
Productions sans quota et commercialisation en circuits courts

Statut et enjeux



UNIVERSITÉ
LAVAL

Faculté des sciences de l'agriculture
et de l'alimentation

Département d'économie agroalimentaire
et des sciences de la consommation

Patrick Mundler, Daniel-Mercier Guoin,
Silvia Dominguez, Samuel Godefroy,
Sophie Laughrea, Simone Ubertino

Août 2017



CIRANO
Allier savoir et décision

Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations

2017RP-05
Rapport de projet

RP

**Productions sans quota et commercialisation en circuits courts
Statut et enjeux**

*Patrick Mundler, Daniel-Mercier Gouin, Silvia Dominguez,
Samuel Godefroy, Sophie Laughrea, Simone Ubertino*

Rapport de projet
Project report

Montréal
Août 2017

© 2017 Patrick Mundler, Daniel-Mercier Gouin, Silvia Dominguez, Samuel Godefroy, Sophie Laughrea, Simone Ubertino. Tous droits réservés. *All rights reserved.* Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©. *Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.*



Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations

CIRANO

Le CIRANO est un organisme sans but lucratif constitué en vertu de la Loi des compagnies du Québec.

CIRANO is a private non-profit organization incorporated under the Québec Companies Act.

Les partenaires du CIRANO

Partenaires corporatifs

Autorité des marchés financiers
Banque de développement du Canada
Banque du Canada
Banque Laurentienne du Canada
Banque Nationale du Canada
Bell Canada
BMO Groupe financier
Caisse de dépôt et placement du Québec
Fédération des caisses Desjardins du Québec
Gaz Métro
Hydro-Québec
Innovation, Sciences et Développement économique
Intact
Investissements PSP
Ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations
Ministère des Finances du Québec
Power Corporation du Canada
Rio Tinto
Ville de Montréal

Partenaires universitaires

École de technologie supérieure (ÉTS)
HEC Montréal
Institut national de la recherche scientifique (INRS)
McGill University
Polytechnique Montréal
Université Concordia
Université de Montréal
Université de Sherbrooke
Université du Québec
Université du Québec à Montréal
Université Laval

Le CIRANO collabore avec de nombreux centres et chaires de recherche universitaires dont on peut consulter la liste sur son site web.

ISSN 1499-8629 (Version en ligne)

Ce rapport est issu d'un contrat de recherche financé par le CIRANO dans le cadre d'une subvention de recherche entre le CIRANO et le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Il n'engage que ses auteurs.

Les auteurs

Patrick Mundler	professeur titulaire, Université Laval, Fellow CIRANO
Daniel Mercier Gouin	professeur titulaire, Université Laval
Samuel Godefroy	professeur titulaire, Université Laval
Silvia Dominguez	professionnelle de recherche
Sophie Laughrea	professionnelle de recherche
Simone Ubertino	professionnel de recherche

Référence à citer

Mundler P., Gouin D.-M., Dominguez S., Godefroy S., Laughrea S. & Ubertino S. (2017) *Productions sans quota et commercialisation en circuits courts. Statut et enjeux*. Rapport final de recherche remis au CIRANO. Québec : Université Laval. 173 pages + annexes.

Remerciements

Nous tenons à remercier les différentes personnes rencontrées, ainsi que tous les agriculteurs ayant participé à l'enquête pour le temps qu'ils nous ont accordé et leur implication dans cette recherche

Photos de la page de couverture : S. Laughrea, P. Mundler, J. Ruiz

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières	i
Liste des Tableaux	iii
Liste des Figures	v
Liste des acronymes utilisés	vi
1. Introduction.....	1
1.1. Objectifs et plan du rapport	3
1.2. Méthodologie	4
2. La gestion de l'offre et la mise en marché collective au Canada	6
2.1. Principes de base de la gestion de l'offre par contingentement	7
2.2. La gestion du système de gestion de l'offre.....	9
2.3. La gestion des quotas de production	12
3. Circuits courts alimentaires et production sans quota : quels enjeux ?	18
3.1. Circuits courts alimentaires : des bénéfiques variés pour les agriculteurs et pour le développement territorial.....	19
3.2. Circuits courts et gestion de l'offre : un panorama canadien	24
4. Étude comparative du sans quota : Alberta, Colombie-Britannique, Ontario et Québec	29
4.1. Quota et sans quota en Alberta : portrait de la situation	30
4.2. Quota et sans quota en Colombie-Britannique : portrait de la situation	36
4.3. Quota et sans quota en Ontario : portrait de la situation.....	42
4.4. Quota et sans quota au Québec : portrait de la situation	50
4.5. Abattage, classification des œufs et transformation du lait dans les quatre provinces... ..	58
5. Production sans quota au Québec : quelle offre pour quelle demande ?	66
5.1. L'offre actuelle dans les productions sous gestion de l'offre au Québec	66
5.2. Évolution des plafonds sans quota : préoccupations des parties prenantes.....	74
5.3. Aspirations à produire sans quota : une enquête auprès des producteurs québécois en circuits courts	84
6. Quelle rentabilité pour une production sans quota ?.....	104
6.1. Les marges en poulet : 100 poulets versus 1000 et 2000 poulets.	105
6.2. Les marges en œufs : 99 poules versus 300 et 500 poules.	109

6.3. Les marges en transformation laitière : la marge calculée pour la transformation fromagère du lait de deux vaches	112
7. Production sans quota : risques sanitaires et biosécurité	115
7.1. Production sans quota : quels risques sanitaires pour les consommateurs ?	116
7.2. Volailles produites sans quota et biosécurité	143
8. Conclusion	158
Bibliographie	161
Annexe 1 : Tableau comparatif dans le secteur du poulet dans les quatre provinces étudiées	180
Annexe 2 : Tableau comparatif dans le secteur du dindon dans les quatre provinces étudiées	180
Annexe 3 : Tableau comparatif dans le secteur des œufs dans les quatre provinces étudiées	181
Annexe 4 : Tableau comparatif dans le secteur du lait de vache dans les quatre provinces étudiées.....	183
Annexe 5 : Liste des équipements nécessaires pour la transformation en fromages d'une production de 15 000 litres.	184
Annexe 6 : Poste de classement des œufs - Équipement requis	185

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Volumes permis sans quota dans les différentes provinces canadiennes pour les secteurs du poulet, de la dinde, des œufs de consommation et du lait	25
Tableau 2. Quota minimum exigé pour démarrer une production	26
Tableau 3. Prix des quotas à la fin de l'année 2016 et coût d'entrée pour le lait et les œufs.....	27
Tableau 4. Quelques données comparatives par province des productions sous gestion de l'offre ...	29
Tableau 5. Changements apportés à la suite de la consultation de CFO en 2015	47
Tableau 6. Types de permis d'abattage en Colombie-Britannique.....	59
Tableau 7. Évolution du nombre de producteurs dans les productions de volailles, œufs et lait de vache.	67
Tableau 8. L'évolution de la production dans le poulet entre 2005 et 2015.....	70
Tableau 9. L'évolution de la production dans les œufs entre 2005 et 2015.....	71
Tableau 10. L'évolution de la production de lait de vache entre 2005 et 2015.	73
Tableau 11. L'accroissement de la production en poulets, œufs et lait entre 2005 et 2015	73
Tableau 12. L'augmentation de la valeur des quotas	78
Tableau 13. Le point de vue et les attentes des titulaires de quota dans notre population d'enquête, nombre de producteurs d'accord ou tout à fait d'accord avec l'énoncé ⁽¹⁾	79
Tableau 14. Répartition des répondants selon les régions.....	85
Tableau 15. Portrait des producteurs constituant notre échantillon	86
Tableau 16. Les caractéristiques des exploitations agricoles constituant notre échantillon	87
Tableau 17. Portrait de la production principale des producteurs échantillonnés.	88
Tableau 18. Portrait de la production végétale des exploitations.....	88
Tableau 19. Portrait de la production animale des exploitations constituant notre échantillon.....	89
Tableau 20. Le point de vue des producteurs de lait de brebis ou de chèvre au Québec. Nombre de producteurs d'accord ou tout à fait d'accord avec l'énoncé (n=12).....	90
Tableau 21 : Caractéristiques des exploitations d'œufs et de volaille enquêtées avec ou sans quota ⁽¹⁾	91
Tableau 22 : Portrait de la mise en marché des producteurs d'œufs et de volailles enquêtés.....	92
Tableau 23. Portrait des élevages de volailles enquêtés.	92
Tableau 24 : Lieu et proximité des abattoirs de volailles.....	93
Tableau 25. Le point de vue des répondants sur une augmentation des seuils de production sans quota.	94
Tableau 26. Portrait de l'intérêt que portent les producteurs à l'élevage sans quota.....	96
Tableau 27. Comparaison des producteurs selon leur intérêt pour la production sans quota.	97
Tableau 28. Les modes d'élevage envisagés par les producteurs intéressés	99
Tableau 29. Éléments utilisés pour mesurer la volonté des producteurs à accepter certaines mesures.	100
Tableau 30 : Estimations de l'augmentation de la production sans quota en vue de satisfaire des marchés en circuits courts	102
Tableau 31. Marge calculée pour l'élevage de 100 poulets par an.	106

Tableau 32. Marge calculée pour l'élevage de 1000 et 2000 poulets par an	108
Tableau 33. Marge calculée pour l'élevage de 99 poules pondeuses par an	110
Tableau 34. Marge calculée pour l'élevage de 300 et 500 poules pondeuses par an	111
Tableau 35. Marge calculée pour la production et la transformation de 15 000 litres de lait de vache par an.	113
Tableau 36. Sommaire des dérogations en vigueur et proposées - Production des œufs	117
Tableau 37. Sommaire des conditions environnementales exigées pour l'entreposage, l'emballage et le transport des œufs	119
Tableau 38. Sommaire des exigences pour la production d'œufs régulière et en circuits courts.....	124
Tableau 39. Sommaire comparatif des exigences en équipements, locaux et opérations pour les abattoirs de volailles sous le régime provincial au Québec.	133
Tableau 40. Points de contrôle des étapes de production de poulet.	138
Tableau 41. Les pratiques et connaissances des éleveurs en basse-cour.....	149

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Évolution du prix du quota de lait, Québec, 1991 à 2016.....	14
Figure 2. Évolution du niveau de production des secteurs sous gestion de l'offre, Canada, 1976 à 2016.....	15
Figure 3. Évolution du nombre de fermes en fonction du chiffre d'affaires brut.....	81
Figure 4. Répartition des chiffres d'affaires selon les canaux de mise en marché	90
Figure 5. Les opinions des producteurs sur une augmentation des seuils de production sans quota. .	94
Figure 6. Répartition des canaux de mise en marché souhaités par les producteurs intéressés	98
Figure 7. L'acceptation par les producteurs de diverses contraintes réglementaires.....	100
Figure 8. Opérations des processus de production régulière et sans quota	123
Figure 9. Opérations générales du processus d'abattage du poulet	135

LISTE DES ACRONYMES UTILISÉS

ACIA : Agence canadienne d'inspection des aliments
AMPQ : Association des marchés publics du Québec
ASC : agriculture soutenue par la communauté
ATP: Alberta Turkey Producers
BCFIRB: British Columbia Farm Industry Review Board
BCTMB: British Columbia Turkey Marketing Board
CAAQ : Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois
CAPÉ : Coopérative pour une agriculture de proximité écologique
CCL : Commission canadienne du lait
CCGAL : Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait
CFO : Chicken Farmers of Ontario
COSPOQ : Contrôle optimal de salubrité des producteurs d'œufs de consommation
CPOPP : Certified Provincial Organic Production Pool
EQCMA : Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles
EFA : Egg Farmers of Alberta
EFO : Egg Farmers of Ontario
ÉVQ : Éleveurs de volaille du Québec
FAO : Food and Agriculture Organization of the United Nations
FPOQ : Fédération des producteurs d'œufs du Québec
HACCP : Hazard Analysis Critical Control Point
HRI : hôtels, restaurants et institutions
IBR : inspection basée sur le risque
ITA : Institut de technologie agroalimentaire
LMMPAAP : Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (Québec)
MAPAQ : ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
OMAFRA : Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario
OMS : Organisation mondiale de la santé
OFPMC : Ontario Farm Products Marketing Commission
PADEL : programme d'aide au démarrage d'entreprises laitières
PARP : programme d'aide à la relève en production laitière
PASAF : Programme de salubrité des aliments à la ferme
PDPT : Propreté d'abord, propreté toujours
PSA : Programme de soins aux animaux
PLQ : Producteurs de lait du Québec
PMDP : Provincial Market Development Pool
QMM : quota de mise en marché
RMAAQ : Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
VAG : volume d'approvisionnement garanti

1. Introduction

Au Canada, les secteurs de la volaille (poulets et dindes¹), des œufs (consommation et d'incubation) et du lait sont soumis à un système de gestion de l'offre². Ce système permet de contrôler les volumes de production afin qu'ils répondent à la demande canadienne, de fixer les prix selon les coûts de production pour assurer une rémunération juste aux producteurs et de limiter les importations pour empêcher que l'entrée de produits étrangers ne vienne accroître l'offre de ces produits (Painter, 2007; Goldfarb, 2009; Couture et al., 2012; Dumais, 2012).

La gestion de l'offre a été mise en place dans les années 1970 alors qu'un contexte de surproduction chronique, de faibles revenus et de fermeture de marchés aux États-Unis et en Europe prévalait dans le secteur laitier canadien (Doyon & Sanchez, 2007; Goldfarb, 2009). Les producteurs laitiers ont été les premiers à bénéficier d'un système national de gestion de l'offre en 1970, ont suivi les producteurs d'œufs (1972), de dindons (1974) et de poulets (1978) dans les années suivantes (MAPAQ, 2011a; Hall Findlay, 2012).

Le système de gestion de l'offre découle d'ententes fédérales-provinciales où les responsabilités sont partagées en regard du niveau de contingentement de la production, de l'allocation des quotas, de la fixation des prix et de la mise en marché des produits. Au Québec, les offices de commercialisation³ se sont vu accorder une délégation de pouvoir en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (RLRQ, chapitre M-35.1). Ils ont ainsi la responsabilité d'administrer le système de gestion de l'offre à l'échelle provinciale selon les quotas alloués à la province.

Ainsi, au Canada, tout producteur désirant produire de la volaille, des œufs de consommation ou du lait doit détenir des quotas de production dès lors qu'il dépasse un certain seuil de production, par exemple 99 poules pondeuses au Québec (voir Tableaux 1 et 2). Si ces quotas ont été donnés aux producteurs lors de l'implantation du système de gestion de l'offre selon leur niveau historique de production, ils ont aujourd'hui une valeur de revente importante qui peut considérablement varier entre les provinces selon différents choix qui ont été faits par les offices. L'émission de nouveaux quotas dépend quant à elle de l'évolution de la demande du produit fini sur le marché canadien et ces nouveaux quotas, lorsqu'il y en a, sont pour l'essentiel distribués entre les agriculteurs déjà détenteurs d'un quota⁴. Démarrer une nouvelle production dans ce secteur, ou encore croître pour

¹ Nous employons indifféremment les termes de dinde et de dindon pour cette production.

² En ce qui concerne les œufs d'incubation, les demandes et règlements concernant la production sans quota ne touchent pas ce secteur qui se situe en amont de la production de poulet et d'œufs de consommation. Étant donné que l'enjeu du sans quota est au centre de cette recherche, les œufs d'incubation n'ont pas été considérés.

³ Les Éleveurs de volaille du Québec, les Producteurs de lait du Québec, la Fédération des producteurs d'œufs du Québec et les Producteurs d'œufs d'incubation du Québec.

⁴ Ces éléments sont détaillés pour le Québec dans le chapitre 5.

intégrer la relève nécessite donc un capital important (pouvoir financer les quotas) ainsi que la disponibilité de quotas (avoir accès à du quota).

Si le système de gestion de l'offre a été très efficace depuis sa création pour stabiliser les volumes de production et améliorer les revenus des producteurs, il fait également l'objet de diverses critiques concernant sa capacité à offrir des produits différenciés, notamment dans le secteur de la volaille. Au cours des dernières années, plusieurs articles de presse ont fait état d'une demande accrue au Canada pour des poulets et des œufs différenciés (biologique, en liberté, poulet asiatique, de Cornouailles, provenant d'élevages à petite échelle ou artisanal, élevés sans antibiotique, etc.) et ont déploré l'incapacité qu'auraient les producteurs sous gestion de l'offre à fournir ces produits (Shore, 2010; Ballivy, 2012; Cayo, 2012; Nuttall Smith, 2012; McKenna, 2013; Amir, 2014; Csanady, 2015; Lamontagne, 2015 a et b; Legendre, 2015; Ménard, 2015).

Selon ces mêmes observateurs, pour satisfaire cette demande, il serait nécessaire de favoriser le développement de productions à petite échelle dans des canaux de commercialisation alternatifs. Il existerait selon eux de nombreux producteurs qui, bien qu'ils ne disposent pas de quotas, seraient désireux d'occuper ces niches. Ces derniers seraient cependant bloqués dans le développement de leur production de volaille et d'œufs, en raison du coût des quotas, parfois des seuils minimums imposés (voir chapitre 3) et de leur faible disponibilité qui rend un modèle d'exploitation à petite échelle non rentable. Par ailleurs, les petits volumes autorisés sans détenir de quota resteraient insuffisants pour motiver de nouveaux établissements en agriculture, ou encore, pour justifier une diversification des activités sur la ferme qui demanderait des investissements dans des infrastructures d'élevage, de conditionnement et de transformation (Cayo, 2005; Gerson, 2013; Amir, 2014; Folie-Boivin, 2015; Lamontagne, 2015a).

C'est ainsi que plusieurs de ces producteurs demandent, au Québec comme ailleurs au Canada, d'avoir la possibilité d'augmenter le volume de production sans quota afin de permettre à une telle production de se développer et de combler la demande sur des marchés spécifiques. Un tel assouplissement faisait d'ailleurs partie des propositions de divers acteurs⁵ dans leurs mémoires déposés auprès de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois, proposition reprise d'ailleurs dans le rapport final (CAAAQ, 2008).

Au Québec, les pressions se sont intensifiées au cours de la dernière année avec l'Union paysanne (Union Paysanne, 2014), la Coopérative La Mauve (Legendre, 2015) et la Coopérative pour une agriculture de proximité écologique (CAPÉ) (Ménard, 2015) qui ont chacune entrepris des démarches afin de demander une augmentation de la quantité de poulets et d'œufs qu'il est possible de produire sans quota et de rendre plus flexible les règles de mise en marché afin d'étendre la commercialisation à des lieux de vente extérieurs à la ferme : paniers d'agriculture soutenue par la communauté (ASC), marchés publics, marchés de solidarité, etc. Leurs demandes s'appuient, d'une part, sur les arguments évoqués précédemment et, d'autre part, sur le constat que les volumes de

⁵ En particulier le mémoire déposé par le réseau des jeunes maraîchers écologiques.

production autorisés sans quota dans les autres provinces canadiennes sont généralement plus élevés (voir chapitre 3).

Devant ces pressions croissantes pour une augmentation de la production sans quota dans les secteurs sous gestion de l'offre, il semble utile de s'intéresser au portrait actuel de la production sans quota au Québec, à l'impact potentiel de son augmentation sur la gestion de l'offre et sur les entreprises qui en profiteraient, ainsi qu'aux disparités entre les provinces canadiennes quant aux volumes autorisés sans quota. C'est l'objet de cette recherche.

1.1. *Objectifs et plan du rapport*

Compte tenu des connaissances encore limitées sur la production sans quota au Québec, sur ses effets et sur les disparités de réglementations entre les provinces canadiennes, notre recherche a pour objectifs de :

1. Réaliser une analyse comparative des parties prenantes, de la réglementation et des législations entourant les secteurs sous gestion de l'offre dans les différentes provinces canadiennes afin de saisir les dynamiques qui entrent en jeu dans les décisions prises par rapport à l'encadrement de la production et la mise en marché de ces produits. Nous avons plus particulièrement analysé les cas de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec, qui offrent une variété de situations illustrant les différences entre provinces. Cette analyse a permis également de mieux comprendre les contraintes réglementaires actuelles qui affectent la capacité de producteurs à petite échelle de commercialiser un produit de spécialité (règles d'hygiène et salubrité, infrastructures d'abattage et transformation, procédures de classement et mirage, etc.).
2. Comprendre l'état actuel de la production sans quota au Québec afin d'analyser la situation (volumes mis en marché, revenus générés, portrait des exploitants se prévalant de volumes sans quota, canaux de mise en marché empruntés, répartition géographique, etc.) et d'identifier les besoins des producteurs concernés, les enjeux perçus quant à la commercialisation d'une production sans quota ainsi que leur vision quant à sa possible augmentation, et ce, dans les secteurs de la volaille, des œufs et du lait.
3. Étudier, à l'échelle des exploitations agricoles, la rentabilité d'une production sans quota pour les œufs de consommation, les poulets et le lait, selon divers scénarios de volumes autorisés.
4. Discuter des retombées économiques et des impacts potentiels d'une modification des volumes autorisés sans quota, ainsi que sur le système de gestion de l'offre au Québec dans les secteurs de la volaille, des œufs de consommation et du lait.
5. Sur la base des normes en vigueur, identifier les dangers potentiels liés à un accroissement de la production sans quota et déterminer les profils de risques pour la santé humaine qui y sont reliés. Nous avons repris ici la définition de l'OMS et de la FAO concernant les profils de risques : « *une description de la situation, du produit ou de la denrée concernée, de l'information sur les voies par lesquelles les consommateurs sont exposés au danger en question; des risques possibles liés à cette exposition; des perceptions des risques par les consommateurs et de la répartition des risques possibles parmi les différents segments de la population* » (FAO/OMS, 2007, p.22). Une

analyse concernant les risques relatifs à la biosécurité a également été conduite sur la base d'une revue de la littérature.

Après avoir rappelé le fonctionnement et les enjeux de la gestion de l'offre et de la mise en marché collective au Canada (chapitre 2), nous examinons dans les chapitres 3 et 4 quels sont les enjeux de la production sans quota dans le pays pour l'approvisionnement en circuits courts. Afin d'illustrer ces enjeux, nous détaillons et comparons la situation dans quatre provinces : l'Alberta, la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec.

La suite du rapport (chapitres 5 à 8) est consacrée à l'étude des conséquences possibles d'un accroissement des plafonds autorisés pour produire sans quota au Québec pour la volaille, les œufs de consommation et le lait. Nous examinons d'abord quelle est la situation au Québec dans les productions sous gestion de l'offre, avant d'analyser les attentes des différentes parties prenantes concernées, ainsi que celles des producteurs commercialisant en circuits courts (chapitre 5). Afin d'étudier la rentabilité de ces productions, lorsqu'elles sont réalisées à petite échelle, nous étudions divers scénarios de production selon les volumes autorisés et les prix de vente pratiqués (chapitre 6). Nous analysons ensuite les questions relatives aux risques sanitaires et à la biosécurité afin de déterminer si des risques spécifiques sont attachés à une éventuelle augmentation des plafonds permis pour la production sans quota (chapitre 7), avant de discuter des conclusions transversales que nous pouvons tirer de cette recherche (chapitre 8).

1.2. *Méthodologie*

Outre une revue de la littérature concernant la gestion de l'offre, la production sans quota et les circuits courts, notre recherche repose sur le plan méthodologique sur deux sources complémentaires d'information :

- Des entretiens semi-dirigés auprès de différents acteurs importants (offices de commercialisation, organisations de producteurs, ministères chargés des questions de salubrité des aliments, etc.) dans quatre provinces canadiennes (Alberta, Colombie-Britannique, Ontario, Québec). Ces entretiens ont été complétés par divers échanges de courriels avec des acteurs dans toutes les provinces pour compléter ou valider les informations recueillies.
- Un questionnaire en ligne adressé aux agriculteurs québécois commercialisant en circuits de proximité⁶. Pour l'essentiel, c'est sur la base de ce questionnaire (et des entretiens que nous avons eus avec les fédérations concernées) que nous avons tenté de tracer un portrait de la production et de la mise en marché sans quota au Québec aujourd'hui. Ce questionnaire a également permis d'identifier les freins et les potentiels de développement dans l'hypothèse d'une augmentation de la production sans quota. Le choix de la population d'enquête, soit les producteurs commercialisant déjà en circuits courts, repose sur l'hypothèse que ces

⁶ Le questionnaire a été approuvé par le Comité d'éthique de la recherche de l'Université Laval : n° d'approbation 2016-184 / 20-07-2016. Il est présenté plus en détail dans la section 5.3.

producteurs seraient les principaux intéressés à un accroissement de la production sans quota, dans la mesure où seule la transformation à la ferme et la commercialisation en circuits courts rendrait cette production économiquement intéressante du fait de la faiblesse des volumes autorisés. Nous discutons plus loin des limites de cette hypothèse.

2. La gestion de l'offre et la mise en marché collective au Canada

Le soutien à l'agriculture au Canada relève de nombreux programmes élaborés par les deux paliers de gouvernement, fédéral et provincial. En matière de soutien et de stabilisation des revenus, deux grandes catégories de programmes cohabitent : les programmes de soutien des revenus et les programmes de soutien des prix.

Des programmes de soutien des revenus sont disponibles pour les producteurs agricoles. Ces programmes n'interviennent pas directement sur le processus de formation des prix, mais leur action se situe plutôt a posteriori. Les producteurs reçoivent le prix du marché et, par la suite, une compensation est versée si ce prix ne permet pas d'atteindre les objectifs (en matière de marge brute ou de revenu) établis par ces programmes. Dans le cas de ces programmes, on fait donc confiance dans une certaine mesure aux mécanismes dits « normaux » du marché pour assurer la majeure partie de la rémunération des producteurs agricoles et, aussi, pour réguler l'offre du produit en espérant un équilibre à peu près adéquat entre l'offre et la demande. Cependant, on constate qu'à long terme si ces programmes sont relativement efficaces dans leur objectif de procurer un soutien de revenu adéquat, ils peuvent conduire à une croissance continue du volume de production et donc des coûts budgétaires des programmes, particulièrement en période prolongée de baisses des prix de marché.

Pour résoudre ce double problème de soutien des revenus et d'équilibre sur le marché, la gestion de l'offre par contingentement est progressivement apparue comme une alternative aux programmes traditionnels de soutien des revenus. Dans ce cas, il s'agit d'une politique de soutien des prix qui consiste à mettre en place les mécanismes requis pour que les producteurs des produits visés puissent obtenir l'essentiel de leur rémunération directement du prix observé sur le marché, sans recours à des subventions directes a posteriori pour pallier un faible niveau éventuel de revenu.

Ainsi, c'est dans ce contexte que les objectifs de la gestion de l'offre peuvent être énoncés (Hiscoks 1972, Proulx et Saint-Louis 1978) :

- i) Ajuster la production agricole afin d'obtenir un prix sur le marché qui permette de maintenir ou augmenter les revenus des producteurs et productrices d'une denrée spécifique;
- ii) Assurer par ce niveau de prix une rémunération adéquate des ressources engagées dans le processus de production, y compris les ressources propres, capital et travail, des producteurs et productrices agricoles;
- iii) Stabiliser dans le temps les revenus procurés par la vente des produits agricoles contingentés.

La gestion de l'offre implique donc que l'on régularise la production d'un bien agricole donné. Le relèvement et la stabilisation du niveau des revenus sont alors en fait le résultat d'une stratégie claire, qui a le mérite d'être non camouflée, de régularisation du volume global de l'offre du produit

en question sur le marché afin d'obtenir le prix cible visé. L'intervention de l'État dans le soutien des prix est de ce fait relativement limitée et, surtout, la dépense de fonds publics est grandement réduite, voire éliminée.

Par ailleurs, les auteurs cités voyaient, semble-t-il, la gestion de l'offre essentiellement dans la perspective du niveau de revenu des producteurs. Pourtant, la gestion de l'offre permet aussi d'assurer une régularité des approvisionnements au consommateur et la stabilité des prix à la consommation qui en découle. À chaque fois que des crises agricoles ont secoué le marché international, les prix à la consommation des produits sous gestion de l'offre et leur disponibilité au Canada ont été en bonne partie protégés des soubresauts du marché international. Par exemple, la hausse récente des prix à la production du bœuf et du porc (2014 et 2015), causée dans le premier cas par le cycle de production et dans le deuxième cas par la maladie présente dans le cheptel américain, a été répercutée au consommateur. Il en va de même du prix des œufs aux États-Unis affecté là aussi par un problème de santé animale ou encore de la crise alimentaire des années 2007 et 2008 occasionnée, entre autres, par un resserrement des stocks mondiaux des denrées de base. Toutefois, dans les productions sous gestion de l'offre au Canada, le mécanisme de fixation des prix en fonction des coûts de production a pu conduire à répercuter progressivement jusqu'au consommateur la hausse du coût des aliments du troupeau, sans pour autant que les mouvements de prix ne soient aussi brusques que dans les secteurs non contingentés (bœuf et porc par exemple).

2.1. Principes de base de la gestion de l'offre par contingentement

La question de la fixation des prix en fonction des coûts de production constitue un des trois principes de base qui gouvernent le système de gestion de l'offre. Dans ce système, le processus de formation des prix à la production peut se faire en dehors des mécanismes habituels du marché, une formule précise d'ajustement des prix en fonction du calcul des coûts de production (œufs, poulet, lait) remplace la logique de marché d'un prix déterminé par l'évolution de l'offre et de la demande. Cela dit, le prix fixé ne conduit pas nécessairement à un équilibre spontané entre l'offre et la demande et, en conséquence, le niveau des quotas doit être ajusté à ce que le marché peut absorber au prix déterminé.

Cette garantie de prix pour les producteurs comporte donc une contrepartie, à savoir que la production canadienne doit être ajustée pour l'essentiel aux besoins du marché intérieur, deuxième principe du système. C'est donc dire que les perspectives de croissance de la production domestique vers le marché international sont quasi inexistantes, d'autant plus si le prix soutenu à la production s'éloigne du prix à la production des concurrents sur le marché international. Cet écart entre les prix à la production pourrait n'être que conjoncturel en ce sens que les conditions du marché libre dans d'autres pays peuvent conduire à une forte volatilité des prix à la production, ces derniers pouvant alors se trouver, pour une période donnée, à un niveau nettement inférieur au prix canadien. L'écart peut aussi devenir structurel si les conditions et les structures de production s'éloignent durablement au Canada de la situation qui prévaut dans les pays concurrents et notamment les États-Unis. Il suffit de constater les différences structurelles importantes, en matière de taille moyenne des entreprises

avicoles et laitières entre le Canada et les États-Unis pour conclure que ce puisse être le cas. Cela dit, une fois le quota national établi, il est réparti entre les provinces. Initialement, il l'était sur une base essentiellement historique, mais il prend maintenant en compte d'autres facteurs, par exemple la croissance différenciée de la population dans chaque province. À l'intérieur de chaque province, il est ensuite réparti entre tous les producteurs sur la base du quota détenu par chacun lors de la période précédente.

Si les productions sous gestion de l'offre au Canada se trouvent donc peu présentes sur le marché à l'exportation, à l'inverse, l'accès au marché canadien doit aussi être limité, la gestion de l'offre sur un marché donné comportant deux composantes : le contrôle de la production nationale et le contrôle des importations. En effet, il est important de comprendre que l'exercice de gérer l'offre au niveau d'un pays qui n'a pas de marché fermé ne produira généralement pas les effets escomptés. C'est tout simplement concéder son marché aux producteurs du pays voisin. Le contingentement d'une production implique donc généralement la mise en place d'une politique de contrôle des importations qui représente le troisième principe essentiel du système de gestion de l'offre⁷.

À ces trois principes de base peuvent s'en ajouter d'autres selon les secteurs de production. Par exemple dans le secteur laitier, la responsabilité financière des surplus revient aux producteurs puisque les surplus structurels de protéines qui sont issus du principe d'autosuffisance en matière grasse du lait conduisent à une diminution du prix payé à la production, sans égard à la référence habituelle aux coûts de production. Dans le secteur des œufs de consommation, c'est plutôt le consommateur canadien qui a historiquement assumé, en majeure partie, le coût des surplus traditionnellement destinés au décoquillage pour la production d'œufs transformés. À cette fin, un prélevé au consommateur apparaît dans la formule de détermination du prix, prélevé qui est donc transmis aux autres maillons de la filière et jusqu'à la consommation. Le secteur du poulet peut aussi occasionnellement se retrouver en surplus, à cause notamment d'erreurs d'anticipation quant au niveau des quotas émis qui conduisent à un désajustement temporaire entre l'offre et la demande. Dans ce cas, le coût de la gestion de ces surplus n'incombe pas au secteur de production, il est plutôt assumé par les transformateurs qui doivent supporter les frais des inventaires et d'écoulement du produit.

Quoi qu'il en soit de la gestion des surplus, les trois premiers principes essentiels du système de gestion de l'offre (prix en fonction des coûts de production, contingentement en fonction des besoins du marché intérieur et contrôle des importations) constituent en quelque sorte un compromis social, et comme tout compromis, il comporte des limites aux actions des divers intervenants. Il s'agit pour les secteurs de production concernés d'approvisionner adéquatement le marché national, en quantité et en qualité, en retour d'une rémunération garantie sur la base des coûts de production. Et pour ce faire, les secteurs concernés bénéficient du privilège de ne pas subir

⁷ Le sirop d'érable constitue une exception en la matière, la position dominante du Québec sur le marché international conduisant alors à une autre logique quant au processus de formation des prix et à la gestion de l'offre.

la concurrence de pays tiers, ou alors de façon très limitée, et de ne pas subir non plus la volatilité du marché mondial.

2.2. *La gestion du système de gestion de l'offre*

La nécessité de contrôler les importations pour mettre en œuvre un système de gestion de l'offre efficace implique nécessairement le palier fédéral de gouvernement. Une province ne dispose pas du pouvoir de limiter les importations internationales ni même d'interférer directement sur le commerce interprovincial. À l'inverse, le contingentement d'une production nécessite l'intervention du palier provincial de gouvernement, les limitations au droit de produire individuel des producteurs agricoles relevant de la juridiction provinciale.

Cette intervention au palier provincial se fait par l'intermédiaire des *Marketing Boards* dans les provinces anglophones ou des plans conjoints au Québec.

La Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (RLRQ, chapitre M-35.1) offre aux producteurs agricoles québécois la possibilité d'agir collectivement pour améliorer leur pouvoir de marché face à tous les autres agents économiques.

Le cadre institutionnel formel de la mise en marché collective des produits agricoles s'inspire à l'origine des Marketing Boards qui étaient déjà en vigueur dans plusieurs pays du Commonwealth et dans certaines provinces anglophones du Canada à compter des années 1920. Le Marketing Board, appelé plan conjoint au Québec, est « un instrument juridique, démocratique et contraignant, que les producteurs agricoles se donnent pour assurer une mise en marché efficace et aussi avantageuse que possible de leurs produits » (Prégent, 1979, p. 10).

La loi de mise en marché des produits agricoles a institué un organisme de régulation spécialisé chargé d'en surveiller l'application, soit la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ), ci-après nommée la Régie). Il s'agit d'un tribunal administratif et en cette qualité de tribunal, la Régie « est complètement indépendante du gouvernement dans ses décisions » (Royer 2009, p. 47). Selon la Loi, la Régie a pour mission :

« de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et de la mise en marché de ces produits [...] » (Gouvernement du Québec, 2016).

Pour ce faire, la Régie joue un double rôle, c'est-à-dire qu'elle joue un rôle administratif de régulation économique et un rôle quasi judiciaire. Les diverses fonctions exercées par la Régie sont résumées brièvement en trois catégories par Royer (2009, p. 48) :

- Régulation économique: la Régie approuve les règlements encadrant le bon fonctionnement de la mise en marché collective, accrédite les regroupements

- d'acheteurs et de transporteurs pouvant négocier avec les offices de commercialisation⁸ [...].
- Résolution de différends : la Régie agit en tant qu'organisme de résolution de différends entre les parties impliquées dans l'application d'un plan conjoint. Elle désigne les conciliateurs ou les médiateurs afin de faciliter le règlement des conflits [...] et tranche les conflits lorsque nécessaire.
 - Surveillance : la Régie supervise l'application des plans conjoints et prend les dispositions nécessaires pour les rendre conformes aux règles dictées par la Loi. Elle homologue les conventions de mise en marché et évalue périodiquement les interventions des plans conjoints.

La Régie est donc au cœur de l'institution que constitue la mise en marché collective des produits agricoles au Québec. Elle y joue un rôle prépondérant dans le processus de mise en place des plans conjoints, la surveillance de leur fonctionnement et le suivi et la résolution des négociations entre les parties mises en cause. Ce dernier aspect est fondamental dans l'atteinte de l'objectif de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée. Sans cette possibilité donnée à la Régie d'arbitrer les litiges et, en conséquence, d'imposer les conditions de mise en marché qui s'appliqueront dans un secteur donné, la possibilité d'ordonner la mise en marché resterait à la merci du bon vouloir de négociation de chacun des agents, bon vouloir qui ne peut être présumé en toute situation.

En ce qui concerne la démarche de mise en place d'un plan conjoint, elle provient obligatoirement d'un groupe de producteurs du produit visé ou d'une association de tels producteurs. Toutefois, l'ensemble du processus de mise en place, du projet de plan proposé par un groupe de producteurs jusqu'à son approbation éventuelle, relève de la Régie. L'adoption d'un plan conjoint passe par un référendum tenu auprès des producteurs concernés, soit ceux qui mettent en marché le produit visé par le plan conjoint sur le territoire couvert par le projet. Au Québec, la plupart des plans conjoints couvrent l'ensemble du territoire et c'est le cas des secteurs sous gestion de l'offre. Pour être mis en vigueur, un plan conjoint dans le secteur agricole doit alors recueillir les deux tiers de votes favorables et au moins la moitié des producteurs éligibles doivent avoir voté. Le seuil des deux tiers, plutôt que la majorité simple, a été retenu parce que le plan conjoint est un instrument obligatoire et contraignant qui nécessite une forte adhésion des producteurs visés pour pouvoir être mis en application efficacement.

Une fois le plan conjoint approuvé par la Régie, tous les producteurs du produit visé doivent se soumettre aux dispositions qui y sont prévues, y compris ceux qui s'y étaient opposés par vote ou autrement. Pour administrer le plan conjoint, un office de producteurs est désigné. Dans le secteur agricole, il s'agit du syndicalisme agricole spécialisé, par exemple l'organisme *Les Producteurs de lait du Québec*. Les producteurs peuvent faire valoir leurs vues quant à l'organisation de la mise en marché lors des assemblées spéciales ou générales de l'office des producteurs visés. Dans ce cadre, seuls les producteurs déjà établis ont voix au chapitre quant aux divers règlements qui concernent le plan conjoint, et notamment les règles d'accès à la production pour de nouveaux producteurs.

⁸ Un office de commercialisation ou office de producteurs est l'organisme, généralement un syndicat spécialisé de producteurs agricoles, désigné pour administrer un plan conjoint.

Par extension, les acheteurs du produit visé se trouvent aussi assujettis par la mise en œuvre d'un plan conjoint. On ne peut pas dire qu'ils sont partis prenantes d'un plan conjoint, puisqu'ils n'ont aucun pouvoir de décision ou de gestion du plan conjoint, mais ils sont tenus de négocier avec l'office de producteurs, à sa demande, « toute condition et modalité de production et de mise en marché » (article 112 de la Loi) du produit visé.

Le plan conjoint est une sorte de boîte à outils qui permet de passer d'une intervention minimale vers une forte régulation du secteur. On peut classer les outils par ordre croissant de niveau d'intervention dans la mise en marché en considérant quatre niveaux d'intervention, qui qualifient les plans conjoints en fonction des pouvoirs qu'ils exercent : les plans conjoints promotionnels, les plans conjoints de négociation, les agences de vente centralisée, les plans conjoints de contingentement de l'offre (Royer, 2009; Gouin, 2010,).

Premièrement, à sa plus simple expression, un plan conjoint peut ne servir qu'à fournir aux producteurs et productrices de l'information sur les marchés. Ou encore, il peut ne viser qu'à recueillir les sommes nécessaires pour mettre en œuvre des programmes de recherche ou des campagnes de publicité générique. Dans ce cas, ils sont qualifiés de promotionnels. Les producteurs sous gestion de l'offre financent ainsi des programmes de publicité générique au travers de leur organisation collective de mise en marché.

À un deuxième niveau d'intervention, le plan conjoint permet une négociation collective sur les prix des produits agricoles et les conditions de vente et de livraison du produit : classification, normes de qualité, délais et garanties de paiement⁹, coût du transport à la ferme¹⁰, coût de l'inspection et de la classification, etc. Ainsi, le coût des services de mise en marché rendus par certains intermédiaires peut aussi être négocié et fixé précisément. Il s'agit alors d'un plan conjoint de négociation.

Troisièmement, un plan conjoint peut permettre à un office de producteurs d'exercer des pouvoirs d'agence de vente centralisée du produit. Cela peut permettre d'établir une direction du produit, une paie centralisée des producteurs et la péréquation des prix à la ferme. La péréquation garantit à tous les producteurs le même prix de vente d'un produit identique livré sur une période de temps donnée, mais ajusté en fonction de la qualité livrée. Parmi les productions sous gestion de l'offre, seule la production laitière est régie par une agence de vente.

Finalement, le plan conjoint peut prévoir un système de gestion de l'offre par une gestion collective des stocks ou l'instauration de quotas individuels de production, ce qui peut permettre l'établissement d'un système de prix basé sur les coûts de production. C'est le cas des productions sous gestion de l'offre à l'étude dans le présent rapport.

⁹ Les garanties de paiement permettent au plan conjoint d'exiger une caution bancaire de tout acheteur afin de garantir le paiement des produits livrés même dans le cas de faillite de l'acheteur. Ou encore, les producteurs peuvent décider de cotiser à un fonds de garantie de paiement afin de mutualiser le risque de défaut de paiement d'un acheteur.

¹⁰ Par exemple, les coûts de transport du lait négociés avec l'Association des transporteurs de lait du Québec.

2.3. *La gestion des quotas de production*

La gestion des quotas individuels de production relève donc du cadre institutionnel brièvement décrit ci-dessus. Les offices de producteurs (les fédérations de producteurs) dans chacune des productions visées disposent ainsi du pouvoir de réglementation en la matière, sous réserve de l'approbation de la Régie. Dans ce cadre, deux choix ont été faits dès les débuts des systèmes de gestion de l'offre, choix qui façonnent encore aujourd'hui l'évolution des secteurs sous gestion de l'offre : un mode marchand de transfert des quotas et un ajustement des quotas à la hausse ou à la baisse selon les variations de la demande reportées au niveau individuel au prorata des quotas détenus par chacun des producteurs.

2.3.1. Le mode marchand de transfert des quotas

Dès les débuts des systèmes de gestion de l'offre, le caractère marchand des quotas a été rapidement reconnu. En effet, les règlements de quotas dans le secteur laitier québécois prévoyaient dès le début des années 1970 que les quotas étaient négociables entre producteurs (Gouin, 1987). Les autres productions (œuf, poulet, dindon) qui seront couvertes ultérieurement par la gestion de l'offre adopteront le même principe quant aux échanges de quotas entre producteurs. Pourtant, des débats ont eu cours dans les mêmes années sur l'opportunité de laisser ainsi les quotas de production acquérir une certaine valeur¹¹.

Ainsi, certains refusaient l'idée même de la mise en place d'un marché des quotas (Walker 1968; Babey, 1976; Forbes 1974). Leur argumentation s'appuyait non pas sur des arguments strictement économiques, mais plutôt sur des considérations d'ordre éthique ou moral, faisant appel aux « droits de la collectivité ». La Commission canadienne du lait (CCL) qui gère la gestion de l'offre du lait au niveau canadien s'interrogeait aussi sur cette question de la valeur des quotas. Elle avait même mandaté en 1980 un groupe d'experts, un expert par province, pour analyser la question. Cette étude a représenté en quelque sorte l'aboutissement du débat ouvert au niveau gouvernemental sur ce sujet. Les conclusions auxquelles arrivent les différents experts consultés sont quasi-unanimes. En effet, un seul des rapports présentés, celui de l'expert de la Saskatchewan, soutenait un système où les quotas n'auraient aucune valeur d'échange. Les experts des autres provinces privilégiaient tous l'hypothèse des transactions libres de quotas entre producteurs.

Pour résumer très succinctement les interventions des différents experts, l'animateur de la réunion tenue pour la présentation officielle des rapports posait un certain nombre de questions précises auxquelles il répondait à partir des interventions faites par les chercheurs consultés. À la question « avez-vous la ferme conviction que l'accès aux choses auxquelles donne droit un quota de mise en marché a et aura toujours une valeur quelconque, qu'un prix soit assigné à ce droit au vu et au su de tous ou non, s'il y a effectivement rareté de ce droit ? », il trouvait une réponse « oui » pratiquement unanime (Saint-Louis 1980, p. 95).

¹¹ Voir Gouin (1987) pour une discussion approfondie sur cette question.

Gouin (1987) souligne que, dans le cas du secteur laitier, cette prise de position était cohérente avec le contexte économique particulier de ce secteur qui avait conduit à la mise en place du système de gestion de l'offre.

« Le contingentement de la production laitière canadienne s'est accompagné d'un ensemble de mesures qui avaient pour objectif explicite de permettre un déblocage structurel, c'est-à-dire une augmentation du rythme du processus de concentration-élimination du secteur de production. La gestion des transferts de quotas a donc logiquement été orientée de façon à atteindre cet objectif de restructuration. Dans cette optique, la mise en place du marché des quotas répondait tout à fait à cette préoccupation structurelle; c'est ce que soutiennent clairement les tenants du marché des quotas qui ne voient pas d'autres solutions que le marché pour présider à l'allocation optimale des ressources. » (Gouin, 1987, p. 123)

L'évolution des règles quant au transfert des quotas entre producteurs a donc suivi cette logique de marché. Dans le secteur laitier, la logique marchande a évolué d'un marché d'échanges de gré à gré, à des encans par région, vers un système centralisé de vente de quota en vigueur depuis 1985. Les secteurs des œufs et du dindon sont passés beaucoup plus tard d'échanges de gré à gré à un système centralisé instauré respectivement en 2009 (Fédération des producteurs d'œufs du Québec, 2014) et en 2013 (Les Éleveurs de volailles du Québec, 2013). Quant au secteur du poulet, les transactions de quota de gré à gré ont été suspendues en 2010, un système alternatif n'ayant pas encore été défini.

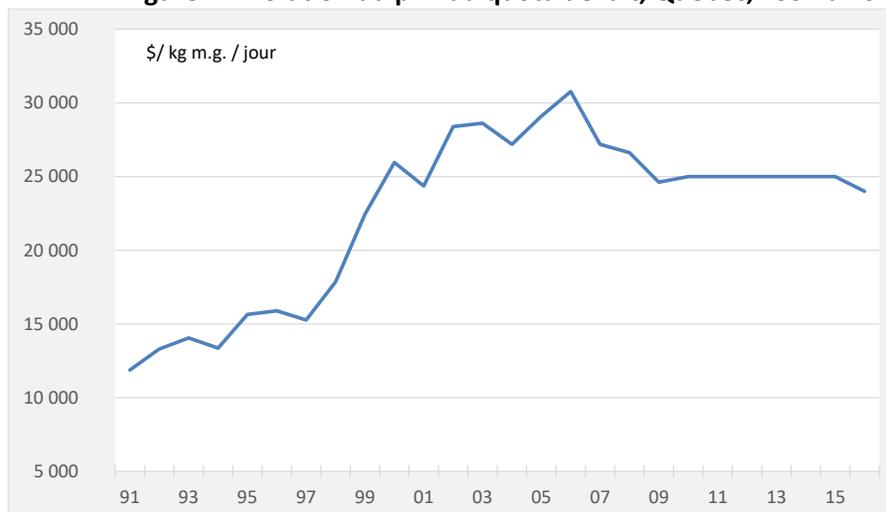
Selon des modalités qui peuvent varier d'une production à l'autre, la mise en place d'un système centralisé de vente de quota n'implique pas que tous les quotas doivent obligatoirement être transigés par ce canal. De fait, il est prévu que les transferts intrafamiliaux peuvent continuer à se faire de gré à gré, l'achat de l'exploitation complète permettant alors d'obtenir le quota qui y est lié. Il peut en être de même pour l'achat d'une exploitation complète par une personne non apparentée qui ne possède pas déjà des quotas dans cette même production (un nouvel entrant en production), notamment dans le secteur laitier et dans le secteur des œufs, toutefois avec une limite à la taille de l'entreprise dans les œufs. Autrement dit, les règlements de quota interdisent généralement de pouvoir augmenter la quantité de quota détenue par une exploitation qui en détient déjà autrement qu'en passant par le système centralisé. Du côté de l'offre de quota, toute vente de quota issue d'une cessation de production ou d'un démantèlement de ferme doit aussi se faire par l'intermédiaire du système centralisé.

Même si le caractère marchand des quotas a été reconnu, les fédérations de producteurs ont tout de même décidé d'en baliser les échanges. À la faveur d'une augmentation rapide du prix des quotas à la fin des années 1990, tel qu'illustré pour le secteur laitier à la Figure 1, les modes de transaction sont redevenus un sujet d'actualité. Un sommet avait même été atteint à 33 000 \$/kg de mg/jr¹² en octobre 2006. Cette croissance rapide de la valeur du quota a conduit à la décision de la plafonner en juillet 2007 pour la ramener progressivement à 25 000 \$ en janvier 2010, puis à 24 000 \$ en février 2016. Cette décision fait suite au long débat qui a lieu à la fin des années 1990 et au début des années 2000 sur le plafonnement du prix du quota. Une première initiative du genre avait été rejetée

¹² Le droit de produire 1 kilogramme de matière grasse par jour.

en 2004 à la suite d'un vote défavorable des producteurs. La mise en place d'un prix plafond a ensuite été le résultat d'une décision prise par le Conseil d'administration de la Fédération, entérinée par une Assemblée générale spéciale qui s'est tenue en novembre 2006.

Figure 1. Évolution du prix du quota de lait, Québec, 1991 à 2016



Sources : GREPA et Groupe Agéco (diverses années). Les faits saillants laitiers québécois; et nos calculs.

Cette période de croissance du prix des quotas, présente aussi dans les autres secteurs de production concernés, a également conduit à une évolution de la réglementation. Dans un premier temps, le passage au système centralisé de vente de quota permettait une meilleure transparence du marché, les transactions de gré à gré n'étant pas publiques. Cela permettait aussi d'améliorer l'équité quant à l'accès au quota disponible, tous les producteurs étant alors informés en même temps de la possibilité d'acquérir du quota, sans avoir besoin de connaître personnellement un vendeur potentiel.

Le système centralisé de vente de quota dans le secteur des œufs a d'abord fonctionné sur une base d'enchère à demande tronquée¹³, avec l'objectif que ce type d'enchère permettrait de limiter le prix du quota. En 2015, ce mécanisme était remplacé par un plafonnement du prix du quota à 245 \$/poule. Le secteur du dindon, quant à lui, administre aussi un système centralisé de vente de quota avec un prix plafond à 500 \$/m².

Bref, devant la montée rapide du prix des quotas, leur caractère marchand n'a pas été remis fondamentalement en cause, mais des modalités ont été appliquées afin de le plafonner. Seul le secteur du poulet reste à la traîne sur cet aspect spécifique, les acteurs de l'industrie étant

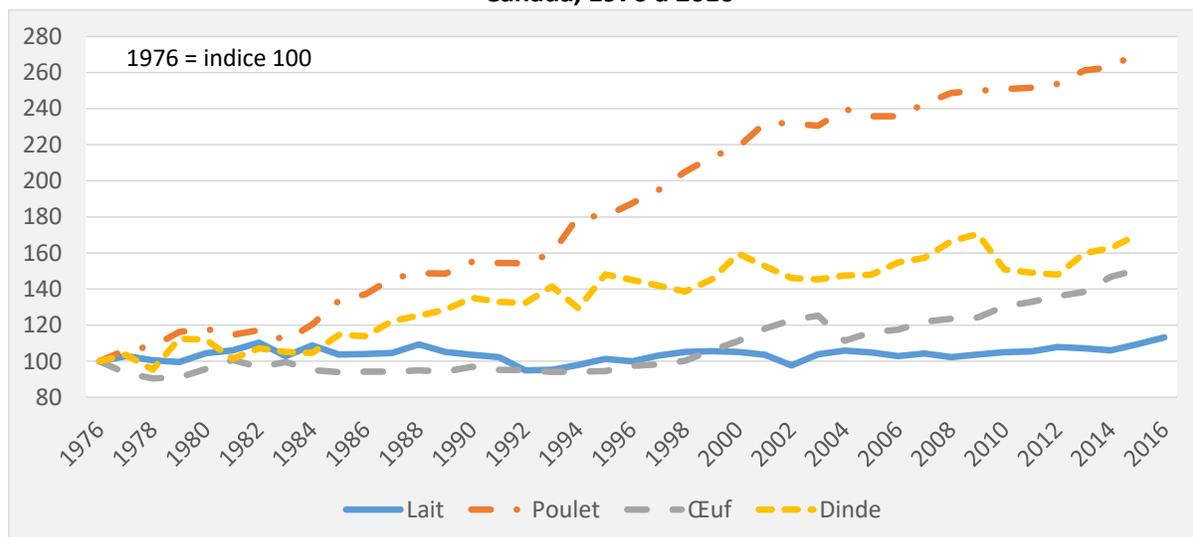
¹³ L'enchère à demande tronquée a pour objectif de créer un marché centralisé tout en maintenant une pression à la baisse sur le prix du quota. Dans ce type d'enchère, le demandeur dont l'offre d'achat affiche le prix le plus haut peut voir son offre rejetée si les offres faites à un prix moindre suffisent à satisfaire les quantités et les prix proposés par les offreurs. L'enchère à demande tronquée agit ainsi comme un incitatif à ne pas miser trop haut par le rejet de la demande dont le prix est le plus élevé.

actuellement en attente d'une décision de la Régie des marchés agricoles quant à l'approbation d'un nouveau règlement de quota.

2.3.2. Le partage de la décroissance ou de la croissance du marché

Un des principes de base de la gestion de l'offre consiste à ajuster la production à l'évolution de la demande. Dans les années récentes, à l'exception du secteur du dindon, cela s'est traduit par des hausses du quota disponible. Mais il faut situer cette nouvelle réalité dans une perspective historique. Si la gestion de l'offre a été instaurée, c'est bien parce qu'il y avait épisodiquement des périodes de déséquilibre du marché, le plus souvent d'une offre trop abondante qui conduisait à un prix sur le marché jugé trop faible pour rémunérer adéquatement les ressources engagées dans le secteur de production. Ce n'est donc pas d'une perspective de croissance de marché dont il fallait disposer, mais plutôt d'une croissance de l'offre qui pouvait être supérieure à la croissance de la demande. Et même plus, la Figure 2 permet de constater que les productions de lait, d'œufs et de dinde ont subi par période des baisses de production significatives, résultat de l'évolution de la demande. Par exemple, dans le secteur laitier, la phobie du cholestérol à la fin des années 1980 a conduit à un ajustement à la baisse du niveau des quotas qui s'est traduite par une diminution de la production de 13 % entre 1988/89 et 1992/93.

Figure 2. Évolution du niveau de production des secteurs sous gestion de l'offre, Canada, 1976 à 2016



Note : Pour le poulet, il s'agit de la production de poulets et poules.

Sources : Cansim 003-0011, 003-0018, 003-0020; et nos calculs.

En conséquence, il apparaissait normal que si les producteurs en place devaient assumer, au prorata du quota détenu, des baisses de production, ils pouvaient aussi bénéficier, lorsque cela se produisait, des hausses de quota liées à l'évolution favorable de la demande. Il faut noter que le secteur du poulet, qui a lui aussi subi le même mouvement lié au cholestérol, mais favorablement de par son statut de viande blanche, s'est trouvé dans une situation unique. La croissance de la demande y a été particulièrement rapide et les producteurs ont pu bénéficier d'un accroissement correspondant de leur droit de produire. Bien entendu, aussi bien la croissance que la décroissance des quotas de

production se font sans contrepartie financière. Personne ne peut acquérir une diminution de quota et, à l'inverse, l'accroissement du quota qui provient d'une hausse de la demande n'est la propriété de personne au moment de son émission.

Mais devant cette réalité d'une responsabilisation des producteurs en place quant à une baisse éventuelle du niveau des quotas, le partage de leur croissance n'a pas durant toutes ces années fait l'objet d'un quelconque débat. Ce n'est que dans les années récentes que ce quasi-automatisme de l'attribution de la croissance du marché a été remis en question. Plusieurs phénomènes sont à l'œuvre dans cette remise en cause. Tout d'abord, la hausse tangible des quotas s'est poursuivie dans le secteur du poulet, mais elle est aussi devenue bien réelle plus récemment dans les œufs et le lait. Il ne s'agissait donc plus de partager l'aspect négatif du système, la limitation de la croissance ou la décroissance éventuelle, mais aussi un côté positif représenté par de nouvelles perspectives de croissance, perspectives qui ne pouvaient même pas être imaginées quelques années auparavant. Ensuite, la diminution tendancielle du nombre de producteurs dans la plupart des productions sous gestion de l'offre pose la question du partage des bénéfices du compromis social à la base du système de gestion de l'offre entre un nombre déclinant d'acteurs du secteur de production. Et la visibilité de ces bénéfices se trouve accentuée par le partage de la croissance. Finalement, la croissance de la valeur des quotas, et son niveau qui reste relativement élevé même en présence d'un prix plafond, sont vus par de nombreux intervenants comme une barrière à l'entrée dans le secteur. De fait, l'installation dans les productions contingentées se fait essentiellement dans le cadre de transferts intrafamiliaux où une partie de la valeur de l'exploitation est donnée au repreneur et où le mode de transfert peut être étalé dans le temps, de même que les obligations financières qui y sont liées. C'est donc dire que l'accès aux productions contingentées pour la relève non apparentée représente l'exception.

Cette question de la valeur des quotas et de la barrière à l'entrée qu'elle représente mérite tout de même d'être relativisée. De fait, le principe même de la gestion de l'offre consiste à limiter l'offre sur le marché. En conséquence, il va de soi que l'entrée dans les productions visées ne peut être libre. C'est donc le contingentement lui-même qui représente une barrière à l'entrée, et non pas la valeur des quotas en soi. La valeur des quotas ne fait que médiatiser cette barrière à l'entrée. Et le choix qui a été fait historiquement de la marchandisation des quotas conduit à sélectionner les producteurs qui y auront accès par l'intermédiaire d'une concurrence de marché qui s'effectue par la capacité ou non de payer. Ainsi, la possibilité d'accéder à la production, ou à la croissance pour une entreprise déjà présente, dépend de la capacité de mobiliser le capital nécessaire pour acquérir les quotas requis. Or, cette mobilisation du capital s'avère difficile, d'autant plus que la valeur marchande des actifs agricoles des productions contingentées s'avère supérieure à la valeur économique de ces mêmes actifs. Autrement dit, la rentabilité du processus de production ne permet généralement pas de rencontrer les obligations de rémunération de l'ensemble du capital qui aurait été acquis à sa valeur marchande¹⁴.

¹⁴ Cette situation n'est pas propre aux productions contingentées, la croissance rapide de la valeur du foncier agricole dans les années récentes posant les mêmes difficultés aux autres secteurs de production.

Les offices de producteurs ont pris acte de cette réalité. Il ne s'agit pas ici de faire une analyse approfondie de leur motivation en la matière, il suffit de constater qu'ils ont tout de même apporté des réponses variées à la problématique soulevée. Ainsi, les règlements de quota ont été modifiés afin d'établir des critères et des règles permettant de donner accès à du quota additionnel pour des jeunes s'installant sur l'entreprise familiale ou encore d'émettre du quota destiné à de nouveaux entrants en production faisant partie de la relève non apparentée (cf. infra les règles en la matière). Toutefois, les ouvertures sont restées relativement modestes, surtout si on les place dans la perspective de la croissance des quotas au cours des dernières années. Force est de constater que les producteurs en place ont conservé pour eux-mêmes la plus grande part des hausses de production dont leur secteur a bénéficié.

Cette situation est pour partie justifiée par le fait que, dans les trois secteurs de production concernés par notre recherche, des hausses significatives de productivité ont été obtenues : les poulets grossissent plus vite, les poules pondent plus d'œufs et les vaches produisent plus de lait et ce dernier est plus gras. Dit autrement, la distribution des quotas supplémentaires obtenus grâce à la croissance de la demande a permis aux agriculteurs d'engranger pour partie les bénéfices générés par l'amélioration de leur productivité.

Dans le même temps, on doit aussi admettre que les producteurs membres des offices, soit les détenteurs de quotas, sont aussi ceux qui gèrent les règles de transfert et d'émission de quotas. Cette situation soulève la question de la présence potentielle de conflits d'intérêts. Autrement dit, toute ouverture pour distribuer gratuitement des quotas à des producteurs établis qui se conforment à certaines règles ou à de nouveaux producteurs, conduit à réduire les quantités de quotas disponibles pour les autres producteurs en place. Les enjeux financiers deviennent alors importants, vu la valeur élevée des quotas de production. Ainsi, les producteurs en place sont juge et partis dans l'établissement de ces règles. Dans un tel cas, en s'inspirant des pratiques énoncées dans le monde municipal au Québec, on note que (Portail Québec, 2017) :

« L'élu doit alors

- (...)
- S'abstenir de participer aux discussions sur cette question, de voter ou de tenter d'influencer le vote;
- Quitter l'assemblée pendant la durée des discussions et du vote sur cette question si l'assemblée n'est pas publique. »

Seul problème, comme tous les membres des offices sont potentiellement en conflit d'intérêts par définition, ils devraient donc tous s'abstenir de prendre part au vote, ce qui fait que le vote ne pourrait se tenir. Malgré cette situation paradoxale, il est indéniable qu'il y a eu une certaine ouverture en matière d'accès au quota au cours des dernières années alors qu'il n'y avait pas formellement obligation de procéder ainsi.

Il ne nous appartient pas, dans le cadre de la présente recherche, de juger si cette ouverture est suffisante ou pas. Nous voulons juste la situer dans la perspective d'un traitement particulier qui pourrait éventuellement être accordé aux producteurs impliqués dans de petites échelles de production destinée aux circuits courts de commercialisation.

3. Circuits courts alimentaires et production sans quota : quels enjeux ?

Le développement des circuits courts alimentaires a suscité de nombreux travaux de recherche au cours des dernières années dans tous les pays ayant connu une modernisation rapide de l'agriculture. Cette modernisation a en effet conduit le système alimentaire à se concentrer, cette concentration étant particulièrement perceptible dans la distribution alimentaire (Ericksen, 2008; Rastoin & Ghersi, 2010). Ce système alimentaire, qualifié d'industriel ou de conventionnel se caractérise également par une forte division du travail entre acteurs spécialisés et entre bassins de production (Mundler & Criner, 2016). Il présente d'indéniables avantages dans le sens où il a su mettre à disposition des consommateurs une production alimentaire standardisée et sécurisée sur le plan sanitaire, mais suscite aujourd'hui de très nombreuses critiques du fait de ses externalités négatives sur l'emploi, l'occupation du territoire et l'environnement (Goodman & Watts, 1997; Altieri, 1998; La Trobe & Acott, 2000; IPES-Food report, 2016). Plus spécifiquement, selon Hendrickson & Heffernan (2002), ce système se montre peu capable de servir de petits marchés différenciés.

C'est dans ce contexte qu'ont émergé un ensemble d'initiatives visant à relocaliser l'alimentation, à renouer les liens directs entre producteurs et consommateurs, à mieux articuler développement agricole et développement territorial. Pour de nombreux auteurs, ces initiatives préfigureraient un changement de paradigme dans le système alimentaire susceptible de générer de multiples retombées positives (Renting et al., 2003; Maye et al., 2007; Wiskerke, 2009). À l'avant-garde de ces initiatives, les circuits courts alimentaires (CCA) suscitent beaucoup d'intérêt de la part des politiques publiques qui les soutiennent de plus en plus. Au Canada, ils sont au centre des efforts que conduisent plusieurs grandes villes pour améliorer la durabilité de leur système alimentaire (Bissardon & Boulianne, 2016).

Les circuits courts sont définis de la manière suivante par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) dans le cadre du Programme Proximité : un circuit court est un circuit qui fait intervenir au plus un intermédiaire dans la distribution entre l'entreprise de production agricole et le consommateur (MAPAQ, 2013a). Cette définition comprend donc la vente directe (c'est-à-dire sans intermédiaire entre le producteur et le consommateur) et la vente indirecte lorsqu'il n'y a qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Par exemple, au Québec, les marchés de solidarité correspondent à de la vente indirecte. Un circuit de vente dans lequel l'agriculteur livre directement un restaurant ou un détaillant alimentaire rentre aussi dans cette définition.

Pour les besoins de cette recherche, cette définition pose problème dans la mesure où elle est susceptible d'inclure, par exemple, de très gros producteurs traitant directement avec les chaînes de distribution, puisque formellement, il pourrait alors n'y avoir qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Or, les assouplissements demandés concernant une élévation des plafonds de production autorisés sans quota visent le développement de productions différenciées à

petite échelle dans des canaux de commercialisation autres que la grande distribution alimentaire. Aussi, nous avons choisi de restreindre la définition de circuits courts aux canaux de distribution suivants : vente à la ferme, vente sur les marchés publics, vente dans les marchés de solidarité, vente en système de paniers, vente directe par internet à des consommateurs. Comme nous le verrons dans la section 5.3., ces canaux de distribution correspondent pour l'essentiel aux canaux utilisés par les agriculteurs ayant répondu à notre enquête. Outre les ventes directes à un détaillant alimentaire qui sortent donc de la définition que nous retenons ici, les ventes effectuées directement en HRI (Hôtels, restaurants, institutions) par les agriculteurs sortent aussi de notre définition.

3.1. *Circuits courts alimentaires : des bénéfices variés pour les agriculteurs et pour le développement territorial*

On prête de nombreuses vertus aux circuits courts alimentaires (CCA) pour améliorer la durabilité économique, sociale et environnementale du système alimentaire (Mundler & Laughrea, 2016b). Au Canada, les quelques études conduites montrent que les consommateurs estiment que les bénéfices des CCA sont nombreux (Cummins et al., 1998; Smithers et al., 2008), même si diverses contraintes structurelles pèsent sur l'accessibilité (McIntyre & Rondeau, 2011). Sans entrer dans les détails ici¹⁵, nous pouvons rappeler les principales qualités souvent citées pour ces modes de commercialisation.

Pour les agriculteurs, les CCA généreraient des bénéfices économiques et sociaux en permettant une meilleure redistribution de la plus-value et une moindre sensibilité aux risques de marché grâce à une baisse du nombre d'intermédiaires, à la diversification et à la maîtrise des prix leur garantissant des relations moins asymétriques avec les clients (Govindasamy et al., 1999; Hardesty & Leff, 2010; Uematsu & Mishra, 2011; Richard et al., 2014). Des effets plus collectifs de synergie ou d'externalités de réseaux compteraient aussi parmi les bénéfices économiques (Van der Ploeg & Renting, 2004; Beckie et al., 2012; Levkoe, 2015).

Sur le plan social, les CCA favoriseraient la réinsertion sociale et professionnelle pour des agriculteurs fragilisés ou marginalisés (Chiffolleau, 2013) et offriraient des perspectives de développement à de petites exploitations (Feenstra et al., 2003) notamment grâce à des rapports marchands se réclamant des principes du commerce équitable (Vogt & Kaiser, 2008). Ils favoriseraient par ailleurs le développement de nouvelles compétences (Dowler et al., 2004), d'autant que le niveau d'éducation est plus élevé chez les agriculteurs commercialisant en circuits courts (Martinez et al., 2010; Aubert, 2013, Mundler & Laughrea, 2015). Les CCA sont aussi souvent reliés à une plus forte présence des femmes. Les agricultrices jouent en effet un rôle actif dans la mise en œuvre des CCA (Trauger et al., 2010; Giraud & Rémy, 2013; Zirham & Palomba, 2016), ce qui favoriserait leur autonomie et leur épanouissement professionnel, alors que la modernisation de l'agriculture a eu tendance à les exclure des activités agricoles (Barthez, 1982; Salmona, 1994). Divers concepts comme celui

¹⁵ Pour une revue de littérature plus exhaustive, le lecteur est invité à se reporter à nos précédents travaux (Mundler & Laughrea, 2015 et 2016b).

d'encastrement¹⁶ (Hinrichs, 2000; Sage, 2003; Winter, 2003) ou celui de capital social (Sharp & Smith, 2003; Wiskerke, 2009) sont utilisés pour illustrer le fait que les circuits de proximité augmenteraient le sentiment d'appartenance dans les communautés locales en rapprochant agriculteurs et non-agriculteurs, ruraux et urbains dans des relations plus directes reposant sur la confiance (Hendrickson & Heffernan, 2002; Parker, 2005; Mundler, 2007). Plusieurs auteurs notent enfin que la vente en circuits courts renforce la reconnaissance sociale et professionnelle des agriculteurs (Dufour et al., 2010).

Au plan du développement territorial, les bénéfices seraient liés à la création d'emploi (Pretty, 2001; Capt & Dussol, 2004; Saltmarsh et al., 2011), à la revitalisation des milieux ruraux (Wiskerke, 2009), à l'occupation dynamique du territoire par des exploitations de plus petite taille (Martinez et al., 2010; Barry, 2012), à la valorisation de produits locaux (Brown & Miller, 2008) et à une augmentation de l'attractivité (touristique par exemple) qu'induisent certains CCA (Sonnino & Marsden, 2006; Scheffer, 2011). Les CCA favoriseraient par ailleurs l'établissement en agriculture (Vogt & Kaiser, 2008; Blouin et al., 2009), notamment la relève non apparentée (Barbieri & Mahoney, 2009; Capt & Wavresky, 2011; Auclair et al., 2015). Divers travaux évoquent enfin un effet favorable au développement territorial grâce à l'effet multiplicateur de certaines formes de CCA sur le commerce local (Lev et al., 2003; Otto & Varner, 2005; Henneberry et al., 2009). D'autres sujets sont souvent évoqués, comme le potentiel éducatif des circuits courts en matière d'éducation à l'alimentation (Alonso, 2010; Carson et al., 2015) et le fait que ces circuits favorisent la consommation de produits de qualité (par leur fraîcheur, leur caractère artisanal ou leurs méthodes de production) à des prix abordables (Cooley & Lass, 1998; Flaccavento, 2011).

Des bénéfices environnementaux sont enfin souvent cités dans la mesure où les circuits de proximité favoriseraient la consommation de produits de saison (Carlsson-Kanyama et al., 2003), réduiraient les distances parcourues par les aliments (Pirog et al., 2001; Pimentel et al., 2008) et conduiraient à une amélioration des pratiques agricoles du fait des interactions permanentes avec les consommateurs (Gilg & Battershill, 2000; Berger, 2013). Les impacts concerneraient la biodiversité cultivée (Goland & Bauer, 2004; Björklund, 2009; Praly, 2010), les paysages (Dowler et al., 2004), la réduction de l'usage des intrants chimiques (Aubert, 2013) et la réduction des emballages utilisés et des déchets (ADEME, 2012; Berger, 2013).

3.1.1. Circuits courts alimentaires : productivité, développement rural et bénéfices environnementaux : les points de débat

Il convient toutefois de souligner que l'ensemble de ces bénéfices sont abondamment discutés dans la littérature et que plusieurs travaux scientifiques publiés au cours de la dernière décennie ont eu pour objectifs de les mettre à l'épreuve. Même si dans l'ensemble, la plupart des impacts positifs sont confirmés, nous pouvons toutefois noter trois questions relativement récurrentes.

¹⁶ L'encastrement est un concept utilisé en sociologie économique pour montrer que l'action économique est encadrée dans le monde social (Polanyi, 1983).

La première concerne la rémunération des agriculteurs engagés dans la commercialisation en circuits courts. Plusieurs recherches montrent que les revenus perçus compensent mal le surplus de travail nécessaire. Certains auteurs (Hinrichs, 2000; Galt, 2013), évoquant même le terme de *self exploitation* pour illustrer le fait que les agriculteurs acceptent une sous-rémunération de leur travail afin de faire vivre le système qu'ils ont construit. Les agriculteurs déterminent en effet leurs prix en fonction de ce qu'ils estiment être le consentement à payer des consommateurs (Cooley & Lass, 1998; Tegtmeyer & Duffy, 2005; Brown & Miller, 2008; Mundler, 2013), ce qui ne suffit pas toujours à compenser la moindre productivité entraînée par la diversification des activités au sein des exploitations agricoles (Mundler et al., 2008; Aubry et al., 2011). Il nous faut toutefois souligner que ce qui caractérise avant tout les revenus des agriculteurs en circuits courts, c'est leur diversité. Une enquête récente et approfondie, conduite auprès de 32 agriculteurs québécois œuvrant en circuits courts dans diverses productions, illustre fort bien cette diversité, entre un groupe de tête dont les revenus apparaissent très satisfaisants et d'autres ayant des revenus négatifs, généralement compensés par des revenus extérieurs à l'exploitation (Jean-Gagnon, 2016).

La seconde concerne la capacité des circuits courts alimentaires à atténuer durablement les problèmes ruraux liés à la pauvreté et à l'exclusion sociale. Ainsi, les dispositifs de circuits courts tendent à reproduire les inégalités spatiales propres à la distribution alimentaire (Colasanti et al., 2010; Sage et al., 2013) en se concentrant là où vivent des populations plus riches et plus éduquées. Ensuite, certaines vertus qui leur sont prêtées (par exemple l'encastrement), ne sont pas forcément des caractéristiques qui leur sont propres. Ainsi Goodman (2004) note que la pérennité de ces circuits est fortement dépendante d'un engagement potentiellement fragile de consommateurs ayant tendance à idéaliser une forme de « repaysannisation » (repeasantisation) de l'agriculture¹⁷. Les relations entretenues dans les systèmes rapprochant consommateurs et producteurs ne sont par ailleurs pas exemptes de rapports de force et tous les agriculteurs ne sont pas égaux devant des consommateurs souvent bien formés et issus des classes moyennes (Hinrichs, 2000; Mundler, 2007). Ainsi, ces marchés s'ouvrent plus aisément à des producteurs maîtrisant la communication attendue par les consommateurs et partageant avec eux diverses valeurs sociales, économiques et environnementales (Jarosz, 2011).

La troisième concerne les bienfaits environnementaux d'une distribution en circuits courts, notamment sur la consommation énergétique et les émissions de gaz à effet de serre. La croissance des kilomètres parcourus par les aliments (les food miles) entre leur lieu de production et leur lieu de consommation est intuitivement associée à une dégradation de la performance énergétique de la distribution alimentaire. Plusieurs chercheurs établissent ainsi un lien entre réduction des distances parcourues par les aliments et diminution de la consommation d'énergie attribuables aux transports (Gilg & Battershill, 2000; Pirog et al., 2001; Jungbluth & Demmeler 2005; Pimentel et al., 2008).

Pourtant ce lien est contesté et divers travaux montrent que cet indicateur n'est pas suffisant pour valider une meilleure efficacité énergétique des circuits de proximité (Saunders et al. 2006;

¹⁷ Pour Goodman (2004), la « repaysannisation » désigne une représentation bucolique de l'agriculture qui peut s'éloigner de sa réalité contemporaine.

Mila i Canals et al., 2007; Mariola, 2008). Ces circuits peuvent en effet être amenés à mettre sur les routes de nombreux petits véhicules transportant peu de volume et dont le bilan carburant consommé/volume transporté n'est pas bon. Ainsi, le bilan énergétique de la distribution des produits en circuits de proximité serait fortement pénalisé par une faible optimisation structurelle de la logistique (Schlich & Fleissner, 2005; Edwards-Jones et al., 2008; Coley et al. 2009; Rizet et al., 2008). Par ailleurs, ces circuits ont autant besoin des infrastructures de transport que la distribution sur longue distance, infrastructures dont la construction et l'entretien sont fortement énergivores (Mariola, 2008).

Devant la diversité des résultats, il est impossible de conclure que la distance parcourue par les aliments est, en soi, un problème en matière de consommation énergétique et d'émission de GES. La performance de la distribution alimentaire varie en fonction de la distance, des volumes transportés, du taux de remplissage des véhicules ou encore du trajet de retour à plein ou à vide (Redlingshöfer, 2008). Cela dit, on trouve un relatif consensus dans la littérature autour du fait que le bilan énergétique des aliments ne dépend au fond que peu de leur transport. Ce qui se passe en amont (modes de production des matières premières, processus de transformation, etc.) et en aval (organisation logistique de la distribution, comportement du consommateur) pèse bien davantage (Brodt et al., 2013). De plus, les circuits courts alimentaires disposent d'un important potentiel d'optimisation logistique (Wallgren, 2006; Van Hauwermeiren et al., 2007). Ces circuits sont en effet plus récents que les circuits longs et leur expertise logistique est en construction. La variabilité des résultats de recherche sur ce point confirme ce constat. Enfin, la performance énergétique de la distribution est aussi étroitement liée aux politiques d'aménagement (Mundler & Rumpus, 2012). L'expansion des villes repousse la production agricole toujours plus loin et accroît de fait la distance entre les consommateurs et leurs aliments. Si de plus le prix de l'immobilier en centre-ville rend difficile la rentabilisation du commerce alimentaire, cela le fait sortir de la ville. Les politiques d'aménagement sont donc importantes : d'une part en préservant les espaces agricoles dans la périphérie immédiate des villes, afin de favoriser le développement d'une agriculture de proximité, d'autre part en favorisant la localisation des lieux de distribution au sein même des centres urbains (Mundler & Rumpus, 2012).

3.1.2. Développement des circuits courts et gestion de l'offre, tensions et complémentarités

La gestion de l'offre est aujourd'hui une spécificité canadienne, puisqu'elle a été peu à peu supprimée dans la plupart des autres pays l'ayant adoptée. On pense en particulier à l'Australie qui a abandonné son système de quota laitier en 2000 (Gouin, 2005), suivie par la Suisse, en 2009 (Barjolle, 2010; Oeschger, 2013), puis par l'Union européenne qui a d'abord procédé au démantèlement de son système de quotas laitiers en 2015 (Trouvé et al. 2016) et va suspendre aussi son système de quota sucrier au 1^{er} octobre 2017 (Commission européenne, 2017).

Dans aucun de ces pays, la gestion de l'offre n'a été spécialement étudiée sous l'angle des problèmes éventuels qu'elle pose au développement des circuits courts de commercialisation ou de

l'approvisionnement des marchés de niche. Nous pouvons faire deux hypothèses pour expliquer l'absence d'une littérature de référence sur cette question.

La première concerne le fait que la gestion de l'offre dans le poulet et les œufs n'a jamais existé ailleurs qu'au Canada. Or, c'est principalement autour de ces deux productions que se cristallisent aujourd'hui les demandes d'assouplissement. Il est donc logique qu'on ne trouve guère de travaux s'étant penchés sur cette question ailleurs dans le monde.

La seconde concerne le lait de vache pour lequel la situation est variable selon les pays et les modalités de transfert et d'accès aux quotas. Dans certains pays comme la Suisse et la France, les transferts et les attributions de quotas n'ont jamais été marchands (sauf pour une courte période en Suisse à compter de 2006 – Trouvé et al., 2016), mais sont restés propriété collective et attribués selon diverses modalités. Par ailleurs, il n'y avait pas de limite minimale pour avoir le droit de recevoir un quota. Cela permettait en général à un candidat souhaitant développer une production à destination de ces circuits d'obtenir les droits à produire attendus. En France, du fait de pratiques anciennes de vente directe, il y a eu dès la mise en place des quotas, une part réservée à la vente directe. En 2008, 6 % des exploitations bovines laitières disposaient d'un tel quota, ce qui représentait 5580 exploitations (Capt et al., 2011). Parmi celles-ci, 40 % vendaient leur lait exclusivement hors laiterie. Ces exploitations étaient de petite taille (60 % ayant un quota annuel inférieur à 50 000 litres de lait).

Au Québec au contraire, le phénomène est beaucoup plus récent et ne faisait pas partie du paysage lorsque le système de gestion de l'offre a été mis en place. Nous avons vu dans les sections précédentes les raisons pour lesquelles le minimum de 10 kg de matière grasse (soit environ 80 000 litres de lait) a été fixé. Il s'agissait à la fois d'améliorer la productivité du secteur et de permettre la collecte du lait sur tout le territoire agricole à des coûts raisonnables, tout en assurant aux producteurs une rémunération correcte de leur travail, basée sur le calcul des coûts de production. De fait, l'hypothèse de voir se développer des petites fermes transformatrices n'avait pas été envisagée et pose des questions nouvelles, qui viennent en effet bousculer un peu le compromis social passé dans les années 1970. Les fermes laitières qui transforment leur lait et commercialisent directement leurs produits restent encore aujourd'hui très minoritaires, elles représentent moins de 0,4 % des fermes laitières.

Comme tous les pays de l'OCDE, le secteur agricole canadien a vécu une modernisation accélérée depuis les années 1950. Au Québec, le nombre de fermes a grandement diminué, passant de 134 336 en 1951 à 31 448 en 2011¹⁸. Cette baisse de 78 % du nombre de fermes a été associée à une diminution de la moitié de leur superficie totale (Ruiz & Parcerisa, 2017). Il s'agissait de réussir le passage d'une agriculture tournée vers la satisfaction des besoins domestiques à une agriculture marchande spécialisée (Morisset, 2015). La politique agricole canadienne et québécoise s'est donc construite avec l'ambition d'améliorer la productivité de l'agriculture, d'atteindre la parité de revenu des agriculteurs avec les autres catégories sociales et de corriger les imperfections des marchés. Ses

¹⁸ Sources : Recensements de l'agriculture, Statistique Canada.

principaux instruments que sont la mise en marché collective, les systèmes d'assurance permettant de stabiliser les revenus et divers appuis à l'investissement ont été conçus à cette fin.

La gestion de l'offre fait partie de ces outils. Elle a assuré à la fois la modernisation des filières concernées tout en limitant la concentration territoriale des exploitations agricoles concernées. En fait tout particulièrement, elle a permis à des fermes éloignées des marchés d'occuper les milieux ruraux en assurant le transport du lait produit vers les industries de transformation (Ruiz & Parcerisa, 2017). L'émergence d'une demande sociale multiforme pour des produits alimentaires plus différenciés et des lieux de mise en marché plus divers (Doyon & Sanchez, 2007), ainsi que l'arrivée dans le secteur d'agriculteurs aux profils variés ayant l'ambition de développer de nouveaux créneaux (MAPAQ, 2014a; Pronovost, 2015), vient donc la bousculer en partie. Nous verrons dans les prochains chapitres que toutes les provinces canadiennes sont concernées par ces questions et détaillerons la façon dont elles les traitent aujourd'hui.

3.2. *Circuits courts et gestion de l'offre : un panorama canadien*

Comme souligné en introduction, un des arguments employés par les agriculteurs réclamant une augmentation du volume de production autorisé sans quota est que les plafonds y sont plus élevés dans les autres provinces. Nos recherches montrent en effet que les limites ne sont pas les mêmes, mais qu'en plus, diverses initiatives ont été prises récemment pour les relever. Ainsi, le Manitoba a élevé en 2015 le plafond de production sans quota de 99 poules pondeuses à 300¹⁹, l'Ontario a mis en place la même année de nouveaux programmes : *Artisanal Chicken* et *Local Niche Market*, qui favorisent la production de poulets de spécialité commercialisés en circuits courts avec et sans quota. De son côté, la Fédération des producteurs d'œufs du Québec a lancé en 2016 un programme pilote permettant à cinq producteurs tirés au sort d'obtenir un prêt de quota non transférable de 500 poules par an. Ce programme a été reconduit en 2017 avec cinq nouveaux producteurs. Nous y revenons plus loin.

Sur la base de différentes sources, le Tableau 1 ci-dessous présente les volumes de production autorisés sans quota dans les 10 provinces canadiennes au 31 décembre 2016.

¹⁹ Selon les informations disponibles sur le site de Manitoba Egg Farmers : <http://www.eggs.mb.ca/about-us/becoming-an-egg-farmer/unregistered-egg-farmer>

Tableau 1. Volumes permis sans quota dans les différentes provinces canadiennes pour les secteurs du poulet, de la dinde, des œufs de consommation et du lait

	POULET	DINDE	ŒUFS	LAIT
QUÉBEC	100	25	99 (500)	0
ONTARIO	300 (3000)	50	99 (500)	0
MANITOBA	999	99	300	0
SASKATCHEWAN	999	99	300	0
ALBERTA	2000	300	300	50 L par jour
COLOMBIE-BRITANNIQUE	200 (2000)	49 (300)	99 (399)	0
NOUVEAU-BRUNSWICK	200	25	199	0
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	500	nr ²⁰	299	0
NOUVELLE-ÉCOSSE	200	25	200	0
TERRE-NEUVE	99	nr	99	0

Note : Les chiffres entre parenthèses représentent des volumes permis sans quota, mais pour lesquels les producteurs doivent obtenir un permis spécial lié à la vente directe ou à des exemptions plus anciennes ne concernant que quelques producteurs.

Sources : Young et Watkins (2010) et Union Paysanne (2014), validées par les sites internet et des échanges avec les différentes organisations de producteurs responsables du système de gestion de l'offre dans chaque province.

Comme on peut le constater, les volumes de production sans quota autorisé pour le poulet sont très variables, allant de 99 (Québec et Terre-Neuve) à 2000 en Alberta et Colombie-Britannique. À noter que l'Ontario a mis en place un nouveau programme autorisant, sous certaines conditions, la production de 3000 poulets destinés à la vente en circuits courts (voir chapitre 4). Pour la dinde, les différences se situent dans les mêmes proportions, allant de 25 dindes par an (Québec, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse) à 300 (Alberta et Colombie-Britannique). Pour les œufs, les possibilités de produire sans quota vont de 99 poules (Québec, Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve) à 300 poules en Alberta. Mais deux provinces ont mis en place des permis spéciaux (Ontario et Colombie-Britannique), nous y revenons plus loin dans le chapitre 4. Pour le lait enfin, seule l'Alberta permet une production sans quota de 50 litres par jour qui doivent être transformés à la ferme (Young & Watkins, 2010).

Outre les différences entre les plafonds de production autorisés sans quota, les provinces se distinguent également dans les modalités d'accès aux quotas. Le Tableau 2, ci-dessous présente les quotas minimums exigés pour avoir le droit de produire dans les 10 provinces canadiennes au 31 décembre 2016.

²⁰ Dans tous les tableaux présentés dans ce document, la mention « nr » signifie « non renseigné ».

Tableau 2. Quota minimum exigé pour démarrer une production

	POULET	DINDE ⁽¹⁾	ŒUFS	LAIT
QUÉBEC	10 m ² (775 poulets)	Aucun minimum 50 m ² (environ 3 000 kg/an)	Aucun minimum	10 kg de MG/jour
ONTARIO	14 000 unités soit 182 000 kg (1000 unités si dans le <i>Local niche market program</i>)	2 000 kg par an	Aucun minimum	10 kg de MG/jour
MANITOBA	30 000 kg par cycle (environ 97 500 poulets par an)	60 000 kg par an	500 pondeuses	10 kg de MG/jour
SASKATCHEWAN	38 940 kg par cycle (environ 143 000 poulets par an)	Aucun minimum	Aucun minimum	Aucun minimum
ALBERTA	Aucun minimum	Aucun minimum	Aucun minimum	Aucun minimum
COLOMBIE- BRITANNIQUE	Aucun minimum	Aucun minimum	400 pondeuses	4,1 kg de MG/jour
NOUVEAU- BRUNSWICK	Aucun minimum	Aucun minimum	Aucun minimum	10 kg de MG/jour
ÎLE-DU-PRINCE- ÉDOUARD	Aucun minimum	Non renseigné	Aucun minimum	10 kg de MG/jour
NOUVELLE-ÉCOSSE	235 000 kg par an (environ 117500 poulets)	71 400 kg vifs par an	Aucun minimum	10 kg de MG/jour
TERRE-NEUVE	Aucun minimum	nr	Aucun minimum	500 litres/jour

Note (1) concernant la dinde :

- Au Québec, il n'y a aucun minimum exigé si l'acquisition est faite auprès du système de ventes centralisé. Si la transaction est effectuée auprès d'un autre titulaire, le quota minimum exigé est de 50 m².
- À l'Île-du-Prince-Édouard, il existe au moins un éleveur de dindons. Cependant il n'y a pas d'association de producteurs et la *Turkey Marketing Commission* est inactive. Un rapport du gouvernement provincial indique qu'il n'y a pas de réglementation concernant la production de dindons (à part le mode d'abattage).

Sources : Young et Watkins (2010). Chaque donnée a ensuite fait l'objet d'une vérification auprès des Offices dans chaque province.

Les comparaisons sont parfois rendues compliquées dans la mesure où toutes les provinces n'ont pas les mêmes unités. Ainsi pour le poulet, les unités peuvent être le m² (Québec), le nombre de poulets (Ontario) ou les kg produits (Manitoba, Saskatchewan, Nouvelle-Écosse). Cela dit, on constate que les conditions d'accès à la production peuvent considérablement varier d'une province à l'autre. L'Alberta se distingue par le fait qu'aucun minimum n'est requis pour les quatre productions étudiées. Pour les autres provinces, cela est variable, sans qu'une ligne directrice provinciale ne se dégage : les seuils exigés peuvent être élevés dans une production et inexistant dans une autre dans la même province. Dans la mesure où les agriculteurs souhaitant développer une commercialisation en circuits courts visent souvent de petits volumes, ces différences peuvent avoir d'importantes conséquences en matière d'accès aux facteurs de production.

Le coût d'entrée dans une production sous quota, outre les seuils imposés, dépend également du prix des quotas. À cet effet, le Tableau 3, ci-dessous, présente les prix des quotas à la fin de l'année 2016 pour les œufs et le lait, ainsi que le coût d'entrée minimum dans la production pour le lait (à partir des données du Tableau 2). Ce coût d'entrée ne comprend ici que les achats de quota. Pour les

œufs, en dehors de la Colombie-Britannique qui a fixé un minimum de 400 poules (soit un quota minimum de $400 * 350 \$ = 140\,000 \$$), il n'y a pas de minimum fixé au-delà de la production autorisée sans quota. Chaque éleveur, dès lors qu'il désirerait obtenir une unité de plus que le plafond autorisé sans quota devrait acquérir du quota pour la totalité. Ainsi au Québec, il en coûterait 24 500 \$ d'achat de quota pour produire 100 poules (limite actuelle à 99 poules); au Manitoba, le plafond sans quota est à 300 poules, l'investissement serait de 75 250 \$ pour acquérir un droit à produire pour 301 poules.

Pour les poulets et les dindons, trop peu de données sont disponibles et les prix avancés par quelques intervenants varient énormément. Rappelons qu'au Québec, un moratoire est en vigueur depuis janvier 2010 dans le poulet, ayant pour conséquence la suspension des transactions de quotas. En ce qui concerne le dindon, le règlement québécois plafonne la valeur du quota à 500 \$/m².

Tableau 3. Prix des quotas à la fin de l'année 2016 et coût d'entrée pour le lait et les œufs

	VALEUR DU QUOTA PAR POULE PONDEUSE (\$)	VALEUR DU QUOTA (LAIT) PAR KG MG (\$)	COÛT D'ENTRÉE MINIMUM
QUÉBEC	245	24 000 (plafonné)	240 000 \$
ONTARIO	295	24 000 (plafonné)	240 000 \$
MANITOBA	284	23 500	235 000 \$
SASKATCHEWAN	nr	32 000	Pas de minimum
ALBERTA	330 à 400	39 500	Pas de minimum
COLOMBIE-BRITANNIQUE	350	43 000	176 300
NOUVEAU-BRUNSWICK	nr	21 007	210 070
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	nr	22 899	228 990
NOUVELLE-ÉCOSSE	nr	24 000 (plafonné)	240 000
TERRE-NEUVE	nr	nr	nr

Sources : pour les œufs : fédérations de producteurs ; pour le lait : Centre canadien d'information laitière. (2016). Transactions de quota de lait 2016.

Ce bref panorama de l'administration de la gestion de l'offre dans les différentes provinces montre des différences sensibles entre les provinces en ce qui concerne les possibilités données aux producteurs souhaitant produire de petites quantités en circuits courts. En poulets et dindons, l'absence de données concernant les transferts de quota et leur prix conjuguée, dans plusieurs provinces (Ontario, Manitoba, Saskatchewan et Nouvelle-Écosse), à des seuils minimaux de production relativement élevés, montre qu'il est sans doute difficile d'initier une petite production à l'intérieur du système de gestion de l'offre. Toutefois, dans ces quatre provinces, les plafonds autorisés sans quota sont plus élevés qu'au Québec (sauf pour le dindon en Nouvelle-Écosse où le plafond est le même qu'au Québec).

Au Québec, les minimums requis dans la volaille apparaissent plus bas : soit environ 775 poulets et 3000 kg de dindons. Toutefois, le moratoire sur les transferts de quota rend pour le moment impossible l'achat d'un petit quota dans le poulet pour produire à destination des circuits courts et la proposition des ÉVQ de plafonner le prix du quota à 900 \$ du m² a été refusée par la Régie (décision 10387 du 11 avril 2014). Dans une nouvelle décision rendue en avril 2017 (décision n°11214 rectifiée), la Régie demande, comme préalable à la levée du moratoire concernant les transferts de

quota, la mise en place d'un système centralisé de vente de quota. Les Éleveurs de volaille du Québec (ÉVQ) doivent remettre une proposition de règlement dans ce sens d'ici le 1er octobre 2017.

Pour ce qui concerne les œufs, la plupart des provinces n'ont pas instauré de seuil minimal d'accès à la production. Celui-ci est donc déterminé par le plafond de production autorisé sans quota. À cet égard, le Québec, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve sont les provinces ayant fixé les plafonds les plus bas (99 poules).

En lait enfin, la majorité des provinces ont fixé le seuil d'entrée à 10 kg de matière grasse (soit environ 10 vaches laitières) et aucune possibilité n'existe à ce jour (sauf en Alberta, voir Tableau 1) permettant à des producteurs de produire une petite quantité sans quota. Deux provinces toutefois n'ont pas fixé de seuil minimum (Alberta et Saskatchewan), ce qui permettrait en théorie à un agriculteur souhaitant démarrer une petite production d'acquiescer un quota pour quelques vaches. En Colombie-Britannique, le seuil est à 4,1 kg de matière grasse/jour, ce qui permet également à un producteur de démarrer une petite production avec transformation à la ferme, d'autant qu'existe dans cette province un programme spécifique pour cela (voir section 4.2.1).

4. Étude comparative du sans quota : Alberta, Colombie-Britannique, Ontario et Québec

Pour analyser plus en profondeur la production sans quota, nous avons choisi de nous concentrer sur quatre provinces : l'Alberta, la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec. L'objectif de ce chapitre est donc de présenter les résultats de la revue de littérature complétée par divers entretiens réalisés dans ces quatre provinces. Des Tableaux récapitulatifs sont aussi disponibles aux annexes 1 à 4. Comme nous le verrons, ces quatre provinces offrent une variété de situations. La Colombie-Britannique et l'Ontario ont été choisis parce que ces deux provinces ont des niveaux autorisés de production sans quota plus élevés que le Québec et ont récemment apporté des changements aux volumes autorisés. L'Alberta a quant à elle été choisie principalement en raison du fait qu'elle est la seule province canadienne à autoriser une production sans quota en production laitière.

Les entretiens ont été réalisés par téléphone avec divers représentants des filières, des offices de commercialisation et des ministères (n = 19).

Dans le Tableau 4, ci-dessous, nous donnons quelques repères concernant la production des produits visés par notre recherche.

Tableau 4. Quelques données comparatives par province des productions sous gestion de l'offre

	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	ONTARIO	QUÉBEC
POPULATION (2016)	4 252 900	4 751 600	13 983 000	8 326 100
Nombre de producteurs				
Poulet	244	325	1177	748
Dindon	46	66	176	136
Œufs	179	137	345	117
Lait de vache	531	417	3731	5546
Taille moyenne des fermes				
Poulets (000 kg vifs)	603	701	433	565
Dindons (000 kg vifs)	416	386	511	323
Œufs (pondeuses)	12 277	19 014	24 118	35 999
Lait (nbre de vaches)	149	167	79	61
Production provinciale				
Poulets (000 kg éviscérés)	108 129	167 576	376 338	311 104
Dindons (000 kg vifs)	19 136	25 485	89 853	43 904
Œufs (contingents en dz)	64 089 749	79 697 622	238 236 050	130 314 579
Lait (en hectolitres)	7 015 384	7 221 505	26 921 164	30 016 781

Sources : Statistique Canada, CANSIM, Tableau 051-0001; Rapport annuel 2016 des Producteurs de poulet du Canada; Rapport annuel 2015 des Producteurs de dindon du Canada; Rapport annuel 2016 des Producteurs d'œufs du Canada; Centre canadien d'information laitière.

Le Québec se distingue d'une part par le grand nombre de fermes laitières, en moyenne de plus petites tailles que celles des autres provinces. À l'inverse, il se distingue par des producteurs d'œufs qui disposent d'exploitations de plus grande taille que celle des autres provinces.

Pour chacune des provinces, les sujets suivants sont discutés :

- Les modalités d'attribution des quotas
- La mise en marché en circuits courts
- Les règles en vigueur pour la production sans quota

Une section supplémentaire est consacrée aux questions d'abattage, de classement des œufs et de transformation du lait.

À noter que dans les quatre provinces, toutes productions confondues, il est précisé que le plafond de sans quota s'applique à un individu et un lieu de production. Par exemple, plusieurs personnes ne peuvent élever leurs 100 poulets sur une même terre et une personne ne peut élever plusieurs fois 100 poulets sur des propriétés différentes. En Alberta, pour le lait, il est exigé que la personne réside sur la terre où les vaches sont élevées.

4.1. *Quota et sans quota en Alberta : portrait de la situation*

4.1.1. L'attribution des quotas en Alberta

Cette section a pour objectif d'aborder, pour chacune des productions sous gestion de l'offre, par quels moyens il est possible pour un producteur d'entrer dans l'industrie.

Nous avons présenté dans les Tableaux 2 et 3, quelques données pour toutes les provinces. L'Alberta se distingue par le fait qu'aucun minimum dans les quatre productions n'est requis pour débiter en production. Le minimum correspond donc au plafond autorisé pour le sans quota (voir Tableau 1). Pour les poulets et les dindons, l'unité de quota est le kg vivant (21 kg pour le poulet, 1 kg pour la dinde). Les échanges se font de gré à gré et les prix qui nous ont été communiqués sont d'environ 185 \$ pour une unité de quota de poulet et de 10 \$ pour une unité de dinde. Pour les œufs, les données que nous avons collectées font varier le prix du quota de 330 à 400 \$ par poule pondeuse; là aussi les échanges se font de gré à gré. Des limites à la concentration existent pour le poulet (5 % du total de quota alloué) et pour les œufs (7 % du total de quota alloué). Pour le lait, le prix du quota en Alberta est un des plus coûteux du Canada (après la Colombie-Britannique) : 39 500 \$; les quotas laitiers sont échangés dans un système d'échange centralisé.

L'accès aux quotas : location et programmes spéciaux

En Alberta, les producteurs peuvent louer du quota à d'autres producteurs, ce qui rend moins coûteux le démarrage de la production. Il existe par ailleurs différents programmes visant à encourager la production de produits spécifiques.

Dans le poulet, plusieurs programmes cohabitent :

- Le *New Market Development Program* vise le développement de nouveaux marchés. L'Office rend du quota disponible pour des producteurs et transformateurs ayant conclu ensemble une entente d'approvisionnement. Les quotas sont loués par l'office²¹.
- L'*Organic Chicken Lease Program* vise le développement de la production biologique. L'Office rend du quota disponible en location pour appuyer les producteurs biologiques dans le développement de leur marché. Un total de 200 000 kg vivant est rendu disponible annuellement et chaque participant ne peut louer plus de 30 000 kg. Le prix de location²² est fixé par l'Office : il est 0,10\$ au-dessus de celui fixé pour le *Market Development Program*. Ce programme a été mis en place en 2012 à la suite de la demande d'un producteur albertain ayant développé un marché pour le poulet biologique dans la province.
- Le *Direct Marketing Lease Program* s'adresse aux producteurs souhaitant développer la vente directe. Par vente directe, il est entendu la production et la vente de poulet par le producteur directement au consommateur du produit à travers une chaîne de distribution propre au producteur. Un total de 300 000 kg vivant est rendu disponible annuellement et chaque participant peut louer au minimum 7000 kg et au maximum 60 000 kg. Le prix de location est fixé par l'Office : comme dans le programme précédent, il est 0,10 \$ au-dessus de celui fixé pour le *Market Development Program*. Ce programme est principalement utilisé par des producteurs détenant déjà du quota.
- Le *Specialty Chicken Lease Program* enfin s'adresse aux producteurs désirant développer une production de poulets de spécialités, tels qu'identifiés par les Producteurs de poulets du Canada, soit : Silkie Chicken, Hong Kong Golden, Loong Kong TC, Bradner Long Cycle TC, Bradner Special Duals (Short Cycle TC), VSB, Mt. Lehman, Blue Leg Taiwanese, Shondon TC, Frey's Special Dual Purpose. Le prix de location est fixé par l'Office : il est également 0,10 \$ au-dessus de celui fixé pour le *Market Development Program*. Ce programme est principalement utilisé par des producteurs détenant déjà du quota.

Les quotas issus du programme biologique et de vente directe sont prélevés directement sur l'allocation provinciale. Toutefois, le programme de spécialité fait l'objet d'allocations spécifiques de la part de l'Office fédéral. Dans les dernières années, entre 9 et 14 nouveaux entrants par an ont démarré une production de poulets. Mais ces derniers, dans leur majorité, n'ont pas utilisé ces programmes. Ce sont donc les producteurs qui ont déjà du quota qui utilisent les programmes spéciaux pour développer de nouveaux marchés.

Pour ce qui est du dindon, l'Alberta propose deux programmes pour les nouveaux producteurs de dindes : le *Provincial Market Development Pool* (PMDP) et le *Certified Provincial Organic Production Pool* (CPOPP). Par le biais de chacun de ces programmes, Alberta Turkey Producers (ATP) rend disponible un total de 75 000 kg à de nouveaux producteurs. Lorsque les 75 000 kilos sont distribués, le programme s'arrête.

²¹ En 2015, il était de 0,30\$ par kg vivant.

²² En 2015, il était de 0,40\$ par kg vivant.

Le PMDP a été mis en place pour supporter la croissance de l'industrie de transformation de la dinde. Les participants se voient attribuer un maximum de 15 000 kg qu'ils doivent acheter au prix déterminé par l'Office et ils peuvent acheter jusqu'à 15 000 kg supplémentaires sur le marché. S'ils dépassent les 30 000 kg, ils ne sont plus admissibles au programme et l'Office récupère le quota initial de 15 000 kg qui leur a été vendu dans le cadre du programme. Le CPOPP a pour objectif de développer le marché biologique et fonctionne de la même façon. Pour ces deux programmes (PMDP et CPOPP), les candidatures sont traitées par ordre d'arrivée. Les candidats doivent présenter leur demande avant la date limite fixée et présenter un plan de commercialisation.

En ce qui concerne les œufs, un programme s'adressant aux nouveaux entrants a été mis en place en 2012 et est actuellement en révision. Les volumes offerts dans le cadre de ce programme sont tirés de l'allocation provinciale lorsque de nouveaux quotas sont émis : 10 % sont disponibles pour ce programme réservé à la relève, jusqu'à concurrence de 100 000 poules. Les participants au programme se voient offrir gratuitement un quota pour 1500 poules. Après 10 ans, ce quota devient la propriété du producteur. En 2014, il y a eu l'attribution de 7 lots de 1500 oiseaux alors qu'en 2015, 13 nouveaux entrants se sont vus attribuer 1500 poules.

Pour le lait enfin, les producteurs peuvent utiliser un système de crédit reposant sur la location de quota à un producteur qui ne produit pas tout ou partie de son quota. Le locataire n'est lui-même pas obligé d'être propriétaire d'un quota. Toutefois, comme la disponibilité de ces crédits est très variable, il peut être difficile pour un producteur de baser un modèle d'affaires sur ceux-ci. Le plus souvent, les crédits sont donc échangés entre des producteurs qui ont déjà du quota.

Il y a également un programme pour les nouveaux entrants, le *New Entrant Assistance Program*, qui a été mis en place en 2011 et puis révisé en 2015²³. Il s'agit d'un prêt d'un maximum de 25 kg/jour sur dix ans. La quantité prêtée diminue de 20 % chaque année à partir de la 7^{ème} année de façon à ce que le prêt se termine après la 10^{ème} année. Le quota est attribué au participant dans un ratio de 2 pour 1 : pour obtenir un prêt de 25 kg/jour, le nouveau producteur doit de son côté détenir 12,5 kg/jour. Pendant sa participation au programme, le participant ne peut détenir plus de 70 kg/jour. Si entre 2011 et 2015, 14 producteurs ont participé au programme, le nombre de participants est restreint à deux par année depuis 2015.

4.1.2. La vente en circuits courts en Alberta

Une étude concernant les circuits courts en Alberta a été publiée en 2013 (Infact Research and Consulting, 2013). Cette étude dresse un portrait de quatre types de circuits courts dans cette province : les marchés publics, l'agriculture soutenue par la communauté, la vente à la ferme et la vente aux restaurants. Cette étude a été conduite pour la première fois en 2004 et a été répétée en 2008 et en 2012. Il a été estimé que les marchés publics représentaient des ventes de 724 M\$ et les ventes à la ferme 154 M\$. Les ventes en marchés publics sont en croissance alors que celles à la ferme sont en diminution.

²³ Le prêt maximum était de 15 kg/jour jusqu'en 2011 et le prêt se faisait sur 7 ans.

Pour ce qui concerne les marchés, *Alberta Agriculture AMD Forestry* a mis en place un programme d'approbation de marchés fermiers. Ces marchés, pour être approuvés, doivent respecter une série d'exigences tels qu'être gérés par un OBNL, une chambre de commerce, une municipalité ou une association de producteurs, 80 % des vendeurs doivent respecter le critère « make it, bake it, grow it », interdire toutes ventes d'objets usagés et être en fonction au moins 10 jours par année et deux heures par jour. Les vendeurs dans les *Alberta Approved Farmers' Market* bénéficient d'exemptions, en raison d'un statut unique des marchés fermiers sous le *Public Health Act* et le *Food Regulation*. Par exemple, les vendeurs n'ont pas à détenir un permis individuel d'établissement alimentaire et n'ont pas à être approuvés par *Alberta Health*. De plus, ces marchés profitent d'une image de marque (*Sunny Girl*) commune et d'activités de promotion partagées. En 2016, le nombre de *Alberta Approved Farmers' Market* est de 131. À noter qu'il existe aussi une association : la *Alberta Farmers' Market Association*, qui fédère un peu plus de la moitié des marchés approuvés (69 marchés membres regroupant un total d'environ 780 producteurs).

Dans une étude publiée en 2013 sur l'Agriculture soutenue par le communauté (ASC) (Frick et al., 2013), il est rapporté que l'ASC est présente en Alberta depuis la fin des années 1990. Trois fermes indiquent pratiquer l'ASC depuis plus de 10 ans. Ce mode de commercialisation a gagné en popularité dans les dernières années, le site internet *csaalberta.com* recense 25 fermes offrant des paniers d'ASC. Les producteurs en ASC sont pour la plupart des agriculteurs d'expérience (13 à 19 années en moyenne, selon s'ils ont, ou non, grandi sur une ferme), mais qui n'ont que récemment joint le mouvement d'ASC : 22 de ces producteurs sont en ASC depuis cinq ans et moins. Parmi les 25 fermes en ASC, 24 offrent des légumes, 10 des fruits, 9 des viandes (bœuf, porc, volaille, agneau) et 4 des œufs. Le nombre de paniers varie considérablement d'une exploitation à l'autre, de 6 à plus de 1000 paniers, avec une moyenne de 263 et une médiane de 40. Le prix moyen d'une saison est de 605 \$. Les producteurs en ASC tirent généralement la majorité de leur revenu de l'ASC, bien qu'ils utilisent d'autres formes de mise en marché : 8 vendent en marchés publics, 6 à des restaurants, 4 à des détaillants et 5 pratiquent l'autocueillette ou font de la vente à la ferme.

En lait, en dehors d'un agriculteur utilisant la possibilité de produire sans quota (voir section suivante), l'approvisionnement des marchés en circuits courts est le fait de quelques grosses (250 vaches) fermes laitières (3-4 selon nos interlocuteurs) qui transforment leur lait en fromage, yogourt et lait biologique. Toutes ont une usine de transformation enregistrée auprès d'Alberta Milk.

4.1.3. La production sans quota en Alberta

Avec la Colombie-Britannique, l'Alberta est une des provinces où les plafonds de production sans quota sont les plus élevés : 2000 poulets, 300 dindes, 300 poules, 50 litres de lait par jour (voir Tableau 1). Mais à la différence de la Colombie-Britannique, les plafonds sans quota ont été fixés à ce niveau depuis la mise en place du système de gestion de l'offre au Canada. Selon les intervenants interrogés, cette différence peut être expliquée par la forte présence de colonies huttérites sur le

territoire albertain. Toutefois, cette explication n'apparaît pas tout à fait convaincante dans la mesure où il y a également de nombreuses colonies huttérites au Manitoba et en Saskatchewan²⁴.

En Alberta, les producteurs sans quota ne sont pas soumis aux règlements des Offices de commercialisation. Ils n'ont donc pas à s'enregistrer auprès des offices, à payer des frais ou des prélèvements, à suivre les programmes de soin des animaux et de salubrité des aliments, etc. Il y a toutefois certaines exceptions pour chacune des productions.

En principe, tous les producteurs agricoles en Alberta sont tenus de s'inscrire auprès du gouvernement provincial afin d'obtenir un numéro d'identification de ferme²⁵. En réalité, selon les intervenants, peu de producteurs produisant sans quota s'y inscrivent. Les raisons semblent multiples : certains préfèrent passer sous le radar du gouvernement et des offices de commercialisation, d'autres ne connaissent pas l'existence d'un tel registre. Pour avoir une idée du poids de la production sans quota, les offices de commercialisation suivent la production des couvoirs et les registres de vente et d'abattage des abattoirs.

Les intervenants s'entendent sur le fait que la production sans quota reste, en majorité, une production dont l'objectif est l'autoconsommation. Peu de producteurs en font, au final, la commercialisation. Donc, malgré des plafonds autorisés nettement plus élevés en Alberta que dans d'autres provinces, les intervenants interviewés estiment que peu de producteurs les atteignent. Selon eux, les exigences en matière d'infrastructures, de gestion et d'alimentation deviennent plus grandes à partir d'un certain volume et de fait, les plafonds autorisés de production sans quota en Alberta dépassent largement ce volume.

Il reste que certains producteurs dépassent la limite permise en allant au-delà. En Alberta, nos interlocuteurs expliquent que les Offices de commercialisation ont peu de pouvoir sur ces producteurs, dans la mesure où ils n'ont pas l'autorité réglementaire pour leur imposer des sanctions financières. Ils doivent passer par la Cour afin d'obtenir une ordonnance. Une fois cette ordonnance obtenue, ils peuvent forcer le producteur à réduire sa production. Dans le cas du poulet, ils essaient de se coordonner avec les couvoirs afin de limiter l'approvisionnement d'un producteur.

Cela dit, les intervenants des filières en Alberta s'entendent pour regretter que les producteurs sans quota ne soient pas enregistrés. Même si aucun événement de ce genre n'est à déplorer pour le moment, ils sont considérés comme un risque important pour la propagation de maladies et l'apparition de problèmes de salubrité des aliments qui pourraient nuire à l'ensemble du secteur. Concernant les impacts sur la gestion de l'offre, les Offices de commercialisation ne considèrent pas que la production sans quota soit une menace pour le système de gestion de l'offre à l'exception des producteurs de dindons, rassemblés dans *Alberta Turkey Producers* (ATP). Cette fédération affirme qu'elle a vu son allocation provinciale diminuer en raison du trop grand nombre de dindons abattus dans un abattoir fédéral ou provincial (dindons provenant selon elle des élevages sans quota).

²⁴ Selon l'encyclopédie canadienne, il y avait en 1995 : 93 colonies au Manitoba, 54 en Saskatchewan et 138 en Alberta (Ryan, non daté). En 2011, on comptait 345 colonies pour l'ensemble des trois provinces.

²⁵ The *premises identification number*.

La production sans quota dans la volaille

Dans le poulet, le plafond de production sans quota est de 2000 poulets en Alberta. Les communautés huttérites jouissent par ailleurs d'une exemption plus élevée. Elles doivent toutefois obtenir un permis auprès de l'Office de commercialisation au coût de 250 \$ qui leur permet de produire jusqu'à 6000 poulets par communauté. Les producteurs sans quota qui désirent vendre leurs poulets doivent obligatoirement les faire abattre, et donc inspecter, dans un abattoir provincial ou fédéral. Pour ce qui concerne le dindon, il est possible d'élever jusqu'à 300 dindons sans détenir de quota. Toutefois, les producteurs élevant entre 90 et 300 dindons doivent s'inscrire auprès de l'Office de commercialisation. Les règles d'abattage sont les mêmes que pour le poulet. Pour ces deux productions, les producteurs sans quota n'ont le droit de commercialiser leurs produits qu'à la ferme ou dans un marché public.

La production sans quota dans les œufs

Pour ce qui est des œufs, le plafond de production sans quota est de 300 poules. Les éleveurs ne sont pas soumis aux règlements de la Fédération, mais ils doivent respecter le règlement sur les œufs. Toutefois, les producteurs commercialisant leurs œufs directement au consommateur final n'ont pas besoin de classer leurs œufs. Ils doivent cependant respecter diverses exigences (œufs produits sur la ferme, consommés par l'acheteur directement, propres, etc. Ces exigences sont présentées plus en détail dans la section 4.5.

Si des producteurs sans quota désirent envoyer leurs œufs à un classificateur, ils peuvent en théorie le faire, mais en réalité les classificateurs refusent de plus en plus de recevoir ces œufs puisqu'ils ne sont pas soumis aux mêmes normes de salubrité. Si un classificateur accepte des œufs issus d'un élevage sans quota, le producteur devra alors obtenir un n° d'exemption (*exemption number*) de l'Office de commercialisation et payer une contribution au plan conjoint. Le montant actuel est de 0,44 \$ par douzaine. Egg Farmers of Alberta (EFA) a l'intention de mettre en place un projet pilote afin que les producteurs sans quota puissent, s'ils le désirent, se soumettre aux exigences sanitaires et de soin des animaux d'EFA pour pouvoir vendre leurs œufs à des postes de classement, il y aurait quelques producteurs exemptés intéressés par ce projet.

Un producteur d'œufs sans quota peut aussi choisir d'avoir son propre poste de classement sur sa ferme afin de vendre ses œufs à des restaurants ou des détaillants. S'il ne fait que classer ses propres œufs, il est exempté de s'inscrire auprès de l'EFA et donc de payer une contribution au plan conjoint. Toutefois, à partir du moment où il classe les œufs d'autres producteurs, il est tenu de s'inscrire auprès de l'EFA et chacun des producteurs doit obtenir un n° d'exemption. Dans tous les cas, un poste de classement doit être agréé par l'ACIA. Au moment de nos entretiens, un regroupement de producteurs d'œufs sans quota avait mis en place un poste de classement afin que les membres puissent vendre leurs œufs à des restaurants et des détaillants, sans s'être inscrits auprès de l'EFA. Cette dernière a donc entrepris des démarches légales afin d'obliger ce regroupement et ses producteurs à se régulariser et à verser leur contribution à l'EFA. L'Office de commercialisation reconnaît de son côté que de plus en plus de boutiques spécialisées et de restaurants recherchent

des œufs qui ont une histoire (petites fermes, élevées en pâturage, locaux, jeunes producteurs) et que ce regroupement de producteurs répond à cette demande.

La production sans quota dans le lait de vache

Comme partout ailleurs au Canada, la vente de lait cru est interdite. En revanche, un agriculteur est autorisé à produire jusqu'à 50 litres de lait par jour sans quota (soit environ la production de deux vaches laitières), le transformer à la ferme et le vendre, dans la mesure où il obtient un permis de transformateur du gouvernement provincial. La permission de 50 litres/jour a été instaurée en 2002, lorsque la législation a été modifiée par la création d'un Office de commercialisation relevant des producteurs plutôt que du gouvernement provincial. Selon Alberta Milk (qui représente les producteurs de lait), un seul producteur à ce jour produit 50 litres de lait par jour sans quota dans l'objectif de le vendre. Il le transforme en fromage cottage et fait la commercialisation de ses produits sur les marchés publics.

Là encore, l'explication avancée concernant l'existence de cette exception est attribuée à l'existence des colonies huttérites. Tout transformateur de moins de 50 litres de lait par jour est par ailleurs exempté de devoir demander à Alberta Milk une licence de transformateur. C'est, entre autres, par ces licences qu'Alberta Milk gère l'approvisionnement des transformateurs.

4.2. Quota et sans quota en Colombie-Britannique : portrait de la situation

4.2.1. L'attribution des quotas en Colombie-Britannique

En Colombie-Britannique, aucun minimum n'est exigé pour démarrer une production de poulets et de dindons (Tableaux 2 et 3). Le minimum correspond donc au plafond autorisé pour le sans quota (voir Tableau 1). Pour ces productions, l'unité de quota est le kg vivant (1,929 kg par cycle sur 8 semaines pour le poulet, 1 kg pour le dindon). Les échanges se font de gré à gré et les prix qui nous ont été communiqués sont d'environ 55 \$ pour une unité de poulet et de 10 \$ pour une unité de dindon. Pour les œufs, un minimum de 400 poules pondeuses est exigé. Il y a un Système d'échange centralisé et le prix du quota est de 350 \$ par poule pondeuse (soit un investissement minimum de départ de 140 000 dollars). Des limites à la concentration existent pour le poulet (750 000 kg vivant); pour les dindes et les œufs (5 % du total de quota alloué). Pour le lait, le prix du quota en Colombie-Britannique est le plus cher du Canada : 43 000 \$/kg de mg, les échanges de quotas laitiers se font dans un système d'échange centralisé et un producteur ne peut détenir plus de 5% du quota total alloué à la province. La particularité de la Colombie-Britannique est d'avoir fixé le minimum pour entrer dans la production à 4,1 kg de matière grasse (alors que dans la plupart des autres provinces, ce seuil est à 10 kg). Il n'y a pas de plafond limitant la concentration de la production, mais tout producteur qui souhaite dépasser 150 kg de quota doit obtenir l'autorisation de Dairy Farmers of Ontario.

L'accès aux quotas : marchés et programmes spéciaux

Pour les quatre productions, des programmes spéciaux ont été mis en place pour permettre l'entrée de nouveaux producteurs.

Dans le poulet, le programme pour les nouveaux entrants (New Entrant Program for Growers) cible explicitement les régions dans lesquelles il y a des usines de transformation. Les producteurs participants au programme sont dans l'obligation de rester avec le transformateur qui a signé leur plan d'affaire pour une période d'au moins trois ans. Deux types de quotas existent : le *mainstream quota* et le *specialty quota*. Chaque participant se voit attribuer gratuitement au maximum 20 000 kg²⁶ vivant (soit environ 5800 poulets) par cycle de huit semaines. Il n'est pas permis d'annualiser la production, sauf pour les producteurs qui produisent de manière saisonnière et qui assurent eux-mêmes leur commercialisation. Depuis 2014, les nouveaux producteurs qui bénéficient du programme ne peuvent transférer leur quota pour une période minimale de cinq ans. Si le quota est ensuite transféré, une partie retourne à l'Office : 100 % la première année, un pourcentage diminuant de 10 % chaque année jusqu'à la 10^{ème} année où le pourcentage se stabilise à 10 %. Le nombre de nouveaux entrants est déterminé chaque année selon une formule spécifique, soit 5 % de la moyenne des transferts de quota au cours des trois dernières années. En 2015, ce sont cinq nouveaux producteurs qui se sont vus allouer chacun 11 189 kg de quota, situés tous dans la même région (Island).

En ce qui concerne les dindons, BC Turkey Marketing Board (BCTMB) a mis en place un programme pour nouveaux entrants qui leur accorde jusqu'à 15 000 kg de *primary* quota. Annuellement, BCTMB rend disponible 30 000 kg pour ce programme, si cette quantité est disponible avec la croissance de l'allocation et les prélèvements sur les transferts de quotas²⁷. Tout comme dans les œufs, les applications peuvent être priorisées selon les besoins du marché. Une priorité est donnée aux produits de spécialités innovants, aux produits biologiques et aux producteurs à l'extérieur de la Lower Fraser Valley.

Dans les œufs, le *New Producer Program* n'a pas un minimum de candidats éligibles par année : il n'est ouvert que lorsque *BC Eggs* (l'association des producteurs d'œufs) considère qu'il y a une demande qui n'est pas comblée. L'ouverture peut cibler des types de producteurs : petits producteurs, producteurs de spécialité, producteurs situés dans des régions mal desservies, producteurs avec des cages « aménagées » ou encore producteurs-vendeurs. Chaque année, à l'ouverture du programme, les types de nouveaux producteurs recherchés sont ainsi spécifiés. Quatre nouveaux producteurs ont été sélectionnés en 2015 et l'association planifie la sélection de 12 nouveaux producteurs entre 2017 et 2020 : 4 pour des producteurs dans des régions spécifiques, 4 pour des producteurs détenant un *Small lot program permit*²⁸ et 4 sans exigences particulières. Chaque nouvel entrant peut obtenir un quota maximum de 3 000 poules. Le coût pour participer au concours est de 250 \$. *BC Eggs* dispose d'une grille d'évaluation des candidatures. Chaque candidat

²⁶ Jusqu'en décembre 2016, ce volume était de 11 189 kg.

²⁷ Selon le temps écoulé depuis que le vendeur détient son quota, les retenues sur les transferts de quota varient de 5 % à 30 % du quota vendu.

²⁸ Nous expliquons plus loin ce que sont ces permis.

ayant obtenu au moins 75 points peut faire partie des candidats sélectionnés et doit laisser un dépôt de \$10 000 à *BC Eggs*. S'il y a plus de candidatures que de places disponibles, *BC Eggs* procède par tirage au sort. Les candidats non tirés au sort se voient rembourser leur dépôt immédiatement, en revanche, pour ceux qui ont été retenus, le dépôt leur est remboursé 19 semaines après l'acquisition de leur premier troupeau. Si un candidat change d'avis après avoir été choisi, il perd son dépôt. En dehors de ces procédures, ces quotas sont attribués gratuitement. Ils appartiennent à *BC Eggs* la première année, puis transférés au bénéficiaire à raison de 10 % par an, jusqu'à 90 % (les 10% restants restent toujours propriété de *BC Eggs*). Ces quotas peuvent être transférés, mais la procédure est conçue de telle manière que si un bénéficiaire décide de transférer une partie de son quota, ce seront les unités appartenant à *BC Eggs* qui seront transférées en premier, c'est-à-dire celles n'appartenant pas au producteur.

En ce qui concerne le lait, la Colombie-Britannique a mis en place le *Graduated Entry Program*. Ce programme a été mis en place en 1992 et a permis d'installer 116 nouveaux agriculteurs. Ce programme permet, au minimum, à trois nouveaux producteurs (annuellement) de recevoir un prêt de 13,7 kg de quota sur 10 ans. Après cette période, le producteur peut transférer son quota s'il le désire. Initialement, le producteur pouvait bénéficier d'une attribution supplémentaire équivalente à ses achats de quota (avec un maximum de 5,5 kg par an) pendant les cinq années suivant sa participation au programme, mais cette disposition a été arrêtée en 2005 du fait d'une trop longue liste d'attente (42 candidats). Le programme a encore connu divers ajustements, entre 2011 et 2014, le nombre de nouveaux entrants par année a été augmenté à cinq personnes par année afin d'accélérer le processus pour les personnes sur la liste d'attente. À partir de 2015, le nombre de nouveaux entrants est augmenté à huit personnes par années, et ce, jusqu'à ce que la liste d'attente soit épuisée. À noter que les candidats qui ne bénéficient pas du programme, peuvent bénéficier d'une priorité afin d'acheter jusqu'à 13,7 kg dans le système centralisé d'échange de quota, mais ils ne peuvent en même temps recevoir de transferts familiaux de quota pendant une période de cinq ans.

Outre le *Graduated Entry Program*, il existe un programme ayant pour objectif de faciliter une production agricole à petite échelle pour la fabrication de produits laitiers prêts à la consommation : le *Cottage Industry Program*. Les producteurs participants à ce programme se voient émettre gratuitement un quota pour une production se situant entre 4,1 et 27,5 kg de MG/jour. Ce volume peut être majoré pendant les 15 premières années à la discrétion de *BC Milk* et selon les besoins. Il n'est pas transférable pendant les 15 premières années. Ces producteurs peuvent aussi s'inscrire dans le dispositif permettant d'obtenir un accès prioritaire à un quota de 13,7 kg. Ces producteurs sont dans l'obligation de transformer eux-mêmes leur lait : ils ne peuvent pas vendre du lait liquide (sauf pour les producteurs situés en région éloignée et produisant du lait de vache biologique de race spécifique).

Afin de pouvoir contrôler les quantités produites, ces producteurs doivent installer un équipement de mesure du volume de lait dans leur système de traite qui soit approuvé par l'Office de

commercialisation²⁹. Ces producteurs doivent globalement respecter l'ensemble des règles déterminées dans le document de référence et intitulé : *Consolidated Order* de BC Milk³⁰. Ces règles visent à promouvoir, contrôler et réglementer la production, le transport, l'emballage, l'entreposage et la commercialisation du lait.

4.2.2. La vente en circuits courts en Colombie-Britannique

Comme dans plusieurs provinces canadiennes, les circuits courts alimentaires suscitent un intérêt croissant en Colombie-Britannique, tant de la part des producteurs que des consommateurs. D'après les données du dernier recensement³¹, la vente directe concernerait 32,3% des agriculteurs de la province. L'agriculture soutenue par la communauté (ASC) est bien présente dans cette province, l'association *Farm Folk City Folk* a répertorié 66 initiatives, soit une hausse de 32 % en deux ans. Dans une étude menée en 2012 par Canada Organic Trade Association (MacKinnon, 2013), 50 % des fermes en ASC étaient certifiées biologiques, avec des ventes moyennes de 40 000 \$ par ferme. L'étude estime que la valeur des ventes de produits biologiques en vente directe à la ferme, en marché public et en ASC totalise 64 M\$, les marchés publics comptant pour 70 % de ces ventes.

Les marchés publics sont également en développement, la *British Columbia Association of Farmers' Markets* compte actuellement 135 membres, une hausse de 30 % en quatre ans et le nombre total de marchés serait de 159 dans la province (certains ne sont pas membres de l'Association). En 2012, une étude a été conduite afin d'évaluer les bénéfices économiques et sociaux des marchés publics (Connell, 2012). En moyenne, les consommateurs dépensent 28,81\$ lors de chaque visite (en augmentation de 23 % par rapport à 2006) à un marché public. Au total, les ventes en marchés publics représentent 114 millions de dollars, ce qui a mené à une estimation des retombées économiques des marchés publics à 170,5 M\$ pour 2012³².

Le gouvernement provincial soutient ce développement par différents programmes afin de promouvoir l'agriculture locale en Colombie-Britannique. Il y a d'abord le *B.C. Buy Local Program*, un programme de 8 M\$ qui subventionne de nouveaux projets de promotion visant à augmenter la demande locale pour des produits issus de l'agriculture et des pêcheries provinciales. Il y a également le *BC Farmers' Market Nutrition Coupon Program* qui procure des coupons (d'une valeur minimum de 15 \$ par semaine) à des foyers à bas revenus afin qu'ils puissent se procurer des aliments dans des marchés publics. Ce programme a été mis en place en 2007 et sert aujourd'hui 48

²⁹ Sinon, ils doivent participer au programme de *Supervised Dairy Herd Improvement Services testing and monitoring* et rendre accessible, sous demande, tout test et résultat à l'Office.

³⁰ British Columbia Milk Marketing Board Consolidated Order of September 1, 2013.

³¹ Voir Statistique Canada : <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-627-m/11-627-m2017015-fra.htm>

³² Pour mesurer les retombées économiques, l'auteur applique forfaitairement un coefficient multiplicateur de 1,5. C'est-à-dire qu'il estime que pour 1 dollar dépensé directement dans le marché public, 0,5 dollar est dépensé dans l'économie locale. Ce chiffre se situe dans la fourchette basse de ce qui est estimé dans diverses recherches : 1,58 pour Otto & Varner (2005); 1,78 pour Henneberry et al. (2009); entre 2 et 2,15 pour la New Economics Foundation (Sacks, 2002).

communautés et plus de 3000 foyers. La province a aussi un programme de *farm-to-school* en place depuis 2007 et qui compte aujourd'hui près d'une centaine d'initiatives.

Par ailleurs, différentes associations régionales répertorient les fermes ayant un kiosque ou pratiquant l'autocueillette. Le site internet *bcfarmsandfood.com* recense plus de 300 fermes en vente directe sur l'île de Vancouver. La *Southern Vancouver Island Direct Farm Marketing Association* compte 70 membres et la *Fraser Valley Farm Direct Marketing Association* compte quant à elle 77 membres.

4.2.3. La production sans quota en Colombie-Britannique

Avec l'Alberta, la Colombie-Britannique est une des provinces où les plafonds de production sans quota sont aujourd'hui parmi les plus élevés : 200 poulets (avec la possibilité de monter jusqu'à 2000), 49 dindes (avec possibilité de monter à 300), 99 poules (avec possibilité de monter jusqu'à 399)³³.

Mais contrairement à l'Alberta, les plafonds actuels sont le fruit d'un processus de révision qui a eu lieu entre 2003 et 2005, sous l'impulsion du ministère de l'Agriculture (*Ministry of Agriculture and Lands* : MAL) et du *BC Farm Industry Review Board* (BCFIRB)³⁴, afin de répondre à une demande croissante qu'il y avait pour des produits de spécialité et issus d'une agriculture locale à petite échelle. Selon nos interlocuteurs, cette révision s'est faite difficilement dans la mesure où les Offices de commercialisation étaient généralement réticents à prendre cette demande au sérieux, allant même, par exemple, jusqu'à mettre des obstacles aux producteurs désirant démarrer une production biologique. À la suite d'une analyse en profondeur (BCFIRB, 2005), le BCFIRB a donc dû imposer aux Offices de commercialisation une révision de leurs politiques et programmes afin de mieux prendre en considération cette demande croissante. Il leur a été notamment demandé de maintenir les niveaux sans quota en vigueur pour la consommation personnelle, de mettre en place de nouveaux programmes attribuant des permis pour les petits producteurs (*small lot producers*) et de faciliter ainsi l'entrée de nouveaux producteurs dans les productions de spécialité ou à petite échelle. Par l'émission de permis pour les *small lot producers*, le principe retenu était de permettre ainsi à ces producteurs de répondre à une demande réelle tout en les régularisant (obligation d'enregistrement et imposition de normes sanitaires minimales). Dans la volaille, la préoccupation reste majoritairement au niveau des dangers biologiques : risques sanitaires et biosécurité (*biohazard*) et donc l'importance d'être en mesure de retracer le plus grand nombre de producteurs possible.

La production sans quota dans la volaille

Dans le poulet, une exemption de 200 poulets pour la consommation personnelle a été maintenue. Pour ces producteurs, toute vente est strictement interdite. Ils ne sont toutefois pas soumis à la

³³ Voir Tableau 1.

³⁴ Le BCFIRB est le tribunal administratif chargé de la supervision générale des offices de produits agricoles. Il joue en Colombie-Britannique, le rôle joué au Québec par la Régie des marchés agricoles.

réglementation en vigueur et n'ont pas à s'enregistrer. En parallèle, un programme de permis pour les petits producteurs et les producteurs en vente directe (*self marketers*) a été mis en place en 2006 à la suite de la révision. Ce programme autorisait les producteurs à élever jusqu'à 1500 poulets (ou 3000 kg) sans détenir de quotas sous condition d'un octroi de permis. Afin de mieux répondre aux demandes des producteurs et aux besoins du marché, ce nombre a été révisé au fil des années afin d'être augmenté à 2000 poulets. Le permis pour les *small lot growers* et les *self marketers* ne contraint pas la mise en marché. Les producteurs peuvent donc commercialiser leurs poulets où ils le désirent. Ils n'ont pas à payer de contributions à l'Office ou au plan conjoint (soit 0,019 \$/kg vivant pour le producteur détenteur d'un quota). Ils sont sinon soumis aux mêmes obligations que les producteurs avec quota, notamment celle d'obtenir une certification pour les programmes de soins aux animaux et de salubrité des aliments à la ferme des Producteurs de poulets du Canada et d'appliquer le programme de biosécurité de la Colombie-Britannique. Selon les informations transmises par le *BC Chicken Marketing Board*, le nombre d'éleveurs bénéficiant de cette possibilité de commercialiser jusqu'à 2000 poulets est de 182 (nombre de permis attribués). Ces éleveurs ont produit 73 266 poulets en 2016 (soit un peu plus de 400 poulets en moyenne), ce qui représente entre 0,08 % et 0,09 % de la production provinciale.

Pour le dindon, la limite de 49 dindons a été maintenue uniquement pour la consommation individuelle. Les producteurs n'ont pas le droit de vendre leurs dindons et ne sont pas tenus d'appliquer la réglementation puisque ces dindons ne sont pas commercialisés. En parallèle, un programme nommé *Direct Vendor Allowance* permet à des producteurs d'élever jusqu'à 300 dindons pour de la vente en circuits courts. Par circuits courts, il est entendu : la vente directe au consommateur final ou la vente à un boucher ou un restaurant indépendant. Il est donc interdit de vendre le produit à un autre producteur, à un grossiste, un courtier, un transformateur, une chaîne de détaillants alimentaires ou à une chaîne de restaurants commerciaux. C'est l'Office de commercialisation qui contrôle l'émission de permis au coût de 75 \$. Ces producteurs n'ont toutefois pas à payer de contribution au plan conjoint ou à l'Office de commercialisation. Comme dans le poulet, ils sont soumis aux mêmes obligations que les producteurs avec quotas. Ils doivent également faire abattre leurs volailles dans un abattoir inspecté par le gouvernement (voir section 4.5 présentant les différents types d'abattoirs). D'après le *BC Chicken Marketing Board*, les éleveurs de dindons ayant pris un permis sont 42, la taille moyenne de leur élevage est de 162 dindons, cette production sans quota représente environ 0,15 % de la production totale de la province.

La production sans quota dans les œufs

La production sans quota dans les œufs est un peu plus complexe que dans la volaille, puisqu'elle comprend une catégorie (historique) de producteurs supplémentaires. Il y a d'abord deux catégories de producteurs dits « non enregistrés » explicitement reconnus dans les *Consolidated Orders of BC Eggs*. D'une part il y a les producteurs élevant moins de 100 poules (plafond du sans quota ouvert à tout le monde). D'autre part, il y a des producteurs qui bénéficient d'une autorisation pour produire entre 100 et 499 poules, à condition de pouvoir démontrer:

- i) Qu'ils élevaient ce nombre de poules six mois avant la date du 31 août 1983;

- ii) Qu'ils se sont fait délivrer avant le 1er avril 1996 un permis de non enregistrement « *Unregistered Small Producer Permit* » qu'ils ont d'ailleurs renouvelé annuellement;
- iii) Qu'ils ont toujours maintenu ce nombre de poules sur une même ferme;
- iv) Qu'ils produisent des œufs biologiques, de race patrimoniale, de poules en liberté (free run) ou de poules élevées en plein air (free range).

Ces deux catégories de producteurs existaient donc avant la révision de 2005. Ils ont le droit de vendre leurs œufs, dans le respect du règlement sur les œufs (*Shell Egg Grading Regulation*) et n'ont pas à payer de contribution au plan conjoint ou à l'Office de commercialisation. Toutefois, ils sont soumis au *Consolidated Orders* de BC Eggs et doivent donc se conformer aux standards minimums des programmes des Producteurs d'œufs du Canada *Start Clean Stay Clean HACCP-based On-Farm Food Safety Program for Shell Egg Production and Spent Hens in Canada* et celui de soin des animaux ainsi qu'aux standards minimums du programme *BC Poultry Biosecurity*.

Il y a ensuite une nouvelle catégorie de producteurs née avec la révision de 2005. Ceux-ci bénéficient d'un programme de permis pour les petits producteurs (*Small lot permit*) mis en place par *BC Eggs* qui permet de produire jusqu'à 399 poules sans détenir de quota. Limité au départ à 25 permis (pour un total de 10 000 poules pondeuses), le programme a été ouvert de nouveau en 2015 afin d'augmenter ce nombre de permis à 50. Les producteurs bénéficiant de ce programme sont tenus de produire des œufs certifiés biologiques. Par ailleurs, ils sont soumis aux *Consolidated Orders de BC Eggs* et doivent également se soumettre à leur programme de sécurité sanitaire et de biosécurité (*Food Safety and Biosecurity for Small Poultry Flocks*). Le coût du permis est de 250 \$ et il est renouvelable annuellement. La fédération estime que ces 50 éleveurs élèvent en moyenne 350 poules. La production est estimée à 445 200 douzaines, soit 0,56 % du contingent provincial.

Tous ces producteurs ne détenant pas de quotas (non enregistrés et avec permis) sont autorisés à passer par un poste de classement enregistré. Toutefois, s'ils le font, ils devront payer une cotisation pour les frais de mise en marché et de pertes d'un montant de 0,3986 \$³⁵ par douzaine.

La production sans quota dans le lait de vache

Il n'y a pas à proprement parler de production sans quota autorisé pour le lait de vache en Colombie-Britannique. Toutefois, comme nous l'avons vu précédemment, BC Milk a modifié un programme en place (*Cottage Industry Program*) dans le cadre de la révision de 2005, afin de permettre une production agricole à petite échelle pour la fabrication de produits laitiers transformés à la ferme et prêts à la consommation. En 2014, il y avait quatre participants à ce programme dans la province. Ils détiennent un permis de producteur-vendeur classe D.

4.3. Quota et sans quota en Ontario : portrait de la situation.

4.3.1. L'attribution des quotas en Ontario

³⁵ Source: British Columbia Egg Marketing Board Consolidated Order of May 12, 2010.

En Ontario, un producteur doit détenir un minimum de 14 000 unités de quota (soit 182 000 kg vivant) dans le poulet et de 2000 kg vivant dans le dindon (Tableaux 2 et 3). Pour ces productions, l'unité de quota se mesure donc en kg vivant (13 kg pour le poulet, 1 kg pour le dindon). Les échanges se font de gré à gré et le prix qui nous a été communiqué pour le poulet est d'environ 125 \$ (pas de prix communiqué pour le dindon). Pour les œufs, aucun minimum n'est exigé. Il y a un système d'échange centralisé et le prix du quota est d'environ 295 \$ par poule pondeuse. Il n'y a pas de limite fixée pour éviter la concentration de la production, sauf en dindon biologique (30 000 kg ou 2000 oiseaux). Pour le lait, le prix du quota en Ontario est de 24 000 \$ (plafonné) pour les échanges de quotas laitiers dans le système d'échange centralisé. Rappelons qu'il est aussi possible d'acquérir le quota d'une exploitation laitière dans le cadre d'un transfert intrafamilial ou de l'acquisition d'une exploitation complète par un nouvel entrant en production.

L'accès aux quotas : marchés et programmes spéciaux.

Pour trois des quatre productions étudiées (les poulets, les œufs, le lait), l'Ontario a mis en place des programmes destinés à faciliter le démarrage de la production. Il n'y a en revanche aucun programme dans le dindon.

Dans le poulet, le programme pour nouveaux entrants, *New Chicken Farmers Entrant Policy*, fonctionne de manière similaire à celui de l'Alberta dans le lait. Chaque année, 50 000 kg sont mis de côté pour le programme et chaque participant reçoit au maximum 10 000 unités de quotas. Le quota est attribué pour une période de 15 ans. Après cinq ans, 30 % de l'attribution est annulée. Après 10 ans, un autre 30 % est retiré, puis, après 15 ans, le 40 % restant est annulé. Pendant ces 15 ans, le nouveau producteur devra donc acquérir du quota pour remplacer celui attribué par le programme qui lui est retiré progressivement. En outre, pour être éligible au programme, le candidat doit détenir au minimum 4 000 unités de quota de son côté (soit donc un total de 14 000 unités : 4 000 acquises dans le système et 10 000 prêtées dans le cadre du programme).

Il existe également un programme : le *Specialty Breed Chicken*, qui permet à un producteur d'élever des poulets de spécialité sans détenir de quota. Nous y revenons plus loin.

En ce qui concerne les œufs, *Egg Farmers of Ontario* (EFO) a développé depuis 2011 un programme appelé *New Entrant Quota Loan Pool*. Par ce programme, les participants peuvent obtenir jusqu'à 10 000 unités de quota (soit 10 000 poules pondeuses) attribuées selon un ratio de 2 pour 1, c'est-à-dire que pour chaque unité de quota achetée, deux unités de quota sont prêtées³⁶. Ce programme ne s'adresse qu'à des candidats n'ayant jamais détenu de quota. Le quota doit être retourné à la fédération après la 10^{ème} année de manière échelonnée, soit 10 % par année sur une période de 10 ans (de la 11^{ème} à la 20^{ème} année), ce qui permet aux bénéficiaires du programme d'acheter progressivement du quota pour remplacer celui qui a été prêté. Les candidats à ce programme doivent déposer un dossier de candidature. Les candidatures sont examinées par un comité qui transmet une recommandation au conseil d'administration d'EFO à qui revient la décision finale. Les

³⁶ En 2016, le programme a été révisé afin de permettre aux nouveaux producteurs de bénéficier du prêt de quota sans avoir encore fait l'acquisition du tiers de quota.

candidats non retenus ont le droit de faire une nouvelle demande l'année suivante. En 2015, ce programme a bénéficié à deux candidats.

Pour le lait enfin, *Dairy Farmers of Ontario* rend chaque année des quotas disponibles pour des nouveaux producteurs à travers un programme appelé *New Entrant Quota Assistance Program*. Il semble que les volumes accordés varient. En 2015, 112 kg étaient réservés pour ce programme et chaque participant pouvait recevoir, gratuitement, un minimum de 12 kg et un maximum de 16 kg pour une période de 10 ans. Comme dans les œufs, le quota prêté est retiré progressivement à partir de la 11^{ème} année (retrait de 10 % par an). Pour participer au programme, les candidats sont dans l'obligation d'acquiescer l'équivalent en quota de ce qui leur a été prêté (c.-à-d. entre 12 et 16 kg). En 2016, le programme vise spécifiquement les producteurs biologiques. Il a donc été renommé *Organic New Entrant Quota Assistance Program*. Quatre candidatures seront acceptées pour l'année 2016-17 et les volumes autorisés seront les mêmes.

4.3.2. La vente en circuits courts en Ontario

Il existe, en Ontario, une association, *Ontario Farm Fresh Marketing Association*, dont l'objectif est de promouvoir la vente directe à la ferme, soit les kiosques et l'autocueillette. L'Association compte 300 membres, mais, selon leurs estimations, il existe environ 750 kiosques à la ferme en Ontario. Ils estiment les ventes à la ferme à un total de 210 M\$. Selon une étude réalisée en 2011, la dépense moyenne au kiosque à la ferme serait de 28,34 \$ (Ontario farm fresh, 2012). Sur le site internet *Ontario CSA Farm Directory*, près de 190 fermes sont recensées comme faisant de l'agriculture soutenue par la communauté. La majorité est concentrée dans le sud de l'Ontario, bien qu'une dizaine d'initiatives se trouvent plus au Nord. Selon une étude réalisée par le *Organic Council of Ontario*, le marché de l'ASC en Ontario peut être estimé à 5,2 M\$ par année et le marché est en croissance. Ce sont de petites fermes (la ferme moyenne compte cinq acres) qui livrent en moyenne 41 paniers par semaine à un coût moyen de 29 \$ par semaine. Pour garantir un revenu au ménage, il est estimé qu'au moins 100 paniers hebdomadaires sont nécessaires.

Farmers' Market Ontario compte de son côté 179 marchés publics membres de l'association : un nombre en constante augmentation depuis les années 1990. Dans la dernière étude réalisée en 2009 (*Farmers' Markets Ontario*, 2009), ils en comptaient 154 ce qui signifie une augmentation de près de 16 % en sept ans. La majorité des vendeurs dans ces marchés sont des producteurs agricoles. Ils estiment l'impact économique des marchés publics en Ontario entre 641 M\$ et 1,9 milliard de dollars annuellement.

Enfin, on peut signaler que le site internet *Harvest Ontario*³⁷, qui essaie de diffuser une information exhaustive sur tout ce qui existe en Ontario en matière de vente directe de produits locaux et d'agritourisme, répertorie 75 fermes vendant du poulet, plus d'une centaine vendant des œufs, une vingtaine vendant de la dinde et sept producteurs commercialisant en direct leurs produits laitiers.

³⁷ <http://www.harvestontario.com/>

4.3.3. La production sans quota en Ontario

En Ontario, les exemptions de quota sont respectivement de 300 poulets, 50 dindes et 100 poules, hormis quelques producteurs qui bénéficient, depuis la mise en place de la gestion de l'offre, d'une exemption leur permettant d'élever 500 poules (voir Tableau 1). Il n'y a pas d'exemption pour le lait. Des changements importants ont été apportés en 2015 dans le secteur du poulet. Nous l'avons donc exploré plus en profondeur. Pour ce qui est des œufs et des dindons, les faits rapportés sont issus de la consultation des textes de loi et autres documents disponibles en ligne.

La production sans quota dans la volaille

La réglementation visant les plafonds autorisés sans quota et les conditions de commercialisation du poulet a changé une première fois en 2007. Le plafond du sans quota est passé de 100 à 300 poulets en 2007 et les éleveurs ont reçu l'autorisation de vendre leurs poulets à la ferme (alors qu'auparavant seule l'autoconsommation était permise). Dans le cadre de ce nouveau règlement, les éleveurs devaient faire une demande d'accréditation auprès de *Chicken Farmers of Ontario* (CFO) à titre de producteurs de petits troupeaux³⁸. L'objectif de cette modification était de s'harmoniser avec la réglementation des éleveurs de poules pondeuses de la province qui permettait la vente d'œufs à la ferme sous certaines conditions.

À partir du début des années 2010, plusieurs petits éleveurs en circuits courts ont recommencé à exercer des pressions afin de réviser le plafond autorisé de production sans quota. Ces éleveurs étaient organisés en deux groupes distincts : *Sustain Ontario* (350 membres) et *Practical Farmers of Ontario* (plus de 200 membres). Entre 2010 et 2014, ces organisations ont mené des campagnes auprès du grand public, et *Practical Farmers of Ontario* a aussi mené des actions politiques et judiciaires auprès des acteurs du secteur : plaintes auprès de CFO, de la Commission de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario (équivalent de la Régie des marchés agricoles au Québec); lettre au ministre afin qu'il intervienne directement. En parallèle, un producteur du nord de l'Ontario a aussi mené des démarches similaires au nom de *Small Flock Poultry Farmers of Canada*. Les données dont nous disposons pour cette période indiquent que le nombre total de petits producteurs sans quota dans le poulet était de presque 11 000 éleveurs, élevant en moyenne 75 poulets par ferme. Au total, cette production représentait un peu plus de 800 000 poulets (817 433 pour l'année 2011), soit environ 0,4 % de la production provinciale.

En septembre 2012, *Practical Farmers of Ontario* a été auditée par CFO et a demandé une hausse du plafond autorisé sans quota à 2000 poulets. Cette demande a alors été refusée par CFO qui arguait que le plafond en vigueur (300 poulets) fonctionnait bien et que les petits producteurs sans quota posaient un risque sanitaire plus grand (basé sur le rapport *Small Flock Growers : Profile, Bio-Security*

³⁸ Cela passe par le remplissage d'un formulaire (formulaire 300) dans lequel les poussins sont enregistrés lors de l'achat. Ce formulaire doit être remis lors de l'abattage. Aucun frais n'était lié à cette exemption.

and Risk Assessment³⁹). Une seconde audience a eu lieu en décembre 2012 qui s'est également soldé par un refus de CFO expliquant que :

- La majorité des producteurs sans quota élève moins de 50 oiseaux pour leur propre consommation.
- L'objectif du programme pour les petits producteurs n'est pas commercial, l'argument qu'une production rentable n'est pas possible à 300 poulets n'est donc pas un argument recevable.
- CFO a un programme pour les nouveaux entrants et une exemption peut être demandée afin d'abaisser le seuil minimum de possession de quotas, en particulier pour la commercialisation sur des marchés de niche.
- La biosécurité est plus faible chez les petits producteurs (confinement et contrôles de l'hygiène faibles) et les risques de contamination croisée entre petits producteurs et éleveurs commerciaux existent dans la mesure où les petits producteurs sont situés à une distance moyenne de 1,6 km des producteurs commerciaux.
- La politique concernant les petits producteurs est harmonisée avec celle de CFO et avec la réglementation sur la vente de poussins.
- Le programme est stable et fonctionne bien depuis les cinq dernières années.

Entre 2013 et 2014, les différentes organisations de producteurs sans quota ont poursuivi leurs efforts de lobbying et de sensibilisation de la population et en 2014, le Ministère de l'Agriculture de l'Ontario (OMAFRA) a adressé une lettre à CFO, à l'*Association of Ontario Chicken Processors* ainsi qu'à la *Ontario Farm Products Marketing Commission* (OFPMC) soulignant la nécessité de répondre à une demande croissante en Ontario pour des produits de spécialité, artisanaux et locaux. Il était question des *small flock farmers*, mais également du marché biologique et asiatique. Le système de gestion de l'offre étant sous l'égide de l'OFPMC (indépendante), le Ministère ne pouvait exiger de changements. Toutefois, cette lettre a été perçue comme un message fort par les acteurs du secteur. À la suite de cette lettre, CFO a donc entrepris des consultations provinciales afin de réviser les programmes en vigueur. À noter que le contexte était plutôt favorable puisque la même année, l'Ontario a vu son allocation provinciale révisée à la hausse.

En janvier 2015, une firme privée, mandatée par CFO⁴⁰, lançait un processus de consultation auprès des parties prenantes dans les différentes régions ontariennes. Au total, 600 individus ont participé à la consultation, représentant un grand nombre d'acteurs individuels et de groupes d'intérêt. Les participants ont notamment eu à se prononcer sur l'allocation de la croissance : à qui devait-elle être attribuée et pourquoi ? Cinq éléments sont ressortis de ces consultations :

1. Il y a bien une demande pour une production à petite échelle avec un plafond plus élevé que la limite actuelle des *Small Flocks*.

³⁹ Ce rapport est semble-t-il confidentiel, nous n'y avons pas eu accès.

⁴⁰ Bryan Boyles & Associates (2015). Allocating Growth in the Chicken Industry in Ontario. Stakeholder Consultation Sponsored by Ontario Chicken Industry Advisory Committee.

2. Des demandes locales ne sont pas satisfaites, particulièrement dans le nord de l'Ontario.
3. Une grande diversité de visions existe quant au mode d'allocation des quotas aux producteurs, mais le maintien du système actuel apparaît impopulaire auprès de plusieurs parties prenantes.
4. La nécessité de satisfaire la croissance et les marchés émergents est un enjeu cité de façon récurrente et le statu quo en matière d'allocation des nouveaux quotas n'est plus tenable selon une majorité des parties prenantes interrogées.
5. Il y a un accord commun sur la nécessité d'encourager l'entrée de nouveaux producteurs et transformateurs.

À la suite de cette consultation, CFO lançait à l'été 2015 une série de nouveaux programmes et de révision des programmes existants. Le Tableau 5 résume ces changements.

Tableau 5. Changements apportés à la suite de la consultation de CFO en 2015

Changements attendus	Nouveaux programmes de CFO
Satisfaire la demande pour de nouveaux produits	<ul style="list-style-type: none"> - Renommer le <i>Small flock program</i> en <i>Family Food Program</i> pour être plus en adéquation avec ses objectifs - Créer un programme <i>Artisanal Chicken</i> qui permettra d'allouer de 600 à 3000 poulets par an. Une part de 5 % de la croissance annuelle est dédiée à ce programme - Créer un programme <i>Local Niche Markets</i> qui allouera des quotas situés entre 6000 et 60 000 poulets par an à des agriculteurs qui détiennent entre 1000 et 10 000 unités de quota. Une part de 5 % de la croissance annuelle est dédiée à ce programme.
S'adapter aux évolutions des marchés	<ul style="list-style-type: none"> - Créer un <i>Business Development program</i> afin de favoriser la croissance des marchés de poulet
Encourager les nouveaux entrants	<ul style="list-style-type: none"> - Développer le <i>New Farmer Entrant Program</i> - Améliorer et faire la promotion du <i>New Processor Entrant Program</i>
Fournir des possibilités de croissance progressive aux petits agriculteurs et transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> - Pour les petits producteurs, modifier la façon dont la croissance est distribuée (voir ci-dessous). - Pour les transformateurs, maintenir le programme existant qui affecte 12,5 % de la croissance aux petits transformateurs.

En ce qui concerne la production sans quota, le plafond d'exemption de 300 poulets a été maintenu, mais dans un objectif principal d'autoconsommation. Il est tout de même permis, sous ce programme nommé désormais *Family Food Program*, de vendre des poulets à la ferme. Depuis 2010, le nombre d'éleveurs inscrits à ce programme a augmenté, il y a environ 15 000 producteurs dans la province qui s'y inscrivent avec une production moyenne de 60 poulets⁴¹, ce qui représenterait 0,44 % de la production provinciale. CFO exige de ces producteurs :

- De s'enregistrer auprès de CFO;
- De payer une contribution à CFO;
- D'enregistrer leurs oiseaux;
- De faire uniquement de la publicité à la ferme;

⁴¹ <https://www.ontariochicken.ca/Programs/FamilyFoodProgram.aspx>

- De respecter le guide de l'ACIA : *“Bird Health Basics: How to Prevent and Detect Disease in Backyard Flocks and Pet Birds”*;
- De faire inspecter tous les poulets destinés à la vente.

En plus du programme *Family Food*, CFO a mis en place un programme ciblant les producteurs désirant élever un petit nombre de poulets locaux et saisonniers avec des méthodes « traditionnelles ». Ce programme, *Artisanal Chicken*, permet d'élever entre 600 et 3000 poulets sans détenir de quotas, c'est un programme à vocation commerciale. Il est toutefois restreint : les producteurs doivent postuler et CFO contrôle l'émission de permis (*Artisanal Production Licence*). Annuellement, un maximum de 5 % de la croissance peut être attribué à ce programme. Selon les informations que nous avons pu obtenir, 103 permis auraient été délivrés depuis le lancement du programme en 2015 avec une moyenne de 1500 poulets par ferme. Cela représente la même proportion de la production provinciale qu'en Colombie-Britannique : entre 0,08 % et 0,09 % selon le poids des poulets.

Les exigences sont plus élevées afin de postuler à ce programme. CFO exige de ces producteurs qu'ils :

- Démontrent un lien avec une communauté d'affaire (abattoir, couvoirs, distributeurs, etc.) guidée par des valeurs « artisanales ». Il n'y a toutefois pas de restrictions quant au lieu de vente;
- Soient en conformité avec le *Farm Products Marketing Act* et toute réglementation pertinente fédérale, provinciale, régionale et municipale, incluant, mais ne se limitant pas aux politiques de CFO : *Farm Food Safety Assurance and Animal Care Policy*; *Infectious Poultry Disease Isolation Policy*; *Digital Communication and Transactions Regulation*; *Licence Fees, Levies, Service Charges and Penalties Regulation*;
- Commercialisent un poulet respectant les normes issues du *Food Safety AMD Quality Act* et de la *Meat Regulation*;
- Paient un frais de permis, établi annuellement par CFO, et qui est initialement d'un montant de 0,20 \$ par poussin. Les producteurs sont aussi sujets au frais de CFO d'un montant de 0,036 \$ par poussin et au prélèvement de CFC de 0,012 \$ par poussin;
- Respectent les volumes accordés par le permis. Une surproduction de plus de 4 % amène une pénalité de 1 \$ par poussin et a un impact sur l'émission d'un permis futur;
- Fassent affaire avec CFO à travers *CFO Connect*.

CFO a également mis en place deux autres programmes qui concernent toutefois davantage les producteurs détenant du quota : *Local Niche Markets* et *Specialty Breed Chicken*. Le programme *Local Niche Market* permet à un producteur d'acheter entre 1000 et 10 000 unités de quotas (entre 6 000 et 60 000 poulets) alors que le seuil minimum est normalement de 14 000 unités. Ces producteurs doivent cibler un marché local de niche. Ils ont les mêmes droits et responsabilités que les producteurs-membres (c.-à-d. producteur détenant du quota). Le programme *Specialty Breed Chicken* permet quant à lui à un producteur d'obtenir un droit à produire un poulet de spécialité. Ce droit n'est pas du quota, mais un droit d'élever des poulets de spécialité et de les commercialiser. Ce droit de production, offert gratuitement, consiste en un volume (mesuré en kg) qui est renouvelable

annuellement jusqu'à ce que le producteur se retire du secteur. Le producteur doit élever au minimum 5000 poulets par cycle de production.

Plus globalement, CFO a revu la méthode d'attribution de la croissance de l'allocation provinciale aux producteurs et transformateurs. En ce qui a trait à la production, la croissance des quotas était attribuée entièrement au prorata des quotas déjà détenus, sauf 20 000 unités annuelles réservées au programme de *New Farmer Entrant*. À la suite de la consultation et des révisions de programme engagées, 35 % de la croissance est réservée aux marchés nouveaux et émergents (*local niche, specialty chicken, artisanal chicken*, etc.). Le volume restant (65 %) de la croissance est attribué aux producteurs déjà en place. Toutefois, la méthode d'attribution a été modifiée de façon à favoriser davantage les petites fermes : 70 % de la croissance est attribuée au prorata et 30 % est attribuée sous forme d'une allocation fixe par ferme. Enfin, une plus grande partie de la croissance du quota (50 000 unités) est réservée au *New Farmer Entrant Program*.

Pour ce qui est de la transformation, une plus grande partie de la croissance du quota est maintenant réservée au programme de *New Processor Entrant* (100 000 kg par an) et cible explicitement les nouveaux transformateurs proposant de se concentrer sur des productions considérées comme stratégiques comme les productions biologiques ou les produits de spécialité. Le minimum attribuable par transformateur est de 50 000 kg. Si une année, la totalité du volume n'est pas distribuée, elle peut être mise à disposition l'année suivante jusqu'à une accumulation maximale de 300 000 kg. Une part de l'allocation continue d'être réservée au programme de self-marketing. Un nouveau programme a été créé, le *Business Development program*, afin d'encourager des idées novatrices faisant croître la consommation de poulets.

En ce qui concerne les dindons, il n'y a pas eu de révision de programmes en parallèle de ce qui se déroulait dans le poulet. Il est possible d'élever 50 dindons en Ontario sans détenir de quotas. Ces producteurs ne sont pas soumis aux règlements de l'Office de commercialisation. Ils n'ont donc pas à respecter leurs normes de production ni à payer de contributions ou de prélèvements. Ils ne sont pas non plus contraints dans leur mise en marché.

La production sans quota dans les œufs

La législation en Ontario est similaire à celle du Québec en ce qui a trait à la production sans quota dans les œufs : la limite est fixée à 99 poules. La réglementation d'EFO ne limite pas la commercialisation des œufs produits sans quota, c'est la réglementation sur le classement et le marquage des œufs qui l'encadre (*Food Safety and Quality Act – Egg and Processed Eggs Regulation*). Tout comme au Québec, un producteur n'a pas à classer ses œufs s'ils sont :

- i) Produits sur sa propre ferme;
- ii) Propres et qu'ils ne coulent pas;
- iii) Vendus exclusivement à la ferme à des consommateurs pour leur consommation personnelle.

Il est inscrit dans les règlements d'EFO que les producteurs sans quota ne doivent pas être en contravention de la Loi, ou de toutes autres règles, directives ou politiques de la *Ontario Farm*

Products Marketing Commission (OFPMC) ou d'EFO. Par cette phrase, il est possible de comprendre qu'ils doivent se soumettre aux normes sanitaires en vigueur. Les producteurs sans quota n'ont pas à payer de contributions à EFO ou au plan conjoint, à moins qu'ils passent par un poste de classement pour commercialiser leurs œufs.

Une exemption de 500 poules est également présente « *Grandfather Flock Policy* » pour tout producteur pouvant prouver :

- i) Qu'il possédait plus de 100 volailles, mais moins de 500 volailles avant le 5 juillet 1983;
- ii) Qu'il a depuis été en possession continue de ce nombre de volailles à des fins commerciales;
- iii) Que la propriété de l'exploitation n'a pas changé;
- iv) Qu'aucune autre volaille n'est possédée sur l'exploitation.

Dans ce cas, les œufs doivent obligatoirement passer par un poste de classement enregistré et des frais sont donc prélevés par EFO. Des exemptions jusqu'à 500 poules peuvent aussi être accordées à la discrétion de EFO. Ces producteurs sont soumis aux mêmes réglementations que ceux possédant du quota.

La production sans quota dans le lait de vache

Il n'y a aucune exemption pour le lait de vache en Ontario.

4.4. Quota et sans quota au Québec : portrait de la situation

4.4.1. L'attribution des quotas au Québec

Au Québec, un producteur doit détenir un minimum de 10 m² de quota (soit environ 775 poulets) dans le poulet. Pour le dindon, il n'y a aucun minimum exigé si l'acquisition est faite au sein du système de ventes centralisé. Si la transaction est effectuée auprès d'un autre titulaire, le quota minimum exigé est de 50 m². Pour ces productions, l'unité de quota se mesure donc en m² (1 m² représente 77,5 poulets et environ 6 dindons par an).

En poulet, les plus petits producteurs québécois détiennent 100 m² de quota (soit un peu moins de 8 000 poulets par an). C'était le volume minimum d'achat de quota avant 2010. Ce seuil a été abaissé à 10 m² en 2010 afin de permettre l'entrée de plus petits joueurs. Toutefois, depuis 2010, du fait du moratoire sur les transferts de quota, seuls les transferts intrafamiliaux sont autorisés. Il n'y a donc pas de nouveaux joueurs qui sont entrés de cette façon dans le secteur depuis 2010, mais il était tout de même possible de faire une demande à la Régie afin d'obtenir une permission spéciale pour transférer son quota. Le moratoire devrait être levé à l'automne 2017, lorsque les ÉVQ auront remis à la Régie un règlement prévoyant la mise en œuvre d'un système centralisé de vente de quota (voir section 3.2.). En 2010, le prix moyen du quota se situait aux alentours de 900 \$/m² (mais il semble qu'il y a eu des échanges jusqu'à 1200 \$/m²). Il existe un plafond visant à éviter la concentration : nul éleveur ne peut détenir plus de 13 935 m² de quota.

Dans le dindon, il existe un système centralisé de vente⁴². Le prix du quota est de 500 \$ le m² et aucun éleveur ne peut détenir plus de 20 000 m². Pour les œufs, aucun minimum n'est exigé, il est donc égal au plafond du sans quota. Il y a un système d'échange centralisé et le prix du quota est de 245 \$ par poule pondeuse. Pour le lait, il y a également un système d'échange centralisé, le prix est plafonné à 24 000 \$/kg de MG. Rappelons que comme dans la plupart des autres provinces, le minimum requis est de 10 kg de MG. Ce minimum a été mis en place à la fois pour favoriser une professionnalisation des éleveurs et garantir le bon fonctionnement des équipements de collecte et de conservation du lait. Il y aurait actuellement 83 producteurs qui détiennent moins de 10 kg (permission par droit acquis dite « clause grand-père »). Il serait toutefois possible de demander à la Régie une exemption à ce seuil de 10 kg de MG.

Notons enfin que pour le lait, il n'y a pour le moment aucune limite fixée pour éviter la concentration de la production. Dans les œufs, il est précisé⁴³ que nul ne peut acquérir plus de 25 000 unités de quota par période de 5 ans.

L'accès aux quotas : marchés et programmes spéciaux.

En ce qui concerne les poulets, les ÉVQ ont un programme d'aide à la relève agricole dans le cadre duquel ils distribuent un maximum de 3000 m² de quotas par lots d'au plus 200 m² sous forme de prêts d'une durée maximale de 17 ans. Chaque participant peut obtenir jusqu'à 200 m² et le prêt doit constituer au maximum le tiers du quota total détenu par celui-ci. Pour être admissible, le participant doit être titulaire d'un quota d'au moins 50 m². Si le participant détient des actions ou parts dans d'une société ou une personne morale, le montant prêté est calculé sur le pourcentage de ses actifs. Le prêt est attribué en un seul versement. À partir de la 13^{ème} année suivant le prêt de quota, 20 % du prêt doit être retourné annuellement. Ce programme s'applique uniquement aux éleveurs de poulet.

Il n'y a pas pour le moment de programme de relève dans le dindon le site internet *Le dindon du Québec*, à son onglet « relève », mentionne seulement que les fermes sont « souvent transmises d'une génération à l'autre » et qu'elles « voient grandir les éleveurs de demain qui constituent une relève compétente et dynamique »⁴⁴. Toutefois, d'après les informations fournies par les ÉVQ, un projet de programme serait en préparation, qui reposerait à la fois sur un prêt et un don de quotas aux nouveaux producteurs. Le programme serait uniquement destiné à la relève non apparentée. Enfin, pour ces deux productions (poulet et dindon) et contrairement aux autres provinces étudiées, il n'y a pas de programme spécifique destiné à encourager la production biologique ou celle de poulets de spécialité. La demande d'une production de spécialité doit émaner des transformateurs qui concluent alors des ententes d'approvisionnement avec des producteurs qui détiennent déjà un quota.

⁴² Les systèmes centralisés de vente ne s'appliquent pas aux transferts de quota intrafamiliaux.

⁴³ Article 50 du règlement) sur les quotas des producteurs d'œufs de consommation du Québec (RLRQ, c. M-35.1, r 239

⁴⁴ Dernière consultation le 20 août 2017.

En ce qui concerne les œufs, la Fédération des producteurs d'œufs du Québec (FPOQ) compte actuellement 113 membres. Le plus petit producteur a un quota de 300 et le plus gros de 320 000 poules (la moyenne est de 38 395 poules). La FPOQ a un programme d'aide au démarrage dans le cadre duquel elle octroie un droit d'utilisation de 6000 unités de quota non transférable à un nouveau producteur par tirage au sort après un processus de sélection des candidats. Le seuil de 6000 poules a été établi en tenant compte de la viabilité de l'entreprise. La FPOQ reçoit environ 25 candidatures par année. Un premier tri des candidatures est fait selon l'admissibilité, ensuite selon une grille de pointage, puis un tirage au sort est effectué entre les candidatures restantes. Ceux qui se sont qualifiés, mais qui n'ont pas été choisis ont plus de chance d'être choisis l'année suivante. Douze nouveaux éleveurs ont bénéficié de ce programme depuis sa mise en place. La Fédération a aussi mis en place depuis 2016 un programme d'aide au démarrage en circuits courts. Ce programme est présenté plus en détail dans la section 4.2.3.

La FPOQ a également un programme de consolidation des entreprises (ce programme n'est pas activé chaque année) qui attribue des unités de quota (sous forme de prêt sans frais) aux membres ayant moins de 28 000 poules. Le prêt se fait pour une durée de cinq ans et au bout de cette période, 20 % sont retirés par année. En 2015, ce programme a profité à 28 éleveurs.

Signalons aussi l'existence d'une entente conclue entre la Fédération des producteurs des races patrimoniales du Québec (FPRPQ), qui souhaitait obtenir des quotas de productions pour la poule Chantecler, et les trois fédérations responsables des plans conjoints et de la gestion de l'offre des secteurs de productions concernés (FPOQ, ÉVQ et les Producteurs d'œufs d'incubation du Québec.). Selon cette entente, la FPRPQ peut attribuer, à un maximum de 10 exploitations, les droits de production de 150 poules et de 15 coqs de reproduction produisant un maximum de 30 000 œufs d'incubation par année. Les éleveurs pourraient alors conserver, issus de ces œufs d'incubation 500 poules pondeuses dont les œufs pourront être vendus pour consommation et environ 20 000 poussins élevés pour la chair (maximum de 42 000 kilos de chair en poids vifs). Ces droits ne sont pas transférables, lorsque l'éleveur cesse son activité, le droit d'utiliser ces quotas retourne à la réserve et est attribué à un autre éleveur. À ce jour, aucun producteur n'a démarré un élevage à vocation commerciale relevant de cette entente.

Pour les autres œufs différenciés (oméga 3, biologiques), il n'y a pas de programmes spéciaux favorisant tel ou tel marché. Ces œufs différenciés sont produits selon des ententes d'approvisionnement entre acheteurs et producteurs à même le quota détenu.

Pour le lait enfin, les Producteurs de lait du Québec (PLQ) ont deux programmes ciblant la relève : le programme d'aide à la relève en production laitière (PARP), visant les transferts familiaux et non apparentés, et le programme d'aide au démarrage d'entreprises laitières (PADEL), visant les nouveaux établissements.

Le PARP prête un total de 5 kg de quota (en deux versements, un premier de 1 kg et un second de 4 kg) à un producteur qui détient 21 % ou plus de la valeur d'une unité de production, et ce, depuis un an ou moins. Le second versement est effectué lorsqu'il atteint 50 % des parts. Le 1 kg doit être remboursé à partir de la 10^{ème} année suivant le prêt à une hauteur de 0,1 kg par an. Le 4 kg doit être

quant à lui remboursé à la 6^{ème} année suivant son obtention à raison de 1 kg par année. Si le prêt de 4 kg est fait avant l'échéance de 10 ans du premier versement de 1 kg, les deux prêts sont remboursés en même temps selon les modalités de remboursement du 4 kg. Pour bénéficier de ces prêts de quota, le producteur doit posséder une quantité de quotas équivalente ou supérieure au prêt.

Le PADEL s'adresse quant à lui aux producteurs qui ont démarré une nouvelle entreprise laitière. Les PLQ leur octroient un prêt situé entre 12 et 16 kg de MG. Les participants doivent acquérir une quantité de quotas équivalente par le biais du système centralisé de vente. Un total de 144 kg de MG est mis à la disposition du programme. La priorité peut être donnée à certaines régions. Le prêt de quota est remboursé à compter de la 11^{ème} année suivant la date de son attribution, à raison de 1 kg par année remis par tranche de 0,1 kg par mois lors des 10 premiers mois.

4.4.2. La vente en circuits courts au Québec

Au Québec, les circuits courts se développent selon diverses modalités. Les formes les plus connues concernent surtout des circuits courts sans intermédiaire (vente directe) comme les kiosques à la ferme, l'autocueillette, les abonnements saisonniers à un panier, la vente dans les marchés publics. D'autres modalités se sont aussi développées, notamment les marchés de solidarité ou la vente en ligne (Colombani-Lachapelle & Pouliot, 2012; Lemay, 2012). Dans un précédent travail (Mundler & Laughrea, 2015), nous avons établi à partir des données fournies sur les fiches d'enregistrement des exploitations agricoles du MAPAQ, que la vente directe (c'est-à-dire sans aucun intermédiaire) concernerait environ 3500 producteurs sur l'ensemble du Québec (12 % des producteurs) pour des ventes représentant un peu plus de 3 % des revenus bruts de l'agriculture québécoise (270 M\$ annuellement). La vente directe est très présente dans certaines petites productions (apiculture, horticulture et maraîchage sous serre et arboriculture), où elle concerne plus d'un producteur sur deux. Elle est également très présente dans les productions de volailles autres que les poulets et les dindons (46 % des producteurs), alors qu'elle ne concerne que 5 % des producteurs de poulets et dindons. Mais elle apparaît aussi de façon significative dans des productions plus importantes comme l'acériculture et la production d'œufs de consommation (13 % des producteurs). Selon toute vraisemblance, et même si nous manquons de données pour étayer ce postulat, la place de la vente directe dans les systèmes de production des agriculteurs peut être extrêmement variable, allant de la vente de quelques volailles ou légumes dans des fermes dont le système de commercialisation repose avant tout sur des circuits longs, à des exploitations agricoles pour lesquelles la vente en circuits courts est le mode unique de commercialisation. Selon le dernier recensement de l'agriculture (voir note n° 32), la vente directe concernerait 18,9% des fermes québécoises.

Dans le poulet, les ÉVQ estiment, qu'en 2015, 800 000 kg ont été commercialisés dans des marchés de créneaux (biologique, Cornouailles, tête et pattes, gros coq) et de proximité par des producteurs détenant du quota. Il n'y a aucune donnée concernant les poulets et les dindons vendus par des producteurs sans quota, toutefois les ÉVQ avancent le chiffre de 716 000 poussins achetés par des producteurs sans quota en 2014, ce qui ferait potentiellement 7 160 producteurs de 100 poulets (ou

plus vraisemblablement plusieurs milliers de personnes et ménages achetant quelques poulets par an pour l'autoconsommation)⁴⁵.

Dans les œufs, sur les 113 producteurs membres de la FPOQ, cinq producteurs (de plus de 3000 poules) font de la mise en marché en circuits courts et ont un permis de poste de classement. Selon la FPOQ, environ la moitié ferait de la vente directe à la ferme. De son côté, le MAPAQ estimait en 2010, sur la base des fiches d'enregistrement, que la vente directe concernait 13 % des producteurs. En 2016, un projet pilote a été initié afin de permettre la vente d'œufs sur les marchés publics. Ce projet a permis à 50 producteurs de vendre leurs œufs directement dans les marchés sans passer par un poste de classement. Un certain nombre de conditions étaient toutefois requises concernant les contrôles à effectuer sur ces œufs afin qu'ils respectent divers critères de qualité (voir section 4.5)⁴⁶.

Ce projet est ouvert autant aux producteurs qui détiennent du quota qu'à ceux qui n'en détiennent pas. Lorsque les producteurs ont 100 poules et plus, la FPOQ effectue l'inspection et les activités de dépistage. Pour les producteurs de 99 poules et moins, c'est en principe au producteur de faire ce dépistage. Selon la FPOQ, 7 à 8 de leurs membres souhaitaient participer à ce projet pilote. Le reste des candidats étaient donc vraisemblablement des producteurs d'œufs ne disposant pas de quota (donc ayant moins de 100 poules).

En lait de vache, les Producteurs de lait du Québec indiquent que 20 de leurs membres sont producteurs-transformateurs⁴⁷. Ces fermes transforment leur lait en fromages ou yaourts et commercialisent pour partie leurs produits en direct à la ferme ou dans divers points de vente. D'après les PLQ, aucun d'entre eux ne transforme la totalité du lait produit. Ces producteurs transforment en moyenne 700 litres par jour, leurs troupeaux sont en moyenne de 60 vaches.

4.4.3. La production sans quota au Québec

Comme nous l'avons déjà souligné, le Québec fait partie des provinces dont les niveaux sont les plus bas en matière de production sans quota : 100 poulets, 25 dindes, 99 poules, aucune exemption pour le lait (voir Tableau 1). Ces plafonds correspondent à ce qui avait été estimé pour l'autoconsommation. Il n'y a pas eu jusqu'à aujourd'hui de révision globale de cette politique comme

⁴⁵ Cela dit, même à supposer que ces 716 000 poussins deviennent autant de poulets commercialisés en circuits courts au poids de 2,5 kg vifs, cela représenterait un peu plus de 0,43 % de la production réalisée par les producteurs disposant d'un quota (409 842 731 kg vifs de poulet selon le rapport annuel 2015 des ÉVQ).

⁴⁶ À partir de 2017, cette possibilité est ouverte à tout producteur. Il est stipulé qu'en vue de garantir la proximité géographique entre le producteur et le consommateur, les œufs vendus en circuits courts devront être vendus dans la même région administrative ou dans un rayon de 150 kilomètres autour du lieu de production (lettre du MAPAQ à la FPOQ du 8 mai 2017).

⁴⁷ Les Producteurs de lait du Québec. (2016). La production laitière 2016 au Québec, en chiffres : <http://lait.org/fichiers/RapportAnnuel/FPLQ-2016/production.pdf>

en Colombie-Britannique ou en Ontario, même si celle-ci faisait partie des recommandations de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois (CAAAQ, 2008, p. 93)⁴⁸.

Plus récemment, le rapport commandé à Jean Pronovost concernant la relève agricole (Pronovost, 2015) revenait d'ailleurs sur ces propositions en ciblant plus précisément les secteurs de la volaille et des œufs.

Il faut aussi souligner que la loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (LMMPAAP) ne restreint pas la mise en marché de ces producteurs sans quota. L'article 63 stipule qu' : « un plan conjoint ne s'applique pas aux ventes faites par un producteur directement à un consommateur ». La loi précise toutefois que « la Régie peut, par règlement et aux conditions qu'elle détermine, assujettir ces ventes à toute disposition d'un plan, d'un règlement, d'une convention homologuée, d'une sentence arbitrale si elle juge que ces ventes portent une atteinte sérieuse à leur application ». Dans les faits, les plafonds en vigueur relèvent donc d'un règlement répondant aux conditions de la deuxième partie de l'article 63.

⁴⁸ Les rapporteurs recommandaient (recommandation 14) : « Que le système de mise en marché collective continue à constituer la base du régime de négociation des prix des produits agricoles (...) et que des assouplissements y soient apportés afin de tenir compte des nouvelles réalités de la commercialisation des produits alimentaires au Québec.

À cette fin :

Que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec définisse formellement les lieux de vente des produits agricoles associés aux circuits courts de distribution et que, en conséquence :

- les ventes des produits dans ces lieux ne sont pas assujetties aux pouvoirs d'un office de mise en marché;
- le prix de vente soit égal ou supérieur au prix de base;
- l'adoption d'un règlement imposant des limites aux ventes que chaque producteur a le droit d'effectuer dans ces lieux de vente soit interdite, de même que toute disposition obligeant l'agriculteur à y être présent en personne, étant donné le niveau relativement restreint des ventes réalisées dans les circuits courts de distribution;
- les agriculteurs qui vendent des produits dans ces circuits courts soient tenus de verser à l'office de mise en marché ou, le cas échéant, à un autre organisme de commercialisation le prélèvement qui pourrait être effectué sur ces produits et utilisé à des fins de recherche et de développement (...).

La production sans quota dans la volaille

Les plafonds actuels de sans quota datent de 1983, une enquête avait été faite auprès des ménages, à la demande de la Régie, afin d'établir un plafond adapté à l'autoconsommation. Les producteurs sans quota ne sont pas soumis à la réglementation encadrant les producteurs titulaires d'un quota. Ils n'ont donc pas à s'enregistrer auprès des ÉVQ, ni à payer de contributions. Ils sont en revanche tenus de respecter les exigences du Règlement sur les aliments quant aux normes d'élevage, de transformation et de mise en marché, mais ne sont pas soumis à celles prescrites par le Règlement sur la production et la mise en marché du poulet (idem pour le dindon). Toutefois, le Règlement sur les renseignements relatifs à la production et à la vente de poussins de chair et de dindonneaux (RLRQ, c. M-35.1, r. 294) comprend des obligations de déclarer les nombres de poussins et dindonneaux vendus et à qui.

Il existe, par ailleurs, des contingents spéciaux pour quelques éleveurs qui élèvent plus de 100 poulets ou 25 dindons pour leur consommation personnelle et celle de leur famille immédiate, ou pour la vente directe au consommateur. Ces contingents spéciaux ont été émis aux producteurs qui étaient passés sous le radar lorsque les quotas ont été distribués à l'origine. Ce ne sont pas des quotas, mais bien des « autorisations de production exprimées en nombre de tête par espèce et en kg de volaille en poids vif ». Ces contingents spéciaux ne sont pas transférables et sont retirés lorsque le producteur cesse la production pendant plus d'un an. Ces producteurs sont assujettis à tous les règlements en vigueur. La non-transférabilité de ces contingents spéciaux a été remise en question par des producteurs en 1999 lors de la modification du Règlement des producteurs de volailles sur le contingentement de la vente aux consommateurs. Toutefois, la Régie a jugé la justification des ÉVQ suffisante pour maintenir la non-transférabilité de ces droits de produire. Les ÉVQ ont également des exemptions de quotas pour des fins de recherche ou d'étude.

Les contrôles des producteurs sans quota sont réalisés par les ÉVQ. En 2015, 707 éleveurs sans quotas avaient été visités. Sur ce nombre, 590 dossiers étaient conformes à la réglementation, mais 117 restaient des dossiers « actifs ». Sur ce nombre, 11 avaient reçu un avertissement, 100 étaient à revisiter et 6 ont été déclarés illégaux puisque les éleveurs détenaient des lots entre 150 et 275 poulets⁴⁹. Dans ce cas, les éleveurs fautifs reçoivent une pénalité administrative de 1 \$/kg sur toute la production et sont convoqués devant la Régie.

Devant la demande d'ouverture, les ÉVQ préparent, en concertation avec plusieurs organisations : CAPÉ, AMPQ, MAPAQ, Équiterre et la Filière biologique, un projet pilote d'émission de droits de production non transférables pour une production de 2000 poulets et moins. Le programme devait initialement être lancé à l'automne 2016, mais les exigences ne sont pas encore toutes arrêtées au moment où nous remettons ce rapport. Les candidats à ce programme devront déposer un plan d'affaires, discuter des produits qu'ils comptent mettre en marché et des marchés qu'ils veulent desservir, respecter le PASAF (Programme de salubrité des aliments à la ferme) et le PSA (Programme de soins aux animaux) et ne pas détenir de quotas. Les ÉVQ souhaitent s'assurer d'une

⁴⁹ Information parue dans le n° de février 2016 de *Provoqué*. *Provoqué* est le bulletin d'information des ÉVQ.

répartition des nouveaux entrants dans les différentes régions du Québec, puisque le projet consiste à desservir des marchés de proximité. Dans le projet, 10 candidats seraient acceptés chaque année pendant cinq ans (cela représenterait donc 50 nouveaux entrants au total). Les producteurs admis pourraient démarrer à moins de 2000 poulets et augmenter progressivement jusqu'au plafond de 2000 poulets. Comme dans les œufs, les candidats seront tirés au sort. Au terme des cinq ans, une analyse des résultats du programme sera réalisée afin d'évaluer si la demande de créneaux est ainsi comblée, s'il faut le poursuivre ou au contraire si l'offre est trop importante dans ces créneaux par rapport à la demande.

La production sans quota dans les œufs

En 1974, une demande de la Fédération a été déposée à la Régie pour fixer le plafond du sans quota en dessous de 250 poules. En 1993, ce plafond a été abaissé de 249 à 99 poules⁵⁰. L'objectif a toujours été de permettre un niveau d'autoconsommation pour la famille et un peu de vente à la ferme. En 1993, ceux qui produisaient entre 101 et 250 poules se sont vu octroyer un droit spécial de production afin de maintenir ce niveau sans détenir de quotas. Ces producteurs ne sont pas soumis à la réglementation encadrant la production et la mise en marché des œufs, mais doivent respecter le Règlement sur les aliments.

Il n'existe pas de registre de poulettes ou d'œufs d'incubation au Québec. La FPOQ ne connaît donc pas exactement combien de poules sont élevées sans quota. Elle avance deux chiffres, le premier en s'appuyant sur le recensement de 2011 de Statistique Canada, montrerait qu'il existerait entre 14 000 et 20 000 pondeuses qui appartiendraient à des producteurs sans quota. Le second se réfère aux observations faites par les inspecteurs de la fédération qui estiment qu'il y aurait plutôt 50 000 pondeuses sans quotas. Comme nous ne connaissons pas le nombre moyen de poules par éleveur, il est très difficile d'estimer le nombre d'éleveurs concernés. Selon les fiches d'enregistrement du MAPAQ (données de mai 2017), il y aurait environ 15 000 poules pondeuses détenues par un peu plus de 750 producteurs agricoles ne détenant pas de quota.

Afin de répondre aux demandes de producteurs en circuits courts qui désirent approvisionner leur clientèle en œufs fermiers et dans le but de satisfaire la demande dans ces circuits, la FPOQ a mis en place un programme d'aide au démarrage en circuits courts⁵¹. Ce programme a octroyé pour la première fois en 2016 le droit à cinq producteurs de produire jusqu'à 500 poules. Il a été reconduit en 2017 et cinq nouveaux producteurs en bénéficient. Ce droit est non transférable. Le programme vise en priorité des producteurs livrant leurs produits sous forme de paniers ASC, dans les marchés virtuels et dans les marchés publics. Les producteurs admissibles ne doivent pas détenir de quota.

La production sans quota dans le lait de vache

Il n'y a aucune exemption pour le lait de vache au Québec.

⁵⁰ Source, entretien avec la FPOQ

⁵¹ <https://oeuf.ca/zone-producteurs/demarrage/>

4.5. *Abattage, classification des œufs et transformation du lait dans les quatre provinces*

Au Québec, la Loi sur les produits alimentaires (RLRQ, chapitre P-29) a été adoptée en 2000. Elle est issue d'une fusion de la Loi sur les produits agricoles et de la Loi sur les produits laitiers. Quatre règlements découlent de cette loi, dont le Règlement sur les aliments (chapitre P-29, r.1) et le Règlement sur les coûts d'inspection permanente (chapitre P-29, r.4). Cette loi vise la salubrité et l'innocuité des aliments au Québec. Le Règlement sur les aliments contient des chapitres contenant des exigences spécifiques pour différents secteurs d'activités, notamment le secteur des viandes destinées à la consommation humaine (chapitre 6), des produits laitiers et leurs succédanés (chapitre 11) et des œufs (chapitre 5). Il y a également une section plus générale (chapitres 1, 2 et 3) qui s'applique à l'ensemble des secteurs et qui définit notamment les exigences pour les permis. Il y a des normes très générales aux chapitres 2 et 3 qui s'appliquent aux établissements alimentaires ainsi qu'à l'hygiène personnelle des manipulateurs d'aliments.

Le MAPAQ est généralement responsable de l'inspection des établissements alimentaires qui font la transformation et la vente de produits agroalimentaires. Ils font également des inspections de fermes, principalement laitières. Les fédérations, dans la volaille et les œufs, sont responsables de l'inspection sur les fermes, notamment en ce qui concerne la biosécurité et les pratiques de soin des animaux.

Dans cette section, nous comparons la situation des quatre provinces étudiées pour les éléments sanitaires sur lesquels il y a à parfois débats entre partisans d'une sécurité sanitaire maximale et partisans d'une alimentation de proximité moins homogénéisée et plus artisanale. Cela concerne, pour les besoins de la présente recherche, l'abattage des volailles, la classification des œufs et la transformation du lait.

4.5.1. Les règles entourant l'abattage des volailles

Dans toutes les provinces canadiennes, il existe deux principaux types de permis d'abattoir : le permis provincial et le permis fédéral. L'abattoir provincial permet la vente uniquement à l'intérieur de la province, alors que l'abattoir fédéral permet la vente de viande dans les autres provinces canadiennes et l'exportation. Les abattoirs provinciaux sont généralement plus petits et accueillent plus facilement des producteurs locaux.

En Alberta, on compte 69 abattoirs provinciaux qui abattent des poulets et des dindons⁵². L'Alberta compte également un troisième type de permis : les abattoirs mobiles. Toutefois, les animaux abattus de cette façon ne peuvent être vendus. Ils sont pour la consommation du producteur et de sa famille immédiate. Des arrangements peuvent toutefois être faits avec un abattoir provincial pour qu'un animal y soit abattu et inspecté, puis qu'il soit ensuite découpé et emballé dans un abattoir

⁵² Sources pour l'Alberta : [http://www1.agric.gov.ab.ca/\\$department/deptdocs.nsf/all/4h8346](http://www1.agric.gov.ab.ca/$department/deptdocs.nsf/all/4h8346) ; [http://www1.agric.gov.ab.ca/\\$Department/deptdocs.nsf/All/fs14754](http://www1.agric.gov.ab.ca/$Department/deptdocs.nsf/All/fs14754)

mobile. Dans ce cas la viande peut alors être vendue. L'Ontario compte pour sa part 31 abattoirs provinciaux pour l'abattage du poulet et une partie de ceux-ci abattent également les dindons (26 au total)⁵³.

En Colombie-Britannique⁵⁴, le Ministère de la Santé, au milieu des années 2000, a procédé comme au Québec à une révision de ses permis d'abattage. S'il existait avant des petits abattoirs sans permis avec normes minimales, ils ont été régularisés et un permis d'inspection provincial leur a été imposé. Ce changement a provoqué plusieurs fermetures de petits abattoirs en région qui n'avaient pas les moyens de se mettre aux normes. Voyant les difficultés causées par ce changement, différentes classes de permis ont été introduites afin de permettre le maintien de petits abattoirs et faciliter l'accès aux petits producteurs à des facilités d'abattage. Il existe aujourd'hui quatre types de licence Classe A, B, D, E. Ce sont les classes D et E qui ont été introduites dans cet objectif et elles permettent l'abattage à la ferme, la vente directe à des consommateurs ou à des détaillants dans une région donnée et l'abattage d'une quantité limitée d'animaux par année. Toutefois, selon le *BC Farm Industry Review Board* (BCFIRB), peu d'abattoirs se sont munis depuis de ces classes de permis.

Le Tableau 6 ci-dessous détaille les différentes activités autorisées pour chaque type de permis d'abattage en Colombie-Britannique.

Tableau 6. Types de permis d'abattage en Colombie-Britannique

Type de permis	Classe A	Classe B	Classe D	Classe E
Activités permises	Abattage, découpage et conditionnement/ emballage	Abattage seulement	Abattage seulement	Abattage (ses propres animaux seulement)
Ventes permises	Détail et vente directe	Détail et vente directe	Détail et vente directe	Vente directe seulement
Limites géographiques	Province	Province	Ventes limitées à l'intérieur du district régional où la viande est produite	Ventes limitées à l'intérieur du district régional où la viande est produite
Nb. unités animales *	illimité	illimité	1 - 25	1 – 10
Supervision	Inspection pré/post abattage de chaque animal	Inspection pré/post abattage de chaque animal	Évaluation périodique et audits des registres d'abattage	Évaluation périodique et audits des registres d'abattage

Note : * une unité animale = 1000 kg vivant.

Sources : Food Safety Act, Meat Inspection Regulation, B.C. Reg. 349/2004.

⁵³ Sources pour l'Ontario : <http://www.omafra.gov.on.ca/french/food/inspection/meatinsp/m-i-p-r/ontariomeatinspect.htm>, <http://www.omafra.gov.on.ca/french/food/inspection/meatinsp/resp-under-meat.htm>.

⁵⁴ Sources pour la Colombie-Britannique : <http://www2.gov.bc.ca/gov/content/industry/agriculture-seafood/food-safety/meat-inspection-licensing> ; <http://www2.gov.bc.ca/gov/content/industry/agriculture-seafood/food-safety/meat-inspection-licensing/class-d-e-licences> et <http://www2.gov.bc.ca/gov/content/industry/agriculture-seafood/food-safety/meat-inspection-licensing/designated-areas>.

Au Québec, toute viande vendue à un consommateur doit passer par un abattoir certifié. Trois types de certification sont possibles : un agrément fédéral, un permis d'abattoir provincial (A-3 dans le cas de la volaille) et un permis d'abattoir de proximité. Le permis d'abattoir de proximité permet uniquement la vente de la viande sur les lieux mêmes de l'abattoir, sans intermédiaire. Les deux premiers types de permis sont sous inspection permanente alors que la viande dans les abattoirs de proximité n'est pas inspectée. C'est pourquoi la viande doit être vendue sur place afin que le consommateur puisse juger lui-même de la qualité des lieux et des manipulations et que son achat repose sur un lien de confiance avec l'abattoir. Les producteurs en circuits de proximité doivent donc nécessairement passer par un abattoir détenant un permis A-3 ou un agrément fédéral. On compte actuellement 14 abattoirs de volailles sous agrément fédéral⁵⁵ et 7 sous permis provincial situés dans les régions de Chaudière-Appalaches (3), du Centre-du-Québec (3), de la Montérégie (9), de Montréal (1), des Laurentides (1), de l'Outaouais (1), de la Capitale-Nationale (1) et de Lanaudière (2).

Il existait jusqu'en 2009, des abattoirs qui n'étaient pas sous permis (appelés abattoirs B). Ces abattoirs existaient pour permettre aux producteurs d'abattre leurs animaux pour leur consommation personnelle. Afin d'améliorer leur salubrité, il a été décidé en 2009, que ces abattoirs soient répertoriés, obtiennent un permis et se conforment à certaines exigences. Ce sont pour l'essentiel ces abattoirs qui sont devenus ce qu'on appelle aujourd'hui les abattoirs de proximité. La transition s'est déroulée entre 2009 et 2015, date à laquelle tous les abattoirs de proximité devaient être régularisés. Pour ces abattoirs, les normes sont un peu moins sévères, il n'y a pas d'inspection permanente des animaux abattus (avant et après l'abattage), il y a tout de même des inspections du MAPAQ afin de s'assurer que les infrastructures sont convenables et que le travail est bien fait. Les abattoirs B avaient déjà le droit de vendre directement à la boucherie. Historiquement, ces abattoirs étaient des boucheries et des abattoirs familiaux.

Par ailleurs, il semble que la création d'abattoirs au Québec soit limitée par la Convention de mise en marché de poulet et de dindon, qui garantit des approvisionnements aux acheteurs déjà en place. L'ouverture à de nouveaux joueurs est possible, mais limitée comme l'indiquent deux articles de la convention :

- (Article 5.04) : « Tout nouvel acheteur peut déposer une demande auprès du Comité des approvisionnements exceptionnels afin d'obtenir un volume d'approvisionnement de poulet. Ce nouvel acheteur doit présenter son plan d'affaires sommaire et démontrer au Comité des approvisionnements exceptionnels qu'il a les capacités d'abattage nécessaires pour la quantité de poulets qu'il prévoit acheter. S'il se qualifie, ce nouvel acheteur aura droit à un VAG [volume d'approvisionnement garanti] maximum de 25 000 kg, poids vif, pour cette période et pourra, sur présentation d'une demande d'approvisionnement périodique au comité, obtenir un VAG maximum autorisé de 25 000 kg, poids vif, pour chacune des périodes subséquentes

⁵⁵ Mais deux semblent temporairement inactifs selon le site de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Source : <http://www.inspection.gc.ca/active/scripts/meavia/reglist/reglist.asp?lang=f#>, consulté le 16 août 2016.

couvrant la durée de la présente convention. Tout nouvel acheteur ne pourra avoir accès au partage de la croissance pour la durée de la présente convention et aucun VR ne lui sera attribué. Le total des demandes de volumes d'approvisionnements qui peut être accordé à de nouveaux acheteurs est de 100 000 kg, poids vif, par période, et ce, pour chacune des périodes de la présente convention ».

- (Article 5.05) : « Tout producteur titulaire d'un quota de 200 m² et plus qui désire mettre en marché directement à la ferme, sous forme éviscérée, les poulets qu'il produit, peut, à chaque période, déposer une demande auprès du Comité des approvisionnements exceptionnels afin d'obtenir un volume d'approvisionnement de poulet. Le volume accordé ne peut être supérieur à 15 000 kg, poids vif, et la somme des volumes d'approvisionnements qui peut être accordée ne peut être supérieure à 250 000 kg, poids vif, par période. Sauf en cas de force majeure, le producteur-acheteur devra effectuer la mise en marché d'au moins 90 % des volumes qu'il s'est vu octroyer par le Comité des approvisionnements exceptionnels. »

En résumé, ces deux articles indiquent que les producteurs avec quota qui ont plus de 200 m² et qui font leur propre mise en marché peuvent recevoir un VAG de 15 000 kg vif par période, soit une possibilité de 97 500 kg vif ou plus de 45 000 oiseaux par année par producteur. Pour les producteurs de moins de 200 m², les ÉVQ déterminent leur VAG. Un total de 16 producteurs par année peut accéder à un tel VAG. Pour ce qui est des nouveaux abattoirs, ils peuvent recevoir 25 000 kg par période, soit 162 500 kg vif (environ 76 000 poulets) par année. Le nombre de nouveaux entrants est restreint à quatre par année. Les ÉVQ se questionnent sur la possibilité pour un abattoir d'être rentable avec de telles restrictions.

4.5.2. Les règles entourant le classement des œufs

Pour ce qui est du classement des œufs, les réglementations sont différentes dans les quatre provinces.

En Alberta, la réglementation permet à des producteurs de faire de la vente directe au consommateur (pas uniquement de la vente à la ferme) sans avoir à classer leurs œufs à condition que :

- a) « Les œufs soient produits sur leur propre ferme;
- b) Les œufs sont pour la consommation de l'acheteur ou de sa famille;
- c) Les œufs sont propres, n'ont pas de fissures visibles et ne coulent pas;
- d) Les œufs sont gardés à une température ambiante qui n'excède pas 7 °C;
- e) Les œufs sont emballés dans des conditions sanitaires dans des contenants propres où il est visiblement et lisiblement inscrit le mot « non inspectés » (*uninspected*) en lettres d'au moins 2 centimètres de hauteur »⁵⁶.

⁵⁶ Source : Farm Direct Marketing Eggs: What You Need to Know. Agri-Facts. Practical Information for Alberta's Agriculture Industry, mai 2012.

En Ontario et en Colombie-Britannique, les exigences sont très similaires à celles du Québec. En Colombie-Britannique, les œufs n'ont pas à être classés s'ils sont vendus à la ferme, ou au lieu de résidence du producteur, et ce, directement au consommateur final. La Colombie-Britannique réfléchit à assouplir sa réglementation afin de permettre la vente en circuits courts hors ferme sans avoir à classer ses œufs. En Ontario, un producteur peut vendre des œufs non classés s'ils sont produits et vendus à la ferme au consommateur final, s'ils sont propres et ne coulent pas.

Au Québec, le classement et le marquage des œufs sont régis par deux règlements : le Règlement sur les aliments (chapitre P-29, r.1) et le Règlement sur les permis de postes de classification d'œufs de consommation (chapitre M-35.1, r. 237). Les œufs vendus à la ferme n'ont pas à être classés. Toutefois, dès que l'œuf sort de la ferme, il doit être classé. Le producteur d'un troupeau de moins de 250 pondeuses désirent exploiter un poste de classification n'est pas tenu d'obtenir un permis à cette fin auprès de la RMAAQ. Il peut donc classer ses œufs sur sa ferme, dans la mesure où il respecte les règlements en vigueur. Le MAPAQ peut tout de même faire des inspections chez ces producteurs. Pour ce qui est du marquage des œufs, il est obligatoire pour tout troupeau de plus de 300 poules. Pour les troupeaux de moins de 300 poules, le marquage est obligatoire seulement lorsque les œufs ne sont pas classés par le producteur (voir section 7.1).

Trois postes de classement classent aujourd'hui plus de 95 % des œufs du Québec. Ils sont situés à Saint-Lambert-de-Lauzon, Saint-Hyacinthe et Saint-Zotique. Il y a au total une douzaine de postes de classement sur le territoire québécois. Selon la dernière convention de mise en marché des œufs de consommation (7 décembre 2016), les classificateurs s'engagent à ramasser les œufs de tout producteur détenant au moins 6000 poules. Pour les producteurs qui auraient moins de 6000 poules, ils devraient soit trouver une entente avec un classificateur, soit classer leurs œufs eux-mêmes.

Pour ses deux programmes⁵⁷ visant le développement de la vente en circuits courts, la FPOQ et les autres partenaires de l'entente ont autorisé la vente des œufs directement aux consommateurs sans avoir à les classer et à respecter l'ensemble de la réglementation en vigueur. Les producteurs participant à ces programmes doivent respecter plusieurs règles :

- Vendre directement du producteur au consommateur : marché public, paniers ASC, kiosque à la ferme, etc. Il est aussi possible de vendre en passant par des intermédiaires spécifiques (intermédiaire conservant le lien de confiance) : marché de solidarité, coopérative de producteurs, dans les paniers ou au kiosque d'un autre producteur agricole.
- La vente est faite par le producteur ou par un représentant de son entreprise (employé ou membre direct de sa famille). Pour ce qui concerne les points de vente collectifs comme les coopératives ou les marchés de solidarité, le vendeur doit être un membre ou un employé d'un point de vente collectif.

⁵⁷ Pour rappel, la FPOQ a mis en place en 2016 un projet pilote visant à permettre la vente d'œufs non classés en marchés publics, ce programme a d'abord touché 50 producteurs et est aujourd'hui ouvert à tout producteur, il n'a pas modifié les règles relatives à la production sans quota. Elle a aussi ouvert en 2016 un programme attribuant à cinq éleveurs commercialisant leurs œufs en circuits courts, le droit d'élever jusqu'à 500 poules. Ce programme est ouvert à nouveau en 2017.

Les producteurs participants à ce projet pilote n'ont pas à classer leurs œufs, mais ils doivent tout de même se soumettre à quelques normes qui seront détaillées et analysées dans la section 7.1. Par ailleurs, l'agriculteur participant au projet pilote visant la vente directe d'œufs en circuits courts n'est pas tenu de détenir un permis pour la vente directe de ses œufs aux consommateurs. En revanche, l'exploitant du point de vente collectif, dans lequel seraient vendus les œufs des agriculteurs participants, doit détenir un permis de vente au détail de catégorie « maintenir chaud ou froid » et demeure responsable de l'innocuité des œufs.

4.5.3. Les règles entourant la transformation laitière

En Ontario, tout transformateur de lait est encadré par le *Milk Act*. Différents types de permis doivent être demandés. Le transformateur doit obtenir un *Permit to Construct or Alter a Building Intended for Use as a Plant* et doit soumettre au même moment une *Application for a Licence for the Operation of a Plant*. Le second permis est seulement émis une fois que l'atelier de transformation est complété et qu'un inspecteur du Ministère de l'Agriculture de l'Ontario confirme qu'il respecte bien les exigences et règlements du *Dairy Act*. Les exigences sont les mêmes pour tous peu importe le volume ou la taille du transformateur. Par ailleurs, les transformateurs doivent obtenir, auprès d'*Ontario Milk*, une allocation de volume. Afin d'encourager l'établissement de petits transformateurs laitiers, un programme (*Artisan Dairy Program*) a été mis en place en 2006. Ce programme visait d'abord la transformation fromagère seulement, puis il a été élargi en 2011 afin de comprendre tous les produits laitiers artisanaux. Ce programme rend accessible au transformateur un volume annuel de 300 000 litres de lait pendant trois ans. Ensuite, l'artisan transformateur obtient des volumes de lait selon le processus standard d'attribution des allocations qui est basé sur l'utilisation annuelle ou sur la moyenne des deux dernières années (le plus élevé entre les deux).

En Alberta, les transformateurs utilisant moins de 50 litres de lait de vache par jour et ceux utilisant du lait de chèvre ou de brebis obtiennent un permis de *Alberta Agriculture AMD Rural Development* sous le *Dairy Industry Act*. Tous les autres transformateurs de lait obtiennent plutôt leur permis d'*Alberta Milk* sous le *Marketing of Agricultural Products Act*. Cette division a simplement été faite afin de faciliter la gestion des approvisionnements par *Alberta Milk* vers les transformateurs.

En Colombie-Britannique, tout transformateur de lait doit obtenir un permis auprès du *BC Health Services Authority* et respecter les exigences sous le *Dairy Industry Act*. Leurs employés doivent également obtenir un permis pour y travailler. Il y a présentement 55 transformateurs laitiers en Colombie-Britannique, tous types de lait confondus. Les exigences sont les mêmes pour tous les transformateurs, peu importe le volume ou la taille du transformateur.

Au Québec, c'est le règlement sur les aliments qui encadre la production laitière de la ferme jusqu'à la commercialisation. Historiquement, il y avait une loi spécifique pour le secteur laitier au Québec, qui a été fusionnée en 2000 avec la Loi sur les produits agricoles afin d'obtenir une nouvelle Loi sur les produits alimentaires. En 2008, un nouveau chapitre est adopté dans le règlement sur les aliments pour les produits laitiers (chapitre 11) qui était auparavant un règlement indépendant.

Toute personne désirant transformer son lait et le vendre doit obtenir un permis d'usine laitière (MAPAQ, 2013b). En revanche, contrairement aux autres provinces étudiées, il y a plusieurs catégories de permis :

- Permis de catégorie 1 (845 \$) pour les usines recevant au moins 1 million de litres de lait de vache. Le permis de catégorie 1 englobe le permis de catégorie 2.
- Permis de catégorie 2 (169 \$) pour les usines recevant moins d'un million de litres de lait de vache. Le permis de catégorie 1 englobe le permis de catégorie 3.
- Permis de catégorie 3 (169 \$) pour les usines qui conditionnent ou transforment des produits laitiers de vache sans pasteurisation à l'usine (par exemple râper du fromage ou fabriquer des substances laitières modifiées) ou qui traitent et transforment du lait autre que du lait de vache.

Pour ouvrir un établissement de transformation laitière, il faut d'abord que le projet soit approuvé par la RMAAQ (article 10), peu importe la taille ou le type de lait transformé. La personne doit ensuite envoyer les plans et devis de l'usine et les produits qui seront fabriqués sur place. La réglementation (article 8.1) précise que les activités liées au traitement dans une usine laitière doivent être dirigées par une personne titulaire d'un certificat qui atteste qu'elle possède les qualités requises. Ce certificat doit être émis par l'Institut de technologie agroalimentaire ou par tout autre centre de formation avec lequel il y a une reconnaissance de compétence équivalente délivrée ou reconnue par un ministère ou un organisme gouvernemental ailleurs au Canada.

Dans les faits, les personnes intéressées sont dirigées vers les cours suivants offerts à l'ITA : « Contrôle de fabrication artisanale de fromage » (51 heures) pour les usines laitières qui ont cinq employés et moins; « Fabrication de produits laitiers » (435 heures) pour les usines laitières de six employés et plus.

Les détenteurs d'un permis d'usine laitière sont exemptés des exigences relatives à la formation obligatoire en hygiène et salubrité alimentaires.

Un producteur qui fait sa transformation et de la vente au détail doit avoir un permis d'usine laitière et un permis de vente au détail.

Au Québec, c'est le MAPAQ qui fait l'inspection des fermes laitières selon une formule qui calcule la charge de risque et la fréquentation des inspections est établie selon ce calcul. Les éléments observés sont évidemment différents selon le type d'établissement inspecté. Lorsque la charge de risque est considérée comme faible, l'inspection se fait environ tous les trois ans. À mesure que le risque s'élève, la fréquence des visites sera plus importante. Cet outil d'évaluation des risques a été développé au MAPAQ selon la méthode IBR (inspection basée sur le risque⁵⁸). Il y a quelques années,

⁵⁸ La philosophie de la méthode IBR repose sur le contrôle par tiers. C'est-à-dire que les inspecteurs du ministère contrôlent eux-mêmes et de manière effective différents éléments nommés les 5 M : la matière, les méthodes de travail, la main-d'œuvre, le matériel et le milieu. Dans d'autres pays, c'est la méthode HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) qui est privilégiée, c'est-à-dire que les contrôles sont laissés aux

le MAPAQ a fait un portrait de la gestion des risques au niveau des usines laitières. Les conclusions de ce rapport étaient que les petites usines avaient plus de lacunes par rapport à la formation de la main-d'œuvre, mais que pour les autres points, la différence de risque n'était pas marquante.

entreprises qui doivent faire la preuve qu'elles ont mis en place les procédures adéquates d'identification et de maîtrise des dangers. Le contrôle porte alors principalement sur la conformité des procédures.

5. Production sans quota au Québec : quelle offre pour quelle demande ?

Comme nous l'avons souligné dans les pages précédentes, la production sans quota reste fort peu documentée au Québec, comme d'ailleurs dans les autres provinces, la principale raison étant que les éleveurs concernés ne sont pas soumis aux règles issues de la mise en marché collective, commercialisent de très petits volumes à une clientèle de proximité et n'ont pas à se déclarer, ni auprès du MAPAQ, ni auprès des offices de commercialisation.

Dans ce chapitre, nous allons donc essayer de dresser un portrait aussi fidèle que possible de la situation :

- En exploitant les données statistiques existantes (recensements agricoles de Statistique Canada et rapports annuels des fédérations de producteurs);
- En rendant compte des préoccupations des principales parties prenantes rencontrées dans le cadre de cette recherche : fédérations de producteurs spécialisées, syndicats généralistes, agriculteurs et collectifs demandant un assouplissement des réglementations afin de pouvoir desservir des marchés de proximité avec des produits différenciés ;
- En analysant les réponses reçues au questionnaire en ligne que nous avons diffusée auprès d'agriculteurs québécois commercialisant en circuits courts.

5.1. *L'offre actuelle dans les productions sous gestion de l'offre au Québec*

5.1.1. Production commerciale et production domestique

Pour mesurer l'évolution du nombre d'éleveurs dans les productions sous gestion de l'offre, Statistique Canada donne accès à deux données distinctes : le nombre d'agriculteurs déclarant posséder des animaux et ceux déclarant les commercialiser (depuis le recensement de 1991). Pour les volailles et les œufs, ces deux données permettent de distinguer les éleveurs « professionnels » dans le sens où ils vendent des produits, de ceux déclarant sans doute des basses-cours de ferme. Le Tableau 7 ci-dessous fournit l'évolution que l'on peut constater entre 1991 et 2011.

Tableau 7. Évolution du nombre de producteurs dans les productions de volailles, œufs et lait de vache

	1991	2001	2011	en % 1991-2001	En % 2001- 2011	en % 1991-2011
nombre de fermes au Québec	38 076	32 140	29 437	- 15,6 %	- 8,4 %	- 22,7 %
Production d'œufs						
nombre de fermes déclarant posséder des poules pondeuses	2196	1297	1278	-40,9%	-1,5%	-41,8%
nombre de fermes déclarant commercialiser des œufs	1 541	nr	486	nr	nr	-68,46
nombre de fermes détentrices d'un quota d'œufs	158	109	107	-31,0%	-1,8%	-32,9%
nombre de fermes commercialisant des œufs sans quota	1 383	nr	380	nr	nr	-72,5%
Production de poulets						
nombre de fermes déclarant posséder des poulets à griller	1 949	1 075	906	-44,8%	-15,7%	-53,5%
nombre de fermes déclarant commercialiser des poulets	1 822	890	833	-51,2%	-6,4%	-54,3%
nombre de fermes détentrices d'un quota de poulets	nr	731	760	nr	4,0%	nr
nombre de fermes commercialisant des poulets sans quota	nr	159	73	nr	-54,1%	nr
Production de dindons						
nombres de fermes déclarant posséder des dindons	682	357	284	-47,7%	-20,4%	-58,4%
nombre de fermes déclarant commercialiser des dindons	635	232	198	-63,5%	-14,7%	-68,8%
nombre de fermes détentrices d'un quota de dindons	nr	136	137	nr	0,7%	nr
nombre de fermes commercialisant des dindons sans quota	nr	96	61	nr	-36,5%	nr
Production de lait						
nombre de fermes déclarant posséder des vaches laitières	14 110	9 115	6 432	-35,4	-29,43	-54,42
nombre de fermes détentrices d'un quota laitier	13 415	8 811	6 242	-37,4%	-29,2%	-55,7%
détenteurs de vaches laitières non détenteurs d'un quota	695	304	190	-56,3%	-37,5%	-72,7%

Sources : Recensements agricoles, Statistique Canada et rapports des fédérations.

La baisse du nombre de producteurs a été plus forte entre 1991 et 2011 dans les productions animales que dans les productions végétales et les productions étudiées ici n'échappent pas à ce phénomène. Il faudrait conduire une étude plus approfondie des évolutions production par

production pour expliquer ce phénomène, mais certaines productions ont connu des évolutions positives au cours de la même période (maïs grain, arboriculture, acériculture), comme le confirment les travaux montrant les transformations qui ont marqué l'occupation du territoire au Québec depuis le milieu du 20^{ème} siècle (Ruiz & Parcerisa, 2017).

Le Tableau 7 permet par ailleurs de distinguer les basses-cours des élevages commerciaux selon ce qui a été déclaré par les agriculteurs lors des différents recensements. Si l'on s'intéresse juste à l'année 2011, on s'aperçoit que 1278 fermes déclaraient avoir des poules pondeuses, mais que 486 seulement déclaraient commercialiser des œufs. Les différences sont bien moindres pour le poulet, soit respectivement 906 éleveurs contre 833 commercialisant des poulets. Il en va de même pour le dindon avec respectivement 284 éleveurs contre 198 commercialisant des dindons.

Finalement, l'évolution du nombre d'éleveurs déclarant commercialiser leurs produits⁵⁹ par rapport à l'évolution du nombre de titulaires de quota donne un aperçu du nombre d'éleveurs commerciaux qui ne détiennent pas de quota. En 2011, la production d'œufs est la plus concernée avec 380 producteurs dans ce cas, contre respectivement 73 et 61 éleveurs pour le poulet et le dindon. Quant à la production laitière, il y avait 190 fermes qui détenaient des vaches sans avoir de quota et la commercialisation du lait de ces fermes n'est pas autorisée.

Il convient bien entendu d'analyser ce Tableau avec précaution, puisqu'il repose sur les déclarations faites par les agriculteurs lors des recensements. Cela dit, il permet tout de même de tirer quelques observations intéressantes :

- C'est manifestement en œufs que la production commerciale sans quota est la plus développée⁶⁰, mais les données dont nous disposons ne permettent pas de chiffrer ce que cela représente en nombre de douzaines d'œufs. La FPOQ estime qu'il y aurait 50 000 pondeuses dans des élevages sans quota, ce qui représenterait un peu plus d'un million de douzaines d'œufs (mais comprend aussi des éleveurs qui ne vendent pas d'œufs).
- Le nombre d'éleveurs non titulaires d'un quota déclarant commercialiser des poulets et des dindons est plus faible. Il semble très éloigné de l'estimation des ÉVQ (voir section 4.4) qui avançaient le chiffre potentiel de 7160 producteurs de 100 poulets sur la base des informations récoltées auprès des couvoirs. Rappelons toutefois que les ÉVQ ont effectué 707 contrôles chez des éleveurs sans quotas en 2015, ce qui montre bien qu'il y a manifestement une sous-déclaration dans le recensement, puisqu'en 2011, seuls 906 éleveurs déclaraient avoir des poulets sur la ferme (voir Tableau 7), dont 760 disposaient d'un quota. Si l'on prend les statistiques du MAPAQ à partir des fiches d'enregistrement (2010), il y avait 200 producteurs qui déclaraient élever entre 50 et 100 poulets⁶¹.

⁵⁹ Pour les vaches laitières, nous avons pris toutes les fermes déclarant posséder des vaches laitières, puisqu'aucune production sans quota n'est autorisée. Le Tableau fait apparaître une réduction sensible entre 2001 et 2011, le nombre d'éleveurs non titulaires d'un quota passant de 304 à 190.

⁶⁰ On trouve différentes estimations : environ 400 élevages sans quota dans le portrait de l'industrie des œufs de consommation (MAPAQ, 2014b), plus proche de 600 pour la FPOQ.

⁶¹ Et curieusement, il y en avait aussi 90 qui en déclaraient entre 100 et 400.

- Il y aurait environ 200 fermes au Québec élevant une ou plusieurs vaches laitières sans détenir de quota. A priori, ces vaches sont donc élevées pour l'autoconsommation des produits laitiers.

5.1.2. L'évolution de la demande en poulets, œufs et lait et la répartition de la croissance

La gestion de l'offre repose sur la maîtrise des volumes produits de façon à ce qu'ils s'adaptent à la demande intérieure. C'est ce mécanisme qui garantit la stabilité des prix pour les éleveurs. L'une des inquiétudes manifestées par certaines parties prenantes concerne une éventuelle déstabilisation des marchés du fait de l'arrivée de nouveaux joueurs non titulaires de quotas. Pour documenter ce risque, nous avons examiné quelle a été l'évolution de la demande au cours des 10 dernières années sur un plan quantitatif au Québec. Nous avons aussi analysé la façon dont les augmentations de production permises par l'accroissement de la demande ont été distribuées.

L'évolution de la production de poulets : 2005-2015

Le système d'allocation de contingents est le mécanisme par lequel les Producteurs de poulet du Canada (PPC) ajustent les quotas en fonction de l'évolution de la demande. Les besoins sont évalués pour chaque période de deux mois en tenant compte de l'évolution du marché et des demandes en la matière des offices de producteurs de chaque province, des transformateurs (abattoirs), des surtransformateurs et des restaurateurs. Une fois l'allocation établie, celle-ci est répartie entre les provinces selon les principes établis à l'Entente opérationnelle révisée depuis mai 2015. Les offices provinciaux répartissent ensuite les quotas entre les producteurs.

Au Québec, les ÉVQ déterminent pour chaque éleveur un pourcentage d'utilisation des quotas selon l'allocation déterminée par les PPC. De leur côté les acheteurs qui disposent d'un volume d'approvisionnement garanti (VAG) doivent conclure des ententes d'approvisionnement avec les producteurs, jusqu'à concurrence de leur VAG et en tenant compte des achats de poulets vivants qu'ils effectuent aussi en Ontario.

L'article 3 du Règlement sur la production et la mise en marché du poulet, indique que les ÉVQ n'attribuent pas de nouveau quota sauf dans la mesure prévue par les articles 19 à 24.13 à l'égard de la relève avicole. Toute personne qui désire produire et commercialiser du poulet (au-delà du plafond de 100 poulets autorisés) doit donc acquérir du quota auprès d'un autre producteur.

En dehors du programme de relève évoqué dans la section 4.4, il n'y a donc pas d'émission de nouveaux quotas en poulets et dindons. La croissance de la production est alors répartie entre les producteurs en place et mesurée en % du quota initial. Cela aboutit concrètement à ce que les kg produits par m² de quota augmentent progressivement. Le Tableau 8 ci-dessous présente les évolutions sur la période allant de 2005 à 2015.

Tableau 8. L'évolution de la production dans le poulet entre 2005 et 2015

Année	Nbre de titulaires de quota	Production annuelle en millions de kg de poulet (éviscéré)	Augment. de la production (%)	Kilos/m ² de quota	Augmentation du quota ⁽¹⁾ (en m ²)	Part à la relève (m ²)
2005	740	264,7		113,28	2 126	nr
2006	748	265,0	0,1 %	113,31	1 868	nr
2007	760	272,9	3 %	116,66	786	nr
2008	786	281,9	3,3 %	120,42	1 508	nr
2009	776	279,9	-0,7 %	119,49	1 593	nr
2010	764	280,6	0,3 %	119,79	-90	nr
2011	760	279,4	-0,4 %	119,09	3 800	4 058
2012	758	280,0	0,2 %	119,22	2 371	2 471
2013	758	290,4	3,7 %	123,55	1 994	2 093
2014	756	295,6	1,8 %	125,67	1 600	1 600
2015	753	301,9	2,1 %	128,32	600	600

Note : (1) Destinée à la relève.

Sources : Rapports annuels des ÉVQ.

Durant cette période, le nombre d'éleveurs titulaires d'un quota est resté relativement stable, augmentant jusqu'à 786 en 2008 pour redescendre doucement à 753 en 2015. L'augmentation de la production a été de 14,1 %, soit 37,2 millions de kg de poulet (éviscéré), ou encore un peu plus de 21 millions de poulets supplémentaires sur la base d'un poids éviscéré moyen de 1,75 kg. Sur ces 21 millions de poulets supplémentaires, les programmes de prêts à la relève ont représenté 19 255 m², soit environ 1,5 million poulets (sur la base de 77,5 poulets par m²)⁶², ce qui représente 7 % de l'accroissement de la production entre 2005 et 2015. Le reste (93 %) a été réparti entre les éleveurs déjà détenteurs de quota. Il faut aussi rappeler que, depuis 2010, ce qui est alloué à la relève est un prêt de quota (et non un don comme auparavant), qui revient progressivement à la fédération à partir de la 13^{ème} année.

L'évolution pour la production d'œufs : 2005-2015

L'allocation des quotas dans les œufs entre les provinces s'appuie sur une entente négociée en 1999. Selon cette entente, les POC déterminent chaque année, à partir des besoins estimés, le quota national de production. Si une hausse du contingent de production est déclenchée, elle est répartie entre les provinces selon deux modalités. Une moitié de l'augmentation est allouée à toutes les provinces au prorata de leur part du contingent de marché des années précédentes. L'autre moitié est allouée aux provinces et territoires dont le ratio provincial « poules/population » est inférieur au ratio national (c'est le cas du Québec). Avec une limite de contingent de 130,3 millions de douzaines d'œufs en 2016⁶³, le Québec est demeuré la deuxième province en importance au pays, assez loin

⁶² Source : nos entretiens avec les ÉVQ.

⁶³ Sources : Rapport annuel 2016 des producteurs d'œufs du Canada : <http://www.eggfarmers.ca/wp-content/uploads/2017/03/2016-Les-Producteurs-doeufs-du-Canada-Rapport-annuel.pdf>

derrière l'Ontario (238,2 millions de douzaines), mais devant la Colombie-Britannique et l'Alberta, qui ont un contingent respectif de 79,7 et 64,1 millions de douzaines.

Au Québec, de nouvelles unités de quota sont émises par la FPOQ lorsque le quota global canadien est augmenté. Elle verse à une réserve générale le nombre d'unités de quota nécessaire afin qu'elle contienne 240 000 unités pour satisfaire à divers programmes ou obligations. C'est dans cette réserve notamment que sont pris les quotas nécessaires au programme d'aide au démarrage.

La croissance de l'allocation provinciale est ensuite répartie parmi les producteurs existants : les producteurs sont séparés en deux groupes : ceux qui ont moins de 28 000 poules et ceux qui ont plus de 28 000 poules. Le nombre de nouvelles poules disponibles est réparti pour moitié au prorata et pour moitié de façon égale entre tous les producteurs. En 2015, les éleveurs ont reçu en moyenne 500 poules supplémentaires. Ces quotas attribués par la croissance ne peuvent pas être vendus. Lorsque le producteur se retire de la production, le quota est repris par la fédération à moins d'un transfert aux enfants. Actuellement, environ 80 % du quota total est transférable sur le marché et 20 % est propriété de la fédération. Ce système a été mis en place afin d'éviter que les producteurs acceptent leur part de la croissance de l'allocation et la revendent aussitôt.

Le Tableau 9 ci-dessous présente les évolutions sur la période allant de 2005 à 2015. À noter que le taux de ponte officiel s'est accru de 24,99 à 25,44 douzaines par poule en 2010.

Tableau 9. L'évolution de la production dans les œufs entre 2005 et 2015

Année	Nbre de titulaires de quota	Nbre de poules pondeuses	Augmentation annuelle en nombre de poules	Part à la relève (en nombre de poules)	Nbre de douzaines produites	Augmentation annuelle production d'œufs (en %)
2005	103	3 587 655			87 538 782	
2006	103	3 589 380	1 725	5000	88 395 385	0,98 %
2007	106	3 594 380	5 000	5000	89 823 556	1,62 %
2008	103	3 599 380	5 000	5000	89 948 506	0,14 %
2009	103	3 661 048	61 668	10000	91 489 589	1,71 %
2010	104	3 761 415	100 367	5000	93 997 760	2,74 %
2011	107	3 823 733	62 318	5000	97 275 768	3,49 %
2012	108	3 917 599	93 866	5000	99 663 719	2,45 %
2013	108	4 008 978	91 379	5000	101 998 400	2,34 %
2014	108	4 165 725	156 747	6000	105 976 044	3,90 %
2015	113	4 338 581	172 856	12000	110 373 501	4,15 %

Sources : Rapports annuels de la FPOQ.

Durant cette période, le nombre d'éleveurs titulaires d'un quota a augmenté légèrement passant de 103 à 113. L'augmentation de la production a été 22,8 millions de douzaines d'œufs représentant une hausse du nombre moyen de poules pondeuses par élevage d'un peu plus de 3500 poules. Les attributions à la relève ont représenté sur les 10 dernières années (2006 – 2015) 6,9 % des allocations supplémentaires, le reste (93,1 %) a été réparti entre les éleveurs déjà détenteurs de quota.

L'évolution pour la production de lait : 2005-2015

À l'échelle fédérale, la Commission canadienne du lait (CCL) préside le Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait (CCGAL) qui doit prendre les décisions relatives à l'établissement du volume du quota de mise en marché (QMM). Le QMM représente les besoins en lait de transformation, le lait de consommation quant à lui relevant des juridictions de chacune des provinces. Le quota global est exprimé en kg de matière grasse et non en kilos de lait. L'objectif est de rester au plus près des besoins définis comme l'ensemble de la demande intérieure des consommateurs plus les exportations planifiées de produits laitiers et moins les importations. Au besoin, des ajustements sont faits mensuellement afin de refléter les fluctuations de la demande sur la base de la matière grasse du lait. Le Plan national de commercialisation du lait prévoit les règles de répartition du QMM entre les provinces. À l'origine, les quotas ont été attribués aux producteurs sur la base du volume qu'ils avaient livré dans l'année antérieure à la mise en place du système de gestion de l'offre. Depuis cette date, le quota de base a été majoré ou diminué annuellement, selon les variations du quota global (QMM et lait de consommation).

Lorsqu'il y a des variations des volumes de production nécessaires pour alimenter le marché, les Producteurs de lait du Québec augmentent ou diminuent le quota de chaque producteur au prorata du total des quotas détenus. Les PLQ ne modifient pas systématiquement les quotas, ils peuvent aussi autoriser temporairement les producteurs à augmenter ou diminuer leur production d'une marge calculée en % de leur quota. Cette marge ne constitue pas un nouveau quota, elle ne peut pas être vendue ou cédée à un tiers.

Lorsque de nouveaux quotas sont émis, les PLQ établissent des réserves, afin notamment d'alimenter le programme d'aide à la relève en production laitière (PARP) et le programme d'aide au démarrage d'entreprises laitières (PADEL). Le reste est réparti entre les producteurs déjà titulaires d'un quota.

Le Tableau 10 ci-dessous présente les évolutions sur la période allant de 2005 à 2015. On remarque que les évolutions de production ont été plutôt faibles entre 2005 et 2014, avec des années de recul et des années d'augmentation. L'accroissement a été beaucoup plus fort en 2015 à 7 % par rapport à 2014. La croissance s'est poursuivie en 2016 de telle sorte que de nouveaux quotas ont été émis entre décembre 2015 et décembre 2016, pour environ 10 % par ferme laitière, représentant, en valeur, environ 155 000 \$ pour la ferme moyenne⁶⁴. Ces quotas sont monnayables contrairement à ce qui se passe dans les œufs. La réserve a permis d'approvisionner les programmes relève et démarrage, même lorsqu'il y avait un recul des quotas alloués au Québec. Les informations que nous avons ne nous ont pas permis d'évaluer la répartition de la croissance entre producteurs déjà titulaires et programmes relève et démarrage.

⁶⁴ La Terre de chez nous, 4 janvier 2017.

Tableau 10. L'évolution de la production de lait de vache entre 2005 et 2015

Année	Nbre de titulaires de quota	Production totale de lait (en 000 litres) ⁽¹⁾	Quota alloué au Québec (kg de MG/an) ⁽²⁾	Évolution sur un an (en %)	Quota total en kg de MG/jour ⁽³⁾	Prêts de quota relève et démarrage (en kg MG/j)
2005	7 376	2 861 363	108 664 904		297 712	638
2006	7 082	2 809 968	109 293 602	0,58 %	299 435	828
2007	6 822	2 846 593	112 422 787	2,86 %	308 008	908
2008	6 601	2 792 503	114 738 810	2,06 %	313 494	1022
2009	6 452	2 833 094	115 156 352	0,36 %	315 497	1008
2010	6 353	2 868 581	114 600 364	-0,48 %	313 974	1214
2011	6 242	2 878 987	118 426 203	3,34 %	324 455	996
2012	6 138	2 946 022	119 735 863	1,11 %	327 147	892
2013	5 956	2 926 550	120 085 494	0,29 %	329 001	924
2014	5 856	2 895 052	119 275 991	-0,67 %	326 784	855
2015	5 624	2 990 176	127 628 479	7,00 %	349 667	676

Note : (1) L'augmentation de la production en volume est inférieure à celle du quota, la teneur en matière grasse du lait produit étant en croissance.

(2) La somme des quotas alloués aux producteurs par l'office : quota négociable + quota non négociable + quota relève.

(3) Quota alloué au Québec divisé par le nombre de jours dans l'année.

Sources : Rapports annuels des PLQ.

5.1.3. Bilan des augmentations de production au cours des 10 dernières années

En synthétisant les informations traitées dans les Tableaux 8 à 10, nous parvenons à des augmentations différenciées entre les trois productions.

Tableau 11. L'accroissement de la production en poulets, œufs et lait entre 2005 et 2015

	production de poulets	Production d'œufs	Quota de lait
augmentation en % de la production	14,1 %	26,1 %	13,5 %
augmentation en volume global	21,25 millions de poulets	22 834 719 douzaines d'œufs 759 926 poules pondeuses	14 686 760 kg de matière grasse 156 millions de litres de lait

Ce bilan global confirme que les trois productions étudiées ont connu une belle croissance au cours de la dernière décennie. Rappelons qu'une telle croissance dans une production sous gestion de l'offre traduit presque exclusivement une croissance de la demande intérieure. La croissance est particulièrement forte pour la consommation d'œufs qui a augmenté de plus d'un quart. Elle est plus modeste dans le poulet et en lait. Dans le poulet, elle a été continue, dans le lait, elle est surtout le fait des dernières années. Dans les trois productions, des programmes destinés à accueillir de nouveaux producteurs ont été mis en place, mais en volume, ces programmes restent modestes au regard des disponibilités accrues de quota provenant de la hausse de la consommation nationale.

Dans la section suivante, nous présentons rapidement les principales préoccupations des parties prenantes rencontrées au Québec au sujet d'une éventuelle évolution des plafonds de production sans quota.

5.2. *Évolution des plafonds sans quota : préoccupations des parties prenantes*

Dans cette partie, nous nous référons au cadre d'analyse des parties prenantes de Mitchell et al. (1997). Ce cadre propose une caractérisation des acteurs sur la base de leur pouvoir, de leur légitimité et de leur intérêt. Même si ces termes ont donné lieu à des définitions plus variées (Brulot et al., 2014), nous les définissons ici de la façon suivante :

- Le pouvoir renvoie à la capacité d'imposer sa volonté aux autres parties prenantes. Il vient de prérogatives légales (pouvoir réglementaire), mais il peut aussi être économique dans la mesure où toutes les parties prenantes n'ont pas les mêmes capacités pour mobiliser des ressources financières.
- La légitimité renvoie à la reconnaissance dont jouit une partie prenante vis-à-vis des autres, cela indépendamment de son pouvoir. Dans notre définition, la légitimité renvoie donc au charisme, à la capacité de convaincre, à la reconnaissance par les autres parties prenantes d'une expertise spécifique.
- L'intérêt renvoie aux motivations des parties prenantes. Mitchell et al. (1997) utilisent le terme « d'urgence » (*urgency*) qui qualifie au fond l'ampleur des attentes. Cet intérêt peut être particulier (par exemple un éleveur qui souhaite accroître sa production de poulets pour desservir ses clients) ; il peut être général dans le sens, par exemple, où des organisations se portent partie prenante pour défendre des principes.

Nous allons voir qu'il est difficile d'opposer simplement les arguments des « pour » et les arguments des « contre » en ce qui concerne le relèvement des plafonds autorisés de production sans quota, dans la mesure où la situation s'avère plus complexe que cela. Par exemple, certaines fédérations régionales de l'UPA se montrent tout à fait opposées alors que d'autres ont voté des résolutions dans ce sens⁶⁵. De leur côté, les fédérations de producteurs, qui jouent aussi le rôle d'offices, se montrent ouvertes à certains assouplissements, mais dans le cadre réglementaire actuel, c'est-à-dire en conservant le contrôle et en créant des programmes pilotes leur permettant d'encadrer strictement les permis accordés. Certaines parties prenantes qui réclament plus de souplesse se satisfont de ces propositions, tout en déplorant la frilosité des fédérations qui distribuent (ou projettent de le faire) des permis au compte-goutte et n'accordent pas à ces éleveurs les mêmes droits qu'à leurs autres membres (comme celui de pouvoir voter aux élections ou se présenter à un poste). D'autres en revanche refusent les propositions avancées, les estimant à la fois insuffisantes et illégitimes. Ces derniers ne reconnaissent pas le bien-fondé d'un système supervisé directement par

⁶⁵ À notre connaissance, cas de la fédération UPA de la Capitale-Nationale-Côte-Nord, ainsi que celle de l'Outaouais-Laurentides.

les fédérations, estimant qu'elles sont en conflit d'intérêts puisqu'elles ont le pouvoir de gérer elles-mêmes leur concurrence. Ces derniers acteurs attendent donc un arbitrage plus politique, ils remettent en cause la légitimité des offices actuels.

Il nous faut aussi rappeler que la situation est différente entre les secteurs des volailles de chair (poulets et dindons) et des œufs, pour lesquels existent des plafonds de production sans quota, du lait pour lequel aucune dérogation n'existe. Si dans la volaille et les œufs, le sujet est d'actualité du fait de diverses demandes qui se sont publiquement exprimées⁶⁶; la situation reste plus théorique dans le lait pour lequel la seule exception qui puisse faire référence au Canada est l'Alberta (section 4.1).

Aussi, nous allons dans ce chapitre discuter des arguments avancés autour de quelques mots clés souvent entendus au cours de nos entretiens : stabilité des marchés, équité, rentabilité, sécurité. Tous ces termes traduisent les conditions qui apparaissent indispensables aux fédérations avant d'envisager de changer quoi que ce soit dans les règlements; tous donnent également lieu à des analyses et interprétations différentes chez les parties prenantes réclamant aujourd'hui une évolution.

Le marché et la stabilité

Une inquiétude souvent entendue concerne la remise en cause de la stabilité permise par la gestion de l'offre. L'argument le plus employé concerne l'abandon de la mise en marché ordonnée qui caractérise la gestion de l'offre. Certains de nos interlocuteurs ont dit craindre une « cannibalisation » des marchés actuels qui pourrait nuire au bon fonctionnement de la gestion de l'offre. D'autres ont souligné que la gestion de l'offre est un système fragile, remis en question dans divers contextes. Dans ce cadre, tout assouplissement de la réglementation est vu comme une façon d'ébranler les fondamentaux du système et donc de le mettre en danger.

Les parties prenantes demandant une hausse des plafonds de production autorisés sans quota ont une tout autre lecture de ces risques. La plupart d'entre elles ne remettent pas la gestion de l'offre en cause. Même l'Union paysanne qui ne reconnaît pourtant pas la légitimité des offices pour la gérer ne demande pas son abolition, mais sa « rénovation » (Union paysanne, 2014). Ce qui est principalement en cause, ce sont les coûts d'entrée dans les productions sous gestion de l'offre, freinant considérablement l'accès à la production pour de nouveaux entrants.

Un autre clivage apparaît autour du pilotage du marché. Les organisations de producteurs sous gestion de l'offre sont habituées à raisonner en termes de demande. Pour elles, fondamentalement, le marché est orienté par la demande. Toute mauvaise lecture de la demande risque donc de se traduire par des surplus dont il faut assumer les coûts. De fait, l'habitude a été prise d'adapter l'offre en fonction de la demande, il s'agit d'un des principes fondateurs du système de gestion de l'offre.

⁶⁶ La coopérative la Mauve dans sa campagne *pour un poulet différent au Québec*; l'Union paysanne (2014); la Coopérative d'agriculture de proximité écologique (CAPÉ); Equiterre.

Dans le même temps, la modernisation du système alimentaire et la division du travail entre producteurs, transformateurs et distributeurs a amené une forte standardisation des produits offerts aux consommateurs (Rastoin & Ghersi, 2010). Dans les domaines visés par notre recherche, mais pas seulement dans ceux-ci, cela a pour conséquence que différents marchés de niche pour des produits différenciés ne sont aujourd'hui guère approvisionnés. Ainsi, il était jusqu'à la mise en place du programme pilote (voir section 4.4), très difficile de trouver des œufs dans les marchés publics. Dans le poulet, il est pratiquement impossible de trouver des races rustiques à croissance lente au Québec. De même, la Coopérative la Mauve dans la demande d'exemption qu'elle a déposée à la RMAAQ à la fin de l'année 2016, fait valoir qu'il est très difficile de trouver du poulet élevé au pâturage ou du poulet élevé sans antibiotique dans l'actuel approvisionnement des circuits courts au Québec, rejoignant ainsi l'une des conclusions du rapport Pronovost (CAAAQ, 2008), qui recommandait que le système sache s'adapter afin qu'il tienne mieux compte « d'une réalité incontournable, celle d'un marché désormais orienté vers les besoins des consommateurs, besoins qui commandent de plus en plus des produits différenciés » (p. 90). Cette nouvelle réalité concerne tout aussi bien les productions qui ne sont pas sous gestion de l'offre à une différence près, il n'est pas nécessaire d'y détenir du quota pour expérimenter de nouvelles façons de produire et d'écouler son produit.

Les fédérations, en volaille et en œufs⁶⁷, reconnaissent l'existence possible de segments de marchés non comblés en circuits de proximité, ces besoins pouvant concerner tant les produits eux-mêmes, que les circuits de distribution. Cela dit, elles se demandent également si la demande pour une production sans quota vient vraiment des consommateurs ou si elle vient de l'offre, à savoir les opérateurs qui auraient des projets. En matière de légitimité, il est intéressant de constater que seule la demande des consommateurs apparaît comme légitime. Celle des opérateurs qui voudraient proposer des produits sortant du cadre est moins reconnue s'ils ne font pas la preuve que cela répond à une demande. Sur un plan théorique, c'est un débat ancien. Pour certains auteurs, c'est la spécialisation autour des produits standards qui a contribué à freiner la nécessaire diversification des stratégies et des activités des agriculteurs (Mahé et Ortolano-Magné, 2001). Pour eux, globalement, une trop forte organisation bride l'innovation⁶⁸. D'autres affirment au contraire qu'organisation et innovation peuvent aller de pair. Pour Doyon et Sanchez (2007), « les offices de producteurs et la mise en marché collective ne sont pas un frein à l'innovation. Au contraire, la mise en marché collective permettrait de réduire les frais de transactions dans la chaîne de valeur et de stabiliser les revenus ce qui, à son tour, favorise les investissements et l'innovation » (p. 46).

En réalité, ici encore, ce sont bien deux conceptions de l'innovation qui se confrontent (Mundler & Criner, 2016). Dans le système alimentaire conventionnel, les innovations sont conçues pour approvisionner des marchés de masses et les produits se différencient par des innovations

⁶⁷ En fait en revanche, la Fédération estime qu'il n'y a pas de marchés non desservis et que les mécanismes en place sont suffisants pour permettre à tout transformateur d'avoir accès au lait dont il a besoin.

⁶⁸ C'est d'ailleurs au nom de la culture entrepreneuriale que la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois (CAAAQ, 2008) prônait diverses mesures, dont celle de sortir les ventes de produits en circuits courts de la zone de pouvoir des offices de mise en marché.

technologiques. Dans ce contexte, les fédérations affirment avoir su suivre les grandes tendances de la consommation, par exemple le développement d'une filière d'œufs oméga 3. L'industrie dans ce cas, cherche à répondre aux préoccupations des consommateurs en matière de santé, de salubrité alimentaire, de fonctionnalité des produits (Hobbs, 1998). Dans les circuits courts, l'innovation recherchée est moins standardisée, la différenciation se réfère au caractère artisanal ou fermier du produit. Elle peut être aussi organisationnelle, lorsque des producteurs inventent de nouveaux moyens d'atteindre leurs consommateurs (Marsden et al., 2000; Kneafsey et al., 2013).

Si l'on regarde les volumes, nous avons vu dans la section précédente que la croissance a plutôt été au rendez-vous dans les trois productions visées. C'est un argument repris par plusieurs des parties prenantes qui militent pour un relèvement des plafonds de sans quota. En Ontario, l'autorisation de produire jusqu'à 3000 poulets sans quota a amené au maximum 155 000 nouveaux poulets⁶⁹ sur le marché de la province, soit moins de 0,06 % de la production provinciale et bien moins que la croissance du marché qui était de plus de 2 % en 2015. Nous verrons dans la section 5.3 ce que pourrait représenter cette production supplémentaire au Québec.

L'équité

Le souci d'équité est avancé par toutes les parties prenantes. Mais là encore selon différentes logiques qui opposent le pouvoir réglementaire et économique des fédérations à une légitimité plus symbolique des « petits » producteurs.

La principale inquiétude pour les fédérations serait que les producteurs sans quota apportent une concurrence déloyale envers les producteurs titulaires de quotas qui font déjà une mise en marché de proximité. Une modification des plafonds de production autorisée sans quota serait donc inéquitable pour les agriculteurs ayant payé leur quota et ayant développé leurs marchés de proximité.

Cet argument cache en réalité une grande variété de situations, ce que ne manquent pas de rappeler plusieurs parties prenantes. Trois dimensions sont particulièrement remises en cause :

1. Le prix du quota est devenu si élevé qu'il est impossible de le financer dans le cadre d'un établissement en agriculture dans la mesure où d'une part les petites fermes n'ont pas assez de capitaux à mettre en garantie pour obtenir leur financement et d'autre part parce que les quotas sont pratiquement impossibles à rentabiliser.
2. Les producteurs en place ont reçu une partie de leur quota gratuitement. D'abord du fait de la distribution initiale ; ensuite du fait de l'augmentation de la valeur du quota (très supérieure à l'inflation) enfin, et surtout, du fait de la répartition de la croissance qui a principalement profité aux agriculteurs en place, malgré l'existence de programmes d'appui à la relève. Pour ce qui concerne la croissance, nous avons dans la section précédente, donné un aperçu des volumes qui ont pu être distribués de cette façon. Rappelons toutefois que

⁶⁹ 103 permis accordés à des producteurs pour une moyenne de 1500 poulets (voir section 4.3). Et nous faisons ici l'hypothèse que ces producteurs n'en produisaient aucun avant d'obtenir leur permis.

dans les œufs, les quotas distribués par la croissance ne sont plus commercialisables depuis 2015.

Dans le Tableau 12 ci-dessous, nous avons calculé le gain de valeur en termes réels (corrigé de l'inflation) du fait de l'évolution des prix des quotas en prenant 1992 comme année de référence⁷⁰.

Tableau 12. L'augmentation de la valeur des quotas

	Poulet (prix au m ²)	Œufs (prix à la poule)	Lait (prix kg de MG/j.)
prix du quota en 1992 en \$ courant	145	28	12 800 ⁽¹⁾
prix du quota en 1992 (en \$ de 2016)	221	43	19 484
prix du quota en 2016	900 ⁽²⁾	245	24 000
gain potentiel par unité de quota ⁽³⁾	679	202	4516
Soit en % depuis 1992	307	470	23

Notes : (1) pour le lait, le prix est le prix moyen 1991-1996.

(2) pour le poulet, rappelons qu'à cause du moratoire sur les ventes, le prix du quota n'est pas connu. Nous avons pris la fourchette basse, puisque selon les estimations sa valeur serait dans une fourchette de 900 à 1200 dollars (annexe 1).

(3) nous parlons de gain potentiel, puisque celui-ci ne se réalise que lors de la vente du quota à un tiers. Dans le cas des transferts intrafamiliaux, les quotas sont fréquemment transmis à un prix inférieur à leur valeur marchande.

3. La troisième iniquité relevée par les parties prenantes réclamant un assouplissement des plafonds de sans quota concerne la légitimité des offices à intervenir dans le domaine des circuits courts. Plusieurs remarquent qu'en vertu de l'article 63 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, les producteurs qui vendent directement au consommateur devraient être exemptés des plans conjoints, puisqu'ils financent leurs propres frais de mise en marché. Ils estiment que la règle qui stipule que la Régie peut, par règlement, « assujettir ces ventes à toute disposition d'un plan, d'un règlement, d'une convention homologuée, d'une sentence arbitrale si elle juge que ces ventes portent une atteinte sérieuse à leur application » est détournée de ses objectifs lorsqu'elle vise de petits producteurs mettant leurs produits en vente dans des circuits de proximité.

Dans le sondage que nous avons fait et dont les résultats sont présentés à la section suivante, il y avait 16 détenteurs de quotas sur les 261 réponses valides. Nous en avons retiré deux, qui déclaraient des effectifs en-dessous des seuils, les 14 restants détenaient respectivement des quotas de volailles (n=8), de lait (n=5)⁷¹, et d'œufs (n=1). Dans le lait et les œufs, les quotas avaient été obtenus par transfert familial complété par des achats, alors que dans la volaille, les producteurs ont déclaré les avoir achetés (l'un d'entre eux a bénéficié du programme de démarrage). Parmi ces 14

⁷⁰ Le choix de l'année vient du fait que nous avons trouvé les données dans Belzile (2003). Rappelons que pour le lait, la valeur du quota a atteint un plafond en 2006 de 33 000\$ avant d'être ramené progressivement au prix actuel de 24 000 \$.

⁷¹ Un seul faisait de la transformation (et donc vendait ses produits laitiers pour partie en circuits courts).

producteurs, 7 déclaraient avoir l'intention d'acheter du quota dans les cinq prochaines années. Huit entreprises venaient d'un transfert (familial ou non) et six avaient créé leur entreprise.

Quelques questions portaient sur divers aspects que l'on peut relier à l'équité du système et nous avons repris les réponses spécifiques de ce groupe dans le Tableau 13 ci-dessous. En dehors de la première question pour laquelle la réponse était oui ou non, le chiffre donne le nombre de répondants qui se sont déclarés d'accord ou tout à fait d'accord avec les propositions qui leur étaient soumises.

Tableau 13. Le point de vue et les attentes des titulaires de quota dans notre population d'enquête, nombre de producteurs d'accord ou tout à fait d'accord avec l'énoncé ⁽¹⁾

	titulaire d'un quota		
	de volaille (n=8)	d'œufs (n=1)	de lait (n=5)
Le producteur se déclare intéressé à poursuivre au moins une forme d'élevage sans quota en vue de satisfaire des marchés en circuits courts	8	0	2
Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact négatif sur la sécurité sanitaire des produits et la santé publique	2	1	2
Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact négatif sur la pérennité des fermes sous gestion de l'offre au Québec	3	1	2
Les fermes existantes sont en mesure de répondre à la demande en marchés de proximité (vente à la ferme, marché public, paniers ASC, etc.).	3	1	3
Les fermes existantes sont en mesure de répondre à la demande consommateurs pour des produits différenciés (pâturage, biologique, en liberté, etc.)	2	1	1
Une augmentation des seuils de production sans quota ne serait pas équitable pour les producteurs qui ont acheté du quota	5	1	2
Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact positif sur la pérennité des petites fermes diversifiées du Québec	6	0	2
Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact positif sur l'établissement et la relève en agriculture.	5	0	1
Il n'est pas équitable que des petits producteurs doivent se procurer du quota à un prix élevé puisqu'ils n'ont pas le capital pour le faire	4	0	1
Il n'est pas équitable que des petits producteurs doivent se procurer du quota à un prix élevé puisqu'avec un modèle de production à petite échelle, il serait difficile de rentabiliser l'investissement	4	1	2

Note : (1) Dans le Tableau, le chiffre représente le nombre de réponses positives à la question.

Source : Notre enquête, 2016.

Ces quelques réponses ne sont bien entendu pas représentatives, mais elles montrent tout de même que les avis des titulaires de quota sont partagés. Plusieurs des répondants (10 sur les 14) se déclarent tout d'abord intéressés par une production sans quota. Dans la plupart des cas, il s'agit d'éleveurs de poulets ou de dindons, pratiquant de la vente directe et souhaitant mettre en marché des œufs auprès de leur clientèle. Deux producteurs laitiers seraient également intéressés par un atelier de volailles ou d'œufs complémentaire. Pour les autres réponses, deux groupes se dessinent : ceux pour lesquels l'accroissement des seuils sans quota constituerait une injustice ; ceux pour lesquels elle ne représente pas un problème. Dans les commentaires libres que les agriculteurs

étaient invités à faire sont apparues des inquiétudes concernant la valeur de leur quota et la mise en danger de leurs marchés. Pour ceux qui se montraient plutôt ouverts à une évolution des seuils autorisés, les commentaires portaient davantage sur le respect des règles de salubrité et de biosécurité.

La rentabilité et le professionnalisme

Pour les fédérations interrogées, une production à petite échelle ne serait pas rentable et demanderait trop d'efforts pour les bénéfices retirés. L'entrée de nouveaux joueurs doit donc être encadrée de manière à s'assurer qu'ils puissent mettre en place un modèle viable et durable d'entreprise. Les Producteurs de lait du Québec estiment plus pertinent de miser sur une spécialisation des activités, avec des producteurs capables de livrer du lait à tout transformateur, qu'il soit artisan ou industriel. Dans le secteur des œufs et de la volaille, on fait valoir également que les acteurs de l'amont ne seraient pas intéressés par l'arrivée de nouveaux petits joueurs (équipementiers, industries de nutrition, couvoirs) qu'il faudrait desservir en petits volumes.

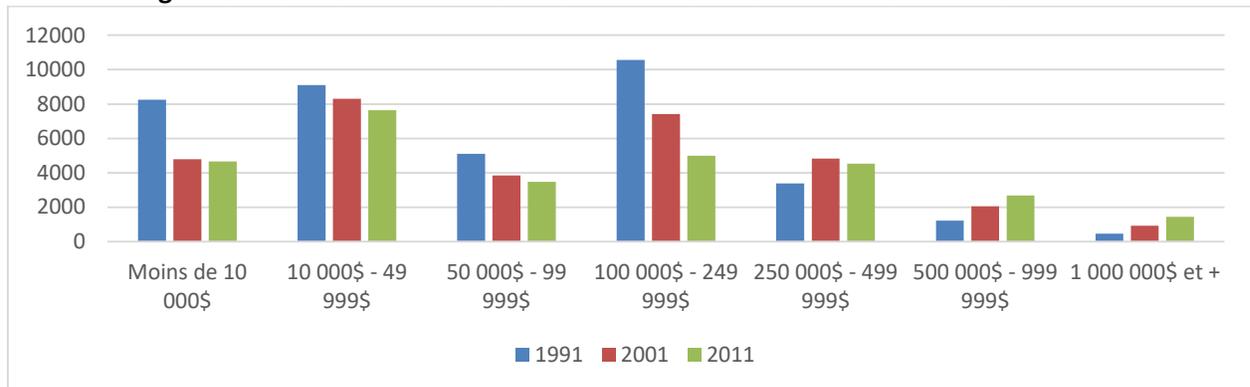
D'un strict point de vue économique, on pourrait penser que la rentabilité de la production reste au fond l'affaire de l'entrepreneur. En réalité, pour les fédérations de producteurs, habituées à raisonner de façon collective, ce n'est pas aussi simple dans la mesure où elles craignent de voir arriver des éleveurs dont l'image pourrait nuire à la filière tout entière. Derrière les inquiétudes concernant la rentabilité, se cachent au fond des réserves concernant le professionnalisme d'agriculteurs s'engageant dans de petites productions : agriculteurs pour lesquels la production ne serait qu'un passe-temps et amateur qui ne seraient pas suffisamment attentifs au respect des normes de production (en matière de salubrité des aliments et de biosécurité notamment).

La question du professionnalisme dans le milieu agricole est une question récurrente, dans la mesure où il s'agit d'une activité qui peut se pratiquer à temps plein ou à temps partiel; pour obtenir un revenu exclusif ou partiel; pour des raisons professionnelles ou pour d'autres raisons (Laurent et al., 1998). Dans la plupart des pays, les typologies de fermes intègrent des catégories pour lesquelles l'agriculture n'apparaît pas forcément comme une activité professionnelle (dans le sens où elle aurait vocation à fournir un revenu). Ainsi au Canada (Statistics Canada, 2011)⁷², la catégorie « *Non-business-focused farms* », qui représente 60 % des fermes canadiennes (51 % pour le Québec) comprend trois sous catégories : les fermes de retraite : 27,9 % des fermes canadiennes (19,6 % pour le Québec), les fermes de loisir : 21,6 % des fermes (15,6 % pour le Québec), les fermes à bas revenu : 10,5 % des fermes (15,9 % pour le Québec). Même constat aux États-Unis dans la typologie de l'USDA (Hoppe & MacDonald, 2016) : les auteurs mettent en évidence trois catégories de petites fermes (qui constituent 89,7 % des fermes du pays) : les fermes de retraite (16,8 % des fermes américaines), les fermes avec une occupation hors ferme (l'activité principale se situe hors ferme : 42,2 % des fermes américaines), les fermes « occupationnelles » pour lesquelles l'agriculture est la principale occupation (30,7 % des fermes américaines).

⁷² Dans cette étude, seules sont prises en comptes les exploitations agricoles qui font au moins 10 000 \$ de revenu brut.

Le nombre de fermes au Québec se situe aujourd’hui à moins de 30 000 (28 465 selon les fiches d’enregistrement du MAPAQ (2010); 28 919 selon le recensement de Statistique Canada en 2016). Ce nombre de fermes a grandement diminué (il était de 134 336 en 1951, sources Statistique Canada). Comme le montre la figure 3, l’évolution du nombre de fermes au cours des 30 dernières années témoigne à la fois d’un agrandissement des exploitations et d’une relative stabilisation du nombre de petites exploitations (moins de 50 000 dollars de chiffre d’affaires), particulièrement entre les recensements de 2001 et de 2011. La catégorie de fermes en plus forte diminution entre ces deux recensements se situe entre 100 000 \$ et 250 000 \$ de chiffre d’affaires.

Figure 3. Évolution du nombre de fermes en fonction du chiffre d’affaires brut



Sources : Statistique Canada, recensements de l’agriculture, 1991, 2001, 2011.

Ainsi, les fermes produisant moins de 50 000 dollars par an, représentaient en 2011 un peu plus de 39 % des fermes québécoises. Cela monte à plus de 50 % si on prend en compte les fermes de 50 000 \$ à 100 000 \$.

Cette proportion importante de petites fermes témoigne donc que la pratique d’une activité complémentaire à l’agriculture est fréquente au Québec. Cette combinaison d’activités peut être individuelle (agriculture à temps partiel) ou à l’échelle du ménage. Elle existe d’ailleurs également dans les exploitations de plus grande taille, y compris dans les productions sous gestion de l’offre (Gervais et al., 2009). Elle l’est aussi dans le domaine des circuits courts comme l’ont montré nos travaux récents sur différents terrains (Mundler & Laughrea, 2015 ; Mundler et al., 2016c).

Pour les fédérations de producteurs qui ont évoqué cette question, les interrogations concernant la rentabilité d’une production à petite échelle sont étroitement imbriquées à celle du professionnalisme. Leur objectif est bien d’installer des producteurs qui vont gagner leur vie avec la production et qui sont réalistes dans leur projet. On pense au débat qui a eu lieu dans le journal *Le Devoir* entre Dominic Lamontagne, auteur de « la ferme impossible » (Lamontagne, 2015) et Marcel Groleau, président de l’UPA⁷³ qui estimait que l’auteur posait « un regard bucolique sur l’agriculture de subsistance d’il y a un demi-siècle ». Au fond, pour revenir à notre modèle d’analyse, c’est moins une question de pouvoir que de légitimité qui est en jeu ici. Les agriculteurs dont on pense qu’ils sont des agriculteurs de loisir qui ne tirent qu’une faible part de leurs revenus de leurs activités agricoles

⁷³ Dans le Devoir du 29 octobre 2015.

sont moins légitimes aux yeux des fédérations de producteurs qui craignent qu'une éventuelle ouverture de la production sans quota à des agriculteurs amateurs compromette l'agriculture professionnelle.

Cela dit, les agriculteurs de loisir ne sont pas les seuls qui apparaissent peu légitimes. La crainte d'une multiplication de petits élevages chez des agriculteurs qui sont déjà en production conventionnelle et qui en profiteraient pour produire des œufs ou des poulets non différenciés dans un coin d'une grange inoccupée a également été évoquée à plusieurs reprises.

Au fond, la question de la rentabilité reste tout de même en partie relative, dans la mesure où tous les agriculteurs n'attendent pas les mêmes revenus de leur production. Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre 6, puisque nous avons établi divers scénarios qui permettent de présenter les produits et les charges de productions à petite échelle.

La sécurité

Sécurité sanitaire des produits et biosécurité sont des préoccupations systématiquement évoquées dans les entretiens avec les parties prenantes, l'idée générale défendue par plusieurs d'entre elles étant que : avec quota ou sans quota, les règles devraient être les mêmes pour tous. N'étant pour le moment soumis à aucun contrôle, les producteurs sans quota sont perçus comme des sources potentielles de risques qui pourraient avoir des répercussions sur l'ensemble de la filière.

Nous traiterons ces questions de façon plus précise dans le chapitre 7. Dans cette section, nous allons juste rappeler ce qu'ont pu nous apprendre divers travaux s'étant intéressés à la façon dont les normes de production façonnent les systèmes productifs⁷⁴ et transforment les relations entre les vendeurs et les acheteurs. Commençons par rappeler que toute norme de qualité ou de sécurité, est une production sociale qui est le fruit à la fois de représentations collectivement partagées et d'un consensus entre acteurs. On ne citera qu'un seul exemple connu de tous : au Canada, pour des raisons sanitaires, il est interdit de vendre du lait cru, alors que dans plusieurs pays européens, cela est non seulement permis, mais encouragé, le lait non pasteurisé étant supposé mieux conserver ses qualités nutritives. Dans ce cas précis, on a donc affaire à deux « vérités ».

La modernisation du système alimentaire a entraîné une spécialisation des acteurs, mais également des évolutions concernant la perception de ce qu'est la qualité. En référence aux travaux de Boltanski et Thévenot (1991), différents auteurs rappellent que coexistent différentes conceptions de la qualité (Eymard-Duvernay, 1989 ; Sylvander, 1991, 1995), conceptions qu'ils qualifient de « conventions ». Dans le système alimentaire conventionnel, la qualité est associée à la dimension fonctionnelle des produits, à leur standardisation, à leur sécurité sanitaire (Mundler & Criner, 2016). Selon cette convention « industrielle » de qualité, les produits sont « traçables » et les processus de production sont contrôlés et souvent certifiés. Ce système alimentaire a pour lui d'avoir réussi à

⁷⁴ Un système productif désigne dans un secteur donné : « l'ensemble des facteurs et des acteurs concourant à la production, à la circulation et à la consommation de richesses » (Carroué, 2013). En agriculture, différents auteurs ont insisté sur le fait qu'un système productif associe un modèle technique, un modèle socio-économique et un modèle politique (Allaire, 1995).

fournir des produits alimentaires en abondance et à des prix qui n'ont cessé de baisser au cours des dernières décennies. A contrario, il lui est aujourd'hui reproché d'avoir sacrifié le goût et la diversité des produits proposés.

Dans les circuits de proximité alimentaire, la qualité perçue repose sur d'autres attributs : à la standardisation, répondent la diversité et le caractère naturel ou artisanal des produits. Plutôt que le processus de production, c'est le produit qui sera qualifié, voire certifié. La relation directe qui s'établit entre les consommateurs et les producteurs est elle-même vécue comme un gage de qualité, reposant sur la confiance, comme le montrent les recherches conduites sur ce point (Hendrickson & Heffernan, 2002; Parker, 2005). Les acteurs s'appuyant sur cette convention « domestique » de la qualité éprouvent donc de grandes difficultés à reconnaître la légitimité de normes qui sont justifiées par un besoin de réassurance des consommateurs dans le contexte du système alimentaire industriel. Ils ont le sentiment qu'elles n'ont pas été faites pour eux et qu'elles ne tiennent pas compte de leur réalité.

Tout cela influe beaucoup sur la façon dont s'organise la production. Le respect des normes a un coût. Ces coûts ne sont pas proportionnels au volume produit et favorisent la concentration des entreprises (Busch, 2000). De fait, plusieurs parties prenantes soulignent que certaines règles ont été conçues pour des systèmes de production industriels très éloignés de leur propre système et qu'imposer les mêmes normes à tout le monde sans tenir compte des conditions de production peut être une façon d'empêcher l'émergence d'alternatives.

Les préoccupations respectives des parties prenantes dans les productions sous gestion de l'offre au Québec n'échappent pas au contexte général que nous venons brièvement de décrire. Dans les œufs, seule production pour le moment dans laquelle des initiatives ont été mises en œuvre pour permettre à quelques producteurs d'augmenter leur effectif de poules pondeuses sans quota pour les vendre en circuits courts, certaines règles ont été discutées et adaptées de façon à ce qu'elles collent mieux à la réalité et aux pratiques effectives de la commercialisation en circuits courts. Il est probable que si d'autres programmes étaient mis en œuvre, une mise à plat de certaines exigences serait utile afin de mesurer leur pertinence. Le PASAF est-il transposable tel quel dans de petits élevages diversifiés ? L'obligation faite dans le programme de bien-être animal des éleveurs laitiers « proAction » imposant que les veaux puissent « avoir un contact visuel avec d'autres veaux » est-elle réalisable pour un producteur qui ne posséderait que deux ou trois vaches ? Cette question a été évoquée à plusieurs reprises dans les entretiens, tant du côté des fédérations de producteurs que de celui des organisations qui souhaitent une augmentation des plafonds de sans quota.

Ainsi, derrière ces importants débats concernant la sécurité des produits et la biosécurité, peuvent se croiser, voire s'opposer, des conventions de qualité différentes. Il semblait utile de rappeler que dans ce contexte où la qualité est un enjeu, sa définition et son contrôle sont bien entendu des éléments de pouvoir et d'uniformisation de ce qui est « bon » ou « mauvais » et débordent de ce fait les domaines techniques ou de protection du consommateur qui leur servent de justification usuelle (Busch, 2000 ; Hatanaka et al., 2005 ; Jahn et al., 2005).

5.3. *Aspirations à produire sans quota : une enquête auprès des producteurs québécois en circuits courts*

Pour appréhender l'aspiration des agriculteurs du Québec à développer de petites productions sans quota en circuits courts, nous avons distribué par courriel un questionnaire à des producteurs déjà engagés dans la vente de leurs produits en circuits courts.

Le choix de cette population d'enquête repose sur l'hypothèse que ces producteurs seraient les principaux intéressés à un accroissement des plafonds de production autorisés sans quota. Pour toucher ces producteurs, nous nous sommes servis d'une base de données développée progressivement au sein même de notre équipe de recherche et comprenant 1311 fermes. Ces fermes ont toutes été repérées grâce à la promotion publique qu'elles font de leurs activités sur internet et appartiennent à toutes les catégories de production allant des productions classiques en lait, maraîchage ou viande, jusqu'à l'acériculture, la viticulture ou l'élevage de gibier. Nous n'avons exclu aucune production afin de tester l'intérêt de ces agriculteurs pour la mise en place d'un atelier en volailles, œufs ou lait de vache, complémentaire aux activités qu'elles conduisent déjà⁷⁵.

Ce choix présente évidemment quelques limites. Nous n'avons pas touché des agriculteurs exclusivement en circuits longs et qui pourraient être tentés par le démarrage d'une production complémentaire en circuits courts. Nous n'avons pas non plus touché des personnes de la relève qui aspireraient à développer une telle activité, mais qui n'ont pas encore d'exploitation agricole⁷⁶.

À ces 1311 fermes se sont ajoutées 14 fermes qui ont demandé à répondre au questionnaire et qui ne se trouvaient pas dans notre fichier. Pour recevoir une invitation à participer, il était demandé à ces agriculteurs de nous fournir le nom de la ferme, le nom du propriétaire, l'adresse de la ferme, la production principale et l'adresse courriel pour l'envoi du questionnaire; ceci afin d'éviter que des personnes ne correspondant pas à la population d'enquête visée puissent répondre au questionnaire. Au total, ce sont donc 1325 envois qui ont été faits. Sur ces 1325 envois, environ 80 avaient des adresses internet invalides et n'ont donc pas été destinataires de l'enquête.

Le questionnaire comptait huit sections d'inégale longueur. Les trois premières caractérisaient la ferme et la mise en marché de ses produits ; la quatrième était consacrée à tester l'intérêt des répondants pour la production d'œufs, de poulet, de dindon ou de lait sans quota; la cinquième visait à comprendre l'opinion des répondants concernant la réglementation sur les exemptions de quotas. Les deux suivantes visaient à recueillir diverses informations socio-économiques et démographiques sur les répondants, ainsi que quelques données concernant les pratiques agricoles. La dernière était une question ouverte permettant au répondant d'ajouter tout commentaire qu'il souhaitait apporter en complément.

⁷⁵ Cela a d'ailleurs amené une dizaine d'agriculteurs à nous écrire pour expliquer qu'ils ne répondraient pas au sondage n'étant pas concernés par les productions sous gestion de l'offre.

⁷⁶ Cela nous a été reproché par quelques personnes ayant de tels projets et qui n'ont pas pu répondre au questionnaire.

Le logiciel LimeSurvey a été utilisé afin de distribuer le questionnaire et de compiler les réponses. Ce logiciel a été choisi pour sa praticité et la flexibilité qu'il permet au niveau de la conception des questions. Après avoir effectué des pré-tests avec quelques agriculteurs volontaires, le questionnaire a été envoyé à l'ensemble de la population d'enquête accompagné d'une brève présentation de la recherche en cours. Les agriculteurs ont reçu une première invitation à répondre à la fin du mois d'octobre 2016. Cette invitation a été suivie par deux relances (envoyées de 10 jours en 10 jours). Le questionnaire a été fermé à la fin du mois de novembre 2016.

Au total, nous avons reçu 346 réponses, dont 212 complètes et 134 partielles. Après avoir éliminé diverses réponses trop incomplètes pour être exploitées, il nous est resté 261 réponses valides, soit un taux de réponse de 21 %. Ce sont les résultats de ces 261 réponses qui sont présentés ici. Les réponses des agriculteurs sondés ont été analysées à l'aide du logiciel Excel et de son complément statistique XLSTAT.

5.3.1. Portrait de la population d'enquête

Le nombre de producteurs qui ont répondu au questionnaire varie d'une région à l'autre (Tableau 14). Plus précisément, trois quarts (75 %) des fermes se situent dans les régions du Québec les plus densément peuplées (> 20 habitants/km²)⁷⁷. On peut penser que le nombre d'agriculteurs en circuit court est plus élevé dans ces régions puisqu'elles offrent potentiellement de meilleurs débouchés pour la vente des produits.

Tableau 14. Répartition des répondants selon les régions

Abitibi-Témiscamingue	4 %	Lanaudière	5 %
Bas-Saint-Laurent	6 %	Laurentides	4 %
Capitale nationale	11 %	Mauricie	3 %
Centre-du-Québec	9 %	Montérégie	21 %
Chaudière-Appalaches	12 %	Montréal	1 %
Côte-Nord	1 %	Outaouais	3 %
Estrie	12 %	Saguenay-Lac-Saint-Jean	4 %
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	4 %		

Source : notre enquête.

Le Tableau 15 présente les caractéristiques socio-économiques des producteurs ayant répondu à l'enquête. Il est intéressant de noter que le niveau de scolarité est relativement élevé (47,5 % des répondants ont obtenu un diplôme universitaire) et qu'une majorité d'entre eux ont suivi une formation agricole (56 %). Une minorité des répondants (42 %) ont indiqué qu'ils avaient des parents agriculteurs. Par ailleurs, seuls 24 % des producteurs ont déclaré que leur ferme était le résultat d'un transfert familial : la majorité a démarré leur propre ferme (69 %) ou l'a obtenue à la suite d'un transfert non apparenté (7 %). Ces résultats confirment ce que nous avons noté dans des travaux

⁷⁷ Capitale nationale, Centre-du-Québec, Chaudière-Appalaches, Estrie, Lanaudière, Laurentides, Montérégie, Montréal.

antérieurs (Mundler & Laughrea, 2015) et témoignent du fait que les nouveaux entrants privilégient souvent la commercialisation en circuits courts.

Tableau 15. Portrait des producteurs constituant notre échantillon

Âge moyen et répartition des répondants selon l'âge		Scolarité	
Âge moyen	47 ans	Primaire	1 %
- Moins de 35 ans	15 %	Secondaire	6 %
- 35 à 54 ans	53 %	Professionnel	11 %
- Plus de 55 ans	32 %	Collégial	34 %
Sexe		Universitaire	47,5 %
Homme	63 %	Aucun	0,5 %
Femme	37 %		
L'exploitation du répondant est le résultat :		Nombres d'années écoulées depuis l'établissement du répondant	
D'un transfert familial d'une entreprise en activité	24 %	- Moins de 5 ans	15 %
Du démarrage d'une nouvelle entreprise	69 %	- Entre 5 et 9 ans	27,5 %
Du transfert non familial d'une entreprise en activité	7 %	- Entre 10 et 19 ans	33 %
Origine sociale et professionnelle		- Entre 20 et 29 ans	10,5 %
Le producteur a une formation agricole	56 %	- Depuis 30 et plus	14 %
Les parents du producteur sont agriculteurs	42 %	Soit en moyenne	15 ans

Source : notre enquête.

Les données que nous avons collectées sur les caractéristiques des exploitations agricoles sont présentées dans le Tableau 16. La majorité des producteurs (52 %) ont des exploitations de moins de 25 hectares et la superficie moyenne des fermes (56 hectares) est nettement inférieure à la moyenne provinciale (113 hectares). L'échantillon inclut aussi une proportion notable d'exploitations ayant des revenus bruts inférieurs à 100 000 \$ (49 %). Par ailleurs, plusieurs agriculteurs (27 %) ont indiqué qu'au moins une partie de leur production était certifiée biologique.

Afin de mieux cerner les producteurs, nous avons cherché à voir s'il y avait des différences entre les personnes ayant repris la ferme familiale et ceux qui avaient créé leur entreprise (ou avaient obtenu un transfert non apparenté). D'après les résultats, il est moins probable ($p < 0,05$)⁷⁸ que ces derniers détiennent un quota : seulement 4 % d'entre eux en possèdent un contre 17 % chez les agriculteurs qui ont repris la ferme familiale. Le revenu brut agricole des exploitations issues d'un transfert familial est également plus élevé ($p < 0,01$) : au total, 76 % d'entre elles ont un revenu brut supérieur à 100 000 \$ alors que 43 % des fermes démarrées par leur propriétaire ou obtenues à la suite d'un

⁷⁸ En statistique, « p » désigne, dans un test statistique, la probabilité d'obtenir la même valeur du test entre deux échantillons. On compare généralement la valeur « p » à un seuil défini, en général 5 %, soit 0,05. Si $p < 0,05$, on considère que le résultat du test est significatif. Si $p > 0,05$, on estime qu'il n'est pas possible de vérifier la significativité du test.

transfert non apparenté se trouvent dans la même classe de revenu. Finalement, les exploitations issues d'un transfert familial sont nettement plus grandes ($p < 0,01$) avec une taille moyenne de 112 hectares contre 37 hectares pour les deux autres catégories de fermes.

Tableau 16. Les caractéristiques des exploitations agricoles constituant notre échantillon

Distribution des exploitations selon la superficie totale	
- Moins de 25 hectares	52 %
- Entre 25 et 50 hectares	18 %
- Plus de 50 hectares	30 %
Soit en moyenne	56 hectares
Distribution des exploitations selon la certification biologique	
Oui	27 %
Non	73 %
Travailleurs agricoles	
Nombre moyen d'exploitants	2
Nombre moyen de salariés permanents	1,2
Nombre moyen de saisonniers	5,6
Distribution des exploitations selon le revenu brut agricole	
< 10 000 \$	4 %
10 000 \$ — 49 999 \$	25 %
50 000 \$ — 99 999 \$	20 %
100 000 \$ — 249 999 \$	28 %
250 000 \$ — 499 999 \$	11 %
500 000 \$ — 999 999 \$	8 %
1 000 000 \$ et plus	4 %

Source : notre enquête.

Le Tableau 17 présente la répartition des agriculteurs selon leur production principale. Un nombre élevé d'entre eux (25 %) se spécialise en maraîchage ou dans la production de fruits, petits fruits et noix (16 %). Certaines autres productions agricoles ressortent également à savoir l'apiculture (6,5 %) les bovins et les ovins destinés à la viande (respectivement 7 % et 6,5 %) ainsi que les volailles autres que les poulets et les dindons (6 %). Selon les résultats, très peu d'agriculteurs indiquent qu'une des catégories d'élevage sous gestion de l'offre constitue leur production principale. Par exemple, seul 1 % des répondants produisent des œufs en production principale. Pour le lait de vache et les poulets, les chiffres correspondants sont respectivement de 2 % et 3,5 %. Aucun producteur ne produit du dindon comme production principale.

Tableau 17. Portrait de la production principale des producteurs échantillonnés

Productions	% des exploitations	Production	% des exploitations
Acériculture	4 %	Maraîchage	25 %
Apiculture	6,5 %	Poules pondeuses	1 %
Bovins laitiers	2 %	Poulets	3,5 %
Bovins viandes	7 %	Ovins laitiers	0,5 %
Caprins laitiers	5 %	Ovins viandes	6,5 %
Caprins viandes	1 %	Viticulture	4 %
Dindons	0 %	Autres volailles ⁽²⁾	6 %
Fruits, petits fruits, noix	16 %	Autres élevages ⁽³⁾	4 %
Grandes cultures ⁽¹⁾	4 %	Autres cultures	4 %
Horticulture ornementale	0 %		

Notes : (1) Blé, maïs, soja, tournesol, canola, avoine, orge, etc. ; (2) Oies, canard, autruches, émeus, faisans, cailles, pigeons, etc. ; (3) Cerf, wapiti, bison, sanglier, chevaux, etc.

Source : notre enquête.

Concernant les productions végétales mises en œuvre par les répondants (Tableau 18), les résultats révèlent la grande variété de productions végétales chez les agriculteurs en circuit court. Notons qu'en moyenne, un nombre élevé d'hectares est affecté à l'acériculture (49 hectares), aux foin et pâturages (33 hectares) et aux grandes cultures (55 hectares). La superficie moyenne pour l'acériculture est tirée vers le haut par la présence de quelques gros producteurs qui détiennent plus de 100 hectares. Hormis la production acéricole, le pourcentage de producteurs qui pratiquent les cultures mentionnées est également élevé : 40 % d'entre eux cultivent du foin et 20 % font de la production de grandes cultures. Au total, 36 % des répondants cultivent des légumes en plein champ et 11 % font de la culture de serre. Finalement, près d'un quart (24 %) des agriculteurs cultivent des fruits, petits fruits et noix sur une superficie agricole moyenne de 11 hectares.

Tableau 18. Portrait de la production végétale des exploitations

	% des exploitations	Superficie moyenne (hectares)
Production acéricole	7 %	49
Foin et pâturages	40 %	33
Grandes cultures	20 %	55
Légumes (excluant les légumes de serre)	36 %	4
Viticulture	6 %	4
Fruits, petits fruits, noix	24 %	11
Culture de serre (légumes, fleurs, etc.)	11 %	0,2
Horticulture ornementale en pleins champs	0,4 %	1
Autres cultures	7 %	17

Source : notre enquête.

Les résultats indiquent également qu'une grande diversité de productions animales existe au sein des exploitations qui vendent en circuit court (Tableau 19).

Tableau 19. Portrait de la production animale des exploitations constituant notre échantillon

	Effectif moyen	% de fermes déclarantes
Apicultures	84	13 %
Vaches laitières	32	4 %
Autres bovins (veaux, bouvillons, génisses, etc.)	42	16 %
Chèvres laitières	109	6 %
Autres caprins (boucs, chèvres non laitières, chevreaux)	61	10 %
Brebis laitières	135	0,4 %
Autres ovins (béliers, brebis, non-laitières et agneaux)	202	9 %
Porcins (verrats, truies et cochettes, porc d'engraissement)	106	18 %
Poules pondeuses	398	36 %
Poulets destinés à la viande	3929	29 %
Dindes et dindons	176	12 %
Volailles de spécialité (oies, canards, autruches, émeus, etc.)	676	16 %
Autres élevages (cerf, wapiti, bison, sanglier, chevaux, etc.)	121	10 %

Source : notre enquête.

Parmi les viandes, le poulet occupe la première place : au total, 29 % des répondants déclarent élever des poulets sur leur exploitation. En ce qui concerne les œufs, 36 % des producteurs élèvent des pondeuses. Seuls 4 % des exploitations déclarent produire du lait de vache. Mais l'échantillon contient aussi un certain nombre de producteurs de lait de chèvre et de brebis (6,4 %). Enfin, 16 % des exploitations élèvent des volailles de spécialité. Pour un certain nombre de producteurs sans quota, l'élevage de volailles de spécialité pourrait constituer une production de rechange. Les autres productions animales recensées sont les porcins, l'apiculture, les bovins et divers élevages de gibier.

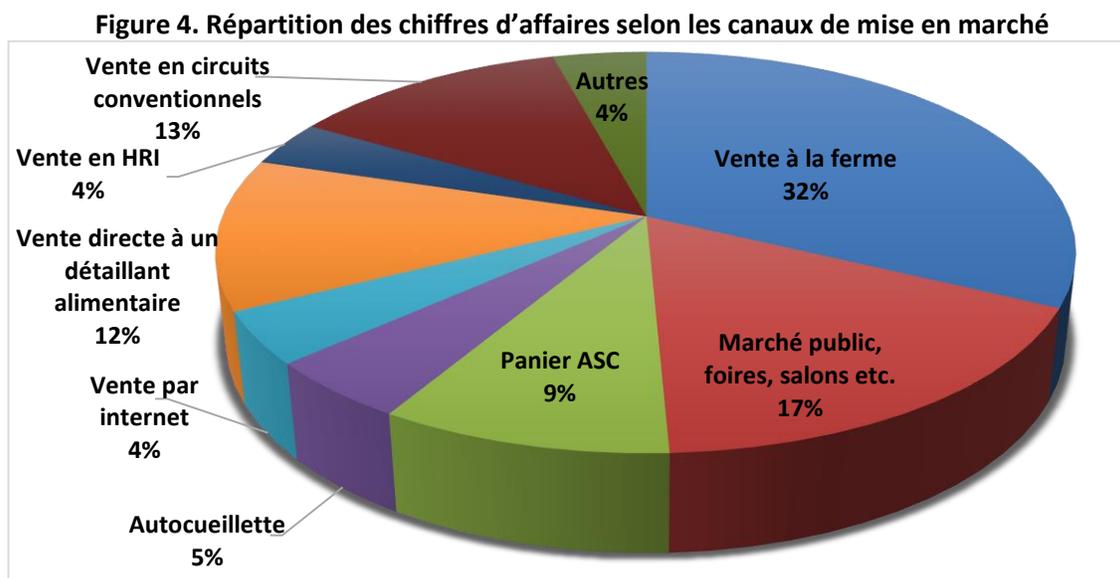
En moyenne, les éleveurs de chèvres et brebis produisent 76 625 litres de lait dont 898 litres sont destinés à l'autoconsommation et 75 727 à la vente. Ces producteurs ont été interrogés sur les raisons pour lesquelles ils avaient choisi cette production. Les éléments sont présentés dans le Tableau 20 avec le nombre de répondants qui ont déclaré qu'ils étaient « d'accord » ou « tout à fait d'accord » avec chaque énoncé. Au total, 14 éleveurs ont répondu aux questions, mais deux ont dû être retirés à cause de réponses partielles. Bien entendu, les réponses données ne sont pas représentatives de l'ensemble des producteurs de lait de chèvre ou de brebis au Québec. Néanmoins, elles offrent un aperçu concernant les motivations de ces éleveurs. Il ressort des résultats que les producteurs choisissent avant tout d'élever des chèvres ou des brebis laitières parce qu'ils apprécient ces animaux (n=10). Cela dit, les résultats ne donnent pas de réponse claire quant à savoir si le système de quota contraint les producteurs à choisir ce type de production. D'un côté, une partie des producteurs déclarent qu'ils ont choisi les chèvres ou brebis laitières parce qu'ils ne pouvaient pas ou ne voulaient pas acheter de quota. En revanche, d'autres affirment que les quotas de lait n'ont joué aucun rôle dans leur choix de production. Seulement trois répondants ont déclaré qu'ils avaient choisi l'élevage de chèvre ou de brebis laitières parce qu'ils ne pouvaient pas financer l'achat d'un quota de lait de vache. Finalement, quatre producteurs ont indiqué qu'ils choisiraient de produire du lait de vache si ce n'était pas nécessaire d'acheter un quota.

**Tableau 20. Le point de vue des producteurs de lait de brebis ou de chèvre au Québec.
Nombre de producteurs d'accord ou tout à fait d'accord avec l'énoncé (n=12)**

J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que je préférais transformer ce type de lait.	6
J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que j'apprécie ces animaux.	10
J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que ces animaux sont mieux adaptés à mon environnement agro climatique.	5
J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que je ne pouvais pas avoir accès à un quota de lait de vache.	5
J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que je ne voulais pas acheter de quota de lait de vache.	5
J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que les produits que je transforme sont mieux valorisés que les produits au lait de vache.	4
J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que je voulais transformer moins de 100 000 litres de lait par an.	2
Si j'avais pu élever des vaches laitières sans passer par un achat de quota, j'aurais choisi de transformer du lait de vache.	4
J'ai choisi les chèvres ou les brebis parce que je ne pouvais pas financer l'achat d'un quota de lait de vache.	3

Source : notre enquête.

La Figure 4 illustre la répartition des chiffres d'affaires des producteurs selon les canaux de commercialisation. Les kiosques à la ferme génèrent environ un tiers (32 %) des recettes, suivies par les ventes sur les marchés publics (17 %), la distribution de paniers ASC (9 %), l'autocueillette (5 %) et la vente par internet (4 %). Ces canaux de distribution qui relèvent de notre définition de circuits courts (cf. pages 18-19), représentent donc 67 % des chiffres d'affaires des producteurs de notre échantillon. Ensuite, les ventes en circuits conventionnels concernent 13 % du chiffre d'affaires, suivies des ventes aux détaillants alimentaires (12 %).



Source : notre enquête.

Les résultats du questionnaire indiquent aussi que beaucoup de producteurs poursuivent différentes stratégies pour mieux valoriser leurs fermes et leurs produits. En ce qui concerne les modes de transformation, 53 % des agriculteurs ont répondu qu'ils transforment eux-mêmes leurs produits,

alors que 21 % sous-traitent cette transformation. En matière de tourisme, 42 % ont déclaré faire de l'accueil (hébergement, restauration, etc.) ou des visites à la ferme.

Le Tableau 21 fournit quelques données comparatives sur les producteurs d'œufs et de volailles enquêtés. Les mêmes questions ont été posées aux producteurs de lait, mais nous n'avons pas obtenu suffisamment de réponses pour les présenter. Les chiffres présentés dans ce tableau intègrent les quelques producteurs qui possèdent des quotas d'œufs, de poulets ou de dindons, ce qui augmente fortement les moyennes produites ou vendues. En retirant de l'échantillon les producteurs titulaires d'un quota, la quantité moyenne d'œufs vendus baisse à 499 douzaines, ce qui correspond (en intégrant l'autoconsommation) à un troupeau moyen de 20 à 30 poules. Pour le poulet les éleveurs sans quota en produisent en moyenne 77 dont 24 sont destinés à l'autoconsommation et 53 à la vente. En ce qui concerne le dindon, les producteurs sans quota élèvent en moyenne 25 oiseaux, dont 4 pour l'autoconsommation et 21 pour la vente. Du fait que la moyenne correspond au plafond autorisé de production sans quota, on peut faire l'hypothèse que quelques éleveurs en produisent un peu plus qu'autorisé.

Tableau 21 : Caractéristiques des exploitations d'œufs et de volaille enquêtées avec ou sans quota ⁽¹⁾

Œufs		Poulets		Dindons	
Quantité (en douzaines)		Quantité (en nb. de têtes)		Quantité (en nb. de têtes)	
Produite	10 528	Produite	4147	Produite	193
Autoconsommée	88	Autoconsommée	25	Autoconsommée	5
Vendue	10 440	Vendue	4122	Vendue	188
Prix moyen de la douzaine vendue à la ferme	4,18 \$	Prix moyen à la ferme (en \$/kg)	8,12 \$	Prix moyen à la ferme (en \$/kg)	9,31 \$
Revenu net (en \$/douzaine)	2,01 \$	Revenu net (en \$/kg)	2,68 \$	Revenu net (en \$/kg)	2,87 \$

Note : (1) Les résultats pour les éleveurs de poules et de poulets diffèrent un peu des données présentées dans le Tableau 19 parce que certains agriculteurs (n=15) n'ont pas répondu à cette question.
Source : notre enquête.

Le poids moyen des poulets et des dindons entiers et éviscérés est respectivement de 3,32⁷⁹ et 8,76 kg. À titre comparatif, le poids moyen du poulet en kg éviscéré au Québec est de 1,75 kg.

En ce qui concerne les modalités de vente, les producteurs d'œufs et de volailles qui vendent en circuits courts s'appuient beaucoup sur les kiosques à la ferme (Tableau 22) et plus marginalement sur les marchés et foires. La distribution en paniers ASC est aussi un débouché pour les producteurs d'œufs. En revanche, tous les autres canaux de mise en marché restent pour le moment peu développés. C'est le cas notamment des ventes en HRI ou par internet qui génèrent tout au plus 2 % des chiffres d'affaires, et ce pour l'ensemble des trois catégories d'élevages.

⁷⁹ Le poids moyen déclaré par les répondants semble élevé. Il est possible que certains répondants aient donné des poids vifs.

Tableau 22 : Portrait de la mise en marché des producteurs d'œufs et de volailles enquêtés

	Œufs	Poulets	Dindons
Vente à la ferme	79 %	79 %	64 %
Marché public, foires, salons, etc.	6 %	12 %	24 %
Panier ASC	12 %	1 %	1 %
Vente par internet	0 %	2 %	2 %
Vente directe à un détaillant alimentaire	1 %	4 %	8 %
Vente en HRI (hôtels, restaurant, institutions)	0 %	0 %	1 %
Vente en circuits conventionnels	1 %	2 %	n/a
Autres	1 %	0 %	n/a

Note : Le Tableau n'inclut pas les données sur la répartition des chiffres d'affaires des producteurs de lait de vache parce que seulement deux producteurs ont choisi de répondre.

Source : notre enquête.

En ce qui concerne les modes d'élevage, beaucoup de producteurs de volailles déclarent qu'ils élèvent leurs troupeaux en pâturage ou en plein air (Tableau 23). Seulement 3 % des producteurs d'œufs élèvent leurs poules en cage. En revanche, 61 % d'entre-deux gardent leurs poules pondeuses à l'intérieur tout en leur donnant accès à l'extérieur. Le pourcentage de producteurs qui élèvent leurs volailles en liberté, mais sans accès à l'extérieur varie entre 13 % pour les pondeuses et 35 % pour les poulets. Une partie des producteurs font de l'élevage biologique ou élèvent des races de spécialité.

Tableau 23. Portrait des élevages de volailles enquêtés

	Poules pondeuses	Poulets	Dindons
Élevés en cage	3 %	n/a	n/a
Élevés en liberté à l'intérieur sans accès à l'extérieur (free-run)	13 %	35 %	24 %
Élevés à l'intérieur avec accès à l'extérieur (free range)	61 %	17 %	24 %
Élevés en pâturage ou élevés en plein air	47 %	48 %	62 %
Élevés biologiquement	13 %	13 %	10 %
Race de spécialité	14 %	7 %	n/a
Autre	8 %	6 %	5 %

Note : Le questionnaire demandait aux producteurs d'identifier tous les modes d'élevage qui s'appliquaient à leurs exploitations. Par conséquent la somme des pourcentages pour chaque colonne est supérieure à 100 %.

Source : notre enquête.

Les éleveurs de poulets et de dindons ont aussi été interrogés sur les types d'abattoirs fréquentés. D'après les résultats présentés dans le Tableau 24, la majorité des producteurs indiquent qu'ils utilisent un abattoir sous permis provincial ou fédéral⁸⁰. Quelques éleveurs déclarent abattre à la ferme ou avoir utilisé un abattoir de proximité, mais on ne peut pas savoir s'il s'agit uniquement des volailles destinées à l'autoconsommation.

⁸⁰ Rappelons qu'il est obligatoire de passer par ce type d'abattoir pour pouvoir ramener ses animaux à la ferme (voir section 4.5).

Tableau 24 : Lieu et proximité des abattoirs de volailles

	Poulets	Dindons
À la ferme (sans permis)	17 %	15 %
Dans un abattoir de proximité	13 %	15 %
Dans un abattoir provincial	59 %	60 %
Dans un abattoir fédéral	15 %	10 %
Distance moyenne de l'exploitation à l'abattoir (km)	79	102

Source : notre enquête.

5.3.2. Les opinions des répondants concernant la réglementation sur les exemptions de quotas

Les agriculteurs ayant répondu à l'enquête ont été interrogés sur ce qu'ils pensaient d'une éventuelle augmentation des seuils de production sans quota. Dix énoncés (voir le Tableau 25) leur ont été présentés qui portaient sur l'équité d'un tel changement de politique et ses possibles impacts positifs et négatifs. Les agriculteurs devaient se prononcer sur une échelle de Likert comportant cinq propositions : tout à fait d'accord, d'accord, ni en désaccord ni d'accord, pas d'accord, pas d'accord du tout.

Comme le montre la Figure 5, les producteurs en circuit court qui ont répondu à l'enquête sont très réceptifs à l'idée d'une augmentation des seuils permis sans quota. Ceci n'est pas étonnant puisque le sondage a évidemment suscité, en premier lieu, l'intérêt des producteurs souhaitant un relèvement des seuils.

En regroupant ceux ayant répondu qu'ils étaient « tout à fait d'accord » ou « d'accord », nous pouvons voir que seulement 7 % des répondants pensent qu'une telle réforme aura un impact négatif sur la sécurité sanitaire et la santé publique. Ils sont très peu nombreux également à estimer que ce changement aura un effet négatif sur les maladies infectieuses (8 %) ou sur la pérennité des fermes sous gestion de l'offre (11 %). Au total, 63 % des répondants estiment que les fermes existantes ne sont pas en mesure de répondre à la demande en circuits courts et 59 % affirment que les exploitations actuelles ne sont pas capables de répondre à la demande des consommateurs pour des produits différenciés.

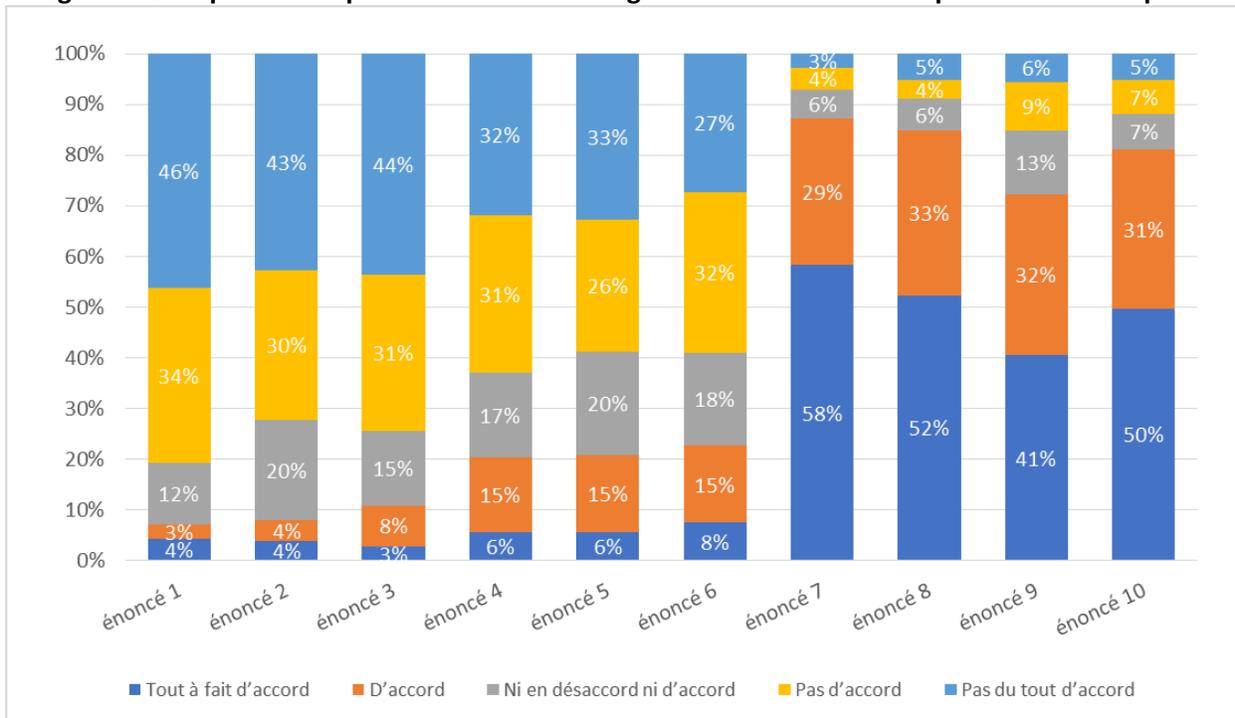
Un petit quart des répondants (23%) pensent qu'une augmentation de la production sans quota ne serait pas équitable pour les producteurs qui ont acheté du quota. En revanche, la majorité estime qu'une telle réforme aura un impact positif sur la pérennité des petites fermes au Québec (87 %) ou sur l'établissement et la relève en agriculture (85 %). Par ailleurs, la majorité des répondants estiment qu'il n'est pas équitable que les petits producteurs soient obligés de se procurer un quota soit parce qu'ils n'ont pas suffisamment de capital (73 %) soit parce qu'il est difficile pour eux de rentabiliser l'investissement (81 %).

Tableau 25. Le point de vue des répondants sur une augmentation des seuils de production sans quota

Énoncé 1	Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact négatif sur la sécurité sanitaire des produits et la santé publique.
Énoncé 2	Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact négatif sur le contrôle des maladies infectieuses.
Énoncé 3	Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact négatif sur la pérennité des fermes sous gestion de l'offre au Québec.
Énoncé 4	Les fermes existantes sont en mesure de répondre à la demande en marchés de proximité (vente à la ferme, marché public, paniers ASC, etc.).
Énoncé 5	Les fermes existantes sont en mesure de répondre à la demande des consommateurs pour des produits différenciés (pâturage, biologique, en liberté, etc.).
Énoncé 6	Une augmentation des seuils de production sans quota ne serait pas équitable pour les producteurs qui ont acheté du quota.
Énoncé 7	Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact positif sur la pérennité des petites fermes diversifiées du Québec.
Énoncé 8	Une augmentation des seuils de production sans quota aura un impact positif sur l'établissement et la relève en agriculture.
Énoncé 9	Il n'est pas équitable que des petits producteurs doivent se procurer du quota à un prix élevé puisqu'ils n'ont pas le capital pour le faire.
Énoncé 10	Il n'est pas équitable que des petits producteurs doivent se procurer du quota à un prix élevé puisqu'avec un modèle de production à petite échelle, il serait difficile de rentabiliser l'investissement.

Source : notre enquête.

Figure 5. Les opinions des producteurs sur une augmentation des seuils de production sans quota.



Source : notre enquête.

5.3.3. L'intérêt pour le développement d'une production sans quota

Les données sur les producteurs déclarant vouloir faire de l'élevage sans quota ainsi que les quantités moyennes souhaitées sont présentées dans le Tableau 26. D'après les résultats, la production d'œufs et de poulets suscite le plus d'intérêt : au total, 125 répondants souhaitent élever des pondeuses et 102 désirent produire des poulets en vue de satisfaire les marchés en circuit court. Par ailleurs, 48 producteurs s'intéressent à l'élevage de dindons et 38 souhaitent pouvoir produire du lait de vache. Nous avons également calculé le nombre d'élevages sans quota que chaque répondant souhaite pratiquer (allant de zéro jusqu'à quatre). La majorité des producteurs se limiteraient à un ou deux élevages (108), mais quelques-uns s'intéresseraient à trois et même quatre productions (48).

Les agriculteurs qui souhaitent produire des œufs sans quota envisagent d'élever en moyenne 267 pondeuses. Pour le poulet sans quota, la taille moyenne des troupeaux souhaitée est de 796 têtes. À titre comparatif, ce montant est légèrement supérieur au minimum de quota permis au Québec (10 m² soit environ 775 poulets). En ce qui concerne l'élevage de dindon, le nombre de têtes souhaité (267) est en dessous du montant minimum qui est de 50 m² ou environ 300 dindons (lorsque la transaction est effectuée auprès d'un autre titulaire). Finalement, pour le lait de vache, les agriculteurs intéressés souhaitent produire en moyenne 42 999 litres par an. En utilisant la teneur mensuelle du lait en MG pour 2015-2016 au Québec (4,12 kg/hectolitre⁸¹) ceci correspond à 1772 kg de MG/an soit une moyenne 4,85 kg/jour. En comparaison, le quota minimum de lait au Québec est de 10 kg de MG/jour.

⁸¹ Groupe AGECO. (2017). Teneur mensuelle du lait en matière grasse, Québec

Tableau 26. Portrait de l'intérêt que portent les producteurs à l'élevage sans quota

Selon le type d'élevage	% des répondants intéressés	Nombre
Poules pondeuses	56 %	125
Poulets	47 %	102
Dindons	22 %	48
Vaches laitières	16 %	36
Selon le nombre d'élevages sans quota souhaité		
1	25 %	57
2	22 %	51
3	17 %	40
4	3 %	8
	Nombre moyen de têtes souhaité	Production totale
Poules pondeuses	267	33 375
Poulets ⁽¹⁾	796	81 192
Dindons	217	10 416
Laits de vache (en litres)	42 999 (litres)	1 547 964 (litres)

Note : (1) Un répondant qui a indiqué vouloir produire 235 000 poulets n'a pas été inclus lors du calcul de la moyenne du nombre de poulets souhaité.

Source : notre enquête.

Nous avons testé l'hypothèse d'une différence entre certaines catégories de producteurs par rapport à leur intérêt pour l'élevage sans quota (voir Tableau 27). Des tests statistiques ont été effectués utilisant un seuil de signification de 5% (voir note n° 78). Pour ce faire, certaines caractéristiques de l'exploitation ont été analysées telles que la superficie totale, la production biologique, le revenu brut agricole, le mode de démarrage de l'entreprise (transfert familial vs création d'entreprise), le nombre d'exploitants présents et le ou les types d'élevage sans quota souhaités. Les variables socio-économiques ont également été considérées : l'âge, le sexe, le niveau de scolarité et la formation agricole des producteurs. Selon les résultats, les plus grands producteurs (> 25 hectares) s'intéressaient plus à l'élevage de vaches laitières sans doute parce que leurs exploitations offrent plus de possibilités de pâturage. Par ailleurs, les moins de 40 ans ont montré plus d'intérêt pour l'élevage de pondeuses et de vaches laitières. Les producteurs ayant démarré leur propre ferme ou pour qui l'exploitation était le résultat d'un transfert non familial s'intéressent plus à l'élevage de poulets. Étant donné que les jeunes et les nouveaux entrants s'intéressent davantage à l'élevage sans quota, il est probable qu'une augmentation des seuils permis serait un encouragement pour la relève agricole non apparentée. Finalement, les producteurs dont le revenu brut agricole était inférieur à 100 000 \$ ont manifesté plus d'intérêt pour l'élevage de pondeuses, de poulets et de dindons. En général, ce sont ces producteurs qui participent déjà le plus aux marchés en circuit court.

Nous avons aussi cherché à voir si une correspondance existe entre l'aspiration à produire sans quota et la production principale actuelle de l'exploitation. Selon les résultats, ceux pour qui le maraîchage constitue la production principale souhaitent plus souvent élever des pondeuses que les autres (77 % vs 49 %). Une raison qui expliquerait leur intérêt pour cet élevage serait le fait qu'il est possible et relativement aisé d'inclure des œufs dans les paniers que ceux-ci livrent chaque semaine

pour distribuer leurs produits maraîchers. De plus, l'élevage de poules peut être très complémentaire de la production maraîchère sur le plan agro écologique. Finalement, les producteurs de lait de chèvre/brebis ont montré plus d'intérêt pour la production de lait de vache.

Tableau 27. Comparaison des producteurs selon leur intérêt pour la production sans quota

	Œufs		Poulets		Dindons		Lait de vache	
Superficie (< 25 hectares)	56 %	56 %	42 %	52 %	21 %	23 %	10 %	23 %
Production(s) certifiée(s) bio	66 %	52 %	55 %	45 %	25 %	22 %	20 %	16 %
Âge (< 40 ans)	66 %	49 %	54 %	43 %	28 %	21 %	26 %	12 %
Sexe (homme)	55 %	56 %	47 %	45 %	22 %	22 %	13 %	23 %
Scolarité complétée (universitaire)	53 %	58 %	45 %	49 %	18 %	27 %	15 %	19 %
Formation agricole	58 %	52 %	47 %	46 %	22 %	23 %	17 %	16 %
Nouvelle ferme ou transfert non familial	59 %	45 %	51 %	34 %	25 %	16 %	17 %	18 %
Nombre d'exploitants (= 1)	51 %	57 %	42 %	48 %	25 %	21 %	12 %	19 %
Revenus bruts (< 100 000 \$)	63 %	48 %	59 %	36 %	32 %	14 %	19 %	16 %

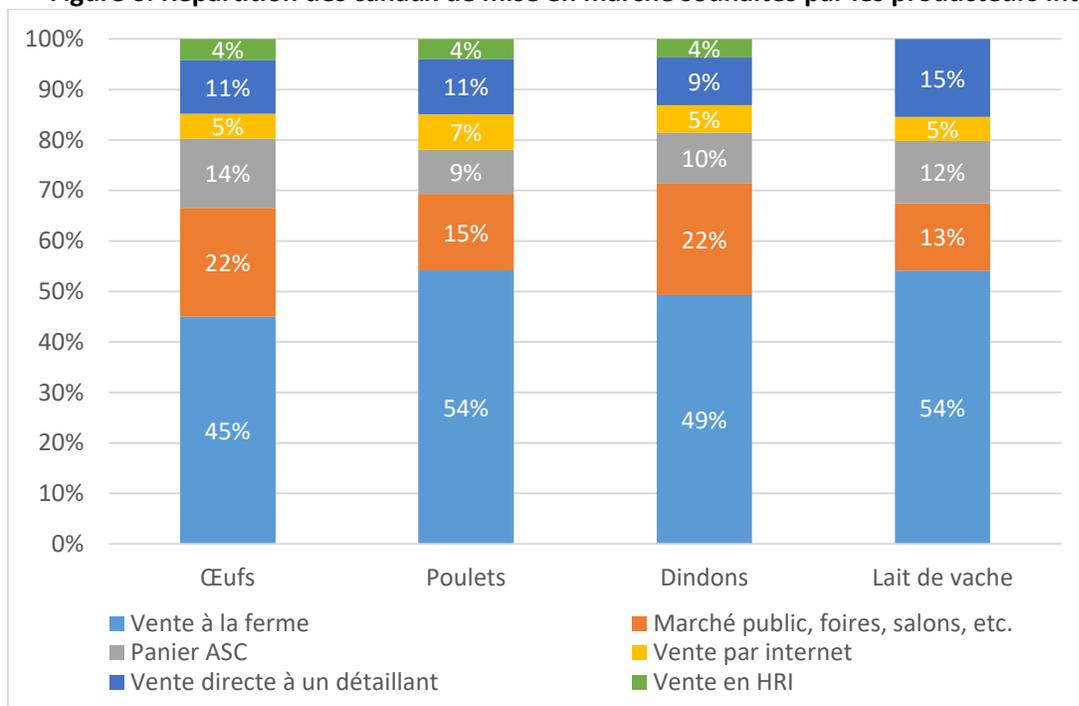
Notes : 1. Le test d'égalité de deux proportions a été utilisé pour tester l'hypothèse d'une différence entre les pourcentages pour chaque catégorie.

2. Les comparaisons surlignées en gris sont celles où la différence est significative à 5 %.

Source : notre enquête.

La Figure 6 décrit la répartition des chiffres d'affaires des producteurs intéressés, et ce pour chaque type d'élevage. Il semblerait que, pour l'ensemble des catégories, les producteurs prévoient qu'environ la moitié de la production sera vendue sur place. Néanmoins ces proportions représentent une baisse relative par rapport à la répartition des ventes actuelle. Rappelons que dans le Tableau 22, 64 % des chiffres d'affaires des producteurs de dindons provenaient des kiosques à la ferme et pour les œufs et les poulets, le pourcentage montait à 79 %. Cela suggère que les producteurs veulent continuer à privilégier les ventes sur place, mais qu'ils envisagent (s'ils pouvaient faire plus d'élevage sans quota) de développer d'autres sources de commercialisation telles que les marchés publics, les paniers ASC, les ventes aux détaillants et les ventes par internet.

Figure 6. Répartition des canaux de mise en marché souhaités par les producteurs intéressés



Source : notre enquête.

En ce qui concerne les modes d'élevage, un grand nombre de répondants ont déclaré vouloir élever leurs volailles soit à l'intérieur avec un accès à l'extérieur soit en pâturages/plein air (voir le Tableau 28). Il convient de noter également que, selon la catégorie de volaille, entre 26 % et 33 % des producteurs souhaitent faire de l'élevage biologique. Or, actuellement seulement 13 % des élevages de poules ou de poulets et 10 % des élevages de dindon sont certifiés biologiques (voir le Tableau 23). En d'autres termes, les agriculteurs déclarent qu'ils feraient plus d'élevage biologique s'il y avait une augmentation des plafonds permis sans quota. Cela peut s'expliquer par le fait qu'un accroissement de la taille des troupeaux permettrait de rentabiliser plus facilement les coûts de certification. Ces résultats suggèrent qu'il y aurait vraisemblablement un intérêt au Québec pour des programmes spécifiques d'encouragement à la production d'œufs et de volailles sous régie biologique. Rappelons que nous avons vu dans le chapitre 4 plusieurs exemples de tels programmes dans les autres provinces. Le même constat peut être fait à propos des volailles de spécialité : 15 % des répondants ont indiqué vouloir élever ces types d'oiseaux. En ce qui concerne les œufs, 13 % des producteurs intéressés souhaitaient élever des races de spécialité.

Pour ce qui est des types de transformation laitière envisagés, 43 % des répondants intéressés souhaitent vendre leur production sous forme liquide, 31 % transformée en fromages, 11 % en yogourts et 14 % en beurre.

Tableau 28. Les modes d'élevage envisagés par les producteurs intéressés

	Poules pondeuses	Poulets	Dindons
Élevés en cage	3 %	n/a	n/a
Élevés en liberté à l'intérieur sans accès à l'extérieur (free-run)	8 %	15 %	10 %
Élevés à l'intérieur avec accès à l'extérieur (free range)	57 %	40 %	44 %
Élevés en pâturage ou élevés en plein air	43 %	50 %	65 %
Élevés biologiquement	30 %	26 %	33 %
Race de spécialité	13 %	15 %	n/a
Autre	0 %	1 %	0 %

Source : notre enquête.

Les producteurs ont enfin été interrogés sur leur disposition à accepter certaines contraintes administratives ou réglementaires qui permettraient de mieux encadrer les ventes en circuits courts. Les producteurs ont indiqué à quel degré ils étaient d'accord avec chaque énoncé présenté dans le Tableau 29.

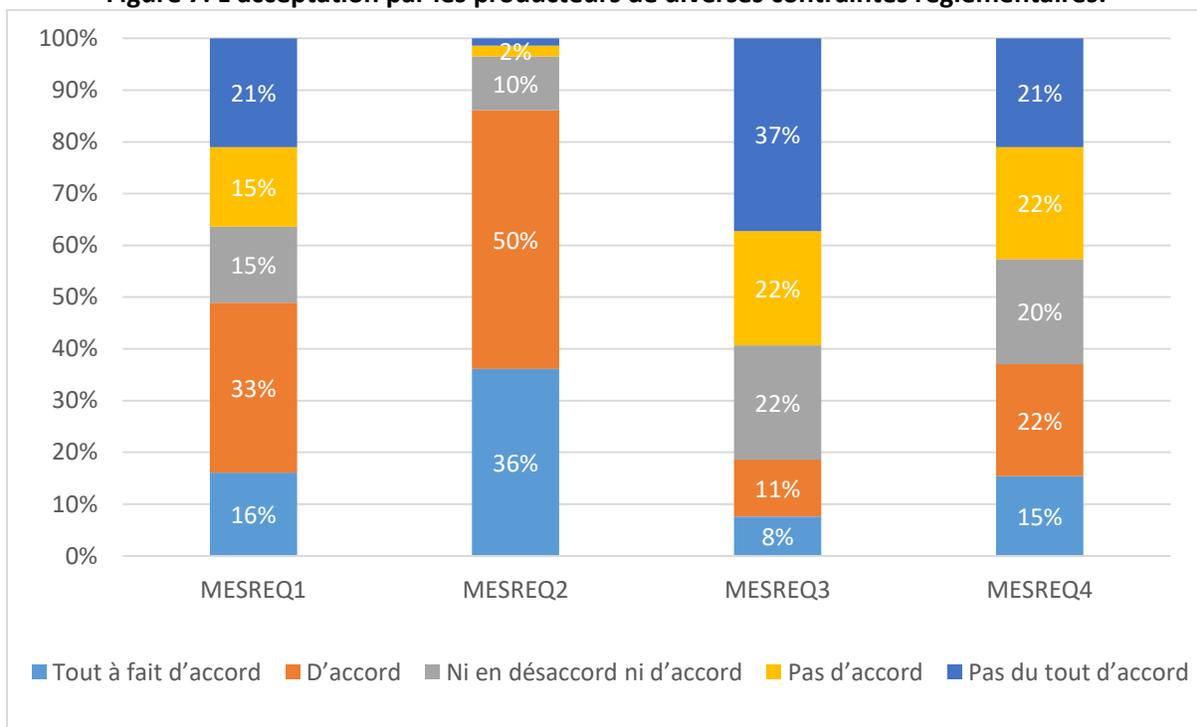
Comme le montre la Figure 7, les producteurs se montrent plus disposés à accepter certaines mesures. La moitié seulement (49 %) des répondants se déclarent prêts (« tout à fait d'accord » ou « d'accord ») à s'inscrire auprès de la Fédération concernée. La plupart des répondants (86 %) se sont en revanche montrés réceptifs à l'idée de s'inscrire auprès du MAPAQ comme producteurs en circuit court. Cette différence illustre à notre sens le conflit de légitimité que nous avons évoqué dans les précédentes sections de ce chapitre. La contribution au plan conjoint est d'ailleurs largement refusée, seuls 19 % ont indiqué être prêts à payer ces contributions (22 % d'indécis). Quant à la dernière mesure concernant les normes de production, deux groupes se dessinent. D'un côté, 37 % des répondants se déclarent prêts à se soumettre aux mêmes normes de production, de transformation et de commercialisation que les producteurs titulaires d'un quota. De l'autre, 43 % des répondants s'y opposent (il y a 20 % d'indécis).

Tableau 29. Éléments utilisés pour mesurer la volonté des producteurs à accepter certaines mesures

Mesure 1	Je suis prêt(e) à m'inscrire auprès de la Fédération de producteurs concernée comme producteur/productrice en circuits courts pour ma production de poulets, d'œufs, de dindons ou de lait qui serait exemptée de quota.
Mesure 2	Je suis prêt(e) à m'inscrire auprès du MAPAQ comme producteur/productrice en circuits courts pour ma production de poulets, d'œufs, de dindons ou de lait qui serait exempté de quota.
Mesure 3	Je suis prêt(e) à payer la contribution au plan conjoint concerné comme producteur/productrice en circuits courts pour ma production de poulets, d'œufs, de dindons ou de lait qui serait exempté de quota.
Mesure 4	Je suis prêt(e) à me soumettre aux mêmes normes de production, de transformation et de commercialisation auxquelles les producteurs/productrices détenant du quota sont soumis.

Source : notre enquête.

Figure 7. L'acceptation par les producteurs de diverses contraintes réglementaires.



Source : notre enquête.

Les réponses données à ces questions ont été croisées avec d'autres variables afin de déterminer si certains types de producteurs se dégagent. Les variables d'intérêt sont les mêmes que nous avons utilisées précédemment pour analyser l'intérêt des producteurs pour l'élevage sans quota. Selon les résultats de nos tests⁸², les producteurs les plus jeunes (moins de 40 ans) étaient davantage disposés à s'inscrire auprès des Fédérations concernées. En revanche, ceux ayant obtenu un diplôme universitaire étaient moins enclins à le faire. Ces derniers se sont montrés également plus réticents à l'idée de contribuer au plan conjoint concerné. Les producteurs ayant un revenu agricole moins élevé

⁸² Le test U de Mann-Whitney a été utilisé pour tester la relation entre les variables d'intérêt et les réponses données. La méthode permet de déterminer si une relation est significative lorsque les variables sont ordinales comme c'est le cas d'une échelle de Likert.

(< 100 000 \$) étaient plus désireux de s'inscrire auprès du MAPAQ comme producteur en circuit court. Finalement, ceux qui avaient déclaré un intérêt pour la production d'œufs acceptaient plus volontiers que les autres de s'inscrire auprès de la Fédération concernée ainsi qu'auprès du MAPAQ.

5.3.4. Quelles conséquences sur la production québécoise : deux scénarios

Il nous reste à estimer quel pourrait être l'impact d'une possible augmentation des plafonds permettant de produire sans quota sur la production québécoise. La tâche n'est pas aisée, puisque les fédérations n'ont à ce jour aucune information concernant le nombre de producteurs sans quota au Québec en œufs ou en volaille. Quant à la production laitière sans quota, elle est aujourd'hui inexistante en dehors des fermes ayant des vaches pour l'autoconsommation.

Par conséquent, il a été nécessaire de recourir à des estimations du nombre d'éleveurs potentiellement intéressés par de la production sans quota au Québec. Nous avons pour cela raisonné sur deux scénarios.

Le premier scénario repose sur l'hypothèse que le nombre de producteurs intéressés par chaque type d'élevage se limiterait à ceux de notre enquête. Il s'agit donc du scénario bas.

Pour le second scénario, nous sommes partis de diverses informations en notre possession. Tout d'abord, pour chaque production, nous avons repris la même production moyenne par ferme que celle qui ressort de nos enquêtes et qui a été appliquée dans le scénario 1 : 267 poules pondeuses, 796 poulets, 217 dindons et 42 999 litres de lait (arrondis à 43 000).

Pour le poulet, rappelons que les ÉVQ avancent le chiffre de 716 000 poussins achetés par des producteurs sans quota en 2014. En supposant que chaque éleveur détient le maximum de poulets autorisé sans quota (100) cela ferait potentiellement 7 160 producteurs. Dans le même temps, comme nous l'avons vu dans le Tableau 7, seuls 73 éleveurs déclaraient commercialiser des poulets sans quota dans le recensement de 2011. Nous avons vu également que ce chiffre semble manifestement sous-estimé puisque les ÉVQ ont effectué 707 contrôles chez des éleveurs sans quota en 2015. De notre côté, nous avons 67 éleveurs de poulets sans quota dans notre enquête. Les autres informations dont nous disposons sont les permis accordés en Colombie-Britannique et en Ontario pour les producteurs sans quota : respectivement 182 et 103. Afin de se situer réellement dans la fourchette haute de ce qui pourrait arriver, nous avons donc retenu un nombre potentiel de 600 éleveurs qui s'engageraient dans une production de poulet sans quota pour satisfaire les marchés en circuit court. Pour le dindon, nous retenons le chiffre de 300 éleveurs, puisque les données dont nous disposons indiquent que cette production, tant dans notre enquête que dans les autres provinces, intéresse un nombre d'éleveurs correspondant à un peu moins de la moitié de ceux intéressés par le poulet. Dans les deux cas, nous estimons qu'il s'agit d'une estimation haute de ce que pourrait représenter la production de volaille sans quota.

Pour les œufs, les données du recensement de 2011 (Tableau 7) indiquaient que 380 fermes commercialisaient des œufs sans quota. De son côté, la FPOQ estime que les éleveurs sans quota détiennent environ 50 000 poules. Dans le même temps, les parties prenantes qui réclament une

hausse des plafonds sans quota, avancent le chiffre de 30 éleveurs par an qui pourraient être potentiellement intéressés à la production d'œufs. Quant au programme d'aide au démarrage en circuits courts lancé pour la première fois en 2016, il a recueilli 12 candidatures. Dans la mesure où, dans notre échantillon le nombre de producteurs intéressés par la production d'œufs est proche de celui du poulet (125 contre 102). Nous avons décidé de retenir également le chiffre de 600 nouveaux éleveurs potentiels comme estimation haute. Nous avons retenu un taux de ponte de 23,5 douzaines par an.

Pour le lait, nous nous appuyons sur le recensement de Statistique Canada en 2011 qui avance le chiffre de 190 détenteurs de vaches laitières qui n'ont pas de quota. Notre scénario repose donc sur l'hypothèse que la moitié de ces 190 fermes (soit 95 fermes) seraient potentiellement intéressées par la production de 43 000 litres de lait, vendu en direct pasteurisé ou transformé.

Les résultats des deux scénarios : scénario bas et scénario haut sont présentés dans le Tableau 30. Pour chaque scénario est indiqués le nombre d'éleveurs, la production en volume et le % que cela représenterait par rapport à la production provinciale.

Tableau 30 : Estimations de l'augmentation de la production sans quota en vue de satisfaire des marchés en circuits courts

	Scénario 1 (scénario bas)			Scénario 2 (scénario haut)		
	Nombre d'éleveurs	Augmentation estimative de la production	% de la production commerciale	Nombre d'éleveurs	Augmentation estimative de la production	% de la production commerciale
Œufs (en dz)	125	784 313	0,71 %	600	3 764 700	2,89 %
Poulets	102	81 192	0,05 %	600	477 600	0,27 %
Dindons	48	10 416	0,23 %	300	65 100	1,44 %
Lait de vache (litres)	36	1 548 000	0,05 %	95	4 085 000	0,13 %

Sources : pour les % de la production commerciale : Rapport annuel 2015 des producteurs d'œufs du Canada, Les Éleveurs de volailles du Québec, Centre canadien d'information laitière; et notre enquête.

Selon nos calculs, la production croîtrait de moins de 1 % par rapport à la production totale dans le scénario 1, et ce pour chaque production. L'effet est un peu plus perceptible dans les œufs (0,71 %). Il est négligeable dans le poulet et le lait (0,05 %). Dans le scénario 2, ce serait respectivement en production d'œufs (2,89 % de la production) et en dindons (1,44 % de la production) que l'effet serait le plus perceptible. D'un point de vue quantitatif, il resterait quasiment négligeable en poulets (0,27 % de la production) et en lait (0,13% de la production).

En comparant nos estimations avec les résultats de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, qui ont procédé à des ouvertures en direction de la production en circuits courts en accordant des permis spéciaux pour de l'élevage sans quota (voir chapitre 4), il est probable que l'impact serait davantage celui de notre premier scénario. En Colombie-Britannique, les producteurs titulaires du permis spécial ont produit 73 266 poulets en 2016, ce qui représentait 0,08 % de la production au niveau provincial. De même, le nombre de dindons élevés par les détenteurs du permis octroyé sous le

programme *Direct Vendor Allowance* équivaut à 0,15 % de la production totale. Il est aussi estimé que les producteurs d'œufs qui bénéficient de permis spéciaux ont produit 445 200 dz, soit 0,56 % du contingent provincial. En Ontario, la quantité de poulets sans quota produite sous les programmes *Family Food Program* et *Artisanal Chicken* constitue 0,52 % de la production totale. Bref, les scénarios que nous avons créés ainsi que les expériences de la Colombie-Britannique et de l'Ontario à la suite des augmentations des plafonds permis suggèrent que l'effet sur la production au Québec resterait marginal.

En guise de conclusion, les résultats du questionnaire qui a été distribué aux producteurs apportent les résultats suivants :

- Presque la moitié des producteurs sondés avaient un diplôme universitaire et la majorité avait démarré leur ferme ou l'avait obtenue à la suite d'un transfert non apparenté.
- Par rapport à la moyenne provinciale, les exploitations étaient de plus petite taille. Par ailleurs, un nombre important de répondants faisaient de la production biologique.
- Les producteurs tentent de mieux valoriser leurs produits et leurs fermes en faisant de la transformation et de l'agrotourisme.
- La vente d'œufs et de viande de volaille se fait principalement à la ferme.
- Beaucoup de producteurs élèvent leurs volailles en plein air. Le poids des poulets serait supérieur à la moyenne provinciale ce qui suggère que les éleveurs offriraient un produit différencié.
- Les producteurs sont plus disposés à accepter certaines mesures réglementaires que d'autres. L'acceptation des mesures varie également en fonction de facteurs tels que l'âge, le revenu brut agricole et la formation universitaire des agriculteurs.
- Selon les répondants, une augmentation des plafonds de production sans quota ne serait pas inéquitable et l'impact serait plus positif que négatif.
- L'intérêt des producteurs pour l'élevage sans quota dépend de facteurs tels que la superficie de la ferme, l'âge de l'agriculteur, le revenu brut et le mode de démarrage de l'entreprise.
- S'ils pouvaient produire plus sans quota, les producteurs continueraient à vendre le gros de leur production à la ferme, mais envisageraient aussi de développer d'autres canaux de commercialisation.
- Si les plafonds permis de production sans quota augmentaient, les producteurs feraient plus d'élevage biologique par rapport à ce qu'ils pratiquent actuellement.
- D'après nos estimations, et en nous appuyant sur l'expérience d'autres provinces, l'effet d'une hausse de la production sans quota n'aurait qu'un impact marginal sur la production du Québec.

6. Quelle rentabilité pour une production sans quota ?

L'objectif de ce chapitre est de proposer des simulations concernant la rentabilité des petits élevages, puisqu'il s'avère que c'est l'un des points systématiquement évoqués par les intervenants qui se montrent réticents à ce que les plafonds autorisés de production sans quota soient modifiés (voir section 6.2). Pour élaborer ces scénarios, nous nous sommes appuyés à la fois sur la situation actuelle au Québec, sur la situation actuelle « moyenne » dans les autres provinces et sur les programmes pilotes discutés au Québec. Le lecteur peut se référer au tableau 1 pour voir la situation actuelle dans chaque province. Nous avons élaboré des scénarios pour le poulet, les poules pondeuses et les vaches laitières. Nous n'avons pas effectué de scénarios pour la production de dindons.

Pour les poulets, nous avons choisi de faire un scénario à 100 poulets (limite actuelle autorisée), un scénario à 1000 poulets, correspondant au plafond autorisé dès l'origine dans certaines provinces (Manitoba et Saskatchewan) et un scénario à 2000 poulets (limite qui serait celle du programme pilote actuellement étudié par les ÉVQ pour la commercialisation en circuits courts).

Pour les poules pondeuses, nous avons adopté le même principe : un scénario à 99 poules (limite actuelle autorisée), un scénario à 300 poules correspondant au plafond autorisé dès l'origine dans certaines provinces (Manitoba et Saskatchewan, Alberta et Île-du-Prince-Édouard) et un scénario à 500 poules (correspondant au quota maximum octroyé par la FPOQ dans le cadre du programme d'aide au démarrage de producteurs d'œufs dédiés à la vente directe).

Pour le lait enfin, nous n'avons retenu qu'un seul scénario calqué sur le modèle en œuvre en Alberta et qui autorise la production et la commercialisation journalière de 50 litres de lait (2 vaches laitières). Nous n'avons pas fait de scénario pour une production supérieure, puisque cela n'existe actuellement dans aucune province. Mais nous pouvons toutefois remarquer que les attentes des producteurs qui se sont exprimés sur ce point correspondent à une production moyenne de 43 000 litres, soit environ 4,85 kg/jour de matière grasse. Ce chiffre est proche du minimum exigé en Colombie-Britannique (4,1 kg de MG/jour) pour le *Cottage Industry Program* qui vise à soutenir la production agricole à petite échelle pour la fabrication de produits laitiers prêts à la consommation. Toutefois, comme nous l'avons expliqué dans la section 4.2.1, la production dans ce programme ne se fait pas sans quota, mais sur la base d'un prêt de quota par *BC Milk*.

Pour effectuer ces scénarios, nous avons adopté trois hypothèses fortes qu'il convient de bien préciser :

1. Nous avons calculé une marge sur l'activité. Cette marge est une marge avant charges fixes, calculée en retirant des produits toutes les charges directement affectables à la production (charges variables). Toutefois, pour les scénarios à 1000 et 2000 poulets ainsi que pour ceux à 300 et 500 poules pondeuses, nous avons inclus les amortissements et l'entretien des bâtiments qui sont normalement considérés comme des charges fixes. Nous avons choisi de les intégrer tout de même dans nos calculs dans la mesure où nous avons considéré que le lancement des ateliers nécessitait l'investissement dans un bâtiment dédié au projet. Il en va

de même pour l'unité de transformation laitière dans le scénario pour le lait. Pour l'élevage de 100 poulets, de 99 poules ou de deux vaches laitières, nous supposons qu'un bâtiment est déjà présent sur l'entreprise. L'hypothèse sous-jacente à nos calculs est que même en relevant les plafonds de production sans quota autorisés, les ateliers resteraient de taille modeste et seraient toujours complémentaires à d'autres sources de revenus. Les coûts d'achat des terres et de machinerie et équipement non spécifiques à la production visée ne sont donc pas comptabilisés dans nos calculs.

2. Nous n'avons pas cherché à affecter un coût horaire au travail. C'est-à-dire que la marge calculée servirait justement à rémunérer le travail effectué.
3. Nous n'avons pas comptabilisé de coûts de commercialisation des produits.

Par ailleurs, dans le cas des poulets et des poules pondeuses, nous avons fait l'hypothèse que les animaux étaient nourris à 100 % avec de la moulée. Il faut toutefois souligner que l'accès à un pâturage peut faire baisser la consommation de moulée de 5 % à 15 % (Drowns, 2012).

Il nous faut encore préciser que les références peuvent être extrêmement variables selon les sources et les enquêtes conduites (par exemple auprès des meuneries pour connaître les prix des moulées). Lorsque nous avons plusieurs prix pour un même produit, nous avons raisonné sur la base d'une moyenne. Mais il est certain que la marge peut considérablement varier selon les approvisionnements auxquels l'éleveur peut avoir accès.

6.1. *Les marges en poulet : 100 poulets versus 1000 et 2000 poulets*

Pour effectuer nos scénarios, nous avons choisi un poulet de race Redbro, à croissance un peu plus lente que le poulet Ross. À l'idéal, certains éleveurs souhaiteraient élever des races à croissance encore plus lente (à l'image des poulets label rouge élevée en France sur des durées de 81 jours). Mais il est encore difficile de se procurer ce type de poussins au Québec. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi le Redbro. Nous appliquons les références connues pour cette race. Nos sources proviennent d'un article d'Édith Descarreaux paru dans le magazine Coopérateur en avril 2015⁸³. Les poulets sont abattus au bout de huit semaines (56 jours). Leur poids moyen est de 2,9 kg, leur rendement carcasse est de 73 %, soit un poids éviscéré moyen de 2,12 kg. Ils consomment 7 kg de moulée.

6.1.1. Scénario 1 : la marge calculée au plafond actuel de 100 poulets

Le premier scénario pour la production de poulets est basé sur la situation actuelle permettant à toute personne d'élever 100 poulets sans détenir de quota. La production de poulets est réalisée sur une ferme qui détient déjà les terres, les bâtiments et les infrastructures nécessaires pour l'élevage, le conditionnement, l'entreposage et la commercialisation des poulets (frigos, kiosque à la ferme).

⁸³ <http://www.lacoop.coop/coopérateur/articles/2008/10/p42.asp>

Afin de déterminer un budget pour la production de poulets, nous posons les postulats suivants :

- Le poids moyen des poulets est de 2,12 kg éviscérés. Les poulets sont élevés sur une période de huit semaines. Les poulets sont nourris à la moulée, mais ils ont un accès à l'extérieur. L'élevage de 100 poulets se fait en une seule période.
- Un poulet consomme une moyenne de 43 g de moulée de départ par jour (pendant trois semaines) et une moyenne de 177 g de moulée de croissance par jour (pour les cinq semaines restantes). Les poulets sont nourris à la moulée conventionnelle achetée en sacs de 25 kg.
- Le taux de mortalité des poulets est de 7 %.
- Le coût d'abattage pour un poulet entier emballé est de 4,25 \$ par tête.
- Les taux d'entretien sont fixés selon les budgets du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ).
- Seuls les coûts spécifiques de l'activité sont pris en compte. Les budgets ne comptent donc pas les frais fixes de l'exploitation (assurances, taxes foncières, etc.).

Tableau 31. Marge calculée pour l'élevage de 100 poulets par an

Dépenses	Nb d'unités	Quantité/unité	Prix unitaire	Total	Source des données
Achat de poussins	100		1,15 \$	115 \$	Entrevue avec producteurs
Moulée de départ (en kg)	100	0,903	0,66 \$	60 \$	Meuneries — appel téléphonique
Moulée de croissance (en kg)	100	6,2	0,58 \$	359 \$	Meuneries — appel téléphonique
Matériel de production (ripe, désinfectant, etc.)	100		2,00 \$	200 \$	Entrevue avec producteurs
Coût d'abattage des poulets	93		4,25 \$	395 \$	Abattoirs — appel téléphonique
Total des dépenses				1 129 \$	

Revenus	Quantité	Prix unitaire	Total	Source des données
Vente de poulets (en kg)	197	8,50 \$	1676\$	Entrevue avec producteurs

Marge totale calculée (ventes – charges)	547 \$
Marge calculée par poulet vendu	5,88 \$

Dans ce scénario, nous avons chiffré la marge pour un poulet ayant accès à un pâturage, mais nourri avec de la moulée conventionnelle. Dans le cas où l'éleveur souhaiterait élever des poulets en agriculture biologique (AB), la moulée est plus chère (et même parfois difficile à obtenir) et représente un coût additionnel de 5,41 \$⁸⁴ par poulet : 1,44 \$/kg (moulée de départ) et 1,34 \$/kg (moulée de croissance). Pour obtenir une marge équivalente par poulet, l'éleveur devra le vendre à

⁸⁴ Les prix de la moulée en AB peuvent varier considérablement d'une meunerie à l'autre. Nous avons donc fait une moyenne des prix obtenus.

11,05 \$ par kilo pour un élevage de 100 poulets (mais nous n'avons pas compté le coût de la certification).

6.1.2. Scénarios 2 et 3 : la marge calculée pour des élevages de 1000 et 2000 poulets

Les deux scénarios suivants sont basés sur la production de 1000 et 2000 poulets. La production de poulets est réalisée sur une ferme qui détient déjà les terres et les infrastructures nécessaires pour le conditionnement, l'entreposage et la commercialisation des poulets (frigo, kiosque à la ferme). Elle se dote toutefois d'un bâtiment neuf pour l'élevage des poulets et d'un réfrigérateur supplémentaire (prix unitaire 3000 \$). Afin de déterminer un budget pour la production de poulets, nous posons les postulats suivants :

- Comme dans le scénario précédent, le poids moyen des poulets est de 2,12 kg éviscérés. Les poulets sont élevés sur une période de huit semaines. Les poulets sont nourris à la moulée, mais ils ont un accès à l'extérieur. L'élevage est réparti en cinq périodes. La ferme n'élève donc jamais plus de 200 poulets à la fois dans le scénario à 1000 poulets et 400 poulets à la fois dans le scénario à 2000 poulets.
- La consommation alimentaire, le taux de mortalité et la densité d'élevage sont les mêmes que dans l'exemple précédent.
- Nous appliquons les normes de bonnes pratiques de l'Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles (EQCMA) pour la densité de poulets au m² : 7 poulets/m²⁸⁵. Nous comptons donc un bâtiment de 30 m² pour le scénario à 1000 poulets et de 60 m² pour le scénario à 2000 poulets. Le coût de construction du poulailler est fixé à 399 \$/m², selon les données du CRAAQ de 2012. Pour tenir compte de l'inflation, il a été augmenté de 6 %, donc 423 \$/m². Le coût total du bâtiment est donc de 12 690 \$ (1000 poulets) et de 25 380 \$ (2000 poulets). Toutefois, l'élevage de 1000 ou 2000 poulets permet des économies d'échelle avec de la moulée croissance livrée en vrac dans un silo de trois tonnes (coût unitaire de 3961 \$). Les coûts d'entretien et d'amortissement du silo et du frigo (3 000 \$) s'ajoutent alors au budget. Par souci de simplification, ils sont les mêmes pour le scénario à 1000 ou à 2000 poulets.
- Les coûts de chauffage sont estimés, en 2008, par le CRAAQ à 0,17 \$ par poulet. Considérant une augmentation de 11 % en raison de l'inflation, nous comptons un tarif à 0,19 \$.
- Le coût d'abattage pour un poulet entier emballé est de 4,25 \$ par tête.
- Les coûts d'entretien sont fixés selon les budgets du CRAAQ (1,4 % pour les bâtiments ; 4 % pour les équipements).
- Les coûts d'amortissement sont fixés selon les budgets du CRAAQ (5 % pour les bâtiments ; 10 % pour les équipements).

⁸⁵ Pour un poulet de moins de 8 semaines, l'EQCMA préconise 7 à 10 animaux au m². Comme les poulets de notre scénario sont élevés sur 8 semaines, nous prenons la fourchette basse soit 7 oiseaux au m². (http://www.eqcma.ca/uploads/files/elevage_basse_cour/Basse-cour_Document_complet_13_02_2013.pdf)

- Seuls les coûts spécifiques de l'activité sont pris en compte. Les budgets ne comptabilisent donc pas les frais fixes de l'exploitation (assurances, taxes foncières, etc.).

Tableau 32. Marge calculée pour l'élevage de 1000 et 2000 poulets par an

Dépenses	Prix unitaire	Quantité par poulet	Total pour 1000 poulets	Total pour 2000 poulets	Source des données
Achat de poussins	1,15 \$	1	1150 \$	2300 \$	Entrevue avec producteurs
Moulée de départ (en kg)	0,66 \$	0,903 kg	596 \$	1192 \$	Meuneries — appel téléphonique
Moulée de croissance (en kg)	0,47 \$	6,2 kg	2912 \$	5823 \$	Meuneries — appel téléphonique
Matériel de production (ripe, désinfectant, etc.)	1,50 \$	1	1500 \$	3000 \$	Entrevue avec producteurs
Électricité, chauffage	0,19 \$	1	190 \$	380 \$	CRAAQ
Coût d'abattage des poulets	4,25 \$	1 – 7%	3953 \$	7905 \$	Abattoirs — appel téléphonique
Entretien des bâtiments	423 \$*1,4%	-	178 \$	355 \$	CRAAQ
Entretien équipements (frigo et - silo à grain)	3,48 \$*4%	-	278 \$	278 \$	CRAAQ
Amortissement (bâtiment)	423 \$*5%	-	635 \$	1269 \$	CRAAQ
Amortissement équipements (frigo et - silo à grain)	3,48 \$*10%	-	696 \$	696 \$	CRAAQ
Total des dépenses			12 087 \$	23 199 \$	

Revenus	Prix unitaire	Quantité pour 1000	Quantité pour 2000	Pour 1000 poulets	Pour 2000 poulets
Vente de poulets (en kg)	8,50 \$	1972	3943	16759 \$	33 517 \$
Marge totale calculée (ventes – charges)				4 672 \$	10 318 \$
Marge calculée par poulet vendu				5,02 \$	5,55 \$

Certains producteurs estiment que l'investissement dans un silo pour une telle production ne vaut pas la peine puisque la rotation de la moulée n'est pas assez fréquente et l'entreposage de grandes quantités en silo dégraderait la qualité de la moulée. Ils opteraient plutôt pour l'achat de sacs de 25 kg, ce qui augmente globalement le prix de la moulée d'environ 70 cts par poulet (mais enlève une dépense pour le silo (amortissement et entretien) de 555 \$ annuellement. Selon nos calculs, l'investissement dans un petit silo est neutre pour une production de 1000 poulets, mais vaut la peine pour une production de 2000 poulets, d'autant que certaines meuneries acceptent de livrer en vrac dès que la commande atteint 1 tonne et que l'on peut trouver aisément de petits silos d'occasion (nous avons compté ici l'achat d'un silo neuf). La durée de la conservation de la moulée s'en trouve réduite d'autant.

Nous n'avons pas établi de scénario pour des poulets élevés sous régime biologique. Nous n'avons pas obtenu de prix pour de la moulée biologique livrée en vrac. Dans ce cas, le prix de la moulée en sacs

de 25 kilos représente 1,44 \$/kg (moulée départ) et 1,34 \$/kg (moulée croissance), soit un coût additionnel par poulet de 6,1 \$. Pour obtenir une marge équivalente par poulet, l'éleveur devra le vendre à 11,37 \$ par kilo.

6.2. *Les marges en œufs : 99 poules versus 300 et 500 poules*

6.2.1. Scénario 1 : la marge calculée au plafond actuel de 99 poules

Le premier scénario pour la production d'œufs est basé sur la situation actuelle permettant à toute personne d'élever 99 poules pondeuses sans détenir de quota. La production d'œufs est réalisée sur une ferme qui détient déjà les terres, les bâtiments et les infrastructures nécessaires pour l'élevage, le conditionnement, l'entreposage et la commercialisation des œufs. Afin de déterminer un budget pour la production d'œufs, nous posons les postulats suivants :

- Le producteur détenant 99 poules produit seulement 7 mois par année (214 jours) et il y a un renouvellement complet du cheptel chaque année. Les poules sont achetées à 18 semaines, prêtes à pondre.
- Les poules sont élevées en liberté avec un accès à l'extérieur.
- Une poule consomme entre 100 et 150 grammes de moulée par jour⁸⁶. Nous comptons 125 grammes. Elle consomme donc 26,75 kg pendant la période de 214 jours. Le budget est calculé pour des poules dont l'alimentation vient entièrement de la moulée.
- Nous prenons un taux de ponte annuel de 23,5 douzaines par poule⁸⁷, soit 0,77 œuf par jour (soit environ 165 œufs par poule pour la période de 214 jours). Le taux de mortalité des poules est de 5 %. Par simplification, nous comptons une production annuelle de 1291 douzaines (94 poules à 0,77 œufs par jour pendant 214 jours).
- Le coût d'abattage d'une poule de réforme emballée entière est de 4,25 \$ par tête.
- Les taux d'entretien sont fixés selon les budgets du CRAAQ.
- Seuls les coûts spécifiques de l'activité sont pris en compte. Le budget ne tient pas compte des frais fixes de l'exploitation (assurances, taxes foncières, etc.).

Comme dans le cas du poulet, nous avons chiffré la marge pour des poules nourries avec de la moulée conventionnelle. Dans le cas où l'éleveur souhaiterait élever des poules certifiées en agriculture biologique, cela représente des coûts supplémentaires de 1668 \$ pour l'ensemble du troupeau (prix moyen de la moulée biologique – 1,20 \$/kg). Pour compenser le surcoût de la moulée biologique, il faudrait augmenter le prix de la douzaine à 5,80\$, mais là encore nous n'avons pas compté le coût de la certification.

⁸⁶ Source : EQCMA (http://www.eqcma.ca/uploads/files/elevage_basse_cour/Basse-cour_Document_complet_13_02_2013.pdf). Dans les budgets du CRAAQ, la consommation est de 100 grammes par jour avec un taux de conversion de 1,49 en douzaines d'œufs.

⁸⁷ Le taux théorique des Producteurs d'œufs du Canada dans un élevage commercial est de 25,44 douzaines par pondeuse. Nous avons ici considéré une productivité un peu moindre, compte tenu de quelques références fournies par des éleveurs.

Comme dans le cas du poulet, il faut noter que les prix de la moulée varient considérablement d'une meunerie à l'autre. Nous avons donc fait une moyenne des prix obtenus. La moulée biologique est rarement disponible et lorsqu'elle l'est, le prix est souvent élevé.

Tableau 33. Marge calculée pour l'élevage de 99 poules pondeuses par an

Dépenses	Nb d'unités	Quantité /unité	Prix unitaire	Total	Source des données
Achat de poulettes	99		8,75 \$	866 \$	Entrevue avec producteurs
Moulée (en kg/poule pour 214 jours)	99	26,75	0,57 \$	1 510 \$	Meuneries — appel téléphonique
Cartons alvéolés (en dz.)	1291	1	0,25 \$	323 \$	Meuneries — appel téléphonique
Matériel divers (ripe, désinfectant, etc.)	99	1	2,00 \$	198 \$	Entrevue avec producteurs
Coût d'abattage (poules de réforme)		94	4,25 \$	400 \$	Abattoirs — appel téléphonique
TOTAL DES DÉPENSES				3 296 \$	

Revenus	Quantité	Prix unitaire	Total	Source des données
Vente d'œufs (douzaines)	1291	4,50 \$	5 810 \$	Entrevue avec producteurs
Vente poules de réforme	94	5,00 \$	470 \$	Entrevue avec producteurs
TOTAL DES PRODUITS			6 280 \$	

Marge totale calculée (ventes – charges)	2 983 \$
Marge calculée par poule	30,13 \$

6.2.2. Scénario 2 : la marge calculée pour des élevages de 300 et 500 poules

Les deux scénarios suivants sont basés sur la production de 300 et 500 poules pondeuses. La production d'œufs est réalisée sur une ferme qui détient déjà les terres et les infrastructures nécessaires pour le conditionnement, l'entreposage et la commercialisation des œufs. Elle se dote toutefois d'un bâtiment neuf pour l'élevage des poules et d'un silo pour stocker de la moulée en vrac. Afin de déterminer un budget pour la production d'œufs dans ces conditions, nous posons les postulats suivants :

- Le producteur détenant 300 ou 500 poules produit à l'année, il renouvelle son cheptel chaque année. Les poules sont achetées à 18 semaines, prêtes à pondre.
- Les paramètres restent les mêmes que dans le cas précédent. Toutefois, la durée de ponte s'étale sur toute l'année, soit 23,5 douzaines par poule. En tenant compte de la mortalité de 5 %, la ferme produit un total de 6 698 douzaines (scénario à 300 poules) et 11 162 douzaines (scénario à 500 poules). Quant à la moulée, elle est livrée en vrac et la ferme dispose alors d'un silo d'une capacité de trois tonnes d'une valeur de 3961 \$.
- Nous appliquons les normes de bonnes pratiques de l'EQCMA pour la densité de poules au m², soit six poules par m². Nous comptons un bâtiment de 50 m² pour le scénario à 1000 poules et de 85 m² pour le scénario à 500 poules. Le coût de construction du poulailler est fixé à 399 \$/ m², selon les données du CRAAQ de 2012. Pour tenir compte de l'inflation, il a

été augmenté de 6 %, donc 423 \$/ m² pour un coût total de 21 150 (scénario à 300 poules) et 35 955 \$ (scénario à 500 poules).

- Les coûts de chauffage sont estimés, en 2007, par le CRAAQ à 0,20 \$ par poule. Considérant une augmentation de 15 % en raison de l'inflation, nous comptons un tarif à 0,23 \$.
- Le coût d'abattage d'une poule de réforme emballée entière est de 4,25 \$ par tête.
- Les coûts d'entretien sont fixés selon les budgets du CRAAQ (1,4 % pour les bâtiments ; 4 % pour les équipements).
- Les coûts d'amortissement sont fixés selon les budgets du CRAAQ (5 % pour les bâtiments ; 10 % pour les équipements).
- Seuls les coûts spécifiques de l'activité sont pris en compte. Le budget ne tient pas compte des frais fixes de l'exploitation (assurances, taxes foncières, etc.).

Tableau 34. Marge calculée pour l'élevage de 300 et 500 poules pondeuses par an

Dépenses	Prix unitaire	Quantité par poule	Total pour 300 poules	Total pour 500 poules	Source des données
Achat de poulettes	8,75 \$		2625 \$	4 375 \$	Entrevue avec producteurs
Moulée (en kg)	0,50 \$	45,6	6840 \$	11 400 \$	Meuneries — appel téléphonique
Cartons alvéolés	0,25 \$	23,5-5%	1 675	2 791 \$	Meuneries — appel téléphonique
Matériel divers (ripe, désinfectant, etc.)	1,50 \$	1	450 \$	750 \$	CRAAQ
Électricité, chauffage	0,23 \$	1	69 \$	115 \$	CRAAQ
Coût d'abattage (poules de réforme)	4,25 \$	1-5%	1211 \$	2 015 \$	Abattoirs — appel téléphonique
Entretien des bâtiments	423 \$*1,4%	-	296 \$	503 \$	CRAAQ
Entretien des équipements	3 961 \$*4%	-	158 \$	158 \$	CRAAQ
Amortissement (bâtiment)	423 \$*5%	-	1058 \$	1 798 \$	CRAAQ
Amortissement (silo à grain)	3 961 \$ *10%	-	396 \$	396 \$	CRAAQ
TOTAL DES DÉPENSES			14 778 \$	24 305 \$	

Revenus	Prix unitaire	Quantité pour 300	Quantité pour 500	Pour 300 poules	Pour 500 poules
Vente d'œuf	4,50 \$	6 698	11 162	30 141 \$	50 229 \$
Vente poules de réforme	5,00 \$	285	474	1 425 \$	2 370 \$
TOTAL DES REVENUS				31 566 \$	52 604 \$
Marge totale calculée (ventes – charges)				16 788 \$	28 299 \$
Marge calculée par poule				55,96 \$	56,60 \$

Comme pour les poulets, certains producteurs estiment que l'investissement dans un silo pour une telle production ne vaut pas la peine. Ils opteraient pour l'achat de sacs de 25 kg. Cette différence dans les pratiques représenterait des coûts supplémentaires globaux de 403 \$ (300 poules) et de 1041 \$ (500 poules) par année après avoir déduit le coût du silo.

Pour les éleveurs qui souhaiteraient élever leurs poules sous régie biologique, cela représente des coûts supplémentaires de 0,70 \$ par kg de moulée (prix moyen de la moulée biologique – 1,20 \$/kg),

soit 32 \$ par poule et par an. Pour compenser le surcoût de la moulée biologique, il faudrait augmenter le prix de la douzaine à 5,86 \$. Selon les endroits, il semble toutefois possible de trouver de la moulée biologique en vrac pour 1 \$ le kilo. Là encore nous n'avons pas compté le coût de la certification.

6.3. *Les marges en transformation laitière : la marge calculée pour la transformation fromagère du lait de deux vaches*

Le scénario pour la production bovine laitière est basé sur l'hypothèse qu'une dérogation, semblable à celle de l'Alberta, serait accordée afin de produire 50 litres de lait par jour sans détenir de quota. Avec une production moyenne de 7500 litres par vache et par année, nous estimons le troupeau à deux vaches. La production laitière est réalisée sur une ferme détenant déjà les bâtiments nécessaires pour élever les vaches et qui se dote d'une infrastructure neuve pour la transformation du lait en fromage. Le lait est transformé tous les jours ce qui réduit les équipements nécessaires pour le stockage du lait.

Afin de déterminer le budget pour la production laitière, nous posons les postulats suivants :

- La production annuelle de 7500 litres par vache est nette, c'est-à-dire que les pertes sont prises en compte dans ce volume.
- Le troupeau ne compte pas d'animaux de remplacement. Lorsqu'une vache de réforme est envoyée à l'abattoir, une nouvelle vache est achetée. Une vache est gardée pendant quatre ans. Nous faisons l'hypothèse que les coûts d'achat des animaux sont couverts par la vente des veaux et des vaches de réforme. Ils ne sont donc pas comptabilisés dans le budget.
- L'alimentation a été calculée en fonction d'une vache pesant 600 kg.
- Les vaches sont au pâturage quatre mois par année et le producteur achète, autrement, l'ensemble de l'alimentation (fourrage, grains, etc.). La quantité de fourrage est estimée à 20 kg par jour pour une vache. Puisqu'elle est au champ 122 jours dans l'année, la quantité de fourrage achetée par vache est de 4860 kg (20 kg * 243).
- Une vache consomme 1472 kg de grains par an, 203 kg de suppléments protéiques et 96 kg de sels minéraux (source CRAAQ).
- La traite est effectuée au pot trayeur. L'amortissement et l'entretien de ces équipements sont pris en compte dans le budget. Les prix, en dollars américains, ont été ajustés pour tenir compte du taux de change et des taxes. Un montant forfaitaire de 200 \$ a été ajouté pour les frais de transport. Les équipements sont les suivants :
 - o 1 pot trayeur de 75 livres : 751 \$
 - o 1 pompe : 1668 \$
 - o 2 pots en acier inoxydable 75 livres (pour le transport) : (prix unitaire avec couvercle : 372 \$)

Pour ce qui est du budget pour la production de fromage, nous posons les postulats suivants :

- Toute la production de lait est transformée en fromage affiné à pâte molle. Avec une production laitière de 7500 litres par années, un taux de rendement en fromage de 12 %, soit pour deux vaches : 1 800 kg de fromage.
- Nous enlevons forfaitairement un taux de perte de 1 % à la fabrication et de 1 % à la vente, il reste 1 764 kg de fromage vendus.
- Les prix de 2003 du MAPAQ (Trudel, 2004) pour les coûts de transformation du lait en fromage sont majorés de 26 % pour tenir compte de l'inflation (source : Banque du Canada).
- Pour la transformation de 50 000 l de lait, le Centre d'expertise fromagère du Québec (CEFQ) estime qu'un bâtiment entre 700 et 800 p² suffit. Puisque la production est ici de 15 000 l., nous calculons les coûts pour un bâtiment plus petit, soit de 500 p². Le coût de construction d'une microfromagerie était estimé, en 2003 par le MAPAQ, à 92 \$/p². Avec l'inflation, nous estimons les coûts en 2016 à 116 \$/p², pour un total de 58 000\$. À ce coût, nous ajoutons une chambre froide de 96 p² (10 000 \$) et le fonds de terre (puits, champs d'épuration, système de traitement des eaux) nécessaire (25 000 \$). Ces équipements aussi sont majorés de 26 % pour tenir compte de l'inflation.
- Pour la fromagerie, nous estimons que la liste d'équipement placée en annexe 5 est nécessaire. Celle-ci représente un total de 27 118 \$.
- Selon le MAPAQ (Trudel, 2004), le prix moyen de vente à la ferme pour un fromage à pâte molle de lait de vache est de 26 \$/kg. Avec la majoration pour tenir compte de l'inflation, le prix moyen que nous avons retenu est de 33 \$/kg.

Tableau 35. Marge calculée pour la production et la transformation de 15 000 litres de lait de vache par an

Dépenses de production	Nb d'unités	Quantité /tête	Prix unitaire	Total	Source de données
Fourrage (\$/kg)	2	4860	0,20 \$	1 944 \$	Entrevue d'expert
Moulée (\$/kg)	2	1472	0,45 \$	1 325 \$	CRAAQ
Supplément (\$/kg)	2	203	0,70 \$	284 \$	CRAAQ
Sels et minéraux (\$/kg)	2	96	1,30 \$	250 \$	CRAAQ
Médicaments, etc. (\$/tête)	2		115 \$	230 \$	CRAAQ
Reproduction (\$/tête)	2		90 \$	180 \$	CRAAQ
Litière (en m ³)	8		17 \$	138 \$	CRAAQ
Matériel divers (\$/tête)	2		30 \$	60 \$	CRAAQ et entrevue d'expert
Équipement de traite (entretien)	4 %		3 364 \$	135 \$	Bob White
Équipement de traite (amortissement)	10 %		3 364 \$	336 \$	Bob White
SOUS-TOTAL PRODUCTION				4 880 \$	

Dépenses de transformation	Quantité	Prix unitaire	Total	Source de données
Ferments, présures (\$/kg de fromage)	1800	0,1638 \$	295 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ)
Emballage (\$/kg de fromage)	1764	0,5796 \$	1 022 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ)
Analyses			1 000 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ)
Produits de nettoyage			59 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ)
Permis			486 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ)
Énergie (\$/kg de fromage)	1800	0,4032 \$	726 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ)
Entretien (équipement)	4 %	27 118 \$	1 085 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ) (ajusté par les auteurs)
Entretien (bâtiment)	1,4 %	102 100 \$	1 429 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ) et entrevue d'experts (ajusté par les auteurs)
Amortissement (équipement)	10 %	27 118 \$	2 712 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ) (ajusté par les auteurs)
Amortissement (bâtiment et services)	5 %	102 100 \$	5 105 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ) et entrevue d'experts (ajusté par les auteurs)
SOUS-TOTAL TRANSFORMATION			13 919 \$	

Ventes de fromages	Quantité	Prix unitaire	Total	Source de données
Fromages (\$/kg)	1764	33 \$	58 212 \$	Trudel, 2004 (MAPAQ)

Résumé global	Total	\$/kg de fromage vendu
Coûts totaux prod. et transfo.	18 799 \$	10,66 \$
Ventes	58 212 \$	33,00 \$
Marge calculée	39 413 \$	22,34\$

Sources : Budget lait biologique 2013 du CRAAAQ, entrevue avec Prof. Raymond Levallois, site internet Bob White. Les coûts de production sont tirés d'une étude sur les microfromageries du MAPAQ (Trudel, 2004) et d'un échange avec le CEFQ.

La marge ici calculée représente une valorisation du lait à 262 \$/hl de lait produit (39413 \$ pour 150 hl). Cette marge ne tient pas compte de tous les coûts fixes (achat ou location de la ferme, assurances, taxes foncières, etc.), ni des coûts de mise en marché (transport, promotion, etc.), ni de la rémunération des exploitants. Le peu d'équipement automatisé augmente la lourdeur de la tâche par rapport à des fromageries plus automatisées. Le nombre de jours au pâturage peut varier considérablement d'une région à l'autre ce qui peut faire varier les coûts d'alimentation. À noter aussi que le producteur devra suivre une formation pour obtenir son permis d'usine laitière. Le coût de cette formation est de 1 465 \$.

7. Production sans quota : risques sanitaires et biosécurité

Ce chapitre est constitué de deux sections. La première identifie, sur la base des normes en vigueur, certains dangers potentiels liés à un accroissement de la production sans quota accompagné d'assouplissements de la réglementation. Deux sujets ont été étudiés compte tenu des préoccupations manifestées par les parties prenantes :

- Pour les œufs, nous avons étudié les risques éventuels liés aux dérogations concernant la classification et la vente des œufs autorisées dans le cadre des programmes pilotes. Ce choix repose sur l'hypothèse qu'une hausse de la production sans quota entraînerait une hausse des œufs vendus en circuits courts.
- Pour les volailles, un irritant de taille a été soulevé par toutes les parties prenantes : celui de l'insuffisance d'abattoirs provinciaux ou fédéraux permettant de faire abattre de petites quantités d'oiseaux. Nous avons donc étudié les risques associés à la possibilité de faire abattre la volaille soit à la ferme, soit dans un abattoir de proximité, de pouvoir récupérer les viandes de ces animaux et de pouvoir les commercialiser à la ferme, dans un marché public ou dans un autre mode de vente directe aux consommateurs. Rappelons qu'aujourd'hui la réglementation impose que les animaux abattus dans un abattoir de proximité soient commercialisés sur place. Précisons également que ce sujet ne concerne pas uniquement les producteurs sans quota.

Pour le lait, nous n'avons pas effectué de profil de risque comparé pour la production sans quota, dans la mesure où il semble y avoir un consensus sur le fait que les mesures de suivi sanitaire devraient être les mêmes pour tout le monde, quelle que soit la production : avec ou sans quota. Certes, quelques interlocuteurs regrettent qu'il soit impossible de commercialiser du lait cru au Canada, mais nous n'avons pas jugé utile de faire un profil des risques sur ce sujet dans la mesure où il est fort peu probable qu'un changement de réglementation soit envisageable à court terme sur cette question.

La seconde section porte sur les questions de biosécurité. Bien que ne faisant pas partie du mandat qui nous a été confié par le CIRANO, nous avons choisi de le traiter tout de même, sur la base d'une revue de littérature, dans la mesure où ce sujet est apparu comme étant une forte préoccupation de certaines parties prenantes.

7.1. *Production sans quota : quels risques sanitaires pour les consommateurs ?*

7.1.1. Profil de risque différentiel pour la production d'œufs en circuits courts et réguliers

Le but de cette section du rapport est d'analyser les dangers potentiels liés à un accroissement de la vente d'œufs en circuits courts par rapport à ceux commercialisés dans le circuit classique (appelé ici « production régulière »). Pour cela, et en première étape, une revue de l'encadrement réglementaire de la production régulière a été effectuée pour les œufs de poule en coquille commercialisés au Québec.

Production des œufs de poule en coquille

La production des œufs au Québec est encadrée par la Loi sur les produits alimentaires (RLRQ, chapitre P-29, a. 40), plus spécifiquement, le chapitre 5 du Règlement sur les aliments (RLRQ, chapitre P-29, r. 1), et par le Règlement sur les conditions de production et de conservation à la ferme et sur la qualité des œufs de consommation (RLRQ, chapitre M-35.1, r. 230). Au Québec, un producteur agricole peut vendre au détail sur le site de son exploitation les œufs de poule domestique non classés sans détenir un permis, en référence à l'article 1.3.5.B.5 du Règlement sur les aliments. Toutefois, un permis pour la vente au détail des œufs est exigé à un producteur non reconnu à titre de producteur agricole au sens de la Loi sur les producteurs agricoles (RLRQ, chapitre P-28) pour le maintien froid des œufs, et cela en référence au dernier alinéa de l'article 1.1.1 du Règlement sur les aliments (RLRQ, chapitre P-29, r.1).

Comme il est établi au chapitre 5 du Règlement sur les aliments, les œufs doivent être classés, marqués et emballés dans des contenants qui doivent être également marqués selon les spécifications, et ce dans un poste de classement qui respecte les normes du Règlement. Le classement des œufs – qui comprend les opérations de lavage, de séchage, de mirage, de pesage et d'emballage – est considéré comme une « préparation » en vertu du Règlement. Cela implique que tout poste de classement doit respecter les normes générales s'appliquant à la préparation de produits alimentaires.

Des dérogations (voir Tableau 36) sont en vigueur pour les producteurs qui exploitent 300 poules ou moins et qui font la classification de leurs œufs sur place : ces œufs doivent être classés, mais non marqués. Ces producteurs sont aussi exemptés de l'enregistrement du poste de classement. En outre, et comme mentionné plus haut, sans égard à la taille des troupeaux exploités, les œufs vendus au détail à l'établissement de production ne sont ni classés ni marqués, pourvu qu'ils soient propres et qu'ils ne coulent pas.

Il est à noter que les œufs classés sous une responsabilité autre que celle du producteur et en dehors de la ferme de ce dernier, sans égard à la taille des troupeaux exploités, doivent être marqués.

Tableau 36. Sommaire des dérogations en vigueur et proposées - Production des œufs

Condition	Permis pour la vente au détail	Enregistrement du poste de classement	Classification des œufs	Marquage des œufs
≤ 300 poules + classification sur le site de production	Exigé, pour la vente en dehors de la ferme	Exempté	Exigé pour la vente en dehors de la ferme	Exempté
Vente sur le site de production	Exempté pour les personnes reconnues comme producteur agricole au sens de la Loi sur les producteurs agricoles (chapitre P-28)	N/A	Exempté	Exempté
Projets pilotes pour la vente en circuits courts (en vigueur en 2016 ⁸⁸)	Producteur : exempté Exploitant du point de vente : exigé	N/A	Exempté	Exempté

Sources : Loi sur les produits alimentaires (RLRQ, chapitre P-29); Règlement sur les aliments (RLRQ, chapitre P-29, r. 1); Projet pilote : vente d'œufs en circuit court (FPOQ, 2016).

Les conditions pour qu'un œuf soit admissible à la classification établissent qu'il :

- Doit être exempt d'odeurs étrangères à celle d'un œuf sain
- Ne doit pas être moisi
- Ne doit pas être en état d'incubation ni avoir été incubé
- Doit être sans défaut (selon l'Annexe 5.A du Règlement sur les aliments)
- Doit être exempt de microorganismes pathogènes
- Ne doit pas provenir de l'abattage de poules domestiques
- Doit répondre aux normes minimales pour la catégorie « Canada C »

Le classement des œufs s'effectue selon les catégories établies à l'Annexe 5.A du Règlement sur les aliments (A – comprenant les calibres extra-gros, gros, moyen et petit –, B et C).

Les œufs non comestibles, ainsi que tous les autres déchets, doivent être déposés dans un récipient étanche avec couvercle, clairement marqué « non comestible », et placé hors du local d'entreposage des œufs classés.

En ce qui concerne les pratiques de production, le Règlement sur les aliments indique que les poulaillers, cages et tous les équipements utilisés pour la cueillette des œufs doivent être propres. Le producteur doit entreposer les œufs immédiatement après leur cueillette, sauf s'il utilise un procédé

⁸⁸ Le projet pilote permettant à 50 producteurs de vendre en marché public en 2016 est maintenant ouvert à tout producteur aux mêmes conditions.

mécanique pour la cueillette et qu'il effectue le classement des œufs produits chaque jour. Dans ce cas, il n'est pas obligé d'avoir un local pour l'entreposage des œufs à classer.

Les œufs doivent être transportés dans des véhicules propres, étanches, exempts d'insectes et de rongeurs, entièrement clos, et capables de maintenir la température des œufs entre 0 °C et 13 °C. Ces véhicules peuvent être ouverts uniquement pendant le déchargement, chargement ou transbordement.

Le poste de classement (voir annexe 6) doit comprendre des locaux pour : (1) la réception et l'entreposage des œufs avant leur classement (2) le classement et l'emballage des œufs, ainsi que le marquage des contenants (3) l'entreposage des œufs classés (4) l'entreposage du matériel de nettoyage – ou un compartiment fermé – (5) l'entreposage du matériel d'emballage – ou un compartiment fermé –, et (7) des locaux sanitaires pour le personnel. Le lieu utilisé pour la vente au détail des œufs doit être situé à l'extérieur de ces locaux.

Les locaux, le matériel et l'équipement du poste de classement doivent être propres. Les planchers, murs et plafonds doivent être revêtus d'un matériau dur, lisse, lavable et imperméable. Les fenêtres donnant sur l'extérieur doivent être munies de moustiquaires. Les portes doivent être ajustées et maintenues fermées entre chaque utilisation. Elles ne doivent pas donner accès directement au poulailler. Les locaux sanitaires doivent être pourvus d'eau potable courante, sous pression, chaude et froide et de dispositifs pour nettoyer les mains et pour les assécher.

De plus, toute surface (du matériel et de l'équipement) qui entre en contact avec les œufs doit : être d'un matériau qui ne peut être corrodé, lisse et exempte de cavités et de particules détachables, non toxique et résistant aux opérations de nettoyage / désinfection, inaltérable par les œufs et fabriquée de façon à ne pas les altérer, et exempte d'agents de contamination des œufs.

Plusieurs exigences opérationnelles sont à respecter :

- Les œufs doivent être classés dans les 72 heures après leur réception.
- Les œufs d'un producteur doivent être reçus et classés séparément de ceux d'un autre producteur.
- Les locaux de réception et d'entreposage des œufs (à l'établissement du producteur, au poste de classement ou tout autre local d'entreposage) doivent garder à une température maximale de 13 °C et à un taux d'humidité relative entre 70 % et 85 %, et ce pour des œufs reçus pour la classification comme pour les œufs classés (Tableau 37).
- Les locaux de classification et d'emballage des œufs ainsi que de marquage des contenants doivent garder une température maximale de 18 °C.
- La température de l'eau de lavage des œufs doit excéder d'au moins 11 °C la température des œufs.
- Les boîtes, caisses ou cartons alvéolés doivent être exempts de toute marque ou étiquette de classement appliquée avant leur réception. Ces contenants doivent être propres, secs et fabriqués de façon à éviter que les œufs ne s'écrasent. En outre, les cartons dans lesquels des œufs classés sont emballés doivent être neufs, ou à l'état neuf.

- Le personnel affecté aux opérations de classement, d'emballage ou de marquage doit être propre, porter des vêtements propres et utilisés exclusivement pour le travail au poste, et porter un couvre-chef ou une résille qui recouvre entièrement la chevelure.
- Pour la vente au détail, la température d'étalage des œufs ne doit pas excéder 13 °C.

Tableau 37. Sommaire des conditions environnementales exigées pour l'entreposage, l'emballage et le transport des œufs

Locaux	Température	Taux d'humidité relative
Transport des œufs (à classer et classés)	0 °C - 13 °C	—
Réception et entreposage des œufs à classer	≤ 13 °C	70 % - 85 %
Classement et emballage des œufs, et marquage des contenants	≤ 18 °C	—
Entreposage des œufs classés	≤ 13 °C	70 % - 85 %
Vente au détail (étalage des œufs)	≤ 13 °C	—

Source : Règlement sur les aliments (chapitre P-29, r. 1)

En matière de traçabilité, le producteur, le transporteur et l'exploitant du poste de classement doivent enregistrer certaines informations en vertu de la Section 5.4 du Règlement. L'objectif des normes de traçabilité est d'assurer l'efficacité des rappels d'œufs contaminés, ou pouvant entraîner des risques pour la santé des consommateurs; et d'assurer une capacité d'intervention rapide afin de limiter les conséquences de ces contaminations.

Il est à souligner que les normes spécifiques de traçabilité s'appliquent exclusivement aux œufs classés donc marqués. Les cartons d'œufs non classés ni marqués vendus par un producteur à son établissement ne doivent porter que son nom et son adresse.

Les œufs classés sont marqués sur la coquille avec des codes identificateurs permettant de retracer leur lieu de production ou d'identifier le poste de classement où ils ont été marqués. De plus, les œufs sont marqués du code pour la date limite de conservation exprimée par l'expression « meilleur avant ».

Les inscriptions requises sur les contenants d'œufs classés et marqués sont :

- Le mot « œufs » et leur quantité;
- La catégorie;
- Pour les œufs dans la catégorie « Canada A » : le mot « calibre » suivi de l'indication de ce calibre;
- La mention « meilleur avant » suivie d'une date qui ne doit pas être postérieure de plus de 42 jours⁸⁹ à celle du classement;
- Dans le cas des œufs produits au Canada, le mot « Canada » ou le nom de la province d'origine;

⁸⁹ Selon une information communiquée par le MAPAQ, une décision administrative rendue le 20 décembre 2013 autorise les classificateurs à indiquer une date non postérieure de plus de 50 jours

- Le nom de l'exploitant du poste de classement et le nom, l'adresse et le numéro d'agrément du poste;
- Le nom d'identificateur donné au lot par l'exploitant du poste de classement.

Les œufs classés et marqués mis en vente chez le détaillant dans des cartons alvéolés (contenant primaire) en dehors de leur boîte (contenant secondaire) doivent porter les mêmes inscriptions. Lorsque les œufs sont vendus en vrac, ils doivent être présentés avec un écriteau où sont clairement lisibles les inscriptions du paragraphe précédent.

Pour ce qui concerne enfin la salubrité et le dépistage, le pathogène alimentaire le plus fréquemment associé aux œufs de consommation est *Salmonella* Enteritidis. Au Québec, le Comité de surveillance de *Salmonella* Enteritidis dans les œufs de consommation a pour mission de surveiller les isolats de ce pathogène, d'intégrer des données de diverses sources en relation avec la salubrité, et de faciliter l'échange d'information entre tous les intervenants liés à la production des œufs de consommation (MAPAQ, ACIA, FPOQ, les principaux postes de classement québécois, entre autres). Dans le cadre de ce réseau de surveillance, la FPOQ s'occupe de l'échantillonnage des troupeaux et le MAPAQ de l'analyse des échantillons pour la présence des salmonelles.

La FPOQ a également développé le programme de Contrôle optimal assurant la salubrité de la production d'œufs de consommation (COSPOC). Ce programme vise à s'assurer du contrôle de la salubrité dans la chaîne de production des œufs de consommation, selon un cahier des charges préparé par la FPOQ et le Bureau de normalisation du Québec.

Projets pilotes visant la vente directe d'œufs en circuits courts

Un des projets pilotes pour la vente directe d'œufs en circuits courts développés en 2016 permettait à 50 producteurs de commercialiser des œufs en vente directe sans avoir à les classer. Ce projet concernait autant des producteurs avec quota que sans quota. L'autre projet pilote : le programme d'aide au démarrage en circuits courts permet à cinq producteurs tirés au sort d'obtenir un prêt de quota non transférable de 500 poules par an (voir section 5.4).

Dans le cadre de ces projets pilotes, les producteurs vendent les œufs directement au consommateur ou en vente directe avec un intermédiaire conservant le lien de confiance (propriétaire, employé, membre direct de sa famille). Ces œufs peuvent être vendus dans un marché public, une foire agricole, des paniers ASC, un point de vente collectif d'un regroupement d'entreprises agricoles dont fait partie celle du producteur (voir section 5.4.2.).

Les producteurs participant à ces projets pilotes sont exemptés du permis pour la vente directe de leurs œufs au consommateur. Cependant, l'exploitant du point de vente collectif doit détenir un permis de vente au détail de catégorie « maintenir chaud ou froid » et demeurerait responsable de l'innocuité des œufs. Pendant la durée des projets pilotes, les producteurs sont aussi exemptés des obligations concernant le classement et le marquage des œufs. Toutefois, les œufs doivent être offerts en vente dans les 10 jours à compter de la date de ponte.

Les œufs produits et commercialisés dans le cadre de ces projets doivent être conservés à une température maximale de 13 °C à la ferme et pendant le transport, et à une température entre 4 °C et 8 °C au point de vente, tout en évitant les écarts de température. Ils doivent aussi répondre aux exigences suivantes :

- Avoir les coquilles intactes et exemptes de saleté;
- Être exempts d'odeurs étrangères à celle d'un œuf sain;
- Être exempts de moisissures et de pourriture;
- Ne pas avoir été incubés;
- Ne pas provenir de l'abattage de poules.

Les cartons alvéolés utilisés pour l'emballage des œufs doivent être propres. Les inscriptions requises sur ces cartons sont :

- Nom du producteur ou nom de sa ferme;
- Adresse du producteur ou adresse de sa ferme;
- Mention « œufs non classés »;
- Mention « garder réfrigéré »;
- Mention « meilleur avant » suivie d'une date qui ne doit pas être postérieure de plus de 31 jours à celle de la ponte.

Les œufs offerts en vrac ou sans emballage doivent être présentés avec un écriteau indiquant les mêmes informations que celles requises sur les cartons alvéolés.

Ce sont donc les œufs produits selon les conditions déterminées par ces projets pilotes qui font l'objet ici d'une évaluation du profil de risques comparatif par rapport aux œufs produits dans les conditions réglementaires du règlement québécois sur les aliments et sans dérogation.

Un profil de risques, tel que décrit par la FAO/WHO (2006), fait partie des étapes préliminaires du processus d'analyse de risques. L'analyse de risques comprend trois éléments : l'évaluation, la gestion et la communication des risques. Le profil de risques sert particulièrement à informer des aspects liés à la gestion de risques. Ce profil présente un résumé du problème d'innocuité alimentaire en question. Normalement, un profil de risques comporte une description de la situation, du produit ou du bien concerné, des effets attendus de ce risque, des conséquences potentielles, de la perception des risques par les consommateurs et de la répartition des risques et avantages (FAO/WHO, 2006).

Le but d'un profil de risques est d'aider les gestionnaires de risques à comprendre quelles sont les stratégies d'intervention qui peuvent être les plus efficaces pour préserver la sécurité sanitaire des aliments, ou à déterminer si les mesures de gestion des risques actuellement en place sont adéquates (FAO/WHO, 2009a).

Profil de risques de la commercialisation en circuits courts d'œufs de poule en coquille

Le problème d'innocuité alimentaire posé dans le cadre des projets pilotes peut être défini par la question suivante : *est-ce qu'un accroissement de la vente en circuits courts d'œufs de poule en coquille entraînerait une variation du niveau de risque pour la santé humaine, par rapport à la production régulière ?* Le danger identifié pour cette évaluation comparative est lié à la consommation d'œufs en coquille potentiellement contaminés par *Salmonella* Enteritidis.

L'évaluation notera les différences opérationnelles et réglementaires des deux types de production (production à destination des circuits courts *versus* production régulière) pour ensuite analyser le différentiel de risques potentiels associés. La situation actuelle, soit la production régulière, représente le risque de référence auquel la production et la commercialisation en circuits courts sera comparée. Les dérogations accordées dans le cadre des projets pilotes représentent la situation de référence pour la production commercialisée en circuits courts.

Bien que le développement d'un profil de risques ne soit pas un processus linéaire avec des étapes ou des sections clairement définies, nous faisons référence à l'encadrement proposé par la FAO/WHO (2009a) comme outil méthodologique.

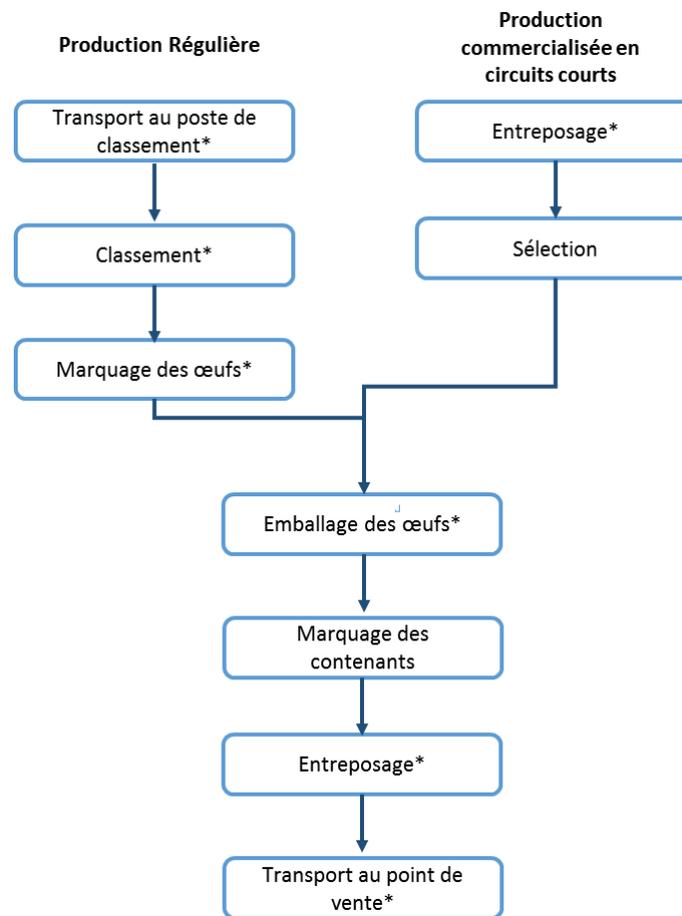
L'épidémiologie des infections à salmonelles chez les humains au Canada est bien documentée. Les œufs sont reconnus depuis longtemps comme des véhicules pour la transmission d'infections de salmonellose chez les humains. Grâce aux programmes de contrôle, la prévalence de *Salmonella* Enteritidis dans les troupeaux de poules pondeuses de production régulière au Québec a été nulle pour 2015⁹⁰. Il n'y a en revanche pas de statistiques pour la production d'œufs sans quota.

Les excréments des poules infectées avec des salmonelles ainsi que l'environnement en général demeurent porteurs du pathogène, qui est capable de contaminer l'intérieur des œufs à travers des fissures sur la coquille ou à la suite de l'augmentation de la perméabilité des œufs (Gantois et al., 2009). Ce dernier facteur a été attribué à la différence entre la température de l'œuf (plus chaud) et de l'environnement (plus froid) (Gantois et al., 2009). *Salmonella* Enteritidis pose un risque additionnel, étant capable de contaminer l'intérieur des œufs par voie trans-ovarienne grâce à sa capacité d'infecter les tissus reproductifs des poules (Humphrey, 1994 ; Gantois et al., 2009). Une fois à l'intérieur de l'œuf, *Salmonella* Enteritidis se trouve dans l'albumen ou dans la membrane vitelline où, à la différence du jaune d'œuf, les nutriments sont limités (Humphrey, 1994 ; Gantois et al., 2009 ; Gast et al., 2007). L'albumen et le jaune d'œuf sont séparés par la membrane vitelline, qui a un caractère semi-perméable. Avec le temps, la viscosité de l'albumen diminue et la perméabilité de la membrane vitelline augmente (Chen et al, 2005), facilitant le passage de *Salmonella* Enteritidis de l'albumen au jaune d'œuf où, si la température le permet, le pathogène peut rapidement se multiplier (Humphrey et Whitehead, 1993 ; Humphrey, 1994 ; Gast et Holt, 2001 ; Gantois et al., 2009 ; Gast et al., 2007). En effet, à température ambiante et après environ trois semaines d'entreposage, une multiplication rapide de *Salmonella* Enteritidis a été rapportée (Humphrey et Whitehead, 1993 ; Humphrey, 1994 ; Gantois et al., 2009a). La température minimale de croissance de *Salmonella* Enteritidis se trouve entre 6 °C et 8 °C (Matches et Liston, 1968).

⁹⁰ Fédération des Producteurs d'Œufs de Consommation du Québec. Rapport annuel 2015-2016.

Les processus de production régulière et sans quota d'œufs de poule en coquille évalués pour ce profil de risques sont représentés dans la Figure 8.

Figure 8. Opérations des processus de production régulière et sans quota



Note : * Facultatif selon le type de production et les dérogations en vigueur

Pour la production commercialisée en circuits courts, nous avons retenu une opération de sélection des œufs qui peuvent être considérés comme aptes à passer à la vente, selon les exigences techniques des projets pilotes. Les deux types de production comprennent ensuite des opérations similaires d'emballage, de marquage des contenants, d'entreposage, de transport au point de vente et de la vente elle-même. Toutefois, il faut souligner que les exigences réglementaires diffèrent pour ces dernières opérations, tel que décrit dans le Tableau 38.

Quelques interventions ayant un impact potentiel sur le risque lié à la production d'œufs de poule en coquille sont au-delà de la portée de ce profil de risques, notamment les stratégies de contrôle de *Salmonella* Enteritidis au niveau des troupeaux ainsi que les pratiques de manipulation et de préparation chez le consommateur. Ces interventions, ne faisant pas partie du cadre réglementaire du projet pilote pour la vente directe d'œufs en circuits courts, sont considérées équivalentes pour les productions régulières et sans quota, pour les besoins de ce profil de risques. Cependant, une

enquête sur les stratégies de contrôle de *Salmonella* Enteritidis au niveau des troupeaux des fermes participant au projet pilote serait pertinente.

Tableau 38. Sommaire des exigences pour la production d’œufs régulière et en circuits courts

Étape	Production régulière	Projets pilotes pour la vente en circuits courts
Classement*, marquage*, emballage*	≤ 18 °C	N/A
Entreposage	≤ 13 °C + 70 % - 85 % HR	≤ 13 °C
Transport	≤ 13 °C	≤ 13 °C
Vente au détail - étalage	≤ 13 °C	4 °C - 8 °C
Date “meilleur avant”	≤ 42 jours de la date de classement	≤ 31 jours de la date de ponte
Période entre réception et classement	≤ 72 heures	N/A
Période entre ponte et vente	Non précisée	≤ 10 jours

Note : * Facultatif, selon dérogations en vigueur.

Sources : Loi sur les produits alimentaires du Québec; Règlement sur les aliments du Québec.

Évaluation de risques de référence (production régulière) et différentiels (production vendue en circuits courts)

Comme indiqué précédemment, *Salmonella* Enteritidis peut contaminer les œufs de façon verticale (de la poule à l’intérieur de l’œuf par voie trans-ovarienne) ou de façon horizontale (de l’environnement ou des animaux à l’extérieur de l’œuf pondu). Ces types de contamination sont gérés à la ferme par voie de stratégies de contrôle pendant l’élevage des troupeaux (vaccination, par exemple) et sont au-delà de la portée de ce profil de risques. Aux fins de ce profil de risques, nous assumons une prévalence de *Salmonella* Enteritidis équivalente pour les œufs provenant de la production régulière et vendus en circuits courts.

En raison de cette contamination potentielle avec *Salmonella* Enteritidis, les œufs, une fois cueillis, doivent être traités de façon à éviter la pénétration et la multiplication du pathogène dans les œufs. Pour cela, des mesures de sécurité sanitaire (bonnes pratiques de production, contrôles de température, opérations de classement, traçabilité, dates de péremption, enregistrement auprès des autorités, etc.) ont été intégrées au processus de production régulière. Néanmoins, des variations à quelques-unes de ces mesures ont été proposées dans le cadre du projet pilote, que nous analysons plus en détail ci-dessous.

1) L’exemption de classement. Le classement des œufs se réalise selon les spécifications de l’Annexe 5.A du Règlement et comprend les opérations de lavage, de séchage, de mirage, de pesage et d’emballage. Parmi ces opérations, le lavage et le mirage présentent un intérêt particulier pour la salubrité des œufs.

En plus d’enlever la saleté sur la coquille des œufs, le lavage avec de l’eau potable à une température excédant d’au moins 11 °C la température des œufs contribue à leur salubrité. Cette différence de température fait élargir l’intérieur de l’œuf, forçant ainsi des microorganismes vers l’extérieur de

l'œuf (Hutchinson et al., 2003). Par contre, une opération de lavage avec de l'eau froide est interdite, car cela aurait un effet nuisible : l'intérieur de l'œuf se contracterait, forçant des microorganismes vers l'intérieur (Hutchinson et al., 2003). Donc, cette opération apparemment simple nécessite un degré de contrôle des paramètres, au risque d'avoir un effet négatif. Par exemple, outre la température de l'eau, selon le système de lavage utilisé, le temps d'immersion des œufs dans l'eau et la fréquence de rechange de l'eau de lavage sont des paramètres à contrôler. Le lavage des œufs est bien établi et contrôlé pour les productions à grande échelle au Canada et aux États-Unis. En revanche, en Europe, le lavage des œufs a été historiquement perçu comme nuisible pour leur qualité et il reste majoritairement interdit (Hutchinson et al., 2003; Règlement CE 589/2008).

Pendant le mirage, le classeur évalue l'état intérieur de l'œuf et l'intégrité de la coquille à l'aide d'une source lumineuse. Cette opération assez simple permet d'identifier des défauts internes (dimension de la chambre à air, taches de chair, caillots sanguins, etc.) et des fissures sur la coquille, entre autres. Notamment, l'intégrité de la coquille est essentielle pour éviter la pénétration de pathogènes environnementaux vers l'intérieur de l'œuf, où ils peuvent proliférer. Donc, le mirage contribue aussi à la salubrité par l'identification des œufs potentiellement contaminés.

Dans le cadre des projets pilotes⁹¹, les producteurs sont exemptés du classement des œufs tel que prévu dans le Règlement sur les aliments. Ces œufs doivent toutefois répondre à certaines exigences (avoir des coquilles intactes et exemptes de saleté, être exemptes d'odeurs étrangères à celle d'un œuf sain, être exemptes de moisissures et de pourriture), ce qui laisse supposer des étapes de sélection et/ou de nettoyage, qui pourraient avoir un niveau d'exigence inférieur à celui d'une opération de classement traditionnelle.

Au-delà de cette « sélection », l'absence de pathogènes n'est pas exigée, comme pour le cas des œufs de production régulière. Les exigences techniques des œufs assujettis aux conditions des projets pilotes bien que stipulant la nécessité d'une coquille apparemment intacte n'imposent pas l'opération de mirage conduite lors de l'étape de classement (dont ces œufs sont exemptés). Ce qui pourrait laisser passer des œufs avec des fissures qui ne seraient pas détectées (le mirage n'étant plus obligatoire).

De plus, l'absence de saletés, de moisissures, etc. n'est qu'une estimation grossière de l'innocuité de la denrée. Le mirage des œufs est une opération simple qui exige un niveau technique minimal. Le lavage, comme expliqué précédemment, doit se faire selon les paramètres stipulés, d'où l'importance de sa surveillance et de son encadrement réglementaire. Donc une dérogation au classement pourrait se traduire par une augmentation du niveau de risque potentiel pour les consommateurs d'œufs achetés en circuits courts.

Cependant, ce différentiel de risque peut être atténué avec la mise en œuvre de certaines interventions simples, qui doivent servir à informer et à protéger les consommateurs. Les mesures

⁹¹ Rappelons (voir note 46) que le projet pilote de vente directe en circuit court de 2016 n'a pas été repris en 2017. Une modification réglementaire est prévue et dans l'attente, une décision administrative prise en mars 2017 permet à tous les producteurs de vendre directement leurs œufs non classés en circuit court.

préconisées dans le cadre du projet pilote, liées surtout aux conditions de vente des œufs : période maximale entre la ponte des œufs et leur vente, date « meilleur avant », mentions « œufs non classés » et « garder réfrigéré », et température de conservation au point de vente (Tableau 39) contribuent à réduire ce différentiel de risque potentiel.

2) Les modifications liées aux conditions de vente. La mention « œufs non classés » joue un rôle crucial au niveau de la communication de risques aux consommateurs des œufs produits dans le cadre du projet pilote. Elle est utile pour alerter le consommateur sur une différence de risque donc de traitement possible des œufs achetés. Cependant, les consommateurs pourraient avoir besoin de plus d'informations par rapport au sens de cette mention, ainsi que ses implications pour la sécurité sanitaire des produits en question. Un programme d'éducation aux consommateurs pourrait être pertinent pour les œufs non classés.

La mention « garder réfrigéré » est également indispensable pour assurer la continuation des mesures de contrôle intégrées dans le processus de production, et ce pour les œufs provenant des deux types de production. Tel que stipulé à l'article 1.4.1 du Règlement sur les aliments, les œufs, comme tout autre produit altérable à la chaleur, doivent être réfrigérés ($\leq 4\text{ °C}$) jusqu'à leur livraison au consommateur. Il est tout de même important de le souligner dans le cas des œufs de commercialiser en circuits courts, comme cela a été fait dans le cadre du projet pilote.

Au point de vente, le projet pilote stipule une température de conservation entre 4 °C et 8 °C , plus stricte que la température d'étalage de 13 °C exigée pour les œufs de production régulière. Dans les deux cas, si ces températures sont respectées, la membrane vitelline devrait préserver son intégrité (Chen et al., 2005). De plus, étant donnée la température minimale de croissance de *Salmonella* Enteritidis entre 6 °C et 8 °C (Matches et Liston, 1968), ces conditions peuvent en effet limiter significativement la multiplication du pathogène, si présent. Il est à noter que les œufs naturellement contaminés avec *Salmonella* Enteritidis n'ont que quelques cellules au moment de la ponte (Humphrey et al, 1991 ; Humphrey et Whitehead, 1993). Donc, le contrôle de température est crucial pour minimiser le risque au consommateur, en évitant la prolifération du pathogène.

Les dates « meilleur avant » diffèrent aussi pour les deux types de production. Une date d'au maximum 31 jours postérieure à la date de ponte est permise dans le cadre du projet pilote, tandis que, pour la production régulière, la date « meilleur avant » peut être au maximum 42 jours postérieure à la date de classement.

Pour les œufs commercialisés en circuits courts, cet entreposage total d'au maximum 31 jours à 4 °C ou moins confère davantage de prudence. Chen et al (2005) ont documenté une inhibition de la multiplication de *Salmonella* Enteritidis dans l'albumen des œufs entreposés pendant 6 semaines à 4 °C et à 10 °C . L'intégrité de la membrane vitelline de ces œufs a été évaluée aussi et les chercheurs ont conclu que l'entreposage à 4 °C , et probablement celui à 10 °C , peut en effet préserver son intégrité (Chen et al, 2005). De plus, les 10 jours permis entre la ponte et la vente des œufs limitent la période d'entreposage à la ferme, qui pourrait être conduite dans des conditions variables et sous peu de surveillance. Des données documentant les conditions réelles d'entreposage à la ferme sont

manquantes pour permettre une meilleure appréciation de l'importance de la contribution de cette mesure dans l'atténuation du différentiel de risque mentionné plus haut.

Par exemple, le contrôle de l'humidité relative pendant l'entreposage des œufs dispose d'une dérogation dans le cadre du projet pilote. Il est toutefois possible de considérer que les conditions exigées pour les œufs de production régulière (70 % - 85 % humidité relative) sont facilement atteintes pour les œufs destinés aux circuits courts. Il n'y aurait donc pas d'obligation supplémentaire à imposer sur ce plan, mais disposer de données supplémentaires qui documenteraient davantage les conditions de stockage des œufs destinés aux circuits courts pourrait réduire les incertitudes à cet effet.

3) La traçabilité. Les cartons d'œufs participant aux projets pilotes doivent indiquer le nom et l'adresse du producteur ou de sa ferme. Les œufs offerts en vrac ou sans emballage doivent être présentés avec un écriteau indiquant ces mêmes informations.

Les inscriptions requises sont les mêmes pour les œufs participant aux projets pilotes que celles stipulées dans le Règlement sur les aliments pour les œufs non classés ni marqués vendus par un producteur à son établissement. Cependant, dans le cadre des projets pilotes, les œufs peuvent aussi être vendus en dehors de la ferme. Dans ce cadre, les œufs (en vrac) de différents producteurs pourraient ainsi se trouver mélangés dans ces conditions, pendant le transport au point de vente ou au moment de l'étalage pour la vente. De même, les écriteaux pourraient être mélangés au point de vente, menant à des erreurs d'identification. En outre, le traitement des œufs non vendus à la fin de la période de vente au point de vente collectif n'est pas précisé. Ces œufs pourraient par exemple retourner à la ferme pour être vendus sur place a posteriori, rajoutant un facteur de risque supplémentaire.

Tel qu'établi dans le Règlement sur les aliments pour les œufs non classés ni marqués vendus par un producteur à son établissement, il serait contradictoire d'exiger un marquage des contenants plus détaillé pour les œufs vendus en circuits courts. Toutefois, le profil de risque, par rapport aux aspects de traçabilité, est plus élevé pour ces derniers, puisqu'ils peuvent être vendus en dehors de la ferme.

4) Les permis. Les producteurs agricoles, y compris ceux participant aux projets pilotes, sont exemptés du permis pour la vente directe de leurs œufs aux consommateurs, en vertu du Règlement sur les aliments (article 1.3.5.B.5). Cependant, l'exploitant du point de vente où ces œufs seront vendus doit détenir un permis de vente au détail catégorie « maintenir chaud ou froid », et demeure responsable de l'innocuité des œufs.

Bien que les étapes de production à la ferme des œufs participant aux projets pilotes soient minimales, c'est justement à la ferme que le risque de *Salmonella* Enteritidis peut être introduit et, en conséquence, contrôlé. Ne pas stipuler les responsabilités de prévention spécifiques auxquelles doivent se soumettre les producteurs (par rapport à l'innocuité des œufs) est discutable et apparaît comme contradictoire aux dispositions nouvelles observées à l'échelle nationale et internationale (obligation d'introduction de contrôles préventifs) pour la gestion de la qualité et de l'innocuité

(nouvelle loi canadienne sur la salubrité des aliments, 2012 et les règlements nouvellement proposés).

Il est certainement crucial que l'exploitant du point de vente ait un permis de vente au détail « maintenir chaud ou froid », car ses œufs doivent être conservés entre 4 °C et 8 °C au point de vente. La température de conservation au point de vente n'est cependant pas la seule mesure qui permet d'assurer l'innocuité de la denrée. Cette mesure est en fait la dernière mesure dans la chaîne de production. Le contrôle de la qualité alimentaire (et l'innocuité) devrait commencer le plus en amont possible dans les étapes de production (suivant les principes de prévention).

Le Règlement sur les aliments exige, pour tout exploitant qui prépare des aliments en vue de la vente, des formations en hygiène et salubrité alimentaire (articles 2.2.4.1 au 2.2.4.5). Dans ce cadre, l'exploitant du point de vente ayant un permis « maintenir chaud ou froid » devrait avoir suivi ces formations. Les producteurs d'œufs, en tant que producteurs agricoles, sont exemptés de l'obligation de formation (article 2.2.4.9 du Règlement sur les aliments). Cependant, comme stratégie d'atténuation du risque différentiel, les producteurs d'œufs visant la vente en circuits courts (qu'ils possèdent ou non un quota) devraient bénéficier de connaissances en innocuité alimentaire qui constituerait une mesure d'atténuation. La mise en œuvre de cette approche pourrait se faire de différentes manières (vérification inopinée, formations volontaires, etc..).

Il est à noter que, bien que les projets pilotes aient proposé un encadrement particulier pour les œufs visant la vente en circuits courts, ces producteurs doivent respecter les exigences générales et de salubrité du Règlement sur les aliments, et ils peuvent donc être assujettis aux inspections du MAPAQ. Le différentiel de régularité d'inspection ou l'attribution d'un profil de risque plus élevé permettant des interventions potentiellement plus fréquentes de la part des instances réglementaires pourrait atténuer le différentiel de risque entre les œufs vendus en circuits courts et leurs équivalents issus de la production régulière.

5) La salubrité et le dépistage. Au Québec, la présence de *Salmonella* Enteritidis dans la production régulière d'œufs est strictement surveillée, grâce au Comité de surveillance de *Salmonella* Enteritidis dans les œufs de consommation. De plus, le programme de Contrôle optimal de la salubrité dans la production d'œufs de consommation (COSPOC) encadre le contrôle de la salubrité dans la chaîne de production des œufs de consommation.

Pour les producteurs de 100 poules et plus, y compris les cinq producteurs retenus dans le cadre du programme d'aide au démarrage en circuits courts, la FPOQ assure les activités de dépistage des salmonelles pour les producteurs.

En revanche, actuellement, les producteurs d'œufs sans quota, n'étant pas obligés de s'enregistrer auprès du MAPAQ ni de la FPOQ, ne sont donc pas soumis aux obligations des activités de dépistage et de surveillance de *Salmonella* Enteritidis, ni à la mise en œuvre du programme COSPOC. L'intégration des producteurs d'œufs sans quota commercialisant leurs œufs en circuits courts au réseau de surveillance serait donc importante pour la gestion des risques liés à *Salmonella* Enteritidis.

Le programme COSPOC a été développé pour les producteurs d'œufs à grande échelle. La production d'œufs en petits volumes destinés aux circuits courts étant significativement différente, elle présente un profil de risque particulier. Notamment, plusieurs productions animales et végétales peuvent être produites simultanément à la ferme, ce qui pourrait modifier les conditions d'introduction de dangers potentiels et leur contrôle. De même, les différences d'équipement et d'automatisation peuvent nuire à l'uniformité des conditions de production et introduire des variations avec un impact sur le profil de risque (les producteurs à petite échelle utilisent une diversité de pratiques de production, en comparaison au processus industriel standard). L'adhésion des petits producteurs d'œufs au programme COSPOC n'est pas nécessairement à exiger. Plutôt, un programme de contrôle de la salubrité, ou un guide, spécifique aux petites fermes multi-production, serait plus pertinent. Le projet pilote propose déjà des lignes directrices à cet égard qui pourraient se développer plus en profondeur.

Conclusion

Un profil de risque différentiel plus élevé a été identifié pour les œufs commercialisés en circuits courts, en comparaison à ceux de production régulière. D'une part, l'absence de classement, en particulier l'opération de mirage, ainsi qu'un risque supplémentaire de manque de traçabilité (dû aux erreurs potentielles d'identification pendant le transport et la vente des œufs de production destinée aux circuits courts en dehors de la ferme) contribuent à ce différentiel de risque. D'autre part, l'attribution de la responsabilité de l'innocuité des œufs exclusivement à l'exploitant du point de vente (pouvant réduire la perception des obligations de prévention en amont de la production) contribue à augmenter ce différentiel.

Les projets pilotes proposent cependant des mesures supplémentaires qui contribuent à réduire ce différentiel. Notamment, la mention « œufs non classés », la période de 10 jours entre la ponte et la vente des œufs, la date « meilleur avant » de 31 jours de la date de ponte, et la température au point de vente comprise entre 4 °C et 8 °C s'avèrent des mesures importantes pour le contrôle des risques potentiels et pour la protection du consommateur.

D'autres mesures ont été suggérées pour contribuer à l'atténuation du différentiel de risque évoqué plus haut. Principalement, les efforts ou exigences de formation en innocuité alimentaire (pouvant s'opérer au niveau de la ferme et pour les opérateurs des points de vente) ainsi que le développement d'un programme de contrôle de la salubrité adapté à une production à petite échelle pourraient en être des illustrations.

En outre, les volumes de production et de commercialisation d'une production destinées aux circuits courts étant significativement inférieurs à ceux d'une production régulière, ils sont en eux-mêmes des facteurs d'atténuation de risque à l'échelle de la population, puisqu'ils limitent l'exposition des consommateurs aux dangers potentiels. Cependant, la sévérité du danger pour une population exposée est la même. C'est pourquoi ces facteurs d'atténuation des risques (y compris la sensibilisation des producteurs et des consommateurs) et leur mise en œuvre revêtent une importance significative pour l'atténuation du différentiel de risque entre la production régulière d'œufs et celle en circuits courts.

Il est à noter que cette étude du différentiel de profil de risques a été conduite de façon qualitative et ne permet pas d'estimer (quantitativement) le différentiel du risque potentiel entre les deux productions ni la contribution exacte de chaque mesure d'atténuation à réduire ce différentiel.

De même, cette étude qualitative a été conduite en émettant certaines hypothèses de travail (ex. probabilité de contamination par Salmonella Enteritidis considérée équivalente pour les deux types de production). Si une telle contamination interne des œufs s'avérait plus importante dans les produits issus de circuits courts, le différentiel de risques en serait augmenté et nécessiterait des mesures plus adaptées de gestion, tel un dépistage plus restrictif des troupeaux pour Salmonella Enteritidis. De même cette étude n'a pas bénéficié d'informations exactes sur des conditions documentées (notamment conditions d'entreposage à la ferme) pour certaines étapes de la production d'œufs destinés aux circuits courts et qui pourraient influencer l'analyse du différentiel de risque et donc les conclusions correspondantes. Ces aspects constituent les incertitudes dont il faut tenir compte quant aux conclusions de la présente analyse.

7.1.2. Profil de risque différentiel pour les abattoirs sous inspection permanente, l'abattage à la ferme et les abattoirs de proximité

Le but de cette section du rapport est d'analyser les dangers potentiels liés à la possibilité d'abattre ses animaux à la ferme ou de faire abattre la volaille dans un abattoir de proximité, de pouvoir récupérer les animaux et de pouvoir les commercialiser à la ferme, dans un marché public ou dans un autre mode de vente directe aux consommateurs. Le choix de traiter cette question dans cette recherche sur la production sans quota repose sur l'hypothèse qu'une augmentation des plafonds de production sans quota à destination des circuits courts nécessiterait qu'existent, partout au Québec, des abattoirs accueillants de petits volumes. Or selon tous nos interlocuteurs, la situation est très inégale de ce point de vue dans la province et plusieurs parties prenantes ont manifesté des inquiétudes à ce sujet, exprimant soit la crainte de devoir aller de plus en plus loin pour faire abattre les animaux, soit celle de voir se multiplier des abattages en dehors de tout contrôle.

Aussi, dans la suite de cette section, la production « destinée aux circuits courts » sera considérée comme assujettie à des dérogations hypothétiques par rapport aux exigences stipulées dans le Règlement pour la production régulière. Deux scénarios ont été considérés : des poulets abattus à la ferme et commercialisés en circuits courts; et des poulets abattus dans des abattoirs de proximité et commercialisés en circuits courts. La « production régulière » est définie, pour les besoins de ce profil de risques, comme la production de poulets abattus dans un abattoir sous inspection permanente, selon les exigences du Règlement sur les aliments, et commercialisés dans les canaux traditionnels (conditions réglementaires présentées ci-dessous).

Rappelons qu'aujourd'hui la réglementation impose que les animaux abattus dans un abattoir de proximité soient commercialisés au détail sur place. Précisons également que ce sujet ne concerne pas uniquement les producteurs sans quota.

Cette étude s'est limitée aux aspects de sécurité sanitaire des aliments.

L'encadrement réglementaire pour l'abattage des volailles

L'abattage des volailles au Québec est encadré par la Loi sur les produits alimentaires (RLRQ, chapitre P-29, a. 40), plus spécifiquement, les dispositions du chapitre 6 du Règlement sur les aliments (RLRQ, chapitre P-29, r. 1) ainsi que par la Loi visant la régularisation et le développement d'abattoirs de proximité (RLRQ, chapitre R-19.1). Comme nous l'avons vu dans la section 5.5, tout abattage d'un animal dont la chair est destinée à la vente pour la consommation humaine doit être fait dans un abattoir qui respecte les normes du Règlement sur les aliments ou de la Loi visant la régularisation et le développement d'abattoirs de proximité. Selon la Loi, deux types d'abattoirs sont reconnus au Québec : l'abattoir provincial ou fédéral (sous inspection permanente) et l'abattoir de proximité (voir section 5.5.1). Le Règlement décrit les exigences pour ces deux types d'abattoirs.

Les volailles abattues dans un **abattoir sous inspection permanente** sont marquées avec une estampille du Ministère, indiquant que la viande est propre à la consommation humaine et provient d'un animal sain. Pour porter l'estampille, les animaux doivent passer une inspection *ante mortem* avant leur entrée dans le local d'abattage et les carcasses doivent passer une inspection *post mortem* après l'abattage. Les inspections sont menées par un inspecteur du Ministère, qui est présent en tout temps pendant les opérations de l'abattoir.

Le permis d'abattoir A-3 autorise son détenteur à abattre des volailles. D'autres catégories de permis sont requises pour des ateliers de préparation, de conditionnement ou de transformation pour fins de vente de viandes ou d'aliments carnés pour consommation humaine.

Parmi les exigences prévues dans le chapitre 6 du Règlement sur les aliments pour les abattoirs sous inspection permanente, il est important de souligner les suivantes :

- Deux secteurs doivent être différenciés dans l'établissement : secteur comestible et non comestible. Ces locaux doivent être disposés de façon à assurer un cheminement continu vers l'avant des volailles, sans croisement et sans retour en arrière.
- L'abattoir de volailles doit comprendre au moins deux convoyeurs : l'un pour l'insensibilisation, la saignée et la plumaison, et l'autre pour l'éviscération.
- Aucune ouverture ne doit exister entre les locaux d'abattage et d'éviscération, outre l'ouverture pour le passage du convoyeur.
- Le local d'abattage doit être équipé d'appareils mécaniques pour la plumaison et le flambage des volailles, d'un tunnel de saignée et d'un ventilateur mécanique.
- Le local d'éviscération doit être équipé d'une auge d'éviscération, d'un poste d'inspection, d'un appareil pour le lavage des carcasses, d'un appareil à vide pour l'enlèvement des organes, et d'un brûleur destiné aux plumes de volailles.

Les viandes provenant **d'un abattoir de proximité** ne sont pas marquées avec l'estampille du Ministère, car ce type d'établissement n'est pas sous inspection permanente. L'exploitant de l'abattoir de proximité peut abattre des animaux en l'absence du personnel du Ministère. Toutefois, des inspections sont prévues pour une proportion des journées d'abattage. Tout animal dont le comportement ou l'apparence sont considérés comme anormaux ne peut pas être abattu pour

consommation humaine, et ce sous la responsabilité de l'exploitant de l'abattoir de proximité, même en l'absence du personnel du Ministère.

Le permis d'abattoir de proximité autorise l'exploitant à :

- Abattre des animaux pour fournir des viandes à son atelier de préparation (boucherie) pour la vente au détail aux consommateurs. L'exploitant de l'abattoir de proximité peut opérer cet atelier sans permis supplémentaire, même si celui-ci n'est pas situé à côté de l'abattoir. Une affiche avec l'inscription « Avis : des viandes et des aliments carnés en vente ici proviennent d'animaux abattus et transformés sans inspection permanente » doit être installée dans l'atelier.
- Préparer et vendre dans son atelier des viandes d'animaux abattus dans un abattoir provincial sous inspection permanente ou fédéral.
- Abattre, à forfait, les animaux d'un consommateur pour lui remettre les viandes.
- Livrer des viandes chez un consommateur.

L'abattage de plusieurs espèces animales est permis dans un abattoir de proximité, pourvu qu'il se conforme aux exigences d'équipement et d'infrastructure.

Il est interdit à l'exploitant d'un abattoir de proximité de vendre en gros des viandes, par exemple à un restaurateur, à une épicerie ou à un distributeur.

Les exigences suivantes se démarquent en regard des abattoirs de proximité :

- L'abattoir doit être conçu, construit et opéré de façon à produire des viandes salubres.
- Un abattoir de proximité doit comprendre au moins deux locaux séparés : un local d'abattage et un local frigorifique.
- Le local d'abattage doit comprendre une aire d'abattage ainsi qu'une aire d'habillage (de dépouillement).
- Le local frigorifique (entre 0 °C et 4 °C) doit comprendre une aire de ressuage et une aire de conservation réfrigérées.
- Les viandes non comestibles doivent être déposées dans un récipient étanche, muni d'un couvercle, et transporté au local ou compartiment à déchets aussitôt rempli. Le contenu de ce récipient doit être traité en vertu de l'article 6.4.1.16 du Règlement sur les aliments (RLRQ, chapitre P-29, r. 1).
- L'exploitant d'un abattoir de proximité doit tenir un registre facilitant l'identification des animaux reçus chaque jour, ainsi que les coordonnées des propriétaires des animaux abattus.

Diverses exigences s'appliquent de façon équivalente, pour les deux types d'abattoirs :

- Le déroulement des opérations doit être unidirectionnel depuis la réception des animaux jusqu'à la réfrigération des carcasses, sans croisement ou retour en arrière.
- L'air ne doit pas circuler d'une zone contaminée vers une zone moins contaminée.
- Pendant la saignée et le dépouillement, la tête de l'animal ne doit pas toucher le plancher.

- L'échaudage avant plumaison doit être fait 90 secondes ou plus après la saignée, dans un bain d'eau potable constamment renouvelée et maintenue à une température entre 53 °C et 64 °C.
- Les volailles doivent, immédiatement après l'éviscération, être refroidies à une température d'au plus 4 °C, et ensuite placées dans une chambre réfrigérée à une température entre 0 °C et 4 °C.
- Les plumes doivent être enlevées du local d'abattage au moins 4 fois par jour.
- Le sang doit être enlevé des murs et du plancher du local d'abattage au moins une fois par jour.
- Le matériel et les appareils situés dans le local d'éviscération et venant en contact avec les volailles doivent être désinfectés avant chaque utilisation et au moins une fois par jour.

Le Tableau 39 juxtapose la différence d'exigences en équipements, locaux et opérations pour les deux types d'abattoirs, pour le cas particulier des volailles. Ce Tableau met l'emphase sur les aspects qui différencient les deux types d'abattoirs régis par le régime provincial au Québec.

Tableau 39. Sommaire comparatif des exigences en équipements, locaux et opérations pour les abattoirs de volailles sous le régime provincial au Québec

Exigences	Abattoir sous inspection permanente	Abattoir de proximité
Local d'éviscération, séparé du local d'abattage	oui	non
Au moins 2 convoyeurs	oui	non
Local à déchets (max. 7 °C)	oui*	non
Aire de nettoyage des cages et véhicules	oui	non
Local d'expédition	oui	non
Local pour l'inspecteur	oui	non
Compartiment sous clé pour matériel d'emballage avec estampille	oui	non
Chambre réfrigérée (entre 0 °C et 4 °C)	oui	oui
Désinfection des appareils d'éviscération	oui	oui
Déroulement des opérations et circulation d'air	oui	oui
Enlèvement des plumes et du sang du local d'abattage	oui	oui
Échaudage avec de l'eau potable entre 53 °C et 64 °C	oui	oui
Refroidissement de la carcasse (4 °C) immédiatement après l'éviscération	oui	oui

Note : * Facultatif, selon dérogations en vigueur.

Sources : Loi sur les produits alimentaires du Québec; Règlement sur les aliments du Québec.

Profil de risques comparatif

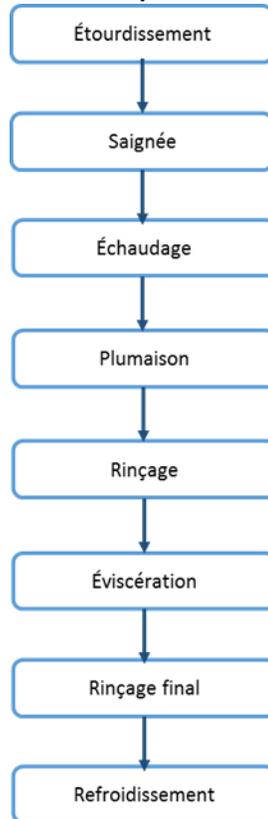
L'objectif de l'étude est de comparer les profils de risques de l'abattage à la ferme ou dans un abattoir de proximité par rapport à l'abattage sous inspection permanente (production régulière). L'étude tente donc d'analyser les impacts de dérogations hypothétiques par rapport aux exigences prévues pour la production régulière. Certaines de ces dérogations feront référence aux résultats de

l'enquête menée dans le cadre de ce projet, auprès des producteurs en circuits courts. L'évaluation visera à caractériser les différences opérationnelles des différents types d'abattage pour ensuite en analyser l'impact en termes de risques potentiels associés. La situation actuelle, soit l'abattage sous inspection permanente, représentera le profil de risque de référence auquel les autres formes d'abattage seront comparées.

Le danger identifié pour cette évaluation comparative est lié à la consommation de poulet potentiellement contaminé par *Salmonella* spp. ou par *Campylobacter* spp. Ce sont des pathogènes d'origine animale, fréquemment associée aux volailles, causant la salmonellose et la campylobactériose chez les humains. Ces gastroentérites se trouvent parmi les infections alimentaires d'incidence majeure dans le monde (FAO/WHO, 2002; CCFH, 2007; FAO/WHO, 2009c). La consommation de viande de poulet est l'un des véhicules les plus importants de transmission de salmonelles chez les humains. *Salmonella* spp. et *Campylobacter* spp. sont capables d'infecter et de coloniser les troupeaux de volailles, résultant en une contamination subséquente des carcasses pendant l'abattage, notamment à travers le contact avec des matières fécales.

Les processus d'abattage de poulet à grande et à petite échelle partagent les opérations générales énumérées dans la Figure 9. Ce sont les niveaux d'automatisation et de standardisation entre producteurs qui peuvent introduire des différences avec une signification sur le profil de risque.

Figure 9. Opérations générales du processus d'abattage du poulet



Le paragraphe qui suit vise à décrire les conditions qui influencent le potentiel de contamination par *Salmonella* spp. et *Campylobacter* spp., c'est à dire les conditions qui permettent de réduire ou d'augmenter le potentiel du niveau de contamination des poulets le long du processus de production. Chaque point des opérations d'abattage recensé dans la figure 9 est en effet susceptible d'avoir un impact dans ce sens (FAO/WHO, 2002).

Les poulets qui ont passé l'inspection *ante mortem* sont étourdis (en utilisant des méthodes électriques, physiques ou chimiques) et abattus par exsanguination. Ces étapes n'ont pas été liées à des changements sur le niveau de contamination des poulets. Toutefois, elles doivent être conduites de façon hygiénique. La saignée doit durer au moins 90 secondes pour ainsi éviter l'inhalation d'eau d'échaudage et pour réduire la quantité de sang dans l'échaudeur (FAO, 2011).

Pendant l'échaudage, les poulets sont submergés dans un bain d'eau potable à une température entre 53 °C et 64 °C, tel que prévu au dans le Règlement sur les aliments. Le temps d'échaudage n'est pas spécifié dans le Règlement. Bien que le but de cette opération soit principalement de faciliter la plumaison, le contrôle de la température et de la qualité de l'eau sont essentiel pour limiter la prolifération de *Salmonella* spp. et de *Campylobacter* spp., et pour réduire le risque de contamination croisée. Étant donné que les salmonelles ne peuvent pas se multiplier à des températures supérieures à 47 °C (CCFH, 2007; FSIS, 2015), et *Campylobacter* spp. à des températures supérieures à 45 °C (FAO/WHO, 2009c), la température stipulée par le Règlement (entre 53 °C et 64 °C) devrait être suffisante pour le contrôle de ces pathogènes. Cependant, des

mesures telles qu'un courant d'eau à contre-courant et une fréquence adéquate de recharge de l'eau d'échaudage, entre autres, sont nécessaires pour que cette opération demeure hygiénique.

La plumaison est le point de contrôle le plus important du processus pour prévenir un risque de contamination (FAO/WHO, 2009b). Des microorganismes sont diffusés dans l'air pendant la plumaison, et ceux-ci peuvent rester attachés à l'équipement utilisé (FAO/WHO, 2002). De plus, des matières fécales peuvent être libérées comme conséquence de la manipulation de la carcasse (FSIS, 2015). Donc, la plumaison est une étape qui facilite la contamination croisée entre carcasses. Une augmentation du niveau de contamination des carcasses avec *Salmonella* spp. et *Campylobacter* spp. après la plumaison a en effet été rapportée par plusieurs études (FSIS, 2015; FAO/WHO, 2009c). Afin d'éviter que des bactéries n'adhèrent à la peau, les carcasses doivent être rincées dans les 15 secondes qui suivent la plumaison (MAPAQ, 2011b). D'autres mesures de contrôle telles qu'un enlèvement adéquat de l'accumulation des plumes dans l'équipement et le nettoyage continu de l'équipement et des installations, sont aussi exigées.

Pendant l'éviscération, les organes internes sont enlevés de la carcasse, de façon automatisée ou manuelle. Si les contenus du tube digestif sont libérés à cause d'une découpe défectueuse, les carcasses ainsi que l'équipement peuvent être contaminés avec des matières fécales. En raison de ce risque, une période de retrait des aliments 8 à 12 heures avant l'abattage est recommandée (FAO/WHO, 2009a; FSIS, 2015). Après l'éviscération, les carcasses doivent être nettoyées en profondeur, à l'extérieur comme à l'intérieur, avec de l'eau sous pression. Une opération de lavage efficace est nécessaire pour éliminer toutes les matières étrangères visibles, et pour réduire la charge microbienne des carcasses. Cependant, des cellules des pathogènes cibles attachées aux carcasses peuvent être résistantes au lavage (FAO/WHO, 2009b; FAO/WHO, 2009c). Des rinçages post-éviscération avec des agents chimiques peuvent aussi contribuer à réduire la contamination des carcasses, mais leur efficacité est variable (FAO/WHO, 2009b; FSIS, 2015). Toutefois, l'hygiène du processus en général, la formation de la main-d'œuvre et les bonnes techniques d'éviscération demeurent les stratégies de contrôle de risque les plus importantes dans cette étape.

Immédiatement après l'éviscération, les carcasses qui passent l'inspection *post mortem* doivent être refroidies à une température d'au plus 4 °C, tel que prévu au Règlement sur les aliments, au moyen d'un système continu. Plus couramment, les carcasses sont submergées dans des cuves de refroidissement avec de l'eau glacée (MAPAQ, 2011b). Dans ce cas, la qualité sanitaire de la glace utilisée doit être strictement contrôlée. D'autres méthodes de refroidissement, par exemple avec de l'air frais, peuvent aussi être employées. La durée du refroidissement pour atteindre 4 °C ou moins est établie en fonction du poids de la carcasse (MAPAQ, 2011b). Si un bain commun est utilisé pour le refroidissement des carcasses par immersion, des mesures de contrôle seraient nécessaires pour réduire le risque de contamination croisée entre carcasses. Le refroidissement des carcasses est crucial pour éviter la multiplication de *Salmonella* spp., qui a une température minimale de croissance entre 6 °C et 8 °C (Matches et Liston, 1968). *Campylobacter* spp. ne peut pas se multiplier à des températures inférieures à 30 °C (FAO/WHO, 2009b), donc le risque de prolifération pendant le refroidissement et l'entreposage réfrigéré est inférieur à celui posé par *Salmonella* spp.. En outre,

Campylobacter spp. nécessite un niveau d'oxygène réduit (5 % - 6 %) pour se multiplier (FAO/WHO, 2009c), ce qui limite sa prolifération – mais non sa survie – au long du processus de transformation.

Quelques interventions ayant un impact potentiel sur le risque lié à la production de poulet sont au-delà de la portée de ce profil de risques, notamment les stratégies de contrôle de *Salmonella* spp. et de *Campylobacter* spp. au niveau des troupeaux pendant l'élevage, ainsi que les pratiques de manipulation et de préparation chez le consommateur. Ces interventions sont considérées équivalentes pour la production régulière et sans quota.

Évaluation du profil de risque différentiel entre l'abattage sous inspection permanente (production régulière) et les autres formes d'abattage

Bien que les opérations d'élevage de poulet à grande et à petite échelle soient intrinsèquement différentes, cette étude émet l'hypothèse que la prévalence de *Salmonella* spp. et de *Campylobacter* spp. sont équivalentes pour les deux types d'élevage. Arsenault et al (2007) ont rapporté que 21 % des carcasses de poulet dans des abattoirs au Québec sont contaminées avec des salmonelles, et 35,8 % avec *Campylobacter* spp.

En raison de cette contamination potentielle avec *Salmonella* spp. et *Campylobacter* spp., le poulet doit être abattu et manipulé de façon à éviter la prolifération des pathogènes. Des mesures de sécurité sanitaire ont donc été intégrées au processus régulier d'abattage du poulet.

Pour les besoins de l'étude en cours, deux scénarios hypothétiques de production de poulet sans quota, ont été considérés : (a) des poulets abattus à la ferme et commercialisés en circuits courts; et (b) des poulets abattus dans des abattoirs de proximité et commercialisés en circuits courts.

1) Poulets abattus à la ferme et commercialisés en circuits courts

La réglementation actuellement en vigueur ne permet pas que les poulets abattus à la ferme soient commercialisés. Selon les résultats de l'enquête menée dans le cadre de ce projet (voir section 6.3), 17 % des producteurs ont déclaré avoir abattu des poulets à la ferme sans un permis spécifique permettant de le faire. L'abattage à la ferme occupe la seconde place des pratiques d'abattage courantes, l'abattage dans un abattoir provincial restant le plus fréquemment utilisé (59 %).

Les pratiques d'abattage de poulets à la ferme peuvent être très variées et ne sont pas bien documentées. N'ayant pas défini de conditions spécifiques aux pratiques d'abattage suivies à la ferme, cette étude analysera d'une façon générale le risque potentiel associé à chaque opération du processus ayant un impact possible sur la sécurité sanitaire.

Notons tout d'abord que l'abattage à la ferme élimine le transport des volailles à l'abattoir, une étape qui est reconnue comme source de contamination croisée par le transfert des matières fécales. Le niveau d'hygiène des cages utilisées, ainsi que la durée et la température du transport, sont les facteurs critiques contribuant à la contamination croisée pendant cette opération (FSIS, 2015; FAO/WHO, 2002; FAO/WHO, 2009b; FAO/WHO, 2009c). De même, le nombre d'animaux abattus en même temps à la ferme serait significativement inférieur à celui d'une production

régulière dans un abattoir réglementé, ce qui pourrait contribuer à réduire le risque de contamination croisée entre les carcasses.

En revanche, par rapport aux étapes de production, le Règlement sur les aliments impose des conditions importantes pour la sécurité sanitaire lesquelles, n'étant pas exigées pour l'abattage à la ferme, pourraient ne pas être suivies, avec un impact potentiel sur le profil de risque. Nous les examinons dans le Tableau 40.

Tableau 40. Points de contrôle des étapes de production de poulet

Exigences	Point de contrôle	Objectif
Retrait des aliments	8-12 heures avant l'abattage ^a	Limiter le risque de contamination des carcasses avec des matières fécales pendant l'éviscération
Inspection ante mortem	Par un inspecteur / vétérinaire ^b	Identifier et séparer les animaux malades avant l'abattage
Saignée	≥ 90 secondes ^b	Éviter l'inhalation d'eau d'échaudage et réduire la quantité de sang dans l'échaudeur
Échaudage	Température de l'eau entre 53 °C et 64 °C, contrôle de la qualité sanitaire de l'eau, rechange adéquat de l'eau ^b	Faciliter la plumaison, limiter la prolifération de <i>Salmonella</i> spp et <i>Campylobacter</i> spp., et limiter le risque de contamination croisée
Plumaison	Enlèvement adéquat de l'accumulation des plumes dans l'équipement et nettoyage continu de l'équipement et des installations ^b	Limiter le risque de contamination croisée
Rinçage	15 secondes après la plumaison ^c	Éviter l'adhésion de bactéries à la carcasse
Éviscération	Bonnes pratiques ^b	Limiter le risque de contamination des carcasses avec des matières fécales
Rinçage final	En profondeur, à l'extérieur comme à l'intérieur des carcasses, avec de l'eau potable sous pression ^b	Réduire la charge microbienne des carcasses
Inspection post-mortem	Par un inspecteur / vétérinaire ^b	Vérifier la qualité des carcasses comme saines et propres à la consommation humaine
Refroidissement	Jusqu'à 4 °C ^b . La durée est établie en fonction du poids de la carcasse ^c	Éviter la multiplication de <i>Salmonella</i> spp.

Sources : (a) FAO/WHO (2009b); (b) Règlement sur les aliments (chapitre P-29, r. 1); (c) MAPAQ, (2011b).

L'abattage à la ferme, sans mesures de précaution particulière, pourrait hypothétiquement entraîner les risques suivants, en comparaison à un abattage sous inspection permanente :

- Inspection *ante mortem* sans formation adéquate : abattage potentiel d'animaux malades;
- Saignée insuffisante : inhalation d'eau pendant la plumaison, contamination de l'eau d'échaudage avec du sang;
- Échaudage dans un bain commun sans contrôle strict de température ni rechange régulier de l'eau d'échaudage : contamination croisée entre carcasses, prolifération de *Salmonella* spp. et de *Campylobacter* spp.;

- Plumaison sans nettoyage adéquat de l'équipement et des installations : contamination croisée entre carcasses;
- Rinçage des carcasses plus de 15 secondes après la plumaison : adhésion de bactéries à la carcasse;
- Éviscération par une main-d'œuvre sans formation adéquate et/ou à l'extérieur : contamination des carcasses avec des matières fécales et d'autres contaminants;
- Rinçage final insuffisant : enlèvement insuffisant des bactéries des carcasses;
- Inspection post mortem sans formation adéquate : commercialisation potentielle de viandes non adéquates à la consommation humaine;
- Refroidissement inadéquat : prolifération de *Salmonella* spp.;

D'autres facteurs de risque peuvent s'additionner si les conditions de transport au point de vente, notamment la température, ne sont pas assujetties à certains contrôles.

De façon qualitative, l'augmentation des risques potentiels dans les conditions hypothétiques d'un abattage à la ferme non contrôlée, ne semble pas être compensée par les facteurs de réduction de risque lié à la production à petite échelle et nous pouvons conclure que l'abattage à la ferme dans ces conditions hypothétiques aurait une probabilité de contamination avec *Salmonella* spp. et *Campylobacter* spp. à des niveaux plus élevés ou qu'elle pourrait conduire à la commercialisation de viandes non adéquates à la consommation humaine. En comparaison à la production régulière, cela représente un risque plus élevé pour la santé humaine que la production régulière (réglementée).

Toutefois certaines mesures permettraient d'atténuer, voire d'éliminer ce différentiel de risque potentiel entre les deux types de production (production régulière et production dans les conditions hypothétiques d'abattage à la ferme). L'abattage à la ferme pourrait être assorti d'un minimum de prérequis qui contribueraient à cette atténuation. D'une manière générale, renforcer les conditions d'hygiène et de biosécurité lors de la production à la ferme dans des conditions faisables aiderait à cette atténuation. Des exemples de ces mesures peuvent inclure :

- L'établissement d'exigences de tenue de registres des poulets abattus à la ferme, facilitant la traçabilité;
- Des mesures adaptées pour le transport des poulets hors de la ferme pour la vente en circuits courts;
- L'établissement d'exigences d'enregistrement des producteurs et des exploitants des points de vente auprès des autorités, facilitant la traçabilité des produits et la surveillance des bonnes pratiques de production;
- L'établissement d'exigences d'étiquetage des poulets abattus à la ferme, facilitant la communication des risques au consommateur;
- Des exigences de formation en matière d'innocuité alimentaire et de biosécurité pour les producteurs et les exploitants des points de vente impliqués;
- L'établissement d'un volume maximal de poulets pouvant être commercialisés dans ce cadre, visant à limiter l'exposition des consommateurs à des poulets abattus sans inspection permanente;

- Une limitation, ou une période de transition, permettant uniquement la vente à la ferme, aux détenteurs d'un permis de vente au détail tel que stipulé par la Loi sur les produits alimentaires (RLRQ, chapitre P-29, a. 40). Le consommateur pourra ainsi avoir accès et relever par lui-même les conditions de production et prendre une décision plus informée avant son achat. Restreindre la vente, uniquement à la ferme faciliterait aussi la traçabilité et éliminerait le transport au point de vente, qui est une étape de risque de prolifération de pathogènes. La vente à la ferme est la modalité la plus souhaitée (54 %) par les producteurs de notre enquête, dans le cas d'une dérogation permettant la vente en circuits courts.

La recherche de mesures similaires adaptées à une production de poulet en circuits courts, a permis d'identifier les conditions établies par les autorités américaines. Aux États-Unis, la loi sur l'inspection des poulets et produits dérivés (*Poultry Products Inspection Act - PPIA*), comprend une dérogation autorisant les producteurs de volailles qui élèvent, abattent, et transforment moins de 20 000 oiseaux par année à opérer sans inspection permanente (21 U.S.C. § 464). Donc, ces producteurs peuvent abattre, transformer et emballer leurs volailles à la ferme, pour ensuite les commercialiser à l'extérieur de la ferme, par exemple, sur les marchés publics. Ces poulets doivent être en bonne santé au moment de l'abattage, être abattus, transformés et transportés de manière sanitaire, de façon à produire des viandes adéquates à la consommation humaine. Les produits doivent aussi être identifiés comme produits sous dérogation.

Il existe peu d'études qui ont documenté le différentiel de risque associé à de petites productions de la sorte. Une étude effectuée par Scheinberg et al, publiée en 2013, a identifié une contamination plus élevée par des pathogènes – dont *Salmonella* spp. et *Campylobacter* spp. – de poulets produits et commercialisés dans le cadre de cette dérogation en Pennsylvanie, en comparaison aux poulets produits sous inspection permanente (Scheinberg et al, 2013). Cette étude a même suggéré une formation en innocuité alimentaire plus solide pour les producteurs et les responsables des points de vente impliqués, dans le cadre d'un encadrement réglementaire renforcé pour ce type de production (Scheinberg et Cutter, 2014).

2) Poulets abattus dans des abattoirs de proximité et commercialisés en circuits courts

Selon les résultats de l'enquête menée dans le cadre de ce projet, 13 % des producteurs ont déclaré avoir abattu des poulets dans un abattoir de proximité, une pratique moins courante que l'abattage dans un abattoir provincial (59 %) ou à la ferme (17 %). Les conditions actuelles limitent la commercialisation de poulets abattus dans un abattoir de proximité, à l'atelier de l'abattoir (vente directe au consommateur de l'atelier de l'abattoir). La vente dans d'autres points de commercialisation reste interdite.

Au Québec, les opérations des abattoirs de proximité sont bien encadrées par le Règlement sur les aliments et la Loi visant la régularisation et le développement d'abattoirs de proximité. De plus, le consommateur doit s'y rendre pour acheter les produits, ce qui crée un lien de confiance avec l'exploitant de l'abattoir. La vente en dehors de l'atelier lié à l'abattoir représenterait une dérogation hypothétique qui sera analysée dans le cadre du profil de risque différentiel.

En termes généraux, les opérations d'un abattage de proximité sont encadrées de façon à respecter les mêmes points de contrôle qu'un abattoir sous inspection permanente, mais avec des exigences en infrastructure et en automatisation plus flexibles (Tableaux 39 et 40). Au fond, et toutes choses égales par ailleurs, la différence principale entre un abattoir de proximité et un abattoir provincial demeure l'absence d'inspection permanente dans l'abattoir de proximité.

Bien que l'exploitant de l'abattoir de proximité doive adhérer aux exigences du Règlement par rapport à l'exclusion des animaux malades, cette exclusion peut être plus aléatoire, du fait du manque de formation potentiel des opérateurs, qui pourrait avoir un impact plus important dans le cas d'abattage multi espèce.

Comparée à la production régulière dans un abattoir sous inspection permanente, la production dans un abattoir de proximité présenterait de ce fait un profil de risque plus élevé pouvant conduire à la commercialisation potentielle de viandes non adéquate à la consommation humaine. Selon le volume d'abattage, les espèces abattues et le niveau de contrôle de la contamination croisée, ce différentiel de risque pourrait être accentué.

La restriction en vigueur, permettant la vente des viandes provenant d'un abattoir de proximité uniquement dans l'atelier associé, est une stratégie d'atténuation utilisée par les instances de réglementation (gestionnaires du risque). Cette mesure permet au consommateur d'observer par lui-même les conditions dans lesquelles les viandes ont été préparées (sur le site même) et prendre une décision d'achat informée. En outre, cette restriction facilite la traçabilité et limite l'envergure de distribution des produits, notamment en cas d'éclotions alimentaires associées à des produits contaminés.

Une dérogation à cette mesure (commercialisation en dehors de l'atelier associé à l'abattoir) conduirait à un profil de risque plus élevé pour les productions concernées, car invalideraient les mesures d'atténuation citées plus haut.

De plus, des conditions non contrôlées de transport au point de vente, notamment des conditions de température non contrôlées, ajouteraient un élément supplémentaire qui accentuerait le différentiel du profil de risque en défaveur des productions concernées.

Le risque sur la santé humaine est par conséquent plus élevé pour des poulets abattus dans un abattoir de proximité et commercialisés en dehors de l'atelier associé à l'abattoir (en circuit court) que les poulets produits dans les conditions régulières (conditions réglementaires).

Comme pour l'abattage à la ferme, certaines mesures permettraient d'atténuer, voire d'éliminer ce différentiel de risque potentiel entre les deux types de production (production régulière et production dans les conditions hypothétiques d'abattage dans un abattoir de proximité et de vente en dehors de l'atelier associé à l'abattoir).

Des exemples de ces mesures incluent :

- Des mesures adaptées pour le transport des poulets en dehors de l'abattoir, pour la vente en circuits courts : notamment l'imposition des exigences du transport des viandes (ou une modification acceptable de ces exigences) pour les produits quittant l'atelier / abattoir;
- Le renforcement des exigences de tenue de registres des animaux abattus, visant à assurer la traçabilité, par exemple imposer une traçabilité en aval avec la documentation des moyens et conditions de transport et des points de vente en circuits courts auxquels sont destinés les produits;
- L'établissement d'exigences plus détaillées par rapport à l'étiquetage des poulets qui seront vendus en circuits courts, facilitant la communication des risques aux consommateurs et la traçabilité. Par exemple, outre le fait que ces viandes proviennent d'animaux abattus et transformés sans inspection permanente, il serait important d'ajouter les coordonnées de l'abattoir de proximité, la date de production et/ou la date «meilleur avant», et les exigences de cuisson;
- Une définition claire des points de vente acceptables en dehors des abattoirs (périmètre de vente, obligations d'enregistrement, etc.);
- Des exigences de formation en matière d'innocuité alimentaire et de biosécurité pour les producteurs et les exploitants des points de vente impliqués, pouvant permettre la délivrance d'un permis;
- La responsabilisation accrue des opérateurs d'abattoirs de proximité avec l'attribution légale de la responsabilité de l'innocuité des poulets à ces exploitants;
- L'établissement d'un volume maximal de poulets à être commercialisés dans ce cadre, visant à limiter l'exposition des consommateurs à des poulets abattus sans inspection permanente.

Conclusion

Bien que les profils de risque différentiels entre l'abattage de poulets destinés à des circuits courts dans les conditions réglementaires et celles envisagées dans les conditions hypothétiques d'un abattage à la ferme ou dans un abattoir de proximité avec commercialisation à l'extérieur montrent un risque plus élevé dans ces derniers cas, cette étude a permis d'identifier que ce différentiel de risque pourrait être possiblement atténué, par un encadrement plus important de ces conditions hypothétiques.

Il est important de noter que cette analyse de profil de risques s'est limitée aux aspects qualitatifs des risques identifiés. Une évaluation quantitative de l'efficacité des mesures d'atténuation proposées pourrait être souhaitable.

Les résultats de l'enquête menée dans le cadre de ce projet suggèrent un intérêt de la part des producteurs envers une production plus encadrée. Par exemple, 82 % sont prêts à s'enregistrer auprès du MAPAQ, 63 % ont été inspectés par le MAPAQ, 60 % détiennent un permis de vente au détail, 78 % déclarent avoir une bonne ou une excellente connaissance du guide des bonnes pratiques d'hygiène et de salubrité alimentaires du MAPAQ, et plus de 50 % déclarent avoir participé à des séances de formation en innocuité alimentaire.

Ces résultats indiquent donc la faisabilité des mesures d'atténuation proposées conduisant à un encadrement plus strict des productions pouvant bénéficier d'une dérogation par rapport aux conditions réglementaires actuelles de production de la volaille (ex. : abattage de poulets à la ferme ou vente en dehors de l'atelier associé à un abattoir de proximité).

Tel qu'illustré par l'exemple américain, cité plus haut, un encadrement renforcé permettrait de standardiser certaines conditions de production des étapes « sous dérogation », permettant de mettre en œuvre les mesures d'atténuation à même de combler les différentiels des profils de risques identifiés.

7.2. *Volailles produites sans quota et biosécurité*

La biosécurité est une préoccupation très forte de plusieurs des parties prenantes rencontrées, tout particulièrement les éleveurs de volaille et les producteurs d'œufs. Rappelons que selon la définition du MAPAQ, la biosécurité désigne « *l'ensemble des outils, des mesures et des procédures pour prévenir et contrer les dangers liés à la transmission d'agents pathogènes par diverses voies de contamination* »⁹².

Actuellement, aucun contrôle relatif à la biosécurité ne s'applique aux petits éleveurs non titulaires d'un quota, dans la mesure où ceux-ci ne sont pas recensés. Cela dit, le Règlement sur les conditions de salubrité des lieux de garde d'oiseaux captifs (RLRQ, chapitre P-42, a.3) comprend des exigences relatives à la biosécurité dans tous les élevages d'oiseaux domestiques. En cas de non-conformité, des sanctions sont possibles. Les éleveurs de volaille et de poules pondeuses titulaires de quota sont pour leur part soumis à divers programmes obligatoires.

Dans les cas du poulet et du dindon, ces programmes sont le PASAF (Programme de salubrité des aliments à la ferme) et le PSA (Programme de soins aux animaux). Pour le PASAF, des sanctions sont prévues en cas de non-respect sous forme de réduction du quota (article 56.1 du Règlement sur la production et la mise en marché du poulet pour le Programme d'assurance salubrité à la ferme). Pour le dindon, la demande de modification réglementaire, afin de mettre en place un régime de sanctions, n'est pas encore en vigueur et a été envoyée à la Régie en juillet 2016. Pour le PSA, il n'y a pas encore de sanctions prévues.

Pour les élevages de poules pondeuses, tous les producteurs sont conformes aux normes, et sont donc certifiés par le Bureau de normalisation du Québec (BNQ) en ce qui concerne le bien-être animal. Il n'est jamais arrivé jusqu'ici qu'un producteur ne soit pas certifié, mais des sanctions sont prévues au cas où cela arriverait allant jusqu'au non ramassage des œufs. Pour les règles de salubrité, la fédération accompagne chacun des producteurs pour s'assurer que le programme « Propreté d'abord, Propreté Toujours » des Producteurs d'œufs du Canada soit respecté à la lettre. La fédération préconise à cet égard une approche participative et non pas uniquement coercitive envers

⁹² <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Fichebiosecurite.pdf>

ses producteurs, cela lui permet selon elle de prévenir les situations problématiques et d'agir rapidement si nécessaire.

Que ce soit en volailles de chair, en production d'œufs ou en production de lait, les fédérations de producteurs insistent sur l'enjeu crucial que représente la confiance des consommateurs. Pour conserver cette confiance et préserver la réputation des produits, il faut être en mesure d'agir efficacement et rapidement si un problème sanitaire survient dans les élevages. Les fédérations craignent en particulier que le manque de contrôle actuel sur les petits élevages puisse avoir de graves conséquences économiques pour les filières au cas où un problème surviendrait. Ils estiment par conséquent que tous les producteurs devraient être soumis aux mêmes normes de production.

Dans la volaille⁹³, il existe quatre maladies infectieuses dont la déclaration est obligatoire : influenza aviaire (faiblement pathogène à sous-types H5 et H7 et hautement pathogène); pullorose; typhose aviaire et maladie de Newcastle. D'autres maladies occasionnellement détectées au Québec peuvent avoir d'importantes conséquences sur la filière : la laryngotrachéite infectieuse et deux mycoplasmoses (*gallisepticum* et *synoviae*). D'autres maladies sont évoquées comme méritant l'attention : la bronchite infectieuse et la maladie de Newcastle lentogénique (Vaillancourt, 2016). Dans sa synthèse, Vaillancourt (2016) explique que « *depuis la fin des années 70, l'industrie avicole mondiale a vu, chaque année, l'apparition d'au moins une nouvelle maladie infectieuse émergente ou réémergente (nouvelle souche plus pathogénique ou virulente)* ».

Il n'existe aucune littérature ayant traité spécifiquement des risques supplémentaires en matière de biosécurité, qu'auraient pu occasionner les hausses des plafonds de production autorisés sans quota dans les provinces ayant augmenté ces plafonds. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 4, la situation est variable selon les provinces concernant le contrôle exercé sur les producteurs sans quota. En Alberta, il n'y a pas de contrôle et les producteurs sans quota ne sont pas soumis aux règlements des Offices de commercialisation. L'obligation de s'enregistrer auprès du gouvernement provincial afin d'obtenir un numéro d'identification de ferme semble par ailleurs peu respectée. En Colombie-Britannique et en Ontario en revanche, la hausse des plafonds autorisés s'est accompagnée d'une obligation d'inscription auprès des fédérations et de respect des principales normes sanitaires. Selon nos interlocuteurs, c'est même un des bénéfices des nouveaux règlements puisque grâce à ces obligations nouvelles, la surveillance est plus aisée en cas de problème. Au Québec, l'EQCMA déplore d'ailleurs l'absence d'un registre des personnes qui détiennent de la volaille. Ce registre permettrait, lors d'éclosion de maladies, de visiter rapidement les fermes dans le territoire concerné afin d'éviter la propagation de la maladie au-delà.

Si la littérature ne traite donc pas spécifiquement du risque supplémentaire de la hausse des plafonds de production autorisés sans quota, elle s'est en revanche largement intéressée à la santé des élevages d'oiseaux dits « de basse-cour » et aux risques de contamination croisée entre élevages

⁹³ Ces informations viennent à la fois des entretiens que nous avons eus avec l'EQCMA et avec le professeur Vaillancourt, ainsi que d'une partie du rapport réalisé par le professeur Vaillancourt pour le MAPAQ (Vaillancourt, 2016).

de basse-cour et élevages commerciaux. La définition de ce qu'est une basse-cour varie selon les pays. L'Agence canadienne d'inspection des aliments définit les élevages de basse-cour comme des élevages ayant moins de 1000 oiseaux et n'étant pas inscrits comme pratiquant des opérations commerciales (Smith et Dunipace, 2011). Aux États-Unis, le *National Animal Health Monitoring System*, dans une revue de 2004, utilise le même seuil pour définir un élevage de basse-cour (USDA, 2005). De son côté, le Ministère néerlandais de l'agriculture, de la nature et de la qualité des aliments, définit un élevage de basse-cour comme un élevage de loisir, comprenant moins de 500 animaux et n'ayant pas un n° d'identification de ferme (cité par Bavinck et al., 2009). Au vu de ces définitions, nous admettons ici que les petits élevages produisant sans quota au Québec peuvent être assimilés à des basses-cours (en nombre d'animaux). Mais il est important de souligner toutefois que les trois définitions citées ci-dessus postulent que ces élevages sont des élevages de loisir et qu'ils ne conduisent pas d'opérations commerciales, ce qui n'est pas le cas des agriculteurs concernés par notre recherche.

Aux États-Unis, les élevages d'oiseaux de basse-cour ont gagné en popularité au cours des dernières années et leur nombre est en hausse (Madsen et al., 2013 a). Que ce soit pour la viande ou les œufs, de plus en plus de particuliers, ruraux comme urbains, pratiquent l'aviculture à petite échelle. Cette tendance semble s'inscrire dans un mouvement de « manger local » (Behraves et al., 2014) et, pour plusieurs auteurs, l'élevage d'oiseaux de basse-cour est un loisir récent et en croissance (Claing et Vaillancourt, non daté). Une étude menée sur l'ensemble des États-Unis indique que seulement 4 % des foyers pratiquant l'élevage de la volaille provenaient du milieu agricole (Elkhorai et al., 2014). Une autre étude réalisée dans le Maryland montre qu'en moyenne, les propriétaires possèdent de la volaille depuis moins de cinq ans (Madsen et al., 2013 a). Au Québec, très peu de données sont disponibles sur la population d'oiseaux de basse-cour et leur état de santé (Claing et Vaillancourt, non daté). Pour cette raison, la littérature étudiée porte davantage sur des études effectuées aux États-Unis, en Europe ainsi que dans l'Ouest canadien.

Quelques éléments importants ressortent de la littérature. Ceux-ci concernent : (i) l'état de santé des troupeaux de basse-cour; (ii) les risques liés à la densité d'animaux; (iii) les risques liés aux contaminations croisées entre élevages de basse-cour et élevages commerciaux; (iv) les risques spécifiques liés à certaines pratiques comme l'élevage en plein air ou la possession dans une même ferme d'une variété d'animaux et d'espèces.

7.2.1. L'état de santé des animaux de basse-cour

Il est souvent rapporté que les élevages de basse-cour ont plus de chance d'être affectés par divers pathogènes parce que les pratiques des éleveurs en matière de biosécurité sont peu rigoureuses (Van Steenwinkel et al., 2010; Vaillancourt, 2016). À notre connaissance toutefois, il n'existe aucune étude comparant l'état de santé des volailles de basse-cour avec celui des volailles des élevages commerciaux, même si certains chercheurs font le lien entre l'accroissement du nombre de volailles de basse-cour et l'augmentation des épidémies de salmonellose associées aux volailles vivantes (Behraves et al., 2014; Basler et al., 2016).

Deux types de recherche ont été conduits : celles visant à examiner l'état de santé des animaux de basse-cour et celles visant à caractériser les éleveurs de basse-cour.

L'état de santé des animaux de basse-cour

Les études épidémiologiques menées sur la présence de zoonoses chez les oiseaux de basse-cour aboutissent à des résultats mitigés. En Finlande, Pohjola et al. (2015) n'ont découvert aucune trace de salmonelle lorsqu'ils ont testé les cadavres de 132 volailles de basse-cour. Une autre étude a été réalisée en Californie sur l'état de santé des volailles de basse-cour élevées à proximité de troupeaux commerciaux. Sur un échantillon de 25 troupeaux, 5 cas de salmonelle ont été détectés, et ce dans 5 différents troupeaux (McBride et al., 1991). Cela dit, une étude *post mortem* plus récente réalisée également en Californie a testé 1095 volailles de basse-cour sur une période de cinq ans et a trouvé des traces de salmonelle dans 2,4 % des échantillons fécaux (Metel et al., 2013). Ces résultats peuvent se comparer à ceux d'une autre étude conduite dans le même État, mais qui traitait des élevages de poules pondeuses commerciales et qui a rapporté un taux d'infection par la salmonelle de 10,5 % (Castellan et al., 2004). Par ailleurs, les résultats de Metel et al., (2013) vont dans le même sens qu'une autre étude qui a été menée en Australie sur des troupeaux de basse-cour où le taux d'incidence de salmonelle au niveau des oiseaux était de 0,02 % (Manning et al., 2015).

Metel et al. (2013) concluent que les troupeaux de basse-cour ne semblent pas poser de risque élevé pour la santé publique. Ils rejoignent sur ce point divers auteurs (Donahue et al., 2011; Yendell et al., 2012) qui ont eux aussi observé que la prévalence de maladies zoonotiques chez les oiseaux de basse-cour et le risque de transmission restent faibles. En même temps, tous ces auteurs s'accordent pour dire qu'une surveillance continue est nécessaire afin de minimiser le risque que les zoonoses se transmettent.

Qui sont les éleveurs de basse-cour ?

Plusieurs recherches se sont attachées à mieux saisir qui sont les propriétaires d'oiseaux de basse-cour et quelles sont leurs pratiques (Burns et al., 2011; Karabozhilova et al., 2012; Smith et al., 2012; Madsen et al., 2013 a; Elkhoraibi et al., 2014). Sans surprise, ces éleveurs possèdent surtout des volailles pour le plaisir et un usage domestique, les élevages sont de petite taille, surtout lorsqu'ils se situent dans les zones urbaines et péri-urbaines.

Dans l'ensemble, les éleveurs d'animaux de basse-cour sont assez peu attentifs à l'état de santé de leurs animaux et plusieurs travaux dénotent des pratiques de biosécurité faibles en basse-cour (Garber et al., 2007; Smith et al., 2012; Madsen et al., 2013 a). Selon une étude qualitative conduite en Colombie-Britannique (Burns et al., 2011), très peu d'éleveurs ont recours au vétérinaire et à la vaccination, puisqu'à petite échelle, ces interventions s'avèrent coûteuses. Dans l'étude de Garber et al. (2007), seulement 2,9 % des éleveurs aux États-Unis utilisaient des services vétérinaires, ce qui indique que ceux-ci ne sont pas au courant des services disponibles ou pensent que les maladies ne sont pas importantes (Garber et al., 2007). Des résultats semblables ont été constatés dans d'autres études réalisées récemment (Karabozhilova et al., 2012; Smith et al., 2012; Madsen et al., 2013 a; Elkorabi et al., 2014). Pour s'informer sur les modes de soins et de gestion des troupeaux, les éleveurs se tournent vers internet ou vers d'autres éleveurs de basse-cour (Karabozhilova et al.,

2012; Burns et al., 2013; Pohjola et al., 2015). Par conséquent, beaucoup d'éleveurs montrent un faible niveau de connaissance des maladies avicoles et zoonotiques (Elkhoraibi et al., 2014). En raison d'un manque de formation et de l'absence de consultations vétérinaires, les propriétaires de basse-cour risquent de ne pas signaler des maladies infectieuses auprès des instances de suivi, ce qui augmente le risque qu'une maladie se propage (Karabozhilova et al., 2012). Ces pratiques peuvent également avoir des retombées négatives sur le bien-être des oiseaux si les maladies ne sont pas traitées ou sont traitées incorrectement par leurs propriétaires (Pohjola et al., 2015).

Selon différentes recherches conduites un peu partout, ces éleveurs sont également peu nombreux à appliquer diverses mesures de sécurité habituellement conseillées : désinfection des chaussures en entrant dans le poulailler, chaussures et vêtements dédiés, restriction des visiteurs, isolement des nouveaux oiseaux (Donahue et al., 2011; Yendell et al., 2011; Smith et al., 2012). Plusieurs ont par ailleurs des mangeoires à l'extérieur pouvant attirer des oiseaux sauvages (Garber et al., 2007; Buregeya et al., 2013). En cas de mort d'un animal, celui-ci est la plupart du temps enterré (Karabozhilova et al., 2012; Elkhoraibi et al., 2014).

Dans la plupart des études, la majorité des éleveurs de volailles de basse-cour déclare que leurs troupeaux sont en bonne santé. Seulement 13,4 % des répondants qui ont participé à l'étude de Garber et al. (2007) ont signalé des problèmes de santé dans leur troupeau durant les trois mois précédant l'entretien. De même, dans l'étude de Elkhoraibi et al. (2014), 59 % affirmaient n'avoir eu aucun problème santé dans l'année écoulée. Mais cette recherche, comme d'autres (Karabozhilova et al., 2012; Pohjola et al., 2015), montre que beaucoup d'éleveurs de basse-cour ont une faible connaissance des pathologies courantes et sont par conséquent susceptibles de sous-estimer les risques de maladie au sein de leurs troupeaux.

D'autres recherches portent sur des pratiques qui n'ont plus grand-chose à voir avec l'élevage de basse-cour pour les besoins alimentaires domestiques. On sait par exemple que la volaille est un réservoir possible de salmonelle. Avec l'accroissement d'élevages de loisir, certains chercheurs ont constaté une hausse des cas d'infection par la salmonelle chez l'être humain (Behraves et al., 2014). Historiquement, les cas de salmonelle subissaient une augmentation soudaine autour de la fête de Pâques (Basler et al., 2016). À ce moment de l'année, beaucoup de ménages faisaient l'achat de poules qui étaient adoptées comme animaux domestiques pour les enfants. Aujourd'hui, les responsables de la santé publique aux États-Unis constatent des foyers de salmonellose liés aux troupeaux de basse-cour tout au long de l'année avec des pics durant le printemps. Ces maladies affecteraient autant les gardiens adultes que les enfants (Behraves et al., 2014). Les auteurs rapportent que la volaille est souvent gardée à l'intérieur de la maison et traitée comme un animal de compagnie acheté à l'animalerie. Il est également fréquent chez ces propriétaires domestiques d'alimenter la volaille avec des restes de table ce qui peut favoriser la maladie chez la volaille (Lockhart et al., 2010; Behraves et al., 2014).

Au cours de la période 1990-2014, un total de 53 éclosions de salmonellose associées à la volaille vivante ont été documentées, impliquant 2630 malades, 387 hospitalisations et 5 décès (Basler et al., 2016). L'âge médian des personnes atteintes était de 9 ans (intervalle <1 à 92 ans) et l'exposition à des poussins ou des canetons a été signalée respectivement dans 85 % et 38 % des cas. Les pratiques

à haut risque incluait le maintien de la volaille à l'intérieur des foyers (46 % des cas) et le fait d'embrasser les oiseaux (13 %).

Les lieux d'achat des animaux peuvent aussi être des facteurs de risque importants. Si la volaille est infectée au départ, le risque d'étendre la maladie est élevé (Van Steenwinkel et al., 2010; Behravesh et al., 2014, Basler et al., 2016). Une étroite surveillance des couvoirs est donc très importante. À titre d'exemple, Capua et al. (2002) ont souligné le rôle crucial des couvoirs dans la propagation de l'épidémie de Newcastle en Italie durant l'année 2000. Les échanges d'oiseaux augmentent aussi potentiellement le risque de propagation de maladies (Garber et al., 2007). Plusieurs recherches rapportent les risques que peuvent représenter certains lieux d'achat d'animaux où la surveillance est faible (foires ouvertes, échanges entre particuliers).

Il est également signalé à diverses reprises des différences importantes de perception concernant la nature des risques encourus. Pour de nombreux éleveurs de volailles de basse-cour, leurs conditions d'élevage très extensives ainsi que la diversité des races élevées offrent de meilleures garanties sanitaires et une plus forte résistance naturelle à diverses infections que dans les élevages industriels (Bavinck et al., 2009; Burns et al., 2013). Cela conduit ces éleveurs à se méfier des vétérinaires parce qu'ils pourraient amener des maladies avec eux et n'auraient pas d'interventions adaptées aux élevages de basse-cour. La perception que les élevages commerciaux sont plus exposés que les basses-cours aux risques infectieux, du fait du manque de diversité génétique et de la concentration d'animaux est forte. Dans leur recherche, Elkhoraibi et al. (2014) montrent que les éleveurs de basse-cour estiment que les œufs et la viande de leurs poulets sont plus nutritifs (86 %), plus sains (84 %) et meilleurs sur le plan gustatif (95 %) que les produits achetés en magasin. Presque tous (95 %) estimaient par ailleurs que la santé et le bien-être de leurs poulets étaient meilleurs que dans les fermes commerciales.

Rappelons toutefois que la littérature tend à qualifier de « basse-cour » tout élevage de volailles à petite échelle. Les éleveurs qui ont une activité commerciale sont ainsi amalgamés avec les propriétaires de volailles à des fins de loisir. Les enquêtes conduites concernant les pratiques de biosécurité en basse-cour indiquent d'ailleurs que le pourcentage d'éleveurs qui élèvent des volailles pour des raisons de loisir est important. Par exemple, dans l'étude de Garber et al. (2007), réalisée aux États-Unis, seuls 7 % des éleveurs ont mentionné qu'ils faisaient de l'élevage pour obtenir des revenus supplémentaires. Dans une autre étude, encore aux États-Unis, une majorité (57 %) des répondants considéraient leurs volailles comme des animaux de compagnies (Elkhoraibi et al., 2014). Malheureusement, aucune des études recensées n'examine si des différences de comportements existent en matière de biosécurité entre les petits éleveurs commerciaux et ceux qui pratiquent de l'élevage pour le loisir.

Cela dit, par le biais du questionnaire que nous avons fait passer auprès d'agriculteurs en circuits courts (voir section 6.3.), nous avons pu interroger les éleveurs sur leurs pratiques et leurs connaissances en matière de biosécurité. Des recherches supplémentaires seraient bien entendu nécessaires, mais les résultats obtenus et présentés dans le Tableau 41 donnent déjà un aperçu des pratiques sanitaires des éleveurs de notre échantillon. Afin de limiter l'analyse aux propriétaires de basse-cour, les producteurs qui ont répondu aux questions sur la salubrité, mais qui étaient titulaires

d'un quota n'ont pas été inclus (n=8). L'échantillon portait donc sur tous les éleveurs de volailles de basse-cour qui avaient produit des œufs, des poulets, des dindons ou des volailles de spécialité (oies, canard, autruches, émeus, faisans, cailles, etc.) (n=95). De ce total, 77 éleveurs ont choisi de répondre aux questions sur leurs pratiques sanitaires (dont 73 élevaient des poulets, dindons ou poules pondeuses). Il n'a pas été possible de faire des comparaisons rigoureuses entre éleveurs de basse-cour (élevant des volailles pour leur consommation exclusive) et petits éleveurs commerciaux (vendant au moins une partie de leur production), du fait d'un nombre insuffisant d'éleveurs de basse-cour dans l'échantillon (n=3). Dans la mesure où le questionnaire a été distribué à des producteurs agricoles québécois commercialisant en circuits de proximité, ce n'est pas surprenant.

Comme on peut le voir, 58 % des éleveurs avaient utilisé les services d'un médecin vétérinaire durant les trois années précédentes. Ce chiffre est nettement plus élevé que les résultats trouvés dans la littérature, allant de 2,9 % (Garber et al. (2007) à un tiers (Buregeya et al., 2013).

Les réponses des producteurs sur les types de bâtisses qu'ils utilisent représentent un autre indicateur intéressant. La majorité des éleveurs (57 %) ont répondu qu'ils plaçaient leurs animaux dans des bâtisses différentes. Le même pourcentage de répondants (27 %) ont indiqué qu'ils les mettaient dans une même bâtisse, mais que les animaux étaient séparés par des murs ou qu'ils les séparaient par des clôtures ou des grillages. Aucun éleveur n'a mentionné que les animaux étaient placés sans séparation dans une même bâtisse.

Tableau 41. Les pratiques et connaissances des éleveurs en basse-cour

	Pourcentage des éleveurs
L'éleveur a fait appel à un médecin vétérinaire lors des trois dernières années	58 %
Les animaux sont élevés	
- Dans des bâtisses différentes	57 %
- Dans une même bâtisse, mais séparés par des murs	27 %
- Dans une même bâtisse, mais séparés par des clôtures ou des grillages	27 %
- Dans la même bâtisse, sans séparation	0 %
Le producteur a une « excellente » ou une « très bonne connaissance » du manuel	
- Le manuel des Producteurs d'œufs du Canada	16 %
- Le manuel des Producteurs de poulet du Canada	21 %
- Guide de bonnes pratiques d'hygiène et de salubrité alimentaires du MAPAQ	81 %

Notes concernant la question sur les bâtisses :

- Les producteurs avaient l'option de donner plusieurs réponses ce qui explique pourquoi la somme n'est pas égale à 100.
- La question s'appliquait uniquement aux éleveurs ayant plusieurs productions animales sur leur exploitation. 77 % des éleveurs ont indiqué avoir plusieurs types d'élevages (n=73).
- Pour la question sur les connaissances des manuels, les éleveurs avaient le choix de répondre qu'ils avaient « une excellente connaissance », « une bonne connaissance », « une connaissance modérée », « une connaissance faible », « aucune connaissance » ou que la question « ne s'applique pas à mon exploitation ».

Concernant la connaissance de certains documents de référence, les résultats montrent que les éleveurs se réfèrent d'abord au Guide des bonnes pratiques d'hygiène et de salubrité alimentaires du MAPAQ, puisque 81 % d'entre eux ont mentionné qu'ils avaient une bonne ou une excellente connaissance de ce guide. En revanche, seuls 16 % des répondants concernés ont déclaré qu'ils avaient une « excellente connaissance » ou une « bonne connaissance » du manuel des Producteurs d'œufs du Canada : « Propreté d'abord – Propreté toujours » et 21 % d'entre eux ont répondu avoir une « excellente connaissance » ou une « bonne connaissance » du manuel des Producteurs de poulet du Canada : Programme d'assurance de la salubrité des aliments à la ferme.

Même partiels, ces résultats suggèrent tout de même qu'une attention devrait être apportée à la différence de comportement entre petits éleveurs commerciaux et éleveurs de loisirs en matière de biosécurité, puisque ce sont ces éleveurs qui seraient concernés par une hausse éventuelle des plafonds autorisés de production sans quota. D'un point de vue qualitatif, les quelques éleveurs avec lesquels nous nous sommes entretenus déclarent appliquer la plupart des mesures de bon sens (se laver les mains, porter des vêtements spécifiques, etc.).

7.2.2. Les risques liés à la densité d'animaux

La densité d'animaux recouvre deux aspects dans la littérature : celle concernant la densité des élevages à une échelle locale ; celle liée à la densité et à la concentration d'animaux dans les élevages commerciaux.

Claing et Vaillancourt dans leur synthèse (non datée), rappellent qu'il est difficile de postuler l'absence d'un lien fonctionnel entre les élevages de basse-cour et les élevages commerciaux, du fait de la possibilité de transmissions aériennes de certaines maladies. Par ailleurs, Garber et al. (2007) citent plusieurs exemples ayant impliqué des élevages de basse-cour dans la propagation de maladies et rappellent l'importance du compartimentage entre élevages de basse-cour et élevages commerciaux. De fait, la proximité géographique entre les élevages commerciaux et les élevages de basse-cour a été examinée dans divers contextes.

Ainsi, une étude conduite au Colorado a montré que les troupeaux de basse-cour étaient davantage présents dans les régions à haute densité de volaille commerciale (Smith et al., 2012). Au Maryland, 12 % des troupeaux de basse-cour sont situés à moins de 400 mètres d'un troupeau commercial. De plus, beaucoup de troupeaux de basse-cour (68 %) sont situés à moins de 400 mètres d'un autre élevage de basse-cour (Madsen et al., 2013 a). Pour leur part, Garber et al. (2007) ont conduit une étude dans les 18 plus grands États producteurs de volaille des États-Unis et ont mesuré ce qui se passait dans un rayon de 1,6 kilomètre (1 mille) autour d'une exploitation commerciale aux États-Unis. Ils ont trouvé une proximité beaucoup plus faible. En moyenne, les élevages commerciaux avaient 29,4 résidences dans un rayon d'un mille autour de leur élevage et seuls 1,9 possédait un troupeau de basse-cour. En revanche, en Belgique la concentration des sites de basse-cour autour des élevages commerciaux est élevée : entre 8 et 22 élevages par km² seraient présents dans les zones les plus concentrées (Van Steenwinkel et al., 2011), ce qui n'est pas surprenant vu la densité

élevée de population dans ce pays comparé aux États-Unis ou au Canada. La documentation disponible sur la densité des élevages de basse-cour au Canada est plutôt limitée. Cependant, une étude géospatiale réalisée en Ontario montre que la distance moyenne entre les troupeaux de basse-cour et conventionnels (comprendre commerciaux) serait de moins de 1,6 km (Buregeya et al., 2013). Selon cette analyse, les endroits où la densité des élevages de basse-cour était élevée se trouvaient à proximité des régions métropolitaines dans des zones ayant également un nombre élevé de troupeaux conventionnels.

Cette proximité peut accroître les risques d'une propagation de maladies entre troupeaux de basse cours et conventionnels. Dans les travaux s'étant intéressés à l'épidémie d'influenza aviaire (H7N3) dans la vallée de Fraser en Colombie-Britannique en 2004, la transmission par les airs a été confirmée et des particules virales ont été détectées dans un rayon de 800 mètres autour des élevages contaminés (Schofield et al., 2005). Van Steewinkel et al., (2011) ont analysé la fréquence et la nature des contacts entre les fermes conventionnelles et les élevages de basse-cour aux Pays-Bas. Selon leurs analyses, les élevages professionnels et de basse-cour avaient des contacts, mais le mouvement se faisait uniquement dans un sens : les poules et les œufs sortent des fermes professionnelles pour ensuite être distribués aux éleveurs de basse-cour. En revanche, ces derniers achetaient personnellement les œufs et les volailles sur les fermes commerciales ce qui aggravait le risque de propagation de maladies. Des mouvements semblables entre les élevages de basse-cour et conventionnels ont également été observés en Colombie-Britannique (Burns et al., 2011). Au Colorado, Smith et al. 2012 ont analysé les mouvements de volailles sur les sites de basse-cour tels que l'arrivée de nouveaux oiseaux ou les déplacements pour les foires agricoles. D'après leurs analyses, ces mouvements auraient un effet négatif sur la santé des volailles de basse-cour et augmenteraient les risques de problèmes respiratoires. Dans leur étude menée en Nouvelle-Zélande, Lockhart et al. (2010) concluent que la propagation de maladies entre troupeaux de basse-cour pourrait se faire via le mouvement de matériaux contaminés tels que les véhicules, souliers et vêtements.

Aux Pays-Bas, différentes recherches ont été conduites afin de déterminer spatialement les risques de transmission du virus de l'influenza aviaire entre les élevages de volailles, à la suite de l'épidémie qui a frappé les élevages de ce pays en 2003 (Boender et al., 2007 a et b). Ces travaux montrent que la densité de fermes sur un territoire donné accroît le risque d'une épidémie majeure. Dans l'analyse spatiale qu'ils ont faite de la diffusion de l'épidémie (Boender et al. 2007 a), les chercheurs ont identifié deux aires principales caractérisées par une densité élevée de fermes de volaille (commerciales comme de basse-cour), confirmant que la proximité est un facteur de risque important dans la transmission du virus. Les auteurs estiment également que les mesures drastiques d'abattage préventif doivent s'étendre à plus de trois kilomètres du foyer d'infestation dans les zones à haut risque. Ils estiment en revanche que les mesures d'abattage préventif ne sont pas nécessaires dans les zones à basse densité (Boender et al., 2007 a).

Enfin, toujours sur le cas de l'épidémie néerlandaise de 2003, une étude a été menée auprès des fermes commerciales afin d'identifier les risques d'exposition qui favoriseraient la transmission du virus (Ssematimba et al., 2012). Selon ces auteurs, le risque d'introduire le virus dans une ferme était

lié à trois aspects distincts : la proximité des entreprises associées à l'industrie avicole, les mouvements entre fermes de personnes ayant des contacts avec les poulaillers, et les mouvements liés à l'envoi et au réapprovisionnement en volailles. Cette étude a permis notamment de soulever des faiblesses dans le respect des protocoles de biosécurité dans les élevages commerciaux.

7.2.3. Les risques liés aux contaminations croisées entre élevages de basse-cour et élevages commerciaux

La littérature concernant les risques que représentent les élevages de basse-cour pour la biosécurité des élevages commerciaux montre des résultats qui peuvent apparaître contradictoires. Si comme nous l'avons vu dans la section 8.2.1., la plupart des auteurs s'accordent sur le fait que les éleveurs de basse-cour ont des pratiques qui respectent peu les règles conseillées en matière de biosécurité, l'impact que cela peut avoir sur les élevages commerciaux reste plus débattu.

Quelques exemples ont été documentés dans lesquels un ou des élevages de basse-cour pourraient être à l'origine d'épidémies. Ainsi, dans une recherche conduite à propos de la dissémination d'une laryngotrachéite infectieuse sur la côte Est des États-Unis, les auteurs ont identifié que la proximité avec un troupeau de basse-cour augmentait statistiquement le risque d'infection chez les élevages conventionnels (Johnson et al., 2004). Deux cas d'épidémies de la maladie de Newcastle ont aussi été constatés dans des basses-cours en Californie : le premier cas en 1998 s'est limité à un troupeau de 48 poulets (Crespo et al., 1999) tandis que la deuxième épidémie en 2002-2003 s'est répandue à d'autres élevages ce qui a nécessité l'abattage de 3,16 millions d'oiseaux dans les élevages commerciaux (Claing et Vaillancourt, non daté)⁹⁴. En 1999-2000, lors d'une épidémie de la maladie en Italie, 219 des 254 sites infectés étaient des troupeaux de basses-cours (Capua et al., 2002).

Cela étant, la plupart des travaux que nous avons consultés affirment plutôt que les risques de transmission de maladies sont marginaux. Ainsi dans l'étude de Garber et al. (2007) citée plus haut, la faible proximité relevée dans les États américains producteurs de volaille entre élevages commerciaux et basse-cour, conduit les auteurs à conclure que si les élevages commerciaux appliquent bien leurs protocoles de biosécurité, les risques de contamination par des élevages de basse-cour sont faibles.

Dans le cas de l'épidémie d'influenza aviaire qui a frappé les Pays-Bas en 2003, une recherche s'est intéressée au rôle qu'ont pu jouer les élevages de basse-cour (Bavinck et al., 2009). Dans ce travail, les auteurs ont cherché à déterminer la susceptibilité et le degré d'infection des troupeaux de basse-cour durant l'épidémie. Sur les 30 millions d'oiseaux abattus, environ 180 000 venaient des élevages de basse-cour. Les auteurs ont montré que dans ce cas, les troupeaux de basse-cour n'ont joué qu'un rôle marginal dans la propagation de l'épidémie. Plus précisément, le risque qu'un troupeau de basse-cour soit infecté ne représentait que 1,4 % de celui d'un troupeau commercial. Les auteurs

⁹⁴ On trouve de l'information concernant ce cas sur le site du Département de l'alimentation et de l'agriculture de Californie : https://www.cdafa.ca.gov/ahfss/Animal_Health/newcastle_disease_info.htm

estiment que les troupeaux commerciaux seraient nettement plus susceptibles d'être affectés en raison de la plus forte concentration d'animaux, de la configuration des bâtiments (absence de ventilation forcée) et du fait que les exploitations de basse-cour ont moins de contact avec d'autres troupeaux et fermes.

Dans le cas de l'épidémie d'influenza aviaire qui s'est produite dans la vallée du Fraser en Colombie-Britannique, les auteurs arrivent à la même conclusion : les troupeaux de basse-cour ont peu contribué à la propagation du virus (Smith et Dunipace, 2011). Selon Capua et al. (2002), les épidémies dans les troupeaux de basses-cours ont tendance à se limiter d'elles-mêmes en raison de leur faible concentration et la probabilité de propagation des maladies est faible. Par conséquent les auteurs suggèrent de mettre en place des mesures moins restrictives pour les volailles de basse-cour.

Cela dit, même si les risques d'épidémie sont moins élevés que dans l'élevage conventionnel, une surveillance continue des troupeaux de basses-cours est recommandée (Donahue et al., 2011). Smith et Dunipace (2011) soulignent que même modeste, la contribution des élevages de basses-cours à la propagation d'influenza aviaire peut être suffisante pour compromettre des mesures ciblées de contrôle. De même, tous ces auteurs se gardent de tirer des conclusions plus générales. Ils signalent d'ailleurs que leurs résultats vont à l'encontre de travaux conduits notamment en Asie du Sud-Est qui montraient que les élevages de basse-cour étaient considérés comme des sources importantes de propagation et de persistance du virus H5N1 (Tiensin et al., 2005). Selon Bavinck et al. (2009) les expériences différentes que les Pays-Bas et l'Asie ont vécues s'expliquent par des différences dans les pratiques d'élevage, les races des oiseaux, les mesures de biosécurité, la densité des exploitations ainsi que les types de contacts entre troupeaux et leur fréquence.

Enfin, il faut souligner que même s'il y a peu de contacts entre éleveurs de basse-cour et éleveurs commerciaux, la fréquentation de lieux communs comme une coopérative ou une meunerie peut-être une voie de contamination. Dans un cas documenté en Caroline du Nord, les cas de contamination croisée ont permis de repérer l'existence de liens (comme les liens de parenté) entre les propriétaires d'animaux (Vaillancourt, 2016).

7.2.4. Les risques liés aux pratiques d'élevage : diversité d'espèces et plein air

Les élevages de basse-cour présentent deux caractéristiques fréquentes : ils sont composés de diverses espèces et sont élevés avec un libre accès à l'extérieur (Koch et Elbers, 2006; Smith et al., 2012). Alors que les éleveurs de basse-cour ont tendance à penser qu'ils offrent ainsi un milieu plus naturel et des conditions de diversité renforçant les défenses immunitaires de leurs oiseaux (Bavinck et al., 2009; Burns et al., 2013; Elkhoraibi et al., 2014), ces pratiques sont décrites comme étant à risques dans certains articles consultés.

La diversité d'espèces pose problème dans la mesure où les espèces sont plus ou moins sensibles à certains agents pathogènes. À titre d'exemple, plusieurs études montrent que les dindons sont moins sensibles à la maladie de Newcastle que les poulets (Alexander et al., 1998; Capua et al., 2002). Les symptômes cliniques associés à la grippe aviaire peuvent aussi varier en fonction de l'espèce, l'âge et le sexe des oiseaux (Koch et Elbers, 2006). En outre, un élevage diversifié est plus

susceptible d'abriter des oiseaux infectés, mais non malades pouvant contaminer d'autres espèces (Madsen et al., 2013 a). Par exemple, les oiseaux aquatiques domestiques (canards et oies) peuvent être porteurs d'influenza aviaire et n'en seront pas malades, mais peuvent devenir un vecteur de la maladie et infecter la volaille (Koch et Elbers, 2006). Même chose pour le multi-élevage d'animaux d'âge différents. L'influenza aviaire affecte surtout les volailles plus vieilles (poules pondeuses et dindons)⁹⁵ et moins les poulets. La présence de plusieurs élevages peut également augmenter le nombre de visites de ferme (visites vétérinaires, livraison d'aliments...) ce qui peut faciliter la transmission des virus (Ssematimba et al., 2013). Afin de limiter le risque d'épidémie, il est recommandé aux éleveurs de garder leurs espèces séparées. Cependant, cette consigne n'est pas toujours respectée. Au Maryland, 70 % des éleveurs de basse-cour avec plusieurs espèces ne séparaient pas leurs troupeaux (Madsen et al., 2013 a), alors que dans notre échantillon (voir Tableau 41), cette pratique est nulle, les animaux étant au minimum séparés par des grillages (27 %).

Les interactions entre espèces concernent aussi les interactions avec les animaux sauvages, considérés comme à risque (Donahue et al., 2011). Les oiseaux sauvages peuvent être porteurs du virus d'influenza aviaire, mais ces virus sont peu pathogènes et ne provoquent pas de problème clinique chez ces oiseaux. En revanche, introduits dans un élevage de volaille, en particulier chez les poules et les dindes, ces virus à faible pathogénicité mutent et deviennent fortement pathogènes (Koch et Elbers, 2006).

Or, selon les études consultées, la grande majorité des troupeaux de basse-cour sont gardés à l'extérieur où ont au moins un accès illimité à l'extérieur (Koch et Elbers, 2006; Donahue et al., 2011; Smith et al., 2012; Buregeya et al., 2013). Dans de nombreux cas, ils ont aussi accès à un point d'eau naturel et des mangeoires auxquelles les animaux sauvages ont accès. Tous ces éléments favorisent évidemment les interactions ponctuelles avec des animaux sauvages. En Ontario, près du quart (23,8 %) des propriétaires de basse-cour recensés rapportaient la présence d'oiseaux sauvages en contact avec leur volaille dans l'étude de Buregeya et al. (2013).

Plusieurs études analysent le risque que représenteraient les animaux sauvages pour les volailles de basse-cour. Dans une étude menée au Minnesota, l'influenza aviaire a été détectée dans seulement 1 troupeau sur 150, soit 0,7 % de l'échantillon (Yendell et al., 2011). De même, Donahue et al. (2011) ont réalisé des recherches dans l'état du Wisconsin en analysant des échantillons de sang de 717 volailles de basse-cour. D'après les résultats obtenus, aucun troupeau ne s'est révélé séropositif. En Californie, des volailles de basse-cour échantillonnées n'ont pas testé positives pour l'influenza aviaire ni pour la maladie de Newcastle (Mete et al., 2013). Dans une étude suisse, Schelling et al. (1999) suggèrent aussi que les échanges de volailles seraient un facteur plus important que la présence d'oiseaux sauvages pour expliquer la transmission de la maladie de Newcastle. En revanche, des études ont montré des incidences de transmission de pathogènes entre oiseaux aquatiques et volailles de basse-cour en Italie (Terregino et al., 2007) et aux États-Unis (Halvorson et al., 1985). Dans une étude épidémiologique conduite en Nouvelle-Zélande, 3,6 % des volailles échantillonnées et ayant des contacts avec des oiseaux aquatiques ont été testées positives pour la

⁹⁵ Source entretiens avec personnes ressources à l'EQCMA.

grippe aviaire (Zheng et al., 2010). Une étude transversale menée au Maryland a également rapporté un nombre qualifié d'élevé par l'auteur (4 %) de volailles testées positives pour l'influenza aviaire (Madsen et al., 2013 b).

Partant de ces différentes conclusions il semblerait qu'il soit possible, dans certaines circonstances, pour les oiseaux de basse-cour de contracter des pathogènes présents dans leur environnement et de les transmettre à des troupeaux commerciaux (Elkhourabi et al., 2014). Il est par conséquent conseillé aux éleveurs d'éviter les contacts entre des animaux sauvages potentiellement contaminés et des oiseaux d'élevage⁹⁶.

Cela dit, il n'y a pas que les oiseaux de basse-cour qui ont un accès à l'extérieur. Les élevages biologiques ont dans leur cahier des charges, l'obligation de laisser un accès extérieur à leurs animaux. Selon Hadad (non daté), les élevages conventionnels sont réticents à fournir un accès extérieur pour des raisons de coût et utilisent la menace des maladies (notamment la salmonelle) pour ne pas avoir à sortir leurs animaux.

7.2.5. Principaux enseignements

Une série d'épidémies récentes un peu partout dans le monde a conduit à la reconnaissance que les interactions entre écosystèmes animaux et humains peuvent être à l'origine d'infections émergentes. À propos des maladies avicoles, Hinchliffe (2015) propose une approche transdisciplinaire qui rassemblerait les connaissances scientifiques ainsi que les connaissances des vétérinaires, fermiers, manutentionnaires, et ornithologues parmi d'autres acteurs. Plusieurs autres études vont dans le même sens et avancent l'idée que la propagation de maladies zoonotiques n'est pas un phénomène uniquement épidémiologique, mais implique également des facteurs sociaux et culturels (Padmawati et Nichter, 2008; Leach et Scoones, 2015; Woldehanna et Zimicki, 2015). C'est ce besoin de formuler une approche transdisciplinaire permettant de mieux comprendre les transmissions de maladies, qui a mené à la création du concept « Un monde, une santé » (*One World, One Health*). Le concept avance l'idée que les personnes, les animaux et l'environnement forment un écosystème interdépendant qui doit être appréhendé de façon coordonnée (Frank, 2008).

Ainsi, le modèle qui a été développé focalise sur les contacts et donc les risques de transmission de zoonoses entre les animaux sauvages, les animaux domestiques et les humains dans un environnement précis (Kleinman et al., 2008; Woldehanna et Zimicki, 2015). Plus spécifiquement, ces contacts sont liés aux activités humaines dans la mesure où celles-ci ont une influence sur les types d'animaux présents et sur le lieu dans lequel les interactions se déroulent. De leur côté, les activités dans lesquelles les personnes s'engagent sont déterminées par des facteurs sociaux tels que l'âge, le sexe, la situation socio-économique, les métiers, les normes sociales, l'occupation du territoire, le

⁹⁶ Ce que fait d'ailleurs le MAPAQ dans son règlement sur le confinement. Tout propriétaire ou gardien d'oiseaux doit les garder de telle façon qu'ils soient clôturés (même à l'extérieur) et ne peuvent donc sortir librement de leur espace de confinement. Nourriture et abreuvement doivent être mis à disposition de manière à éviter que les palmipèdes migrateurs puissent y avoir accès.

système d'exploitation agricole ainsi que des dynamiques familiales et communautaires (Woldehanna & Zimicki, 2015). Leach & Scoones (2015) soutiennent que les défis liés aux épidémies de maladies zoonotiques peuvent être relevés en utilisant des modèles qui tiennent compte des différents processus épidémiologiques, écologiques et sociaux à l'œuvre dans un environnement quelconque. À titre d'exemple, plusieurs études ont employé des méthodes participatives et ethnographiques permettant de mieux comprendre comment les interactions sociales, culturelles et écologiques ont influencé les dynamiques de transmission du virus H5N1 en Asie (Kleinman et al., 2008; Liu, 2008; Padmawati et Nichter, 2008; Zhang et Pan, 2008; Minh et al., 2010). Pour en revenir à notre étude, ces recherches transdisciplinaires suggèrent qu'une analyse des risques liés à la biosécurité devrait tenir compte des spécificités socioculturelles et économiques du Québec.

En définitive, la revue de la littérature concernant les relations entre élevages de basse-cour et biosécurité fait ressortir les faits saillants suivants :

- Les basses-cours peuvent être des « réservoirs » de divers agents pathogènes, ceux-ci ne sont pas forcément détectés du fait du manque de surveillance. On note toutefois l'absence de recherches qui s'intéressent spécifiquement aux risques posés par les petits élevages commerciaux, la notion de basse-cour assimilant petits élevages commerciaux et petits élevages de loisir.
- La littérature rapporte que les éleveurs de basse-cour se préoccupent peu des pratiques conseillées en matière de biosécurité. Ils estiment que leurs conditions d'élevage, plus extensives, favorisent l'adaptation et une meilleure résistance des animaux.
- Les pratiques affichées par les éleveurs de notre échantillon, qui sont de petits éleveurs commerciaux, montrent au contraire que la majorité d'entre eux font appel aux vétérinaires, ne mélangent pas les espèces et connaissent le guide de bonnes pratiques d'hygiène et de salubrité alimentaires du MAPAQ.
- La densité d'oiseaux, sur un plan territorial, comme au sein d'un même élevage élève les risques de transmission des agents pathogènes. De ce point de vue, la faible densité d'oiseaux dans les élevages de basse-cour diminue la pression d'infection.
- Le mélange d'espèces au sein d'un même élevage est susceptible d'élever les risques. Certaines affections, bénignes pour une espèce, peuvent entraîner des problèmes pour d'autres espèces.
- Il y a quelques cas documentés de contamination croisée entre élevages de basse-cour et élevages commerciaux, mais ils restent rares et plusieurs chercheurs estiment que si les élevages commerciaux respectent bien leurs protocoles de biosécurité, les risques sont faibles.
- Le rôle qu'ont pu jouer les élevages de basse-cour dans la propagation des épidémies reste discuté, les recherches conduites autour de divers cas montrent des résultats contradictoires qui rappellent l'importance de chaque contexte.
- Les marchés d'oiseaux vivants, les bourses d'échange, les expositions et d'autres pratiques du même type peuvent être des lieux propices à la diffusion d'agents pathogènes.
- Les risques de transmission de maladies sont en partie déterminés par les spécificités sociales, économiques et culturelles d'un environnement donné.

- Diverses recommandations sont présentes dans la littérature, portant principalement sur deux aspects : la formation et la diffusion d'informations auprès des éleveurs de basse-cour et l'enregistrement des animaux (ou des élevages).

8. Conclusion

Le développement d'une demande pour des produits différenciés mis en marché selon des modes de distribution en circuits courts se constate dans tout le Canada. En conséquence, le débat sur la production sans quota a lieu dans toutes les provinces et ces dernières réagissent de façon différente.

Cette demande pour un assouplissement vient bousculer les règles et mécanismes de la gestion de l'offre qui ont été pensés dans un contexte de risque de déséquilibre des marchés et avec l'objectif d'équilibrer l'offre en fonction de la demande intérieure, afin de préserver à la fois les approvisionnements et les revenus des producteurs. En réalité, depuis quelques années, la consommation des productions sous gestion de l'offre a connu une forte croissance. Cette croissance a essentiellement profité aux agriculteurs déjà titulaires de quotas, puisque les nouveaux quotas ont pour l'essentiel été répartis au prorata des quotas déjà détenus.

Cela pose des questions d'équité. D'un côté, il est logique que les agriculteurs bénéficient ainsi des progrès de productivité qu'ils ont obtenus. De l'autre, le fait que les producteurs en placeraient à décider eux-mêmes de la répartition de cette croissance, et donc s'en réservent la large part, ne favorise pas l'arrivée de nouveaux joueurs. Même si des programmes d'appui à la relève ont été mis en œuvre dans presque toutes les productions, ceux-ci restent modestes au regard de l'accroissement global de la production permis par la croissance de la demande. Dans certains cas, l'obligation de détenir du quota pour pouvoir bénéficier des programmes d'appui à la relève (par exemple dans une proportion de deux tiers dans le poulet) favorise de façon indirecte la relève familiale, puisqu'il est plus facile d'obtenir un quota dans ce contexte, que de devoir se tourner vers le marché pour l'obtenir.

Souhaitant légitimement protéger la santé du cheptel et la réputation de leurs produits, les productions sous gestion de l'offre désirent aussi se prémunir des risques inhérents liés à salubrité des produits et à la biosécurité qui pourraient provenir d'une ouverture à de nouveaux éleveurs commercialisant leurs produits hors des circuits standards. Dans les provinces ayant mis en place des programmes d'assouplissement afin de permettre une augmentation de la production sans quota, cet assouplissement est en général contrôlé⁹⁷. En assujettissant les fermes autorisées à diverses mesures d'enregistrement et de contrôle, il améliore en fin de compte la connaissance des producteurs et de la production sans quota. Dans certains cas, il est exigé une certification (par exemple l'agriculture biologique), ce qui repousse une partie du coût des contrôles sur les fermes candidates.

Là où des ouvertures ont eu lieu, les quantités produites sans quota restent modestes, voire marginales au regard de la production provinciale. Un accroissement des plafonds autorisés de production sans quota n'a eu à ce jour aucun impact sur les grands équilibres de marché. En nous appuyant à la fois sur les résultats de nos enquêtes et sur l'expérience de la Colombie-Britannique et

⁹⁷ Voir sections 4.2 et 4.3 concernant les cas de la Colombie-Britannique et de l'Ontario

de l'Ontario, nos estimations pour le Québec confirment que l'effet d'une hausse de la production sans quota n'aurait qu'un effet marginal sur le volume total de production au Québec. Le secteur qui pourrait être le plus touché est le secteur des œufs de consommation, avec (dans notre scénario haut), une production correspondant à 2,89% de la production totale actuelle.

Le débat sur l'accroissement des plafonds de production sans quota porte donc en lui d'autres sujets que celui de l'équilibre du marché. Il traduit l'existence d'un conflit de légitimité entre des parties prenantes qui portent des conceptions différentes de la qualité et de l'unité du secteur. Il traduit aussi diverses frictions sur la façon de faire de l'agriculture et témoigne potentiellement des difficultés rencontrées par les secteurs sous gestion de l'offre pour accueillir des candidats venant d'autres horizons sociaux et professionnels.

Les agriculteurs commercialisant leurs produits en circuits courts ayant répondu à notre sondage ont dans leur majorité créé leur entreprise. Ils gèrent des exploitations de plus petite taille que la moyenne. Ils estiment très majoritairement qu'une augmentation des plafonds de production sans quota aurait des impacts significatifs et positifs pour les petites fermes et pour la relève.

En matière de rentabilité, une petite production sans quota dépend évidemment à la fois des infrastructures déjà présentes sur les exploitations et des systèmes d'activité mis en place par les agriculteurs qui souhaiteraient pouvoir accroître leurs productions. En volaille et en œufs de consommation, les agriculteurs ayant répondu à notre enquête voient l'accroissement éventuel des plafonds autorisés de production sans quota comme des ateliers venant en complément d'autres productions. Ce peut-être des exploitations spécialisées en volailles, qui élèvent déjà des canards, des oies ou des pintades et souhaitent offrir une plus large gamme de produits à leurs clients. Ce peut-être aussi des exploitations spécialisées en maraîchage et qui souhaitent, elles aussi, pouvoir fournir leurs clients en œufs ou volaille. En lait de vache, quelques fermes déclarent être intéressées par une petite production destinée à être transformée et vendue en circuits courts. Sans forcément prendre exemple sur l'Alberta, seule province dans laquelle il est possible de produire du lait sans quota, d'autres assouplissements pourraient potentiellement répondre à ces attentes, à l'instar de ce que propose la Colombie-Britannique avec son *Cottage Industry Program* qui s'adresse explicitement aux producteurs souhaitant développer une production à petite échelle pour la fabrication de produits laitiers prêts à la consommation.

En matière de sécurité sanitaire pour les consommateurs, la hausse des plafonds autorisés de production sans quota ne pose pas de problème en soi. Ce sont les dérogations aux règlements concernant les modes de production, de contrôle ou de vente, qui entraînent un différentiel de risques par rapport à la production standard commercialisée en filières longues. La comparaison des profils de risques réalisée dans le cadre de cette étude montre que diverses mesures simples peuvent atténuer ce différentiel de risques.

En matière de biosécurité, les basses-cours sont repérées dans la littérature comme pouvant être des « réservoirs » de divers agents pathogènes, mais les études consultées ne font pas la différence entre basses-cours à usage domestique et petits élevages commerciaux. Or, les pratiques affichées par les éleveurs ayant répondu à notre enquête montrent que la majorité d'entre eux mettent en œuvre les

mesures élémentaires de protection et seraient très majoritairement prêts à s'enregistrer auprès du MAPAQ (86 %) comme producteur en circuits courts pour leur production de poulets, d'œufs, de dindons ou de lait qui serait exempté de quota.

S'il existe quelques cas documentés de contamination croisée entre élevages de basse-cour et élevages commerciaux, ces derniers restent rares et doivent être analysés en tenant compte des spécificités sociales, économiques et culturelles d'un environnement donné. Sur ce sujet aussi, quelques mesures simples d'atténuation des risques pourraient être mises en place afin d'intégrer les petits élevages commerciaux dans les réseaux de surveillance.

BIBLIOGRAPHIE

- ADEME. (2012). Les circuits courts alimentaires de proximité. Les Avis de l'ADEME, 4 P.
- Alexander DJ, Morris HT, Pollitt WJ, Sharpe CE, Eckford RL, Sainsbury RM, Mansley LM, Gough RE, & Parsons G. (1998). Newcastle disease outbreaks in domestic fowl and turkeys in Great Britain during 1997. *143*(8), 209-212.
- Allaire, G (1995). De la productivité à la qualité, transformation des conventions et réglementations dans l'agriculture et l'agro-alimentaire. Dans G. Allaire, R. Boyer, La grande transformation de l'agriculture. Paris, INRA/Economica, 381 – 410.
- Alonso, A. D. (2010). To what extent do farmers educate consumers? A case study from Alabama. *Journal of Agricultural & Food Information*, 11(4), 307-321.
- Altieri, M. A. (1998). Ecological Impacts of Industrial Agriculture and the possibilities for truly sustainable Farming. *Monthly Review-New York-*, 50, 60-71.
- Amir, S. (2014, 22 juillet). Desperately wanted: Good chicken, *National Post*, p. A13.
- Arsenault, J., Letellier, A., Quessy, S., et Boulianne, M. (2007). Prevalence and risk factors for Salmonella and Campylobacter spp. carcass contamination in broiler chickens slaughtered in Quebec, Canada. *Journal of Food Protection*, 8, 1820-1828(9)
- Aubert M. (2013). Déterminants de la commercialisation en circuit court : quels exploitants, sur quelles exploitations ?, Communication présentée aux 7èmes Journées de recherche en sciences sociales INRA-SFER-CIRAD, Angers.
- Aubry, C., Bressoud, F. et Petit, C. (2011) Les circuits courts en agriculture revisitent-ils l'organisation du travail dans l'exploitation ? Dans : Beguin, P. et al., *Le Travail en agriculture son organisation et ses valeurs face à l'innovation*, L'Harmattan, pp. 19-35.
- Auclair, F., Mondy, B., & Terrieux, A. (2015). Ancrage et impact territorial des ATC : histoire d'une rencontre. Dans P. Mundler & F. Valorge (Éds.), *Ateliers de Transformation Collectifs. Enjeux et outils pour réussir* (pp. 219-234). Dijon : Educagri.
- Babey P. (1976). Quota and Quota Values. *Agricultural Marketing Seminar*, Québec, 11 p.
- Ballivy, V. (2012). L'attrait du beurre étranger, La Presse. Repéré sur www.lapresse.ca/vivre/gourmand/cuisine/201205/02/01-4521109-lattrait-du-beurre-etranger.php
- Barbieri, C., Mahoney, E. (2009). Why is diversification an attractive farm adjustment strategy? Insights from Texas farmers and ranchers. *Journal of Rural Studies*, 25(1), 58-66.
- Barjolle, D. (2010). La politique agricole suisse entre économie, écologie et société. *Économie rurale*, n°315, pp. 6-8.
- Barry, C. (2012). Commercialisation des produits agricoles. Un producteur sur cinq vend en circuit court. *Agreste Primeur*, 275, 4 p.

- Barthez, A. (1982). *Famille, Travail et agriculture*. Paris, Economica.
- Basler, C., Nguyen, T-A., Anderson, T.C., Hancock, T., Behravesh, C.B. (2016). Outbreaks of Human Salmonella Infections Associated with Live Poultry, United States, 1990–2014. *Emerging Infectious Diseases*. 22(10), 1705-1711.
- Bavinck, V., Bouma, A., Van Boven, M., Bos, M., Stassen, E., & Stegeman, J. (2009). The role of backyard poultry flocks in the epidemic of highly pathogenic avian influenza virus (H7N7) in the Netherlands in 2003. *Preventive veterinary medicine*, 88(4), 247-254.
- BCFIRB (British Columbia Farm Industry Review Board) (2005). *Speciality Market and new Entrant Submissions. Policy, Analysis, Principles and Directions*.
- Beckie, M. A., Kennedy, E. H., Wittman, H. (2012). Scaling up alternative food networks: Farmers' markets and the role of clustering in western Canada. *Agriculture and Human Values*, 29(3), 333-345.
- Belzile B. (2003). Prix du quota, stop ou encore ? CRAAQ. Colloque de l'entrepreneur gestionnaire. Consulté sur : https://www.agrireseau.net/bovinslaitiers/Documents/Belzile_.pdf le 3 mars 2017.
- Behravesh, C.B., Brinson, D., A. Hopkins, B., M. Gomez, T. (2014). Backyard Poultry Flocks and Salmonellosis: A Recurring, Yet Preventable Public Health Challenge. *Food Safety CID*, 15 mai 2014.
- Berger, B. (2013). *Performance environnementale des circuits courts*. Paris : CIVAM. 14
- Bissardon P., Boulianne M. (2016). Gouvernance alimentaire territorialisée. Le cas des collectivités canadiennes. Dans Mundler P., Rouchier J., Alimentation et proximités. Jeux d'acteurs et territoires. Dijon, éducations Educagri, coll. Transversales, 323-341.
- Björklund, J., Westberg, L., Geber, U., Milestad, R., Ahnström, J. (2009). Local selling as a driving force for increased on-farm biodiversity. *Journal of sustainable agriculture*, 33(8), 885-902.
- Blanke M., Burdick B. (2005). Food (miles) for Thought. Energy Balance for Locally-grown versus Imported Apple Fruit. *Environment Science & Pollution Resources* 12 (3), pp. 125-127.
- Blouin, C., Lemay, J.-F., Ashraf, K., Imai, J., & Konforti, L. (2009). *Local Food Systems and Public Policy: A Review of the Literature*. Montréal: Équiterre et The Centre for Trade Policy and Law. 49 p.
- Boender G.J., Hagenaars TJ, Bouma A, Nodelijk G, Elbers ARW, et al. (2007a). Risk maps for the spread of highly pathogenic avian influenza in poultry. *PLoS Comput Biol* 3(4): e71.
- Boender, G.J., Meester, R., Gies, E., De Jong, M.C.M. (2007b). The local threshold for geographical spread of infectious diseases between farms. *Preventive Veterinary Medicine* 82, 90–101.
- Boltanski L., Thévenot L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris, Gallimard.
- Bouchard, P. (2015, 28 avril). La gestion de l'offre complètement compatible avec les circuits courts, *La Terre de chez nous*, p. p. 29.
- Brodts S., Kramer K. J., Kendall A., Feenstra G. (2013). Comparing environmental impacts of regional and national-scale food supply chain: A case study of processed tomatoes, *Food Policy*, n° 42, 106-114.

- Brown, C., Miller, S. (2008). The impacts of local markets: a review of research on farmers markets and community supported agriculture (CSA). *American Journal of Agricultural Economics*, 90(5), 1298-1302.
- Brullot, S., Maillefert, M., & Joubert, J. (2014). Stratégies d'acteurs et gouvernance des démarches d'écologie industrielle et territoriale. *Développement durable et territoires. Économie, géographie, politique, droit, sociologie*, 5(1).
- Buregeya, J. M., McEwen, S., Neil, J., Baker, T., & Zellen, G. K. (2013) Biosecurity Practices and Geospatial Map of Ontario Backyard Poultry Flocks. *Journal of Environmental Science and Engineering B 2*, 694-701.
- Burns, T. E., Kelton, D., Ribble, C., & Stephen, C. (2011). Preliminary Investigation of Bird and Human Movements and Disease-Management Practices in Noncommercial Poultry Flocks in Southwestern British Columbia. *Avian Diseases*, 55(3), 350-357.
- Burns, T. E., Ribble, C., McLaws, M., Kelton, D., & Stephen, C. (2013). Perspectives of an underrepresented stakeholder group, backyard flock owners, on poultry health and avian influenza control. *Journal of Risk Research*, 16(2), 245-260.
- Busch, L. (2000). The moral economy of grades and standards. *Journal of Rural Studies*, 16(3), 273-283.
- CAAAQ, 2008. Agriculture et agroalimentaire : assurer et bâtir l'avenir. Rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois, Québec, 272 p.
- Capt, D., & Dussol, A.-M. (2004). Exploitations diversifiées : un contenu en emploi plus élevé. *Transformation*, 43, 11-18.
- Capt D., Leseigneur A., Gervreau G., Diallo A. (2011). Étude Élaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts de commercialisation. Partie 2. Exploitations bovines laitières en circuits courts : diversité, localisation et approche des performances. Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du territoire.
- Capt, D., & Wawresky, P. (2011). Vers un développement des circuits courts dans le domaine alimentaire en France. Importance, localisation et caractéristiques des producteurs. Papier présenté à 5èmes Journées de recherches en sciences sociales INRA-SFER-CIRAD, Dijon.
- Capua, I., Dalla, P. M., Mutinelli, F., Marangon, S., & Terregino, C. (2002). Newcastle disease outbreaks in Italy during 2000. *Veterinary Record*, 150(18), 565-568.
- Carlsson-Kanyama, A., Ekström, M. P., & Shanahan, H. (2003). Food and life cycle energy inputs: consequences of diet and ways to increase efficiency. *Ecological economics*, 44(2), 293-307.
- Carroué, L. (2013). *La France - Les mutations des systèmes productifs*, Paris, A. Colin
- Carson, R. A., Hamel, Z., Giarrocco, K., Baylor, R., & Mathews, L. G. (2015). Buying in: the influence of interactions at farmers' markets. *Agriculture and Human Values*, 1-15.

Castellan, D. M., Kinde, H., Kass, P. H., Cutler, G., Breitmeyer, R. E., Bell, D. D., Ernst, R. A., Kerr, D. C., Little, H. E., Willoughby, D., Riemann, H. P., Ardans, A., Snowdon, J. A., & Kuney, D. R. (2004). Descriptive Study of California Egg Layer Premises and Analysis of Risk Factors for Salmonella enterica serotype enteritidis as Characterized by Manure Drag Swabs. *Avian Diseases*, 48(3), 550-561.

Cayo, D. (2005, 16 décembre). Poultry farmers go under as chicken board dallies, *The Vancouver Sun*, p. H7.

Chen, J., Thesmar, H.S., Kerr, W. (2005). Outgrowth of salmonellae and the physical property of albumen and vitelline membranes as influenced by egg storage conditions. *Journal of Food Protection*, 12, 2553-2558

Chicken Farmers of Ontario. (2015a). Artisanal Chicken Policy No. 212-2015. Repéré le 29 octobre 2015, sur <http://cfoprograms.ontariochicken.ca/About/Artisanal-Chicken-Policy-No-212-2015.aspx>

Chiffolleau, Y. (2013). Circuits courts alimentaires, dynamiques relationnelles et lutte contre l'exclusion en agriculture. *Économie rurale* (6), 88-101.

Claing, G., Vaillancourt, J-P., (non daté). Revue des interventions en lien avec les maladies infectieuses dans les contextes d'élevage de basse-cour, d'oiseaux de fantaisie ou marginaux ailleurs au Canada et aux États-Unis. Université de Montréal – Faculté de Médecine Vétérinaire.

Codex Committee on Food Hygiene (CCFH). (2007). Food safety risk profile for Salmonella species in broiler (young) chickens.

Colasanti, K. J., Conner, D. S., Smalley, S. B. (2010). Understanding barriers to farmers' market patronage in Michigan: perspectives from marginalized populations. *Journal of Hunger, Environmental Nutrition*, 5(3), 316-338.

Coley D., Howard M., Winter M. (2009). Local food, food miles and carbone emissions: A comparison of farm shop and mass distribution approaches. *Food Policy*, n° 34, 150-155.

Colombani-Lachapelle, G., & Pouliot, K. (2012). État de situation sur les circuits courts. Communication présentée à Colloque national sur les circuits courts, Drummondville.

Commission européenne (2017). Agriculture et développement rural – Sucre. https://ec.europa.eu/agriculture/sugar_fr

Connell, D. (2012). Economic and Social Benefits Assessment, Provincial Report: British Columbia, Canada. A collaborative project of British Columbia Association of Farmers' Markets and School of Environmental Planning, University of Northern British Columbia.

Cooley, J. P., & Lass, D. A. (1998). Consumer benefits from community supported agriculture membership. *Review of Agricultural Economics*, 20(1), 227-237.

Couture, J.-M., Gouin, D.-M., & Morisset, M. (2012). Réforme et mesures de transition. Quelles avenues pour le secteur laitier canadien ? *Économie rurale*, 330(4), 73-87.

CRAAQ (2008). Poulets à griller - Budget - Août 2008. Références économiques. <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/poulets-a-griller-budget-ao%C3%BBt-2008/p/PREF0331>

- CRAAQ (2012). Évaluation - Machinerie et bâtiment - Juillet 2012. Références économiques. <https://www.craaq.gc.ca/Publications-du-CRAAQ/evaluation-machinerie-et-batiment-juillet-2012/p/PREF0299>
- CRAAQ (2013). Structure d'entreposage de fumier et lisier - Coûts de construction - Juillet 2013. Références économiques. <https://www.craaq.gc.ca/Publications-du-CRAAQ/structure-d-entreposage-de-fumier-et-lisier-co%C3%BBts-de-construction-juillet-2013/p/PREF0305>.
- CRAAQ (2013). Lait biologique – Budget – Mars 2013. Références économiques. <https://www.craaq.gc.ca/Publications-du-CRAAQ/lait-biologique-%E2%80%93-budget-%E2%80%93-mars-2013/p/PREF0364>.
- CRAAQ (2014). Machinerie agricole - Prix - Mai 2014. Références économiques. <https://www.craaq.gc.ca/Publications-du-CRAAQ/machinerie-agricole-prix-mai-2014/p/PREF0325>.
- CRAAQ (2015). Loyer annuel - Fonds de terre, bâtiments, machinerie et équipement – 2015. Références économiques. <https://www.craaq.gc.ca/Publications-du-CRAAQ/loyer-annuel-fonds-de-terre-batiments-machinerie-et-equipement-2015-agdex-824825a/p/PREF0315>.
- CRAAQ (2013). Poulailier - Coûts de construction - 2016. Références économiques. <https://www.craaq.gc.ca/Publications-du-CRAAQ/poulailier-co%C3%BBts-de-construction-2016-agdex-722450/p/PREF0023>.
- CRAAQ (2017). Oeufs de consommation - Budget – 2017. Références économiques. <https://www.craaq.gc.ca/Publications-du-CRAAQ/oeufs-de-consommation-budget-2017/p/PREF0227>
- Crespo, R., Shivaprasad, H. L., Woolcock, P. R., Chin, R. P., Davidson-York, D., & Tarbell, R. (1999). Exotic Newcastle Disease in a Game Chicken Flock. *Avian Diseases*, 43(2), 349-355.
- Csanady, A. (2015). Foodies Unite! Supply management is the bane of the gourmand, National Post. Repéré sur <http://news.nationalpost.com/full-comment/ashley-csanady-foodies-unite-supply-management-is-the-bane-of-the-gourmand>
- Cummings, H., Kora, G, and Murray, D. (1998). Farmers Market in Ontario and their Economic Impact, School of Rural Planning & Development, University of Guelph.
- Donahue, J. G., Coleman, L. A., Bender, J., Kempf, D., Vandermause, M. F., McGraw, P. J., Lauer, D. C., & Belongia, E. A. (2011). Prospective Study of Avian Influenza Infection in Backyard Poultry Flocks and Flock Handlers in Wisconsin Vector-Borne and Zoonotic Diseases, 11(9), 1293-1297.
- Dowler, E., Caraher, M., Michaels, S., Diamond, N., Delow, E., Couzens, C., Woodland, A. (2004). The value and potential of local food initiatives in the West Midlands Region. May. A report prepared for Advantage West Midlands by the University of Warwick City University, London and F, 3.
- Doyon, M., & Sanchez, R. (2007). Les structures de la mise en marché collective doivent-elles être actualisées ? : Rapport final présenté à la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois. 67 p.
- Drowns G. (2012). Storey's Guide to Raising Poultry: Chickens, Turkeys, Ducks, Geese, Guineas, Game Birds, Storey Publishing, 4ème édition.

Dufour, A., Hérault-Fournier, C., Lanciano, É., & Pennec, N. (2010). L'herbe est-elle plus verte dans le panier ? Satisfaction au travail et intégration professionnelle de maraîchers qui commercialisent sous forme de paniers. Dans J.-B. Traversac (Éd.), *Circuits courts. Contribution au développement régional* (pp. 71-85). Dijon : Educagri.

Dumais, M. (2012). Les conséquences négatives des offices de commercialisation agricole. *Cahier de recherche*, 27 p.

Edwards-Jones, G., Milà i Canals, L., Hounsome, N., Truninger, M., Koerber, G., Hounsome, B., Cross, P., York, E. H., Hospido, A., Plassmann, K. (2008). Testing the assertion that 'local food is best': the challenges of an evidence-based approach. *Trends in Food Science & Technology*, 19(5), 265-274.

Elkhoraihi, C., Blatchford, R., Pitesky, M., & Mench, J. (2014). Backyard chickens in the United States: A survey of flock owners. *Poultry science*, 93(11), 2920-2931.

Ericksen P. J. (2008). Conceptualizing food systems for global environmental change research, *Global Environmental Change*, vol. 18, n° 1, 234-245.

Eymard-Duvernay F. (1989). Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue économique*, volume 40, n°2, pp. 329-360.

Farmers' Markets Ontario (2009). *Farmers' Markets Ontario Market Customer Profile and Impact Study 2009 Report*.

Fédération des producteurs d'œufs du Québec (2014). Mémoire présenté à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec sur l'évaluation périodique du Plan conjoint dans le secteur des œufs de consommation. Lévis, le 6 novembre, 65 p. et annexes.

Feenstra, G. W., Lewis, C. C., Hinrichs, C. C., Gillespie, G. W., & Hilchey, D. (2003). Entrepreneurial outcomes and enterprise size in US retail farmers' markets. *American Journal of Alternative Agriculture*, 18(01), 46-55.

Flaccavento, A. (2011). *Is Local Food Affordable for Ordinary Folks? A Comparison of Farmers Markets and Supermarkets in Nineteen Communities in the Southeast*. Abingdon : SCALE. 4

Folie-Boivin, É. (2015, 26 octobre). Peut-on encore rêver d'une petite ferme familiale au Québec ? Le Devoir. Repéré sur www.ledevoir.com/societe/consommation/453515/consommation-peut-on-encore-rever-d-une-petite-ferme-familiale-au-quebec.

Food and Agriculture Organization of the United Nations and World Health Organization (FAO/WHO). (2002). *Microbiological risk assessment series 2 - Risk assessments of Salmonella in eggs and broiler chickens*.

Food and Agriculture Organization of the United Nations and World Health Organization (FAO/WHO). (2006). *Food safety risk analysis. A guide for national food safety authorities*.

Food and Agriculture Organization of the United Nations and World Health Organization (FAO/WHO). (2009a). *Risk characterization of microbiological hazards in food - Guidelines*.

Food and Agriculture Organization of the United Nations and World Health Organization (FAO/WHO). (2009b). Microbiological risk assessment series 19 - Salmonella and Campylobacter in chicken meat - Meeting report.

Food and Agriculture Organization of the United Nations and World Health Organization (FAO/WHO). (2009c). Microbiological risk assessment series 12 - Risk assessment of Campylobacter spp. in broiler chickens - Technical report.

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2011). Guidelines for the control of Campylobacter and Salmonella in chicken meat. CAC/GL 78-2011.

Food Safety and Inspection Service (FSIS). (2015). Draft FSIS compliance guideline for controlling Salmonella and Campylobacter in raw poultry. December 2015.

Forbes J.D. (1974). Les offices de mise en marché et les intérêts du consommateur. Conseil canadien de la consommation, Ottawa, 77 p.

Frank, D. (2008). One world, one health, one medicine. The Canadian Veterinary Journal, 49(11), 1063-1065.

FRAQ (2015). Les aspirations et les besoins des jeunes qui nourriront le Québec de demain. Analyse multisectorielle de l'établissement en agriculture.

Frick B., Vitins G., Eisen R. (2013). Community Shared Agriculture. Study Report. Resilient Solutions Consulting.

Galt, R. E. (2013). The Moral Economy Is a Double-edged Sword: Explaining Farmers' Earnings and Self-exploitation in Community-Supported Agriculture. Economic Geography, 89(4), 341-365.

Gantois, I., Ducatelle, R., Pasmans, F., Haesebrouck, F., Gast, R., Humphrey, T.J., et Van Immerseel, F. (2009). Mechanism of egg contamination by Salmonella Enteritidis. FEMS Microbiology Reviews, 33, 718-738

Gantois, I., Ducatelle, R., Pasmans, F., Haesebrouck, F. et Van Immerseel, F. (2009a). The Salmonella Enteritidis lipopolysaccharide biosynthesis gene rfbH is required for survival in egg albumen. Zoonoses Public Health, 56, 145-149

Garber L., Hill G., Rodriguez J., Gregory G., Voelker L. (2007). Non-commercial poultry industries: Surveys of backyard and gamefowl breeder flocks in the United States. Preventive Veterinary Medicine 80, 120-128.

Gast, R. et Holt, P. (2001). Multiplication in egg yolk and survival in egg albumen of Salmonella enterica serotype enteritidis strains of phage types 4, 8, 13a and 14b. Journal of Food Protection, 6, 865-868

Gast, R., Guraya, R., Guard-Bouldin, J. et Holt, P. (2007). In vitro penetration of egg yolks by Salmonella Enteritidis and Salmonella Heidelberg strains during thirty-six hour ambient temperature storage. Poultry Science, 86, 1431-1435

Gerson, J. (2013, 2 décembre). Small-scale chicken farmers feel all cooped up, The National Post, p. A1.

- Gervais C., Gouin D.-M., Parent D. (2009). De l'agriculteur à temps partiel au ménage pluriactif : Analyse typologique de la pluriactivité agricole au Québec. *Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales*, XXXII : 2, 223-240.
- Gilg, W. Battershill, M. (2000). To what extent can direct selling of farm produce offer a more environmentally friendly type of farming? Some evidence from France. *Journal of Environmental Management*, 60, 195-214.
- Giraud, C., Rémy, J. (2013). Division conjugale du travail et légitimité professionnelle. *Travail, genre et sociétés*, 30(2), 155-172.
- Goland, C., & Bauer, S. (2004). When the apple falls close to the tree: Local food systems and the preservation of diversity. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 19(04), 228-236.
- Goldfarb, D. (2009). *Making Milk: The Practices, Players, and Pressures Behind Dairy Supply Management* : Conference Board of Canada. 43 p.
- Goodman, D. (2004). Rural Europe redux? Reflections on alternative agro-food networks and paradigm change. *Sociologia ruralis*, 44(1), 3-16.
- Goodman D., Watts M. (1997). *Globalising food. Agrarian questions and global restructuring*, Routledge.
- Govindasamy, R., Hossain, F., & Adelaja, A. (1999). Income of farmers who use direct marketing. *Agricultural and Resource Economics Review*, 28, 76-83.
- Groleau, M. (2015, 29 octobre). À propos de « La ferme impossible », *Le Devoir*. Repéré sur www.ledevoir.com/societe/actualites-en-societe/453788/a-propos-de-la-ferme-impossible.
- Gouin D.M. (1987). *Marché des quotas et changements structurels dans le secteur laitier : analyse du cas du Québec et perspectives en France*. Thèse de doctorat. Grenoble : Université des sciences sociales. Décembre 1987, 349 p.
- Gouin D. M. (2005). La performance économique comparée des systèmes de régulation du secteur laitier, une analyse internationale. In : *Notes et études économiques*. Sous-direction de l'évaluation, de la prospective et des études, Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche et de la ruralité, Paris, no 24, déc. 2005, pp. 99-133.
- Gouin D.M. (2010). Dualité de l'agriculture canadienne, spécificité de la politique agricole québécoise. *Agricultures et paysanneries du monde*, Bernard Wolfer éditeur, Éditions Quae, Versailles, pp. 213-231.
- Gouvernement du Québec (2016). *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, Version à jour au 1^{er} novembre 2016, consultée en ligne, Éditeur officiel du Québec.
- Hadad, R. (n.d.). *Raising Organic Chickens, Salmonella, and the Issues of Outdoor Access*. Farm Animals and Sustainable Agriculture Section. Humane Society of the United States.
- Hall Findlay, M. (2012). *Supply Management: Problems, Politics and Possibilities*. The School of Public Policy Research Paper, 5(19), 33 p.

- Halvorson, D. A., Kelleher, C. J., & Senne, D. A. (1985). Epizootiology of avian influenza: effect of season on incidence in sentinel ducks and domestic turkeys in Minnesota. *Applied and Environmental Microbiology*, 49(4), 914-919.
- Hardesty, S. D., Leff, P. (2010). Determining marketing costs and returns in alternative marketing channels. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 25(01), 24-34.
- Hatanaka, M., Bain, C., & Busch, L. (2005). Third-party certification in the global agrifood system. *Food policy*, 30(3), 354-369.
- Hendrickson, M.K., Heffernan, W.D. (2002). Opening spaces through relocalisation: locating potential resistance in the weaknesses of the global food system. *Sociologia Ruralis*, vol. 42, n° 4, 348-369.
- Henneberry, S. R., Whitacre, B., & Agustini, H. N. (2009). An Evaluation of the Economic Impacts of Oklahoma Farmers Markets. *Journal of Food Distribution Research*, 40(3), 64-78.
- Hinchliffe, S. (2015). More than one world, more than one health: Re-configuring interspecies health. *Social Science & Medicine*, 129, 28-35.
- Hinrichs, C.C. (2000). Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. *Journal of rural studies*, vol. 16, n° 3, 295-303.
- Hiscoks G. (1972). Théorie et évolution de la réglementation du marché agricole au Canada. In : *L'économie agricole au Canada*. Vol 7 no 2.
- Hobbs, J. E. (1998). Innovation and Future Direction of Supply Chain Management in the Canadian Agri-food Industry. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie*, 46(4), 525-537.
- Hoppe, R. A., MacDonald, J. M. (2016). America's Diverse Family Farms. United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Economic Information Bulletin Number 164.
- Humphrey, T.J., Whitehead, A., Gawler, A.H.L., Henley, A. et Rowe, B. (1991). Numbers of Salmonella enteritidis in the contents of naturally contaminated hens' eggs. *Epidemiology & Infection*, 106, 489-496
- Humphrey, T.J. et Whitehead, A. (1993). Egg age and the growth of Salmonella enteritidis PT4 in egg contents. *Epidemiology & Infection*. 111, 209-219
- Humphrey T.J. (1994). Contamination of egg shell and contents with Salmonella enteritidis: a review. *International Journal of Food Microbiology*. 21 (1-2), 31-40
- Hutchinson, M.L., Gittins, J., Walker, A., Moore, A., Burton, C., et Sparks, N. (2003). Washing table eggs: a review of the scientific and engineering issues. *World's Poultry Science Journal*, 59, 233-248
- Infact Research and Consulting Inc. (2013). *Alternative Agricultural Markets in Alberta, 2012*. Alberta Agriculture and Rural Development, 68 p. + annexes.
- Institut de la statistique Québec. (2015). Profils statistiques par région et MRC géographiques. Repéré à http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/profils/region_00/region_00.htm

- IPES-Food. (2016). From uniformity to diversity: a paradigm shift from industrial agriculture to diversified agroecological systems. International Panel of Experts on Sustainable Food systems.
- Jahn, G., Schramm, M., & Spiller, A. (2005). The reliability of certification: Quality labels as a consumer policy tool. *Journal of Consumer Policy*, 28(1), 53-73.
- Jarosz L., Nourishing women: toward a feminist political ecology of community supported agriculture in the United States, *Gender, Place & Culture*, n° 18(3), 2011.
- Jean-Gagnon. J. 2016. Conditions de viabilité des exploitations agricoles engagées dans les circuits courts au Québec. Université Laval, mémoire de maîtrise en agroéconomie, 169 p. + annexes.
- Johnson, Y. J., Colby, M. M., Tablante, N. L., Hegngi, F. N., Salem, M., Gedamu, N., & Pope, C. (2004). Application of commercial and backyard poultry geographic information system databases for the identification of risk factors for clinical infectious laryngotracheitis in a cluster of cases on the delmarva peninsula. *International Journal of Poultry Science*, 3(3), 201-205.
- Jungbluth N., Demmeler M. (2005). Letter to the editor e “the ecology of scale: assessment of regional energy turnover and comparison with global food” by Elmar Schlich and Ulla Fleissner. *International Journal of Life Cycle Assessment*, vol. 10, n° 3, 168-170.
- Karabozhilova, I., Wieland, B., Alonso, S., Salonen, L., & Häslér, B. (2012). Backyard chicken keeping in the Greater London Urban Area: welfare status, biosecurity and disease control issues. *British poultry science*, 53(4), 421-430.
- Kauber, K., Fowler, H., Lipton, B., Meschke, J. S., & Rabinowitz, P. (2017). Salmonella Knowledge, Attitudes and Practices: A Survey of Backyard Poultry Owners Residing in Seattle, Washington and the Surrounding Metropolitan Area. *Zoonoses and Public Health*, 64(1), 21-28.
- Kleinman, A. M., Bloom, B. R., Saich, A., Mason, K. A., Aulino, F. (2008). Asian flus in ethnographic and political context: A biosocial approach. *Anthropology & Medicine*, 15(1), 1-5.
- Kneafsey M., Venn L., Schmutz U., Balázs B., Trenchard L., Eyden-Wood T., Bos E., Sutton G., Blackett M., Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics, Luxembourg : Publications Office of the European Union, Joint Research Centre, scientific and policy reports, 2013.
- Koch, G., & Elbers, A. R. (2006). Outdoor ranging of poultry: a major risk factor for the introduction and development of High-Pathogenicity Avian Influenza. *NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences*, 54(2), 179-194.
- Lamontagne, D. (2015). *La ferme impossible*. Montréal, éditions écosociété.
- Lamontagne, D. (2015, 2 novembre). Parlons-en, de la ferme impossible ! Le Devoir. Repéré sur www.ledevoir.com/societe/consommation/454080/parlons-en-de-la-ferme-impossible
- La Trobe, H.L., Acott T.G. (2000). Localising the global food system. *International Journal of Sustainable Development*, n° 7, 309-320.
- Laurent, C., Cartier, S., Fabre, C., Mundler, P., Ponchelet, D., & Rémy, J. (1998). L'activité agricole des ménages ruraux et la cohésion économique et sociale. *Économie rurale*, 244(1), 12-21.

- Leach, M., & Scoones, I. (2013). The social and political lives of zoonotic disease models: Narratives, science and policy. *Social Science & Medicine*, 88, 10-17.
- Legendre, D. (2015, 25 octobre). Pour un poulet différent au Québec, Le Soleil. Repéré sur www.lapresse.ca/le-soleil/opinions/points-de-vue/201510/24/01-4913556-pour-un-poulet-different-au-quebec.php
- Lemay, J.-F. (2012). Mangez frais, mangez près. Quels circuits courts pour quels producteurs maraîchers? Montréal : Équiterre. 105 p.
- Les Éleveurs de volailles du Québec (2013). Faits saillants. Provoqué, Vol 24 n° 3, avril, 12 p.
- Lev, L., Brewer, L., Stephenson, G. (2003). How Do Farmers' Markets Affect Neighboring Businesses. Oregon Small Farms Technical Report (Vol. 16). Corvallis: Oregon State University.
- Levkoe, C. Z. (2015). Strategies for forging and sustaining social movement networks: A case study of provincial food networking organizations in Canada. *Geoforum*, 58, 174-183.
- Liu, T.-S. (2008). Custom, taste and science: Raising chickens in the Pearl River Delta Region, South China. *Anthropology & Medicine*, 15(1), 7-18.
- Lockhart, C. Y., Stevenson, M. A., & Rawdon, T. G. (2010). A cross-sectional study of ownership of backyard poultry in two areas of Palmerston North, New Zealand. *New Zealand Veterinary Journal*, 58(3), 155-159.
- MacKinnon, S. (2013). The BC Organic Market. Growth, 2013. Canada Organic Trade Association.
- Madsen, J. M., Zimmermann, N. G., Timmons, J., & Tablante, N. L. (2013 a). Evaluation of Maryland Backyard Flocks and Biosecurity Practices. *Avian diseases*, 57(2), 233-237.
- Madsen, J. M., Zimmermann, N. G., Timmons, J., & Tablante, N. L. (2013 b). Avian Influenza Seroprevalence and Biosecurity Risk Factors in Maryland Backyard Poultry: A Cross-Sectional Study. *PLoS ONE*, 8(2), e56851. Doi : 10.1371/journal.pone.0056851
- Mahé L.-P., Ortalo-Magné F. (2001). Politique agricole un modèle européen. Paris, Presses de Sciences Po.
- Manning, J., Gole, V., & Chousalkar, K. (2015). Screening for Salmonella in backyard chickens. *Preventive Veterinary Medicine*, 120(2), 241-245.
- MAPAQ (2011a). Monographie de l'industrie de la volaille au Québec. Québec : Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.
- MAPAQ (2011b). Manuel des méthodes d'inspection des abattoirs. Direction générale de la santé animale et de l'inspection des aliments (DGSAIA).
- MAPAQ (2013a). Programme Proximité. Québec : Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. 10 p.
- MAPAQ (2013b). Guide Demande de permis d'exploitation d'une usine laitière.
- MAPAQ (2014a). Portrait de la relève agricole au Québec 2011, 55 p. + annexes.
- MAPAQ (2014b). Portrait sommaire de de l'industrie québécoise des œufs de consommation 2014.

- Mariola M.J. (2008). The local industrial complex? Questioning the link between local foods and energy use. *Agriculture and Human Values*, vol. 25, n° 2, 193–196.
- Marsden, T., Banks, J., & Bristow, G. (2000). Food supply chain approaches: exploring their role in rural development. *Sociologia ruralis*, 40(4), 424-438.
- Martinez, S., Hand, M., Da Pra, M., Pollack, S., Ralston, K., Smith, T., Vogel, S., Clark, S., Lohr, L., Low, S., Newman, C. (2010). *Local Food Systems: Concepts, Impacts, and Issues*. Washington: U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. 80 p.
- Matches J. et Liston R. (1968). Low temperature growth of Salmonella. *Journal of Food Science*, 33 (6), 641-645
- Maye D., Holloway L., Kneafsey M. (Éds) (2007). *Alternative Food Geographies. Representation and Practice*. Howard House, Wagon Lane, Bingley BD 16 1 WA, UK. Emerald Group.
- McBride, M. D., Hird, D. W., Carpenter, T. E., Snipes, K. P., Danaye-Elmi, C., & Utterback, W. W. (1991). Health Survey of Backyard Poultry and Other Avian Species Located within One Mile of Commercial California Meat-Turkey Flocks. *Avian Diseases*, 35(2), 403-407.
- McIntyre, L., Rondeau, K. (2011). Individual consumer food localism: A review anchored in Canadian farmwomen's reflections. *Journal of Rural Studies*, 27(2), 116-124.
- McKenna, B. (2013, 3 mars). Canada's supply-managed stranglehold, *The Globe and Mail*, p. B4.
- Ménard, M. (2015). Les fermiers de famille demandent plus de poules hors quotas, *La Terre de chez nous*. Repéré sur www.laterre.ca/actualites/alimentation/fermier-de-famille-demande-plus-de-poules-hors-quotas.php
- Mila I Canals, L., Cowell, S.J., Sim, S., Basson, L. (2007). Comparing Domestic versus Imported Apples: A Focus on Energy Use. *Env. Sci. Pollut. Res.*, 14 (5), 338-344.
- Mete, A., Giannitti, F., Barr, B., Woods, L., & Anderson, M. (2013). Causes of Mortality in Backyard Chickens in Northern California: 2007–2011. *Avian Diseases*, 57(2), 311-315.
- Minh, P. Q., Stevenson, M. A., Schauer, B., Morris, R. S., Quy, T. D. (2010). A description of the management of itinerant grazing ducks in the Mekong River Delta of Vietnam. *Preventive Veterinary Medicine*, 94(1–2), 101-107.
- Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts, *The Academy of Management Review*, 22 (4), 853-886.
- Morisset M. (2015). Transformation et typologie des agricultures québécoises, colloque de la SFER, « Structures d'exploitation et exercice de l'activité agricole: Continuités, changements ou ruptures ? », Rennes.
- Mundler P. (2007). Les Associations pour le maintien de l'agriculture paysanne (AMAP) en Rhône-Alpes, entre marché et solidarité, *Ruralia*, n°20, 185 – 215.

- Mundler, P. (2013). Le prix des paniers est-il un frein à l'ouverture sociale des AMAP? Une analyse des prix dans sept AMAP de la région Rhône-Alpes. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, (336), 3-19.
- Mundler P., Criner G. (2016). Food System - Food Miles. In Caballero B., Finglas P., Toldra F., (Eds) *Encyclopedia of Food and Health*. Elsevier, 77–82.
- Mundler, P., Ferrero, J.-M., Jan, A., Thomas, R. (2008). Petites exploitations diversifiées en circuits courts : Soutenabilité sociale et économique, rapport final, ISARA-Lyon, 28 p.
- Mundler, P., Laughrea, S. (2015) Circuits alimentaires de proximité. Quels bénéfices pour le développement des territoires ? Étude de cas dans trois territoires québécois. Rapport final de recherche remis au CIRANO. Québec : Université Laval. 124 pages + annexes.
- Mundler P., Laughrea S. (2016 a). The contributions of short food supply chains to territorial development: A study of three Quebec territories. *Journal of Rural Studies* 45, pp. 218-229.
- Mundler P. Laughrea S. (2016 b). Les bénéfices des circuits alimentaires de proximité. Une revue critique de la littérature. Dans Mundler P., Rouchier J., *Alimentation et proximités. Jeux d'acteurs et territoires*. Dijon, éducatives Educagri, coll. Transversales, 15-58.
- Mundler P., Laughrea S., Jean-Gagnon J., Royer A. (2016 c). Action collective et compétitivité des exploitations agricoles engagées dans les circuits de proximité. Rapport final remis au MAPAQ dans le cadre des projets Innov'action. Québec, Université Laval, 142 p. + annexes.
- Mundler P., Rumpus L. (2012). The Energy Efficiency of Local Food Systems: A Comparison between different modes of distribution ». *Food Policy* n°37, 609–615.
- Nuttall Smith, C. (2012, 22 février). Searching for the fat of the land, *The Globe and Mail*, p. L5.
- Oeschger C. (2013). Le marché suisse du lait. *Union Suisse des Paysans*, 56 p.
- Ontario farm fresh. (2012). On-Farm Marketing In Ontario. 2012 Feature Report.
- Otto, D., & Varner, T. (2005). Consumers, Vendors, and the Economic Importance of Iowa Farmers' Markets: An Economic Impact Survey Analysis. Ames, IA: Leopold Center for Sustainable Agriculture, Iowa State University.
- Padmawati, S., Nichter, M. (2008). Community response to avian flu in Central Java, Indonesia. *Anthropology & Medicine*, 15(1), 31-51.
- Paige, S. B., Malavé, C., Mbabazi, E., Mayer, J., & Goldberg, T. L. (2015). Uncovering zoonoses awareness in an emerging disease 'hotspot'. *Social Science & Medicine*, 129, 78-86.
- Painter, M. J. (2007). A comparison of the dairy industries in Canada and New Zealand. *Journal of International Farm Management*, 4(1), 41-60.
- Parker, G. (2005). Sustainable food? Teikei, Co-operatives and food citizenship in Japan and the UK. *Working Paper in Real Estate and Planning*, 11(5).
- Pimentel D., Williamson S., Courtney E. A., Gonzalez-Pagan O., Kontak C., Mulkey S. E. (2008). Reducing Energy Inputs in the US Food System. *Human Ecology*, n° 36, 459–471

Pirog, R., van Pelt, T., Enshayan, K., Cook, E. (2001). Food, Fuel and Freeways. An Iowa perspective on how far food travels, fuel usage, and greenhouse gas emissions. Leopold Center for Sustainable Agriculture. Iowa State University, Ames.

Pohjola, L., Nykäsenoja, S., Kivistö, R., Soveri, T., Huovilainen, A., Hänninen, M. L., & Fredriksson-Ahomaa, M. (2016). Zoonotic Public Health Hazards in Backyard Chickens. *Zoonoses and Public Health*, 63(5), 420-430.

Polanyi K (1983). *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*. Trad de l'anglais par Catherine Malamoud et Maurice Angeno. Préface de Louis Dumont. Paris, Gallimard, coll. nrf.

Portail Québec (2017). Municipalités : conflits d'intérêt des élus municipaux. Ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire. Consulté en ligne le 17 mars 2017. <http://www4.gouv.qc.ca/fr/Portail/citoyens/programme-service/Pages/Info.aspx?sqctype=sujet&sqcid=1147>

Prégent G. (1979). Le cadre juridique et administratif des plans conjoints de mise en marché des produits agricoles du Québec. *Économie rurale*, n° 130, pp. 8-14.

Pretty, J. (2001). Some benefits and drawbacks of local food systems. Briefing Note for TVU/Sustain AgriFood Network, 1.

Pretty, N, Ball, A.S., Lang, T., Morison, J.I.L. (2005). Farm costs and food miles: An assessment of the full cost of the UK weekly food basket. *Food Policy*, vol. 30, n° 1, 1-19.

Pronovost J. (2015). À l'écoute de la relève agricole. Le vécu et les attentes des jeunes agriculteurs québécois. Rapport présenté à au Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, 69 p.

Proulx Y. et Saint-Louis R. (1978). Plans conjoints et gestion de l'offre, un essai d'évaluation de leurs impacts. Département d'économie rurale, Université Laval, Québec, 63 p.

Rastoin J.-L., Ghersi G. (2010), *Le système alimentaire mondial. Concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Versailles, Editions Quae.

Redlingshöfer, B. (2008). L'impact des circuits courts sur l'environnement in Maréchal G. (ed.), *Les circuits courts alimentaires. Bien manger dans les territoires*. Edition Educagri, Dijon, pp. 175-185.

Renting, H., Marsden, T. K., Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and planning A*, 35(3), 393-412.

Richard, F., Chevallier, M., Dellier, J., & Lagarde, V. (2014). Circuits courts agroalimentaires de proximité en Limousin : performance économique et processus de gentrification rurale. *Norois*, 230(1), 21-39.

Rizet, C., Browne, M., Léonardi, J., Allen, J., Piotrowska, M., Cornélis, E., Descamps, J. (2008). Chaînes logistiques et consommation d'énergie : Cas des meubles et des fruits & légumes. Contrat INRETS/ADEME N° 05 03 C 0170.

- Royer A. (2009). Analyse économique néo-institutionnelle de la mise en marché collective. Application au secteur laitier du Québec. Thèse de doctorat en sciences économiques. Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne. 349 p.
- Ruiz J., Parcerisas B.-L. (2017). 60 ans d'évolution, l'occupation agricole du territoire québécois sous la loupe (1951-2011). Actes du colloque « la ruralité au Québec depuis les états généraux du monde rural (1991) : entre l'action et la recherche, bilan et perspectives ». 82e congrès de l'ACFAS, Montréal, mai 2014, 130-155.
- Ryan J. (non daté). Huttérites. Article en ligne de l'encyclopédie canadienne : <http://www.encyclopediecanadienne.ca/fr/article/hutterites-1/>
- Ryback, C. (2015, 8 juin). Non-quota limit increased. Repéré sur www.mbegg.mb.ca/news-non-quota-limit.html
- Sacks, J. (2002). The Money Trail: Measuring your impact on the local economy using LM3. London: New Economics Foundation London. 118 p.
- Sage, C. (2003). Social embeddedness and relations of regard: alternative 'good food' networks in south-west Ireland. *Journal of Rural Studies*, 19(1), 47-60.
- Sage, J. L., McCracken, V. A., Sage, R. A. (2013). Bridging the Gap: Do Farmers' Markets Help Alleviate Impacts of Food Deserts? *American Journal of Agricultural Economics*, 95(5), 1273-1279.
- Saint-Louis R. (1980). Synthèse des exposés. In : Présentation de l'étude sur l'impact de la vente des quotas de mise en marché sur l'industrie laitière canadienne. Bureau des conseillers en gestion, Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, pp. 90-98.
- Salmona, M. (1994). Souffrances et résistances des paysans français, Paris, l'Harmattan, coll. alternatives rurales.
- Saltmarsh, J., Meldrum, J., Longhurst, N. (2011). The impact of community supported agriculture. Bristol: Soil Association.
- Saunders C. Barber A., Taylor G. (2006). Food Miles – Comparative Energy/Emissions Performance of New Zealand's Agriculture Industry. Lincoln University, Research Report No. 285, 105 p.
- Scheffer, S. (2011). La dimension touristique des marchés, une forme particulière de renouveau. Dans J.-B. Traversac (Éd.), *Les circuits courts, contribution au développement régional* (pp. 129-152). Dijon: Educagri.
- Scheinberg, J. et Cutter, C.N. (2014). Food safety at farmer's markets: a reality check. *Food Safety Magazine*. August/September 2014.
- Scheinberg, J., S. Doores et C.N. Cutter. (2013). A microbiological comparison of poultry products obtained from farmers markets and supermarkets in Pennsylvania. *Journal of Food Safety*, 33, 259–264.
- Schelling, E., Thur, B., Griot, C., & Audige, L. (1999). Epidemiological study of Newcastle disease in backyard poultry and wild bird populations in Switzerland. *Avian Pathology*, 28(3), 263-272.

- Schlich, E., Fleissner U. (2005). The ecology of scale: assessment of regional energy turnover and comparison with global food. *International Journal of Life Cycle Assessment*, vol. 10, n° 3, 219-223.
- Schofield, L., Ho, J., Kournikakis, B., & Booth, T. (2005). Avian influenza aerosol sampling campaign in the British Columbia Fraser Valley, 9–19 April 2004. National Microbiology Laboratory PaPHB, Health Canada.
- Sharp, J. S., & Smith, M. B. (2003). Social capital and farming at the rural–urban interface: the importance of nonfarmer and farmer relations. *Agricultural systems*, 76(3), 913-927.
- Shepherd, R. (2008). Involving the public and stakeholders in the evaluation of food risks. *Trends in Food Science & Technology*, 19(5), 234-239.
- Shore, R. (2010). B.C. farmers to boost production of specialty eggs, Vancouver Sun. Repéré sur www.canada.com/vancouver/news/westcoastnews/story.html?id=9180bbf1-92e5-434f-aa04-3ced3c3c6155.
- Smith, G., & Dunipace, S. (2011). How backyard poultry flocks influence the effort required to curtail avian influenza epidemics in commercial poultry flocks. *Epidemics*, 3(2), 71-75.
- Smith, E. I., Reif, J. S., Hill, A. E., Slota, K. E., Miller, R. S., Bjork, K. E., & Pabilonia, K. L. (2012). Epidemiologic characterization of Colorado backyard bird flocks. *Avian diseases*, 56(2), 263-271.
- Smith J., Beaulieu M. (2008). Statistics on Income of Farm Families. Catalogue no. 21-207-X, Statistique Canada.
- Smithers, J., Lamarche, J., & Joseph, A. E. (2008). Unpacking the terms of engagement with local food at the farmers’ market: Insights from Ontario. *Journal of Rural Studies*, 24(3), 337-350.
- Sonnino, R., Marsden, T. (2006). Beyond the divide: rethinking relationships between alternative and conventional food networks in Europe. *Journal of economic geography*, 6(2), 181-199.
- Ssematimba, A., Hagenaars, T.J., Wit, J.J., Ruiterkamp, F., Fabri, T.H., Stegeman, J.A., Jong M.C.M. (2012). Avian influenza transmission risks: Analysis of biosecurity measures and contact structure in Dutch poultry farming. *Preventive Veterinary Medicine* 109 (2013), 106– 115.
- Statistics Canada (2011). Statistics on Income of Farm Families 2008, Catalogue no. 21-207-X, ISSN 1712-4778.
- Sylvander, B. (1991). Conventions de qualité et lien social sur les marchés agroalimentaires. *Pour, Alimentation et lien social*, (129), 35-46.
- Sylvander, B. (1995). Conventions de qualité, marchés et institutions : le cas des produits de qualité spécifique. Dans Nicolas, F., & Valceschini, E., *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*. Éditions Quae, 167-183.
- TCN. (2014, 2 septembre). Le quota de poulets s’échangera avec un plafond, La Terre de chez nous. Repéré sur <http://www.laterre.ca/actualites/elevages/le-quota-de-poulets-sechangera-avec-un-plafond.php>

- Terregino, C., De Nardi, R., Guberti, V., Scremin, M., Raffini, E., Moreno Martin, A., Cattoli, G., Bonfanti, L., & Capua, I. (2007). Active surveillance for avian influenza viruses in wild birds and backyard flocks in Northern Italy during 2004 to 2006. *Avian Pathology*, 36(4), 337-344.
- Tegtmeier, E., & Duffy, M. (2005). Community supported agriculture (CSA) in the Midwest United States: A regional characterization
- Tiensen, T., Chaitaweesub, P., Songserm, T., Chaisingh, A., Hoonsuwan, W., Buranathai, C., Parakamawongsa, T., Premashthira, S., Amonsin, A., Gilbert, M., Nielen, M., & Stegeman, A. (2004). Highly Pathogenic Avian Influenza H5N1, Thailand, 2004. *Emerging Infectious Diseases*, 11(11), 1664-1672.
- Trauger, A., Sachs, C., Barbercheck, M., Brasier, K., Kiernan, N. E. (2010). "Our market is our community": women farmers and civic agriculture in Pennsylvania, USA. *Agriculture and Human Values*, 27(1), 43-55.
- Trouvé A., Dervillé M, Pouch T. Gouin D.M. et al. (2016). *Étude sur les mesures contre les déséquilibres de marché : Quelles perspectives pour l'après quotas dans le secteur laitier européen ?* Rapport d'une étude financée par le Ministère de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Pêche et FranceAgriMer, Paris, juin 2016, 293 p.
- Trudel, J. (2004). Étude auprès des micro-fromageries du Québec. Québec : MAPAQ.
- Uematsu, H., & Mishra, A. K. (2011). Use of Direct Marketing Strategies by Farmers and Their Impact on Farm Business Income. *Agricultural and Resource Economics Review*, 40(1), 1.
- Union Paysanne. (2014). Vers une gestion de l'offre 2.0 au Canada. Lachute: Union Paysanne. 31 p.
- United States Code. 2014 Edition. Title 21 - Food and Drugs. Chapter 10 - Poultry and poultry products inspection. Repéré sur <http://www.fsis.usda.gov/ppia>
- USDA. (2005). Part 1. Reference of health and management of backyard/small production flocks in the United States, 2004. USDA-Animal and Plant Health Inspection Service- Veterinary Services. Fort Collins, CO.
- Vaillancourt, J-P. (2016). Rapport. Maladies infectieuses dans la basse-cour. Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ).
- Van Der Ploeg, J. D., Renting, H. (2004). Behind the 'redux': a rejoinder to David Goodman. *Sociologia ruralis*, 44(2), 234-242.
- Van Hauwermeiren A., Coene H., Engelen G., Mathijs E. (2007). Energy Lifecycle Inputs in Food Systems : A Comparison of Local versus Mainstream Cases. *Journal of Environmental Policy & Planning*, Vol. 9, n° 1, 31-51.
- Van Steenwinkel, S., Ribbens, S., Ducheyne, E., Goossens, E., Dewulf, J. (2010). Assessing biosecurity practices, movements and densities of poultry sites across Belgium, resulting in different farm risk-groups for infectious disease introduction and spread. *Preventive Veterinary Medicine* 98 (2011) 259–270

- Vogt, R. A., & Kaiser, L. L. (2008). Still a time to act: A review of institutional marketing of regionally-grown food. *Agriculture and Human Values*, 25(2), 241-255.
- Walker H.V. (1968). Marketing Boards and Quota policies for Canadian Farm Products: An Appraisal of Performance. In: *Canadian Journal of Agricultural Economics*, Vol 16 no 2, pp. 1-12.
- Wallgrenn C. (2006). Local or Global Food Markets: A Comparison of Energy Use for Transport. *Local Environment*, Vol. 11, n°2, 233-251.
- Winter, M. (2003). Embeddedness, the new food economy and defensive localism. *Journal of Rural Studies*, 19(1), 23-32.
- Wiskerke, J. S. (2009). On places lost and places regained: Reflections on the alternative food geography and sustainable regional development. *International planning studies*, 14(4), 369-387.
- Woldehanna, S., & Zimicki, S. (2015). An expanded One Health model: Integrating social science and One Health to inform study of the human-animal interface. *Social Science & Medicine*, 129, 87-95.
- Yendell, S. J., Rubinoff, I., Lauer, D. C., Bender, J. B., & Scheftel, J. M. (2012). Antibody Prevalence of Low-Pathogenicity Avian Influenza and Evaluation of Management Practices in Minnesota Backyard Poultry Flocks. *Zoonoses and Public Health*, 59(2), 139-143.
- Young, C., & Watkins, M. J. (2010). *New farmers and alternative markets within the supply-managed system* : Metcalf Foundation. 65 p.
- Zhang, L., Pan, T. (2008). Surviving the crisis: Adaptive wisdom, coping mechanisms and local responses to avian influenza threats in Haining, China. *Anthropology & Medicine*, 15(1), 19-30.
- Zheng, T., Adlam, B., Rawdon, T. G., Stanislawek, W. L., Cork, S. C., Hope, V., Buddle, B. M., Grimwood, K., Baker, M. G., O'Keefe, J. S., & Huang, Q. S. (2010). A cross-sectional survey of influenza A infection, and management practices in small rural backyard poultry flocks in two regions of New Zealand. *New Zealand Veterinary Journal*, 58(2), 74-80.
- Zirham, M., & Palomba, R. (2016). Female Agriculture in the Short Food Supply Chain: A New Path towards the Sustainability Empowerment. *Agriculture and Agricultural Science Procedia*, 8, 372-377.

	Alberta	Colombie-Britannique	Ontario	Québec
Unité de mesure	Unité (21 kg vivant)	1,929 kg vivant (par cycle, sur 8 semaines)	Unité (13 kg vivant)	m ² (186 kg vivant)
Valeur du quota	≈185 \$	≈55 \$	≈125 \$	≈900-1200 \$
\$/kg	≈8,80 \$/kg	≈3,56 \$/kg	≈9,61 \$/kg	≈ entre 4,84 - 6,45 \$/kg
Système d'échange	Gré à gré	Gré à gré	Gré à gré	Gré à gré (moratoire depuis 2010)
Minimum exigé	Aucun	Aucun	14 000 unités	10 m ²
Maximum autorisé	5% du total de quota alloué	750 000 kg vivant	aucun	13 935 m ²
Limite autorisée sans quota (en nb. de poulets)	2000	200 <u>Small lot growers</u> : 2000	<u>Family food (FF)</u> : 300 <u>Artisanal chicken (AC)</u> : 600 à 3000	99
Lieux de commercialisation autorisés	Autoconsommation, vente directe à un consommateur à la ferme ou dans un marché public	<u>200</u> : autoconsommation seulement <u>Small lot growers</u> : aucune limite	<u>FF program</u> : autoconsommation et vente à la ferme <u>AC program</u> : vente directe, vente à des détaillants et restaurants locaux	Pas de limite
Programme pour relève	Location de quotas (entre producteurs ou par l'entremise de l'office de commercialisation pour des programmes spéciaux)	Prêt jusqu'à 11 189 kg par cycle ou 50 154 kg pour une production annualisée. Le nombre de nouveaux entrants est fixé chaque année selon les transferts de quota au cours des trois dernières années.	Prêt jusqu'à 10 000 unités de quota. Le nouveau producteur doit acheter une quantité de quotas pour atteindre au min. 14 000 unités. 5 candidats par année.	Prêt d'entre 25 et 200 m ² sur 17 ans. Le prêt doit constituer le 1/3 du quota du participant. Maximum : 3000 m ²
Encadrement réglementaire du sans quota	Ils ne sont pas soumis au <i>Marketing of Agricultural Products Act</i> , mais doivent respecter le <i>Meat Inspection Act</i> .	Aucun encadrement pour la production de moins de 200 poulets. <u>Small lot growers</u> : Ils n'ont pas à payer de contributions à l'OC. Autrement, les mêmes règlements s'appliquent.	Le FSQA s'applique à tous. <u>FF program</u> : exigences réduites (enregistrement de la ferme et des oiseaux, contribution à CFO, respecter guide ACIA sur la santé des oiseaux). <u>AC</u> : toutes lois et règlements en vigueur s'appliquent. Contributions à l'OC différentes	En majorité, la LMMPAAP et ses règlements ne s'appliquent pas. LPA et ses règlements s'appliquent.

			des producteurs commerciaux.	
--	--	--	------------------------------	--

Annexe 1 : Tableau comparatif dans le secteur du poulet dans les quatre provinces étudiées

Annexe 2 : Tableau comparatif dans le secteur du dindon dans les quatre provinces étudiées

	Alberta	Colombie-Britannique	Ontario	Québec
Unité de mesure	kg vivant	kg vivant	kg vivant	m ² (60kg dindon léger, 72 kg dindon lourd)
Valeur du quota	≈10 \$	≈10 \$	n.d.	500 (plafonné)
\$/kg	≈10 \$/kg	≈10 \$/kg	n.d.	entre 6,94 et 8,33 \$/kg
Système d'échange	Gré à gré	Gré à gré	Gré à gré	Système centralisé de vente
Minimum exigé	Aucun	Aucun	2000 kg vivant	50
Maximum autorisé	Aucun	5% du total de quota alloué	Aucun (30 000 kg ou 2000 oiseaux en biologique)	20 000 m ²
Limite autorisée sans quota (en nb. de dindons)	300	49 <u>Direct Vendor Allowance</u> : 300	50	25
Lieux de commercialisation autorisés	Autoconsommation, vente directe à un consommateur à la ferme ou dans un marché public	49 : autoconsommation <u>Direct Vendor Allowance</u> : vente directe au consommateur, à un boucher ou un restaurant indépendant.	Aucune limite	Aucune limite
Programme pour relève	Vente de quota à prix réduit par l'OC aux nouveaux entrants (jusqu'à 15 000 kg). Min. 10 candidats par année (dont 5 en biologique).	Prêt jusqu'à 15 000 kg. Priorité d'octroi selon les besoins du marché. Min. 2 candidats par année.	Aucun	Aucun
Encadrement réglementaire du sans quota	Ils ne sont pas soumis au <i>Marketing of Agricultural Products Act</i> , mais doivent respecter le <i>Meat Inspection Act</i> . Les producteurs élevant entre 90 et 300 dindons doivent s'inscrire auprès	Aucun encadrement pour la production de moins de 50 dindons. <u>Direct Vendor Allowance</u> : Ils n'ont pas à payer de contributions. Autrement, ils	En majorité, le FPMA et ses règlements ne s'appliquent pas. Le <i>Food Safety et Quality Act</i> s'applique.	En majorité, la LMMPAAP et ses règlements ne s'appliquent pas. LPA et ses règlements s'appliquent.

	de l'OC.	sont soumis aux mêmes lois et règlements.		
--	----------	---	--	--

Annexe 3 : Tableau comparatif dans le secteur des œufs dans les quatre provinces étudiées

	Alberta	Colombie-Britannique	Ontario	Québec
Unité de mesure	Poule			
Valeur du quota	≈400 \$	≈350 \$	≈295 \$	245 \$
Système d'échange	Gré à gré	Système d'échange centralisé	Système d'échange centralisé	Système centralisé de vente
Minimum exigé	Aucun	400	Aucun	Aucun
Maximum autorisé	7 % du total de quota alloué	5 % du total de quota alloué	Aucun	Aucun
Limite autorisée sans quota (en nb de poules)	Sans quota : 300	Sans quota : 99 Small lot grower : 399 Clause grand-père : 499	Sans quota : 100 Clause grand-père : 500	Sans quota : 99 Clause grand-père : 250
Lieux de commercialisation autorisés	Le lieu de commercialisation est restreint par les normes de classement. *Contrairement aux autres provinces, l'Alberta permet de vendre des œufs non classés en marché public.	Le lieu de commercialisation est restreint par les normes de classement.	Le lieu de commercialisation est restreint par les normes de classement. <u>Clause grand-père</u> : doivent obligatoirement passer par un poste de classement	Le lieu de commercialisation est restreint par les normes de classement.
Programme pour relève	Prêt de 1500 unités. Après 10 ans, il devient la possession du producteur. 7 nouveaux entrants en 2014 et 13 en 2015.	Prêt de 3000 unités de quota ciblant des régions ou productions particulières selon la demande. 12 nouveaux entrants en 2016.	Prêt jusqu'à 10 000 unités de quota sur 20 ans. Le nouvel entrant doit acheter l'équivalent de la moitié du prêt en quota.	Prêt de 6000 unités de quota. Entre 1 et 2 candidat/s retenu/s par année.
Encadrement réglementaire du sans quota	Ils ne sont pas soumis au <i>Marketing of Agricultural Products Act</i> , mais doivent respecter le <i>Livestock AMD Livestock Products Act</i> .	Tous sont soumis aux <i>Consolidated Orders</i> de BC Eggs et aux APGA. <u>Sans quota et clause grand-père</u> : ils ne payent pas de contributions à l'OC. <u>Small lot growers</u> : ils doivent	En majorité, le FPMA et ses règlements ne s'appliquent pas. Le <i>Food Safety et Quality Act</i> s'applique.	En majorité, la LMPA et ses règlements ne s'appliquent pas. LPA et ses règlements s'appliquent.

		respecter le programme <i>Food Safety and Biosecurity for Small Poultry Flocks</i> .		
--	--	--	--	--

Annexe 4 : Tableau comparatif dans le secteur du lait de vache dans les quatre provinces étudiées

	Alberta	Colombie-Britannique	Ontario	Québec
Unité de mesure	kg de MG/jr	kg de MG/jr	kg de MG/jr	kg de MG/jr
Valeur du quota	39 500 \$	≈43 000 \$	≈24 000 \$	24 000 \$
Système d'échange	Système d'échange centralisé	Système d'échange centralisé	Système d'échange centralisé	Système d'échange centralisé
Minimum exigé	Aucun	4,1 kg de MG	10 kg de MG	10 kg de MG
Maximum autorisé	Aucun	5 % du total de quota alloué	Tout producteur qui souhaite dépasser 150 kg de quota doit obtenir l'autorisation du DFO.	Aucun
Limite autorisée sans quota	50 l par jour	Aucune	Aucune	Aucune
Lieux de commercialisation autorisés pour du sans quota	Aucune limite (lait cru interdit)	N.A.	N.A.	N.A.
Programme pour relève	Programme de crédits en location. Prêt jusqu'à 25 kg de MG par jour sur 10 ans. Le nouvel entrant doit acheter l'équivalent de la moitié du prêt en quota. 2 candidats par année.	<i>Cottage Industry Program</i> : Prêt d'un quota d'entre 4,1 et 27,5 kg de MG/jour uniquement pour des produits transformés. <i>Graduated Entry Program</i> : prêt de 13,7 kg pendant 10 ans. Pendant les 5 premières années du prêt, pour chaque achat de quota, l'Office lui attribue une quantité équivalente jusqu'à 5,5 kg. 8 candidats admis par année.	Prêt entre 12 kg et 16 kg de MG par jour pendant 22 à 26 ans. Le nouvel entrant doit acquérir l'équivalent en quota. En 2016, uniquement des producteurs biologiques sont admis. 4 candidats admis cette année.	Transfert familial : prêt de 5 kg de quota pendant environ 10 ans. Démarrage : Prêt entre 12 kg et 16 kg de MG par jour pendant 16 ans. Le nouvel entrant doit acquérir l'équivalent en quota. Min. 9 candidats admis par année.
Encadrement réglementaire du sans quota	Ne sont pas soumis au <i>Marketing of Agricultural Products Act</i> , mais doivent respecter le <i>Dairy Industry Act</i> .	N.A.	N.A.	N.A.

Annexe 5 : Liste des équipements nécessaires pour la transformation en fromages d'une production de 15 000 litres

Liste des équipements	Caractéristiques	Quantité	Prix unitaire	Coût total
Chauffe-eau		1		400 \$
Pasteurisateur	500 l (incl. instrument)	1		16 000 \$
Table d'égouttage	30x72, 2 étages	1		1 250 \$
Bassin de caillage	1 \$/l — 50 litres de lait par jour	50	1,00 \$	50 \$
Moules (200 g)	Fromage reste en moule pendant 3 jours (30 fromages produits par jour). Prix tiré du site internet Bob White (incluant taux de change et taxes).	100	8,00 \$	800 \$
Étagères	Pour du rangement dans chambre froide. Puisque la production de fromage est de seulement 1773 kg (et non de 6063 kg), une règle de trois a été appliquée au coût de ces étagères selon le MAPAQ (2004).			300 \$
Claies	Nous estimons que 30 fromages entrent sur une claie et que les fromages sont vieillis 20 jours. Nous avons donc besoin de 21 claies.	21	28 \$	588 \$
Bases pour claies	Les 21 claies seront divisées en deux, donc 2 bases sont nécessaires.	2	115 \$	230 \$
Humidificateur et ventilateur	Nous ajoutons à l'humidificateur un ventilateur et achetons des formats pour usage domestique à 100 \$ chacun.	1		200 \$
Instruments de labo	Acidimètre, pH-mètre, hygromètre, thermomètre, cylindres gradués, etc.			1 500 \$
Instruments de fabrication et divers matériel	Aux équipements de fabrication, nous avons ajouté le matériel divers et avons retranché 1500 \$ du coût total étant donné que la production est plus petite (pelles, fourches, râteau-entonnoir, couteaux, brosses, tabliers, bottes, résille, tapis sanitaire, etc.).			1 500 \$
Balance	De production et à ferment			400 \$
Évier et plomberie	2 éviers	2	1 250 \$	2 500 \$
Laveuse et sécheuse	Usagée			1 000 \$
Compresseur à air				400 \$
TOTAL				27 118 \$

Annexe 6 : Poste de classement des œufs - Équipement requis

Équipement	Obligations selon les catégories		
	Réception et entreposage des œufs à classer	Classement et emballage des œufs, et marquage des contenants	Entreposage des œufs classés
Thermomètre 0 °C - 30 °C	✓	✓	✓
Appareils de lavage, de mirage, de calibrage et de marquage	N/A	✓	N/A
Hygromètre 25% - 100% pour un taux d'humidité relative se situant entre 70% et 85%.	X	X	✓
Dispositifs protecteurs pour le système d'éclairage	✓	✓	✓
Réseau d'eau potable courante, sous pression, chaude et froide	✓	✓	✓

Source : Règlement sur les aliments (RLRQ, chapitre P-29, r. 1)