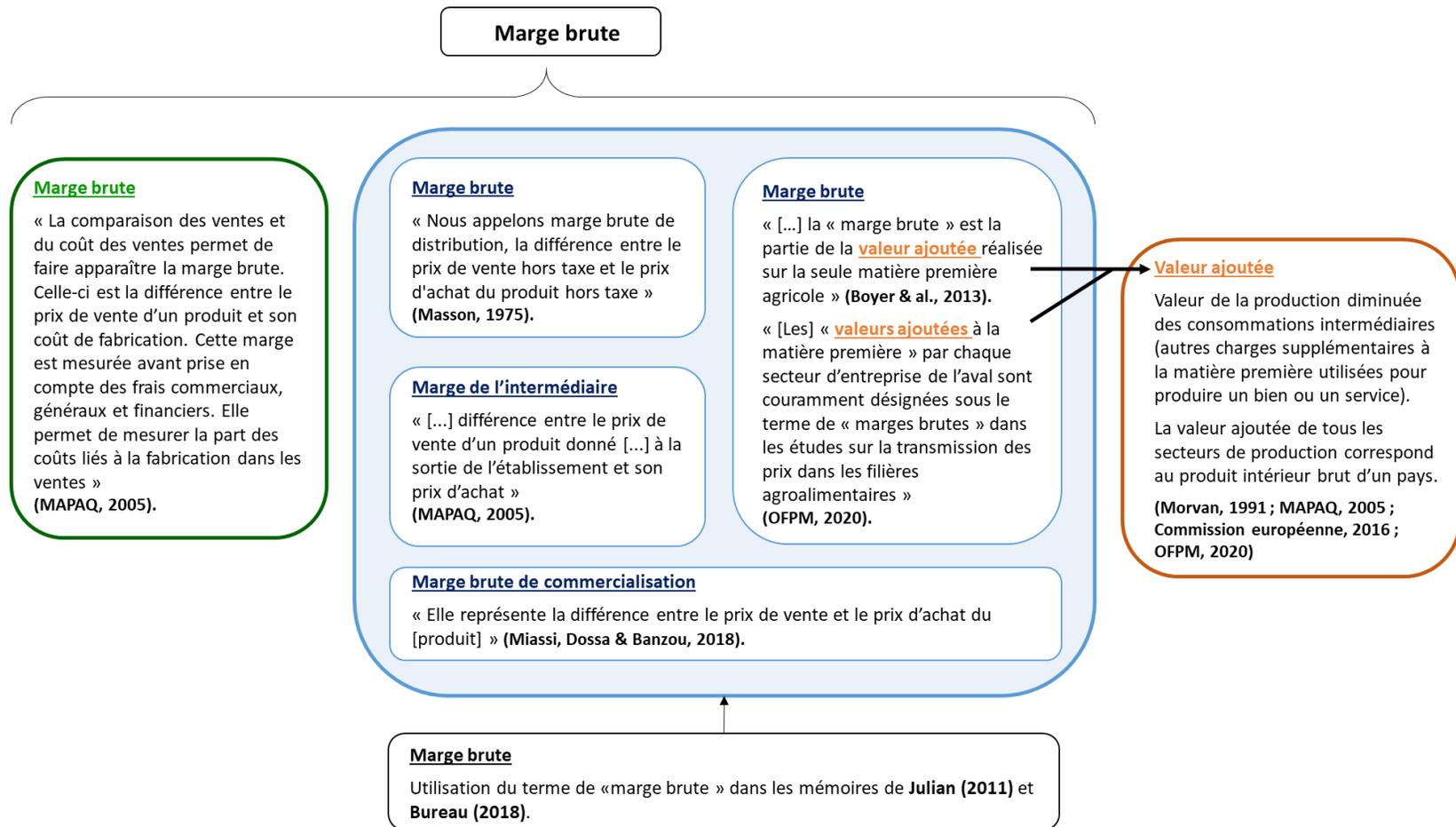
Nous avons établi dans cette section la définition du concept et de l'approche filière utilisée pour analyser les divers produits de régie biologique et conventionnelle sélectionnés pour cette recherche. Il est maintenant pertinent de déterminer un concept clé pour l'analyse de la répartition des marges pour les produits de différentes filières.

1.3 Les concepts de marges et de valeur ajoutée

La transmission des prix depuis la production agricole jusqu'au commerce de détail est un questionnement au cœur de plusieurs études. Toutefois, il est possible de remarquer l'utilisation confondue des termes entourant la répartition du prix entre les acteurs, tel que la marge ou la valeur ajoutée. Tout comme pour le concept de filière expliqué précédemment, la définition de ces termes peut aussi varier selon les auteurs consultés. L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires de la France ¹¹ [OFPM] souligne d'ailleurs dans l'un de ses premiers rapports, la confusion entre les différentes significations du terme de « marge » selon le contexte dans lequel il est employé (OFPM, 2011). Afin de réduire l'ambiguïté entourant ces significations diverses, cette section du mémoire vise donc à mettre en lumière les différentes définitions de ces termes. Au final, un terme parmi ceux identifiés dans la littérature est sélectionné afin d'expliquer la répartition du prix à travers les différents maillons d'une filière agroalimentaire dans le cadre de ce projet. La Figure 3 suivante résume les idées de différents auteurs sur le sujet.

¹¹ Quelques pays ont instauré des observatoires dédiés à la recherche d'information entourant la répartition des marges entre les acteurs. Par exemple, l'OFPM de la France ou *l'Observatorio de precios de los alimentos* (Observatoire des Prix des Aliments) en Espagne ont tous deux pour mission de produire de l'information économique publique pour les acteurs de différentes filières ainsi que pour l'État (Boyer, Cadilhon, Depeyrot, Ennifar et Soler, 2013).

Figure 3. Corpus des termes entourant la répartition des prix entre les acteurs de filières



Source : l'auteure à partir des sources citées dans la figure

La définition de « marge » de Masson (1975) est à la base de la définition de « marge brute » donnée par l'OFPM. Masson, dans son étude de 1975, visait à examiner la liaison entre les prix des produits agricoles et le prix des aliments aux consommateurs. En reconnaissant que de nombreuses opérations de distribution séparent la matière première agricole du produit alimentaire vendu, il détermina les marges de transformation, de commercialisation et la taxation associée à plusieurs produits. Il calcula donc la part revenant au producteur agricole, au transformateur, au distributeur grossiste ou détaillant en soustrayant le prix d'achat hors taxes de la matière première agricole au prix de vente hors taxes du maillon suivant. Le rapport de chacune des marges trouvées pour chacun des maillons par rapport au prix final du produit représente alors le taux de marge (%) pour le chercheur. Tel qu'il est possible de remarquer dans la Figure 3, d'autres auteurs utilisent le concept de marge brute de manière similaire dans leurs recherches respectives (OFPM, 2011; Julian, 2011; Boyer et al. 2013; Bureau, 2018; Miassi, Dossa et Banzou, 2018).

L'OFPM¹² indique d'ailleurs que la définition de Masson en 1975 est à la base même de leur méthodologie employée pour déterminer la formation des prix et des marges dans diverses filières agroalimentaires en France (OFPM, 2011, 2020a). En effet, la marge brute, aussi appelée marge commerciale, représente les valeurs ajoutées à la matière première par chaque secteur d'entreprise jusqu'à la consommation. Ainsi, tout comme défini par Masson (1975), la marge brute se calcule en effectuant la différence entre : « [...] la valeur des produits transformés (par exemple, pour un abatteur-découpe en filière viande : pièces de viandes de bœuf et de porc) et la valeur de la matière première correspondante (dans l'exemple : carcasses de bœufs et de porcs) » (OFPM, 2020a). D'ailleurs, le mémoire de fin d'étude de Julian (2011) sur la formation des prix de différentes filières biologiques françaises ainsi que le mémoire de maîtrise de Bureau (2018) sur la formation du prix des fromages fins au Québec utilisent tous deux un calcul similaire à l'OMPF afin de déterminer la marge brute.

D'un autre côté, certaines études utilisent plutôt le concept de « valeur ajoutée » afin d'évaluer la part de chaque acteur dans la formation des prix de produits agroalimentaires. Le concept de valeur ajoutée, contrairement à la marge brute, demande cependant plus d'informations de la part de chaque acteur interrogé dans le processus de formation des prix. En effet, la valeur ajoutée représente la valeur de la production d'un produit, diminuée des consommations intermédiaires (dont la matière première). Ces consommations intermédiaires comprennent tous les intrants utilisés pour produire un bien ou un service tels que la matière première, mais aussi les produits d'emballage, l'énergie, les additifs, les autres intrants agroalimentaires nécessaires pour la

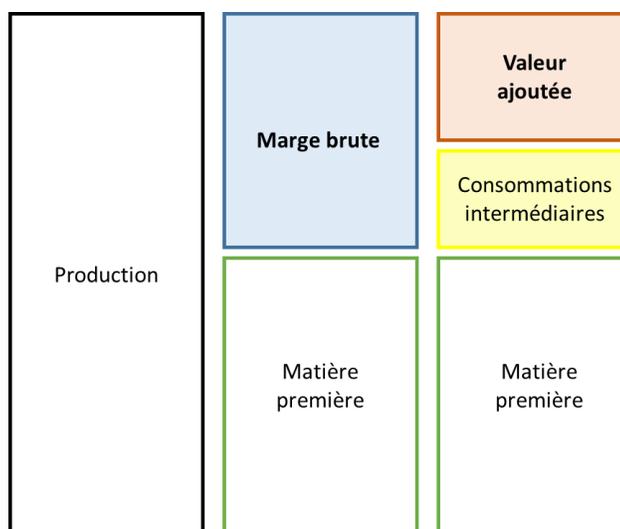
¹² Il y a maintenant dix ans, l'OFPM était créée pour répondre aux acteurs concernés qui souhaitaient plus de transparence dans la formation des prix tout au long des filières agricoles et alimentaires. De nos jours, la réalisation des travaux est principalement effectuée par FranceAgriMer avec la collaboration du Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation ainsi que plusieurs instituts techniques interprofessionnels et fédérations (OFPM, 2020b).

transformation, etc. (MAPAQ, 2005; Commission européenne, 2016; OFPM, 2020a). Ces informations demandent d'accéder à des données très précises et peuvent s'avérer plus difficiles à obtenir selon les acteurs concernés. La recherche des données nécessaires à ce calcul dépasserait les ressources monétaires, humaines et temporelles du présent projet de mémoire.

D'un autre côté, soulignons que le concept de valeur ajoutée peut être aussi être utilisé pour calculer le produit intérieur brut [PIB] d'un pays ou la contribution relative d'une filière de l'économie à ce PIB (Morvan, 1991; MAPAQ, 2005; Commission européenne, 2016). L'addition de la valeur ajoutée de tous les secteurs productifs correspond ainsi au PIB. Cette approche permettant de mesurer l'activité productrice réalisée dans l'économie d'un pays n'est toutefois pas intimement reliée à l'objectif visé de ce mémoire (OFPM, 2020a).

Comme résumé dans la Figure 4, comparant les deux concepts abordés précédemment, la marge brute implique seulement la matière première à son calcul. La marge brute est en effet la valeur de production diminuée des seules matières premières et non de toutes les consommations intermédiaires tel que requiert le calcul de la valeur ajoutée (Boyer et al. 2013; OFPM, 2020a).

Figure 4. Les concepts de marge brute et de valeur ajoutée en image



Source : Inspiré d'OFPM, 2011

Au Québec, le MAPAQ a abordé les nombreux concepts reliés au partage des marges entre les maillons de l'industrie bioalimentaire. La Figure 5 expose les différentes définitions données par le MAPAQ dans un *Bioclips+* de 2005.

Figure 5. Définitions des divers concepts entourant les marges selon le MAPAQ

Relation entre prix, marge de l'intermédiaire, valeur ajoutée et marge bénéficiaire (vision économique)	Relation entre prix, marge de l'intermédiaire, marge brute et marge bénéficiaire (vision comptable)
Prix de vente	Prix de vente
- Prix payé pour l'intrant bioalimentaire	- Prix payé pour l'intrant bioalimentaire
= Marge de l'intermédiaire	= Marge de l'intermédiaire
- Coûts des autres intrants (biens et services non bioalimentaires)	- Autres coûts de fabrication des produits vendus
= Valeur ajoutée	= Marge brute
- Rémunération des facteurs de production (travail et capital)	- Autres frais commerciaux, généraux et financiers
= Marge bénéficiaire (ou marge nette ou profit)	= Marge bénéficiaire (ou marge nette ou profit)

Source : MAPAQ, 2005

La marge brute, telle que définie par le MAPAQ dans la Figure 5, est similaire au concept de valeur ajoutée. En plus de soustraire le prix de la matière première à la valeur de production (prix de vente), les autres coûts reliés à la fabrication sont soustraits dans le calcul de marge brute effectué par le MAPAQ. Ces autres coûts de fabrications ou d'intrants correspondent ainsi aux consommations intermédiaires définies par l'OFPM (2020a) et la Commission européenne (2016). La marge de l'intermédiaire définie par le MAPAQ, soit le prix de vente diminué du prix de l'intrant bioalimentaire, est donc analogue à la définition de marge brute des sources discutées précédemment.

Il y a donc une grande similitude entre la définition et le calcul de marge brute de l'OFPM (2011, 2020a), Masson (1975), Boyer et al. (2013) ainsi que la marge de l'intermédiaire du MAPAQ (2005). Comme expliqué au chapitre sur la méthodologie de cette recherche, le calcul sélectionné pour analyser le processus de formation de prix est très similaire à celui de l'OFPM. Ainsi, le terme « marge brute » utilisé par l'OFPM est retenu pour analyser le prix des produits sélectionnés. Dans tous les cas, il est important de souligner que les marges trouvées entre les prix des différents stades des filières ne représentent en aucun temps le bénéfice de chaque acteur. Ce montant englobe plutôt les coûts que doit supporter chacun des acteurs impliqués dans la chaîne verticale (Boyer, 21 mai 2014).

1.4 Hypothèses de recherche

Les explications des principaux concepts au cœur de cette recherche ont permis de clarifier la question de recherche posée en début de mémoire. Il est maintenant possible de tirer trois hypothèses spécifiques à la suite de la présentation de ces divers concepts. En accord ou en opposition aux principes de l'IFOAM présentés précédemment, les hypothèses de conventionnalisation ou de bifurcation identifiées dans certains secteurs et pays peuvent nous mener à des hypothèses qui semblent diverger.

Dans un premier temps, selon le principe d'équité de l'agriculture biologique présenté par l'IFOAM (2005), la répartition des marges entre les divers acteurs devrait être plus « équitable »¹³ pour les produits certifiés que pour les produits analogues conventionnels étudiés dans cette recherche. En effet, selon ce principe moral de l'IFOAM, les relations plus harmonieuses entre les parties devraient apporter une répartition des prix plus égales entre ces dernières. L'hypothèse suivante pourrait ainsi découler de ce principe :

H1 : La répartition de la marge brute entre les acteurs (incluant les producteurs et autres intermédiaires impliqués dans la mise en marché) est plus équitablement répartie pour les produits certifiés biologiques que pour les produits analogues conventionnels étudiés dans cette recherche.

D'un autre côté, selon l'hypothèse de la conventionnalisation, le fonctionnement des marchés biologiques se rapproche de celui des marchés conventionnels et l'organisation de ces marchés sont de plus en plus identiques. La répartition des marges entre les acteurs évoluant dans des rapports de force semblables est donc similaire pour les deux régions étudiées. L'hypothèse suivante peut alors être posée :

H2 : La répartition de la marge brute entre les acteurs (incluant les producteurs et autres intermédiaires impliqués dans la mise en marché) est similaire pour les produits certifiés biologiques et pour les produits analogues conventionnels étudiés dans cette recherche.

Ces deux hypothèses, toutes deux dérivées de notre examen de la littérature, apparaissent contradictoires, sauf si on accepte l'idée qu'une partie de l'agriculture biologique bifurque et ne se conventionnalise pas. Dans cette perspective, une troisième hypothèse résulte de la vérification des deux premières :

H3 : Bien que contradictoires, les deux premières hypothèses se complètent. La répartition des marges entre les acteurs des filières étudiées est différente selon le type de circuit de mise en marché et la nature des relations entre les acteurs.

La méthodologie présentée au prochain chapitre a pour objectif de construire les outils d'observation et d'analyse permettant de vérifier ces hypothèses afin de répondre à notre question de recherche.

¹³ Nous considérons dans cette étude exploratoire que des marges brutes pour les produits biologiques égales ou moindres aux produits analogues conventionnels sous-entendraient la prise en compte par les acteurs biologiques du principe d'équité de l'IFOAM dans leurs relations et transactions commerciales.

2. Méthodologie

Afin d'atteindre l'objectif de cette recherche, des données ont été collectées à travers plusieurs méthodes. Ce chapitre expose donc la démarche de recherche qui a permis ultimement d'identifier les marges brutes retenues par chacun des acteurs impliqués dans les filières de produits étudiées (biologiques ou conventionnelles). Une première section de ce chapitre est consacrée à la présentation des moyens qui ont été utilisés pour collecter les données. Les critères de sélection des filières de produits et les méthodes de recrutement des participants et des données y sont notamment exposés. Les procédures d'analyse des données collectées sont présentées dans un second temps (Mongeau, 2011). Les limites de la recherche concluent le chapitre méthodologique.

2.1 La collecte de données

2.1.1 Produits sélectionnés pour l'étude

Il existe trois approches d'évaluation possibles des marges pour les études abordant la répartition du prix selon l'OCDE (1981) :

- l'approche sectorielle, plus générale, permet d'analyser la part de certains segments de la chaîne agroalimentaire tels que la transformation ou la distribution dans l'ensemble du secteur de l'alimentation;
- l'approche fonctionnelle considère plutôt les différents facteurs pouvant affecter la performance et le développement des entreprises dans certains segments d'un secteur d'activité comme l'agroalimentaire;
- l'approche par produit permet finalement de suivre les étapes apportant un produit ou groupe de produits de la production à la consommation tout en analysant les facteurs qui influencent les marges observées à chacune de ces étapes.

En raison de ressources financières, humaines et temporelles limitées, il serait impossible d'étudier l'ensemble des produits biologiques québécois à l'intérieur de ce mémoire de maîtrise. L'étude menée ici s'apparente donc à l'approche par produit en analysant certains produits de différentes filières choisies selon des critères de sélection déterminés. Voyons maintenant les critères de sélection ayant permis de cibler quelques produits sous forme d'études de cas pour analyser la répartition du prix entre les acteurs.

L'agriculture biologique du Québec peut être présentée selon l'approche filière exposée précédemment. La Fédération québécoise d'agriculture biologique du Québec distingue six grands secteurs de productions représentant diverses filières : les viandes, les grains, le lait, le sirop d'érable, l'horticulture et les plantes médicinales (Belzile et al., 2015). De son côté, le Portail Bio Québec du CARTV divise la présentation des

diverses productions agricoles présentes au Québec en sept grands groupes : production acéricole, production animale, lait de vache, fruits de champs, légumes de champs, cultures en serre ainsi que céréales, oléagineux et plantes industrielles (CARTV, 2020c).

Les produits retenus pour effectuer la présente étude devaient donc se retrouver parmi ces grands groupes de produits que nous appelons ici « filières de produits »¹⁴ et devaient répondre aux critères que nous avons rassemblés dans le Tableau 3.

Tableau 3. Critères de sélection des produits pour l'étude

Critères		Explications
1	Produit similaire se retrouvant sur le marché avec et sans la certification biologique	L'approche méthodologique de cette recherche se divise en deux temps : l'analyse de la répartition des marges entre les acteurs et selon plusieurs circuits de commercialisation ainsi que la comparaison des résultats entre des produits analogues sous régie conventionnelle et biologique. Les produits retenus doivent donc se retrouver sous les deux régies dans le marché afin de les comparer.
2	Niveau de transformation peu élevé du produit	Un produit ayant subi plusieurs transformations rend le calcul de marge précédemment expliqué plus compliqué et le nombre d'informations à récolter plus élevé. Par exemple, un plat de mets préparés demanderait un suivi trop laborieux des différents produits et filières intervenant dans le produit final. Une découpe précise de viande d'un autre côté, demanderait aussi trop d'informations pour l'ampleur de cette étude, puisqu'il faudrait étudier aussi la valorisation de toute la carcasse pour pouvoir effectuer une comparaison pertinente. Le niveau de transformation du produit doit donc être peu élevé afin de simplifier son suivi à travers les divers intermédiaires.
3	Produit québécois pour lequel les données sont disponibles	Les données disponibles pour certains produits biologiques ou conventionnels au Québec sont plus limitées ou inexistantes. Ainsi, les produits sélectionnés doivent permettre un minimum de compréhension du produit via la littérature disponible dans la province du Québec. Les produits sélectionnés doivent permettre d'identifier certains acteurs pouvant être interrogés afin de récolter de l'information sur la filière, les autres acteurs impliqués, les prix de vente, etc.

Source : l'auteure.

Ainsi, pour chaque produit sélectionné selon ces critères, la marge brute a été calculée à chaque passage entre les acteurs intervenants dans la vie du produit de la matière première au marché final. Une analyse des marges

¹⁴ Tel que souligné par Brechet et Schieb-Bienfait (2007, p.4), nous ne parlons pas d'une filière biologique de façon générale. Il convient plutôt d'appliquer des distinctions selon : « [...] les familles de produits (céréales, viande, fruits et légumes...) et selon leurs caractéristiques (caractère industriel ou artisanal, longueur des circuits commerciaux – agriculture biologique de circuit court ou de circuit long,...) ».

brutes à chaque maillon impliqué dans le circuit de commercialisation d'un produit certifié biologique est effectuée d'un côté. En parallèle, un produit analogue sans certification biologique est alors analysé afin de comparer la répartition des marges brutes entre les acteurs de ces deux régions agricoles.

Basé sur les critères présentés dans le Tableau 3 et pour avoir une diversité de produits, nous avons sélectionné quatre¹⁵ produits agricoles pour notre analyse présentés dans le Tableau 4 : les pommes McIntosh (lb), les carottes #1 (lb), la douzaine d'œufs de consommation ainsi que le poulet entier (carcasse en kg). On remarque que nos deux produits issus de l'élevage sont des produits sous gestion de l'offre. Afin d'analyser le plus de produits et de marchés différents dans une même étude représentative de l'agroalimentaire québécois, certains produits devaient se trouver sous gestion de l'offre alors que d'autres non. Compte tenu de notre souhait de ne pas choisir une découpe particulière, il nous était en effet difficile de choisir parmi les autres viandes que les volailles entières et les œufs.

Tableau 4. Produits sélectionnés en fonction des critères de sélection

Produits Critères	Pommes	Carottes	Oeufs de consommation	Poulet entier
Produit présent sur le marché avec et sans certification	OUI	OUI	OUI	OUI
Niveau de transformation peu élevé du produit	OUI	OUI	OUI	OUI
Produit québécois pour lequel les données sont disponibles	OUI	OUI	OUI	OUI

Source : l'auteure.

Dans le cadre de ce mémoire, la présentation des filières et leurs délimitations respectent la sous-étape importante expliquée par Terpend (1997) mentionnée précédemment. En effet, avant d'entrer directement dans l'analyse de la progression d'un produit dans la filière, une présentation générale de l'organisation de cette dernière et des acteurs qui y sont impliqués permet de mieux comprendre la suite de l'analyse filière. Ces explications permettent de toucher plus amplement aux six types d'analyses de Terpend (1997) expliqués précédemment (analyse fonctionnelle, commerciale, organisationnelle, économique, politique et sociologique).

¹⁵ Au départ, cinq produits avaient été ciblés. Nous avons abandonné l'analyse de la filière du lait. Le temps investi dans la recherche de données et d'intervenants à interroger dans les quatre autres filières de produits étudiées ne permettait pas de se lancer dans la recherche de données et d'interviews d'un produit supplémentaire.

Cette sous-étape doit être conduite en respectant l'« épaisseur » de l'étude reliée au questionnement et à l'objectif de la recherche en cours (Terpend, 1997). Ainsi, une présentation des grandes lignes entourant l'organisation de chacune de ces filières de produit se trouve avant l'analyse des résultats de chacun des produits au chapitre 3.

2.1.2 Recrutement et collecte de données

Comme expliqué précédemment dans le mémoire, l'étude opérationnelle de chaque filière de produit retenue a été dirigée selon l'approche amont-aval de Tallec et Bockel (2005). Pour chaque filière, le circuit emprunté par le produit a été retracé et chacune des étapes et des acteurs impliqués ont été identifiés en débutant de la matière première et en remontant jusqu'au consommateur. La récolte de données s'est déroulée en deux temps dans le cadre de cette recherche:

- une partie de la récolte de prix a été obtenue en consultant divers sites web, certains marchés virtuels ainsi qu'en visitant certains lieux de vente physiques. En effet, une partie de l'analyse des filières de produits sélectionnés peut être effectuée grâce au prix publiquement accessible sur les sites internet des fédérations de producteurs, les marchés virtuels ou les sites des bannières de supermarchés, par exemple;
- des entretiens virtuels ou téléphoniques avec divers acteurs des filières étudiées ont permis de compléter la recherche d'information (prix, marges brutes et autres informations qualitatives sur la filière). Il est alors question d'une démarche non aléatoire où les acteurs des filières étudiées sont ciblés afin d'être questionnés (Mongeau, 2011).

En réalité, ces deux manières de récolter de l'information et des données de prix se sont déroulées simultanément au cours de la session d'hiver 2021.

Dans un premier temps, expliquons la stratégie de recrutement de participants ayant permis de récolter non seulement des données de prix, mais aussi des informations complémentaires sur l'organisation des filières. Le recrutement d'acteurs à interroger s'est divisé en trois volets principaux (stratégie indirecte, stratégie directe et technique de recrutement par « boule de neige »).

Dans un premier temps, par une stratégie de recrutement dite « indirecte », un courriel à une liste électronique de distribution¹⁶ créée par le « Réseau des joyeux maraîchers écologiques » [RJME] a été envoyé. Ce réseau de partage très ouvert offre la possibilité aux acteurs du milieu agricole inscrits de partager et discuter sur des

¹⁶ RESEAUJME@LISTES.ULVAL.CA

points autant techniques qu'économiques. Ce réseau avait déjà été utilisé par le passé par des étudiants pour y poser des questions et approcher les acteurs directement impliqués dans l'agriculture maraichère. Au final, seul un abonné a signifié son intérêt de participer au projet de recherche. Cependant, ce réseau a permis d'identifier des producteurs clés dans le secteur de la carotte biologique (recrutement direct) et de rester informée des tendances et des questionnements fréquents des abonné.es travaillant dans cette filière.

Dans un deuxième temps, dans une stratégie de recrutement dite plus « directe », des courriels ont été directement adressés aux acteurs dont les coordonnées étaient présentes dans diverses listes accessibles publiquement (plateforme *Aliments du Québec* ou le *Portail Bio Québec*, par exemple). Ainsi, des acteurs détenant la certification biologique et des acteurs sans certification ont été rejoints directement par courriel. Le premier contact par courriel indiquait au participant potentiel qu'une relance téléphonique serait effectuée dans la semaine suivant l'envoi des courriels.

Finalement, par une technique appelée « boule de neige » (Mongeau, 2011), les premiers acteurs interrogés en amont de chaque filière ont été invités à nous aider à rejoindre le ou les prochains maillons du circuit de commercialisation de leur produit agricole, le cas échéant. Ainsi, les deux premiers volets de la stratégie de recrutement ciblaient principalement des producteurs en amont des filières de produits étudiées. Les intermédiaires suivants ont ensuite été approchés par courriels et suivis téléphoniques selon les indications des premiers acteurs questionnés.

Au final, après plus de 150 courriels et appels téléphoniques, ce sont 60 interviews enregistrés qui ont été réalisés avec divers acteurs des filières de produits étudiées. Par principe de saturation, nous avons arrêté l'ajout d'interviews supplémentaires lorsque les entretiens ne permettaient plus d'améliorer de manière significative la compréhension de la répartition des marges brutes dans les filières de produits étudiées¹⁷. Le Tableau 5 suivant présente la répartition des acteurs, par filière de produit, ayant accepté de faire un entretien enregistré dans le cadre du projet.

Tableau 5. Nombre d'entretiens enregistrés réalisés dans le cadre de cette recherche

Filière de produit	Poulet entier	Œufs de consommation	Carottes	Pommes
Nombre d'acteurs interrogés	12	20	9	15

Source : Notre enquête, 2021

¹⁷ À noter que nous avons été contrainte d'arrêter la recherche d'informations qui semblaient inaccessibles dans certaines filières au moment de la récolte de données. Nommons par exemple le prix de vente des œufs de consommation par les postes de classements du Québec ou les prix de producteurs de carottes conventionnelles en vente indirecte.

Quatre entretiens avec des distributeurs ou des propriétaires de supermarché ne sont pas comptabilisés dans le Tableau 5, puisque ces acteurs sont impliqués dans toutes les filières de produits étudiées. Près de 50 % des acteurs interrogés lors des entretiens étaient d'ailleurs impliqués dans une filière de produit certifié biologique.

À l'aide d'un guide d'entretien permettant de conduire adéquatement l'entretien semi-dirigé sans formulation de question précise, les participants ont été invités à partager leur connaissance de la filière selon des mots-clés et des sujets de référence. Le guide d'entretien permettait ainsi d'accéder à de l'information qualitative qui a permis de contextualiser les données plus quantitatives entourant les marges brutes étudiées dans la formation du prix des produits. Les questions permettaient ainsi de toucher les différents aspects analytiques d'une étude filière selon Terpend (1997) tel qu'expliqué précédemment (fonctionnel, commercial, organisationnel, économique et financier, politique ainsi que sociologique). Une grille de saisie accompagnait aussi ce guide afin de récolter des informations quantitatives (prix d'achat et de vente à l'unité, volumes traités, etc.) lors des entretiens. Ce document utilisé pendant les entretiens est disponible en Annexe A à la fin du présent mémoire.

La durée des interviews était très variable et dépendait notamment du nombre de circuits de commercialisation empruntés par l'acteur. La durée de l'entrevue variait aussi selon le degré d'ouverture à discuter de certains sujets plus sensibles tels que le prix de vente au prochain intermédiaire, la marge brute retenue sur chacun des produits vendus ou même les stratégies derrière les prix de vente. Les entretiens ont ainsi varié entre 15 minutes et près de deux heures, mais se situaient généralement autour de 40 minutes.

En raison de la pandémie lors de la collecte des données, les entretiens se sont déroulés par téléphone ou vidéoconférence. En raison de cette technique d'entretien réalisée à distance, le consentement des participants fut recueilli de manière orale. Un feuillet d'information pour le consentement était envoyé préalablement au participant. Celui-ci était alors invité à répondre à quelques questions en début d'entretien enregistré afin de confirmer son consentement à participer à la recherche. Le feuillet indiquait entre autres que la confidentialité des participants serait préservée tout au long du processus de recherche et dans la présentation des résultats¹⁸. À ce sujet, à aucun moment, les prix ou autres informations partagées par un seul acteur ne sont présentés de manière individuelle dans le cadre de ce mémoire. Les données de prix récoltées ont ainsi été compilées sous forme de prix moyens et présentées par regroupement d'intermédiaires pour chaque filière de produit.

D'un autre côté, la récolte de certains prix sur le marché final au consommateur n'a nécessité aucune sollicitation des acteurs. Les sites internet de certains commerçants ou la récolte de prix directement en succursales permettaient d'obtenir les prix finaux hors taxes des produits étudiés sans recourir aux entretiens avec un acteur.

¹⁸ Le projet a été approuvé par le Comité d'éthique de la recherche de l'Université Laval : n° d'approbation 2020-369 / 02-12-2020.

Afin de réduire la complexité des calculs de marges brutes, tous les prix retenus dans le cadre de cette recherche sont hors taxes et ne prennent pas en compte les réductions (spéciaux) possibles offertes aux consommateurs sur les marchés. Notons que les filières de produits visés par la recherche font partie des produits alimentaires de base détaxés (comme les fruits et légumes frais, congelés, en conserves ou emballés sous vide, la plupart des produits laitiers tels que le lait non aromatisé, les viandes fraîches et les œufs) (Revenu Québec, 2019).

C'est donc grâce à deux techniques de collecte de données simultanées (entretiens et récolte de données en magasin ou sur le web) que les données ont été recueillies afin d'analyser la formation du prix des quatre produits étudiés.

2.2 Analyse des données

2.2.1 Le calcul de la marge brute

Comme discuté en section 1.3 du cadre conceptuel, la transmission des prix, depuis la production agricole jusqu'au commerce de détail, est un sujet traité à l'aide de plusieurs termes différents dans la littérature. Parmi les termes présentés pour expliquer la répartition du dollar à travers les différents maillons d'une filière agroalimentaire, la marge brute fut retenue pour plusieurs raisons. Plus précisément, le calcul de la marge brute dans le cadre de ce mémoire s'inspire des travaux de l'OFPM, eux-mêmes inspirés par Masson (1975).

L'approche principale de l'Observatoire pour décomposer les prix au détail et analyser les coûts est sectorielle. Cette analyse par filière et type de produit alimentaire se nomme aussi analyse par produit du côté de l'OCDE (1981). Celle-ci se déroule en deux temps pour l'OFPM. En premier lieu, le prix moyen au détail d'un produit alimentaire de grande consommation est décomposé en parties. Par exemple, la baguette de pain artisanale aurait trois parties : le producteur primaire de la matière première (le blé), l'industrie meunière fabriquant la farine ainsi que la boulangerie fabricant et commercialisant le pain. L'OFPM calcule donc dans un premier temps les marges brutes des acteurs qui interviennent dans la transmission des prix composant ainsi les prix au détail sur les marchés finaux. Dans un second temps, les marges nettes sont calculées par différence entre les marges brutes des acteurs et les coûts qu'ils doivent couvrir. De plus, l'OFPM réalise une approche complémentaire plus macroéconomique où la dépense alimentaire nationale est décomposée (OFPM, 2020b). Toutefois, seule la première étape reliée au calcul de marge brute a été réalisable dans le cadre de ce mémoire. L'obtention des coûts de chaque acteur afin de calculer les marges nettes dépasse les objectifs et les ressources de cette recherche.

Il est intéressant de mentionner ici que nous avons échangé avec certains membres de l'OFPM à l'été 2020. En effet, depuis l'été 2019, l'OFPM étudie la déclinaison de sa méthodologie « filière » aux produits biologiques

(OFPM, 2020b). Nous avons ainsi été en mesure d'échanger sur nos approches respectives du sujet puisque, par coïncidence, ils commençaient tout comme nous à approfondir l'étude des marges brutes dans les filières biologiques. Le rapport de l'Observatoire à l'été 2020 indiquait cependant que, pour l'instant, les connaissances et les données statistiques partielles ne permettent pas d'effectuer une décomposition complète du prix ou de calculer le coût de production. Des analyses supplémentaires sur les circuits d'approvisionnement et des recherches de données chiffrées complémentaires devront être effectuées pour que l'Observatoire publie une analyse complète de prix décomposés dans le secteur biologique (OFPM, 2020b).

Dans le cadre de cette recherche, la répartition des marges brutes dans différentes filières est donc étudiée comme l'OFPM (première étape seulement) qui se base sur le calcul de Masson (1975) expliqué précédemment :

$$\text{Marge brute} = \text{prix de vente hors taxes au maillon suivant (ou marché final le cas échéant)} - \text{prix d'achat hors taxes au maillon précédent}$$

La marge brute du premier acteur impliqué dans la chaîne de chaque produit sélectionné précédemment correspond donc au prix de vente (hors taxes) au maillon suivant sans en retirer le prix d'achat à un intermédiaire précédent. La marge brute calculée dans notre recherche ne représente donc pas le profit de chaque acteur puisqu'elle doit couvrir l'ensemble des charges d'exploitations liées aux produits en question.

À plusieurs reprises, nous utilisons aussi le pourcentage de marge (Bureau, 2018) ainsi que le taux de marge (Masson, 1975) pour compléter les analyses des marges brutes. Voici en résumé la distinction entre ces calculs à prendre en compte lors de la présentation des résultats :

$$\text{Pourcentage de marge} = \text{Marge brute (\$)} \div \text{prix de vente hors taxes au maillon suivant (ou marché final le cas échéant)}$$

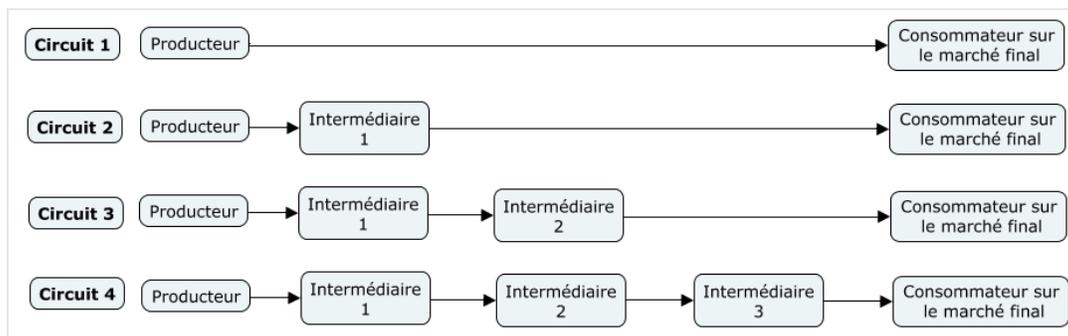
$$\text{Taux de marge} = \text{Marge brute (\$)} \div \text{prix de vente hors taxes au consommateur sur le marché final}$$

Le taux de marge expliqué par Masson (1975), permet d'exprimer en pourcentage la marge brute calculée pour chaque intermédiaire sur le prix de vente au détail final. Masson indique que cette manière complémentaire d'analyser les marges brutes permet de : « [...] donner dans le prix de détail d'un produit alimentaire, la part qui revient au producteur agricole, au transformateur, au distributeur grossiste ou détaillant [...] » (Masson, 1975, p.7). Connaître l'ensemble de ces taux et marges permet selon l'auteur de mieux décrire

l'ensemble des relations qui relient les prix des produits agricoles aux prix de détails des consommateurs. Pour chaque filière de produit étudiée, des graphiques en secteurs permettent de mieux visualiser la part du prix final revenant à chacun des acteurs. De son côté, le pourcentage de marge (Bureau, 2018) permet plutôt d'analyser la marge brute en dollars sur le prix de vente au maillon suivant afin de comprendre le pourcentage appliqué par chaque acteur intervenant dans la commercialisation des produits étudiés.

Dans le cadre de cette recherche, cette manière de calculer les marges brutes a été appliquée à des produits vendus à travers plusieurs circuits de commercialisation (vente directe, vente indirecte ou long). La Figure 6 suivante fut présentée à certains acteurs lors des entretiens afin de faciliter la discussion entourant les circuits de commercialisation utilisés. Rappelons que selon la définition institutionnelle du MAPAQ (2018d), un circuit court fait intervenir au plus un intermédiaire entre la production agricole et le consommateur. Ainsi, tout circuit comportant plus d'un intermédiaire est considéré comme un circuit long dans le cadre de cette recherche. Le circuit 1 de la Figure 6 peut alors être considéré comme circuit court de vente directe (aucun intermédiaire), le circuit 2 comme un circuit court de vente indirecte (un seul intermédiaire) alors que les circuits 3 et 4 sont considérés comme étant des circuits longs (plus d'un intermédiaire) dans cette recherche.

Figure 6. Les divers circuits de commercialisation selon le nombre d'intermédiaires impliqués



Source : l'auteur.

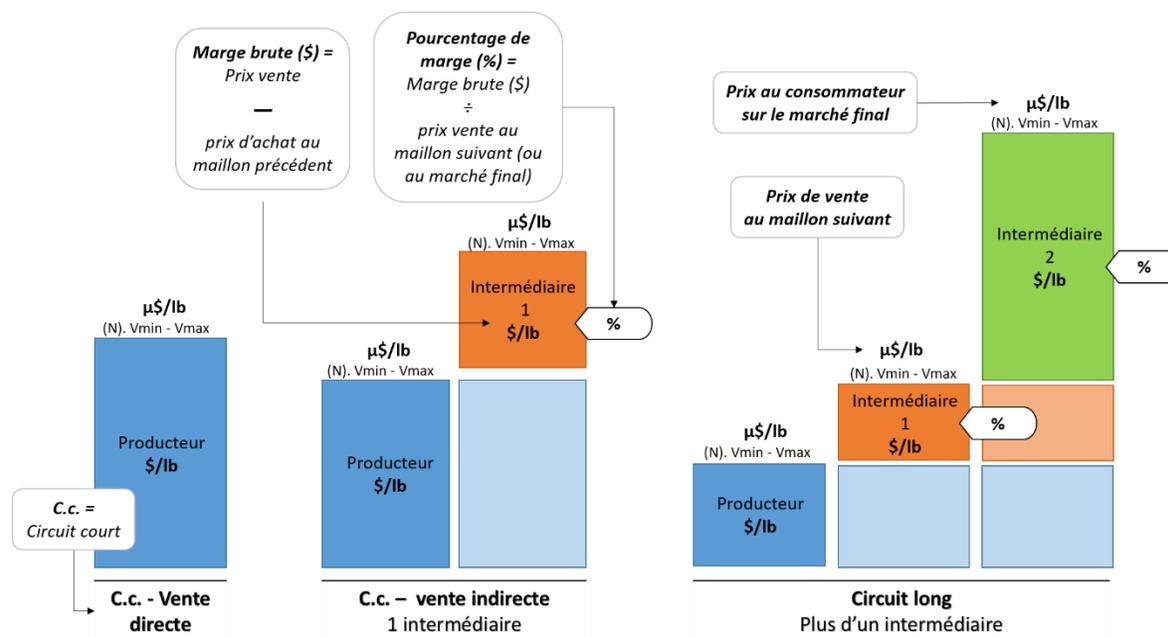
Les histogrammes présentés à la prochaine section montrent plus clairement comment les données obtenues ont été regroupées par circuit de commercialisation afin de faciliter l'analyse des données récoltées.

2.2.2 Présentation des marges trouvées

Les données récoltées pour chacun des quatre produits, avec et sans certification biologique, sont donc analysées selon les divers circuits de commercialisation constatés. Les données ont alors été groupées par produits, par circuit de commercialisation ainsi que par régie biologique ou conventionnelle. Ces regroupements permettent de tirer des constats généraux pour des circuits de commercialisations semblables. À titre d'exemple,

la Figure 7 explique en détail les informations qui se retrouveront sur les histogrammes analysés et présentés au chapitre 3.

Figure 7. Histogrammes de présentation des marges brutes identifiées



Source : Inspiré de Julian (2011) et Bureau (2018)

En complément à la Figure 7, voici une courte explication de chacun des chiffres qui se retrouveront sur chacun des histogrammes présentés à plusieurs reprises au cours des prochaines pages :

- les prix au-dessus des histogrammes, représentent le prix moyen (μ) de vente du produit au maillon suivant ou le prix moyen payé par le consommateur sur le marché final selon les données récoltées;
- sous chaque prix moyen (μ) se trouvent le nombre d'observations (N)¹⁹ et les valeurs extrêmes (Vmin et Vmax) ayant permis de calculer le prix moyen en question;
- les prix à l'intérieur de chaque section d'histogrammes représentent la marge brute absolue de chacun des maillons (prix de vente au maillon suivant diminué du prix d'achat au maillon précédent). Au niveau de la production, ce nombre équivaut alors simplement au prix de vente au maillon suivant puisqu'il n'a pas acheté ce produit à un acteur précédent;

¹⁹ Afin de respecter le caractère confidentiel des données partagées par les acteurs interrogés, le nombre d'observations et les valeurs extrêmes ne seront pas divulgués lorsque 3 données de prix et moins ont été récoltées.

- les pourcentages présentés à droite des histogrammes indiquent le pourcentage de marge, c'est-à-dire la marge brute moyenne calculée divisée par le prix de vente au maillon suivant. Cette marge relative ne représente donc pas la part retenue par chaque intermédiaire du prix final au consommateur, mais bien la part de la marge brute en dollars sur le prix de vente au maillon suivant seulement.

Rappelons que les marges brutes présentées sont le fruit de prix moyens calculés à partir des informations partagées par les acteurs interrogés ainsi que la récolte de données physiques ou sur le web. En effet, les prix et pourcentages affichés sur les graphiques représentent les moyennes des données récoltées afin de préserver l'anonymat des participants. Ces moyennes sont ensuite contextualisées à l'aide des informations qualitatives récoltées lors des entretiens semi-dirigés afin de vérifier les hypothèses posées précédemment.

Il faut aussi souligner que le dernier intermédiaire présenté au circuit long peut regrouper plus d'un acteur. En raison de la quantité de données limitées obtenues en moins de quatre mois et de la confidentialité de certaines stratégies d'affaire, il n'a pas été possible d'obtenir assez de données dans certaines filières pour repérer la répartition des marges entre certains intermédiaires avant d'atteindre le consommateur. Ainsi, la dernière marge brute affichée dans certains histogrammes avant d'atteindre le marché final peut contenir par exemple, la marge de l'entrepôt du distributeur-détaillant ainsi que la marge de la bannière qui vend les produits aux consommateurs.

En plus des histogrammes montrant les marges brutes de chaque acteur sur le prix vendant, la présentation des résultats inclut aussi un graphique en secteur pour chaque circuit de commercialisation des produits biologiques et conventionnels. Ces graphiques permettent alors de visualiser la répartition en pourcentage entre les acteurs du prix sur le marché final au consommateur. Comme mentionné précédemment, ce rapport de chacune des marges trouvées pour chacun des maillons par rapport au prix final du produit se nomme le taux de marge (%) pour Masson (1975).

2.3 Limites de la recherche

La méthodologie et les histogrammes présentés précédemment doivent être utilisés avec précaution. En effet, certaines limites de cette étude expérimentale restreignent les conclusions tirées et la généralisation des résultats à l'ensemble des produits biologiques de la province.

Dans un premier temps, tel que mentionné dans la revue de littérature de cette recherche, les études reposant sur le concept de filière comportent toutes une limite importante. L'approche filière est fréquemment réalisée sur quelques produits spécifiques dans un cadre spatial et temporel délimité. Ainsi, toute généralisation à l'ensemble

d'une filière au sens plus large ou de groupe de produits serait erronée dans le cadre d'une analyse utilisant ce concept (Sekkat, 1987; Raikes et al., 2000).

Dans cet ordre d'idée, seulement quatre produits biologiques et leurs homonymes conventionnels ont été analysés sous forme d'études de cas. La récolte de données se déroulant à l'intérieur de la session d'hiver 2021, la quantité d'information à aller chercher devait alors être restreinte afin de cadrer dans la réalisation globale du mémoire de recherche. Comme mentionné précédemment, des échanges courriels et téléphoniques ont été réalisés avec près de 150 acteurs afin de planifier des entretiens en plus de la collecte de prix en magasin et sur le web afin de constituer des moyennes de prix et 60 entretiens formels ont été finalement réalisés. Malgré la quantité d'entretiens qui peut sembler limitée par rapport au nombre d'entreprises existantes dans chacune des filières de produits étudiées, la cohérence des données de prix récoltées et la saturation des explications obtenues lors des entretiens permettent de croire que les données recueillies reflètent la réalité des filières étudiées au moment de l'étude.

Il est aussi important de souligner quelques limites concernant les moyennes de prix calculés selon les données récoltées. Certaines moyennes reposent sur deux données alors que d'autres moyennes reposent sur plus de 15 données. En effet, dans certains circuits de commercialisation ou certaines filières, la quantité d'acteurs impliqués peut se trouver réduite en nombre. À ce moment, les informations étaient plus difficiles à obtenir. Cependant, le caractère exploratoire de cette recherche basée sur des études de cas et qui vise à améliorer les connaissances des acteurs du milieu ne prétend pas à l'exhaustivité.

Comme expliqué au chapitre 3 lors de l'analyse des résultats, cette étude mobilisant des moyens financiers, humains et temporels limités n'a pas permis de rejoindre certains intermédiaires importants. Malgré plusieurs efforts de sollicitations, certains d'entre eux n'ont jamais répondu. Ainsi, l'analyse des résultats ne permet dans aucun des cas, d'identifier avec précision la marge brute retenue par les grands distributeurs-détaillants impliqués dans chacune des quatre filières étudiées. Il n'a donc pas été possible de délimiter la marge brute retenue par le distributeur-détaillant qui entrepose les produits de ses fournisseurs autorisés pour les revendre aux nombreuses bannières de supermarchés affiliées, ni la marge des différentes bannières de supermarchés. Les marges brutes de ces deux intermédiaires sont systématiquement présentées conjointement. L'étude permet toutefois de donner une vue d'ensemble de la formation des prix et de la répartition des marges.

De plus, il est aussi important de mentionner que les prix récoltés représentent souvent une évaluation de la moyenne de prix pour la dernière année par les acteurs questionnés. De grandes variations de prix pour certains produits, par exemple la carotte, peuvent subvenir pour diverses raisons pendant une saison. Plusieurs acteurs ont alors donné des idées de grandeur de prix récurrents pour discuter des marges brutes et de la formation du prix dans leur filière respective. Le contexte de pandémie peut aussi avoir haussé les prix de quelques produits

selon les acteurs questionnés. Les résultats de cette recherche sont ainsi amenés à évoluer dans le temps et doivent être analysés selon le contexte spatio-temporel au moment de l'étude.

Malgré les limites énumérées ci-haut, les résultats présentés dans les sections suivantes du chapitre 3 permettent tout de même de répondre à l'objectif exploratoire de cette recherche. Les données récoltées permettent d'améliorer la compréhension globale du secteur des filières biologiques québécoises à la hauteur des ressources limitées du projet. Tel qu'exposé dans les prochaines pages, il a été possible d'analyser le processus de formation du prix des quatre produits biologiques (et conventionnels) et de comparer la répartition des marges entre les acteurs.

3. Analyse des résultats

3.1 La filière des pommes

3.1.1 La filière

Le Québec est la troisième province productrice de pommes au Canada derrière l'Ontario et la Colombie-Britannique (Gouvernement du Québec, 2020a). En revanche, au niveau de la production biologique, le Québec se trouve en tête des provinces canadiennes avec près de 46 % de la superficie cultivée en pommes biologiques au Canada, soit environ 316 hectares en 2019 (Statistique Canada, 2020). On comptait, pour cette même année, 50 entreprises produisant des pommes certifiées biologiques, sur un total de 463 entreprises pomicoles au Québec (Les Producteurs de pommes du Québec [PPQ], 2019; CARTV, 2020c). Parmi les ventes totales de pommes en supermarchés en 2019, 2,43 % des ventes en kg étaient d'ailleurs certifiées biologiques (PPQ, 2019).

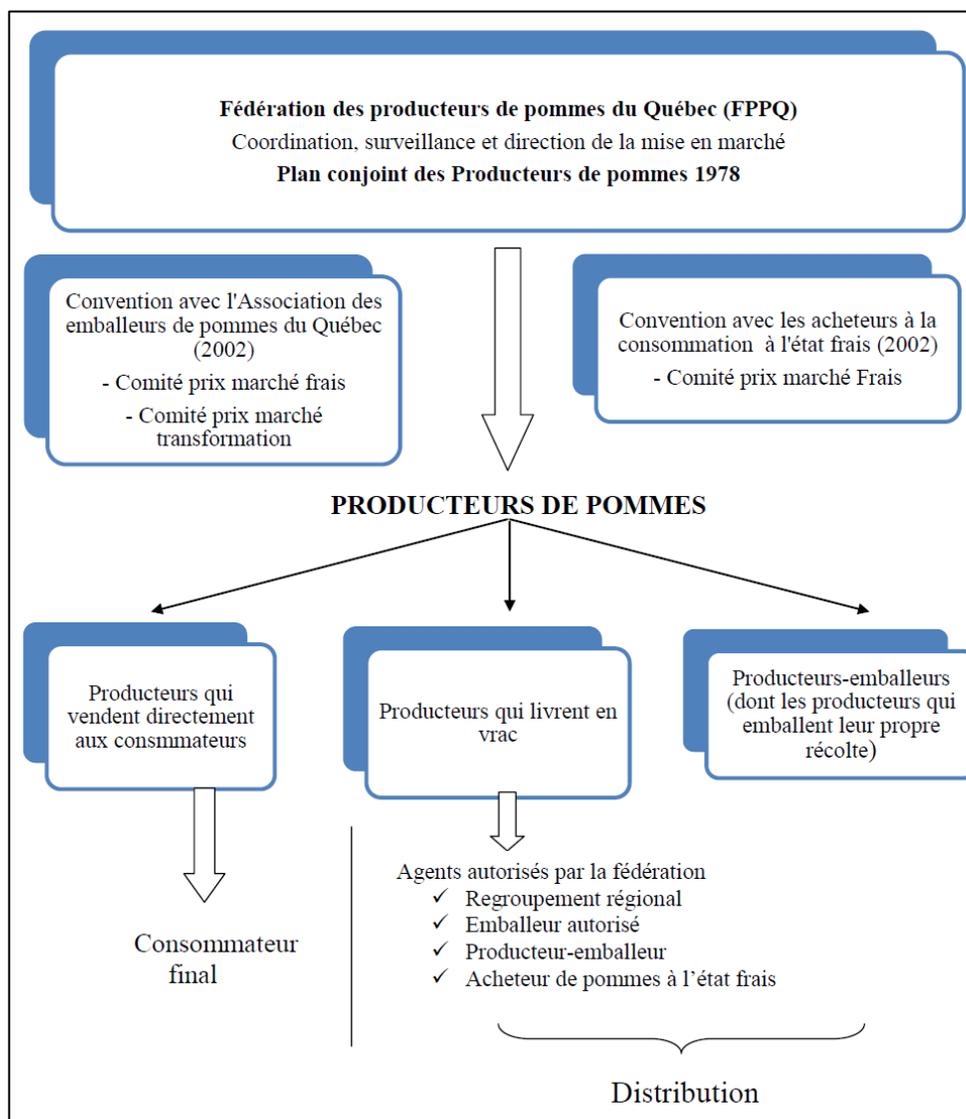
Le Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité [CETAB+] indiquait en 2014 que le secteur pomicole québécois conventionnel dispose de plusieurs sources de données et d'informations de qualité. Cependant, la pomme biologique ne bénéficiait pas de cette abondance de données (Gendreau-Martineau, 2014). Depuis cette date, peu d'informations, de données ou d'études supplémentaires détaillées sur le sujet sont parues. Ainsi, les prochains paragraphes présentent un portrait rapide du secteur pomicole sans distinction particulière entre la production conventionnelle ou biologique au Québec.

C'est en 1978 que les producteurs de pommes ont adopté le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*. Ce plan conjoint²⁰ qui comprend plusieurs autres règlements est administré par Les Producteurs de pommes du Québec. Cet organisme est aussi chargé de négocier avec les intervenants du milieu grâce à une convention de mise en marché avec l'Association des emballeurs de pommes du Québec ainsi qu'une autre convention avec les acheteurs de pommes à l'état frais (PPQ, s.d.). Tel qu'illustre la Figure 8 ci-dessous, les Producteurs de pommes du Québec rassemblent trois grands groupes de producteurs : les producteurs qui écoulent leurs productions en vente directe, les producteurs qui livrent leur production en vrac ainsi que les producteurs-emballeurs.

²⁰ Un plan conjoint est un mécanisme d'action collective permettant aux producteurs agricoles et aux pêcheurs de négocier les conditions de mise en marché de leur production et d'en réglementer les modalités. Lors de son entrée en vigueur, après un vote positif des deux tiers des producteurs ou des pêcheurs visés, l'entièreté de ces derniers est touchée par le plan, qu'ils se soient prononcés ou non lors du référendum tenu par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec [RMAAQ]. Un office ou un organisme est alors désigné pour administrer le plan conjoint à travers diverses mesures réglementaires (RMAAQ, 2019).

Pour être inscrit dans un de ces deux derniers groupes, un producteur doit produire et mettre en marché plus de 1 000 minots²¹ de pommes annuellement (Gouvernement du Québec, 2020b).

Figure 8. Structure de la mise en marché des pommes au Québec



Source : MAPAQ (2003) repéré dans Meddeb (2011)

Il est aussi possible de remarquer sur la Figure 8 une distinction entre le marché « frais » et le marché de « transformation ». À titre d'exemple, en 2019, 50 % de la production de pommes tardives au Québec était commercialisée à l'état frais (PPQ, 2020a).

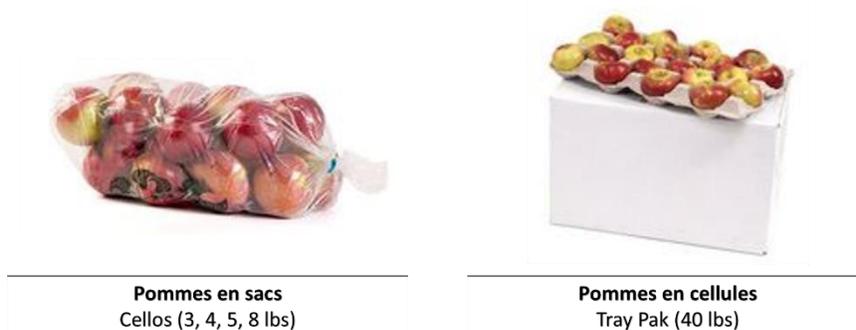
²¹ Un « minot » de pommes est une unité de mesure fréquemment utilisée dans le secteur pomicole. Un minot équivaut à 42 lbs ou 19,05 kg de pommes (Gouvernement du Québec, 2020a).

Il existe un comité de fixation des prix des pommes destinées à la consommation à l'état frais ainsi qu'un comité de fixation des prix des pommes destinées à la transformation. Ces deux comités sont responsables de la détermination des prix minimums des pommes conventionnelles de la province. De plus, le comité de fixation des prix des pommes destinées à la consommation à l'état frais détermine chaque année les dates de mise en marché des pommes destinées à la consommation à l'état frais que les producteurs doivent respecter (Gouvernement du Québec, 2020a). Les prix fixés par les comités tiennent compte des coûts des opérations, de production, d'emballage ou de manipulation des pommes. Ils doivent aussi prendre en compte la concurrence interprovinciale et internationale, les conditions de marchés, l'offre et la demande ainsi que tout autre facteur assurant un prix raisonnable aux producteurs et aux acheteurs (PPQ, 2020b).

Ainsi, en vertu du Règlement sur la mise en marché des pommes du Québec, un producteur ne peut vendre ses pommes à un acheteur ou à un emballer à des prix qui seraient inférieurs aux prix déterminés par les comités de prix (Gouvernement du Québec, 2020a). Au moment de la recherche, ce prix était de 18 \$ par minot (42 lbs) lorsque livré en sac (cello) et de 20 \$ par minot en cellule (aussi appelé tray pack) (PPQ, 2021). Un minot payé au producteur 18 \$ peut donc représenter 8 sacs de 5 lbs, 5 sacs de 8 lbs, 4 sacs de 10 lbs, etc. La Figure 9 suivante illustre à quoi peuvent ressembler des pommes livrées en sac ou en cellules. Au Québec, pour l'année 2020, 58 % du volume des ventes de pommes en bannière de supermarchés était d'ailleurs en sac (PPQ, 2020a).

Pour nos comparaisons, nous avons retenu les prix des pommes en sac (cello). Nous interlocuteurs ont en effet expliqué qu'une plus grande partie des pommes est emballée de cette façon et on trouve par conséquent des pommes conditionnées en sac dans tous les circuits de vente. La pomme vendue en cellule (tray pak) doit quant à elle répondre à des standards de qualité supérieure ainsi qu'un emballage différent et plus coûteux (calibre de pommes similaire, étiquette sur chaque pomme, couleur uniforme, etc.). Ces pommes sont habituellement destinées au marché du vrac dans les supermarchés de la province.

Figure 9. Exemple de pommes en sacs ou en cellules



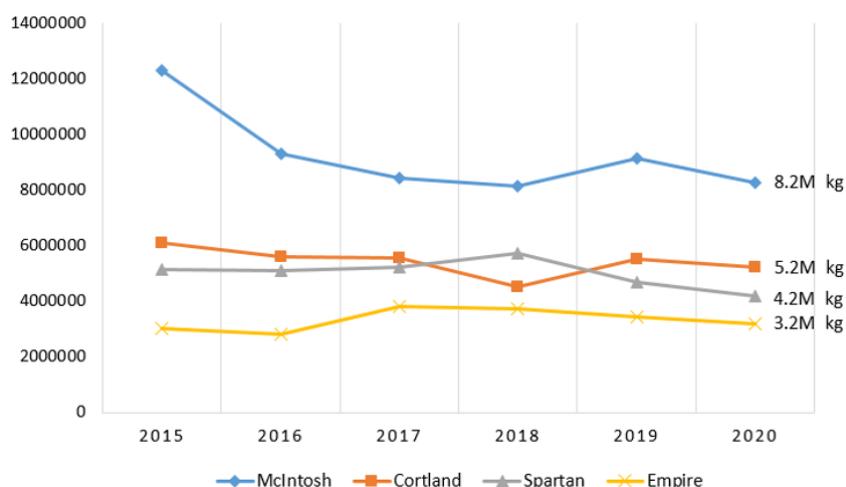
Source : Adapté de Maison de la pomme (s.d.a ; s.d.b.)

Ainsi, afin de garder une uniformité des données récoltées, seul le prix des pommes destinées à la consommation à l'état frais en sacs a été retenu, sans égard au format de sac (3, 4, 5, 8, 10 lbs, etc.).

3.1.2 Présentation et analyse des résultats

Toutes variétés confondues, la McIntosh représente la pomme la plus vendue (en volume) dans les bannières de supermarchés du Québec encore aujourd'hui. La Figure 10 permet de remarquer que la variété McIntosh se retrouve en tête de classement des volumes vendus parmi les quatre principales variétés produites au Québec (McIntosh, Cortland, Spartan et Empire) (PPQ, 2020a).

Figure 10. Volumes de vente (kg) des quatre principales variétés produites au Québec de 2015 à 2020



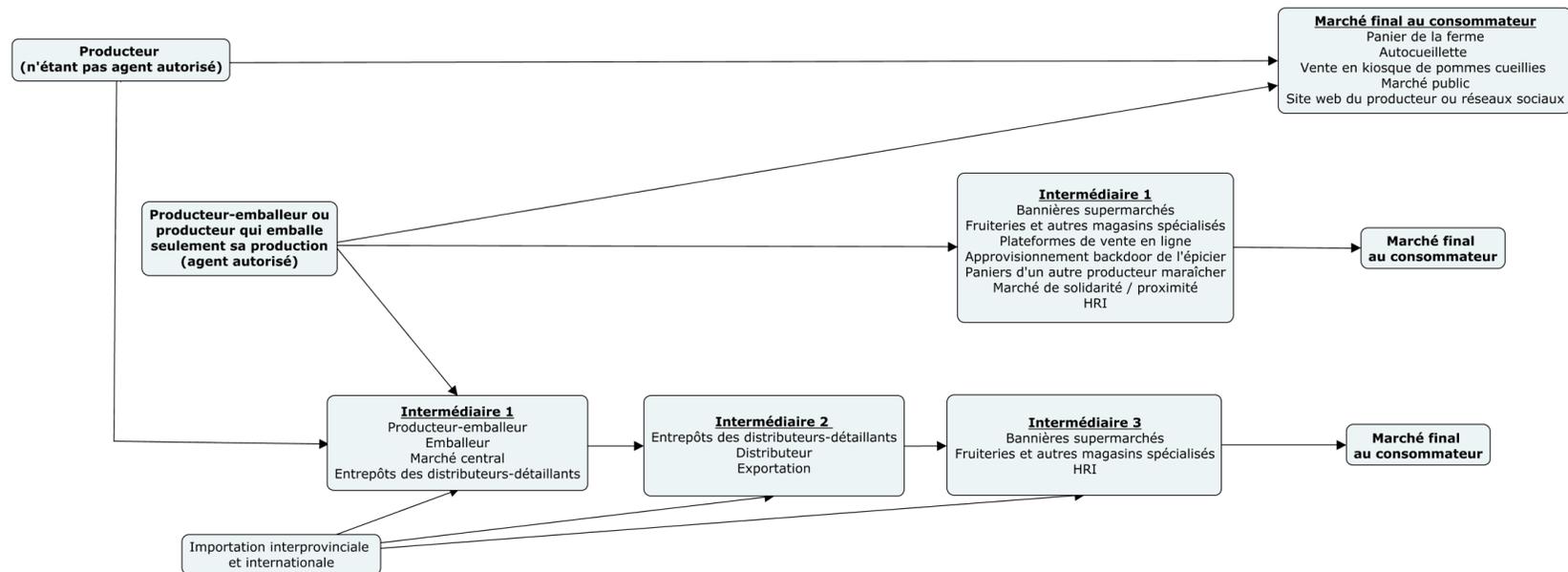
Source : Notre compilation de PPQ, 2020a

Les entretiens et les relevés de prix ont donc été réalisés sur cette variété afin d'étudier la formation du prix. Il est toutefois important de mentionner que, pour la majorité des acteurs interrogés, le prix ne diffère pas entre les différentes variétés de pommes offertes à l'exception de quelques variétés telles que la Galla, l'Ambrosia ou la Honeycrisp²². Ainsi, plusieurs producteurs offrant l'autocueillette, la vente directe de pommes cueillies en kiosque ou même un producteur-emballeur vendant aux détaillants de la région ne font pas de distinction de prix entre leurs principales variétés.

²² Les participants (avec ou sans certification biologique) ont partagé que le prix de la pomme HoneyCrisp est souvent plus élevé en raison du niveau de difficulté de récolte ainsi que la forte demande entourant cette variété.

La Figure 11 présentée à la prochaine page permet de voir les divers circuits de commercialisation que peuvent emprunter les pommes conditionnées en sacs au Québec selon les informations partagées par les acteurs. Un producteur n'étant pas un agent autorisé par les PPQ peut seulement vendre ses pommes directement aux consommateurs (vente directe) ou à un autre agent autorisé (producteur-emballeur ou emballeur). Un producteur-emballeur ou un producteur qui emballe seulement sa production peut alors vendre ses pommes à un intermédiaire en circuit court ou dans un circuit long avec plusieurs intermédiaires. La récolte de données à l'hiver 2021 a permis de rejoindre des producteurs qui s'inscrivent dans ces trois catégories, tant au niveau biologique que conventionnel. Des emballeurs, des distributeurs ainsi que des propriétaires de bannières de supermarchés ont aussi été rencontrés.

Figure 11. Les circuits de commercialisation de la pomme en sacs (cello) au Québec



Source : Notre enquête, 2021

Les figures 12 et 13 suivantes permettent de comparer trois circuits de commercialisation de pommes biologiques et conventionnelles. La vente directe inclut ici les producteurs qui ouvrent leur verger à l'autocueillette ou vendent directement aux consommateurs les pommes cueillies en boutique sur le verger ou en marchés publics²³. La vente indirecte des figures suivantes inclut de son côté les producteurs qui emballent seulement leur production. Ils vont récolter les pommes de leur verger et les emballer pour les distribuer eux-mêmes dans les commerces locaux. La mention de « magasins divers » sur les figures suivantes inclut entre autres les magasins spécialisés tels que les fruiteries, les boutiques d'alimentations naturelles, les plateformes de vente en ligne et les épiceries ayant négocié directement avec le producteur sans l'implication du siège social du distributeur-détaillant (approvisionnement backdoor²⁴). Les producteurs-emballers peuvent quant à eux compléter leur offre en emballant les pommes d'autres producteurs. Dans ce cas, les prix discutés en entretien ont alors été comptabilisés dans le dernier circuit de commercialisation long puisque plus d'un intermédiaire intervient entre le producteur et le consommateur. Ce dernier circuit inclut donc tous les producteurs qui vendent leur production à un emballer (acheteur autorisé). Les pommes emballées peuvent ensuite être dirigées vers différents marchés (entrepôts des grands distributeurs-détaillants de la province, magasins spécialisés, magasins de marchandises diverses, etc.).

En raison de la quantité de données limitées obtenues, tous ces circuits possibles de commercialisation suite à l'emballage ont été regroupés dans la même catégorie afin de calculer un prix moyen sur le marché final au consommateur. Il faut donc prendre en compte que cette dernière partie identifiée en vert aux figures suivantes peut regrouper plus d'une étape avant d'atteindre le consommateur. En effet, selon les explications des participants, la majorité des pommes se trouvant dans les diverses bannières de supermarchés québécois (Provigo, Maxi, IGA, Metro, Super C, etc.) ont été achetées par les sièges sociaux des grands distributeurs-détaillants (Loblaws, Sobeys et Metro) qui possèdent leurs entrepôts et leur réseau de distribution. Chacun de ces acteurs prend alors une marge brute sur le coût de vente au maillon suivant. Il a toutefois été impossible de récolter ces informations précises dans le cadre de la recherche. De plus, le circuit de

²³ Afin de comparer les marges brutes selon les trois circuits de commercialisation retenus pour notre recherche (vente directe, vente indirecte et circuit long) avec une quantité limitée de données, le prix des pommes en autocueillette ou déjà cueillies et vendu directement aux consommateurs ont tous été retenus pour calculer les prix moyens des pommes conventionnelles et biologiques en vente directe. Les valeurs extrêmes des données recueillies sont affichées aux figures 12 et 13.

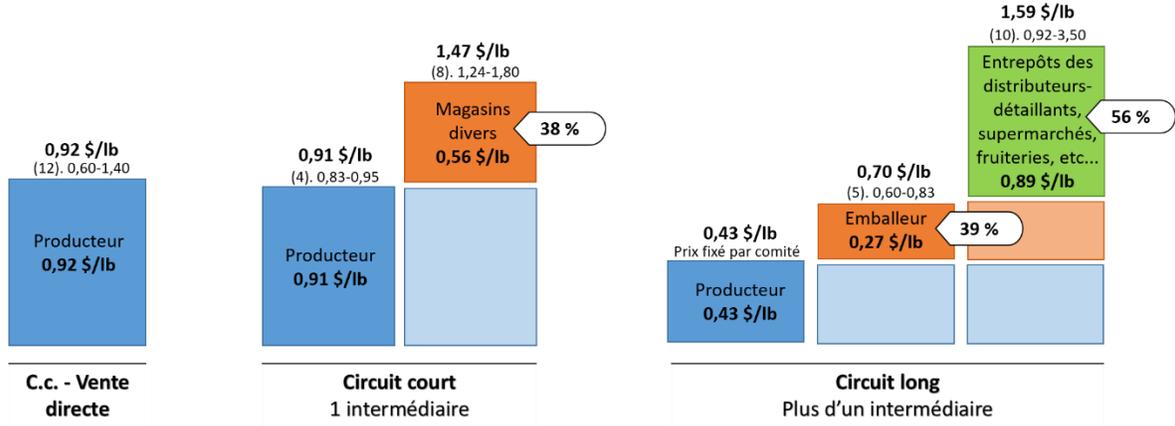
²⁴ L'approvisionnement appelé « backdoor » dans l'industrie des détaillants-distributeurs et des bannières supermarchés fait référence aux achats à des fournisseurs non autorisés par les propriétaires de bannières supermarchés. Une bannière supermarchés peut négocier directement avec des producteurs et transformateurs locaux sans passer par l'entrepôt de la maison mère du grand distributeur-détaillant auquel elle est affiliée (par exemple un IGA à Sobeys). Le propriétaire de la bannière doit cependant surveiller le pourcentage d'achat effectué à des fournisseurs non autorisés. Afin d'obtenir des ristournes de fidélité importantes, une bannière doit acheter un certain pourcentage aux fournisseurs autorisés via l'entrepôt du distributeur-détaillant. Ainsi, un trop grand pourcentage d'achats fait aux fournisseurs non autorisés risquerait de diminuer le montant des ristournes versées à la bannière par le distributeur-détaillant mère.

commercialisation vers le secteur des services alimentaires en hôtels, restaurants et institutions [HRI] n'a pas été analysé en raison de la transformation possible de la pomme avant l'achat par le consommateur et des données réduites.

Il est aussi important de rappeler que les prix affichés sur les différents histogrammes sont le résultat de moyennes calculées à partir des données récoltées en entretiens ou lors de récolte de prix physique en magasins et sur le web. Ces prix donnent alors une idée des prix auxquels se transigent les pommes entre les acteurs en 2020-2021. Cependant, il faut aussi souligner que plusieurs des interlocuteurs approchés ont discuté de moyennes de prix de la dernière saison lors de l'entretien. En effet, le prix d'un minot de pomme vendu à l'acteur suivant dans la chaîne peut varier grandement dans la saison selon la disponibilité des pommes récoltées, la qualité de celles-ci, la quantité transigée, etc. Les moyennes de prix sur le marché final au consommateur incluent aussi une part de pommes provenant d'autres provinces et d'autres pays afin de refléter la réalité du marché québécois.

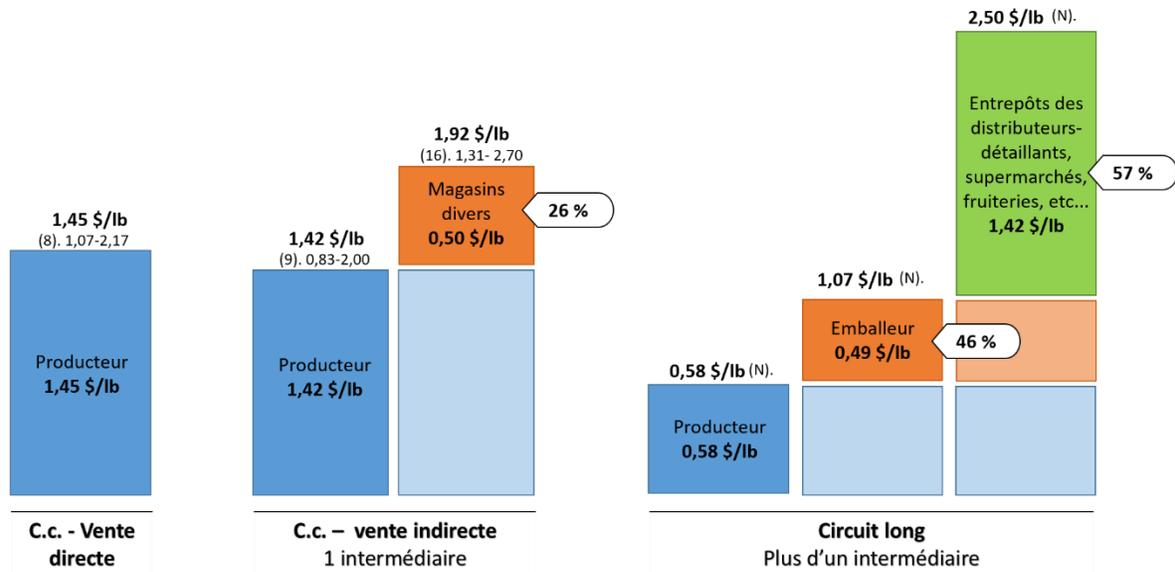
Les figures présentées à la page suivante permettent d'analyser et de comparer les marges brutes des différents acteurs intervenants dans la mise en marché des pommes conventionnelles et certifiées biologiques. Rappelons que la marge brute identifiée en dollars au milieu de chaque histogramme est obtenue en soustrayant le prix d'achat hors taxes de la matière première agricole au prix de vente hors taxes du maillon suivant (Masson, 1975). Le pourcentage de marge présentée sur les étiquettes à droite des histogrammes des figures 12 et 13 est alors obtenu en divisant la marge brute par le prix de vente au maillon suivant ou au marché final, le cas échéant.

Figure 12. Répartition des marges brutes – filière des pommes conventionnelles



Source : Notre enquête, 2021

Figure 13. Répartition des marges brutes – filière des pommes biologiques



Source : Notre enquête, 2021

Les figures précédentes permettent dans un premier temps de remarquer que le prix des pommes biologiques à la sortie ferme est systématiquement plus élevé que ce soit en circuits courts ou en circuit long. Selon nos interlocuteurs, ce prix de vente supérieur pour les produits biologiques peut s'expliquer par plusieurs facteurs :

- selon les informations exposées par la majorité des acteurs interrogés, la production de pommes biologiques demande un savoir-faire et des techniques de production différentes afin de respecter les normes de certification biologique et les produits autorisés par celles-ci. Par exemple, aucun agent d'éclaircissage chimique ou régulateur de croissance ne peut être appliqué dans les vergers certifiés. Ces étapes doivent alors être remplacées par des interventions manuelles dans le verger afin d'obtenir des résultats similaires;
- plusieurs interlocuteurs ont aussi mentionné des rendements moins élevés dans le biologique ainsi qu'un pourcentage plus élevé des récoltes de pommes biologiques qui se retrouvent déclassées. Ces pommes sont alors acheminées vers la transformation plutôt que le marché à l'état frais notamment en raison de meurtrissures trop importantes d'insectes ravageurs ou de maladies fongiques telle que la tavelure.

La différence entre le prix sortie ferme biologique et conventionnel est cependant plus marquée pour les circuits courts (différence de 0,50 \$/lb) que le circuit long (différence de 0,13 \$/lb). Selon les acteurs questionnés, bien que le prix en circuit long soit moindre, ce circuit de commercialisation permet de transiger de plus grands volumes de pommes, ce qui diminue les coûts de transaction. Certains interlocuteurs interrogés ont expliqué se spécialiser dans la production de grands volumes se dirigeant vers l'emballage en circuit long. D'autres producteurs se spécialisent davantage dans la vente en circuits courts, mais vendent à l'occasion une partie de leur récolte aux emballeurs pour écouler la production de la saison ou diversifier leurs revenus.

Tel qu'expliqué en début de section sur la filière des pommes, le comité de fixation des prix des pommes destinées à la consommation à l'état frais des PPQ instaure un prix minimum que doivent respecter les acheteurs autorisés qui transigent avec un producteur. Lors de la recherche, ce prix était établi à 18 \$ par minot de 42 lbs pour les pommes livrées en sacs (PPQ, 2021). Ce prix de 0,43 \$/lb apparaît donc en Figure 13 comme prix de vente du producteur à l'emballer en circuit long conventionnel.

Bien que le prix minimum conventionnel doive être respecté, le prix transigé entre les producteurs et les acheteurs autorisés pour la pomme biologique n'est pas règlementé par les PPQ. Les acteurs interrogés ont expliqué cette absence de règlementation du prix par le faible volume que représente la pomiculture biologique. Quelques producteurs et emballeurs ont toutefois mentionné lors des entretiens que la formation d'un comité de prix pour les pommes biologiques commençait à se discuter entre les acteurs du milieu depuis quelques années.

Ils expliquaient cet intérêt grandissant par la popularité montante de cette région et l'augmentation du nombre de producteurs certifiés dans les dernières années.

Au niveau de la vente indirecte, la marge brute moyenne retenue par le seul intermédiaire intervenant entre le producteur et le consommateur est plus élevée au niveau conventionnel que biologique.

Les données récoltées lors de la recherche ont permis de calculer que l'intermédiaire conventionnel ajoutait en moyenne une marge brute de 0,56\$ à chaque livre de pomme achetée au producteur. Cette marge brute s'établit en moyenne à 0,50 \$/lb dans le cas des pommes biologiques. Cet ajout au prix du producteur représente un pourcentage de marge de 38 % pour la pomme conventionnelle et 26 % en moyenne pour la pomme certifiée biologique. Soulignons que la marge brute retenue par les intermédiaires semble différer selon les plateformes de ventes en ligne et les magasins spécialisés enquêtés qu'ils soient axés vers le biologique ou non. En effet, certains magasins et plateformes de vente sur le web spécialisés dans les produits de proximité et respectueux de l'environnement prennent une marge moins élevée que d'autres. À l'intérieur des prix moyens calculés, certains acteurs spécialisés dans la vente de produits biologiques appliquent aussi des marges inférieures. Aucune explication spécifique expliquant cette différence au niveau de la marge brute retenue par l'intermédiaire commerçant des pommes biologiques ou conventionnelles n'a été relevée lors des entretiens avec les acteurs. On peut toutefois lire sur le site web de certaines plateformes, tel que le Marché de Proximité de Québec qui soutient des projets agroalimentaires respectueux de l'environnement, des animaux et des gens, que l'équité entre le consommateur et le producteur est au cœur de leurs valeurs (Marché de Proximité de Québec, s.d.).

Quelques acteurs ont souligné lors des entretiens que le circuit court indirect comporte une plus grande diversité de marchés spécialisés pour les produits biologiques (plateforme de vente en ligne, les magasins d'alimentation naturelle ou autres boutiques spécialisées) que conventionnels. Au niveau conventionnel, les ventes directes avec un intermédiaire semblaient plus uniformes lors de la récolte de prix et regroupent majoritairement des producteurs-emballeurs vendant directement aux épiciers sans passer par l'entrepôt des distributeurs-détaillants (backdoor). Quelques relevés de prix de pommes conventionnelles sur des plateformes de vente en ligne ont aussi été comptabilisés, mais en proportion nettement inférieure comparativement aux produits biologiques.

En circuit long, la majorité des pommes McIntosh à l'état frais sont achetées aux producteurs par des emballeurs spécialisés dans l'emballage de ces fruits. Des plans d'emballage à la fine pointe de la technologie permettent d'emballer 12 mois par année les pommes qui ont été entreposées en chambres réfrigérées à atmosphère contrôlée. Le producteur est payé par l'emballeur au moment où les pommes sont sorties des chambres à atmosphère contrôlée et sont emballées. Le coût d'entreposage est alors déduit du paiement fait au producteur. Selon les données récoltées lors des entretiens, les emballeurs de pommes questionnés ajoutent en moyenne 0,27 \$/lb pour les pommes conventionnelles achetées aux producteurs (pourcentage de marge de 39 %).

Cette marge brute est plutôt de 0,49 \$/lb (pourcentage de marge de 46 %) en moyenne pour les pommes biologiques. Lors des entretiens, peu d'explications sur cette différence de marges ont été mentionnées par les interlocuteurs. Les emballeurs détenant souvent des vergers, ont expliqué les différences de prix en raison de la difficulté à obtenir des pommes aux qualités visuelles requises par le marché (couleur et forme uniformes, présence minimale de tavelure ou autres meurtrissures, etc.) ainsi que les pertes au moment de l'emballage. Mentionnons toutefois qu'un emballer ayant des pommes biologiques et conventionnelles doit faire attention à bien isoler les lots de pommes biologiques pour assurer la certification du produit jusqu'au consommateur.

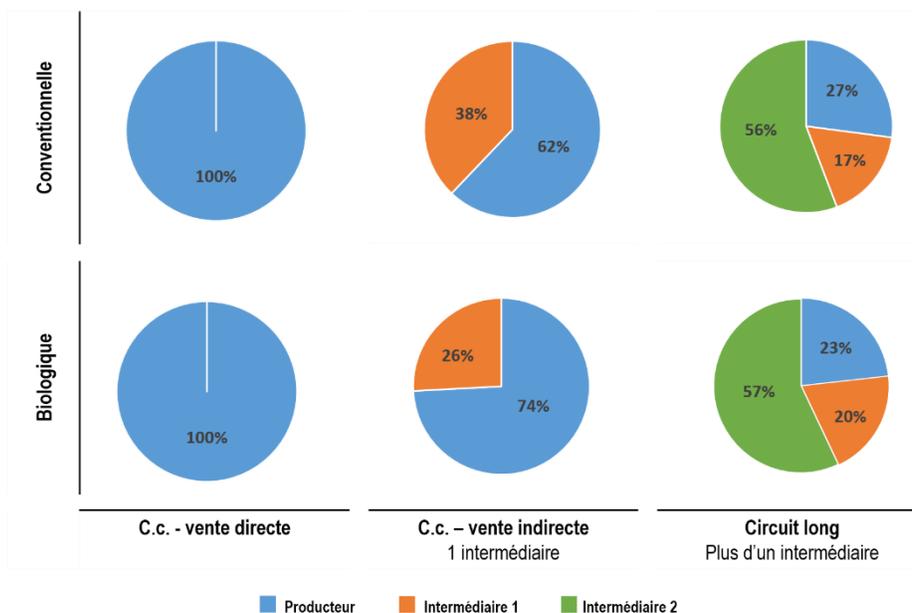
Finalement, la pomme emballée peut être vendue sur différents marchés (entrepôts des grands distributeurs-détaillants de la province, magasins spécialisés, magasins de marchandises diverses, etc.). Tel qu'expliqué précédemment, le manque de données pour chacun de ces marchés n'a pas permis de faire une analyse détaillée des marges brutes selon les divers marchés empruntés. Ainsi, la marge brute moyenne pour le dernier intermédiaire en vert aux figures 12 et 13 peut regrouper plus d'une étape avant d'atteindre le consommateur. La majorité des emballeurs questionnés dans le cadre de cette recherche vendent en effet aux entrepôts des sièges sociaux des grands distributeurs-détaillants. Les trois principaux distributeurs-détaillants de la province détiennent leur propre réseau de distribution. Ils vont ensuite approvisionner les différents magasins de leurs bannières respectives. Ainsi, les marges brutes de 0,89 \$/lb (56 %) en conventionnel et de 1,42 \$/lb (57 %) en biologique en circuit long sont en réalité séparées entre deux acteurs. Malgré cette limite importante de la recherche, il est intéressant de voir que le pourcentage de marge appliqué par ces intermédiaires finaux est similaire. De ce fait, la marge brute tirée des pommes biologiques est alors plus élevée de 0.53 \$/lb par rapport aux pommes conventionnelles. Puisque la recherche n'a pas permis de rencontrer les acteurs concernés par ces marges brutes, aucune explication n'a été apportée par les acteurs concernant cet écart de marge important.

3.1.3 Discussion entourant la filière des pommes

La Figure 14 met en évidence la répartition des marges brutes des différents acteurs sur le prix final payé par le consommateur (taux de marge). Tel que mentionné précédemment, on peut y voir que l'intermédiaire commercialisant les pommes biologiques en vente indirecte marge moins sur le prix final que l'intermédiaire impliqué dans la mise en marché des pommes conventionnelles. Cela permet ainsi au producteur biologique d'obtenir une plus grande part du prix final. Il est aussi important de mentionner que la part revenant au producteur-emballer en vente indirecte inclut en quelque sorte la marge brute de l'emballer en circuit long. En effet, le producteur qui veut vendre lui-même ses pommes aux boutiques ou autres magasins spécialisés doit prendre en charge la logistique et les frais reliés à l'emballage et la distribution qui sont habituellement exécutés par l'emballer spécialisé.

D'un autre côté, le pourcentage de marge similaire retenu par l'intermédiaire 2 d'environ 56 % (distributeurs-détaillants et leurs bannières) sous-entend alors que la marge brute absolue retenue sur les produits biologiques est beaucoup plus élevée en \$/lb. Dans tous les cas, la Figure 14 permet de voir que le producteur obtient une part moindre du prix final que ses pommes soient conventionnelles ou biologiques en circuit long comparativement aux circuits courts. Le taux de marge du producteur de pommes biologiques en circuit long est aussi inférieur à celui du producteur de pommes conventionnelles.

Figure 14. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) - filière des pommes



Source : Notre enquête, 2021

En rassemblant les données recueillies (Tableau 6), on observe que la répartition des marges brutes dans la filière des pommes semble différer selon le circuit de commercialisation emprunté. Selon le circuit, le ou les intermédiaires margent plus ou moins sur les produits biologiques.

Tableau 6. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière des pommes

			Marge brute producteur	Marge brute Intermédiaire 1	Marge brute Intermédiaire 2	Marge brute Intermédiaire 3	Prix marché final
Pommes (\$/lb)	Vente directe	CONV	0,92 \$				0,92 \$
		BIO	1,45 \$				1,45 \$
	Vente indirecte	CONV	0,91 \$	0,56 \$ (38 %)			1,47 \$
		BIO	1,42 \$	0,50 \$ (26%)			1,92 \$
	Circuit long	CONV	0,43 \$	0,27 \$ (39 %)	0,89 \$ (56%)		1,59 \$
		BIO	0,58 \$	0,49 \$ (46 %)	1,42 \$ (57%)		2,50 \$

Source : Notre enquête, 2021

Ces différences de répartition des marges selon le circuit emprunté nous amènent ainsi à valider les trois hypothèses posées en début de recherche.

En effet, la marge brute et le pourcentage de marge inférieur retenu par le seul intermédiaire en circuit court de vente indirecte biologique semblent montrer qu'il y a dans ces circuits des formes plus « équitables » de la répartition entre les acteurs biologiques. Il semble d'ailleurs y avoir plus de formes de marché se spécialisant dans la vente de produits biologiques en place en vente indirecte comparativement aux produits conventionnels. Bien que les acteurs interrogés n'aient jamais spécifié que les intermédiaires avec lesquels ils commercent prennent plus ou moins à cœur l'aspect « équitable » du biologique, on peut penser que la marge inférieure retenue par ces acteurs reflète indirectement ce principe de base de l'IFOAM (2005). Tel que le montre la Figure 14, cela permet aux producteurs de pommes biologiques d'obtenir une plus grande part du prix final. L'hypothèse 1 est ainsi validée.

D'un autre côté, la plus faible différence positive pour le producteur biologique en circuit long (0,15 \$/lb entre biologique et conventionnel de circuit long contre 0,51 \$/lb en vente indirecte) montre des rapports de force défavorables pour le producteur. Dans ce circuit, nos relevés de prix nous apportent à voir que le dernier intermédiaire (distributeurs-détaillants et leurs bannières) prend une marge nettement plus forte pour les pommes biologiques (1,42 \$/lb en biologique contre 0,89 \$/lb en conventionnel). En appliquant un pourcentage de marge similaire de 56 %, la marge brute absolue en dollars est ainsi beaucoup plus élevée pour les pommes certifiées. N'ayant pas été en mesure de rencontrer les distributeurs-détaillants et leurs bannières, nous ne détenons pas les explications entourant ces marges brutes supérieures pour les produits biologiques découlant de pourcentages de marge similaires. Quelques explications des emballeurs entourant l'approvisionnement et la séparation des pommes biologiques (qualité des pommes au moment de l'emballage pour les standards du marché, isolation et suivi des pommes certifiées) peuvent toutefois expliquer ces marges supérieures pour cet acteur particulier

Nous pourrions ainsi soutenir que l'hypothèse 2 entourant la conventionnalisation est aussi validée. Cette hypothèse indique en effet qu'il devrait y avoir une similitude des rapports de force présents entre le marché des produits biologiques et conventionnels puisque les pratiques et l'organisation de la mise en marché des produits certifiés tendent avec les années à ressembler à la régie conventionnelle. Les pourcentages de marge similaires appliqués peuvent nous faire penser que l'organisation et les rapports entre les acteurs tendent effectivement à se ressembler pour la pomme biologique et conventionnelle.

Au final, puisque les hypothèses 1 et 2 sont validées, la filière des pommes répond ainsi à la troisième hypothèse formulée en début de mémoire et qui regroupe les deux premières hypothèses posées :

« Bien que contradictoires, les deux premières hypothèses peuvent se compléter. La répartition des marges entre les acteurs des filières étudiées est différente selon le type de mise en marché et la nature des relations entre les acteurs ».

Les ventes dans les circuits courts semblent davantage échapper à l'hypothèse de la conventionnalisation puisque les marges des seuls intermédiaires entre le producteur et le consommateur sont nettement plus faibles que celles des intermédiaires des circuits longs, que ce soit pour les pommes biologiques ou conventionnelles. Ce premier résultat est intéressant, il confirme que l'organisation de la mise en marché biologique dans les circuits courts semble s'éloigner de ce qui se passe dans le conventionnel, puisque le principe d'équité de l'IFOAM y semble plus respecté. Mais « l'effet circuit court » semble aussi jouer, même si c'est à une échelle moindre, pour les pommes conventionnelles. Au contraire, pour les circuits longs, les similitudes remarquées dans les pourcentages de marge et les marges brutes absolues plus élevées pour les pommes biologiques nous poussent à croire que l'hypothèse de conventionnalisation s'applique pour ce circuit. La nature des interactions entre les acteurs des différents circuits de commercialisation, en vente directe, vente indirecte ou circuit long, semble donc influencer la répartition des marges entre les acteurs biologiques et conventionnels de la filière des pommes au Québec. L'hypothèse 3 est ainsi validée pour cette filière de produit.

3.2 La filière des carottes

3.2.1 La filière

Les principaux légumes de champs (pour vente à l'état frais ou transformés) produits au Québec regroupent, entre autres, le maïs, les pois, les haricots, les laitues ainsi que la carotte. En effet, la carotte représente 9 % des superficies dédiées à la culture de légume en champs au Québec (Gouvernement du Québec, 2021).

Au niveau de la culture certifiée biologique, à l'échelle canadienne, en 2019, la carotte occupait un peu plus de 8 % de la superficie totale cultivée de légumes certifiés biologiques, soit la quatrième place derrière le maïs sucré, les pois verts et les haricots (Statistique Canada, 2020). Au Québec, pour cette même année, la superficie cultivée en carottes fraîches biologiques était estimée à 243 acres (875 acres à l'échelle nationale) (Statistique Canada, 2021). Au niveau du marché, la carotte représente le légume qui engendre la plus grande valeur des ventes parmi les légumes frais certifiés biologiques (MAPAQ, 2019b).

Outre ces estimations, les données précises sur la culture des carottes sont assez limitées à l'échelle nationale ainsi qu'au Québec. On peut cependant indiquer que le Portail Bio Québec reporte 32 producteurs de carottes certifiés dans la province (CARTV, 2020c).

3.2.2 Présentation et analyse des résultats

Au Canada, les carottes dont les fanes ont été enlevées peuvent être catégorisées selon deux calibres principaux de l'Agence canadienne d'inspection des aliments : Canada N° 1 et Canada N° 2. Dans le cadre de cette recherche, seule la première catégorie fut étudiée. En effet, la seconde catégorie, Canada N° 2, fait référence dans l'industrie aux carottes appelées « croches » ou « moches » et se vendent souvent à un prix inférieur. Ces carottes peuvent être déclassées de la catégorie Canada N° 1 en raison de leur forme légèrement fourchue ou courbée (mais non cassée), d'une cassure (qui reste douce, propre ni décolorée gravement), d'une couronne avariée (mais dont l'apparence et la vente ne sont pas gravement affectées), etc. Lorsqu'une carotte ne se classe ni dans le calibre Canada N° 1, ni dans le calibre Canada N° 2, elle est alors considérée comme un rebut et se dirige vers la transformation ou l'alimentation des animaux (Gouvernement du Canada, 2011). D'un autre côté, il existe plusieurs variétés et types de carottes. Lors des entretiens, deux types de carottes ont été mentionnées par la majorité des acteurs. La carotte « cello » représente la carotte Canada N° 1 de grosseur standard qui est majoritairement vendue en sac de divers formats (2, 3, 5, 10 lbs, etc.) dans les bannières de supermarchés et autres marchés spécialisés. D'un autre côté, un producteur peut décider de produire de la carotte dite « Jumbo ». Cette carotte de format supérieur est davantage dirigée vers l'exportation et les HRI. Nommons aussi les carottes de type nantaises ou les mini-carottes qui prennent de plus en plus d'importance sur les marchés depuis la dernière décennie selon certains acteurs interrogés. Dans le cadre de ce projet, seule la carotte Canada N° 1 en cello a été retenue afin de suivre l'évolution du prix de la production au consommateur.

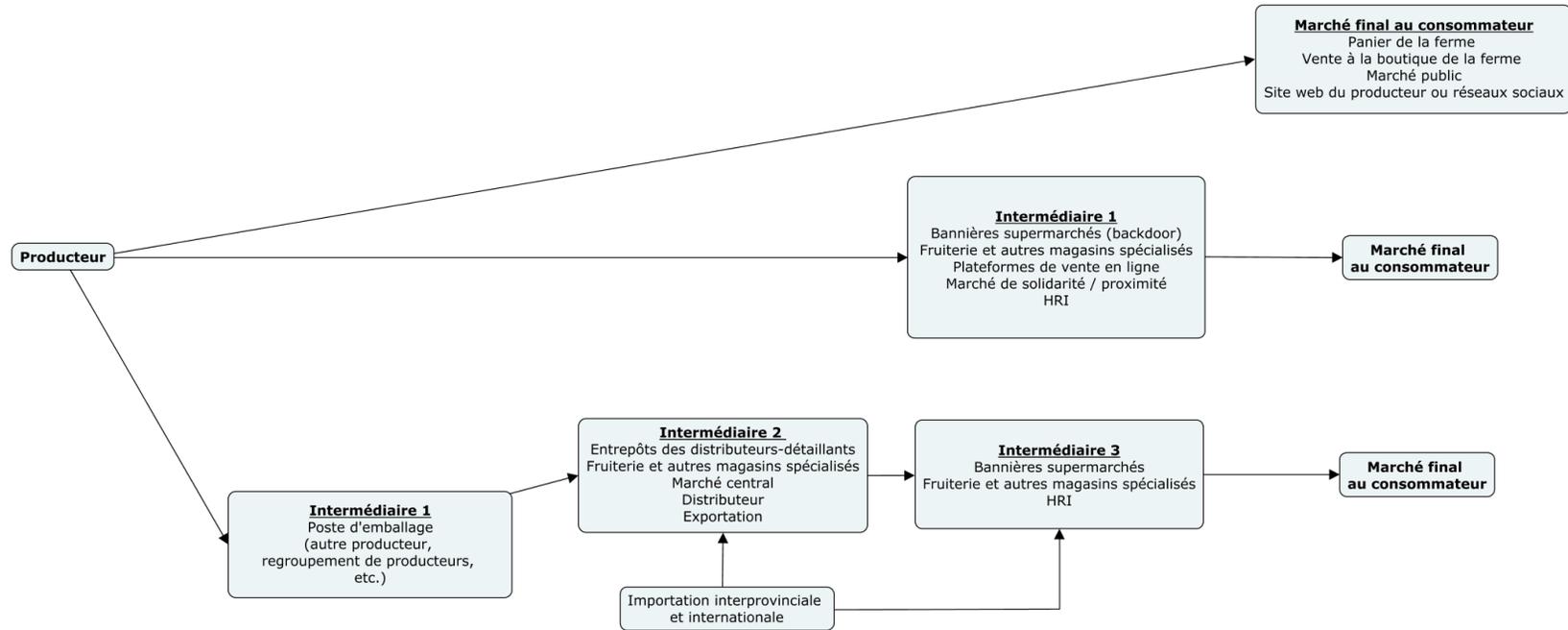
Mentionnons aussi que les prix présentés dans les divers histogrammes de cette section sont en \$/lb. Généralement, un producteur vend sa production de carottes en poches de 50 lbs contenant diverses grosseurs de sacs de carottes (25x2lbs, 10x5lbs, etc.) à l'intermédiaire suivant. À l'autre bout de la chaîne, le consommateur achète donc habituellement des sacs individuels de carottes de 2 à 10 lbs. Ainsi, afin de

constituer les moyennes de prix ayant servi de base pour calculer les marges brutes de chacun des acteurs, les prix ont tous été rapportés en \$/lb, peu importe le format de sac sélectionné par le consommateur sur le marché final. Il est aussi important de préciser que les prix affichés sur les diverses figures de cette section sur la filière de la carotte représentent des moyennes de prix. En effet, le prix de la carotte peut subir d'importantes variations au cours de l'année en raison de l'offre et de la demande locale ainsi qu'internationale, des spéciaux des distributeurs-détaillants, etc. Les prix discutés lors des entretiens avec les divers acteurs de la filière représentent alors des moyennes estimées par ces acteurs pour la période 2020-2021 (sans tenir compte des spéciaux possibles). Bien qu'une sécheresse importante ait rendu la saison 2020 plus difficile pour certains producteurs de carottes de la région, l'impact de cette sécheresse sur le prix 2020-2021 n'a été que très rarement relevé lors des entretiens.

Tout comme pour la filière des pommes présentée précédemment, la filière des carottes a pu être divisée en trois circuits de commercialisation principaux selon les données récoltées. La vente directe regroupe les producteurs qui emballent eux-mêmes leur production pour la vente à la ferme ou dans leurs paniers de légumes, sur leur boutique de vente en ligne ou dans les marchés publics. Le circuit court de vente indirecte regroupe les producteurs qui possèdent aussi leur propre système d'emballage, mais qui vendent leur production à un intermédiaire et non au consommateur directement. Lors des entretiens, les principaux intermédiaires relevés ont été : les bannières de supermarchés (backdoor sans l'intervention de la maison mère du distributeur-détaillant), les plateformes de vente en ligne et les marchés de solidarité ainsi que les magasins d'alimentation naturelle ou autres magasins spécialisés. Finalement, le circuit long regroupe les producteurs qui vendent leur production majoritairement vers les entrepôts des distributeurs-détaillants ou le marché central de Montréal qui permet une redistribution vers les magasins spécialisés de la province. Notons que certains producteurs ne détenant pas les installations nécessaires à l'emballage vont plutôt diriger leur production vers un poste d'emballage détenu par un ou plusieurs producteurs.

La Figure 15 suivante permet de visualiser ces divers circuits de commercialisation possibles pour la carotte au Québec. Notons que de nombreux producteurs interrogés utilisaient plusieurs de ces circuits de commercialisation simultanément afin de diversifier leur mise en marché.

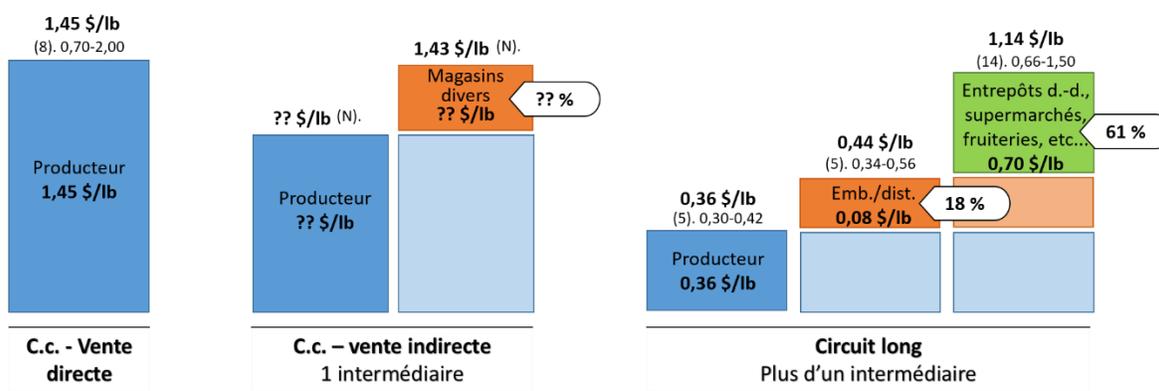
Figure 15. Les circuits de commercialisation de la carotte au Québec



Source : Notre enquête, 2021

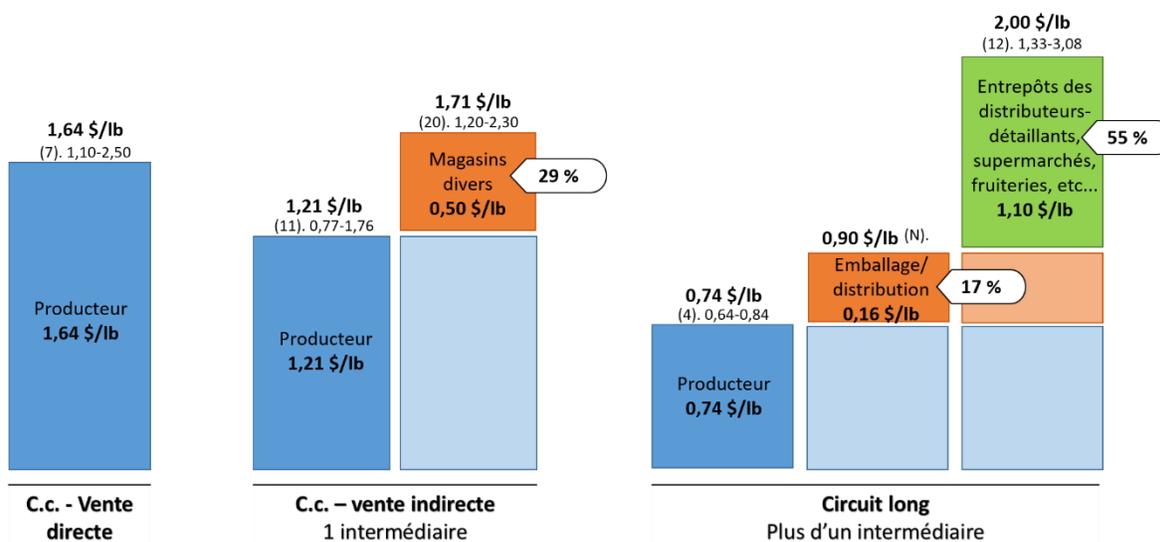
Tout comme dans la filière des pommes, le dernier intermédiaire identifié en vert aux figures suivantes peut regrouper en réalité plus d'un intermédiaire. Selon les acteurs interviewés, la majorité des carottes sur le marché final des bannières de supermarchés ont été achetées aux entrepôts des distributeurs-détaillants. Il n'a toutefois pas été possible, grâce aux acteurs rencontrés et aux informations récoltées, de connaître les prix et les marges retenues spécifiquement par chacun de ces deux acteurs. Quant au circuit de commercialisation vers le secteur des HRI, il n'a pas été analysé en raison de la transformation possible du produit avant l'achat par le consommateur ainsi que la quantité limitée d'information.

Figure 16. Répartition des marges brutes – filière des carottes conventionnelles



Source : Notre enquête, 2021

Figure 17. Répartition des marges brutes – filière des carottes biologiques



Source : Notre enquête, 2021

Dans un premier temps, il est possible de remarquer aux figures 16 et 17 un prix sortie ferme biologique systématiquement plus élevé pour tous les circuits de commercialisation (sauf information manquante en vente indirecte²⁵). Les acteurs interrogés expliquent cette différence de prix par la régie et les rendements qui diffèrent entre le biologique et le conventionnel. Le respect des normes pour atteindre la certification biologique et les coûts des opérations qui y sont reliés expliquent que les carottes biologiques soient vendues à un prix supérieur selon les producteurs rencontrés. Les acteurs ont aussi tous mentionné lors des entretiens que les volumes plus restreints de carottes biologiques peuvent aussi expliquer une partie du prix plus élevé pour ces carottes. Bien que la demande soit en croissance, la proportion de carottes certifiées biologiques produites reste moindre que les carottes conventionnelles. Plusieurs acteurs biologiques ont d'ailleurs partagé une certaine crainte vis-à-vis la hausse des parcelles produites en carottes biologiques par certains grands producteurs conventionnels de longue date. En effet, certains producteurs conventionnels débutent la conversion de certaines parcelles de leurs terres en production de carottes biologiques. Ces producteurs ont alors accès à une plus grande mécanisation permettant de produire de plus amples volumes. Certains producteurs biologiques ont ainsi partagé craindre une diminution du prix des carottes biologiques dans les années à venir, si l'offre de carottes biologiques est fortement augmentée par ces entreprises conventionnelles effectuant la transition.

Cependant, il est aussi important de mentionner que la majorité des acteurs ont expliqué que le marché québécois de la carotte, comme la majorité des fruits et légumes, est maintenant un marché mondial. Ainsi, l'offre et la demande ne se limitent pas à la disponibilité des carottes de la province. En effet, l'offre de carottes et leur prix en provenance de l'Ontario, de la Californie, de la Chine, du Mexique ou d'Israël vont influencer le prix auquel les carottes se transigent au Québec. Certains acteurs ont toutefois mentionné une forme de fidélité des distributeurs et des entrepôts des distributeurs-détaillants pour les produits de la province lorsqu'ils sont disponibles à un prix assez compétitif. D'autres acteurs ont plutôt mentionné que le prix était au cœur des décisions des acheteurs en circuit long. Dans tous les cas, tous les acteurs ont expliqué que le marché de la carotte était un marché compétitif avec de grandes variations de prix et dans lequel, bien souvent, le producteur doit consentir des rabais afin que les bannières de supermarchés ou les magasins spécialisés affichent des prix réduits pour les consommateurs.

Comparativement à la vente directe, le producteur biologique obtient un prix inférieur lors de la vente indirecte (1,64 \$/lb en vente directe contre 1,21 \$/lb en circuit court). Bien que le prix soit inférieur, plusieurs producteurs interrogés ont mentionné que la vente indirecte permet de transiger de plus grandes quantités par transaction.

²⁵ Comme on peut le remarquer sur la Figure 17, nous n'avons pas pu avoir d'entrevue avec un producteur de carotte conventionnel commercialisant ses carottes en circuits courts avec un intermédiaire (vente indirecte) au moment de la récolte de données. Le seul prix que nous avons pu obtenir, par relevé dans les divers commerces ou en ligne, est le prix final pour le consommateur.

Ainsi, les frais de transport et de logistique par livraison peuvent s'en trouver diminués. Plusieurs interviewés utilisent d'ailleurs ces deux circuits courts de ventes parallèlement afin de diversifier leur mise en marché et leurs sources de revenus.

Dans le même ordre d'idée, les producteurs interrogés en circuit long expliquent aussi que les volumes transigés plus importants dans ce type de circuit peuvent leur permettre de supporter des prix inférieurs. Il est d'ailleurs possible de remarquer une diminution des prix des carottes conventionnelles aux consommateurs plus le nombre d'intermédiaires augmente. Les volumes importants transigés en circuit long ainsi que l'ajout des carottes provenant de l'international à des prix compétitifs sur le marché final au consommateur peuvent expliquer le phénomène. Selon les interviews, ces explications sont alors moins applicables aux carottes biologiques pour lesquelles les volumes transigés moindres ne permettent pas d'absorber des prix largement inférieurs.

Selon notre enquête, les prix de vente en circuits courts (vente directe et indirecte) sont majoritairement établis par une analyse personnelle des prix sur le marché environnant faite par le producteur. Le coût de production estimé est aussi pris en compte afin de calculer un prix permettant de dégager une marge de profit. Plusieurs acteurs ont aussi mentionné qu'ils étaient à l'écoute des commentaires des consommateurs en vente directe, ou des intermédiaires auxquels les produits sont vendus dans le cas de la vente indirecte. De nombreux producteurs biologiques en vente indirecte ont d'ailleurs expliqué ressentir une meilleure relation de proximité entre la production et l'intermédiaire de vente pour les produits certifiés. Selon eux, cette relation est plus étroite en raison de la vision commune de l'agriculture biologique des deux acteurs. Partageant diverses valeurs et conceptions sur ce que doivent être les relations partenariales, ces acteurs accordent une importance similaire aux normes et principes attachés à cette régie.

D'un autre côté, plusieurs acteurs en circuit court, certifiés ou non, ont évoqué que leur chaîne d'emballage est souvent de plus petite échelle que les producteurs (ou regroupement de producteurs) en circuit long. L'emballage peut alors être plus coûteux à l'unité (par sac et par poche de 50 lbs de carottes) puisque les installations permettent une efficacité moindre que les plans d'emballages spécialisés de grande envergure. L'emballage de carottes biologiques ou conventionnelles ne représente pas de différences qui pourraient influencer le prix de vente. Cependant, une chaîne d'emballage doit être lavée entre chaque lot si des carottes provenant des deux régies y sont emballées.

L'intermédiaire nommé « emballage/distribution » identifié en orange aux figures 16 et 17 précédentes inclut les producteurs ayant un site d'emballage pour eux ainsi que d'autres producteurs. En effet, plutôt que d'installer un plan d'emballage sur leur site de production, certains producteurs choisissent de vendre leur production à un autre producteur mieux équipé pour l'emballage et la livraison. Tout comme la filière de la pomme, l'accès aux

entrepôts des distributeurs-détaillants peut être assez difficile. Ces derniers préfèrent limiter la quantité de fournisseurs pour chacun des produits. Ainsi, fournir l'entrepôt d'un distributeur-détaillant demande de produire des volumes importants, et ce, avec constance. Il peut ainsi être avantageux pour un producteur étant fournisseur autorisé de trouver d'autres producteurs afin de compléter le volume demandé par le distributeur-détaillant. Certains producteurs vont aussi se regrouper afin de construire des plans d'emballage complets et efficaces pour répondre à la demande des grandes chaînes, magasins spécialisés et autres acheteurs potentiels. L'intermédiaire illustré en orange aux figures 16 et 17 comprend aussi des distributeurs spécialisés qui achètent les carottes déjà emballées pour les redistribuer aux magasins spécialisés, aux HRI, etc. Finalement, le prix moyen calculé pour cet intermédiaire regroupe aussi le prix moyen au marché central de Montréal. Les carottes sont alors redistribuées pour alimenter les magasins spécialisés, les HRI, mais rarement les distributeurs-détaillants puisqu'ils détiennent un contact direct avec leurs fournisseurs autorisés.

La marge brute moyenne calculée pour cet intermédiaire « emballage/distribution » est de 0,08 \$/lb pour les carottes conventionnelles et représente le double pour les carottes biologiques (0,16 \$/lb). Le pourcentage de marge est cependant similaire pour les deux types de régies (18 %). Tel qu'expliqué par les acteurs interrogés, outre le prix d'achat de la carotte, il n'existe pas vraiment de différence entre l'emballage et la distribution d'une carotte biologique et une carotte sans certification. Comme expliqué pour le circuit court, une ligne d'emballage utilisée pour les deux types de régies doit par contre être lavée et désinfectée lorsque la chaîne passe de l'emballage de carottes conventionnelles à biologiques.

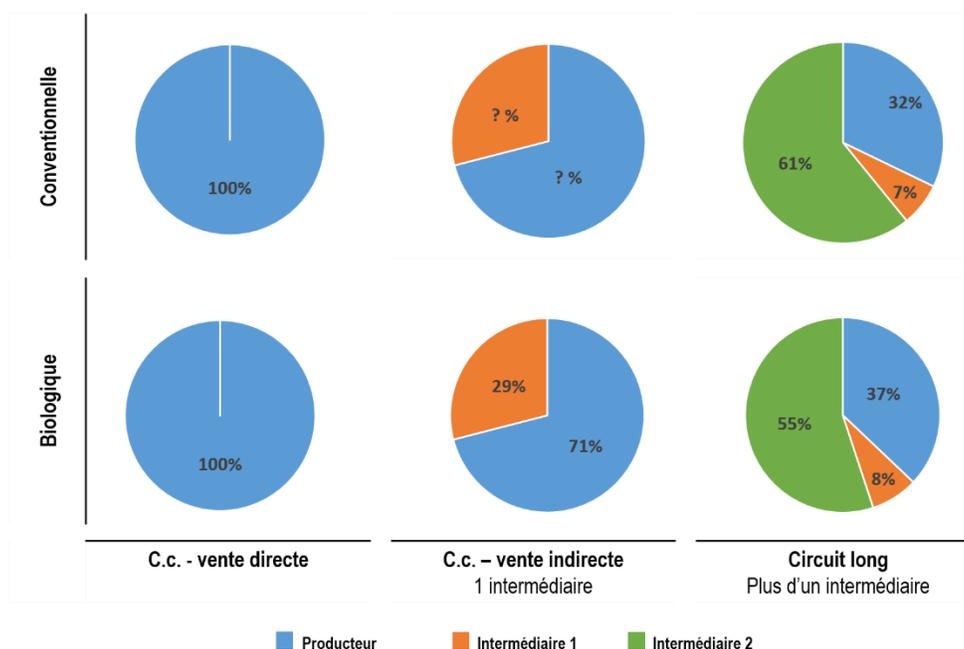
Les figures 16 et 17 permettent finalement d'observer la marge de l'intermédiaire 2, illustrée à droite des histogrammes. Rappelons que cet intermédiaire peut regrouper plus d'un passage entre certains acteurs. Nommons par exemple l'entrepôt d'un distributeur-détaillant qui vend à ses bannières de supermarchés. Ainsi les marges brutes absolues de 0,70 \$/lb (carottes conventionnelles) et 1,10 \$/lb (carottes biologiques) peuvent en réalité représenter les marges retenues par deux intermédiaires avant la vente finale au consommateur. Malgré cette limite, il est cependant possible de constater un pourcentage de marge supérieure pour l'intermédiaire des carottes conventionnelles avec 61 % (contre 55 % pour les carottes biologiques). La marge brute absolue du biologique découlant de ce pourcentage est par contre de 1,10 \$/lb, soit une marge supérieure aux carottes conventionnelles (marge de 0,70 \$/lb). Lors des entretiens, aucune explication spécifique quant à cette différence de marge n'a été précisée.

3.2.3 Discussion entourant la filière des carottes

Lorsque nous analysons la part de chaque acteur sur le prix final au consommateur en taux de marge, la répartition semble au final assez similaire entre la filière de carottes conventionnelles et biologiques.

Outre l'information manquante pour la vente indirecte en conventionnel, la Figure 18 permet de voir une répartition assez similaire entre le producteur et l'intermédiaire 1 biologique et conventionnel en circuit long. Tel qu'expliqué précédemment, la différence entre la répartition du prix entre les acteurs biologiques et conventionnels est plus marquée pour le circuit long au niveau de l'intermédiaire 2.

Figure 18. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) – filière des carottes



Source : Notre enquête, 2021

Le Tableau 7 permet de résumer la répartition des marges brutes au sein de la filière des carottes du Québec. Contrairement à la filière des pommes, une comparaison entre la répartition des marges brutes biologiques et conventionnelles n'est pas possible pour tous les circuits de commercialisation.

Tableau 7. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière des carottes

			Marge brute producteur	Marge brute Intermédiaire 1	Marge brute Intermédiaire 2	Marge brute Intermédiaire 3	Prix marché final
Carottes (\$/lb)	Vente directe	CONV	1,45 \$				1,45 \$
		BIO	1,64 \$				1,64 \$
	Vente indirecte	CONV	-	-			1,43 \$
		BIO	1,21 \$	0,50 \$ (29 %)			1,71 \$
	Circuit long	CONV	0,36 \$	0,08 \$ (18 %)	0,70 \$ (61 %)		1,14 \$
		BIO	0,74 \$	0,16 \$ (17 %)	1,10 \$ (55 %)		2,00 \$

Source : Notre enquête, 2021

Comme mentionné précédemment, la recherche de données n'a pas permis de compléter l'analyse des prix des carottes conventionnelles en vente indirecte. On pourrait toutefois penser que l'intermédiaire 1 impliqué en circuit de vente indirecte marge moins pour les carottes biologiques. En effet, plusieurs acteurs ont mentionné observer de meilleures relations partenariales avec ces intermédiaires spécialisés dans la vente de produits biologiques accordant une importance similaire aux normes et principes attachés à cette régie.

Au niveau du circuit long, la Figure 18 ainsi que le Tableau 7 montrent que le producteur biologique reçoit une plus grande part du prix final au consommateur et que les intermédiaires suivants appliquent des pourcentages de marge moindres. Néanmoins, en chiffres absolus, les intermédiaires 1 et 2 retiennent des marges brutes en dollars plus élevées en biologique qu'en conventionnel pour des raisons qui restent tout de même peu éclairées.

Dans un premier temps, il est donc possible de retenir la première hypothèse posée précédemment qui indiquait une répartition plus « équitable » au niveau biologique. En effet, la Figure 18 présentée précédemment ainsi que le Tableau 7 montrent que le producteur biologique reçoit une plus grande part du prix final. Bien que la récolte de données n'ait pas permis d'identifier la marge brute de l'intermédiaire conventionnel en vente indirecte, les explications de certains producteurs biologiques en circuit court peuvent nous porter à croire que le principe d'équité de l'agriculture biologique présenté par l'IFOAM (2005) est présent en vente indirecte. Selon les acteurs questionnés, les relations y sont plus équilibrées entre les divers acteurs en raison de leur vision commune des valeurs et des normes de l'agriculture biologique.

Bien que la répartition apparaisse plus « équitable »²⁶ sur certains points, les rapports de force entre les acteurs biologiques et conventionnels semblent assez similaires en circuit long. En effet, les pourcentages de marge retenus par les intermédiaires restent tout de même à l'intérieur d'horizons rapprochés. La deuxième hypothèse indiquant une conventionnalisation de l'agriculture biologique qui expliquerait des rapports de force et une répartition des marges brutes similaires se constate également. Cela concorde avec les explications de plusieurs acteurs biologiques de l'industrie questionnés dans le cadre de cette recherche : de plus en plus de producteurs conventionnels convertissent une partie de leurs parcelles en carottes biologiques. La certification officielle exige uniquement le respect des normes abordées précédemment. Certains acteurs pourraient ainsi avoir tendance à respecter la réglementation en place sans toutefois suivre les principes de l'agriculture biologique (Darnhofer et al., 2009) en appliquant des pratiques culturales très similaires à l'agriculture conventionnelle (Buck, Getz et Guthman, 1997). Ces acteurs biologiques ont alors exprimé craindre une baisse des prix des carottes biologiques en raison de la haute mécanisation et des moyens de production avancés de ces entreprises.

²⁶ Répartition plus « juste » puisque le producteur retient une plus grande part du prix final aux consommateurs et que les intermédiaires margent moins sur les carottes biologiques.

En effet, bien que toujours inférieurs, les volumes de carottes biologiques offerts sur le marché québécois sont en hausse depuis quelques années selon les personnes rencontrées. L'importance des importations sur le marché québécois change aussi de plus en plus la dynamique des marchés conventionnel et biologique selon ces mêmes acteurs interrogés. Dans un marché assez compétitif, tant au niveau provincial qu'international, ces différentes observations peuvent donc expliquer les similitudes grandissantes des rapports de force entre les acteurs et de l'organisation de la filière que les carottes soient conventionnelles ou biologiques (validation de l'hypothèse 2).

Ainsi, les hypothèses 1 et 2 étant validées, la troisième hypothèse indiquant que la répartition des marges entre les acteurs des filières étudiées est différente selon le type de mise en marché est validée. En effet, bien que le producteur biologique reçoive une plus grande part du prix final et que les acteurs interrogés en vente indirecte aient affirmé voir une meilleure relation partenariale au niveau biologique (hypothèse 1), les marges brutes retenues en circuit long et les craintes des producteurs concernant l'avenir nous poussent à croire que l'hypothèse de conventionnalisation s'applique (hypothèse 2). La nature des interactions entre les acteurs des différents circuits de commercialisation, en circuits courts (vente directe et indirecte) ou circuit long, semble donc influencer la répartition des marges entre les acteurs de la filière (hypothèse 3).

3.3 La filière des œufs de consommation

3.3.1 La filière

Suivant l'Ontario qui détenait 35,7 % des contingents fédéraux de production d'œufs en 2019, le Québec est la deuxième province produisant le plus d'œufs avec près de 20 % de la production canadienne (MAPAQ, 2019b; Gouvernement du Québec, 2020c; Agriculture et Agroalimentaire Canada [AAC], 2020). En 2019, le Québec comptait 989 producteurs d'œufs (Gouvernement du Québec, 2020c) dont 165 producteurs détenteurs de quotas²⁷ (Fédération des producteurs d'œufs du Québec [FPOQ], 2019). Parmi le total de ces producteurs, on compte maintenant 25 producteurs sous certification biologique dans la province (CARTV, 2020c).

La consommation d'œufs au Canada a augmenté dans la dernière décennie. Les Canadiens consomment maintenant environ 21 douzaines par personne par année comparativement à 16 douzaines en 2006 (FPOQ, 2019). Bien que les ventes d'œufs biologiques soient toujours marginales, celles-ci ont augmenté de 121 % entre 2012 et 2019 selon les données de la firme Nielsen (MAPAQ, 2021).

²⁷ Au-delà de 99 poules pondeuses, un quota de la Fédération des producteurs d'œufs du Québec doit être détenu par le producteur (Gouvernement du Québec, 2020d; FPOQ, 2021a). Un nouveau système de vente de quota s'effectuant par le système centralisé de vente de quota (SCVQ) est apparu en 2015. Ce nouveau système est accompagné d'un prix plafond pour le quota de 245 \$ par pondeuse afin de limiter l'inflation du prix lors des transactions et de rendre le quota plus disponible aux acheteurs potentiels (MAPAQ, 2019b).

Les pratiques canadiennes sont d'ailleurs en changement afin de répondre aux besoins du marché et s'adapter aux attentes sociétales. Par exemple, depuis 2015, tout nouveau poulailler construit doit contenir seulement des logements aménagés aussi appelés logements enrichis²⁸ (FPOQ, 2019). Le dernier Code de pratiques pour le soin et la manipulation des poulettes et pondeuses datant de 2017 prévoit aussi le retrait progressif des cages classiques. Après la date butoir du 1er juillet 2036, toutes les poules pondeuses du Canada devront être élevées dans les logements enrichis, avec ou sans cage. En 2019, plus de la moitié de la production québécoise était déjà effectuée autrement qu'à l'aide d'équipement conventionnel (logement aménagé, parquet ou volière) et 46 % étaient toujours sous type de logement conventionnel (FPOQ, 2019).

Un programme d'ajustement des prix aux producteurs pour les systèmes enrichis a d'ailleurs été mis en place par les Producteurs d'œufs du Canada et les provinces. En effet, les œufs en provenance de systèmes enrichis étaient payés selon le coût de production calculé pour les systèmes de logements conventionnels. Ce coût de production en logement conventionnel étant moindre, un prix de marché mitoyen a alors été calculé pour ajuster le revenu de chacun des producteurs selon le type de logements sur leur site de production (FPOQ, 2020). Lors des entretiens, les acteurs interrogés ont partagé que ce système permettait en résumé de répartir 0,10 \$/douzaine²⁹ entre les producteurs en logements enrichis et conventionnels afin de refléter les coûts de production de chacun des systèmes. Dans le cadre de cette recherche, aucune distinction n'a été établie entre les deux systèmes de production. Le prix de base de 2,27 \$/douzaine offert au producteur conventionnel au moment des enquêtes a été retenu afin de simplifier la recherche de données. Concernant le rythme de cette transition, le Québec est d'ailleurs en avance sur les provinces de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique (MAPAQ, 2019b).

Au Canada, la majorité des œufs de consommation sont achetés par les classificateurs afin que le marché de table soit approvisionné. On comptait 12 postes de classements sous inspection fédérale au Québec en 2018. Les deux principaux classificateurs québécois, représentant à eux seuls 95 % du marché, sont le Groupe Nutri

²⁸ Selon le MAPAQ (2019b, p. iii), un logement conventionnel représente des : « Enclos en grillage qui sert à loger des pondeuses et qui est doté de matériel d'approvisionnement en eau, d'alimentation automatisée et de ramassage des œufs ». Un logement enrichi est alors défini comme des : « Enclos en grillage doté de perchoirs, de nids ainsi que d'une aire de grattage et d'une hauteur libre supérieure à celle d'une cage classique. La taille des groupes dans les cages aménagées peut varier de 10 à plus de 100 poules, selon le modèle ».

²⁹ Cet ajustement se reflète dans la contribution payable pour la production. Une production sous logement conventionnel est ajustée à la hausse, d'un montant équivalant au trop-perçu entre le prix reçu et le coût de production « conventionnel ». Inversement, la contribution payable pour les producteurs utilisant le logement aménagé est alors ajustée à la baisse (FPOQ, 2019). Les acteurs questionnés ont indiqué que ce montant représentait environ 0,05\$ en plus et en moins, soit la répartition de 0,10 \$/douzaine entre les deux types de logements.

(Nutri-OEuf inc. et Les OEufs Ovale SEC) et les Fermes Burnbrae Itée (Ferme St-Zotique)³⁰. Ces classificateurs ainsi que quelques autres producteurs-classeurs vont laver, mirer et classer les œufs selon leur calibre avant d'être acheminés au marché de table (FPOQ, 2019). Les œufs classés doivent aussi être marqués sur la coquille afin de répondre aux normes de traçabilité. Ces marques permettent de retracer le lieu de production de l'œuf ou le poste de classement de celui-ci (Mundler, Gouin, Dominguez, Godefroy, Laughrea et Ubertino, 2017).

Au Canada, les œufs qui passent par un poste de classement sont classés dans trois catégories principales d'œufs. La catégorie A regroupe les œufs qui possèdent les qualités requises pour être vendus pour la table. Ces œufs de catégorie A sont ensuite classés dans six sous-catégories³¹ selon leur poids variant de Jumbo (au moins 70 grammes) à Très petit (moins de 42 grammes). Ces œufs, vendus entiers, se trouvent bien souvent emballés à la douzaine et sont vendus en épiceries. Les catégories B et C présentent quant à elles de légères imperfections et sont vendus en HRI ou aux transformateurs et autres secteurs industriels pour la cuisson commerciale et d'autres fins de transformation. Les œufs de catégories C sont vendus plus particulièrement pour le décoquillage et sont destinés à la transformation. De plus, un œuf peut être catégorisé comme un « œuf tout-venant ». Ces œufs de cassage sont dans leur cas réservés pour être décoquillés et n'ont pas été nettoyés, mirés ou classifiés (MAPAQ, 2019b; Gouvernement du Québec, 2020c).

La catégorie A est celle retenue pour la présente étude de cas, les catégories B et C représentant trop de transformations afin d'effectuer le suivi du producteur au consommateur et calculer les marges brutes de chacun des intermédiaires impliqués. De plus, le calibre des œufs de catégorie A retenu pour cette recherche est le calibre gros, soit le calibre le plus important du marché de table au Québec (MAPAQ, 2019b). Environ 80 % des œufs produits au Québec étaient acheminés sur ce marché en 2019 (FPOQ, 2019). Le prix au producteur pour ces œufs conventionnels au mois de mars était de 2,27 \$ la douzaine d'œufs gros ou extra gros (Les Producteurs d'œufs du Canada, 2021). En effet, le prix au producteur est établi par la FPOQ selon une évaluation des coûts de production. L'acheteur doit alors obligatoirement respecter les prix établis pour chaque catégorie d'œufs. Depuis 1966, les producteurs d'œufs de consommation de la province sont assujettis au Plan conjoint des producteurs d'œufs de consommation du Québec. Ce plan, sous l'administration de la FPOQ, permet entre autres de réguler la production d'œuf pour satisfaire le marché national, de fixer les prix des catégories d'œufs ou d'ordonner la mise en marché. Une convention de mise en marché des œufs de consommation négociée entre la FPOQ et les classificateurs d'œufs permet alors d'organiser l'approvisionnement du marché notamment en arrangeant la disponibilité des œufs entre les classificateurs, les conditions de paiements et les

³⁰ Les Fermes Burnbrae Itée (Les OEufs Bec-O inc.) et le Groupe Nutri (Vitoeuf) sont aussi les deux usines de transformation d'œufs sous inspection fédérale présente dans la province (MAPAQ, 2019b).

³¹ Jumbo : au moins 70 grammes, extra gros : au moins 63 grammes, gros : au moins 56 grammes, moyen : au moins 49 grammes, petit : au moins 42 grammes et très petit : moins de 42 grammes (Gouvernement du Québec, 2020c).

compensations accordées pour les œufs redirigés vers la transformation. Le prix sur le marché final au consommateur n'est toutefois pas règlementé et varie selon le prix payé au producteur ainsi que d'autres paramètres du marché et les stratégies de commercialisation des classificateurs et des distributeurs-détaillants (MAPAQ, 2019b).

Il est important de mentionner que les œufs « conventionnels » font référence à des œufs blancs produits en logement conventionnel ou enrichi. Les œufs ayant une valeur ajoutée, par exemple les œufs biologiques ou les œufs de poules en liberté, sont plutôt désignés comme étant des œufs de spécialité (MAPAQ, 2019b). Les producteurs reçoivent alors une prime pour ces œufs de spécialité qui demandent des installations particulières ou une alimentation différente et souvent plus coûteuse. Tout comme pour les pommes biologiques, la prime n'est pas légiférée par la fédération responsable du plan conjoint de la filière. La prime pour chaque type d'œufs de spécialité est plutôt négociée à l'intérieur de contrats entre les postes de classement et chaque producteur. Pour cette raison, afin de calculer la moyenne de prix des œufs de régie conventionnelle, seuls les gros œufs blancs sans prime additionnelle (payé 2,27 \$/douzaine au producteur) ont été retenus dans le cadre de cette recherche. Le prix des œufs bruns sur le marché final au consommateur, par exemple, n'a pas été retenu dans la récolte des données puisque les producteurs produisant ces œufs reçoivent une prime ajoutée au prix de base. Ainsi, la seule prime prise en considération dans la comparaison des prix conventionnels et biologiques est la prime associée à la certification biologique.

D'un autre côté, il est important de mentionner que les exploitations ovocoles de moins de 300 poules et les œufs vendus directement sur le site de production sont exemptés du marquage, de la classification et de l'enregistrement du poste de classement³² (Mundler et al., 2017). Conformément au Règlement sur les aliments, ces œufs devraient alors porter l'inscription « Oeufs non classés » sur le contenant ou porter les informations nécessaires sur un écriteau lorsque vendu en vrac (FPOQ, 2021b).

3.3.2 Présentation et analyse des résultats

La filière des œufs de consommation au Québec regroupe plusieurs types d'œufs : œufs blancs conventionnels, œufs bruns, œufs de poules en liberté, œufs biologiques, œufs Oméga-3, etc. Comme mentionné précédemment, le prix des œufs blancs a été retenu pour la filière conventionnelle des œufs de consommation afin de comparer la répartition des marges brutes entre les acteurs entourant les œufs conventionnels et les œufs biologiques. Les œufs blancs conventionnels, de système de logements conventionnels ou enrichis, représentent les œufs dits « standard » dans la filière. Tel qu'expliqué en section précédente, le prix de ces

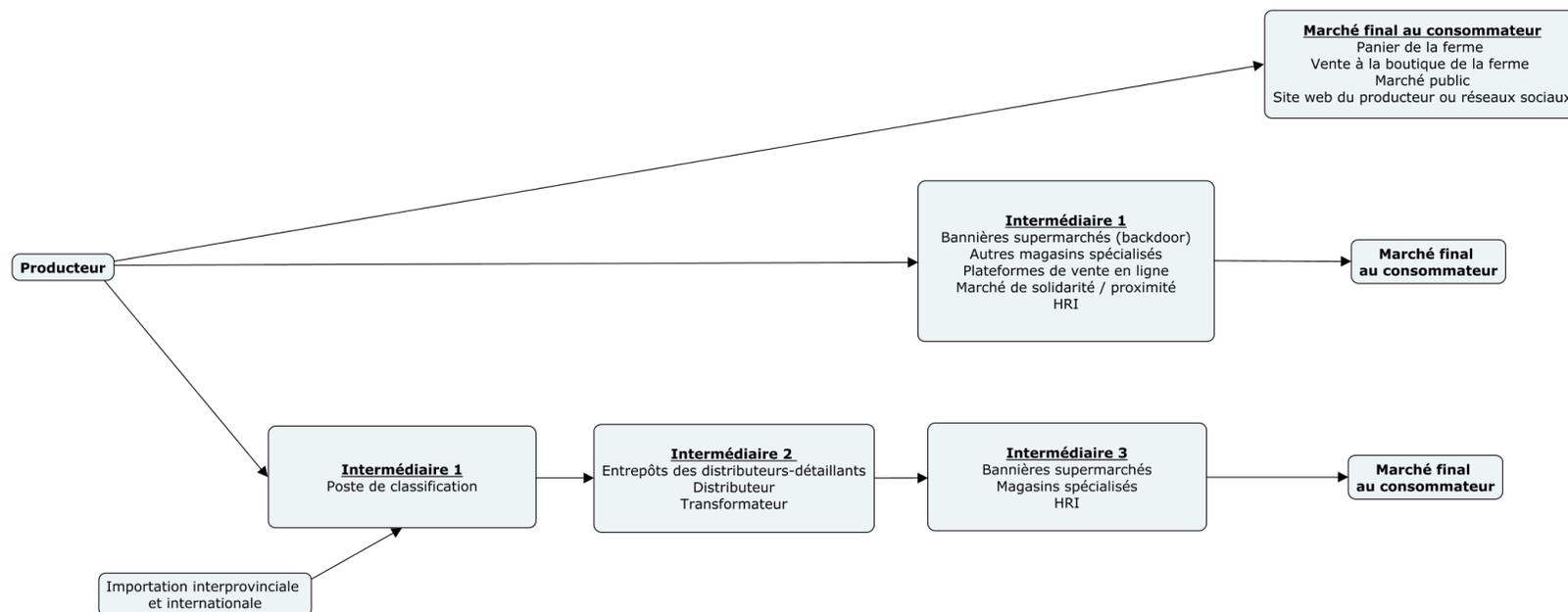
³² La classification des œufs est cependant exigée si l'exploitation de moins de 300 poules effectuée de la vente en dehors de l'exploitation (Mundler et al., 2017).

œufs est établi par la FPOQ et repose sur une évaluation des coûts de production. Les postes de classement doivent ainsi respecter ce prix d'achat aux différents producteurs de la province. Le prix au producteur pour des œufs bruns, en liberté, biologique, Oméga-3 ou tout autre type d'œufs demandant des installations ou une alimentation spécifique est alors négocié entre le producteur et le poste de classement vers lequel ces œufs sont envoyés. Ainsi, pour les œufs biologiques, une prime est ajoutée au prix de base des œufs blancs conventionnels afin de couvrir les risques et les coûts supplémentaires entourant cette régie de production. Cette prime peut varier d'une année à l'autre ainsi que d'un poste de classement à l'autre, selon les ententes établies avec chacun des producteurs. Ainsi, le prix au producteur en circuit long biologique apparaissant à la Figure 21 est le résultat d'une moyenne des prix obtenus par les différents producteurs biologiques interrogés. Ce prix moyen inclut donc le prix de base de 2,27 \$/douzaine ainsi que la prime perçue par le producteur selon son contrat avec le poste de classement.

Il est aussi important de mentionner que les moyennes de prix des œufs biologiques pour tous les circuits de commercialisation, illustrées à la Figure 19, incluent des œufs blancs, bruns et même d'autres couleurs. En effet, contrairement aux œufs conventionnels où seul le prix des œufs blancs a été retenu pour éviter de comptabiliser toute prime en plus du prix de base, cette distinction n'a pas été faite au niveau biologique. La prime biologique offerte au producteur ne fait pas de distinction entre les œufs blancs ou bruns, par exemple. Certaines douzaines en vente directe ou en circuit long offrent même un mélange de plusieurs couleurs d'œufs. Il faut toutefois mentionner qu'une grande majorité des œufs biologiques offerts sont bruns.

Comme pour les filières précédentes, la filière des œufs de consommation conventionnels et biologiques au Québec a été divisée en trois grands circuits de commercialisation afin de comptabiliser les données recueillies. Ces divers circuits sont détaillés à la Figure 19 disponible à la page suivante.

Figure 19. Les circuits de commercialisation des œufs de consommation au Québec



Source : Notre enquête, 2021

La vente directe regroupe les producteurs qui effectuent eux-mêmes la vente des œufs produits dans leurs installations aux consommateurs. Tel qu'indiqué précédemment, les œufs vendus directement sur le site de production sont exemptés du marquage, de la classification et de l'enregistrement du poste de classement (Mundler et al., 2017). Le producteur peut ainsi vendre les œufs directement aux consommateurs sans qu'ils aient été mirés dans un poste de classement, ou classifiés par catégorie de qualité et de poids conformément au Règlement sur les aliments (FPOQ, 2021b). De plus, il est aussi important de mentionner qu'un producteur vendant des œufs vers le circuit long à un poste de classement a le droit d'effectuer de la mise en marché directe au consommateur sur son lieu de production. La majorité des producteurs rencontrés qui font de la vente directe ainsi que de la vente en circuit long installe un kiosque de libre-service sur le lieu de production.

Au niveau de la vente des œufs en vente indirecte, le producteur vend alors les œufs à un intermédiaire qui s'occupe de la vente aux consommateurs. Par exemple, il peut s'agir d'une bannière de supermarché qui achète à un fournisseur non autorisé par le distributeur-détaillant (backdoor), de magasins spécialisés, de plateformes de vente en ligne, de divers marchés de proximité ou des HRI. Dans ce cas, le producteur qui ne vend pas directement au consommateur doit mirer, classer et marquer les œufs vendus pour assurer la traçabilité de ces derniers.

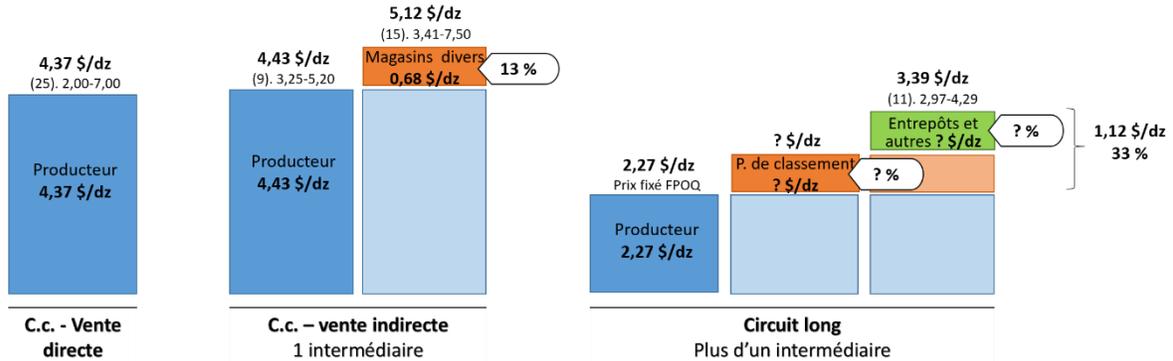
Finalement, le circuit long de commercialisation inclut plus d'un intermédiaire intervenant dans la mise en marché des œufs conventionnels et biologiques. Le producteur vend alors ces œufs à un poste de classement, tel qu'expliqué en section 3.3.1. Des importations interprovinciales et internationales peuvent aussi alimenter les postes de classement. Les différents postes de classement vont ensuite effectuer la vente des œufs vers différents entrepôts de distributeurs-détaillants, distributeurs, transformateurs et même vers l'exportation³³. Les bannières de supermarchés, les magasins spécialisés et autres grandes chaînes vont finalement vendre aux consommateurs les œufs sur le marché final.

Tel qu'il est possible de voir sur les figures 20 et 21 présentées ci-dessous, le circuit long de commercialisation comporte une limite majeure dans la collecte de données de la filière des œufs de consommation. Malgré la conclusion de près de 20 entretiens avec divers acteurs de la filière (producteurs, distributeurs, postes de classement, FPOQ, etc.), il a été impossible de déterminer le prix de vente des postes de classements aux intermédiaires suivants. Ainsi, la marge brute (\$) et le pourcentage de marge (%) à droite des figures suivantes regroupent en réalité plus d'un intermédiaire. Par exemple, cette marge pourrait contenir le poste de classement, l'entrepôt du détaillant-distributeur ainsi que la bannière de supermarchés vendant aux consommateurs.

³³ Les exportations à l'international de la province sont presque exclusivement axées sur les œufs transformés issus de la transformation primaire (MAPAQ, 2019b).

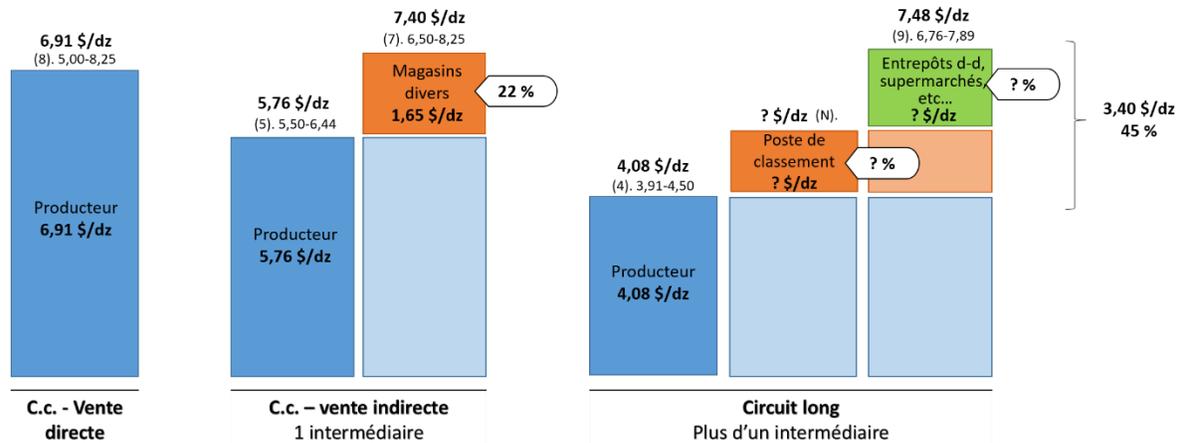
Rappelons que les pourcentages et les prix discutés ici ne prennent pas en compte les dépenses de chacun des acteurs. Il ne s'agit donc jamais de marge de profit, mais bien de marge avant coûts fixes et variables.

Figure 20. Répartition des marges brutes – filière des œufs de consommation blancs conventionnels



Source : Notre enquête, 2021

Figure 21. Répartition des marges brutes – filière des œufs de consommation biologiques



Source : Notre enquête, 2021

Comme pour les filières des pommes et des carottes, les figures précédentes montrent un prix du produit biologique sortie ferme supérieur à tous les circuits de commercialisation. Les producteurs interrogés ont expliqué que cette différence de prix repose sur plusieurs facteurs :

- le principal facteur ayant été mentionné par la majorité des interlocuteurs rencontrés est le prix de l'alimentation certifiée biologique plus élevé;
- l'aménagement des systèmes d'élevage en libre parcours ayant une densité permise moindre que l'élevage conventionnel a aussi souvent été rapporté. Les bâtiments doivent aussi être munis d'accès extérieurs pour les poules;
- plusieurs acteurs questionnés ont aussi mentionné que le travail au quotidien comporte souvent plus de tâches manuelles qu'un système de production conventionnel.

Pour ces diverses raisons, les producteurs détenant la certification biologique doivent souvent vendre à un prix un peu plus élevé afin de minimalement couvrir les coûts de production supplémentaires. Les données présentées aux figures 20 et 21 incluent aussi les producteurs vendant la majorité de leur production à un poste de classement (circuit long), mais qui vendent aussi directement aux consommateurs sur le site de production. Plusieurs producteurs ont partagé avoir installé un kiosque de libre-service sur place afin d'éviter des frais supplémentaires pour garder une boutique ouverte (équipement supplémentaire, main-d'œuvre, etc.). Cette mise en marché via un kiosque libre-service semble cependant plus répandue pour les œufs conventionnels³⁴. Au niveau des œufs de spécialité biologique, les producteurs qui envoient leurs œufs à un poste de classement ne font généralement pas de vente directe. Les quelques acteurs interrogés qui effectuaient ces deux types de mise en marché sous régie biologique ont partagé des prix de vente directe similaires à ceux retrouvés par le consommateur dans une bannière de supermarché. La vente directe de ces acteurs ne représentait d'ailleurs qu'un minime pourcentage de leur mise en marché.

³⁴ Il est aussi possible de remarquer un prix moyen au producteur conventionnel plus élevé en vente indirecte qu'en vente directe. Les données récoltées auprès des divers producteurs peuvent expliquer cette différence. Généralement, le prix de vente des œufs observé auprès de producteurs utilisant la vente directe et/ou la vente indirecte est plus élevé que le prix de vente des producteurs utilisant principalement le circuit long ainsi que la vente directe en proportion inférieure. Ainsi, les prix récoltés pour calculer la moyenne de prix pour les œufs en vente indirecte sont souvent plus élevés que les prix des œufs de producteurs en vente directe qui sont principalement impliqués dans la vente en circuit long. Les données extrêmes récoltées sont affichées aux figures 20 et 21.

Plusieurs producteurs rencontrés vendent des œufs conventionnels de poules pondeuses qui sont élevées et nourries selon de nombreux critères de la norme biologique sans toutefois obtenir officiellement la certification³⁵. En effet, plusieurs producteurs sont dans l'impossibilité de trouver des poulettes certifiées biologiques en âge de ponte (19 semaines). D'autres producteurs doivent faire de longues distances pour se les procurer. Sans ces poulettes, les acteurs ont expliqué qu'ils ne peuvent pas vendre les œufs sous la certification biologique. En revanche, ils affirment bien faire un produit qui se distingue : alimentation bio, poule sur pâturage par exemple.

Dans cet ordre d'idée, certains acteurs ont expliqué que la certification n'était pas toujours requise pour aller chercher une plus-value aux yeux du consommateur et ainsi dégager une marge brute supérieure. Certains acteurs estiment toutefois que les consommateurs restent bien attirés par le biologique, mais ne sont pas prêts à payer une douzaine d'œufs à un prix qui couvre les dépenses qui y sont associées. Pourtant, dans tous les cas, les producteurs rencontrés en circuits courts ont affirmé que la demande excédait l'offre tant pour les œufs conventionnels que biologiques. Plusieurs producteurs ayant bénéficié des programmes d'aide au démarrage³⁶ des FPOQ ont d'ailleurs mentionné que l'achat de quota supplémentaire était inscrit dans leur plan de croissance.

Au niveau de la vente indirecte, les figures 20 et 21 montrent que la marge brute retenue par l'intermédiaire pour les œufs biologiques (1,65 \$/douzaine) est plus importante que pour les œufs conventionnels (0,68 \$/douzaine). Le pourcentage de marge est aussi plus élevé pour l'intermédiaire des œufs biologiques (22 %) que conventionnels (13 %). Outre les facteurs exposés précédemment expliquant le prix sortie ferme supérieur des œufs biologiques, les acteurs questionnés ont souligné qu'il n'existe pas vraiment de différence dans la mise en marché des œufs suite à l'emballage justifiant des marges plus élevées des intermédiaires en vente indirecte.

Cette même constatation de marges brutes et de pourcentages de marge plus élevés pour les œufs biologiques peut être faite en analysant la marge brute combinée du poste de classement et du détaillant final en circuit long. Cependant, pour le circuit long impliquant les postes de classement, de plus amples explications concernant les risques et les coûts supplémentaires liés à l'organisation du marché des œufs de spécialité ont été apportées par les nombreux acteurs rencontrés.

³⁵ Ces producteurs n'utilisent toutefois pas les mots « biologique », « organique », « bio », ou tout autre terme apparenté à ceux-ci. Ces derniers sont protégés depuis le 1^{er} février 2000 dans la province (CARTV, s.d.A; Roy, 2008; CARTV, 2020b).

³⁶ Depuis 2006, la FPOQ remet annuellement un quota équivalent à 6000 poules pondeuses à un nouveau producteur dans le cadre du Programme d'aide au démarrage de nouveaux producteurs d'œufs (FPOQ, 2021c). Afin de satisfaire les besoins du marché en circuit court, la FPOQ octroie aussi le droit d'utiliser, à certaines conditions, un quota d'un maximum de 500 pondeuses à 5 nouveaux producteurs dans le cadre du Programme d'aide au démarrage de producteurs d'œufs dédiés à la vente directe (FPOQ, 2021b).

Selon les informations récoltées lors des interviews, les œufs blancs conventionnels seraient fréquemment utilisés comme un produit d'appel par les détaillants, les supermarchés et autres magasins spécialisés (aussi appelés *lost leader* dans l'industrie). Le détaillant accepte de faire peu de profits ou même d'enregistrer une perte sur chaque vente du produit afin d'attirer les consommateurs dans son magasin. Le consommateur achètera généralement d'autres produits au moment de la visite en magasin, ce qui permet au détaillant de justifier la perte sur le produit d'appel. A contrario, les œufs de spécialité comme les œufs biologiques ne sont pas utilisés comme produit d'appel. Selon les acteurs rencontrés, les œufs de spécialité sont plutôt utilisés pour « reprendre » une part de la marge brute qu'il n'a pas été possible d'aller chercher avec les œufs conventionnels blancs en produit d'appel.

Bien que notre enquête n'ait pas permis de relever la marge brute retenue par le poste de classement lors de la transaction avec l'intermédiaire suivant, plusieurs acteurs ont partagé que le poste de classement ne participe que très rarement aux réductions du prix des œufs utilisés en produits d'appel. Ainsi, selon les interviews avec des propriétaires de bannière de supermarché, c'est l'acteur qui vend sur le marché final qui choisit de réduire considérablement la marge sur les œufs conventionnels, quitte à encaisser les pertes liées à cette stratégie de produit d'appel.

Lors des entretiens avec des acteurs de la filière, ceux-ci ont expliqué que les postes de classement doivent aller chercher une marge brute plus élevée sur les œufs de spécialité que sur les œufs conventionnels. Ceci s'explique entre autres par le risque de ne pas vendre les œufs sur le marché de table au prix des œufs de spécialité qui ont été payés avec prime aux divers producteurs. En réalité, lorsque les œufs ne sont pas vendus sur le marché de table, le poste de classement verra ces œufs rachetés par la FPOQ afin d'être redirigés vers la transformation ou redirigés vers un autre poste de classement qui demande plus d'œufs. Ainsi, dans le cadre du programme canadien de gestion du produit industriel [PI], les postes de classement n'ayant pas trouvé de client pour leurs œufs sur le marché de table vont déclarer des surplus qui sont acheminés aux transformateurs (FPOQ, 2019). Le rachat des œufs aux postes de classement est alors fait au prix de base établi selon le coût de production conventionnel. Au niveau biologique, ce même système de rachat des œufs qui n'ont pas atteint le marché de table existe. Cependant, pour les œufs certifiés biologiques ainsi que tous les œufs de spécialité, le prix de rachat demeure le prix de base établi selon le coût de production conventionnel.

Tel qu'expliqué par les acteurs questionnés, un poste de classement n'a donc pas intérêt à demander la conversion d'un trop grand nombre de producteurs par rapport au développement de son marché de vente de spécialité. Un poste de classement ayant convenu des ententes avec un trop grand nombre de producteurs pour des œufs de spécialité devra payer la prime promise à tous les producteurs qui ont investi dans la conversion importante de leurs installations. Par contre, le marché de table ayant finalement une demande plus faible que

l'offre évaluée ne paiera pas l'entièreté des œufs comme étant de « spécialité » à un prix plus élevé. Les œufs seront alors payés au poste de classement comme étant « conventionnel » sur le marché de table ou à travers les programmes PI. Ainsi, pour les œufs biologiques déclarés en surplus au PI, le poste de classement ayant payé la prime biologique au producteur obtiendra le prix « conventionnel » sans reconnaissance de la prime biologique (ou toute autre prime de spécialité).

Il est aussi important de mentionner qu'un certain excédent structurel des œufs de spécialité se crée naturellement et se dirige vers la transformation ou le marché de table conventionnel. En effet, quelques acteurs interrogés ont expliqué que les œufs de spécialité majoritairement vendus dans les bannières de supermarchés sont de calibre gros et extra gros. Ainsi, le poste de classement sera en mesure de vendre seulement une portion de ces œufs au prix des œufs de spécialité. Les calibres qui ne sont pas retenus pour la vente d'œufs spécialisés peuvent alors être redirigés vers le marché de table conventionnel ou vers le PI.

Le programme PI a été mis en place afin que les postes de classement priorisent le marché de table et que l'excédent structurel naturellement créé par l'organisation du système soit dirigé vers la transformation. Or, le marché des œufs transformés ne représente plus seulement un débouché alternatif recevant les surplus structurels du marché de table. La demande des transformateurs s'est accentuée dans les dernières années pour les œufs de spécialité. Par exemple, en 2015, le client d'un des transformateurs principaux a demandé une quantité importante d'œufs de poules en liberté pour la confection de mayonnaise. Cela a amené la FPOQ à fonder le programme d'œufs de spécialité destinés à la transformation [PSPI]³⁷. Notons que les transformateurs peuvent aussi être approvisionnés en œufs de transformation via des importations interprovinciales ou internationales ou via le programme d'œufs destinés à la transformation [ODT], soit un quota spécifiquement dédié à la production d'œufs de transformation.

Malgré la présence de programmes (PI, PSPI et ODT) permettant de fournir les transformateurs alimentaires, les acteurs interrogés ont indiqué que la demande en transformation d'œufs de spécialité augmente rapidement et demandera une attention particulière dans les années à venir. Un équilibre entre la demande et l'offre d'œufs de spécialité sur le marché de table et la transformation peut être difficile à établir à court terme en raison des investissements importants que représente la conversion vers ces productions spécialisées. La construction ou l'aménagement des bâtiments et des systèmes de production d'œufs de spécialité, tel que les œufs biologiques, représentent des coûts importants amortis sur plusieurs décennies. Cette conversion vers les œufs de spécialité est donc une décision majeure au sein d'une entreprise ovicole et ne se fait pas sur un claquement de doigts

³⁷ La FPOQ a fixé un volume d'œufs hebdomadaire récurrent du volume d'œufs acheminé au PI pour ce programme. Ce volume équivaut à 85 000 pondeuses et permet de limiter les frais supplémentaires que cela engendrait au programme PI (FPOQ, 2019)

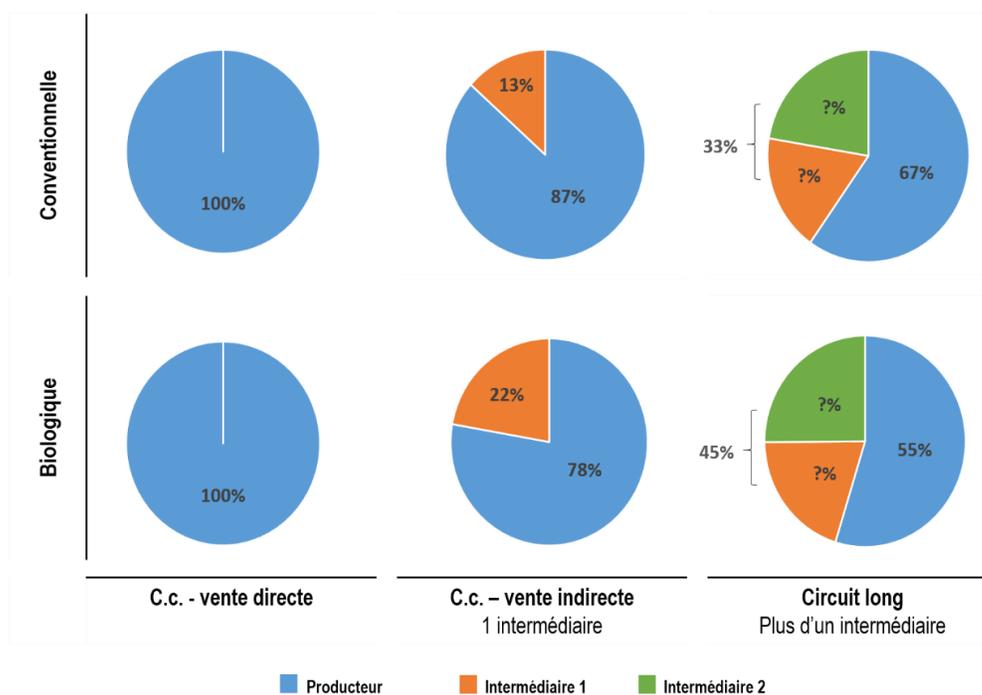
pour suivre la tendance du marché. Pour les prochaines années, l'évaluation de la tendance du marché des œufs de spécialité pour arrimer offre et demande sera donc au cœur des défis des postes de classement, mais aussi de la filière des œufs dans son entièreté.

Selon les entretiens, c'est entre autres pour ces raisons qu'il est possible de voir une marge brute plus grande pour les intermédiaires biologiques. Selon les données récoltées, la marge brute combinée du poste de classement et du détaillant sur le marché final est de 3,40 \$/douzaine (pourcentage de marge de 45 %) en biologique alors que celle-ci est de 1,12 \$/douzaine (pourcentage de marge de 33 %) pour les œufs conventionnels blancs. Prendre note que les spéciaux sur les œufs conventionnels blancs, comme les prix réduits, lorsqu'utilisés comme produit d'appel, n'ont pas été retenus pour calculer le prix moyen de vente final.

3.3.3 Discussion entourant la filière des œufs de consommation

Au final, la Figure 22 permet de remarquer que le taux de marge des différents acteurs reste dans des horizons rapprochés pour chacun des circuits de commercialisation conventionnels et biologiques. On peut aussi remarquer que, selon les moyennes de prix effectuées dans cette recherche, la part du prix final revenant au producteur est supérieure en régie conventionnelle que biologique.

Figure 22. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) – filière des œufs de consommation



Source : Notre enquête, 2021

En lien avec la Figure 22, le Tableau 8 ainsi que les explications précédentes concernant les particularités de l'organisation de cette filière ne permettent pas de conclure que la répartition du prix des œufs biologiques est plus ou moins « équitable » comparativement à la répartition des prix dans les œufs conventionnels. Bien que les intermédiaires margent plus en biologique et semblent laisser une part moins grande du prix final au producteur dans tous les circuits de commercialisation, l'organisation spécifique de la commercialisation et les stratégies entourant la filière des œufs ne permet pas de comparer adéquatement les œufs biologiques et conventionnels. En effet, les explications entourant l'utilisation des œufs conventionnels comme produit d'appel en circuit long et la « reprise » de marges grâce aux œufs de spécialité ne nous permet pas de valider ou infirmer totalement l'hypothèse 1 entourant le principe d'équité de l'IFOAM (2005). L'application des marges inférieures ou supérieures en circuit long ne peut pas être reliée au principe d'équité directement, mais plutôt associé à l'organisation de la mise en marché de l'ensemble de la filière : le jeu de marges des œufs conventionnels et des œufs de spécialité étant uni dans le fonctionnement global de la filière.

D'un autre côté, bien que des explications permettent de comprendre cette marge supérieure en circuit long et l'organisation de la filière dans son ensemble (biologique et conventionnel), les interlocuteurs n'ont pas souligné d'explications spécifiques pour l'intermédiaire en vente indirecte. La première hypothèse posée précédemment reposant sur le principe d'équité de l'agriculture biologique présenté par l'IFOAM n'est donc pas vérifiée en circuits courts ou long.

Tableau 8. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière des œufs de consommation

			Marge brute producteur	Marge brute Intermédiaire 1	Marge brute Intermédiaire 2	Marge brute Intermédiaire 3	Prix marché final
Œufs (\$/dz)	Vente directe	CONV	4,37 \$				4,37 \$
		BIO	6,91 \$				6,91 \$
	Vente indirecte	CONV	4,43 \$	0,68 \$ (13 %)			5,12 \$
		BIO	5,76 \$	1,65 \$ (22 %)			7,40 \$
	Circuit long	CONV	2,27 \$	1,12 \$ (33 %)			3,39 \$
		BIO	4,08 \$	3,40 \$ (45 %)			7,48 \$

Source : Notre enquête, 2021

La deuxième hypothèse selon laquelle il devrait y avoir une similitude des rapports de force entre les deux types de régies est donc la plus véridique selon les résultats présentés dans cette section. En effet, la répartition du prix entre les acteurs montre des rapports de force entre les acteurs biologiques qui ressemblent à la répartition entre les acteurs conventionnels. Selon les interviews, l'organisation des étapes de la production à la consommation reste similaire, que les œufs soient biologiques ou conventionnels. De plus, pour les raisons

expliquées plus tôt dans cette section, les marges appliquées pour les œufs conventionnels et biologiques forment un tout dans l'organisation globale de la filière.

Sous une analyse strictement comptable des chiffres au Tableau 8, la récolte de données de cette recherche permet de conclure que les marges brutes des intermédiaires biologiques sont systématiquement supérieures aux marges des intermédiaires conventionnels. Aucun élément expliquant spécifiquement les marges brutes plus élevées des intermédiaires, pour le circuit court de vente indirecte, n'a été soulevé lors des entretiens. Par contre, les interviews avec divers acteurs de la filière ont cependant permis d'expliquer cette différence de marges brutes retenues en biologique pour le circuit long où intervient un poste de classement (couverture du risque de ne pas vendre les œufs comme étant biologiques, difficulté d'évaluer le marché et de convertir les producteurs au bon rythme, reprise des marges perdues via les produits d'appels, etc.). Rappelons en effet que les œufs blancs conventionnels sont souvent utilisés par les bannières de supermarchés comme un produit d'appel sur lequel peu ou pas de marge brute et de marge de profits sont réalisées. Par contre, dans le cadre de cette recherche, les données recueillies n'incluent à aucun moment les réductions de prix offert en magasins.

Au final, puisqu'une seule des deux hypothèses est validée dans cette filière de produit (hypothèse 2), l'hypothèse 3 (découlant de la validation des hypothèses 1 et 2) qui soutient une différence de la répartition du prix selon les circuits de commercialisation ne peut être validée pour la filière des œufs de consommation.

3.4 La filière du poulet entier

3.4.1 La filière

Derrière l'Ontario, le Québec est le deuxième producteur de volaille au Canada (Gouvernement du Québec, 2020e). La production annuelle totale québécoise de poulet de 347,4 millions de kilogrammes éviscérés représentait 26,8 % de la production canadienne en 2019 (Éleveurs de volailles du Québec [EVQ], 2020). On comptait pour cette même année un total de 1 013 entreprises dans ce secteur dont 655 étaient détentrices de quota (EVQ, 2020; Gouvernement du Québec, 2020e). Sans égard à la détention de quota, le Portail Bio Québec inventorierait 24 producteurs certifiés biologiques (CARTV, 2020c).

Au même titre que la filière des œufs dans ce mémoire, le secteur avicole du poulet et des dindons s'organise sous le système de la gestion de l'offre dans lequel le prix offert au producteur est réglementé. En effet, tel qu'adopté en 1971 en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, les EVQ administrent le Plan conjoint des producteurs de volailles du Québec. En représentant les producteurs de volaille du Québec, les EVQ peuvent notamment réglementer et organiser la production et la mise en marché ainsi que négocier les prix et les conditions de vente de la volaille avec les acheteurs (MAPAQ, 2020).

La convention de mise en marché du poulet indique entre autres l'établissement de la catégorie de référence et du prix. En effet, les éleveurs de poulets du Québec reçoivent un prix pour les oiseaux vivants livrés en \$/kg. Ce prix reçu par le producteur québécois est établi selon la catégorie de référence correspondant à un poids entre 2,15 kg et 2,45 kg. Pour la période d'allocation A169 (11 avril au 5 juin 2021), ce prix était de 1,828 \$/kg pour les oiseaux de la catégorie de référence (EVQ, 2021). Les poulets vivants livrés dans des catégories de poids inférieures ou supérieures ont alors des prix ajustés en fonction de cette catégorie de référence. Le prix reçu par l'éleveur québécois est dérivé du prix minimum ontarien à la ferme (*Farm-Gate Minimum Live Price*) auquel une majoration d'un montant fixe de 0,02 \$/kg est ajoutée. Le prix minimum ontarien à la ferme est calculé par les Chicken Farmers of Ontario. Ce prix est établi sur des oiseaux au poids moyen de 2,225 kg élevés en régie conventionnelle et est ajusté aux huit semaines selon la variation du coût des poussins et des intrants alimentaires. Le prix aux producteurs du Québec est ainsi ajusté à son tour toutes les huit semaines en fonction de variations annoncées au prix de référence en Ontario (EVQ, 2018; EVQ, 2021).

Il est important de souligner que le prix au producteur en circuit long retenu dans le cadre de la recherche est le prix de référence pour les oiseaux livrés vivants présenté en équivalent poids carcasse afin de comparer tous les circuits de commercialisation avec une même unité³⁸.

Selon la convention de mise en marché du poulet, le poulet biologique est considéré comme un « poulet distinct » au même titre que le poulet de moins de 1,20 kg (cornouailles), le poulet de plus de 4,5 kg ou le poulet vendu avec la tête et les pattes de type « *New York dressed* » (EVQ, 2018). Bien que le prix établi selon la catégorie de référence doive être respecté, aucune réglementation spécifique au prix du poulet certifié biologique n'a été établie par les EVQ.

L'abattage des volailles au Canada se déroule dans deux principaux types d'abattoirs. D'un côté, les abattoirs ayant le permis fédéral permettent de vendre la viande dans les autres provinces que celle où a été abattu la volaille ainsi qu'à l'exportation. De l'autre, les abattoirs détenant le permis provincial permettent de vendre la viande uniquement dans la province d'abattage (Mundler et al., 2017). De plus, un troisième type d'abattoir est en place dans la province. Le permis d'abattoir de proximité permet seulement la vente de la viande sur le lieu même de l'abattoir, sans aucun intermédiaire. Contrairement à la volaille abattue dans des abattoirs avec permis fédéral ou provincial (A-3), la viande issue de ce type d'abattoir n'est pas inspectée de manière permanente

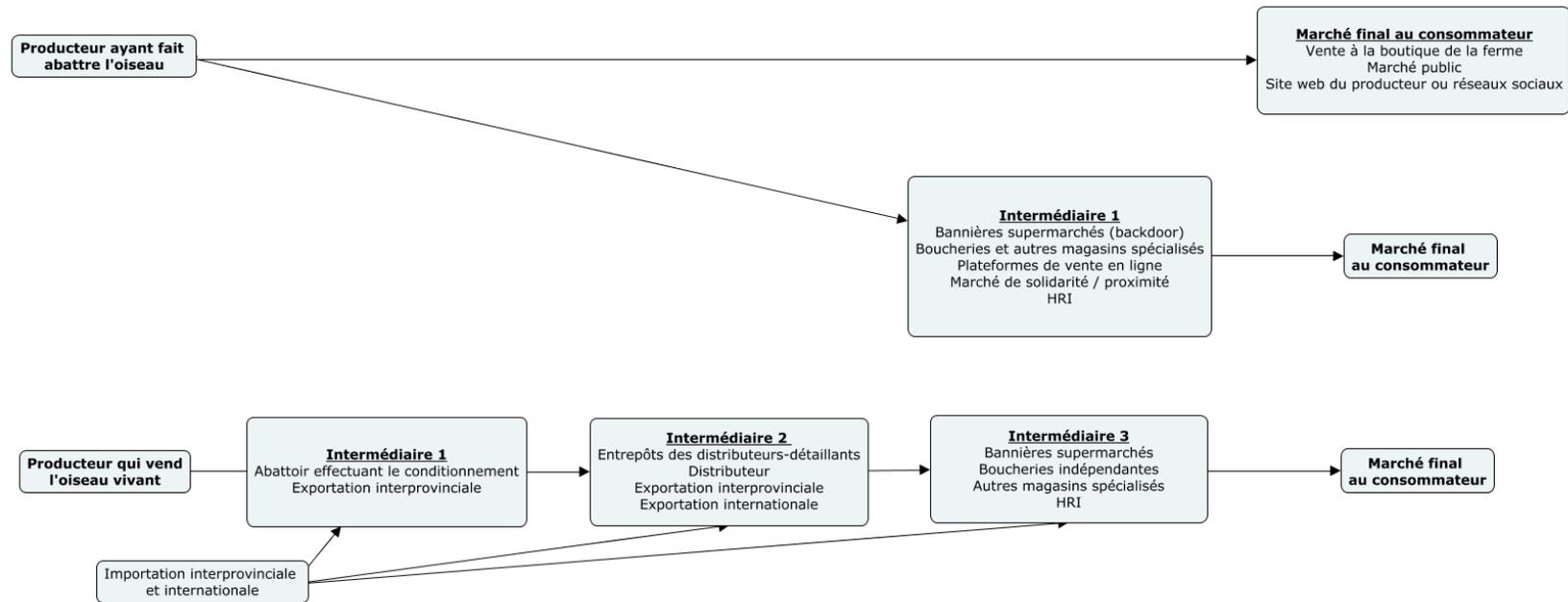
³⁸ Le rendement carcasse retenu est de 73 % (Mundler et al., 2017). Ainsi, un poulet vif de la catégorie de référence (2,15 à 2,45 kg) pesant en moyenne 2,30 kg équivaut à un poulet éviscéré de 1,68 kg. Au prix de 1,83 \$/kg pour les oiseaux vifs de la catégorie de référence, le prix moyen d'un poulet entier est de 4,20 \$/kg. À ce prix moyen, en équivalent carcasse, le poulet entier éviscéré de 1,68 kg revient à 2,50 \$/kg. Ce prix équivalent carcasse aux producteurs conventionnels est donc affiché à la Figure 24. Un calcul similaire a été effectué pour le poulet biologique permettant d'afficher le prix (carcasse) sortie ferme de 4,34 \$/kg à la Figure 25.

avant et après l'abattage. Les abattoirs sans permis qui permettaient aux producteurs d'abattre leurs animaux pour leur consommation personnelle ne sont plus permis depuis 2009 (abattoirs de type B). L'essentiel de ces abattoirs de type B a alors été redirigé en abattoirs de proximité (Mundler et al., 2017).

3.4.2 Présentation et analyse des résultats

Selon les acteurs rencontrés lors des entretiens, les poulets entiers du Québec peuvent être mis en marché de plusieurs manières. Par exemple, un producteur maraîcher peut décider de compléter son offre de produits en produisant une quantité limitée de poulets sans détenir de quota. Le nombre de poulets autorisés sans détenir de quota était de 100 par an jusqu'en 2019. Il est passé à 300 depuis le 22 juillet 2019 (RMAAQ, 22 juillet 2019). D'un autre côté, un producteur peut se spécialiser dans cette production, en détenant un quota, et vendre lui-même la production qu'il fait abattre en abattoir à forfait. Il peut ensuite offrir plusieurs découpes de poulet grâce aux services d'un abattoir ou d'une boucherie détenant le permis C-1 de salle de découpe. Certains producteurs peuvent aussi avoir des installations de découpe avec permis sur leur propre site. La mise en marché peut alors être faite directement en boutique ou via certaines boutiques spécialisées et autres plateformes en circuits courts. Finalement, certains producteurs peuvent faire l'élevage des poulets sans en diriger la commercialisation. Ce circuit long implique alors que le producteur vend sa production à un abattoir qui va s'occuper du conditionnement du poulet et de la mise en marché vers les distributeurs-détaillants, le HRI ou des distributeurs qui répartissent le poulet dans les boucheries, boutiques spécialisées ou autres marchands indépendants. Ces trois circuits de commercialisation : la vente directe, la vente indirecte ainsi que le circuit long sont représentés à la Figure 23 suivante.

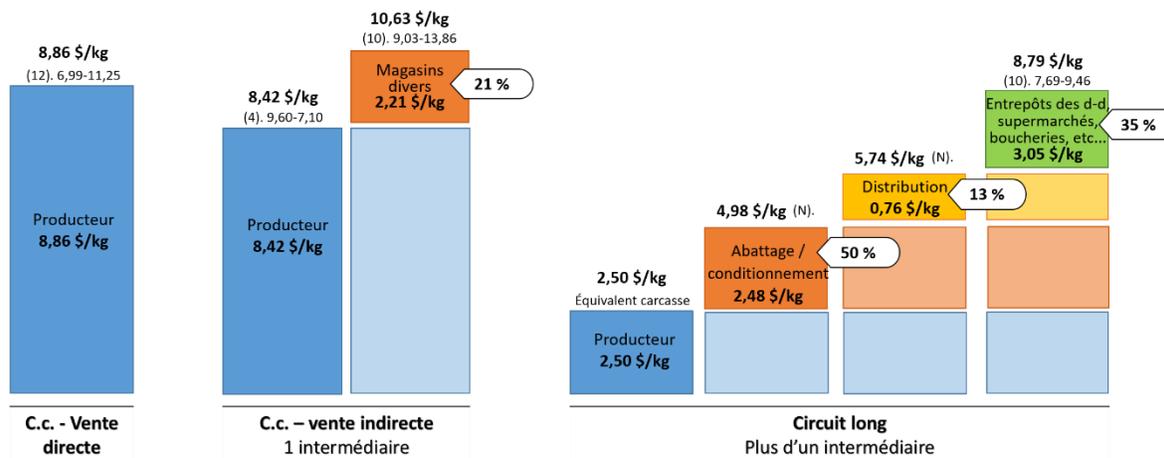
Figure 23. Les circuits de commercialisation des poulets entiers au Québec



Source : Notre enquête, 2021

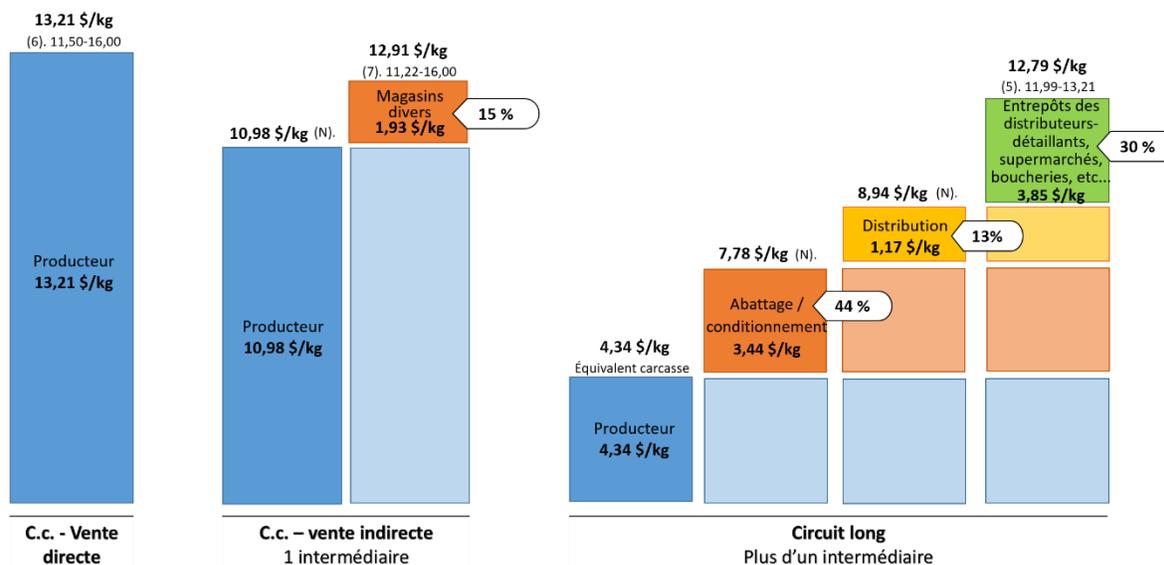
Les résultats présentés aux figures suivantes sont le fruit de moyennes de prix discutés avec les acteurs questionnés ainsi que la récolte de prix physique ou sur le web. Rappelons que les prix sortie ferme biologique et conventionnel en circuit long sont des prix équivalents carcasse³⁹.

Figure 24. Répartition des marges brutes – filière du poulet entier conventionnel



Source : Notre enquête, 2021

Figure 25. Répartition des marges brutes – filière du poulet entier biologique



Source : Notre enquête, 2021

³⁹ Au niveau conventionnel, le prix retenu pour le calcul d'équivalence carcasse est le prix des oiseaux de la catégorie de référence pour la période d'allocation (EVQ, 2021). Du côté biologique, le calcul d'équivalence carcasse repose sur le prix moyen obtenu lors de la récolte de prix puisque les EVQ ne régissent pas le prix certifié sortie ferme. Les détails des calculs sont disponibles à la note de bas de page 37.

En premier lieu, il est possible de remarquer que le prix aux producteurs pour les poulets entiers biologiques est supérieur aux poulets conventionnels dans les trois circuits de commercialisation des figures 24 et 25. Les acteurs interrogés ont indiqué que le poulet biologique était en effet vendu plus cher en raison des normes à respecter pour produire un poulet certifié. Parmi les normes à respecter, les acteurs ont mentionné que l'alimentation est le poste ayant le plus d'influence sur le prix des volailles biologiques. En effet, pour obtenir la certification biologique, l'alimentation des animaux doit aussi être certifiée. Le prix de cette alimentation, habituellement beaucoup plus élevé que dans la régie conventionnelle, influence directement à la hausse le prix auquel doit vendre le producteur selon les informations récoltées en entretiens. Les producteurs ont aussi expliqué le prix plus élevé par la densité réduite exigée dans les bâtiments d'élevage ainsi que les risques des pertes plus élevés en raison, par exemple, de l'impossibilité d'utiliser des antibiotiques.

En vente directe, le prix moyen du poulet entier biologique est supérieur au prix du poulet entier conventionnel. Il semble toutefois important de mentionner que la moyenne de prix du poulet conventionnel contient des volailles élevées en conditions spécifiques qui permettent aux producteurs de se démarquer lors de la vente aux clients et d'obtenir un prix supérieur au poulet conventionnel en circuit long. En effet, plusieurs producteurs questionnés effectuant leur propre mise en marché en circuits courts ont dû trouver des moyens pour se démarquer des poulets vendus en circuit long. Par exemple, certains producteurs font l'élevage des poulets en circuit libre sur l'herbe à l'extérieur. D'autres producteurs offrent une alimentation aux grains végétaux exclusivement ou font un élevage sous une régie similaire au biologique sans toutefois aller chercher la certification⁴⁰. Quelques producteurs ont effectivement indiqué que même sans certification, ils étaient en mesure d'aller chercher une plus-value aux yeux des consommateurs et de trouver un marché pour leurs produits différenciés permettant d'obtenir un prix bonifié. Cela leur permet aussi d'éviter les frais de la certification ainsi que de sélectionner les points plus importants pour eux des normes de certification sans y répondre dans leur entièreté. Il faut aussi mentionner que ce circuit de vente inclut les producteurs dont la volaille n'est pas leur production principale. Certains producteurs maraichers, par exemple, vont compléter leur offre de fruits et légumes l'été grâce à un système de réservation de volaille par les consommateurs au printemps. Produisant hors-quota, les quantités sont alors limitées et semblent s'écouler très rapidement selon les entretiens effectués.

Au niveau de la vente indirecte, la marge brute retenue par l'intermédiaire qui agit entre le producteur et le consommateur est plus élevée au niveau conventionnel que biologique. Selon les données récoltées, la boutique spécialisée, la plateforme de vente en ligne ou la boucherie par exemple vont ajouter 2,21 \$/kg sur le prix acheté

⁴⁰ Ces producteurs n'utilisent toutefois pas les mots « biologique », « organique », « bio », ou tout autre terme apparenté à ceux-ci. Ces derniers sont protégés depuis le 1^{er} février 2000 dans la province (CARTV, s.d.A; Roy, 2008; CARTV, 2020b).

au producteur conventionnel contre 1,93 \$/kg en moyenne pour le poulet entier biologique. Le pourcentage de marge est aussi plus élevé pour les poulets conventionnels (21 %) que biologiques (15 %). Les entretiens n'ont pas permis d'expliquer cette différence de marge brute ou de pourcentages de marge retenus entre le conventionnel et le biologique. Bien que le prix obtenu par le producteur en vente indirecte soit moindre qu'en vente directe, plusieurs acteurs ont expliqué que ce circuit permet d'aller chercher une stabilité dans leurs ventes annuelles. De plus, ce circuit de commercialisation évite aussi certains coûts (équipements et salaire de la main-d'œuvre pour tenir une boutique à la ferme) et réduit la logistique et les frais de livraison lorsque les commandes sont plus volumineuses et moins fréquentes.

Que les producteurs utilisent la vente directe ou la vente indirecte pour mettre leur poulet en vente, ceux-ci doivent trouver un abattoir à proximité ainsi qu'une boucherie s'ils offrent des découpes. Le nombre restreint d'abattoirs a été nommé comme un problème à plusieurs reprises lors des entretiens. Pour certains producteurs, la distance entre leur site d'élevage et l'abattoir représente des coûts et une logistique importante. Ces producteurs sont aussi à la merci d'une fermeture d'abattoir qui compliquerait énormément leur modèle d'affaires et la mise en marché. Au niveau de la production biologique, cet aspect semble encore plus difficile. Les producteurs de poulets entiers biologiques doivent trouver des abattoirs qui acceptent d'utiliser des produits différents sur leur chaîne d'abattage pour conserver la certification du poulet. Afin de ne pas réduire l'efficacité de la chaîne d'abattage, les producteurs certifiés se présentent souvent les premiers le matin sur le site d'abattage afin de faire abattre leurs volailles certifiées avant que la chaîne ne reprenne son cours normal.

Lors des entretiens, les producteurs effectuant de la vente en circuits courts ont tous indiqué que le prix de vente du poulet entier est établi selon leurs coûts de production et le marché environnant pour des produits similaires. Ils vont aussi majoritairement regarder le prix de vente d'un poulet entier dans les bannières de supermarchés du coin afin d'établir un prix de vente intéressant pour eux ainsi que pour le consommateur qui se déplacerait par exemple sur la ferme. Plusieurs acteurs ont cependant mentionné qu'il serait intéressant d'obtenir une forme d'aide ou de document leur permettant de mieux connaître les prix de vente sur le marché au Québec. En effet, selon les relevés de prix et les explications des acteurs, les prix semblent varier selon l'emplacement du producteur au Québec.

Au niveau de la mise en marché via un circuit long, les éleveurs de poulets du Québec reçoivent un prix pour les oiseaux livrés vivants selon la catégorie de référence de 2,15 kg à 2,45 kg qui est réévalué aux huit semaines. Le prix reçu pour les volailles d'un poids supérieur ou inférieur à cette référence est alors ajusté. Dans le cadre de cette recherche, le prix sortie ferme retenu pour le poulet conventionnel correspond à la période d'allocation A169 (11 avril au 5 juin 2021 : 1,828 \$/kg) (EVQ, 2021). Tel qu'expliqué précédemment, le prix affiché à la Figure 24 est le prix équivalent carcasse afin de comparer tous les circuits de commercialisation et les acteurs

sur une même unité de base (poulet éviscéré). Au niveau du prix pour les oiseaux biologiques, celui-ci n'est pas spécifiquement règlementé par la fédération. Tout comme pour les pommes biologiques et les œufs biologiques présentés précédemment, le prix reçu par le producteur est établi dans des ententes négociées entre l'abattoir et le producteur. Le prix sortie ferme affiché à la Figure 25 est alors l'équivalent carcasse calculé à un rendement de 73 % pour un poulet de 2,3 kg.

Le premier intermédiaire prenant part au circuit long est identifié en orange aux figures 24 et 25. Il est cependant important de mentionner que cet intermédiaire, nommé « abattage/conditionnement », peut en fait représenter plusieurs étapes de manutention. Généralement, cet intermédiaire va abattre la volaille et effectuer le conditionnement et l'emballage du poulet entier pour le rediriger vers son centre de distribution. À partir de ce centre de distribution, l'intermédiaire peut lui-même s'occuper de la distribution vers les grands distributeurs-détaillants. Il peut aussi faire appel à un distributeur spécialisé. Celui-ci va alors distribuer les poulets entiers vers les magasins spécialisés, les magasins indépendants et autres détaillants. Ce type de distributeur est alors représenté en jaune aux figures précédentes. Ainsi, la marge brute de 2,48 \$/kg (pourcentage de marge de 50 %) au niveau conventionnel ainsi que celle de 3,44 \$/kg (pourcentage de marge de 44 %) pour le biologique peut inclure une portion de marge pour la distribution vers les grands distributeurs-détaillants.

Le pourcentage de marge retenu par le distributeur spécialisé (portion jaune des figures) reliant les abattoirs et les magasins spécialisés ou autres boutiques indépendantes est cependant similaire pour le biologique et le conventionnel (13 % tant au niveau conventionnel que biologique). Cependant, malgré un pourcentage de marge retenu similaire, cela apporte les marges brutes en dollars du poulet biologique à être plus élevées (1,17 \$/kg au niveau biologique contre 0,76 \$/kg pour le conventionnel) sans explication précise et poussent ainsi les prix finaux à la hausse. Les acteurs de la distribution rencontrés ont mentionné qu'il n'y a pas vraiment de différence entre la distribution d'un produit conventionnel ou biologique, outre le prix d'achat plus élevé à l'intermédiaire précédent lorsque le produit est certifié biologique. Ces mêmes acteurs expliquent aussi que le prix d'achat à l'intermédiaire « abattage/conditionnement » est habituellement similaire pour un distributeur spécialisé et un entrepôt de distributeur-détaillant. Il peut toutefois être parfois inférieur pour l'entrepôt du distributeur-détaillant en raison d'ententes d'achat portant sur des quantités importantes.

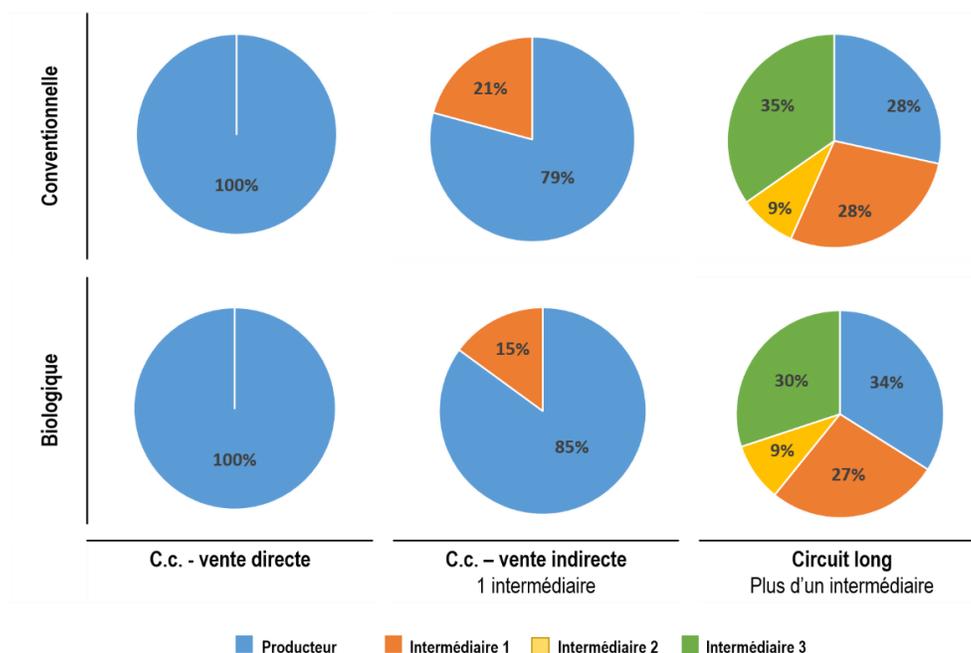
Finalement, comme pour les filières analysées précédemment, le dernier intermédiaire aux histogrammes des figures précédentes peut regrouper plus d'un acteur et donc plus d'une marge brute en réalité. Citons par exemple, la revente du poulet entier par l'entrepôt du distributeur-détaillant à ses diverses bannières. De plus, le manque de données pour chacun des marchés possibles en circuit long pour le poulet entier n'a pas permis de faire une analyse détaillée des marges brutes selon les divers marchés empruntés. Il est toutefois possible

de remarquer que la marge brute en \$/kg est plus élevée en élevage biologique avec 3,85 \$/kg contre 3,05 \$/kg pour le poulet entier conventionnel. Cependant, le pourcentage de marge est plus élevé au niveau conventionnel avec 35 % contre 30 % pour les données récoltées du poulet biologique.

3.4.3 Discussion entourant la filière du poulet entier

Lorsque l'on analyse les marges brutes de chaque acteur en fonction du prix final au consommateur à la Figure 26 (taux de marge), la répartition est similaire ($\pm 5\%$) entre les acteurs conventionnels et biologiques de même circuit de commercialisation. Le producteur biologique obtient une plus grande part du prix final en circuits courts et long (en raison des facteurs expliqués en début de présentation des résultats : moulée et techniques de production plus dispendieuses, risques supérieurs de perte dans le troupeau d'élevage, etc.) alors que les intermédiaires biologiques obtiennent une part similaire ou moindre que leurs homologues conventionnels.

Figure 26. Répartition du prix final au consommateur entre les acteurs (taux de marge en %) – filière du poulet entier



Source : Notre enquête, 2021

Bien que le producteur obtienne une plus grande part du prix final dans tous les circuits de commercialisation, les chiffres illustrés au Tableau 9 indiquent que les intermédiaires semblent marger un peu moins sur les produits biologiques en vente indirecte seulement. Au niveau du circuit long, bien que certains pourcentages de marge retenus en biologique soient inférieurs, tous les acteurs obtiennent une marge brute absolue supérieure pour les poulets entiers biologiques. Puisqu'aucune information obtenue lors des entretiens ne permet d'expliquer la nature de ces écarts, nous pourrions penser que les grands principes de l'agriculture biologique présentés par

l'IFOAM (2005) influencent en quelque sorte la relation entre les acteurs des circuits courts. La première hypothèse présentée en début de mémoire est alors validée pour les circuits courts.

Tableau 9. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans la filière du poulet entier

			Marge brute producteur	Marge brute Intermédiaire 1	Marge brute Intermédiaire 2	Marge brute Intermédiaire 3	Prix marché final
Poulet entier (\$/kg)	Vente directe	CONV	8,86 \$				8,86 \$
		BIO	13,21 \$				13,21 \$
	Vente indirecte	CONV	8,42 \$	2,21 \$ (21 %)			10,63 \$
		BIO	10,98 \$	1,93 \$ (15 %)			12,91 \$
	Circuit long	CONV	2,50 \$	2,48 \$ (50 %)	0,76 \$ (13%)	3,05 \$ (35 %)	8,79 \$
		BIO	4,34 \$	3,44 \$ (44 %)	1,17 \$ (13 %)	3,85 \$ (30 %)	12,79 \$

Source : Notre enquête, 2021

Pour le circuit long, c'est plutôt l'hypothèse 2 qui est validée puisque les acteurs biologiques ou conventionnels semblent évoluer dans des rapports de force assez similaires. En effet, les pourcentages de marge appliqués aux poulets des deux régies se situent dans des horizons rapprochés. Bien que le producteur reçoive une part du prix final supérieur en biologique, les intermédiaires suivants la production vont aller chercher une marge brute en dollars supérieure pour les poulets entiers certifiés. Outre la régie d'élevage et les installations requises pour respecter les normes biologiques, les interviews n'ont pas soulevé de différences majeures pour les intermédiaires suivant la production. Certains acteurs impliqués dans la distribution interrogés ont d'ailleurs expliqué que la distribution d'un poulet conventionnel ou biologique était similaire. Comme soulignent certains auteurs ayant écrit sur la conventionnalisation de l'agriculture biologique, il peut être normal de voir de telles ressemblances puisque l'agriculture biologique s'organise de plus en plus comme l'agriculture conventionnelle pour répondre à la demande grandissante (Darnhofer et al., 2009). Tous les acteurs biologiques questionnés l'ont d'ailleurs souligné : bien qu'encore minime comparativement aux volumes de poulets entiers conventionnels transigés, la demande des consommateurs pour du poulet biologique est belle et bien présente et croissante.

Ainsi, puisque les hypothèses 1 et 2 ont été validées, la troisième hypothèse posée en section 1.4 soutenant une différence de la répartition entre les divers circuits de commercialisation doit être retenue. En effet, les marges brutes reliées aux produits biologiques, calculées à partir des données récoltées, sont plus ou moins grandes selon le circuit de commercialisation emprunté. Bien que le producteur reçoive une plus grande part du prix final dans tous les circuits, seul le circuit court en vente indirecte montre une marge brute retenue inférieure par l'intermédiaire en jeux dans la commercialisation du poulet biologique. En circuit long, la majorité des acteurs dégagent une marge brute supérieure pour les poulets entiers certifiés puisque les pourcentages de marge en place sont similaires. De ce fait, tout comme pour les filières des pommes et des carottes, il est possible de conclure que la répartition des marges brutes varie selon le circuit de commercialisation emprunté.

4. Discussion

Tel qu'exposé en introduction de cette recherche, il est largement connu que le prix des produits certifiés biologiques est souvent supérieur aux produits analogues non certifiés (MAPAQ, 2015). Le prix plus élevé serait la première caractéristique associée aux produits biologiques par les participants d'une étude réalisée au Canada en 2017. Ce serait aussi le facteur principal freinant l'achat de produits biologiques par les Canadiens (MAPAQ, 2019a; ÉcoRessources Consultants, 2012).

Les données récoltées dans le cadre de cette recherche montrent en effet que le prix sortie ferme aux producteurs ainsi que le prix final aux consommateurs sont systématiquement plus élevés pour les produits certifiés biologiques étudiés. Tel qu'expliqué au fil des présentations des filières, les acteurs questionnés ont relevé différents facteurs liés aux coûts de production expliquant un prix supérieur des produits biologiques :

- techniques de productions et opérations différentes associés au respect des normes biologiques nécessitant généralement plus d'interventions manuelles;
- rendements inférieurs ou risques de perte plus élevés en raison des limitations reliées aux produits et techniques permis par la certification;
- aménagements des systèmes d'élevages, densité d'élevage et alimentation certifiée ayant des coûts supérieurs;
- coûts associés à la certification biologique.

Les interviews effectués dans le cadre de notre recherche n'ont toutefois pas permis d'identifier les facteurs précis expliquant les marges supérieures retenues par tous les intermédiaires suivant la production pour la majorité des produits biologiques. Rappelons cependant, en exemple, le cas particulier des œufs de consommation dans lequel certains risques économiques reliés à la transition vers les œufs de spécialité, à l'organisation des œufs de transformation dans la filière ainsi que certaines stratégies de ventes pour les œufs conventionnels (produits d'appels) peuvent expliquer les marges brutes supérieures des œufs de spécialité biologique en circuit long.

Le Tableau 10 suivant montre en jaune les marges brutes absolues les plus élevées entre la régie conventionnelle et biologique pour chaque circuit de commercialisation des filières de produits étudiés.

Tableau 10. Synthèse des résultats – répartition des marges brutes dans les filières étudiées

			Marge brute producteur	Marge brute Intermédiaire 1	Marge brute Intermédiaire 2	Marge brute Intermédiaire 3	Prix marché final	Hypothèse de recherche validée
Pommes (\$/lb)	Vente directe	CONV	0,92 \$				0,92 \$	Hypothèse 3 : répartition selon le circuit de commercialisation (validation des hypothèses 1 et 2)
		BIO	1,45 \$				1,45 \$	
	Vente indirecte	CONV	0,91 \$	0,56 \$ (38 %)			1,47 \$	
		BIO	1,42 \$	0,50 \$ (26%)			1,92 \$	
	Circuit long	CONV	0,43 \$	0,27 \$ (39 %)	0,89 \$ (56%)		1,59 \$	
		BIO	0,58 \$	0,49 \$ (46 %)	1,42 \$ (57%)		2,50 \$	
Carottes (\$/lb)	Vente directe	CONV	1,45 \$				1,45 \$	Hypothèse 3 : répartition selon le circuit de commercialisation (validation des hypothèses 1 et 2)
		BIO	1,64 \$				1,64 \$	
	Vente indirecte	CONV	-	-			1,43 \$	
		BIO	1,21 \$	0,50 \$ (29 %)			1,71 \$	
	Circuit long	CONV	0,36 \$	0,08 \$ (18 %)	0,70 \$ (61 %)		1,14 \$	
		BIO	0,74 \$	0,16 \$ (17 %)	1,10 \$ (55 %)		2,00 \$	
Œufs (\$/dz)	Vente directe	CONV	4,37 \$				4,37 \$	Hypothèse 2 : conventionnalisation de l'AB : rapports de force et répartition des marges brutes similaires
		BIO	6,91 \$				6,91 \$	
	Vente indirecte	CONV	4,43 \$	0,68 \$ (13 %)			5,12 \$	
		BIO	5,76 \$	1,65 \$ (22 %)			7,40 \$	
	Circuit long	CONV	2,27 \$	1,12 \$ (33 %)			3,39 \$	
		BIO	4,08 \$	3,40 \$ (45 %)			7,48 \$	
Poulet entier (\$/kg)	Vente directe	CONV	8,86 \$				8,86 \$	Hypothèse 3 : répartition selon le circuit de commercialisation (validation des hypothèses 1 et 2)
		BIO	13,21 \$				13,21 \$	
	Vente indirecte	CONV	8,42 \$	2,21 \$ (21 %)			10,63 \$	
		BIO	10,98 \$	1,93 \$ (15 %)			12,91 \$	
	Circuit long	CONV	2,50 \$	2,48 \$ (50 %)	0,76 \$ (13%)	3,05 \$ (35 %)	8,79 \$	
		BIO	4,34 \$	3,44 \$ (44 %)	1,17 \$ (13 %)	3,85 \$ (30 %)	12,79 \$	

Source : Notre enquête, 2021

Bien que les données recueillies aient permis de souligner le prix supérieur des produits certifiés et les facteurs de production les expliquant, le questionnement au centre de cette recherche vise davantage la compréhension de la répartition des marges brutes entre les acteurs biologiques et conventionnels du Québec. Cette répartition entre les acteurs a été analysée à travers la reconstitution des circuits de commercialisation possibles (vente directe, vente indirecte et circuit long) dans quatre filières sélectionnées pour conduire des études de cas.

Grâce aux données récoltées, nous avons été en mesure d'analyser la formation des prix des produits biologiques et conventionnels afin de valider ou infirmer les trois hypothèses de recherche. Au final, toutes les hypothèses posées en début de mémoire permettant de répondre à la question de recherche ont été confirmées.

Outre le cas des œufs de consommation (validation de l'hypothèse 2), la majorité des analyses de filières étudiées ont permis de valider à la fois l'hypothèse 1 (répartition plus « équitable » des marges) ainsi que

l'hypothèse 2 (conventionnalisation de l'agriculture biologique et marges similaires). En effet, dépendamment du circuit de commercialisation emprunté par le produit, l'une ou l'autre de ces hypothèses pouvait être confirmée ce qui nous apportait à valider l'hypothèse 3. Les trois prochaines sections expliquent une à la suite de l'autre la validation des hypothèses de recherche menant à la conclusion entourant les études de cas.

4.1 Validation de l'hypothèse 1 : les circuits courts

Les données du circuit de la vente indirecte exposées en Tableau 10 montrent effectivement des marges brutes de l'intermédiaire 1 biologique égales ou moindres aux marges de l'intermédiaire impliqué dans la vente indirecte de produits conventionnels. Les producteurs biologiques peuvent ainsi bénéficier d'une plus grande part du prix final aux consommateurs.

Certains producteurs interrogés dans ce circuit de commercialisation ont remarqué de meilleures relations partenariales entourant les acteurs de l'agriculture biologique portant les mêmes valeurs associées à cette région. Bien que la récolte de données n'ait pas permis d'analyser la formation du prix des carottes conventionnelles en vente indirecte, des explications similaires des acteurs impliqués dans la filière nous poussent à croire que la synergie entourant la formation du prix serait similaire aux filières des pommes et du poulet entier avec un seul intermédiaire impliqué dans la vente.

Une plus grande diversité de magasins spécialisés dans la vente indirecte de produits biologiques a aussi été relevée lors de la récolte de données comparativement à la mise en marché des produits conventionnels en vente indirecte (majoritairement backdoor des bannières de supermarché).

En se basant sur ces explications des acteurs interrogés et les tendances observées dans la mise en marché des produits biologiques en vente indirecte, il pourrait être possible de penser que le principe d'équité des quatre grands principes de l'IFOAM (2005) influence les relations et la répartition des marges brutes pour les acteurs biologiques de ces filières en circuits courts (validation de l'hypothèse 1). Les données et explications des participants en circuit long n'ont pas permis de relever ce principe d'équité. Les pourcentages de marge similaires reflètent plutôt l'hypothèse d'une conventionnalisation de l'agriculture biologique s'organisant de plus en plus comme l'agriculture conventionnelle.

D'un autre côté, la recherche nous a aussi permis de remarquer que certains acteurs spécialisés dans la commercialisation en circuit indirect (biologique et conventionnel) soulignent dans leur mission et leurs valeurs l'importance de l'équité entre les parties impliquées et retiennent des marges brutes inférieures aux moyennes habituellement observées. Du bénévolat ou d'autres implications actives peuvent alors compenser pour ces marges inférieures et encouragent par le fait même la communication et la proximité entre le consommateur et

le producteur. Ces acteurs soutiennent une agriculture plus écologique et locale sans pour autant vendre exclusivement des produits ayant obtenu la certification biologique. Les marges inférieures retenues par ces acteurs pour les produits biologiques et conventionnels nous apportent ainsi à réfléchir au-delà de la comparaison de la répartition des marges des produits biologiques et conventionnels posée au cœur de notre question de recherche de départ. Outre la régie biologique ou conventionnelle des produits, la répartition des marges semble différer non seulement selon la certification ou non du produit, mais aussi selon le circuit de commercialisation emprunté par ce dernier et le type d'acteur en jeux.

Cette marge inférieure retenue par certains acteurs en circuits courts biologiques et conventionnels explique entre autre la variabilité des prix minimums et maximums exposés au-dessus de chaque histogramme présentés dans l'analyse des produits au chapitre précédent. En effet, il est possible de voir des variations de prix allant jusqu'à 4,83 \$ entre le prix minimal et maximal observé pour un même produit conventionnel en vente indirecte. Selon notre récolte de données, cette différence est en partie expliquée par la grande diversité d'intermédiaires intervenant dans la mise en marché indirect de produits certifiés et non certifiés : certains acteurs en circuits courts appliquent volontairement des marges inférieures aux marges habituellement observés sur le marché que le produit soit certifié biologique ou non. La vente de produits différenciés conventionnels, sans certification, peut aussi expliquer ces variations. Rappelons que les prix et les marges présentés tout au long du chapitre 3 ainsi qu'au Tableau 10 sont le fruit de moyennes calculées à partir de données récoltées en magasins, sur le web et lors d'interviews.

4.2 Validation de l'hypothèse 2 : le circuit long

De l'autre côté, selon les données récoltées, l'organisation de la majorité des filières de produits en circuit long étudiées semble similaire pour les produits biologiques et conventionnels (hypothèse 2). Suivant l'hypothèse de conventionnalisation de l'agriculture biologique où les acteurs tendent à produire et s'organiser de plus en plus comme la régie conventionnelle, il peut être normal de voir des marges brutes ressemblantes.

Outre les différences au niveau technique de la production résumées en début de discussion, l'étude des circuits longs des différentes filières de produit nous montrent en effet une organisation semblable des étapes et des liens entre les acteurs que le produit soit conventionnel ou biologique. Plusieurs acteurs l'ont d'ailleurs souligné : à la suite de la production, il existe très peu ou aucune différence dans l'emballage, la distribution ou la vente d'un produit biologique ou conventionnel.

À plusieurs reprises au Tableau 10, il est possible de remarquer des pourcentages de marge similaires appliqués par les intermédiaires aux produits biologiques et conventionnels. Toutefois, comme l'illustre les cases

identifiées en jaune au tableau ci-haut, ces pourcentages de marge permettent aux intermédiaires de dégager des marges brutes en dollars systématiquement plus élevées pour les produits biologiques. Selon les explications de la majorité des acteurs interrogés sur le sujet en circuit long, peu de facteurs précis expliquent ces marges brutes supérieures pour les produits biologiques. Ces pourcentages de marge similaires, qui augmentent au final les prix des produits biologiques, participent en quelque sorte à soutenir la première caractéristique associée aux produits certifiés et le facteur principal freinant leur achat : le prix plus élevé (MAPAQ, 2019a; ÉcoRessources Consultants, 2012). Cet écart de prix est alors plus marqué pour la filière des œufs dans laquelle la marge élevée vise entre autre à récupérer une partie de la marge faible consentie en conventionnel (produit d'appel).

Soulignons d'ailleurs que la filière des œufs de consommation répond à cette seule hypothèse 2 et que, dans ce cas, des explications précises sur les marges brutes supérieures ont été apportées par les acteurs questionnés. Les prix moyens calculés montrent que les marges brutes des intermédiaires biologiques sont supérieures aux marges des intermédiaires conventionnels, et ce, dans tous les circuits de commercialisation. Outre les facteurs exposés précédemment expliquant le prix sortie ferme supérieur des œufs biologiques, les interviews n'ont pas permis de relever de différence dans la mise en marché des œufs en vente indirecte justifiant des marges plus élevées des seuls intermédiaires impliqués dans ce circuit. Par contre, en circuit long, certains risques économiques reliés à la transition vers les œufs de spécialité, à l'organisation des œufs de transformation dans la filière ainsi que certaines stratégies de ventes pour les œufs conventionnels peuvent expliquer les marges brutes supérieures des œufs de spécialité biologique. Cette organisation spécifique de la commercialisation dans la filière des œufs ne permet pas de conclure si la répartition est plus ou moins « équitable ». L'hypothèse 1 ne pouvant être validée dans ce cas, seule l'hypothèse de conventionnalisation dans laquelle l'agriculture biologique s'enchevêtre au système alimentaire conventionnel et incorpore de plus en plus d'éléments qui lui sont similaires est retenue.

4.3 Validation de l'hypothèse 3 découlant de la validation des hypothèses 1 et 2

Tel que posé en début de mémoire, l'hypothèse 3 selon laquelle la répartition des marges entre les acteurs varie selon le type de mise en marché peut alors être validée pour trois des quatre filières étudiées dans lesquelles les hypothèses 1 et 2 ont été validées. En effet, les circuits courts permettent d'un côté de valider une répartition plus « équitable » entre les acteurs impliqués. Dans ces circuits, les marges des intermédiaires se ressemblent dans l'ensemble, mais on remarque tout de même un léger avantage pour les producteurs dans le cadre de la production biologique. Les marges retenues par l'intermédiaire impliqué dans la commercialisation semblent influencées par la recherche d'une forme d'équité entre les acteurs impliqués dans les relations partenariales

de certains circuits courts (boutiques spécialisées ou plates-forme de vente en ligne). L'importance de l'équité entre les parties impliquées est d'ailleurs soulignée par certains de ces acteurs spécialisés. La présence de marges retenues inférieures par certains acteurs commercialisant des produits biologiques et conventionnels nous a d'ailleurs apporté à réfléchir sur la dynamique de la répartition des marges entre les acteurs prenant à cœur l'équité entre les parties prenantes des circuits courts, que le produit soit certifié ou non.

A contrario, le circuit long permet plutôt de remarquer une organisation des filières et une répartition des marges similaires entre les acteurs biologiques et conventionnels. Suivant ainsi l'hypothèse de conventionnalisation de l'agriculture biologique, on pourrait penser que les acteurs biologiques en circuit long tendent à produire et s'organiser de plus en plus comme la régie conventionnelle pour répondre à la demande grandissante. Outre les coûts plus élevés liés à la production de ces produits, peu d'informations complémentaires récoltées lors des entretiens ont permis d'expliquer la nature des écarts de la répartition entre les intermédiaires suivant la production (sauf la filière des œufs où les entretiens ont permis de mieux comprendre la complexité du transfert progressif de la production ainsi que l'application de la stratégie des produits d'appel au niveau conventionnel). Les produits biologiques semblent alors traités de la même manière que les produits conventionnels : selon des impératifs uniquement commerciaux. L'application de pourcentages de marge similaires pour les produits biologiques et conventionnels apporte ainsi l'écart de prix de ces produits à se creuser systématiquement : l'application d'un pourcentage de marge comparable entraîne une augmentation de la marge reçue en dollars, sans que des explications claires aient été apportées sur des coûts différentiels de mise en marché entre conventionnel et biologique.

Au final, en se basant sur l'analyse de quatre produits sélectionnés comme études de cas (pommes, carottes, œufs et poulet entier), il n'est pas possible de statuer sur l'existence d'une seule et unique logique commune de répartition des marges brutes pour tous les produits et tous les circuits ayant obtenus une certification biologique. À la lumière de la majorité des résultats obtenus, il est en revanche possible de conclure que la répartition des marges entre les acteurs dans les diverses filières biologiques du Québec varie selon le produit ainsi que le circuit de commercialisation emprunté par ce dernier (validation de l'hypothèse 3). Au-delà des moyennes calculées pour reconstruire la formation des prix des produits étudiés selon différents circuits de commercialisation, nous avons aussi constaté que certains types d'acteurs en vente indirecte appliquent des pourcentages de marge inférieurs sans être nécessairement reliés à la certification ou non du produit. L'organisation et les relations observées en circuits courts semblent en effet influencer la répartition des marges, au-delà de la certification du produit.

Des études assez récentes en Espagne et en France avaient d'ailleurs souligné que le prix du panier du consommateur, conventionnel ou biologique, varie selon le circuit de commercialisation sélectionné pour les

achats (Carmona et al., 2020; Mundler, 2013). Carmona et al. (2020) concluent que le prix d'un panier de produits biologiques en circuit court serait similaire au prix d'un panier de produits conventionnels provenant d'un circuit long. Toutefois, contrairement à cette publication de 2020, les quatre produits étudiés dans le cadre de notre recherche montrent des prix systématiquement plus élevés au consommateur lorsqu'ils sont certifiés biologiques, et ce, peu importe le circuit de commercialisation.

Rappelons cependant que les résultats obtenus dans cette recherche reflètent l'état du marché et l'organisation des filières à un moment précis. Les prix moyens obtenus lors de la collecte de données en magasin, en ligne et lors des entretiens ainsi que la répartition des marges entre les acteurs ne sont pas figés dans le temps et devraient être recalculés dans le futur pour une étude similaire. Les conclusions de cette recherche exploratoire portant sur quatre filières de produits doivent donc être interprétées avec précaution puisqu'elles ne reflètent pas l'ensemble des produits biologiques du Québec. L'objectif de la recherche était par contre d'améliorer la compréhension globale du secteur biologique québécois et mieux informer les acteurs prenant part au développement de ce marché par une analyse de la formation du prix. Ces études de cas réalisées à l'intérieur de ressources limitées ont quand même permis de donner une idée de la répartition des marges brutes entre les acteurs biologiques ainsi que conventionnels.

Conclusion

Malgré l'identification de la province du Québec comme un leader dans la récolte de données sur la production biologique, nous avons constaté que la littérature disponible n'aborde pas le processus de formation du prix des produits biologiques. Afin d'améliorer la compréhension globale du secteur biologique québécois et mieux informer les acteurs prenant part au développement de ce marché en croissance, la question suivante a été retenue comme ligne directrice du mémoire :

« Comment les marges se répartissent-elles entre les acteurs des filières de produits biologiques du Québec comparativement aux produits issus de l'agriculture conventionnelle ? »

Cette recherche exploratoire a alors visé quelques produits servant d'études de cas pour répondre à cette question. Le processus de formation des prix des pommes, des carottes, des œufs de consommation ainsi que du poulet entier a été décomposé. La répartition du prix et des marges brutes entre les acteurs biologiques et conventionnels a été analysée à travers la reconstitution des circuits de commercialisation possibles dans ces filières.

La récolte de prix en boutiques et en ligne ainsi que la réalisation de 60 entretiens avec des acteurs des différentes filières ont permis d'identifier la part revenant aux différents acteurs participant à une filière de produit (producteur agricole, distributeur, détaillant, etc.). Il est important de rappeler que le montant des marges brutes trouvées entre les prix des différents stades des filières ne représente pas le bénéfice de chaque acteur. Ce montant englobe plutôt les coûts que doit supporter chacun des acteurs impliqués dans la chaîne verticale (Boyer, 21 mai 2014).

La récolte d'information à travers les entretiens a aussi permis d'entourer la présentation des marges brutes de plus amples explications qualitatives partagées par les acteurs interviewés. En effet, au-delà de l'exposition des chiffres trouvés au chapitre 3 sur les résultats, plusieurs analyses ont été conduites en parallèle et présentées à travers les explications de l'organisation des filières, des acteurs impliqués, des réglementations les entourant, etc. Ces explications ont ainsi permis de toucher les différents aspects analytiques d'une étude filière selon Terpend (1997) tel qu'expliqué précédemment au Tableau 2 de la section 1.2.2 (aspect fonctionnel, commercial, organisationnel, économique et financier, politique ainsi que sociologique). Ces compléments d'informations ont, selon nous, rendu l'analyse filière et l'utilisation du concept de marge brute plus riches.

Cependant, tel qu'exposé au chapitre précédent, il n'est pas possible de conclure en démontrant une seule et unique logique de la répartition des marges brutes entre les acteurs biologiques et conventionnels. En revanche, la majorité des produits étudiés nous ont permis de valider la troisième hypothèse de recherche selon laquelle

la répartition des marges brutes varie selon le circuit de commercialisation emprunté. En effet, les circuits courts semblent offrir une répartition plus « équitable » entre les acteurs biologiques. Les producteurs détenant la certification biologique y obtiennent une plus grande part du prix final puisque l'intermédiaire impliqué dans la mise en vente du produit retient en moyenne une marge brute inférieure aux marges observées pour les produits conventionnels. Selon les chiffres obtenus et les explications des acteurs, le principe d'équité de l'IFOAM semble influencer la répartition des marges. Les données récoltées nous montrent au contraire une répartition similaire des pourcentages de marge entre les intermédiaires biologiques et conventionnels du circuit long. L'application de pourcentages de marge similaires apporte des marges brutes en dollars supérieures pour ces intermédiaires pour des raisons qui restent tout de même peu éclairées à la suite de la production. Cette application de pourcentages similaires suivant des impératifs uniquement commerciaux participe selon nous à l'augmentation des prix des produits certifiés pour les consommateurs.

La comparaison de la formation des prix dans les filières de produits biologiques et conventionnels nous a aussi mené à nous questionner sur l'influence des acteurs participants aux divers circuits de commercialisation. En plus de la validation de l'hypothèse 3 pour la majorité des produits étudiés, nous avons constaté des différences entre les acteurs au sein des circuits courts. En effet, indépendamment de la régie du produit commercialisé (biologique ou conventionnel), certains acteurs en vente indirecte appliquent volontairement des marges brutes inférieures aux moyennes habituellement observées. L'implication du consommateur permet alors de compenser pour ses marges inférieures et permet le rapprochement du consommateur final et du producteur. Au-delà de la régie (biologique ou conventionnelle) des produits, la répartition des marges semble différer non seulement selon la certification ou non du produit, mais aussi selon le circuit de commercialisation emprunté par ce dernier et le type d'acteur en jeu dans la mise en marché.

Comme mentionné préalablement, l'approche filière utilisée dans cette recherche ne nous permet pas d'étendre ces conclusions à l'ensemble des produits biologiques du Québec. En effet, l'étude de la répartition des marges brutes dans quatre filières de produits sélectionnés représente des résultats spécifiques à ces produits qui ont été analysés dans un cadre spatial et temporel délimité. Utiliser ces résultats pour en généraliser les conclusions tirées serait alors erroné dans le cadre d'une analyse utilisant ce concept (Sekkat, 1987; Raikes et al., 2000). Ces résultats répondent cependant à l'objectif plus exploratoire de ce mémoire de recherche. L'analyse de la répartition des marges de ces quatre produits constitue une base vers l'amélioration des connaissances des acteurs prenant part à ce marché.

La validation de l'hypothèse 3, soulignant une différence dans la répartition des marges entre les acteurs selon le circuit de commercialisation emprunté, nous invite à se questionner plus loin que la question de recherche posé dans ce mémoire : outre la comparaison générale entre les acteurs biologiques et conventionnels, il serait

intéressant de faire des recherches plus approfondies sur la comparaison des circuits de commercialisation. En effet, le regroupement par données en trois circuits de commercialisation pour cette recherche ainsi que les commentaires de nos interlocuteurs ont permis de constater une différence marquée entre l'organisation et les relations partenariales des circuits courts (vente directe et indirecte) et le circuit long. Trois des quatre filières de produit étudiées présentent cette différenciation marquée entre les circuits courts et le circuit long.

De plus amples analyses sur les différents types d'acteurs au sein d'un même circuit seraient aussi appropriées puisque nous avons remarqué des différences importantes dans les marges appliquées par les différents types d'acteurs au sein d'un même circuit de commercialisation, indépendamment de la certification des produits. Le cas particulier de la vente indirecte nous a permis de remarquer que certains acteurs appliquent volontairement des marges inférieures, que le produit soit biologique ou conventionnel. La variabilité des données de prix minimums et maximums affichés sur les histogrammes tout au long du mémoire témoignent de cette grande hétérogénéité. Une analyse de données plus étoffées, ayant des questions davantage axées sur les différences entre les divers circuits et les acteurs, permettrait d'analyser plus en détails ce phénomène précis ainsi que la nature des relations entre les acteurs ayant à cœur les valeurs biologiques en général ou des valeurs plus reliées à la proximité des circuits courts. Il serait alors pertinent de se questionner plus amplement sur une sorte de « déconventionnalisation » de l'agriculture conventionnelle en circuit court dans laquelle certains acteurs de l'agriculture conventionnelle semblent tendre à s'organiser de plus en plus comme la régie biologique et les principes de l'IFOAM (2005).

À l'heure où l'agriculture biologique gagne en popularité auprès des consommateurs et où la demande augmente rapidement, il serait aussi intéressant de développer davantage cette recherche sur la répartition des marges en disposant de plus grandes ressources. Par exemple, l'accès à des données récoltées par une instance gouvernementale, tel qu'il est possible de voir en France via l'OFPM, permettrait sûrement une compréhension accrue de la pluralité de rapports existants entre les intermédiaires participant à la formation de prix des produits biologiques. La quantité limitée d'information a été un enjeu important dans ce mémoire de maîtrise. Des centaines d'appels et de courriels ont été réalisés afin de récolter le plus d'informations possible malgré les ressources limitées. C'est grâce au bon vouloir de 60 acteurs interrogés que plus de détails sur les filières ont été amassés. Lors des entretiens, la majorité des producteurs consultés étaient enthousiastes à l'idée d'obtenir des informations sur la répartition des prix au sein de leur filière de production respective. Cet enthousiasme était ressenti dans tous les circuits de commercialisation, que le producteur se trouve en circuits courts ou en circuit long. Cette recherche participe peut-être alors à un questionnement plus grand sur le besoin de transparence de l'information dans les filières biologiques et conventionnelles du Québec.

Une compréhension approfondie des différences entre les circuits de commercialisation et les acteurs impliqués ainsi qu'une transparence accrue dans la répartition du prix entre les parties permettraient ainsi aux nombreux acteurs qui participent au développement de l'agriculture biologique de mieux se positionner dans l'organisation du marché, qu'il y ait un, deux, ou trois intermédiaires entre la production et la table.

Bibliographie

- Agriculture et Agroalimentaire Canada. (2020). *L'industrie canadienne des œufs de consommation et de transformation*. Repéré sur : <https://www.agr.gc.ca/fra/production-animale/information-sur-le-marche-de-la-volaille-et-des-oeufs/oeufs-de-consommation-et-de-transformation/?id=1384971854396>
- Amouriaux, H. (2000). *Production, transformation et distribution des produits biologiques au Québec. Inventaire de la situation et de tendances de développement*. Repéré sur : <http://www3.bibl.ulaval.ca/resselec/etudebio.pdf>
- Ankamah-Yeboah, I., Nielsen, M., et Nielsen, R. (2016). Price premium of organic salmon in Danish retail sale. *Ecological Economics*, 122, 54-60. doi:10.1016/j.ecolecon.2015.11.028
- Association canadienne pour le commerce des produits biologiques [COTA]. (2017). *État du secteur des produits biologiques : Rapport fédéral-provincial territorial sur le rendement 2017*. Repéré sur : https://www.ota.com/sites/default/files/EtatduSectorBiologique_2017-VERDEFINITIVE-FR.pdf
- Association canadienne pour le commerce des produits biologiques [COTA]. (2019). *Cour d'œil sur le marché du bio au Canada. Estimation 2019*. Repéré sur : https://cdn.shopify.com/s/files/1/2595/8742/files/Data_Sheet_2018_Quick_Facts_French.pdf?v=1583444496
- Association québécoise de la distribution de fruits et légumes. (16 juillet 2021). *L'INDUSTRIE CANADIENNE DES FRUITS ET LÉGUMES SALUE L'ENGAGEMENT DES MINISTRES À SOUTENIR UN CODE DE PRATIQUE DE L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE CANADIENNE*. Repéré sur : <https://www.aqdf.ca/fr/communiques/lindustrie-canadienne-des-fruits-et-legumes-salue-lengagement-des-ministres-a-soutenir-un-code-de-pratique-de-lindustrie-alimentaire-canadienne>
- Belzile, L., Gaudreau, É. & Li, J. (2015). Étude des facteurs socio-économique de la conversion à l'agriculture biologique. *Institut de recherche et de développement en agroenvironnement (IRDA-1-12-1637)*. Repéré sur : https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Agroenvironnement/1637_Rapport.pdf
- Besson, Y. (2011). *Les fondateurs de l'agriculture biologique : albert howard, rudolf steiner, maria & hans müller, hans peter rusch, masanobu fukuoka*. Paris : Sang de la terre.
- Boyer, P., Cadilhon, J.-P., Depeyrot, J.-N., Ennifar, M. & Soler, L-G. (2013). *Le suivi des prix et des marges pour l'analyse de la formation des prix au détail des produits alimentaires : les cas du lait et de la viande bovine*. Repéré sur : <https://agriculture.gouv.fr/le-suivi-des-prix-et-des-marges-pour-lanalyse-de-la-formation-des-prix-au-detail-des-produits#nh9>
- Boyer, P. (21 mai 2014). Objectifs, méthodes, résultats et projets de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires. Présentation en séance libre, Académie d'Agriculture de France. Repéré sur : https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/etudes-et-presentations?field_source tid=All&field_date de parution value%5Bvalue%5D%5Byear%5D=&combine=Objectifs%2C+m%C3%A9thodes%2C+r%C3%A9sultats+et+projets+de+l%E2%80%99observatoire+de+la+formation+des+prix+et+des+marges+des+produits+alimentaires
- Brechet, J.-P., & Schieb-Bienfait, N. (2007). Projets et pouvoirs dans les regulations concurrentielles - la question de la morphogenese d'une filiere d'agriculture biologique. *Revue D'Economie Industrielle - Paris- Editions Techniques Et Economiques-*, 113(113), 9–30.

- Buck, D., Getz, C., & Guthman, J. (1997). From farm to table: The organic vegetable commodity chain of Northern California. *Sociologia ruralis*, 37(1), 3-20.
- Bureau, S. (2018). *Analyse du processus de formation du prix des fromages fins au québec* [Mémoire de maîtrise, Université Laval]. CorpusUL. Repéré sur : <https://corpus.ulaval.ca/jspui/handle/20.500.11794/17461/browse?type=author&authority=a080c727-9adf-4c84-9630-00deff66c9ff>
- Campbell, H., & Liepins, R. (2001). Naming organics: Understanding organic standards in New Zealand as a discursive field. *Sociologia Ruralis* 41(1), 22–39.
- Carlson, A. (2016). Investigating retail price premiums for organic foods. *Amber Waves*, 9-1A,2A,3A,4A,5A,6A,7A,8A,9A.Repéré sur : <https://aces.bibl.ulaval.ca/login?url=https://search-proquest-com.aces.bibl.ulaval.ca/docview/1800522107?accountid=12008>
- Carmona, I., Griffith, D.M. et Aguirre, I. (2020) Understanding the factors limiting organic consumption: the effect of marketing channel on produce price, availability, and price fairness. *Organic Agriculture*, 10(3). <https://doi.org/10.1007/s13165-020-00331-1>
- Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec. (2020). *Réussir ma transition. Réglementation*. Repéré sur : <http://viragebio.craaq.qc.ca/reussir-transition/reglementation/reglementation>
- Commission européenne. (2016). *Distribution of the added value of the organic food chain*. Repéré sur : <https://op.europa.eu/fr/publication-detail/-/publication/a911740b-4cbe-11e7-a5ca-01aa75ed71a1>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (s.d.A). *Production agricole biologique*. Repéré sur : <https://cartv.gouv.qc.ca/production-agricole-biologique>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (s.d.B). *Mieux connaître les règles d'application de la Loi*. Repéré sur : <https://cartv.gouv.qc.ca/mieux-connaître-regles-dapplication-loi>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (s.d.C). *Organismes de certification accrédités pour le mode de production biologique au Québec*. Repéré sur : <https://cartv.gouv.qc.ca/?q=organismes-certification-accredites-pour-mode-production-biologique-au-quebec>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (s.d.D). *Qu'est-ce qu'un produit bio ?* Repéré sur : <https://cartv.gouv.qc.ca/qu-est-ce-qu-un-produit-bio>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (2019). *COMMUNIQUÉ DE PRESSE - Le secteur biologique poursuit son développement au Québec*. Repéré sur : https://cartv.gouv.qc.ca/sites/default/files/documents_pdf/Communiqu%C3%A9%20de%20presse_CARTV_%20production%20biologiqueAnnexe.pdf
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (18 décembre 2020). *La Norme biologique canadienne 2020 publiée*. Repéré sur : <https://cartv.gouv.qc.ca/actualites/la-norme-biologique-canadienne-2020-publiee/>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (2020a). *Portail BIO Québec. Superficie totale en cultures et en pâturages par région pour 2019*. Repéré sur : <https://portailbioquebec.info/superficie-totale-en-cultures-et-en-paturages-par-region-pour-2019>

- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (2020b). *Cahier des charges relatif aux produits portant des indications se référant au mode de production biologique*. Repéré sur : https://cartv.gouv.qc.ca/sites/default/files/documents_publics/Cahier_des_charges_appellation_BIO_FR_V14-4_05062020_FR.pdf
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (2020c). *Portail BIO Québec. Entreprises par production agricole à ce jour*. Repéré sur : <https://www.portailbioquebec.info/entreprises-par-production-agricole-a-ce-jour>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (2021a). *Biologique – Description*. Repéré sur : <https://cartv.gouv.qc.ca/appellations-reconnues/biologique/>
- Conseil des appellations réservées et des termes valorisants du Québec. (2021b). *Portail BIO Québec. Des données du secteur biologique québécois*. Repéré sur : <https://www.portailbioquebec.info/>
- Conseil de la transformation alimentaire du Québec. (15 juillet 2021). *Relations détaillants alimentaires et fournisseurs : le CTAQ applaudit la recommandation des ministres fédérale, provinciaux et territoriaux (FPT) de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire*. Repéré sur : <https://conseiltaq.com/dossier/relations-detaillants-alimentaires-et-fournisseurs-le-ctaq-applaudit-la-recommandation-des-ministres/>
- Constance, D. H., Choi, J. Y., & Lara, D. (2015). *Engaging the Organic Conventionalization Debate*, 161-185. Dans: Freyer, B. & Bingen, R. J. (Eds.), *Re-Thinking Organic Food and Farming in a Changing World*. The International Library of Environmental, Agricultural and Food Ethics, vol 22. Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-94-017-9190-8_9
- Cook, M.L. & Chaddad, F.R. (2000). *Agroindustrialization of the global agrifood economy: bridging development economics and agribusiness research*. *Agricultural Economics*, 23, 207-28. Repéré sur : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0169515000000931>
- Cranfield, J., Henson, S. & Holliday, J. (2010). *The motives, benefits, and problems of conversion to organic production*. *Agric Hum Values* 27, 291–306. <https://doi.org/10.1007/s10460-009-9222-9>
- Darnhofer, I., Lindenthal, T., Bartel-Kratochvil, R., & Zollitsch, W. (2009). *Conventionalisation of organic farming practices: from structural criteria towards an assessment based on organic principles. A review*. *Agronomy for sustainable development*, 30(1), 67-81.
- Duteurtre, G., Koussou, M. O., & Leteuil, H. (2000). *Une méthode d'analyse des filières*. Repéré sur : <http://epe.cirad.fr/fr/doc/dutkouslet2000.pdf>
- ÉcoRessources Consultants. (2012). *Analyse du marché des produits biologiques en fonction du développement du secteur biologique au Québec. La Filière biologique du Québec*. Repéré sur : <https://www.agrireseau.net/agriculturebiologique/documents/83220/analyse-du-marche-des-produits-biologiques-en-fonction-du-developpement-du-secteur-biologique-au-quebec>
- Éleveurs de volailles du Québec. (2018). *Convention de mise en marché du poulet*. Repéré sur : <http://volaillesduquebec.qc.ca/elevage/portrait/administration-du-plan-conjoint>
- Éleveurs de volailles du Québec. (2020). *Rapport annuel 2019*. Repéré sur : <https://volaillesduquebec.qc.ca/a-propos/publications/rapports-annuels>
- Éleveurs de volailles du Québec. (2021). *On vous informe sur le prix du poulet*. Repéré sur : <https://volaillesduquebec.qc.ca/prix-du-poulet/>

- Fédération biologique du Canada. (13 août 2020). *Info-bio. Le bulletin de la Fédération biologique du Canada*. Repéré sur : <https://www.organicfederation.ca/sites/documents/200813%20InfoBio%20fr.pdf>
- Fédération des producteurs d'œufs du Québec. (2019). *Mémoire de la Fédération des producteurs d'œufs du Québec présenté à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec*. Repéré sur : <https://oeuf.ca/la-federation/nos-publications/>
- Fédération des producteurs d'œufs du Québec. (2020). *Rapport annuel 2019 / 2020. L'œuf, produit de façon responsable*. Repéré sur : <https://oeuf.ca/la-federation/nos-publications/>
- Fédération des producteurs d'œufs du Québec. (2021a). *Système centralisé de vente de quota*. Repéré sur : <https://oeuf.ca/zone-producteur/systeme-centralise-de-vente-de-quota/>
- Fédération des producteurs d'œufs du Québec. (2021b). *Vente directe d'œufs en circuits courts*. Repéré sur : <https://oeuf.ca/zone-producteur/vente-directe-doeufs-en-circuits-courts/>
- Fédération des producteurs d'œufs du Québec. (2021c). *Programme d'aide au démarrage (PAD)*. Repéré sur : <https://oeuf.ca/zone-producteur/programme-daide-au-demarrage-pad/>
- Fédération internationale des mouvements de l'agriculture biologique [IFOAM]. (2005). *The Four Principles of Organic Agriculture - Translations of the Principles of Organic Agriculture: French*. Repéré sur : <https://www.ifoam.bio/why-organic/shaping-agriculture/four-principles-organic>
- Fédération internationale des mouvements de l'agriculture biologique [IFOAM]. (2008). *Definition of Organic Agriculture – French (français)*. Repéré sur : <https://www.ifoam.bio/why-organic/organic-landmarks/definition-organic>
- Filière biologique du Québec. (2014). *Stratégie collective de développement du secteur biologique québécois 2014-2018*. Repéré sur : <https://www.filierebio.qc.ca/fr/infopresse>
- Filière biologique du Québec. (2019). *Journée biologique 2019. Terrebonne (Québec), 29 janvier 2019*. Repéré sur : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Regions/Lavallanaudiere/Marchedesalimentsbiologiquesetintentionachat.pdf>
- Gendreau-Martineau, F. (2014). *Enquête technicoéconomique sur la pomiculture biologique au Québec*. CETAB+, Victoriaville, 22 p. www.cetab.org/publications
- Gereffi, G. (1996). *Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among Nations and Firms in International Industries*. *Competition and Change*, 1(4), 427-439. Repéré sur : https://www.researchgate.net/publication/285843735_Global_Commodity_Chains_New_Forms_of_Coordination_and_Control_among_Nations_and_Firms_in_International_Industries
- Gouvernement du Canada. (2011). *Manuels d'inspection des légumes frais. Archivée – Carottes*. Repéré sur : <https://inspection.canada.ca/salubrite-alimentaire-pour-l-industrie/directives-archivees-sur-les-aliments/fruits-et-legumes-frais/inspection-de-la-qualite/manuels-d-inspection-des-legumes-frais/carottes/fra/1303762739912/1303762802189>
- Gouvernement du Québec. (2020a). *Règlement sur la mise en marché des pommes du Québec [chapitre M-35.1, r. 258]*. Repéré sur : <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cr/M-35.1,%20r.%20258>

- Gouvernement du Québec. (2020b). Règlement sur le regroupement des producteurs de pommes en catégories [chapitre M-35.1, r. 260]. Repéré sur : <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cr/M-35.1,%20r.%20260>
- Gouvernement du Québec. (2020c). *Production d'œufs*. Repéré sur : <https://www.quebec.ca/agriculture-environnement-et-ressources-naturelles/agriculture/industrie-agricole-au-quebec/productions-agricoles/production-oeufs>
- Gouvernement du Québec. (2020d). Règlement sur les quotas des producteurs d'œufs de consommation du Québec [chapitre M-35.1, r. 239]. Repéré sur : <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showdoc/cr/M-35.1,%20r.%20239>
- Gouvernement du Québec. (2020e). *Élevage de volaille (poulet et dindon)*. Repéré sur : <https://www.quebec.ca/agriculture-environnement-et-ressources-naturelles/agriculture/industrie-agricole-au-quebec/productions-agricoles/elevage-de-volaille-poulet-et-dindon/>
- Gouvernement du Québec. (2021). *Culture des légumes de champ*. Repéré sur : <https://www.quebec.ca/agriculture-environnement-et-ressources-naturelles/agriculture/industrie-agricole-au-quebec/productions-agricoles/culture-legumes-champ>
- Guthman, J. (2014). *Agrarian dreams : the paradox of organic farming in california* (2^{ème} ed., Ser. California studies in critical human geography, 11). University of California Press.
- Hall, A., & Mogorodoy, V. (2001). Organic Farmers in Ontario: An Examination of the Conventionalization Argument. *Sociologia Ruralis*, 41(4), 399–322. <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00191>
- Heckman, J. (2006). A history of organic farming: transitions from sir albert howard's war in the soil to usda national organic program. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 21(3), 143–150. <https://doi.org/10.1079/RAF2005126>
- Islam, S. (2014). Marketing Organic Foods through Conventional Retail Outlets. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 8(1), 98-112.
- Johnson, P. (2003). Commerce équitable et mondialisation. *Revue du MAUSS*, 21(1), 73-79. doi:10.3917/rdm.021.0073.
- Julian, P. (2011). *Analyse de la valeur ajoutée au sein des filières de l'Agriculture Biologique : études de cas sur trois produits* [Mémoire de Fin d'Étude]. ISARA-Lyon
- Les Producteurs de pommes du Québec. (s.d.). *Plan conjoint, règlements et conventions*. Repéré sur : <https://producteursdepommesduquebec.ca/mise-en-marche/plan-reglements-et-conventions/>
- Les Producteurs de pommes du Québec. (2019). *Rapport annuel 2019*. Repéré sur : <https://producteursdepommesduquebec.ca/federation/rapports-annuels/>
- Les Producteurs de pommes du Québec. (2020a). *Rapport annuel 2020*. Repéré sur : <https://producteursdepommesduquebec.ca/federation/rapports-annuels/>

- Les Producteurs de pommes du Québec. (2020b). *Compilation administrative de la convention de mise en marché des pommes avec les acheteurs à la consommation à l'état frais 2019-2022 selon son homologation survenue le 17 février 2020*. Repéré sur : <https://producteursdepommesduquebec.ca/documents/convention-de-mise-en-marche-avec-les-acheteurs-de-pommes-a-letat-frais/>
- Les Producteurs de pommes du Québec. (2021). *Communiqué du 12 janvier 2021*. Repéré sur : <https://producteursdepommesduquebec.ca/wp-content/uploads/2021/01/com-12-01-21.pdf>
- Les Producteurs d'œufs du Canada. (2021). *Information sur le marché – Prix aux producteurs (Dozens/Douzaines, Québec, L, XL)*. Repéré sur : <https://www.producteursdoeufs.ca/information-sur-le-marche-tables/#tableau-2>
- Li, Q., Çakir, M., K.M. Beatty, T. et A. Park, T. (2019). *Differential Price Pass-Through in Organic and Conventional Fruits and Vegetables Markets*. 2019 Annual Meeting, July 21-23, Atlanta, Georgia 290865, Agricultural and Applied Economics Association. Repéré sur : <https://ageconsearch.umn.edu/record/290865?ln=en>
- Lockeretz, W. (2007). *Organic farming : an international history*. CABI.
- Lockie, S. & Halpin, D. (2005). The 'conventionalisation' thesis reconsidered: Structural and ideological transformation of Australian organic agriculture. *Sociologia Ruralis* 45(4), 284–307.
- Luttikholt, L. W. M. (2007). Principles of organic agriculture as formulated by the international federation of organic agriculture movements. *Njas - Wageningen Journal of Life Sciences*, 54(4), 347–360. [https://doi.org/10.1016/S1573-5214\(07\)80008-X](https://doi.org/10.1016/S1573-5214(07)80008-X)
- Maison de la pomme. (s.d.a). [Pommes en sac] [photo]. Repéré sur : http://www.maisondelapomme.com/pommes_en_sacs
- Maison de la pomme. (s.d.b). [Pommes entières: cellules (Tray Pak)] [photo]. Repéré sur : http://www.maisondelapomme.com/pommes_entieres7
- Marché de Proximité de Québec. (s.d.). *Le marché de proximité*. Repéré sur : <https://marchequbec.org/presentation.html>
- Martin, H. (2010). *Transition à la culture biologique*. (Publication 000/100). Repéré sur le site du Ministère de de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales : <http://www.omafr.gov.on.ca/french/crops/facts/10-002.htm>
- Masson, P. (1975). Le rôle des prix agricoles dans l'évolution des prix de détail. *Économie rurale*, 109, 3-15. <https://doi.org/10.3406/ecoru.1975.2378>
- Meddeb, C. (2011). *Analyse empirique des tendances des prix du marché de la pomme au Québec*. [Mémoire de maîtrise, Université Laval]. CorpusUL. Repéré sur : <https://corpus.ulaval.ca/jspui/handle/20.500.11794/22953>
- Miassi, Y., Dossa, F. & Banzou, K. (2018). ETUDE DES MARGES DANS LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES AU SUD-BÉNIN : CAS DU MAÏS (ZEA MAYS). *Global Scientific Journals*, 6(7), 1162-1174. Repéré sur : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01860891/>

- Michelsen, J. (2001). Recent development and political acceptance of organic farming in Europe. *Sociologia Ruralis* 41(1): 3–20.
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2005). Le débat sur les marges : comment se répartit le dollar dépensé par le consommateur ? *BioClips+*, 8(2). Repéré sur : <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/bs15531>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2015). *Acheter bio*. Repéré sur : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/Production/agriculturebiologique/Pages/Acheterbio.aspx>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2017). *Portrait-diagnostic sectoriel des légumes frais au Québec*. Repéré sur : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Portraitsectoriellegumesfrais.pdf>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2018a). L'agriculture biologique au Québec et au Canada. *BioClips*, 26(20). Repéré sur : https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2018/Volume_26_no20.pdf
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2018b). *Politique Bioalimentaire 2018 - 2025*. Repéré sur : https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/agriculture-pecheries-alimentation/publications-adm/dossier/politique-bioalimentaire/PO_politiquebioalimentaire_MAPAQ.pdf?1552593128
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2018c). *Programme d'appui pour la conversion à l'agriculture biologique*. Repéré sur : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Formulaires/ProgrammeAppuiConversionbiologique.pdf>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2018d). *Programme Proximité 2018-2022*. Repéré sur : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/md/programmesliste/developpementmarches/Pages/ProgrammeProximite.aspx#:~:text=Objectif%20du%20Programme,jusqu'au%2030%20novembre%202022.>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2019a). Les produits biologiques au Québec – Ventes dans les grands magasins et comparaison avec le Canada. *Bioclips+*, 20(1). Repéré sur <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Bulletins/bioclips/Pages/BioClipsplus-produitsbio.aspx>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2019b). *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie des œufs de consommation*. Repéré sur : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Publications/Pages/Details-Publication.aspx?guid=%7Bd1f806af-317b-416d-bdd1-3bcc31fb8ce4%7D>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2020). *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie de la volaille au Québec*. Repéré sur : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Pages/Details-Publication.aspx?docid=DDJ7DZ3RAA3J-202-12362>
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. (2021). À quoi ressemble l'offre d'aliments dans les allées des supermarchés au Québec? Troisième arrêt : le rayon des produits laitiers et des œufs. *Bioclips*, 29(1). Repéré sur <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Bulletins/bulletinbioclips/Pages/BioClips.aspx>

- Mongeau, P. (2011). *Réaliser son mémoire ou sa thèse : côté jeans & côté tenue de soirée*. Presses de l'Université du Québec.
- Monfort, J-A. (1983). À la recherche des filières de production. *Économie et statistique*, (151), 3-12. Repéré sur : https://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_1983_num_151_1_4705
- Morvan, Y. (1991). *Fondements d'économie industrielle* (2. éd). Paris: Economica.
- Mundler, P. et Julian, P. (2012). *Agriculture biologique et répartition de la valeur ajoutée études de cas sur trois produits*. Repérés sur : http://draaf.auvergne-rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/4_pages_valeur_ajoutee_cle0c6563.pdf
- Mundler, P., Gouin, D.-M., Dominguez, S., Godefroy, S., Laughrea, S. et Ubertino, S. (2017). *Productions sans quota et commercialisation en circuits courts : statut et enjeux*. Rapport final de recherche remis au CIRANO. Québec : Université Laval. Repéré sur : <https://cirano.qc.ca/files/publications/2017RP-05.pdf>
- Oberholtzer, L., Dimitri, C., et Greene, C. (2005). *Price premiums hold on as US organic produce market expands*. Washington (DC): US Department of Agriculture, Economic Research Service. Repéré sur : <https://www.ers.usda.gov/publications/pub-details/?pubid=39504>
- Observatoire de la formation des prix et des marges. (2011). *Construction de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires; état d'avancement, méthodes, données*. Repéré sur : <https://www.vie-publique.fr/sites/default/files/rapport/pdf/114000347.pdf>
- Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires. (2020a). *Observatoire prix et marges > Définitions*. Repéré sur <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/definitions>
- Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires. (2020b). *Rapport au parlement 2020*. Repéré sur : https://www.franceagrimer.fr/content/download/64646/document/Rapport_2020_OfPM.pdf
- Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE]. (1981). *L'analyse des marges de commercialisation des produits alimentaires : objectifs, méthodes, utilisation*. Paris.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture [FAO]. (2014). *Questions fréquemment posées sur l'agriculture biologique*. Repéré sur : <http://www.fao.org/organicag/oa-faq/oa-faq10/fr/>
- Orsini, S., Padel, S., Gambelli, D., Lernoud, J., Sanders, J., Solfanelli, F., Stolze, M., Willer, H. et Zanolli, R. (2019). Beyond “mainstream” and “alternative” in organic food supply chains: empirical examples of added value distribution from eight European countries. *Br Food J*, 122, 798–812. Repéré sur : <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/BFJ-07-2019-0508/full/html>
- Pawlewicz, A. (2020). Change of Price Premiums Trend for Organic Food Products: The Example of the Polish Egg Market. *Agriculture-Basel*, 10(2), 22. doi:10.3390/agriculture10020035
- Raikes, P., Jensen, M.F., & Ponte, S. (2000). Global commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique. *Economy and Society*, 29 (3), 390-417. doi: 10.1080/03085140050084589
- Rastoin, J., Gherzi, G. (2010). *Le système alimentaire mondial: Concepts et méthodes, analyses et dynamiques*. Versailles, France: Editions Quæ. doi:10.3917/quae.rasto.2010.01.

- Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. (2019). *Plans conjoints de mise en marché*. Repéré sur : <http://www.rmaq.gouv.qc.ca/index.php?id=21>
- Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. (22 juillet 2019). *Décision 11658 : Demande de hausse des seuils de production sans quota dans les secteurs de la volaille et des œufs de consommation*. Repéré sur : <https://www.rmaq.gouv.qc.ca/fileadmin/DocuCentre/Decision/2019/11658.pdf>
- Revenu Québec. (2019). *La TVQ, la TPS/TVH et l'alimentation IN-216*. Repéré sur : <https://www.revenuquebec.ca/fr/services-en-ligne/formulaires-et-publications/details-courant/in-216/>
- Roy, J. (2008). *Agriculture biologique : certification ou accréditation?* Repéré sur le site du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Regions/chaudiereappalaches/journalvisionagricole/autresarticles/agriculture/Pages/certification.aspx>
- Sekkat, K. (1987). Filières de production : revue de la littérature et comparaison avec la théorie néo-classique. *L'actualité Économique*, 63(1), 118–142. <https://doi.org/10.7202/601403ar>
- Seufert, V., Ramankutty, N., & Mayerhofer, T. (2017). What is this thing called organic? - how organic farming is codified in regulations. *Food Policy*, 68, 10–20.
- Smith, E. & Marsden, T. (2004). Exploring the 'limits to growth' in UK organics: Beyond the statistical image. *Journal of Rural Studies* 20(3), 345–357.
- Statistique Canada. (2016). *Entailles d'érables. Tableau : 32-10-0423-01 (anciennement CANSIM 004-0220)*. DOI: <https://doi.org/10.25318/3210042301-fra>
- Statistique Canada. (2020). Estimations expérimentales de la production de fruits et de légumes biologiques, 2019. *Le Quotidien*, 15 juillet, Composante du produit no 11-001-X au catalogue de Statistique Canada Repéré sur : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/200715/dq200715c-fra.htm>
- Statistique Canada. (2021). *Tableau 32-10-0212-01 Superficie, production et valeur à la ferme des fruits et légumes biologiques commercialisés, estimations expérimentales*. DOI : <https://doi.org/10.25318/3210021201-fra>
- Sylvander, B. (1997). Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique, du réseau à l'industrie. *Revue d'économie industrielle*, 80, 47-66.
- Talleg, F., & Bockel, L. (2005). *L'approche filière : analyse fonctionnelle et identification des flux*. Repéré sur : http://www.fao.org/docs/up/easypol/417/value_chain_analysis_flow_charts_043FR.pdf
- Temple, L., Lançon, F., Palpacuer, F., & Paché, G. (2011). Actualisation du concept de filière dans l'agriculture et l'agroalimentaire. *Economies et sociétés*, (33), 1785–1797.
- Terpend, N. (1997). *Guide pratique de l'approche filière. Le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits alimentaires dans les villes. Programme « Approvisionnement et distribution alimentaires des villes »*. Collection « Aliments dans les villes », FAO. Repéré sur : <http://www.fao.org/3/a-x6991f.pdf>
- Union des producteurs agricoles. (s.d.). AGRICULTURE BIOLOGIQUE. Repéré sur : <https://www.upa.qc.ca/fr/developpement-de-la-production-biologique/>

- Union des producteurs agricoles. (2021). *RAPPORT D'ANALYSE - Analyse comparative des mesures de soutien à l'agriculture biologique du Québec avec celles d'autres juridictions*. Repéré sur : https://www.upa.qc.ca/wp-content/uploads/filebase/Analyse_soutien_AG_BIO_QC-CAN-International_PUBLICATION_UPA_2021-03-08.pdf
- Union fédérale des consommateurs – Que choisir. (22 août 2019). *Sur-marges sur les fruits et légumes bio. La grande distribution matraque toujours les consommateurs !* Repéré sur : <https://www.quechoisir.org/action-ufc-que-choisir-sur-marges-sur-les-fruits-et-legumes-bio-la-grande-distribution-matraque-toujours-les-consommateurs-n69471/>
- Van Dam, D., Nizet, J. & Dejardin, M. (2010). La transition des agriculteurs conventionnels vers le bio : une dynamique cognitive et émotionnelle. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, numéro 85(1), 159-181. doi:10.3917/cips.085.0159.
- Vogt, G. (2007). *The origins of organic farming*. Dans : Lockeretz, W. (Ed.), *Organic Farming: An International History*. CAB International Oxfordshire, pp. 9–29.
- Willer, H., Schlatter, B., Trávníček, J., Kemper, L. & Lernoud, J. (2020). *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2020*. FiBL and IFOAM. Repéré sur : <https://orgprints.org/37222/9/willer-et-al-2020-full-document-2020-02-28-4th-corrigenda.pdf>

Annexe A <Document d'enquête>

DOCUMENT D'ENQUETE

Mémoire de maîtrise Laura Morissette

Date : ____ / ____ / ____

Heure : de ____h__ à ____h__

Type d'entretien :

Vidéo conférence Appel téléphonique

Participant, organisation :

Filière de produit dans laquelle intervient le participant :

Pommes (B/C) Carottes (B/C) Lait (B/C) Œufs de consommation (B/C) Poulets entiers (B/C)

Guide d'entretien

Bonjour,

D'abord, j'aimerais vous remercier d'avoir accepté de participer à cette étude et de me consacrer de votre temps.

Je me présente, Laura Morissette. Je suis étudiante à la maîtrise en agroéconomie à l'Université Laval. Je vous questionne dans le cadre de la recherche portant sur **l'analyse de la répartition des marges brutes au sein des filières biologiques du Québec** sous la direction de M. Patrick Mundler, professeur titulaire en développement rural au département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation de la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval.

L'objectif principal de mon projet de recherche est d'étudier de façon comparative la formation des prix des aliments biologiques et conventionnels. Pour réaliser cette recherche, j'ai besoin de recueillir de l'information auprès de divers acteurs qui interviennent dans la production, la transformation et la distribution de quelques produits ciblés (biologiques et conventionnels) afin d'analyser la répartition du prix final de ces produits (hors taxes) de la production à la consommation. En partant du produit agricole sorti de ferme, les diverses étapes des circuits de commercialisation des produits ciblés seront remontées jusqu'au marché final afin d'identifier comment se construit le prix tout au long de la filière.

L'objectif de notre rencontre d'aujourd'hui est donc de mieux comprendre la mise en marché de vos produits.

Nous aborderons les points suivants :

- votre entreprise ;
- la mise en marché de vos produits ;
- votre vision du secteur biologique ;
- votre avis sur l'intérêt d'une telle recherche.

L'entretien devrait durer environ une heure. Au besoin, n'hésitez pas à me demander de prendre un moment de pause.

Si ce n'est déjà fait, je vous inviterais maintenant à prendre connaissance du formulaire de consentement. La lecture attentive de ce document vous permet d'avoir entre les mains les informations nécessaires pour consentir à participer à cette recherche. À la lecture de ce formulaire, n'hésitez pas à me poser des questions au besoin. Je serai heureuse d'y répondre.

[Lecture des questions du feuillet d'information pour le consentement]

Avez-vous bien compris le projet et les implications de votre participation?

Acceptez-vous que cet entretien soit enregistré?

Acceptez-vous de confirmer, sur cet enregistrement audio, que vous consentez à y participer?

[Lancement de l'enregistrement]

À tout moment pendant l'entretien, vous demeurez libre de ne pas répondre à l'une ou l'autre des questions. Bien que vos réponses soient importantes pour la réalisation de cette recherche, vous demeurez libre de répondre aux questions de votre choix ou même de mettre fin à l'entretien sans justification. Dans ce cas, je pourrai détruire les renseignements ou l'enregistrement de l'entretien si vous le désirez.

Si vous êtes prêt, j'aimerais commencer l'entretien.

1. Votre entreprise

Ce que nous voulons savoir	Termes clés / mots de relance
Présentation globale de l'entreprise Produit(s) Superficie (si exploitation agricole) Volumes (si transformateur ou distributeur) Certification biologique (oui / non, pourquoi)	Description de l'entreprise et de son évolution, principales productions (%), organisme de certification (si applicable) et depuis combien de temps, stratégie et orientation de l'entreprise dans l'avenir.

2. La mise en marché

Ce que nous voulons savoir	Termes clés / mots de relance
Circuits de commercialisation Prix de vente / achat Clients / Fournisseurs Différences perçues entre le marché biologique et conventionnel	Circuits de commercialisation (court ou long, les deux, %), négociations des prix, circuit le plus avantageux (rentabilité) ou préféré, défis, prix de vente selon le circuit emprunté, prix d'achat selon le circuit emprunté, relations, clients, fournisseurs, coûts
Voir la grille de saisie afin de compléter l'information quantitative à récolter pour cette section	

3. Vision du secteur biologique

Ce que nous voulons savoir	Termes clés / mots de relance
Principaux défis passés / présents / futurs de l'agriculture biologique Principaux défis passés / présents / futurs de votre secteur d'activité Évolutions récentes des politiques affectant l'agriculture biologique et la commercialisation Influence du consommateur	Coûts certification, réglementation, défis, réception, popularité, opinion publique, médias, groupes d'intérêt, événements, recherche

Voir la grille de saisie pour les informations quantitatives à recueillir lors de l'entretien. Montrer la grille de saisie au participant au besoin afin de la compléter ensemble.

Bien indiquer les informations sur l'entretien et le participant en haut de la grille de saisie afin de bien l'associer au guide d'entretien correspondant.

Conclusion de l'entretien

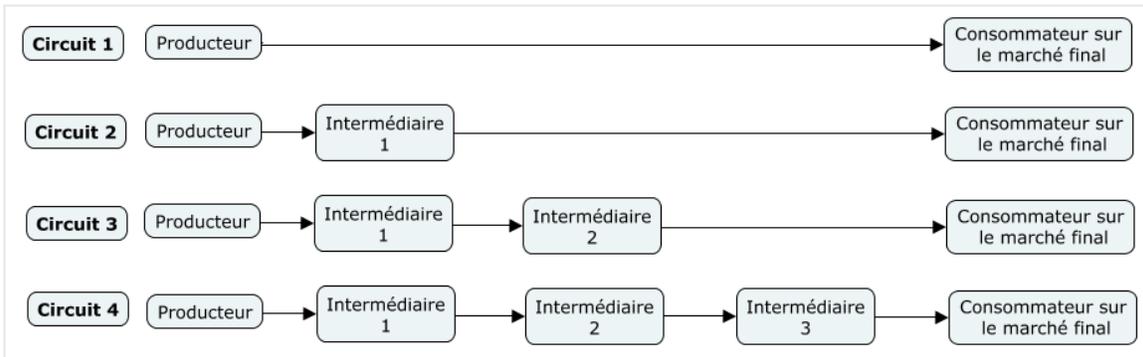
Souhaitez-vous apporter un complément d'information sur les sujets dont nous venons de discuter ?
Permettez-moi de réviser mon document d'enquête...
Est-ce que vous avez des questions pour moi ?

Si applicable :

Adresse (électronique ou postale) à laquelle le participant souhaite recevoir un résumé des résultats de la recherche:

Fin de l'entretien en remerciant la personne pour sa participation.

Grille de saisie



Circuit 1 : Aucun intermédiaire	
Production	Marché final
Produit :	Produit :
Volume ⁴¹ :	Volume traité :
Prix ⁴² :	Prix à l'unité :

Circuit 2 : Un seul intermédiaire		
Production	Intermédiaire 1	Marché final
Produit :	Produit :	Produit :
Volume :	Volume :	Volume :
Prix à l'unité :	Prix à l'unité :	Prix à l'unité :
	Type d'intermédiaire :	

Circuit 3 : Deux intermédiaires			
Production	Intermédiaire 1	Intermédiaire 2	Marché final
Produit :	Produit :	Produit :	Produit :
Volume :	Volume :	Volume :	Volume :
Prix à l'unité :	Prix à l'unité :	Prix à l'unité :	Prix à l'unité :
	Type d'intermédiaire :	Type d'intermédiaire :	

Circuit 4 : Trois intermédiaires				
Production	Intermédiaire 1	Intermédiaire 2	Intermédiaire 3	Marché final
Produit :	Produit :	Produit :	Produit :	Produit :
Volume :	Volume :	Volume :	Volume :	Volume :
Prix à l'unité :	Prix à l'unité :	Prix à l'unité :	Prix à l'unité :	Prix à l'unité :
	Type d'intermédiaire :	Type d'intermédiaire :	Type d'intermédiaire :	

⁴¹ Volume : volume traité par l'acteur selon l'unité s'appliquant au produit

⁴² Tous les prix sont des prix sortants

Autres notes sur les circuits de commercialisation
