

Bio Terre

ÉDITION PRINTEMPS
MARS 2013



Le porc bio sourit aux Viandes Biologiques de Charlevoix



Pages B4 et B5

Publié depuis 2002



Blé : sélectionné par et pour le bio

Page B6



Rachelle-Béry en mode croissance

Page B7

Mot du président



Gérard Bouchard, président
Fédération de l'agriculture biologique du Québec

Encore cette année, une étude d'analyse de marché sur le développement de la production biologique indique que la demande au Québec est supérieure à l'offre, particulièrement pour les secteurs des fruits et légumes, des viandes, des produits acéricoles et des céréales. Le marché des produits biologiques est comblé à 80 % par les produits qui proviennent de l'extérieur du Québec. Ces marchés qui nous échappent représentent plusieurs centaines de millions de dollars et des pertes d'occasions d'emplois dans les secteurs de la production et de la transformation.

En février, la FABQ, avec l'appui de l'UPA, a rencontré le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, M. François Gendron. Nous lui avons fait part des défis auxquels font face nos agriculteurs bio. Nous avons convié le ministre à soutenir le développement de la production agricole biologique par des programmes d'appui

à la conversion à l'agriculture biologique, à l'innovation et à la recherche, de même qu'à la création de chaînes de valeur. La FABQ a rappelé le besoin d'un lieu de concertation pour la conception et la mise en œuvre de projets sectoriels concrets où producteurs et transformateurs pourront planifier des stratégies de développement de la production. Nous espérons que le ministre Gendron sera sensible à nos demandes. À suivre...

Lors du Congrès général de l'UPA, la FABQ a présenté une résolution, adoptée de façon unanime par les congressistes, demandant l'interdiction de la commercialisation de la luzerne modifiée génétiquement. Ce dossier est crucial pour les producteurs biologiques qui craignent que la luzerne génétiquement modifiée contamine sur de vastes distances les cultures voisines de luzernières biologiques, notamment par les insectes pollinisateurs. À cet effet, la FABQ travaille avec les organisations nationales pour

faire pression sur le gouvernement fédéral afin que la commercialisation de la luzerne génétiquement modifiée soit interdite au Canada.

Les fruits et légumes constituent la principale catégorie de produits biologiques consommés par les Québécois. Le 18 mars prochain, la FABQ organisera une journée de la production maraîchère biologique à la Maison de l'UPA, à Longueuil. Cette journée vise à approfondir les connaissances sur les enjeux du secteur de la production maraîchère biologique et les occasions de marché, pour ensuite échanger dans le but de connaître les attentes et les besoins des producteurs quant au développement du secteur de la production maraîchère.

Enfin, je vous rappelle que l'assemblée annuelle générale (AGA) se tiendra à l'Hôtel Best Western à Drummondville le 14 mars prochain. Consultez le site Web de la FABQ (www.fabq.ca) pour connaître les détails. Nous vous attendons en grand nombre!

Nouvelles des affiliés

Lait

Le mercredi 23 janvier dernier, à Lévis, le Syndicat des producteurs de lait biologique du Québec a tenu son assemblée générale annuelle, à laquelle ont participé une soixantaine de personnes.

L'assemblée a pu bénéficier de diverses conférences sur des sujets impliquant nos partenaires du secteur biologique. À ce titre, mentionnons Claude Grenon, directeur de la gestion du lait à la FPLQ, qui a présenté le

portrait de la production laitière biologique au Québec.

Au début de l'année 2012, six nouveaux producteurs se sont ajoutés au 101 déjà établis. Globalement, ces producteurs totalisent 37,2 millions de litres de lait. La demande du marché a augmenté de 8 % en 2012. Alain Rioux, directeur de la Filière biologique du Québec, a fait le tour des dernières réalisations de la filière, tandis qu'Anne-Marie Granger-Godbout, directrice générale du Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV), a bien défini le rôle de l'organisme.

Pour leur part, Isabelle Bouffard et Patricia Lavoie ont expliqué le projet de développement de la chaîne de valeur dans la viande biologique. Quant à François Labelle, de Valacta, il a présenté une mise à jour des projets de production biologique auxquels il travaille.

Pour conclure, le président de la FABQ, Gérard Bouchard, s'est adressé aux participants. L'assistance a également pu communiquer par webconférence avec le président de FPLQ, Bruno Letendre, ainsi qu'avec Nicole Dubé, directrice de la promotion et de la publicité à la Fédération.

Grains

Le 13 décembre dernier, à Saint-Hyacinthe, a eu lieu une journée d'information sur la mise en marché des grains biologiques. Près d'une soixantaine de participants étaient présents. Les acheteurs ont présenté aux producteurs leurs offres, leurs prix et leurs entreprises. Cette rencontre annuelle permet aux producteurs de mieux connaître les acheteurs et leurs besoins.

À cette occasion, le syndicat a tenu une assemblée générale spéciale qui a porté sur la



Les 107 producteurs de lait biologique ont livré 37,2 millions de litres en 2012.



Les producteurs de grains biologiques ont endossé la mise en place d'un prélevé de 50 cents la tonne pour la réalisation d'un plan d'action.

mise en place d'un prélevé de 50 cents la tonne sur les grains biologiques commercialisés. Le résultat du vote a été favorable à l'adoption de cette mesure. Le montant recueilli permettra au syndicat de réaliser son plan d'action.

Un financement a été octroyé par la stratégie phytosanitaire afin de réaliser des pancartes pour identifier les champs biologiques dans le but de diminuer la dérive des pesticides. Cinq cents (500) pancartes seront offertes gratuitement aux producteurs ce printemps pour leur permettre d'identifier leurs champs.

Un Info-prix a été réalisé en février. Pour en savoir plus, visiter le site internet de la FPCCQ dans la section des marchés/grains biologiques.

L'AGA aura lieu au début mars 2013; surveillez vos courriels et le site Internet de la FPCCQ pour plus de précisions. Aussi, pour recevoir des informations sur les grains biologiques (Info-prix, activités d'information, commentaires sur les grains biologiques de l'USDA, etc.), devenez membre de la Fédération d'agriculture biologique du Québec et du syndicat des producteurs de grains biologiques.

de réforme biologique a été mise en place. Depuis le 14 janvier 2013, les producteurs qui vendent leurs bovins de réforme biologiques obtiennent une prime directement liée au classement de l'animal plutôt qu'une prime uniforme de 0,20 \$/lb carcasse, comme c'était le cas depuis la fin juillet 2012. Ainsi, pour une vache classée 2, la prime est de 0,32 \$/lb carcasse; pour une vache classée 4, la prime est de 0,22 \$/lb carcasse et pour une vache classée 5, la prime est de 0,12 \$/lb carcasse. Le clas-

sement des bovins de réforme se fait au poste de commercialisation. La prime s'ajoute au prix de base (prix moyen hebdomadaire obtenu aux encans vivants du Québec). Cette information est disponible sur le site de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, sous la rubrique Info-prix.

La prochaine étape de ce projet est d'ajouter d'autres postes de commercialisation qui seront en mesure de mettre en marché les bovins de réforme certifiés biologiques. Pour l'instant,

seule la Coopérative des encans d'animaux du Bas-Saint-Laurent offre cette possibilité aux producteurs qui mettent en marché leurs bovins de réforme biologiques.

Ce projet pilote est mené par le Syndicat des producteurs de viandes biologiques, en collaboration avec la Fédération des producteurs de bovins du Québec. Il est réalisé grâce à une aide financière du MAPAQ, dans le cadre du Programme d'appui à la mise en marché.



ARCHIVES/TCN

Bovins de réforme

Le projet de développement de la chaîne de valeur pour la mise en marché des bovins de réforme biologiques québécois progresse. Une nouvelle façon d'établir le prix pour un bovin

NOUVEAU









- Chaux Dolomitique Certifiée BNQ
- Apport élevé en Magnésium : 40 % MgCO3
- Augmente l'efficacité des engrais et le rendement des cultures en neutralisant l'acidité du sol

Le choix, pour de la qualité exceptionnelle !

450 248-7972
(Concassage Pelletier - Distributeur)

www.omya.com

Un nouveau sommet pour Les Viandes Biologiques de Charlevoix



Damien Girard a fait le pari de la charcuterie en 2008. Depuis, les ventes ne cessent de croître et l'entreprise rayonne dans toute la province.

Difficile de ne pas faire le parallèle entre les imposantes montagnes charlevoisiennes qui surplombent la ferme et la croissance de l'entreprise, qui atteindra un nouveau sommet en faisant passer sa production de 1 000 à 3 000 porcs bios par an.

Martin Ménard

SAINT-URBAIN — Depuis leur création en 2001, Les Viandes Biologiques de Charlevoix ont toujours soutenu une croissance impressionnante. À l'époque, l'entreprise livrait une centaine de poulets et environ cinq porcs biologiques par semaine. « À cette époque, le camion était souvent à moitié vide, et les frais de livraison représentaient pratiquement le tiers de la valeur de nos ventes, se remémore Damien Girard, copropriétaire. Mais pour réussir dans la viande bios, il faut créer son propre réseau de mise en marché et, idéalement, transformer soi-même sa production. » C'est pourquoi, en 2008, M. Girard et son épouse Natasha McNicoll ont investi deux millions de dollars dans une usine de transformation de viandes certifiée biologique. Le pari était risqué... mais rien n'arrête des passionnés!

Le pari de la charcuterie

À sa première année, l'usine produisait environ 75 kg de charcuterie hebdomadairement. Aujourd'hui, les installations tournent à plein régime avec une production de 1 000 kg par

semaine, pour des ventes totales dépassant les cinq millions de dollars par année. Au menu : poulet frais, jambon et quinze types de saucissons secs, tous distribués dans plus de 186 points de vente au Québec. La popularité des produits entraîne un (beau) problème : des ruptures de stock. En d'autres mots : il manque de porcs bio pour nourrir l'usine, si bien que la totalité des carcasses se destine à la fabrication de charcuterie. « Avec un plus grand volume de porcs, nous pourrions garder les longues, les côtelettes et les jarrets pour le marché du frais. Nous obtiendrions ainsi une valeur supérieure pour chaque carcasse. »

Du béton et des soudures

Bio ou pas, difficile de construire une nouvelle porcherie sans soulever l'ire de la population locale. Pour contourner ce problème de croissance, Les Viandes Biologiques de Charlevoix ont acquis une ancienne ferme porcine de la région, pour la transformer en une pouponnière sous régie biologique. « Il a fallu modifier les cages de mise bas et casser des murs de béton afin de respecter les normes bios. Nous avons aussi bouché 60 % des lattes et changé en partie le système d'écurage. Une grosse

Créer des alliances

L'usine de transformation ne sera pas contrainte d'employer la nouvelle production de 3 000 porcs. En effet, Les Viandes Biologiques de Charlevoix partagent une entente avantageuse avec un partenaire de longue date, duBreton, qui lui achète ses surplus au prix du bio. Cette entente constitue une sorte de police d'assurance pour l'entreprise. M.M.

Choisir Mère Poule, c'est tout naturel



Les engrais Acti-Sol sont faits de pur fumier de poule séché et d'ingrédients 100 % naturels.

Fabriqués au Québec et approuvés pour l'agriculture biologique, ils sont appréciés par les jardiniers amateurs depuis 1995. Ils sont également utilisés avec succès par plusieurs producteurs maraîchers et céréaliers.



Engrais en granules fines de 250 SGN

Contactez l'un de nos représentants
819 336-4147 acti-sol.ca

Disponibles en formats professionnels de 25 kg, 500 kg et 1000 kg



La conversion de bâtiments existants est un incontournable pour ne pas soulever l'ire de la population, selon Damien Girard.

aventure », avoue M. Girard, qui s'est lui-même consacré aux travaux de soudure durant une bonne partie de l'été.

Au moment de notre passage, l'étable où M. Girard avait son ancien troupeau de vaches laitières venait tout juste d'être métamorphosée en cinq enclos d'engraissement. De la même façon, le premier étage d'un poulailler sera également converti. Au final, l'entreprise anticipe une production annuelle de 3 000 porcs, mais avec les bons ajustements, on pourrait passer à 3 500, voire 4 000 bêtes. Une régie optimale est ardemment souhaitée, car l'accroissement de volume qui en découlerait diminuerait les coûts de production de 20 à 40 \$ par porc. Présentement, estime M. Girard, le coût de production de ses porcs bios atteint environ 320 \$ pour une carcasse moyenne de 95 kg.

Quand le bio s'inspire du conventionnel

Les Viandes Biologiques de Charlevoix ont renouvelé la génétique de leur troupeau. Les animaux ont été achetés du producteur du Breton. « Nous avons maintenant des truies très fertiles avec d'excellentes capacités laitières. C'était le choix à faire, car, pour atteindre des performances élevées, il faut profiter de l'expertise acquise dans la production industrielle, qu'il s'agisse de génétique, de régie ou d'équipements, et l'adapter à la production biologique », croit Damien Girard.

Un bon exemple d'adaptation consiste à intégrer les truies assainies de du Breton à un milieu ouvert. Malgré les avis contraires, M. Girard entend bien réussir ce tour de force. « Les mesures de bien-être animal et le renforcement de leur système immunitaire rendent les animaux bios très résistants. De toute façon, l'assaini, je n'y crois pas. Il y aura toujours un microbe qui réussira à entrer dans une porcherie. »

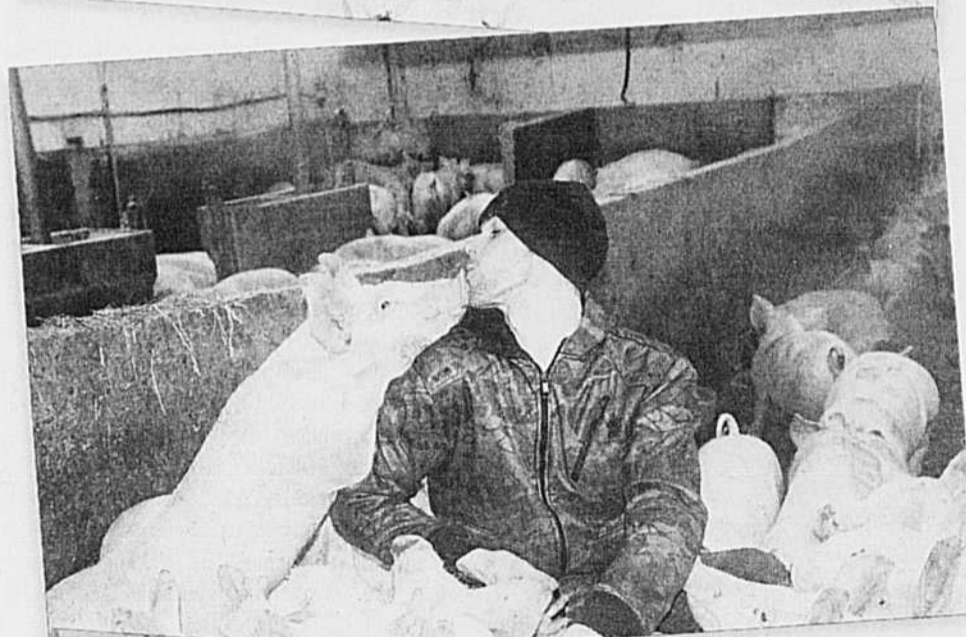
L'avenir est dans le pré?

Après avoir visité des producteurs européens, Damien Girard a rapporté une phrase cruciale dans ses bagages : « Ta charcuterie est aussi bonne que l'est ton porc. » Autrement dit, il a compris que les jambons séchés les plus prestigieux d'Europe misaient sur un ingrédient de première importance : le porc élevé à l'extérieur. « Le grand air et l'alimentation qui s'y rapporte ralentissent le gain de poids pratiquement de moitié, sauf que nous obtenons un persillage de 10 à 20 % supérieur. Et lorsque le gras est intégré à la viande, et non déposé sur la viande comme l'industrie cherche à le faire en Amérique du Nord, il en résulte des saveurs et un parfum qui se démarquent en bouche », révèle-t-il. L'entreprise entend par ailleurs se distinguer avec son jambon sec de très haute qualité, de type prosciutto. Cette viande est issue d'un élevage de 300 porcs bichonnés dans un pâturage d'une douzaine d'hectares, situé tout juste derrière la résidence des propriétaires. Un concept similaire sous-tend l'élaboration d'un produit sélect : des « dindes bronzées », élevées au pâturage jusqu'aux neiges, pour une viande qu'on dit extrêmement savoureuse. L'entreprise entend exploiter graduellement ce créneau.

Comment M. Girard voit-il l'avenir de son entreprise? « Un quart de travail de nuit pourrait éventuellement s'ajouter au centre de transformation et, qui sait, peut-être aussi un abattoir régional. »

Un label « Terroir Charlevoix »

Le nom n'est pas encore choisi, mais plusieurs acteurs de l'industrie agroalimentaire de Charlevoix plangent sur une certification régionale, garantissant que l'animal a été élevé et transformé dans la région charlevoisienne, en plus d'avoir été nourri de grains cultivés localement. Les Viandes Biologiques de Charlevoix sont évidemment dans le coup, mais d'autres gros joueurs siègent à la table, comme la Laiterie Charlevoix, La Maison d'affinage Maurice Dufour (le Migneron), etc. « Ce qui était une faiblesse, nos champs rocailleux, cotoyeux et morcelés, devient maintenant une force. Les céréales que nous y cultivons confèrent un goût particulier à nos viandes. Et, contrairement aux industriels qui travaillent à l'uniformisation de la viande, nous voulons démarquer notre production par une typicité, une qualité et un goût inimitable : le goût de Charlevoix », lance fièrement M. Girard, qui nourrit présentement ses animaux à partir des 855 hectares de céréales biologiques qu'il cultive dans la région. Le label et sa certification devraient voir le jour en 2013, et tous les acteurs impliqués assument que beaucoup d'efforts d'éducation seront nécessaires. En effet, le terme « terroir » a été galvaudé ces dernières années; il faudra donc lui redonner ses lettres de noblesse auprès du consommateur. **M.M.**



Des blés qui sortent de l'ordinaire

LE RHEU (France) — Bernard Rolland est un singulier sélectionneur. Grâce à son équipe basée à l'Institut national de recherche agronomique (INRA) du Rheu, en Bretagne, les agriculteurs français ont accès depuis 2012 à deux cultivars de blé d'automne panifiable adaptés à l'agriculture biologique. Ce précédent a donné naissance à des épreuves conduites en agriculture biologique au sein du réseau national d'essais de variétés. Selon M. Rolland, cette façon de sélectionner les végétaux pourrait devenir une voie de l'avenir.

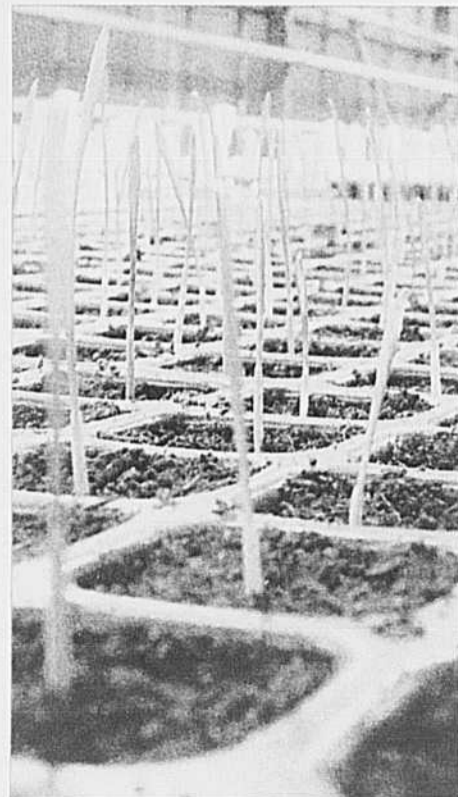
Christine Rieux
Collaboration spéciale

Quel est l'intérêt de créer des cultivars adaptés au biologique, si seulement 5 % des 5 millions d'hectares de blé semés en France sont certifiés biologiques ?

L'époque n'est pas favorable au virage biologique en France. En trois ans, le prix du blé conventionnel est passé de 100 à 250 euros la tonne. Le prix du blé biologique, lui, est demeuré à 350 euros. Dans cette optique, nos travaux sont questionnés, car les rendements obtenus en agriculture biologique sont deux fois plus faibles que ceux attendus en production intensive.

Pourquoi poursuivre dans cette voie ?

Le système français de production intensive se dirige vers une impasse en raison de l'augmentation des coûts de l'énergie. Un tiers du blé panifiable bio utilisé en France en 2010 provenait d'importations, et en 2011 nous approchons déjà de l'équilibre. La recherche de cultivars économes en azote et multi-résistants aux maladies a commencé dans



Les blés d'automne hauts, à fort pouvoir couvrant et multirésistants aux maladies, sont conservés pendant les cinq premières années de sélection en pépinière.

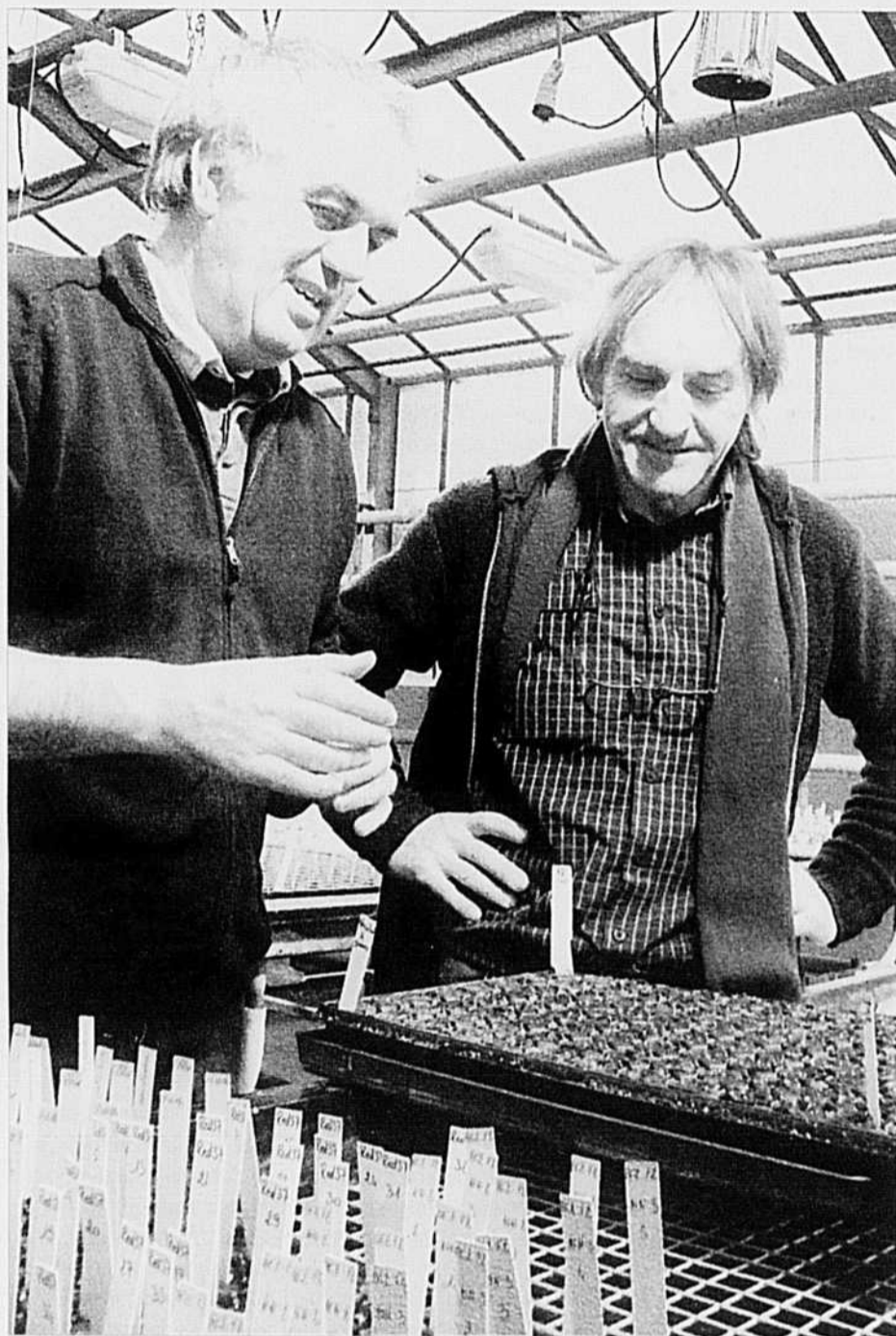
les années 1970 à l'INRA. Notre équipe fut la première du service public à se pencher sur la sélection bio en 2000. C'est une continuité dans la quête d'idéotypes moins exigeants en intrants. En identifiant des cultivars de blé compétitifs envers les plantes adventives, on réduit les besoins en herbicides ou en désherbage mécanique. En ce sens, l'agriculture biologique permet un travail précurseur pour l'ensemble du domaine agricole.

Qu'est-ce qui distingue votre travail de celui des sélectionneurs privés ?

Pendant les cinq premières années de sélection en pépinière, nous retenons les plants les plus hauts, à fort pouvoir couvrant et multi-résistants. Ces lignées auraient été délaissées en sélection conventionnelle, où l'on ne conserve que les plants courts afin d'éviter la verse engendrée par une fertilisation riche en azote. Nous fertilisons peu, et nous appliquons un herbicide jusqu'à la sixième année de sélection. Autrement, nos jeunes générations seraient envahies par les mauvaises herbes, car la dose de semis est faible afin de discerner les plantes les plus résistantes aux maladies. Les quatre années de sélection suivantes sont effectuées par l'INRA chez des agriculteurs biologiques. Après ces dix années, une lignée prometteuse devient admissible aux deux ans d'épreuves obligatoires pour l'inscrire au catalogue variétal français. Skerzzo et Hendrix, les deux cultivars mis au point par notre équipe, ont été inscrits au catalogue, car leurs rendements et leurs qualités panifiables étaient plus élevés que ceux des cultivars traditionnels soumis à une conduite biologique.

La quête du Graal serait donc terminée ?

Les nouveaux cultivars de blé sont multi-résistants aux maladies jusqu'à ce qu'ils soient cultivés à grande échelle. Le travail du sélectionneur est toujours à refaire, car le cortège parasitaire évolue.



Deux cultivars de blé mis au point en conditions biologiques sont maintenant disponibles en France grâce à l'équipe de Bernard Rolland (à gauche), améliorateur végétal, et de son adjoint technique Jean-Pierre Lemonnier.

En décembre dernier, le ministre de l'Agriculture dévoilait son projet pour faire de la France un leader européen en agroécologie. La volonté politique française est-elle également en évolution ?

La sélection génétique biologique est plus courante en Autriche et en Suisse, où le système de production standard est à faibles intrants. Le changement vers une agriculture plus respectueuse de l'environnement dépend

des progrès de l'agronomie, mais aussi de la volonté économique et politique d'un pays. La France cultiverait-elle plus de blé biologique si les aides étaient assorties à la protection de l'environnement plutôt qu'à l'exportation ?

Quoi qu'il en soit, un des rôles de la recherche publique est d'explorer de nouvelles voies à la fois productives et respectueuses de l'environnement. Cela donne espoir aux agriculteurs et aux citoyens.

Un besoin criant

En 2010, 10 variétés occupaient 67 % des superficies emblavées en blé biologique en France. La variété Renan, mise au point en 1989, représentait à elle seule 23 % des assolements. « L'agriculture biologique s'est contentée, jusqu'à maintenant, du principe "Qui peut le plus (en agriculture conventionnelle) peut le moins (en agriculture biologique)". Or, des cultivars créés dans des conditions de culture optimales avec intrants chimiques se comportent rarement bien en bio », explique Bernard Rolland, sélectionneur à l'INRA.

L'itinéraire technique standard pour le blé d'automne en France comprend 165 kg/ha d'azote, deux ou trois applications de fongicides, une ou deux applications d'herbicides, une application de raccourcisseur de paille et une autre d'insecticide. Les rendements moyens sont de 7,2 t/ha, soit environ deux fois plus élevés qu'en agriculture biologique. C.R.

Rachelle-Béry résolument en mode croissance

D'ici trois ans, le distributeur d'aliments biologiques et naturels Rachelle-Béry entend ouvrir de six à neuf magasins qui seront deux fois plus spacieux que les anciens.

Thierry Larivière

MONTREAL — L'épicier spécialisé dispose pour le moment de sept points de vente à Montréal, Québec, Saint-Sauveur et Mont-Tremblant. La bannière, qui appartient à Sobeys, a également 17 boutiques de suppléments et de produits de soins intégrées ou adjacentes à des magasins IGA. La superficie de vente de la majorité des épiceries actuelles est de 4 000 pi².

« Les prochains concepts auront 8 000 pi² », a précisé Daniel Dubé, directeur général de Rachelle-Béry chez Sobeys, en entrevue avec *Bio-Terre* au magasin de Mont-Royal, le 17 janvier dernier. M. Dubé a ajouté que le plan de développement de l'entreprise prévoit deux ou trois nouveaux établissements par an au cours des trois prochaines années.

Les emplacements ne sont pas encore tous déterminés, mais le prochain, en 2013, sera à Boucherville. On sait aussi que le magasin de Saint-Sauveur sera déménagé et passera à 8 000 pi² plutôt que les 2 000 actuels. « On va se concentrer sur Montréal et Québec avec



Daniel Dubé, directeur général de Rachelle-Béry, dans son magasin de Mont-Royal.

le passé, mais tout de même de plus de 10 % et nettement supérieure à celle qu'on observe dans le marché conventionnel », estime M. Dubé, qui compte sur la croissance liée à de nouveaux consommateurs, mais aussi à l'augmentation de la diversité de produits achetés par ceux qui connaissent déjà les épiceries.

conventionnel, mais tout de même moins cher qu'au comptoir de chez St-Hubert. L'épicerie visitée par *Bio-Terre* comportait également une section de viande fraîche très diversifiée.

L'idée derrière l'aménagement des épiceries Rachelle-Béry est de délaisser le côté artisanal des premières épiceries bios et de se rapprocher le plus possible d'une épicerie « normale », autant par l'aspect moderne des installations que par la gamme de produits adaptés aux clients pressés. Avec cette approche, Rachelle-Béry réussit à convaincre les gens du quartier, qui constituent environ 50 % de la clientèle, d'adopter l'épicerie biologique.

Nouveau marketing

Une circulaire est distribuée depuis mars 2012. On mise particulièrement sur la nouvelle clientèle dans la trentaine ayant des enfants. Les allées des nouveaux magasins seront d'ailleurs plus larges pour laisser passer les poussettes.

Un club « Les apprentis bios » permet aussi aux enfants de découvrir un nouvel aliment en dégustation gratuite. « Ça prend du personnel formé », ajoute M. Dubé. Il avoue que ce sera un défi de bien faire connaître les produits aux nouveaux employés qui grossiront les rangs de l'équipe dans les prochaines années.

Par ailleurs, une section de fiches de recettes gratuites permet de renseigner les clients. Facebook et Twitter seront également mis à profit pour le marketing dans les prochaines années.

Produits du Québec

« Les consommateurs nous disent deux choses : ils veulent du biologique certifié et du local », résume Daniel Dubé. Le DG ajoute toutefois qu'il souhaiterait un plus grand regroupement de l'offre, en particulier dans le domaine de la viande biologique. La viande bio provient déjà du Québec avec des fournisseurs comme Rheintal, Voltigeur, duBreton, et Norref pour le poisson. « Dans le frais, c'est québécois à 100 %, sauf pour les fruits et légumes en hiver », soutient M. Dubé, qui achète au Québec dès que la disponibilité est là.

Les regroupements de producteurs favoriseraient toutefois une offre plus constante, surtout dans un contexte d'expansion. « Les petits vont devoir se regrouper et s'occuper de leur distribution », estime l'épicier, qui donne l'exemple du groupe Symbiosis dans le secteur des légumes.

Trop souvent, des producteurs se disent que le travail de marketing est terminé lorsque leur produit est listé par une épicerie, raconte M. Dubé. Pour lui, il ne s'agit pourtant que d'une première étape dans un processus qui comprend plusieurs activités de mise en marché, comme les dégustations ou le positionnement dans les revues spécialisées. Une rencontre avec les fournisseurs québécois de Rachelle-Béry a d'ailleurs eu lieu, fin janvier, pour discuter des nouveaux objectifs de l'entreprise.

Trop souvent, des producteurs se disent que le travail de marketing est terminé lorsque leur produit est listé par une épicerie.

leurs banlieues », indique néanmoins le directeur général, qui estime que le bassin de clientèle du bio se trouve dans ces secteurs.

« Pour les cinq prochaines années, nous verrons une croissance moins forte que dans

Rachelle-Béry mise également sur une augmentation de la proportion de produits frais et de mets préparés. « On a commencé à faire du poulet BBQ bio, et ça marche », indique le directeur. Le prix est plus élevé que celui du produit

Près de 30 ans d'histoire

L'approche de Rachelle-Béry a beaucoup évolué depuis ses débuts, en 1984, au coin des rues Rachel et Berri à Montréal. Le rachat par Sobeys, en 2005, est survenu après une tentative infructueuse de s'implanter à Laval. Pour le grand distributeur, il s'agissait alors d'une occasion d'affaires, d'autant plus qu'il disposait depuis peu d'espaces libres dans plusieurs épiceries à la suite du départ de pharmacies partenaires. Les sections disponibles ont d'abord été occupées par des produits de beauté et santé. Les magasins Rachelle-Béry offraient la possibilité de pousser plus loin ce nouveau créneau qui commençait chez IGA.

Chez Sobeys, la création de la catégorie naturelle et biologique, en 2001, permettait déjà de se concentrer sur ce secteur beaucoup mieux que dans les années précédentes lorsque les différents produits bios étaient éparpillés dans les diverses grandes catégories conventionnelles. M. Dubé est justement arrivé chez Sobeys en 2001. Il travaillait auparavant dans le secteur pharmaceutique.

Il existe depuis une sorte de synergie entre Rachelle-Béry et la catégorie bio et naturelle de Sobeys : les nouveaux produits peuvent d'abord être testés auprès de la clientèle à petite échelle, pour ensuite faire le saut dans les grandes surfaces si l'attrait s'avère suffisant. Certains grands joueurs du bio, comme Nature's Path, fournissent d'ailleurs l'ensemble des deux réseaux.

Du point de vue logistique, Rachelle-Béry utilise en partie le centre de distribution Sobeys de Terrebonne pour les produits à haut roulement, le centre de Boucherville pour les fruits et légumes et celui de Québec pour desservir l'est de la province. Le centre de Rivière-du-Loup pourrait donc perdre de son importance pour Rachelle-Béry dans les prochaines années.

La bannière de produits biologiques compte également beaucoup sur des distributeurs spécialisés comme Aux mille et une saisons, Satau, Aliments Koyo et Horizon Nature. Il n'est en effet pas possible pour l'épicier bio de tout entreposer. T.L.

Mieux vendre ses légumes bios : mission possible!

Dure, dure, la vie de producteur de légumes biologiques... Mais se pourrait-il qu'en apprenant à mieux mettre en marché ses produits et à mieux saisir les occasions qui passent, on puisse améliorer son sort?

Johanne Martin
Collaboration spéciale

Pour vendre davantage à ses acheteurs et même développer de nouveaux marchés, rien ne remplace une connaissance approfondie du système dans lequel on évolue. C'est dans cet esprit que le Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité (CETAB+) a récemment mené auprès de grandes chaînes, de distributeurs et de détaillants une vaste

enquête, qu'il a complétée en documentant des formules novatrices de mise en marché.

« D'entrée de jeu, il faut savoir que les acheteurs se butent à certains problèmes avec les légumes bios : pertes, régularité, prix, disponibilité, volumes insuffisants... On constate aussi que, tout comme les consommateurs, les détaillants manquent d'information sur l'offre des producteurs de leur région et qu'ils connaissent mal la production biologique en général », rapporte Geoffroy Ménard, agroéconomiste au Centre d'expertise.

Afin de répondre aux besoins des acheteurs et de maximiser leurs chances de les fidéliser, nous dit l'étude, les producteurs doivent viser une qualité constante, fournir des légumes emballés et qui portent un code barres ou un code à cinq chiffres (PLU) en plus du label de certification bio, s'assurer d'une uniformité dans les produits et acheminer la marchandise dans des caisses de format standard.

« En ce qui concerne le prix, un sondage effectué par l'organisme Équiterre en 2011 nous apprend que la moitié des consommateurs ne sont pas prêts à payer plus pour avoir des produits locaux, tandis qu'un autre nous indique que pour un produit bio, dépassé 30 % plus cher qu'un produit traditionnel, on a perdu la moitié des consommateurs. On doit donc garder en tête que le prix représente le premier facteur qui limite l'achat de produits biologiques », insiste M. Ménard.

En conséquence, raisonne l'agroéconomiste, les maraîchers bios ont l'obligation de trouver des moyens de contrôler leurs coûts de production. Une promotion axée sur la plus-value, accompagnée d'une justification des coûts plus élevés, s'imposerait également.

L'union fait la force

Au chapitre des stratégies de mise en marché, mieux vaut se regrouper. Qu'il s'agisse de mises en commun spontanées – avec des voisins par exemple – ou d'associations organisées, les avantages qu'un producteur peut en retirer sont nombreux, selon le CETAB+.

« Non seulement cette stratégie permet-elle de libérer les producteurs et de diminuer les coûts de promotion, mais cela simplifie grandement les aspects administratifs des ventes,



Geoffroy Ménard rapporte que le prix représente le premier facteur limitant l'achat de produits biologiques par le consommateur.

tout en augmentant le pouvoir de négociation. En outre, pour les acheteurs, le regroupement se traduit habituellement par une plus grande variété de produits », plaide Geoffroy Ménard.

S'il suggère de cibler les fruiteries, les magasins d'aliments naturels, les épicerie spécialisées et les supermarchés indépendants – sans oublier restaurants, cafétérias et traiteurs –, l'expert rappelle qu'un regroupement peut même aller au-delà de la commercialisation et se lancer dans la transformation de produits, voire dans la formation et la recherche.

Le Réseau BIO s'étend

Audrey Desrochers
Collaboration spéciale

Le Réseau BIO s'est refait une beauté. La plateforme de réseautage en agriculture biologique, organisée par le CETAB+, a amélioré son site Internet et accueille désormais des producteurs bios du Centre-du-Québec et de l'Estrie.

Un projet pilote avait été mis en place en 2011 et regroupait seulement les régions de la Capitale-Nationale et de Chaudière-Appalaches. « On s'est rendu compte que les gens avaient besoin de réseautage, mais pas seulement dans ces deux régions-là. Alors, on a mis sur pied une deuxième phase de développement pour améliorer le service », raconte le coordonnateur du CETAB+, Serge Préfontaine.

Si le site compte actuellement près de 200 membres, une troisième phase permettra de

rejoindre les agriculteurs de partout au Québec, espère M. Préfontaine. « Notre plus gros problème actuellement, c'est que la section Forum du site n'est pas très active, note-t-il. On a besoin de l'appui d'experts qui pourraient animer les échanges. » Un projet que le CETAB+ a présenté au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) avant les fêtes.

Le coordonnateur souhaite également que *Reseabio.org* puisse s'autofinancer. Pour le moment, le site bénéficie d'une subvention annuelle de 20 000 \$ du MAPAQ, par le biais du programme Innobio. M. Préfontaine voudrait que la publicité, en plus des petites annonces, puisse permettre de payer les frais de base.

Avec la deuxième phase de développement, le site du Réseau BIO offre maintenant des cartes géographiques et des options de recherche plus conviviales.

Goûter à la formation continue

Agriculture biologique

MICROPROGRAMME

Quatre cours sur Internet
www.fsa.ulaval.ca/agribio.html

Dates limites d'inscription

Automne 2013 :	2 août 2013
Hiver 2014 :	29 novembre 2013

Contactez-nous

Secrétariat

(418) 656-3145
1 877 785-2825, poste 3145
fsaa@fsaa.ulaval.ca

Développé avec la collaboration du gouvernement du Canada

UNIVERSITÉ L'AVAL

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

161178