CETAB+

Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité

CÉGEP DE VICTORIAVILLE

Rapport d'enquête sur le secteur québécois des fraises et framboises biologiques

Réalisé dans le cadre du

Portrait de la production biologique des fraises et framboises au Québec et à l'international

Rapport d'enquête sur le secteur québécois des fraises et framboises biologiques – Réalisé dans le cadre du Portrait de la production biologique des fraises et framboises au Québec et à l'international

17 mai 2018

Gestion de projet et rédaction
François Gendreau-Martineau, agr., CETAB+ et Geneviève Legault, agr., MAPAQ

Collaboration

Jennifer Crawford et Sara Boivin-Chabot, APFFQ
Aurélie Munger et Lyne Desnoyers, CRAAQ
Guy Pouliot, Jean-Julien Plante, Normand Olivier, David Lemire, producteurs de l'APFFQ

Photos
CETAB+

Révision linguistique
Maryline Boisvert

Réalisation
Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité (CETAB+) du Cégep de Victoriaville avec le soutien du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) et de l'Association des producteurs de fraises et de framboises du Québec (APFFQ).

Projet : Portrait de la production biologique des fraises et framboises au Québec et à l'international

Financement
Ce projet a été réalisé grâce à une aide financière du Programme de développement sectoriel, issu de l'accord du cadre Cultivons l'avenir 2 conclu entre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, et Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Citation suggérée
François Gendreau-Martineau, 2018. *Portrait de la production biologique des fraises et framboises au Québec et à l'international – Rapport d'enquête sur le secteur québécois des fraises et framboises biologiques*. CETAB+, Victoriaville, 64 p. www.cetab.org/publications

Table des matières

Table des matières....ii
Table des tableaux....iii
Table des figures....iii
Introduction....1
Méthodologie de l'enquête et description de la collecte de données....1
Temps de réponse ciblé....1
Public cible....2
Élaboration du questionnaire....2
Diffusion....2
Portrait de l'échantillon....2
Analyse des résultats....3
Portrait des entreprises et systèmes de production....3
Production de fraises....3
Production de framboises....9
Commercialisation des fraises biologiques....15
Commercialisation des framboises biologiques....20
Produits transformés....22
Problématique, innovations et pistes de développement du secteur....24
Défis perçus et moyens disponibles en bio selon les producteurs conventionnels....30
Défis commercialisation....30
Pistes d'innovations et besoins de recherche et développement....31
Perspectives....33
Intention transition biologique chez les répondants conventionnels....34
Enjeux globaux....38
Conclusion....39
Annexe I – Questionnaire d'enquête....40

Table des tableaux

Tableau 1: Portrait de l'échantillon 2
Tableau 2: Répartition géographique des répondants 3
Tableau 3: Systèmes de production principaux chez les producteurs de fraises biologiques 8
Tableau 4: Répartition géographique des répondants 9
Tableau 5: Systèmes de production principaux chez les producteurs de framboises biologiques 14
Tableau 6: Nombre de canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de fraises 15
Tableau 7:Utilisation des types de canaux de commercialisation pour la fraise 17
Tableau 8: Prix de vente bio par catégorie de circuit 19
Tableau 9: Nombre de canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de framboises 20
Tableau 10: Utilisations des types de canaux de commercialisation pour la framboise 21
Tableau 11: Prix de vente bio par catégorie de circuit 22
Tableau 12: Moyens mis en place pour les défis en protection des cultures pour la fraise bio 25
Tableau 13: Moyens mis en place pour les défis en protection des cultures pour la framboise bio . 28
Tableau 14: Entreprises et superficies en transition biologique 33

Table des figures

Figure 1 : Chiffre d'affaires agricole des répondants produisant des fraises 4
Figure 2: Strate de superficies en fraises selon le mode de production 4
Figure 3: Nombre d'années en production de fraises 5
Figure 4: Part du chiffre d'affaires provenant de la fraise 6
Figure 5: Autres productions chez les producteurs de fraises 7
Figure 6: Techniques utilisées en production de fraises 8
Figure 7: Chiffre d'affaires agricole des répondants produisant des framboises 10
Figure 8: Strate de superficies en framboises selon le mode de production 10
Figure 9: Nombre d'années en production de framboises 11
Figure 10: Part du chiffre d'affaires provenant de la framboise 12
Figure 11: Autres productions chez les producteurs de framboises 13
Figure 12: Techniques utilisées en production de framboises 13
Figure 13 : Canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de fraises 16
Figure 14: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en vente directe 18
Figure 15: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en circuits courts 18
Figure 17: Canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de framboises 20
Figure 18: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en vente directe 21
Figure 19: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en circuits courts 22
Figure 21: Pourcentage des entreprises ayant des activités de transformation 23
Figure 22: Types de produits transformés à la ferme 23
Figure 23: Défis de protection des cultures en biologique vécus chez les producteurs de fraises bio 24
Figure 24: Défis en fertilisation 25
Figure 25: Autres défis techniques 26

Figure 26: Défis de protection des cultures en biologique perçus par les producteurs de fraises conventionnelles 27
Figure 27: Défis de protection des cultures en biologique vécus chez les producteurs de framboises bio..... 27
Figure 28: Défis de fertilisation des cultures en biologique vécus chez les producteurs de framboises bio..... 29
Figure 29: Autres défis techniques 29
Figure 30: Défis de protection des cultures en biologique perçus chez les producteurs de framboises conventionnelles 30
Figure 31: Piste d'innovation en commercialisation..... 32
Figure 32: Intention d'effectuer la transition biologique chez les conventionnels..... 34
Figure 33: Moment prévu de la transition pour les entreprises planifiant une transition bio..... 34
Figure 34: Intention d'expansion des superficies biologiques chez les répondants biologiques..... 35
Figure 35: Moment prévu de l'expansion pour les entreprises biologiques planifiant une augmentation de leurs superficies certifiées..... 35
Figure 36: Raison de ne pas vouloir aller vers le biologique 37
Figure 37: Répartition des entreprises selon l'importance accordée aux enjeux ciblés 38
Figure 38: Attentes des producteurs quant au rôle de l'APFFQ par rapport au secteur biologique.. 38

Introduction

L'Association des producteurs de fraises et de framboises du Québec (APFFQ) a mandaté le Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité (CETAB+) et le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) pour la réalisation du projet « Portrait de la production biologique des fraises et framboises au Québec et à l'international ». Le projet découle du besoin de l'APFFQ d'avoir une information plus précise sur les entreprises de son secteur produisant sous régie biologique. Il a pour objectif de :

- sonder les producteurs québécois sur les pratiques actuelles, leurs orientations, les défis de la production biologique et les besoins de ceux-ci pour y parvenir avec succès;
- utiliser la liste de priorités de recherche faite par le CRAAQ et réaliser une enquête localement et internationalement pour recueillir les meilleures pratiques agricoles en production biologique de fraises et framboises (en lien avec les contacts établis lors du Symposium international de la fraise 2016);
- identifier des pistes de projets de recherche, de projets collectifs ou d'outils prioritaires pour le développement de la production biologique de la fraise et de la framboise.

La réalisation du volet enquête auprès des producteurs a été confiée au CETAB+. Il a pour objectif de mieux comprendre l'état d'avancement technologique des producteurs québécois et de cibler les problématiques et les pratiques à fort potentiel de transférabilité. L'enquête porte sur l'importance du système de production (rang natté, plasticulture, hors-sol, avec ou sans structures), les marchés visés et les besoins d'information pour cultiver avec succès et de façon rentable en production biologique. La méthodologie d'enquête, la création du questionnaire et la collecte de données ont été réalisées avec l'appui du CRAAQ. Le questionnaire a permis de dresser un portrait des pratiques, défis et besoins visant à orienter les recherches de solutions et les actions à prioriser. Par action, on entend, par exemple, l'adoption de techniques en entreprise, la réalisation de projets de recherche sur des enjeux spécifiques, l'amélioration de l'accompagnement et du transfert technologique aux producteurs ou l'amélioration des mesures de soutien financier pour mieux répondre au besoin du secteur. Cette initiative de l'APFFQ est soutenue financièrement par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) dans le cadre du Programme de développement sectoriel. Elle s'inscrit en cohérence avec les objectifs du Plan stratégique 2017-2022 de l'APFFQ et dans les Priorités de recherche en agriculture biologique - horizon 2022 du CRAAQ.

Méthodologie de l'enquête et description de la collecte de données

Dans le but d'atteindre les objectifs du projet, il a été déterminé, à la phase préliminaire, que le portrait des pratiques en place et des besoins des entreprises de fraises et framboises serait réalisé à l'aide d'un questionnaire autoadministré en ligne. Le questionnaire a été accompagné d'appels téléphoniques visant à améliorer le taux de réponse.

Temps de réponse ciblé

Le temps de réponse ciblé lors de la création du questionnaire était de 15 à 20 minutes dans le but de limiter le nombre d'abandons et d'améliorer le taux de réponse.

Public cible

Le questionnaire s'adressait aux producteurs de fraises et framboises du Québec. Il visait les producteurs conventionnels, en transition et biologiques. Le nombre cible de répondants, fraise et framboise combinées, avait été fixé à 30 producteurs biologiques et 30 producteurs conventionnels.

Élaboration du questionnaire

Une première version du questionnaire a été réalisée par le CETAB+ à partir des objectifs décrits dans la demande de financement et des discussions du comité de travail. Cette version a été révisée et testée par le sous-comité enquête (incluant 3 producteurs) afin de valider que les questions répondaient aux objectifs poursuivis, qu'elles étaient compréhensibles et ne portaient pas à confusion et que sa durée était adéquate. Après révision, le questionnaire a été programmé à l'aide de l'outil de création et de gestion de questionnaire en ligne SurveyMonkey.

Diffusion

Afin d'informer les producteurs du projet et les préparer à être consultés, un court article de vulgarisation a été publié dans l'infolettre de l'APFFQ « Les Nouvelles fraîches » d'août 2017 reçue par 475 producteurs et intervenants. Le questionnaire a été en ligne du 22 septembre au 23 octobre 2017. Il a été envoyé à la liste de 398 courriels de l'APFFQ (producteurs, intervenants, pépiniéristes) et publicisé avec les outils de communication du CETAB+. Des rappels courriels et téléphoniques ont été effectués pour augmenter le taux de participation.

Portrait de l'échantillon

72 réponses ont été obtenues, dont 8 provenant de répondants ne produisant pas de fraises ou de framboises. Ces répondants n'ont pas été considérés dans l'analyse. Ce qui donne un total de 64 réponses, dont 33 entreprises certifiées biologiques. Le *Tableau 1* résume le détail des répondants par catégorie de producteurs.

Tableau 1: Portrait de l'échantillon

		Nombre de réponses	Nombre d'entreprises du secteur	% d'entreprises dans l'échantillon
Fraises	Total	41	524	7,8 %
	Biologiques	18	45	40 %
Framboises	Total	33	568	5,8 %
	Biologiques	16	55	29 %

CARTV, 2017 et Profil sectoriel de l'industrie horticole au Québec 2016

Analyse des résultats

Portrait des entreprises et systèmes de production

Production de fraises

Portrait général de l'entreprise/description de l'échantillon

Région

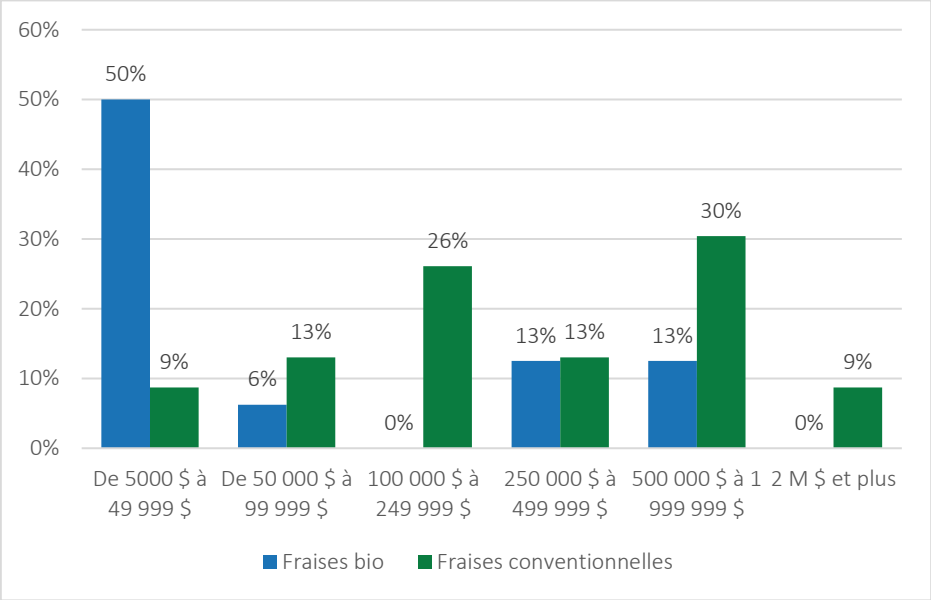
Tableau 2: Répartition géographique des répondants

	Fraise bio total	Répondants fraise bio (n = 17, 1 abstention)	% de participation par région
Bas-Saint-Laurent	5	1	20 %
Saguenay - Lac-Saint-Jean	4	4	100 %
Capitale-Nationale	2	1	50 %
Mauricie	2	2	100 %
Estrie	3	3	100 %
Montréal	0	0	--
Outaouais	5	0	0 %
Abitibi-Témiscamingue	0	0	--
Côte-Nord	1	0	0 %
Nord-du-Québec	0	0	--
Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	4	0	0 %
Chaudière-Appalaches	4	1	25 %
Laval	2	0	0 %
Lanaudière	2	0	0 %
Laurentides	4	3	75 %
Montérégie	5	2	40 %
Centre-du-Québec	2	0	0 %
Total de la province	**45**	**17**	**38 %**

CARTV, 2017 et réponses au questionnaire

Chiffre d'affaires global

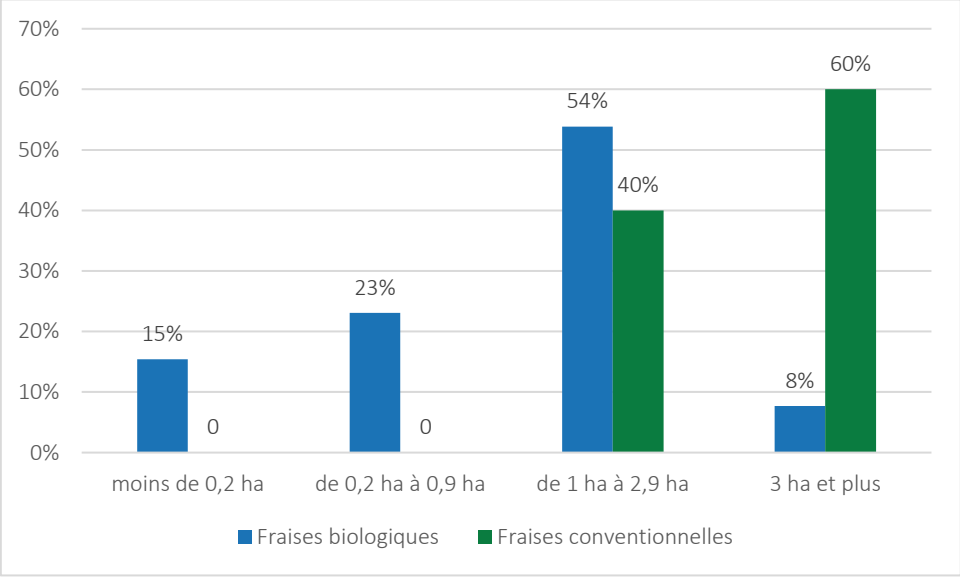
Figure 1 : Chiffre d'affaires agricole des répondants produisant des fraises



Ces résultats indiquent que 56 % des entreprises répondantes produisant des fraises biologiques se retrouvent dans la catégorie de chiffre d'affaires sous les 100 000 $, contrairement à 22 % des entreprises de fraises conventionnelles.

Superficies

Figure 2: Strate de superficies en fraises selon le mode de production



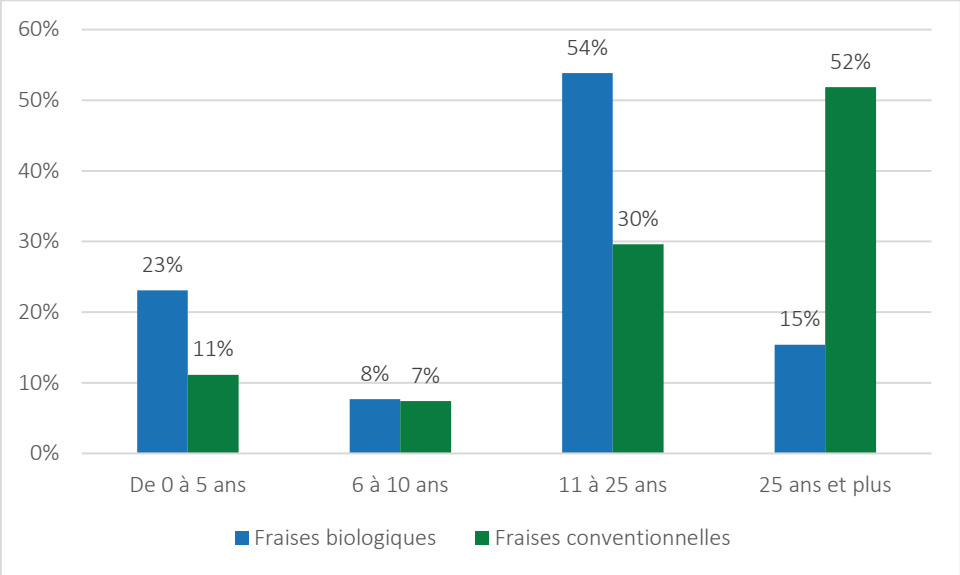
La superficie moyenne en production de fraise est de 1,23 ha pour les répondants biologiques et de 10,41 ha pour les conventionnels. Ces résultats confirment que les entreprises cultivant la fraise

biologique sont plus petites que les entreprises de fraises conventionnelles. Parmi les entreprises conventionnelles, l'une d'elles est en transition et elle se situe dans la catégorie 3 ha et plus.

Expérience en production

Les répondants conventionnels sont en production depuis 19 ans, en moyenne, et les répondants biologiques produisent des fraises biologiques, en moyenne, depuis 14 ans. On retrouve plus de débutants en bio (0-5 ans), et en moyenne, les conventionnels ont plus d'expérience.

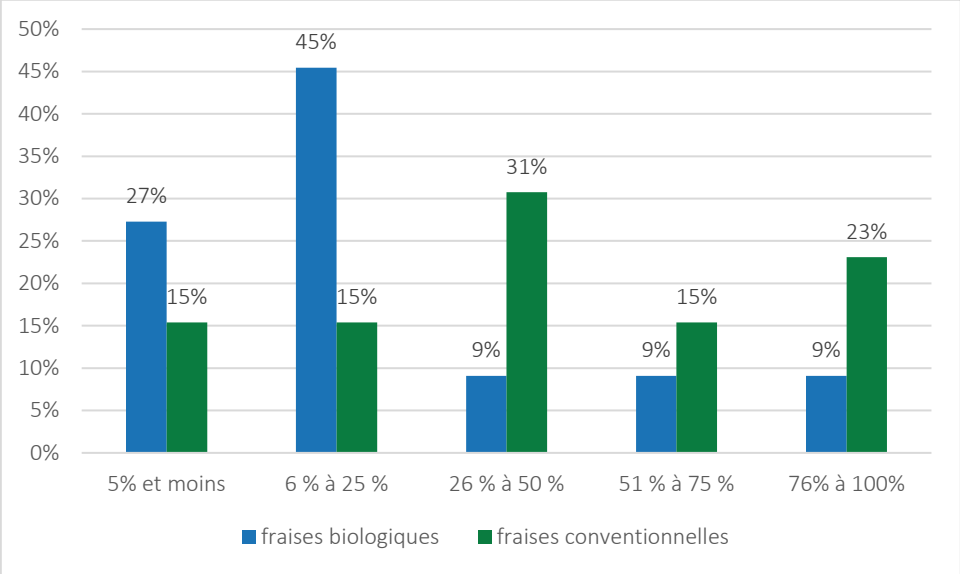
Figure 3: Nombre d'années en production de fraises



Revenus provenant de la production de fraises

La part du chiffre d'affaires provenant de la fraise est de 25 % ou moins pour 72 % des répondants produisant de la fraise biologique. Ce chiffre est de 30 % pour les conventionnels. On remarque également que seulement 18 % des répondants biologiques tirent la majorité de leurs revenus de la production de fraises comparativement à 38 % en conventionnel. Les résultats de la part du chiffre d'affaires provenant de la vente de fraises indiquent que les entreprises hésitent peut-être davantage à dépendre de la fraise comme culture importante en bio qu'en régie conventionnelle. Le fait que la plupart des entreprises bio ne font qu'une année de récolte dans la fraise d'été pourrait aussi avoir une incidence sur ces résultats.

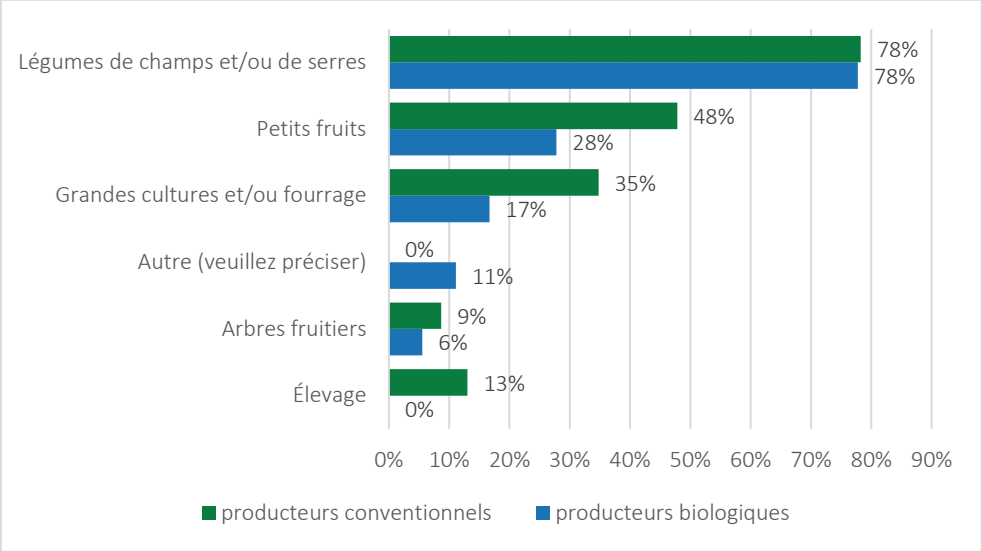
Figure 4: Part du chiffre d'affaires provenant de la fraise



Autres productions agricoles sur l'entreprise

90 % des répondants ont déclaré des productions autres que la fraise et la framboise sur leur entreprise. Ce chiffre s'élève à 94 % chez les biologiques et 87 % chez les conventionnels. 34 % des répondants ont déclaré être aussi producteurs de framboises. Ce chiffre est de 43 % pour les conventionnels et 22 % des biologiques. Le nombre de productions déclarées dans des catégories autres que la fraise ou la framboise est un autre indicateur du niveau de diversification des entreprises (voir les catégories à la figure 5). Pour les producteurs biologiques, ce nombre est en moyenne 1,4 alors que pour les conventionnels, il est de 1,8. On aurait pu s'attendre à avoir davantage de diversification en biologique qu'en conventionnel étant donné que la production de fraises en régie biologique peut être perçue comme risquée et nécessitant une diversification pour gérer ce risque. Il est possible d'avancer qu'également en conventionnel plusieurs entreprises puissent être petites et diversifiées et que les entreprises réellement spécialisées ne représentent qu'une faible proportion du nombre total d'entreprises, mais produisant une grande partie des volumes de la province. L'élément grandes cultures/fourrage reflète sans doute le fait que les superficies cultivées sont plus grandes en conventionnelle qu'en bio ce qui pourrait permettre d'intégrer cette catégorie de production dans les entreprises. Les productions de la catégorie « autre » sont l'apiculture et les fleurs coupées.

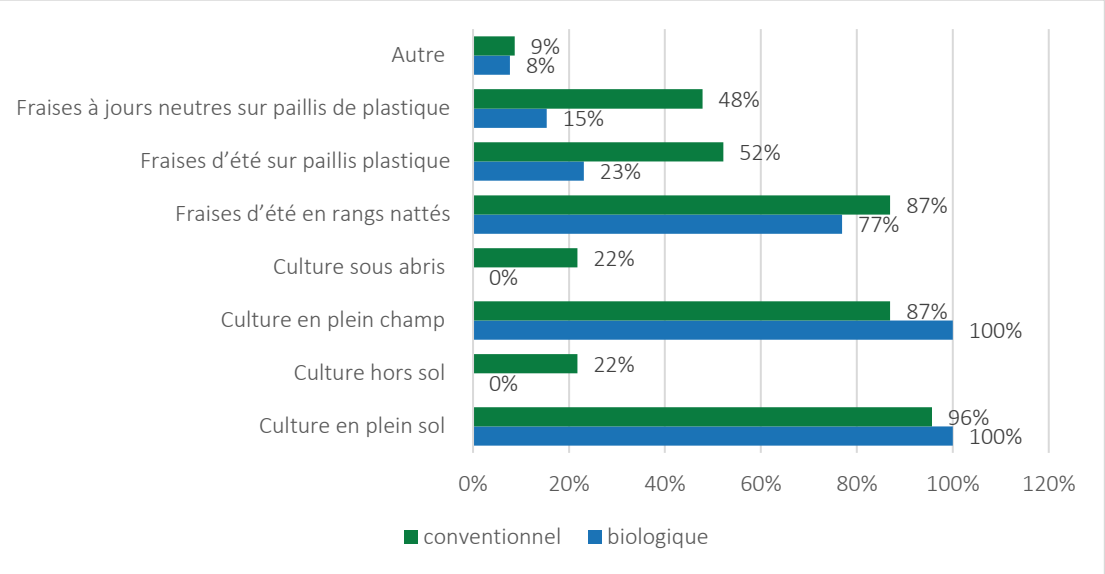
Figure 5: Autres productions chez les producteurs de fraises



Techniques utilisées

L'analyse des réponses indique que les producteurs biologiques n'utilisent ni la culture en contenant ni la culture sous abris. Chez les conventionnels, 5 des répondants ont déclaré utiliser des techniques hors sol sous abris. Cependant, une seule de cette entreprise a la culture abritée comme système de production principal. Il s'agit d'une production en serres chauffées. Les abris utilisés en conventionnel sont les serres chauffées pour 2 entreprises, les grands tunnels pour une entreprise, les tunnels chenilles pour une entreprise et les abris parapluies pour une entreprise. Dans la catégorie « autre », les techniques mentionnées sont les fraises en rangs nattés sur paillis plastique (stolons enracinés dans le plastique) et les fraises d'été haute densité sans paillis. Il y a peu d'entreprises de fraises à jours neutres biologiques parmi les répondants. Les défis identifiés par le sondage soulignent des problématiques pouvant nuire au développement de la fraise à jours neutres biologique : l'approvisionnement en plants conformes pour la production bio et le manque de moyens de lutte efficace contre la punaise terne.

Figure 6: Techniques utilisées en production de fraises



Système de production fraise biologique

Le tableau suivant présente les détails des systèmes de production principaux chez les producteurs de fraises biologiques. Il faut souligner que très peu d'entreprises en production biologique ont fourni une information concernant le rendement et 62 % ont répondu « je ne sais pas ». Compte tenu du faible nombre de réponses, les valeurs de rendement sont présentées à titre d'exemple seulement et ne peuvent être considérées comme représentatives des rendements moyens du secteur.

Tableau 3: Systèmes de production principaux chez les producteurs de fraises biologiques

Système principal	% des entreprises	Rendement moyen (kg/ha)	Principaux cultivars
Système fraise d'été, plein sol, plein champ, rangs nattés	83 %	6 100 (n = 4)	Jewel, Glooscap, Wendy, Bounty, Veestar
Système fraise d'été, plein sol, plein champ, paillis plastique	17 %	10 000 (n = 1)	Jewel, Clery, N-56, Red merlin, Malwina

Seules 2 entreprises ont indiqué un 2^{e} système de production sur l'entreprise, soit 15 % des répondants. Pour l'une de celles-ci, la production principale est la fraise d'été en rangs nattés, plein sol et plein champ et la production secondaire est la fraise d'été sur paillis plastique, plein sol, et plein champ. Pour l'autre, le système principal est la fraise d'été sur paillis, plein sol, plein champ sur paillis et le système secondaire est la fraise à jours neutres sur paillis, plein sol, plein champ.

Chez les répondants conventionnels, le système fraise d'été, plein sol, plein champ, rangs nattés, domine aussi (78 %) avec des rendements moyens de 13 000 kg/ha. D'autres systèmes sont présents bien que minoritairement :

- Système fraise d'été, plein sol, plein champ, paillis plastique;
- Système fraise à jours neutres, plein sol, plein champ, paillis plastique et rangs nattés.

En conventionnel, 29 % ont déclaré un système de production secondaire.

En conclusion sur les systèmes de production, les producteurs de fraises biologiques sondés cultivent en grande majorité un seul système de production qui est la fraise en rangs nattés (83 % des répondants) avec des rendements d'environ 6 100 kg/ha. En comparaison, les producteurs de fraises conventionnels cultivent majoritairement des fraises en rangs nattés (78 %) avec des rendements presque du double, soit 13 000 kg/ha, mais également un deuxième système de production de fraises pour 29 % d'entre eux.

Production de framboises

Portrait général de l'entreprise/description de l'échantillon

Région

Tableau 4: Répartition géographique des répondants

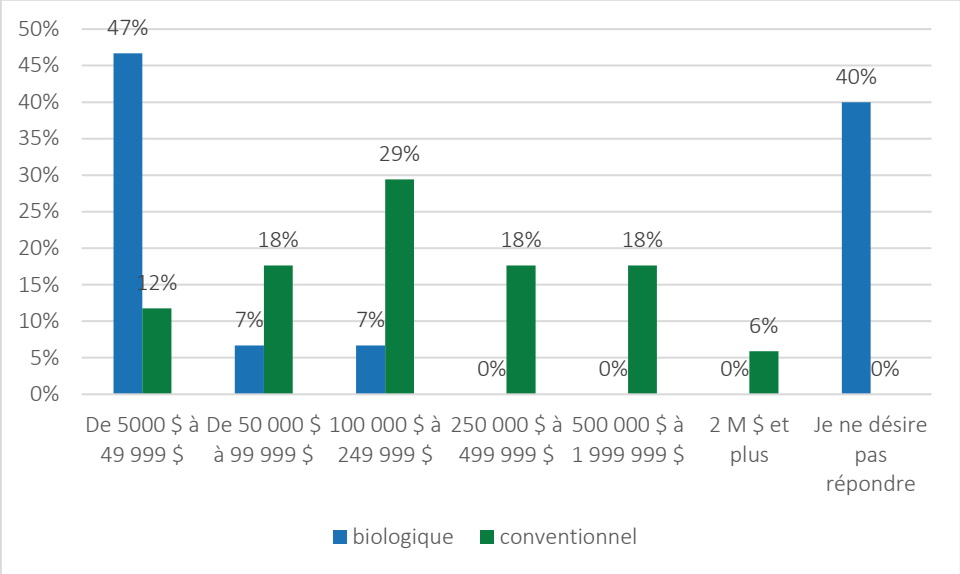
	Framboise bio total	Répondants framboise bio	% de participation par région
Bas-Saint-Laurent	3	2	67 %
Saguenay - Lac-Saint-Jean	8	6	75 %
Capitale-Nationale	3	0	0 %
Mauricie	1	0	0 %
Estrie	4	2	50 %
Montréal	0	0	
Outaouais	4	0	0 %
Abitibi-Témiscamingue	1	0	0 %
Côte-Nord	1	0	0 %
Nord-du-Québec	0	0	
Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	6	1	17 %
Chaudière-Appalaches	4	3	75 %
Laval	1	0	0 %
Lanaudière	2	0	0 %
Laurentides	4	1	25 %
Montérégie	10	0	0 %
Centre-du-Québec	3	1	33 %
Total de la province	**55**	**16**	**29 %**

CARTV, 2017 et réponses au questionnaire

Chiffre d'affaires global

On remarque la même tendance chez les producteurs de framboises que pour les fraises, soit que les fermes bio sont dans la portion de chiffre d'affaires inférieur.

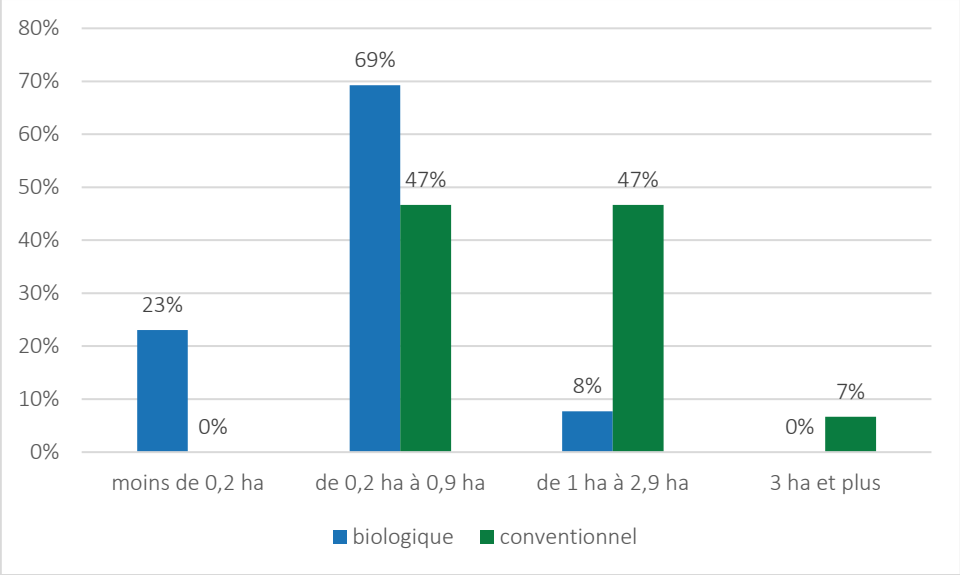
Figure 7: Chiffre d'affaires agricole des répondants produisant des framboises



Superficies

Les superficies moyennes en production de framboises sont de 0,4 ha pour les répondants biologiques et 1,8 ha chez les conventionnels. Parmi les superficies conventionnelles, on compte 5 entreprises en transition, toutes dans la catégorie de 0,2 ha à 0,9 ha. Bien que 1,4 ha entre le conventionnel et le biologique puisse paraitre petit dans l'absolu, cet écart se révèle assez marqué si on considère la taille des entreprises. Les superficies en conventionnel sont en moyenne 4,5 fois plus grandes qu'en biologique. Ceci indique peut-être que les entreprises considèrent qu'il est difficile ou risqué économiquement, pour le moment, d'envisager de grandes superficies en framboises biologiques.

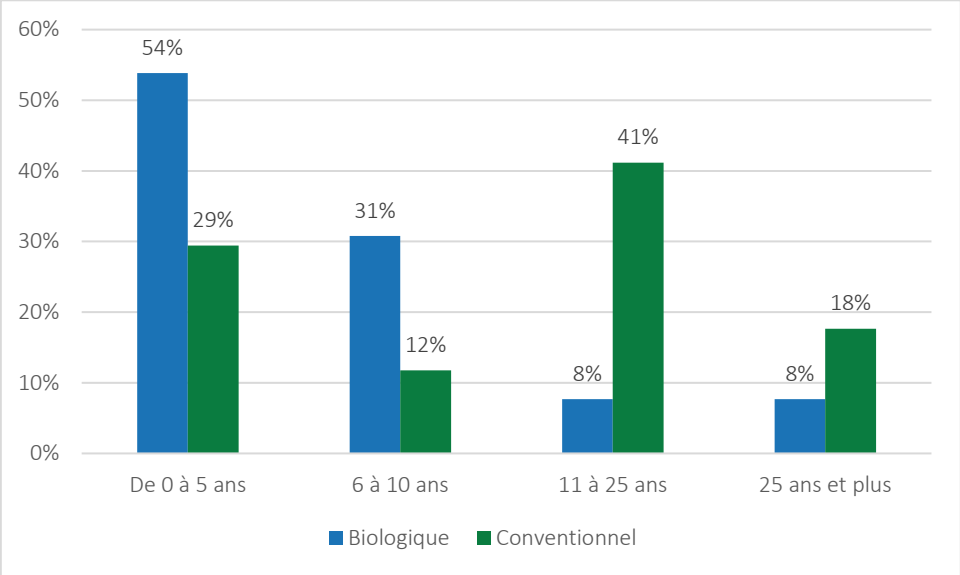
Figure 8: Strate de superficies en framboises selon le mode de production



Expérience en production

Les répondants conventionnels produisent de la framboise depuis, en moyenne, 13,4 ans et les biologiques sont dans ce mode de production depuis 6,5 ans, en moyenne. On retrouve moins de producteurs d'expérience en bio qu'en conventionnel. L'écart est encore plus marqué que dans la fraise.

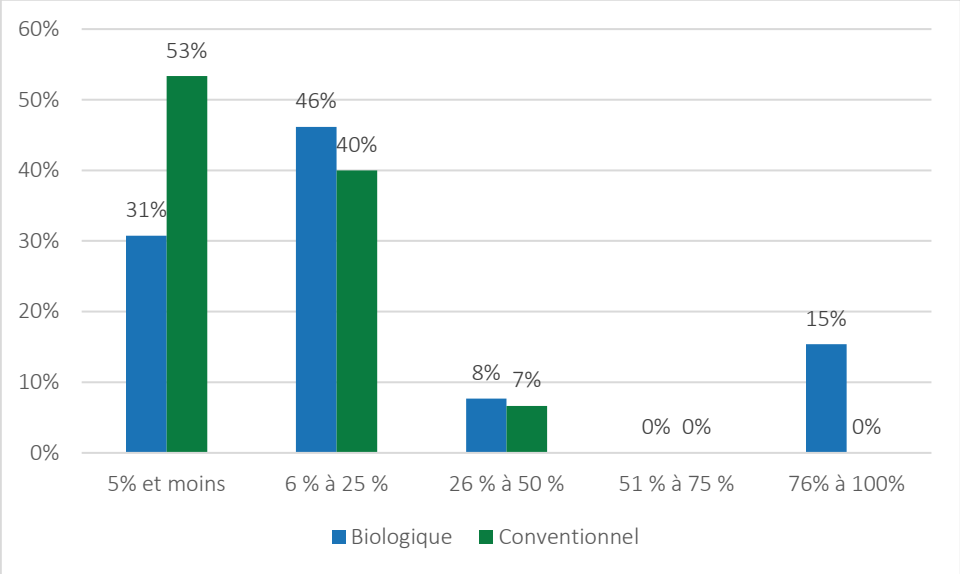
Figure 9: Nombre d'années en production de framboises



Revenus provenant de la production de framboises

Contrairement à la fraise, la part du chiffre d'affaires provenant de la framboise est similaire pour les entreprises bio et les conventionnels. Pour une majorité des répondants biologiques comme pour les conventionnels, la framboise représente moins de 50% du chiffre d'affaires. On retrouve donc moins d'entreprises spécialisées dans cette production. Cela pourrait s'expliquer par des difficultés au niveau de la production ou de la mise en marché qui limiterait la spécialisation en production de framboises et encouragerait la diversification des sources de revenus comme stratégie de gestion du risque. Il faut cependant noter qu'on observe en ce moment un certain engouement et de rapides avancées techniques pour les systèmes de production en contenants sous abris chez les conventionnels. Il est possible que ces données sur la part du revenu provenant de la framboise soient appelées à changer rapidement, du moins en conventionnel.

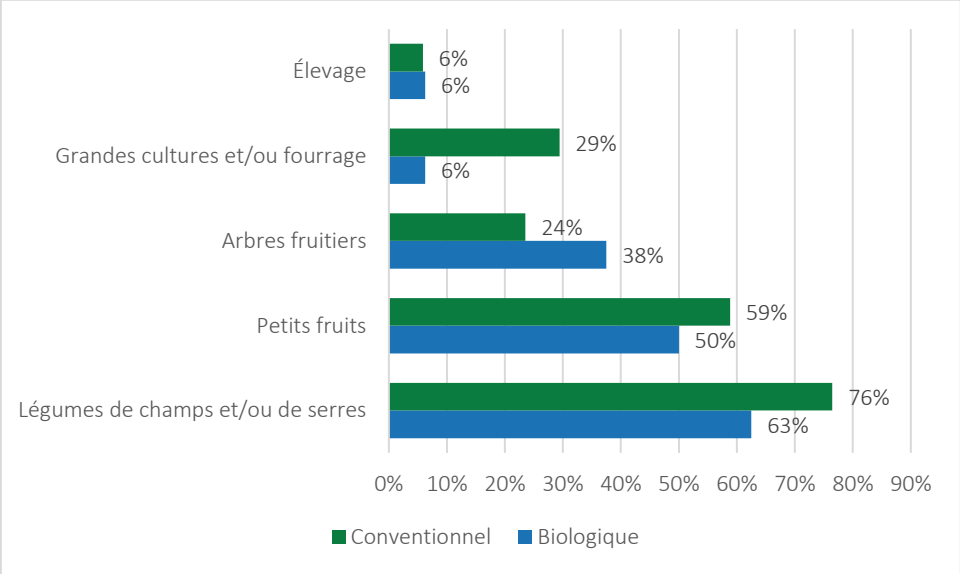
Figure 10: Part du chiffre d'affaires provenant de la framboise



Autres productions

Tel qu'observé chez les producteurs de fraises, une large majorité (97 %) des producteurs de framboises ont également d'autres productions sur leur entreprise. Ce chiffre s'élève 94 % chez les biologiques et 100 % chez les conventionnels. Au total, 42 % des producteurs de framboises sont aussi producteurs de fraises, 59 % chez les conventionnels et 25 % chez les biologiques. Comme pour la fraise, le nombre de productions déclarées dans des catégories autres que la fraise ou la framboise est supérieur chez les conventionnels que chez les biologiques ce qui indique une plus grande diversification des cultures chez les conventionnels. Pour les producteurs biologiques, ce nombre est en moyenne 1,63 alors que pour les conventionnels, il est de 1,94. La même observation que pour les fraises ressort : on voit davantage de superficies grandes cultures/fourrage en conventionnel qu'en bio. Comme il n'y a pas de rotation de culture dans la framboise, donc de besoin de surface supplémentaire pour déplacer la production, ce résultat est difficile à expliquer. Il est possible que ces superficies soient prévues pour la plantation de nouvelles framboisières ou que la taille ou le chiffre d'affaires des entreprises leur permettent l'accès à de plus grandes terres difficilement accessibles aux producteurs biologiques.

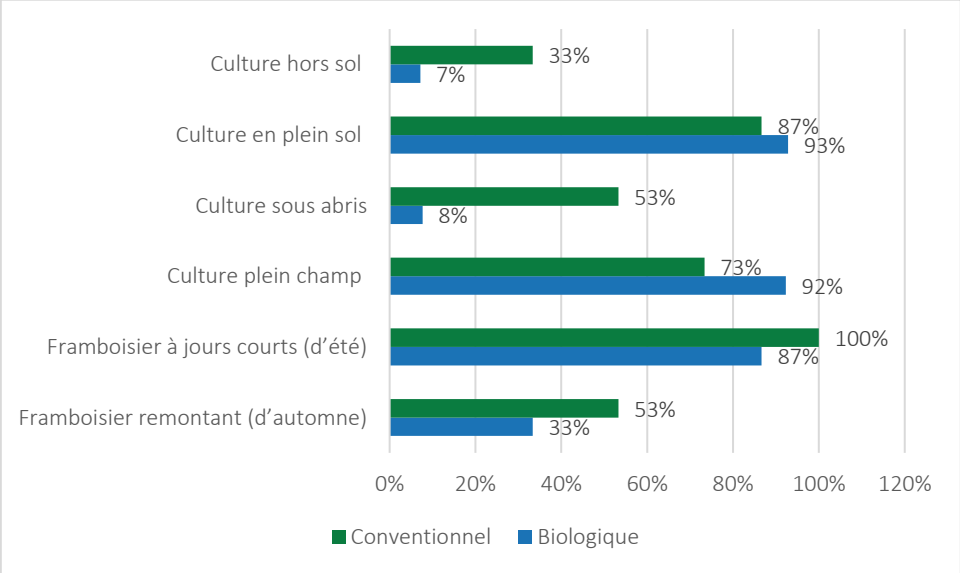
Figure 11: Autres productions chez les producteurs de framboises



Techniques utilisées

Comme pour la fraise, les producteurs de framboises utilisent beaucoup moins les techniques de culture en contenants et sous abris que les conventionnels, bien que ces techniques ne soient pas totalement absentes en biologique. Le type d'abris utilisé en biologique est le grand tunnel. En conventionnel on compte un utilisateur de serre chauffée, six de grands tunnels et un d'abris parapluies. Notez qu'une même entreprise peut utiliser plusieurs techniques. Cela explique les cumuls parfois supérieurs 100% pour une catégorie (ex : plein sol vs hors-sol).

Figure 12: Techniques utilisées en production de framboises



Système de production framboise bio

Tableau 5: Systèmes de production principaux chez les producteurs de framboises biologiques

Système principal	% des entreprises	Rendement moyen (kg/ha)	Principaux cultivars
Framboisier à jours courts (d'été), plein sol, plein champ	73 %	4 900 (n = 2)	Killarney, Madawaska
Framboisier remontant (d'automne), plein sol, plein champ	20 %	n.d.	Polana
Framboisier à jours courts (d'été), hors sol, grands tunnels	7 % (1 entreprise)	13 000 (n = 1)	Tulameen

Très peu d'entreprises biologiques ont fourni de réponses concernant le rendement et 53 % ont répondu « je ne sais pas ». Ce résultat est étonnant considérant que les rendements doivent être documentés pour le dossier de certification biologique. Aucune entreprise biologique n'a indiqué avoir un système de production secondaire. Ici aussi, compte tenu du taux de réponse, les données de rendement biologique sont présentées à titre d'exemple et non de moyenne sectorielle. En conventionnel, le système framboisier à jours courts (d'été), plein sol, plein champ, domine également; les rendements moyens sont de 5 500 kg/ha. On observe un système dominant tant en bio qu'en conventionnel, donc peu de diversité dans les systèmes de production parmi les répondants au sondage. Cependant, comme mentionné plus tôt, cela pourrait bien changer rapidement avec l'intérêt pour les systèmes hors sol sous abris. Pour des fins de comparaison, selon un producteur chevronné consulté à la suite du sondage, un système en contenants sous abris en conventionnel peut atteindre un rendement de 22 000kg/ha pour la variété Tulameen dans un système de production en régie bisannuelle avec une année végétative et une année productive. Ce système exige cependant des investissements importants de l'ordre de 250 000 $/ha et nécessite donc une productivité et un revenu généré conséquent pour garantir une rentabilité. En biologique, cette approche de la production en est encore à ses débuts, mais présente un potentiel d'amélioration intéressant. On pourrait avancer plusieurs hypothèses sur les différences observées entre les systèmes de production conventionnels et biologiques, notamment certaines contraintes spécifiques au bio freinant l'adoption de techniques (fertigation, culture en substrat, accès aux produits phytosanitaires), la capacité d'investissement des entreprises, les questions de disponibilité et de coût de la main-d'œuvre ou les modèles de commercialisation utilisés. Ce questionnaire ne permet toutefois pas de vérifier ces hypothèses et un approfondissement serait requis.

Commercialisation des fraises biologiques

Nombre de canaux de commercialisation utilisés

Globalement, la plupart des répondants, tant conventionnels que biologiques, utilisent une stratégie de commercialisation à plus d'un canal. On constate que les entreprises conventionnelles commercialisent leur production de fraises à travers un nombre de canaux plus important que leurs homologues biologiques.

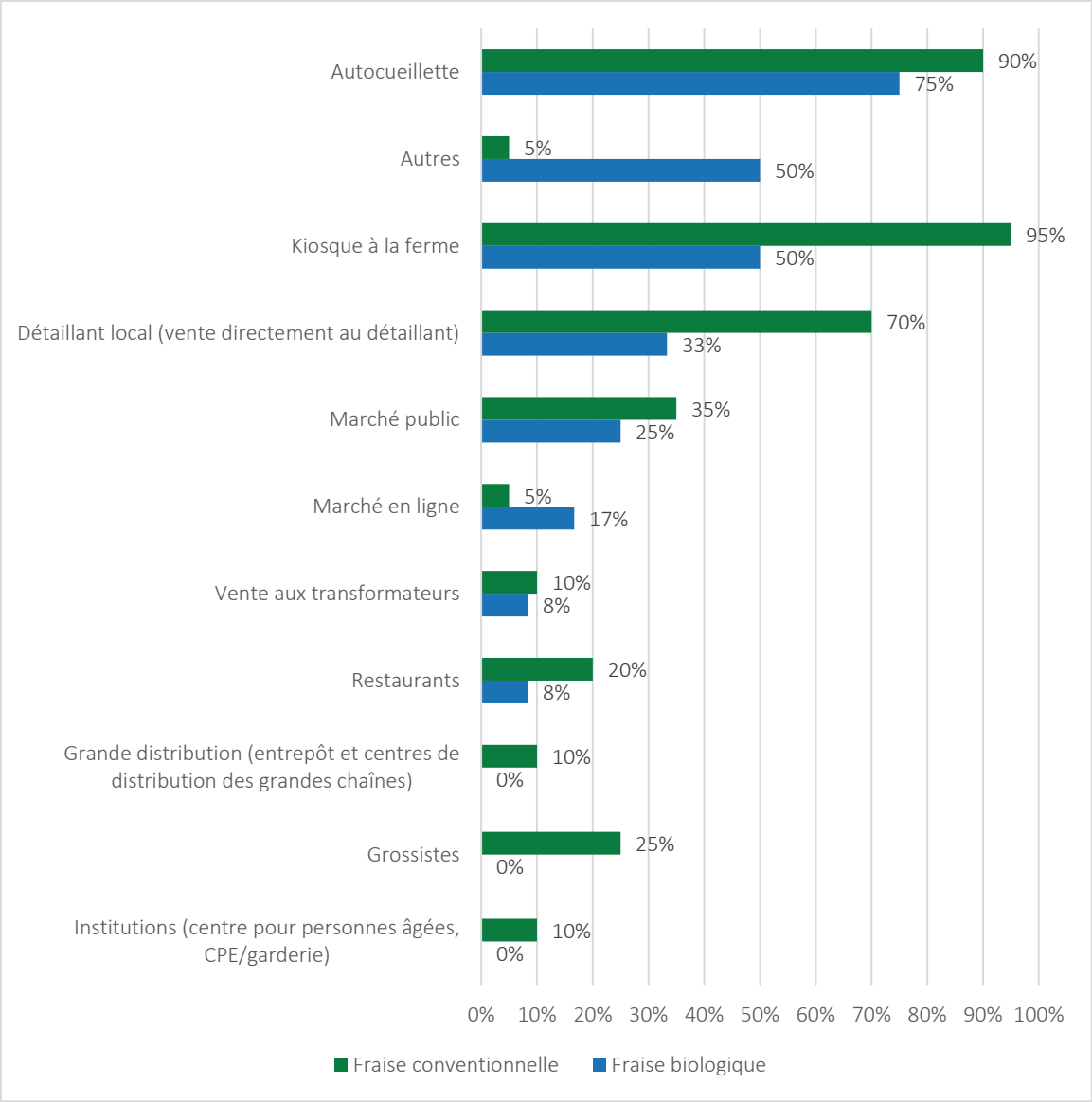
Tableau 6: Nombre de canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de fraises

	Moyenne	Maximum	Minimum
Biologique	3	5	1
Conventionnel	4	7	2

Type de canaux de commercialisation utilisés

Les mêmes canaux de commercialisation dominent tant chez les biologiques que chez les conventionnels. Bien que l'ordre diffère, les trois canaux les plus utilisés chez les deux modes de production étudiés sont l'autocueillette, la vente à la ferme et la vente à des détaillants locaux. On remarque que la vente en kiosque à la ferme reste très importante chez les entreprises conventionnelles. Après consultation avec l'APFFQ à la suite du sondage, il semble que, sauf dans de très rares exceptions, les producteurs trouvent très important de garder cette proximité avec les consommateurs et la commercialisation à la ferme reste prisée par les consommateurs. On constate également que les entreprises biologiques sont absentes des canaux de type circuits longs tels les grossistes et la grande distribution. Cela pourrait être dû aux capacités de production relativement basses des entreprises biologiques (comme l'illustrent les données sur le chiffre d'affaires et les superficies en culture, indice des quantités sur le marché), à la courte durée de conservation des fruits (identifié comme un défi de commercialisation), aux marges plus basses dues au plus grand nombre d'intermédiaires ou aux exigences spécifiques des circuits longs en termes de qualité de volume ou de constance d'approvisionnement qui réduisent l'intérêt des producteurs biologiques pour ces circuits et les empêchent empêche d'approvisionner ces marchés. Si ces contraintes pouvaient être amoindries, il est possible de croire que les circuits longs de commercialisation deviennent plus attractifs pour les producteurs biologiques ce qui pourrait avoir un impact important sur les superficies cultivées et les volumes produits. On remarque que les producteurs biologiques sont plus présents sur des canaux pouvant être qualifiés de moins traditionnels comme les marchés en ligne ou le nombre important de réponses « autre » parmi lesquelles on retrouve : la vente à des producteurs de paniers biologiques en ASC et la vente à la ferme sur commande.

Figure 13 : Canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de fraises



Ventes par catégorie de circuit de commercialisation

Les parts des ventes selon le mode de commercialisation ont été analysées sur la base de trois grandes catégories de canaux de commercialisation :

- La vente directe est la commercialisation du producteur directement au consommateur. Elle comprend, entre autres, l'autocueillette, la vente à la ferme et les marchés publics.

- La vente en circuits courts n'implique qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Elle comprend des canaux tels que la vente aux détaillants locaux, la vente à un producteur de paniers biologiques et la vente aux restaurateurs.
- La vente en circuits longs fait transiter le produit par plus d'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Ce type de commercialisation comprend, par exemple, la vente aux grossistes et la grande distribution (vente aux grandes chaînes).

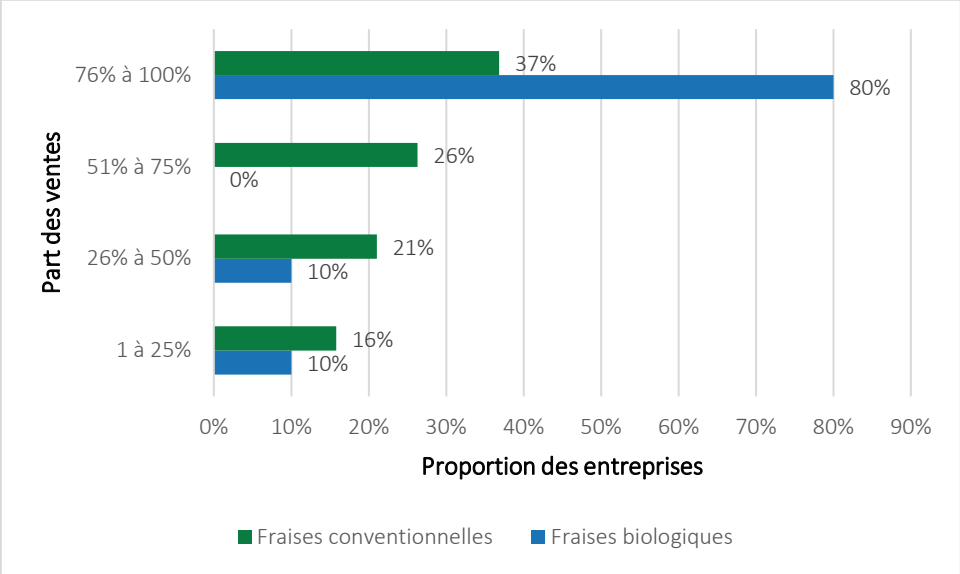
Le tableau qui suit présente la part des répondants utilisant chacune des catégories de canaux de commercialisation. Tel qu'observé précédemment, on remarque l'importance de la vente directe pour les producteurs biologiques et leur absence des circuits longs.

Tableau 7:Utilisation des types de canaux de commercialisation pour la fraise

	Fraises biologiques	Fraises conventionnelles
Vente directe	100%	83%
Circuits courts	60%	70%
Circuits longs	0%	22%

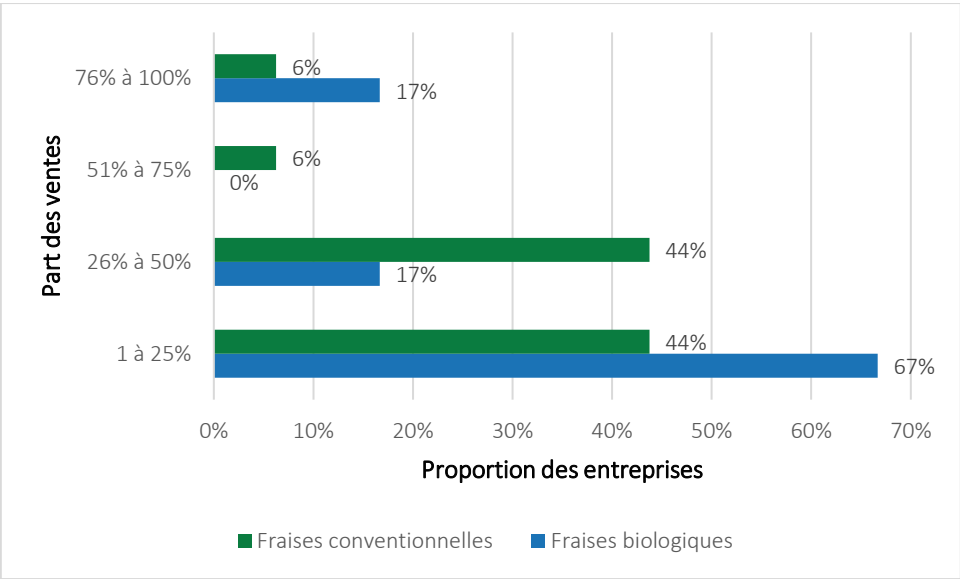
Comme l'indique le tableau suivant, les entreprises produisant des fraises biologiques vendent en plus grande proportion directement aux consommateurs que les producteurs conventionnels. Les producteurs biologiques utilisant ce mode de commercialisation y écoulent en moyenne 82 % de leurs ventes alors que cette valeur s'élève à 66 % pour les conventionnels. Il est important de prendre ces données dans leur contexte en rappelant que les superficies moyennes en fraises biologiques par entreprises sont de 1,23 ha alors qu'en conventionnel elles sont de 10,41 ha ce qui permet de comprendre que bien qu'en proportion, les entreprises biologiques utilisent plus la vente directe, comme les entreprises conventionnelles sont plus grandes, la proportion plus faible de leurs ventes écoulées directement aux consommateurs représente de plus grands volumes, donc une grande partie des parts de marchés de la vente directe reste entre les mains des producteurs conventionnels.

Figure 14: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en vente directe



Les ventes en circuits courts (un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur) représentent en moyenne environ 30 % des ventes, tant chez les conventionnels que chez les biologiques qui commercialisent dans cette catégorie. Ceci implique que pour les producteurs biologiques utilisant la vente directe et les circuits courts, la répartition moyenne des ventes est respectivement de 70 % et 30 %. On remarque cependant que la répartition de la part des ventes écoulées en circuits courts diffère selon le mode de production comme l'indique le tableau suivant.

Figure 15: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en circuits courts



Aucun producteur de fraises biologiques n'utilise les circuits longs de commercialisation. Chez les conventionnels, les producteurs utilisant ces circuits y écoulent en moyenne 20 % de leurs ventes. La commercialisation en circuits longs ne représente le canal principal pour aucun des répondants.

Il faut noter que les données présentant les parts de ventes par canaux de commercialisation indiquent uniquement en quelle proportion les canaux sont utilisés par une entreprise et non les volumes qui y sont écoulés. Par exemple même une seule entreprise pourrait écouler 100% de leur production en circuit long, si cette entreprise produit de très gros volumes, il est possible qu'une grande quantité de la production du secteur passe par les circuits longs.

Prix de vente moyen bio par catégorie de circuit

L'enquête n'a permis de recueillir qu'un faible nombre de réponses quant au prix de vente. Ces données sont de nature exploratoire et doivent être utilisées avec prudence étant donné le nombre peu élevé de répondants. La stratégie de prix d'une entreprise doit considérer plusieurs aspects. Le prix de vente doit permettre de couvrir les coûts de production, être conforme à la volonté de payer du marché ciblé tout en étant concurrentiel par rapport aux prix des autres joueurs sur le marché. Le prix de vente relativement élevé des produits biologiques peut s'expliquer par le fait que le secteur est petit et que l'offre est relativement faible par rapport à la demande et qu'il s'agit d'un produit différencié possédant plusieurs attributs valorisés par certaines catégories de consommateurs (écologique, local, santé, frais). Il faut aussi considérer qu'il est possible que les coûts de production plus élevés ou les rendements plus faibles en biologique nécessitent un prix de vente élevé pour garantir la rentabilité de l'entreprise. Une étude plus approfondie serait nécessaire pour confirmer ces hypothèses.

Tableau 8: Prix de vente bio par catégorie de circuit

	Prix kiosque fraises biologiques ($/kg)	Prix autocueillette fraises biologiques ($/kg)	Prix circuits courts fraises biologiques ($/kg)
Moyenne	7,50 $	4,60 $	6,96 $
Maximum	8,84 $	5,75 $	7,53 $
Minimum	6,40 $	2,35 $	6,40 $
N	5	5	2

À titre indicatif, selon les données de l'APFFQ pour le 20 juillet 2017, le prix moyen de la fraise conventionnelle du Québec est de 3,83 $/kg pour l'autocueillette et 4,38 $/kg pour la vente au kiosque. L'écart entre le conventionnel et le bio généralement accepté par les consommateurs est de l'ordre de 30 % supérieur au prix du conventionnel (Geoffroy Ménard, formation gestion post-récolte et mise en marché en horticulture biologique, CETAB+). Les petits fruits étant un produit niché, la plus-value pour le bio doit être évaluée avec soin et être combinée à une stratégie marketing considérant les formats et l'image de marque du produit.

Commercialisation des framboises biologiques

Nombre de canaux de commercialisation utilisés

Comme pour les fraises, la plupart des répondants, tant conventionnels que biologiques utilisent plus d'un canal de commercialisation et varie grandement d'une entreprise à l'autre.

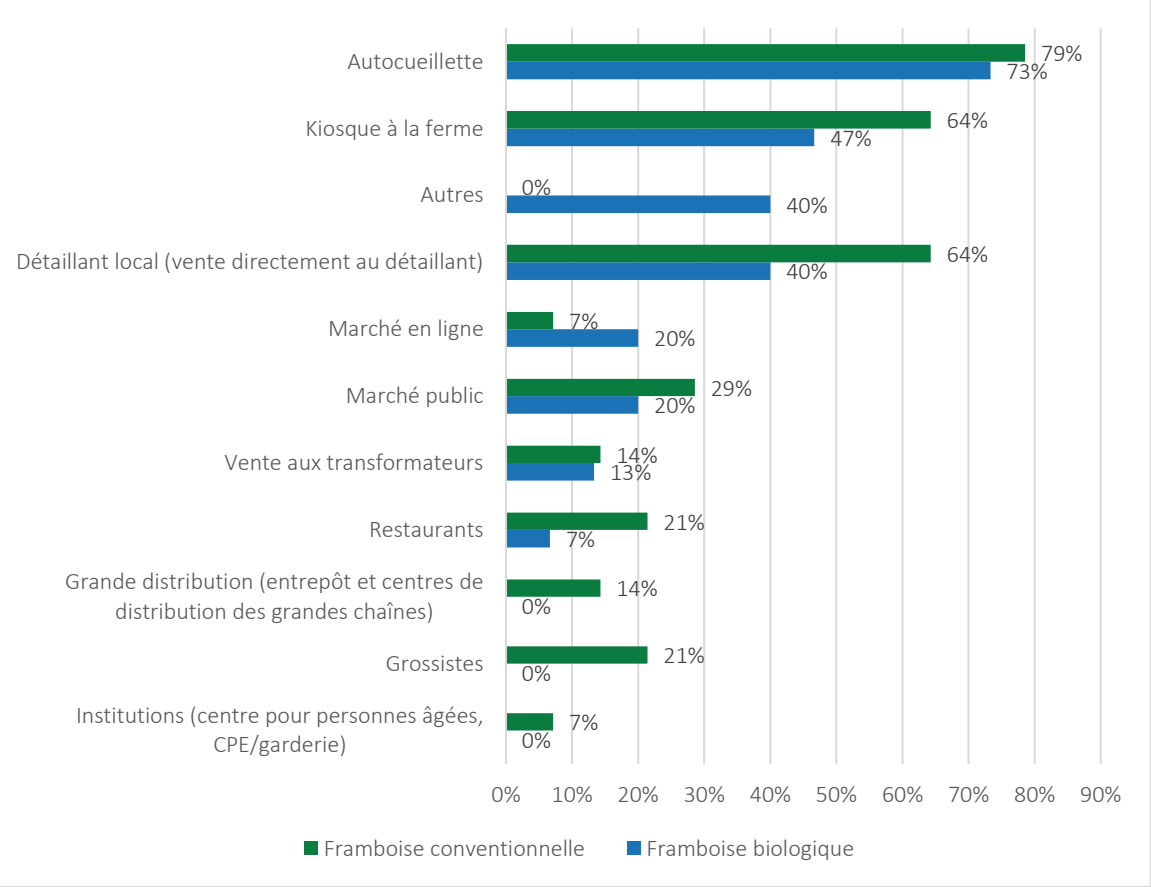
Tableau 9: Nombre de canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de framboises

	Moyenne	Maximum	Minimum
Bio	3	4	1
Conventionnel	3	7	1

Type de canaux de commercialisation utilisés

Les constats sont ici similaires à ce qu'on observe en production de fraises. Les trois principaux canaux de commercialisation sont les mêmes chez les biologiques que chez les conventionnels (autocueillette, vente à la ferme et vente à des détaillants locaux) et les canaux de type circuits longs ne sont pas utilisés par les producteurs biologiques. Les canaux moins traditionnels sont aussi plus utilisés par les entreprises biologiques. Dans la catégorie « autre », on retrouve : la vente à des producteurs de paniers biologiques en ASC, la vente de fruits congelés et la vente sur commande.

Figure 16: Canaux de commercialisation utilisés par les producteurs de framboises



Ventes par catégorie de circuit de commercialisation

Comme pour la fraise, les producteurs de framboises biologiques utilisent tous la vente directement au consommateur et les circuits courts pour une bonne partie d'entre eux. Ils sont également absents des circuits longs.

Tableau 10: Utilisations des types de canaux de commercialisation pour la framboise

	Framboises biologiques	Framboises conventionnelles
Vente directe	100%	92%
Circuits courts	46%	75%
Circuits longs	0%	17%

Comme l'indiquent les figures suivantes, la répartition des ventes entre les différentes catégories de canaux de commercialisation suit des tendances similaires à la production de fraises. Les ventes directes représentent la part la plus importante des ventes tant en conventionnel qu'en biologique et elles occupent une place plus importante chez les biologiques. Les producteurs biologiques utilisant ce mode de commercialisation y écoulent en moyenne 78% de leurs ventes alors que cette valeur s'élève à 64% pour les conventionnels. Les circuits courts sont également assez utilisés tant en biologique qu'en conventionnel. Les producteurs utilisant ces canaux y écoulent en moyenne respectivement 36% et 44% de leurs ventes. Il existe quelques entreprises biologiques pour qui les circuits courts représentent la part la plus importante des ventes, mais aucune qui n'utilisent les circuits longs. En conventionnel, pour les 17% des entreprises utilisant ces canaux, ceux-ci représentent 35% des ventes.

Figure 17: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en vente directe

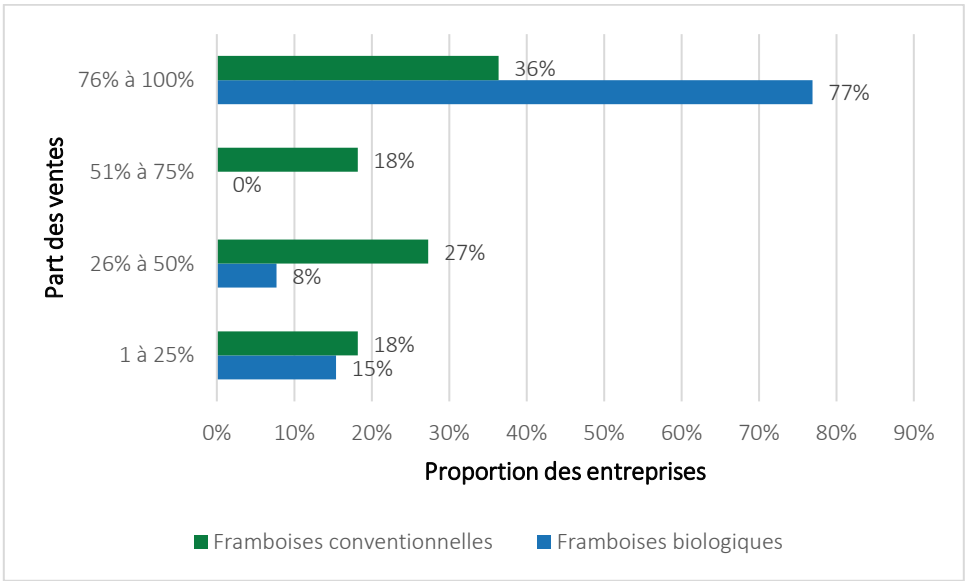
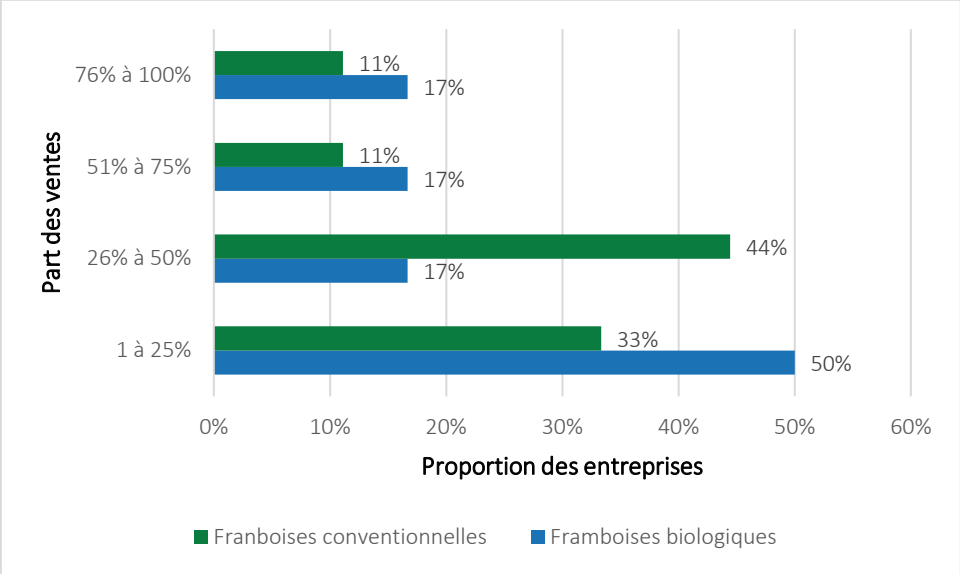


Figure 18: Répartition des entreprises selon la part des ventes réalisées en circuits courts



Prix de vente moyen bio par catégorie de circuit

Comme pour les fraises, l'enquête n'a permis d'obtenir que peu de données sur le prix de vente. Celles-ci doivent être utilisées avec prudence étant donné le nombre peu élevé de répondants.

Tableau 11: Prix de vente bio par catégorie de circuit

	Prix kiosque framboises biologiques ($/kg)	Prix autocueillette framboises biologiques ($/kg)	Prix circuits courts framboises biologiques ($/kg)
Moyenne	19,14 $	9,11 $	15,20 $
Max	28,00 $	10,67 $	19,00 $
Min	12,91 $	7,30 $	8,80 $
N	8	3	4

À titre indicatif, selon les données de l'APFFQ pour le 5 août 2017, le prix moyen de la framboise conventionnelle du Québec est de 7,15 $/kg pour l'autocueillette et 9,25 $/kg pour la vente au kiosque. Comme pour la fraise, le prix pour la framboise bio doit être évaluée avec soin et être combinée à une stratégie marketing misant sur la différenciation tant pour les formats que l'image de marque.

Produits transformés

Si la proportion d'entreprises ayant des activités de transformation est semblable en bio et en conventionnel, le type de transformation diffère. Les bio semblent se restreindre davantage à la transformation simple, soit la congélation. Cela indique peut-être que les entreprises bio visent avant tout le marché du frais en raison de la demande et des prix de vente et que la transformation

constitue une solution de rechange en cas d'invendus et de fruits déclassés et non une voie de spécialisation impliquant des investissements ou de la main-d'œuvre supplémentaire de même que des frais supplémentaires de certification et le maintien de la documentation qui l'accompagne. Pour les conventionnels, les données indiquent que parmi les entreprises ayant des activités de transformation, une plus grande proportion ont choisi d'exploiter le créneau transformation avec des produits nécessitant plus de travail ou d'investissement comme les tartes ou la confiture.

Figure 19: Pourcentage des entreprises ayant des activités de transformation

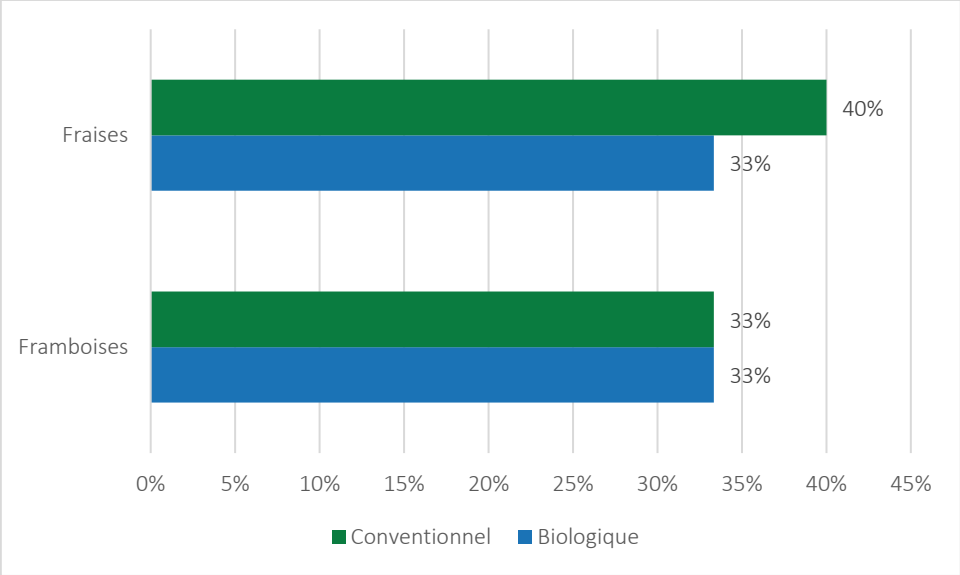
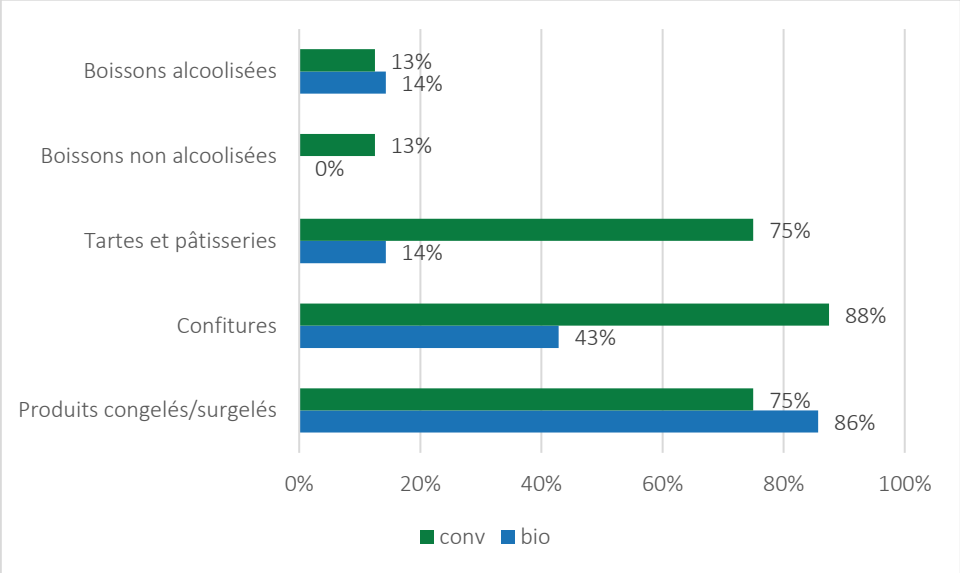


Figure 20: Types de produits transformés à la ferme



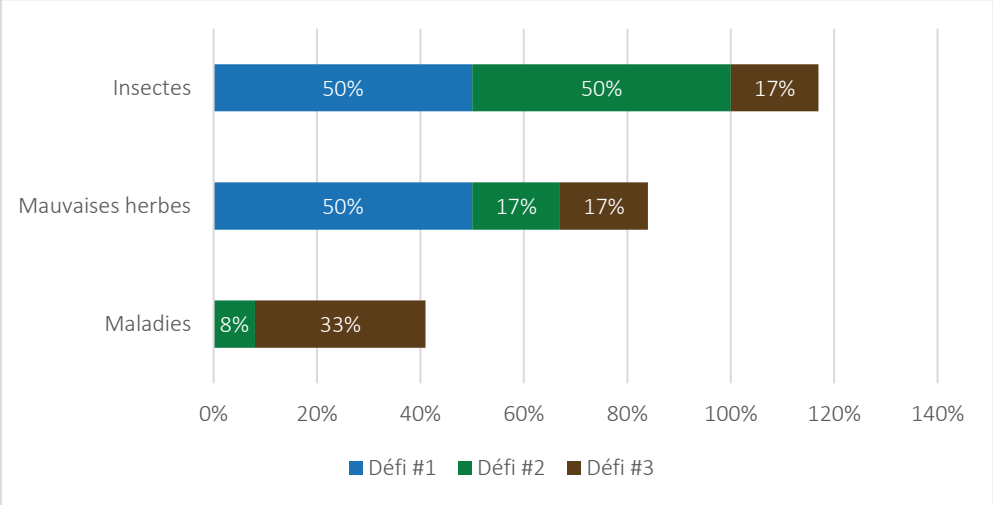
Problématique, innovations et pistes de développement du secteur

Fraises

Protection des cultures

Défis rencontrés

Figure 21: Défis de protection des cultures en biologique vécus chez les producteurs de fraises bio



Pour 80 % des producteurs dont le défi n° 1 et 50 % des producteurs dont le défi n° 2 est le contrôle des insectes, ceux-ci ont spécifié la punaise terne, et 33 % des producteurs ayant identifié le contrôle des insectes comme défis n°2 ont spécifié l'anthonome. Le sondage confirme ce qui a été rapporté par les conseillers et intervenants agricoles lors de l'activité de priorisation des problématiques du secteur réalisé à l'automne 2016 (Priorisation besoin recherche bio 2017-2022), soit que la punaise terne et l'anthonome sont les deux principaux ravageurs de la fraise en biologique. Pour les défis touchants des maladies, la moisissure grise ressort le plus souvent. Dans la plupart des défis concernant les mauvaises herbes, aucune spécification n'est donnée. Pour les quelques réponses donnant des détails, on retrouve les défis de gestion des mauvaises herbes à l'implantation, de la prolifération au fil des ans et la problématique spécifique du galinsoga.

Tableau 12: Moyens mis en place pour les défis en protection des cultures pour la fraise bio

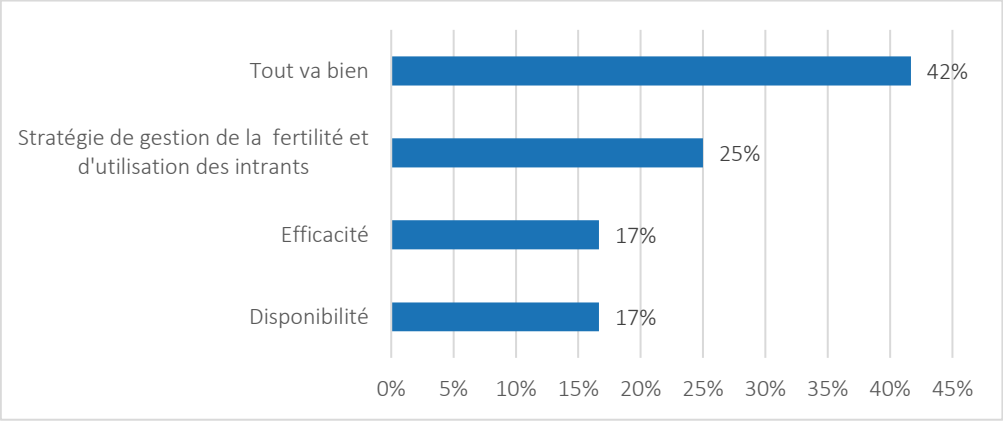
Gestion des mauvaises herbes	Gestion des ravageurs	Gestion des maladies
- Désherbage mécanique (doigts kress) - Désherbage manuel - Limiter à une année de production - Engrais verts et préparation de sol à l'implantation - Enherbement - Couvert de feuilles et copeaux - Rénovation de la fraisière	- Dépistage - Trounce, savon insecticide, Entrust - Pas de champ de 2 ans - Test avec couvertures - Étalement des variétés - Bande fleurie - Purin d'ortie, de consoude et de panais sauvage - Sol vivant	- Biofongicide - Changement de pépinière - Récolte rapprochée - Rotation de cultures - Aucun traitement (le producteur assume le risque et les baisses de rendement les années pluvieuses)

Fertilisation

Défis rencontrés

Pour la plupart des répondants, la fertilisation ne semble pas comporter de défis. Pour ceux ayant indiqué un défi, il s'agit généralement d'un manque d'information sur les bonnes façons d'apporter la fertilisation (quoi utiliser, quand l'utiliser, etc.) ou de problèmes liés à la disponibilité et aux prix des fertilisants acceptés en biologique. Aucun répondant n'a indiqué de deuxième défi.

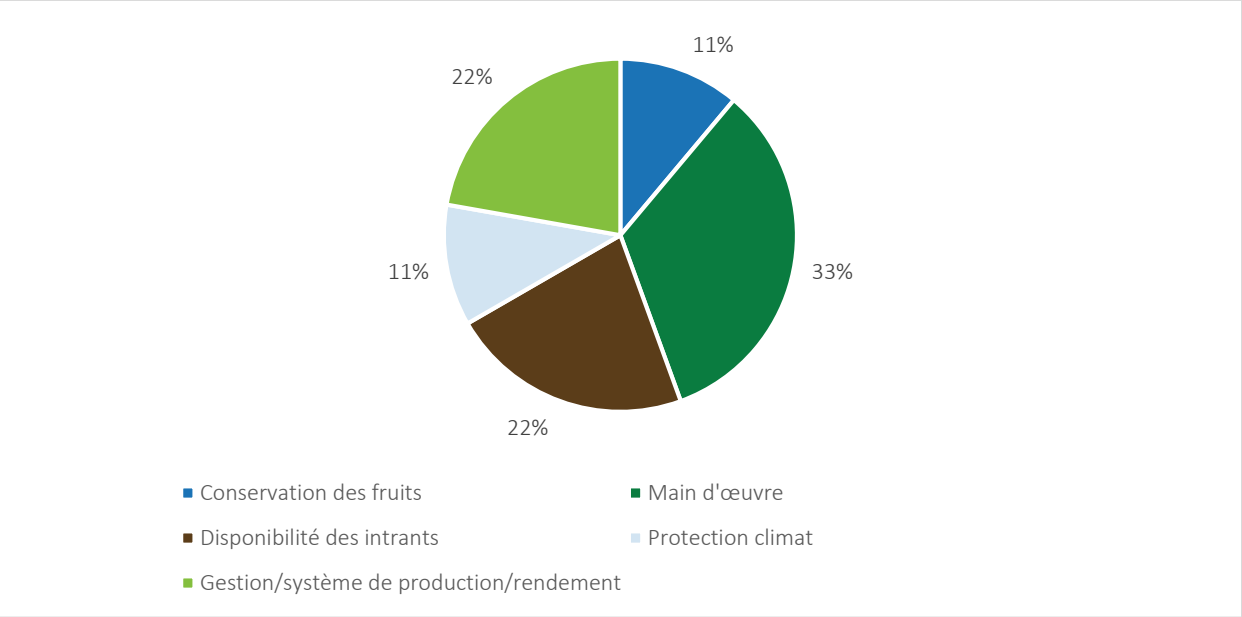
Figure 22: Défis en fertilisation



Autres défis rencontrés

Les autres défis techniques rencontrés en production de fraises biologiques touchent principalement les catégories présentées dans le graphique suivant. On mentionne par exemple l'important besoin en main-d'œuvre, la courte durée de conservation des fruits, le faible nombre d'intrants homologués en biologique, et le besoin de développement d'une approche intégrée plutôt qu'une approche basée sur les intrants.

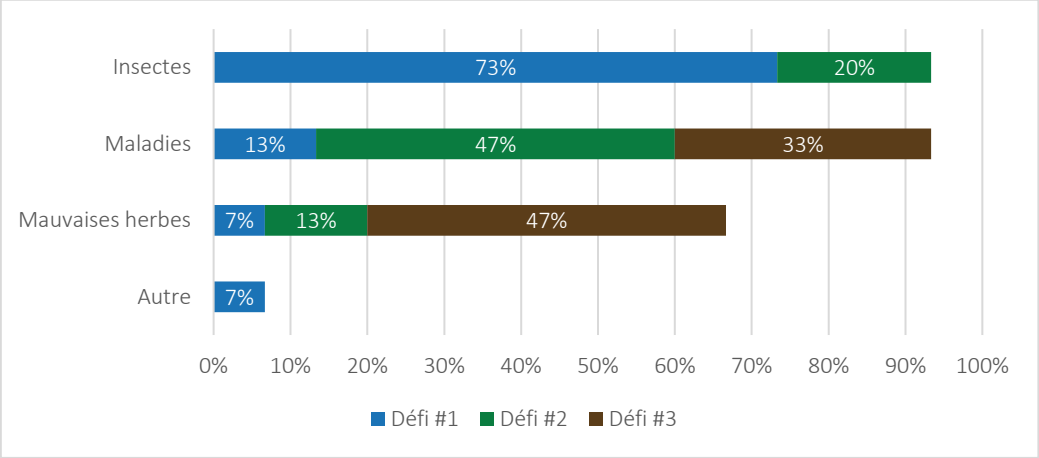
Figure 23: Autres défis techniques



Défis perçus et moyens disponibles en bio selon les producteurs conventionnels

Les questions relatives aux défis de production ont également été posées aux producteurs conventionnels en spécifiant que de ne pas répondre en fonction des défis rencontrés en conventionnel, mais selon ce qu'ils jugent être les principaux défis en production biologique. Ces informations permettent de mettre en parallèle les défis vécus par les producteurs biologiques et les perceptions des producteurs conventionnels concernant les défis en biologique. Elles permettent d'évaluer si les craintes des conventionnels par rapport au bio correspondent aux défis réellement rencontrés et d'identifier les points sur lesquels travailler pour favoriser l'intérêt pour le bio chez les conventionnels et réduire les freins perçus.

Figure 24: Défis de protection des cultures en biologique perçus par les producteurs de fraises conventionnelles



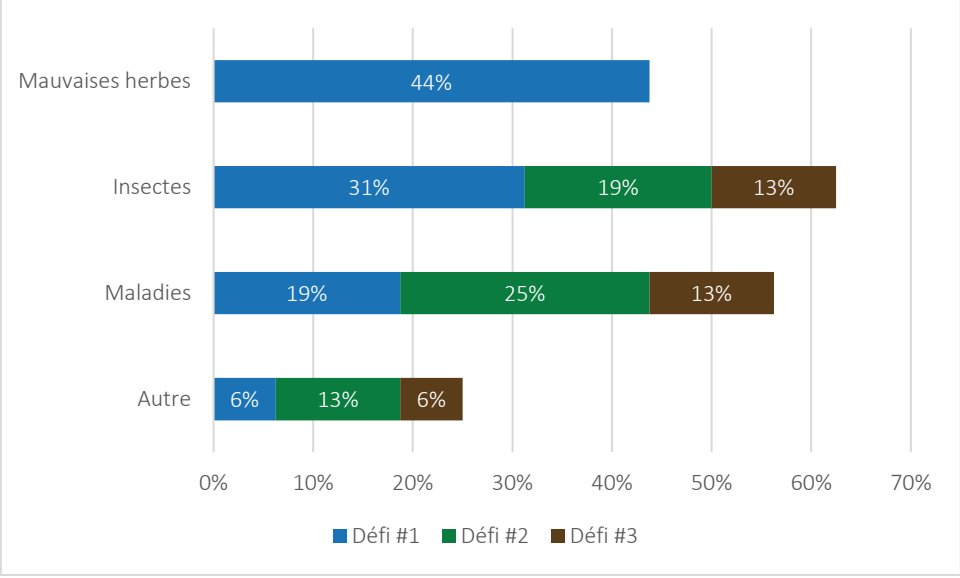
Chez les répondants conventionnels, on accorde une plus grande importance des défis liés aux insectes et aux maladies et une moins grande importance à ceux liés aux mauvaises herbes. La faible disponibilité de produits efficaces en bio pour la lutte aux insectes et maladies revient plus souvent que pour les répondants biologiques. On mentionne également plus de défis en fertilisation que les répondants bio qui, pour plusieurs d'entre eux, avaient mentionné ne vivre aucun défi particulier en fertilisation. Par exemple, voici quelques défis perçus par les conventionnels en fertilisation bio : l'ajustement et la précision des doses de fumiers et composts, le prix élevé des engrais bio et la difficulté de la fertigation en biologique.

Framboises

Protection des cultures

Défis rencontrés

Figure 25: Défis de protection des cultures en biologique vécus chez les producteurs de framboises bio



La gestion des mauvaises herbes constitue le défi n° 1 pour le plus grand nombre de répondants, mais si on considère tous les défis (n° 1, n° 2, n° 3), ceux liés aux insectes et maladies sont les plus fréquents. Parmi les défis associés aux insectes, on mentionne dans l'ordre, la drosophile à ailes tachetées, l'anneleur, le scarabée du rosier et l'altise. Pour les maladies, aucun défi spécifique ne domine clairement. On mentionne la brûlure des dards, la moisissure, la rouille, l'anthracnose, les maladies fongiques et les maladies racinaires.

Tableau 13: Moyens mis en place pour les défis en protection des cultures pour la framboise bio

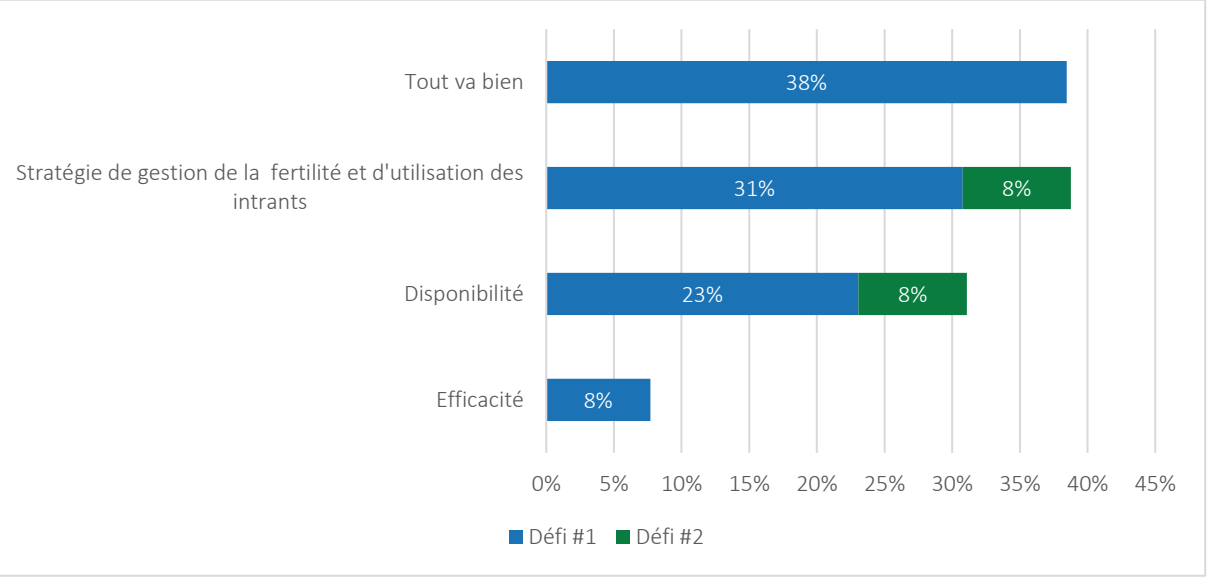
Gestion des mauvaises herbes	Gestion des ravageurs	Gestion des maladies
- Enherbement - Couvert végétal - BRF - Sarclage - Tonte - Désherbage manuel	- Couper tige (anneleur) - Piégeage massif - Récolte précise - Entrust - Insectes prédateurs - Bande florale - Contrôle manuel	- Storox (rouille) - Bouillie bordelaise - Cueillette fréquente (1x/jour) - Congélation - Retirer les plants - Mycorhize avant plantation

Fertilisation

Défis rencontrés

Comme en fraise, la fertilisation ne semble pas représenter de défis pour un grand nombre de répondants en biologique. Plusieurs de ceux affirmant que « tout va bien » ont ajouté être suivis par un agronome pour la fertilisation. Parmi ceux ayant indiqué des défis, on mentionne fréquemment le manque de références ou d'information sur les pratiques de fertilisation adaptées à la framboise biologique et la disponibilité de fertilisants acceptés en biologique à prix abordable. Les moyens mis en place concernant les défis en fertilisation biologique comprennent l'épandage de fumier à l'automne dans la framboisière, l'utilisation de bois raméal fragmenté et fumier de poulet, le thé d'Actisol, l'enherbement des allées avec du trèfle et du bois raméal fragmenté sur le rang ou l'utilisation de fumier de vers de terre aux quatre ans.

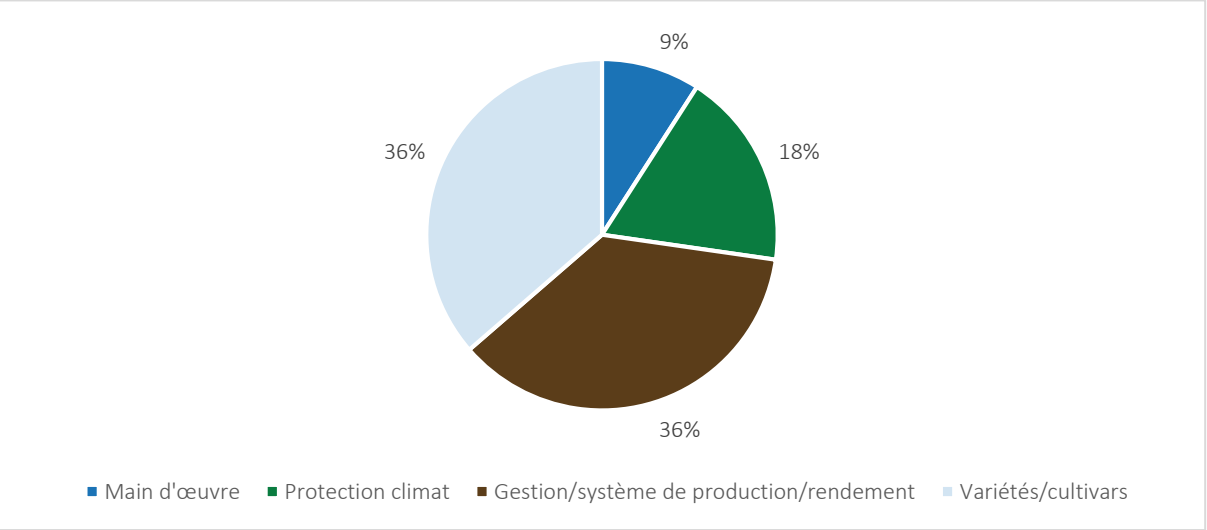
Figure 26: Défis de fertilisation des cultures en biologique vécus chez les producteurs de framboises bio



Autres défis rencontrés

Parmi les autres défis mentionnés en production de framboises biologiques, les principaux touchent les cultivars et la performance des systèmes de production. On mentionne, entre autres, les rendements faibles et variables et le manque d'accès à des cultivars performants en biologique au Québec.

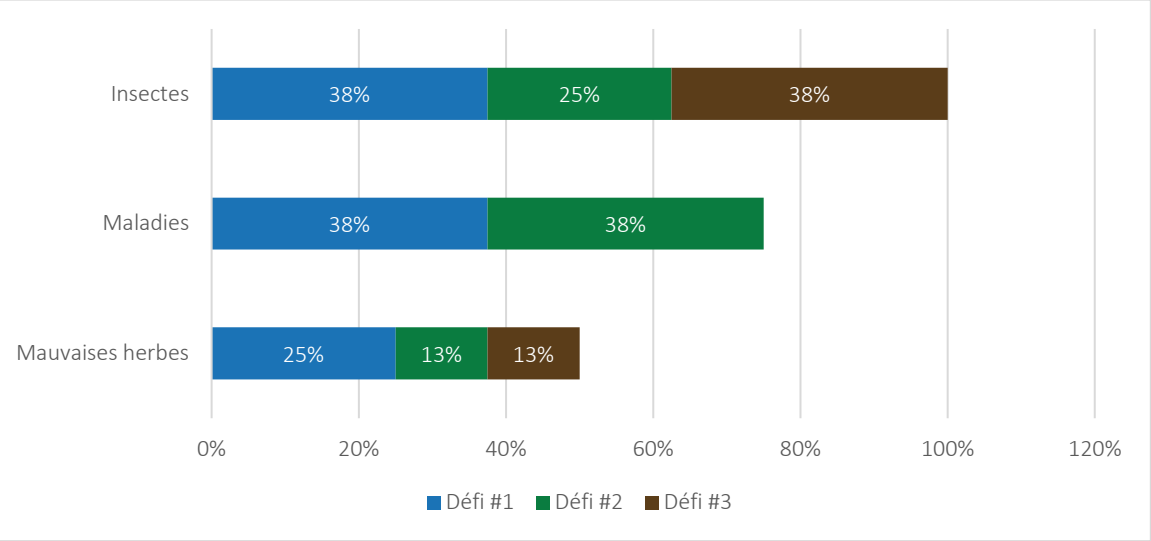
Figure 27: Autres défis techniques



Défis perçus et moyens disponibles en bio selon les producteurs conventionnels

Comme en fraise, les mauvaises herbes sont moins perçues comme un défi en bio par les conventionnels et les insectes le sont plus que chez les bio. Concernant la fertilisation, les défis perçus en bio par les conventionnels touchent principalement les sources d'azote acceptées en bio.

Figure 28: Défis de protection des cultures en biologique perçus chez les producteurs de framboises conventionnelles



Défis commercialisation

Plusieurs producteurs biologiques mentionnent n'avoir aucun mal à vendre toute leur production, que la commercialisation ne représente pas un défi. Parmi les producteurs biologiques ayant indiqué des défis, on observe fréquemment la compétition des fruits en provenance des États-Unis et la faible durée de conservation des fruits qui complexifie la commercialisation.

Chez les conventionnels, les défis mentionnés le plus fréquemment sont le prix de vente bio qui devrait être assez élevé pour couvrir les coûts de production plus importants en bio, mais la crainte que ce prix élevé réduise l'attractivité du produit auprès des consommateurs.

Dans les réponses « autre » des conventionnels, on mentionne souvent le manque d'acheteurs pour de gros volumes ou le manque de volumes pour structurer un réseau d'approvisionnement efficace.

Ces réponses quant aux défis liés à la commercialisation ou au fait que la commercialisation ne constitue pas un défi pour les répondants biologique se doivent d'être interprétées en fonction du contexte de ce secteur. En effet, il est important de considérer que le secteur est relativement petit tant en termes de nombre d'entreprises que de superficies cultivées. L'offre limitée par rapport à la demande combinée au fait qu'un grand nombre d'entreprises sont établies depuis plusieurs années qui présuppose un marché établi et une fidélisation de la clientèle pourrait expliquer pourquoi plusieurs répondants déclarent ne pas avoir de problèmes à vendre leur production même à des prix

plus élevés que le conventionnel. Il ne faut toutefois pas considérer, à la lumière de ces réponses que la commercialisation est facile en fraises et framboises biologiques. Cet aspect reste un défi pour toute entreprise considérant se lancer dans cette production spécialement si l'offre tend à augmenter et les parts de marchés les plus accessibles sont occupées.

Pistes d'innovations et besoins de recherche et développement

La section suivante présente les pistes d'innovations mentionnées par les répondants comme pouvant présenter un intérêt pour le secteur des fraises et framboises biologiques au Québec.

Innovations techniques en production de fraises

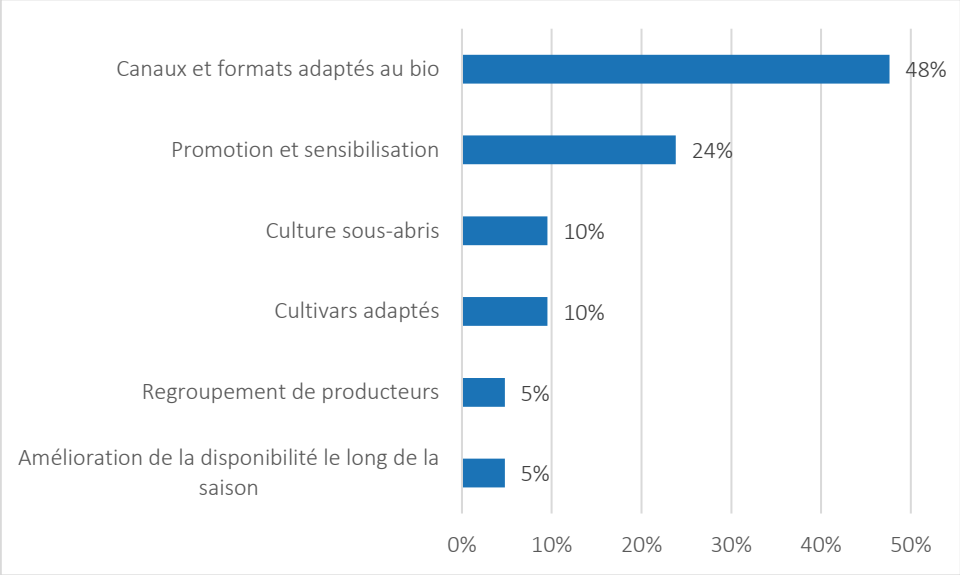
- Développement de systèmes de production efficaces (plus intensif, mieux contrôlé);
- Développement et homologation de produits plus efficaces pour gérer les maladies et ravageurs;
- Robot désherbeur;
- Désherbage mécanique (peigne, etc.);
- Travail réduit/planches permanentes;
- Génétique de la fraise : axée sur la saveur, résistance aux maladies en régie bio;
- Plantes compagnes, couvert végétal;
- Outil pour la punaise terne;
- Désherbage à l'aide de senseurs optiques;
- Contrôle efficace des insectes;
- Stérilisation de la paille pour diminuer mauvaises herbes;
- Culture de plant motte sur plasticulture;
- Culture en contenants;
- Culture sous abris (tunnels, serres).

Innovations techniques en production de framboises

- Abris parapluies, tunnels;
- Stratégie de préparation de sol et d'implantation;
- Copeaux et paillis sur le rang;
- Régie de taille (au printemps, éclaircir à 10-12 plants/mètre linéaire);
- Développement de biofongicides efficaces;
- Pratiques agroécologiques, sol vivant, couvert végétal, plantes compagnes;
- Fertigation sans colmatage;
- Technique de contrôle efficace des mauvaises herbes vivaces;
- Avoir des sols vivants, faire des analyses biologiques des sols;
- Désherbage plus efficace;
- Culture en contenants;
- Fongicide bio abordable;
- Insecticide pour l'anthonome;
- Production en tunnels;
- Trappage massif de la drosophile ou d'autres insectes;
- Variété adaptée à la culture hors-sol.

Piste d'innovation en commercialisation

Figure 29: Piste d'innovation en commercialisation



Promotion :

Parmi les pistes suggérées par les répondants pour la promotion, on mentionne plus de visibilité média, des publicités pour donner envie à la population de faire des réserves pour l'hiver (congélation), la sensibilisation du consommateur québécois et plus de promotion des produits bio d'ici.

Canaux et formats adaptés au bio :

Concernant le choix des canaux et formats, on suggère d'éviter les grossistes, de développer des circuits touristiques bio, de développer des partenariats avec des producteurs de paniers ASC, de prioriser la vente directe qui permet d'avoir un lien assez fort pour fidéliser le client malgré le prix, de développer l'offre en épicerie des petits fruits bio locaux congelés, d'améliorer la disponibilité hors-saison des petits fruits, de différencier les formats ou les stratégies marketing des produits biologiques et de développer des systèmes d'emballage et de congélation pour éviter trop de manipulation.

En conclusion, l'enquête permet de constater que les défis en fraises et framboises biologiques sont nombreux et diversifiés bien que la protection contre les ravageurs et les mauvaises herbes soient les plus fréquents. Les producteurs conventionnels perçoivent les défis du biologique différemment que ce qui est vécu chez les producteurs biologiques. Cela est peut-être dû au manque d'information sur le mode de production chez les conventionnels ou au fait qu'ils imaginent les défis si leur propre entreprise passait au bio et non les défis des entreprises bio qui ont généralement une réalité différente de celles des conventionnels (échelle de production, techniques, commercialisation). Les canaux de commercialisation principaux utilisés en bio sont les mêmes que pour les conventionnels

(autocueillette, kiosque à la ferme, détaillants locaux), mais les producteurs biologiques utilisent plus les canaux moins traditionnels comme la vente en ligne, la vente sur commande ou le partenariat avec des producteurs de paniers ASC. Les producteurs ont également de nombreuses idées d'innovations tant techniques que commerciales pouvant servir d'inspiration pour orienter les efforts de développement du secteur.

Perspectives

Cette section présente les perspectives de développement du secteur des fraises et framboises biologiques basées sur les réponses des entreprises sondées, tant conventionnelles que bio, aux questions sur le développement de leurs entreprises et la place de la production biologique dans leurs plans.

Elle permet de dresser un portrait de l'évolution à court et moyen terme du secteur en termes de nombre d'entreprises et d'expansion des superficies, mais également d'identifier les réticences par rapport au biologique et les freins à la transition chez les conventionnels.

L'enquête révèle que parmi les conventionnels, 6 sont en transition vers le biologique, 1 en fraises et 5 en framboises. Ces entreprises représentent des superficies totales de 3 ha en fraises et 2 ha en framboises qui sont en processus de certification et seront biologiques d'ici trois ans.

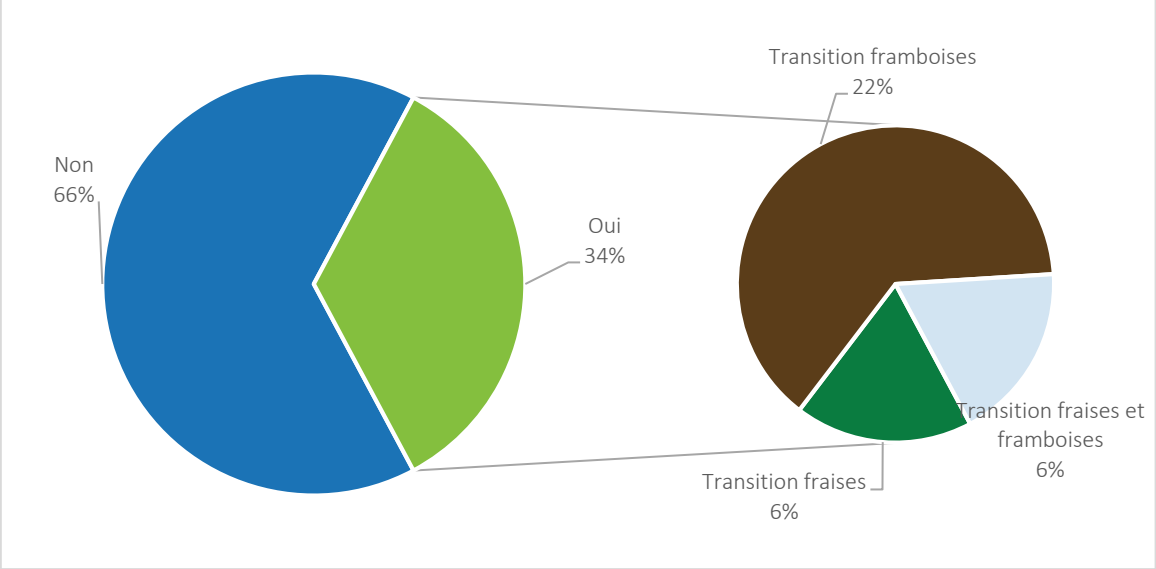
Tableau 14: Entreprises et superficies en transition biologique

	Fraises	Framboises
Nombre d'entreprises en transition	1	5
Superficies en transitions (ha)	3	2

Au-delà des entreprises ayant entamé des démarches, l'enquête s'est intéressée aux intentions des producteurs vis-à-vis le biologique. Les producteurs conventionnels ont été questionnés sur leurs intentions à passer au biologique. Il ressort que 34 % d'entre eux planifient une transition, dont 19 % en framboises, 6 % en fraises et 6 % pour les 2 productions combinées.

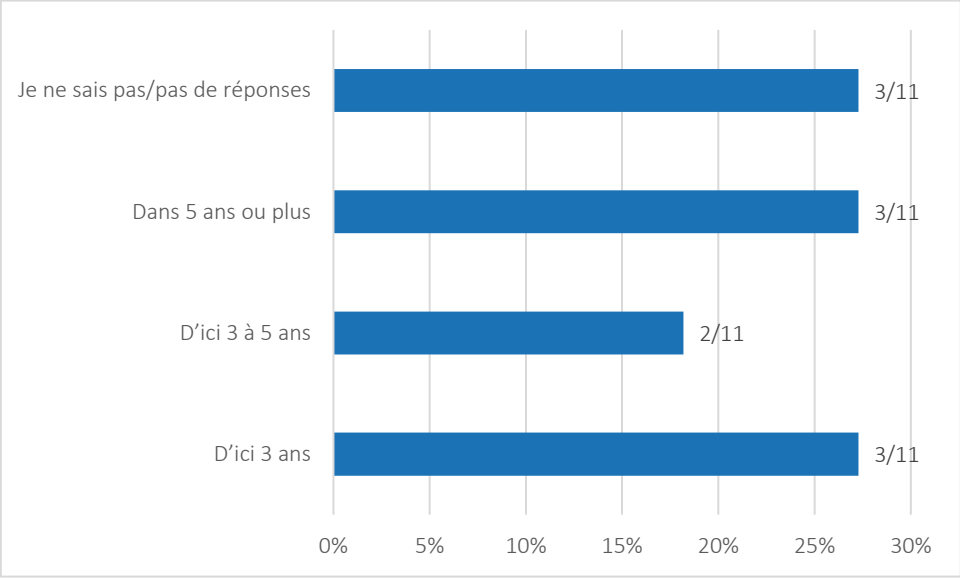
Intention transition biologique chez les répondants conventionnels

Figure 30: Intention d'effectuer la transition biologique chez les conventionnels



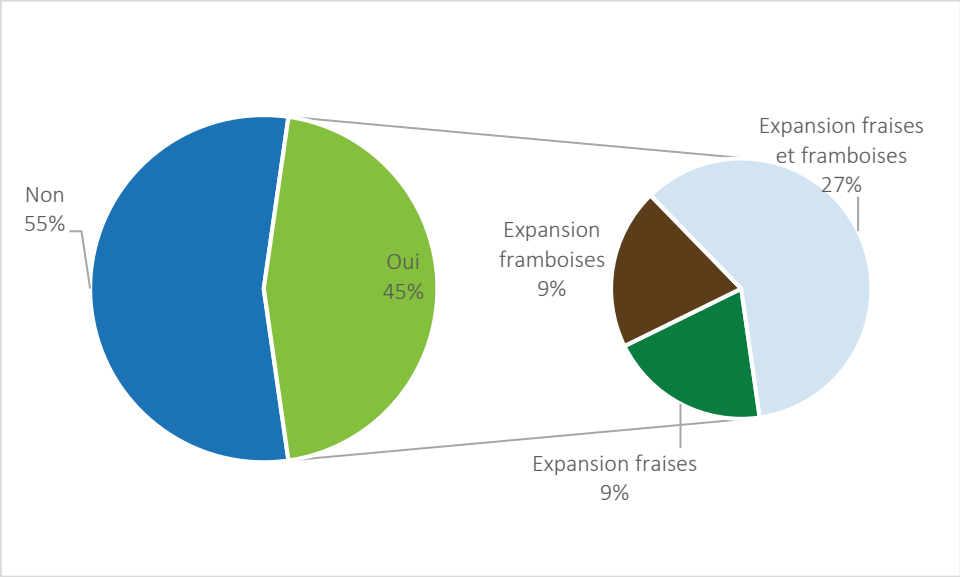
La part des entreprises planifiant une transition représente 11 entreprises, le graphique suivant indique sur quelle échelle de temps leur transition est planifiée.

Figure 31: Moment prévu de la transition pour les entreprises planifiant une transition bio



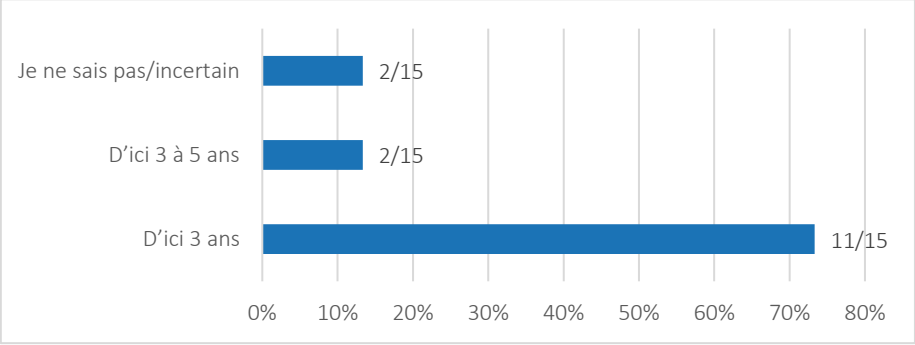
L'enquête s'est également intéressée aux intentions d'expansion des producteurs biologiques. Il ressort que 4 5% des répondants certifiés biologiques prévoient augmenter leurs superficies en fraises ou framboises. 9 % des expansions planifiées sont en production de framboises, 9 % en fraises et 27 % pour les deux productions combinées.

Figure 32: Intention d'expansion des superficies biologiques chez les répondants biologiques



Les 45 % répondants prévoyant une expansion représentent 15 entreprises, soit 3 en fraises, 3 en framboises et 9 pour les deux productions. De ceux-ci, 11 prévoient l'expansion d'ici trois ans, 2 d'ici trois à cinq ans et 2 pour qui le moment est incertain.

Figure 33: Moment prévu de l'expansion pour les entreprises biologiques planifiant une augmentation de leurs superficies certifiées



Les projets de transition de plusieurs producteurs conventionnels, de même grand nombre de plans d'expansion à court terme chez les producteurs biologiques permettent d'envisager une croissance du secteur tant en termes de nombre d'entreprises, de superficies cultivées que de volumes offerts sur le marché et témoigne de l'engouement pour les fraises et framboises biologiques tant chez les producteurs que chez les consommateurs.

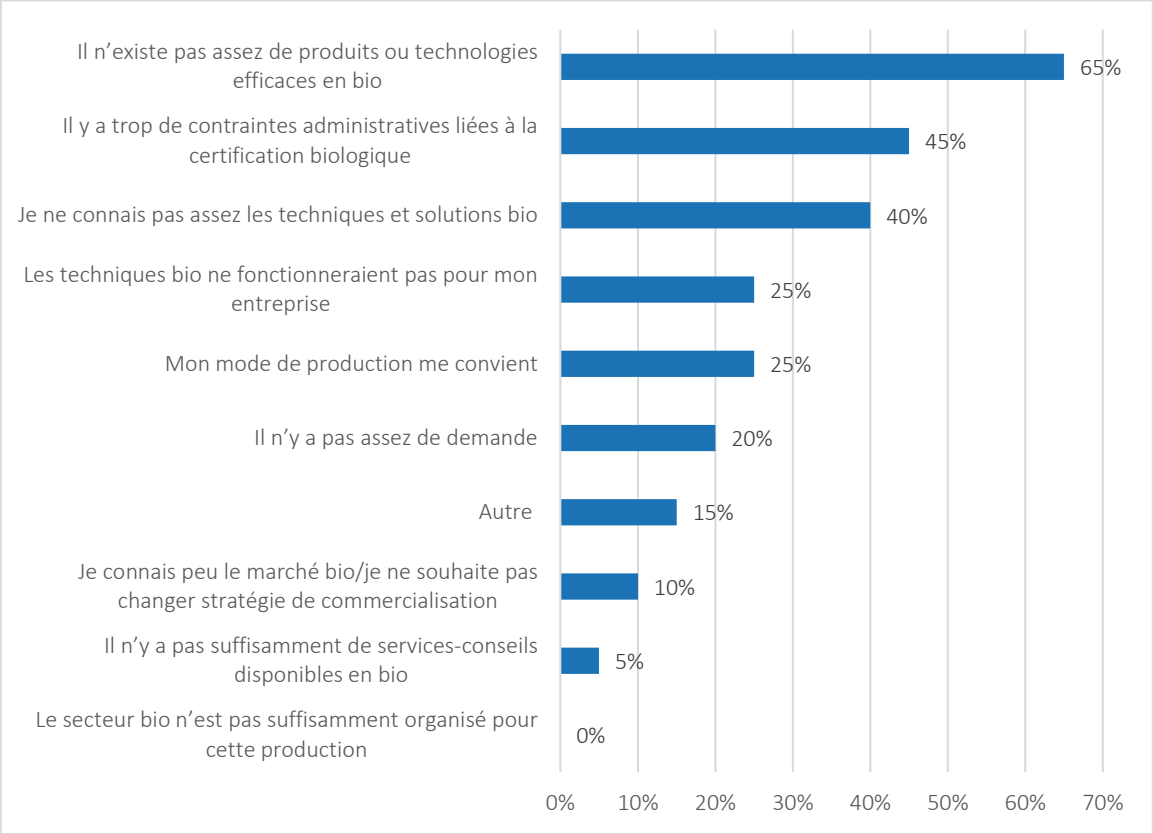
On compte un nombre important de producteurs conventionnels souhaitant rester conventionnels (66 % des répondants). On remarque toutefois que seulement 25 % de ceux-ci indiquent ne pas s'intéresser au biologique, car leur mode de production leur convient. Pour la plupart, les producteurs n'ayant pas l'intention de s'orienter vers le biologique évoquent des freins de nature technique (produits ou techniques peu efficaces, manque d'expertise), administrative (contraintes liées à la certification) ou commerciale (pas assez de demandes, manque d'information sur le marché) et pas un manque d'intérêt. Ils pourraient se montrer intéresser au biologique si ces barrières perçues étaient moins grandes ou si l'écart perçu entre leur système de production et la régie biologique était moins important.

Il est intéressant de voir le nombre de fois où les réponses au choix « il n'y a pas assez de demandes » sont revenues et l'allusion à l'impossibilité de vendre un panier plus cher considérant la volonté de payer des consommateurs dans les réponses autres, alors que les questions de commercialisation ne ressortent pas comme un défi majeur chez les répondants bio, au contraire. Il faut toutefois nuancer ce constat, car les producteurs conventionnels ont en moyenne des superficies beaucoup plus grandes et, pour eux, compte tenu des importants volumes à écouler et le faible développement de la vente en gros des petits fruits biologiques locaux, cela peut en effet constituer un défi pour le développement de la filière fraises et framboises biologiques. Défi d'autant plus important vu les volumes élevés de fruits biologiques importés dans les chaînes qui entrent en concurrence directe avec les produits locaux en saison.

Ici et dans les sections défis, la crainte des conventionnels sur la rentabilité bio et la capacité du prix à couvrir les coûts en plus ressort clairement. Cette étude n'avait pas pour objet d'établir un budget de production bio, mais à voir les réponses et les interrogations des producteurs, une analyse plus approfondie des coûts de production, des rendements et des prix de vente en bio pourrait être pertinente.

Raison des producteurs n'ayant pas l'intention de faire de transition

Figure 34: Raison de ne pas vouloir aller vers le biologique



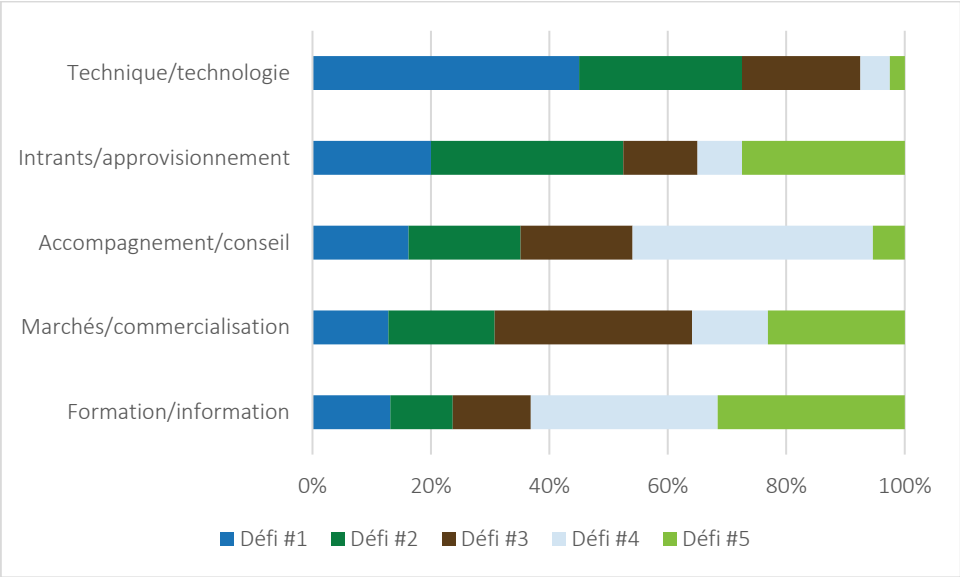
Parmi les réponses « autre », on spécifie le prix de vente bio trop élevé par rapport à la volonté de payer d'une grande partie de la clientèle, la plus-value du prix de vente bio est insuffisante pour couvrir les pertes de rendement et l'augmentation des coûts et l'intérêt pour réduire l'utilisation des pesticides sans vouloir aller jusqu'à la certification.

Enjeux globaux

Importances des défis de la production

Une question visant à classer les principaux enjeux du secteur en ordre d'importance était incluse à l'enquête. Elle permet de constater que les enjeux reliés aux techniques et technologies sont considérés les plus importants suivis de ceux associés aux intrants et à l'approvisionnement. L'intérêt de ces informations est de permettre de prioriser les actions et d'orienter les efforts de développement en fonction des enjeux jugés les plus importants par l'industrie.

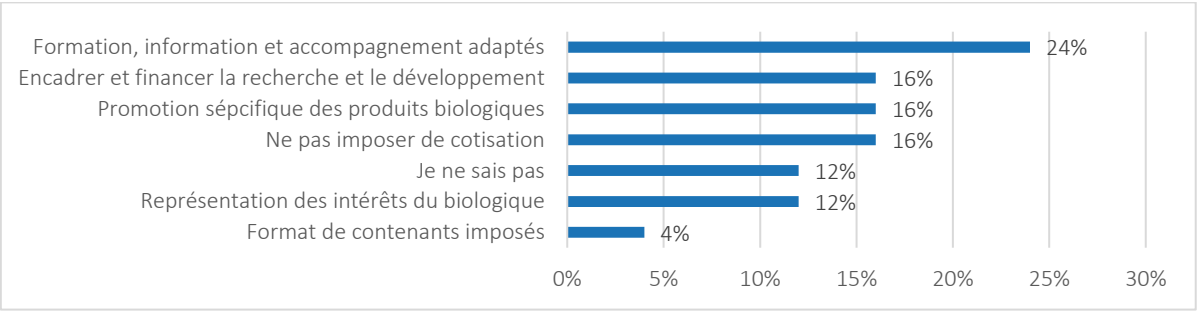
Figure 35: Répartition des entreprises selon l'importance accordée aux enjeux ciblés



Attentes des producteurs quant au rôle de l'APFFQ par rapport au secteur biologique

Le graphique suivant présente les réponses à la question « Comment l'Association des producteurs de fraises et de framboises du Québec (APFFQ) pourrait mieux répondre aux besoins des entreprises biologiques? ». Chez les répondants biologiques, les réponses en lien avec la promotion spécifique aux produits biologiques et à une meilleure représentation des intérêts du bio ressortent plus souvent, alors que chez les conventionnels, les réponses touchant le financement et l'encadrement de la recherche, la concertation, la formation et l'information dominent.

Figure 36: Attentes des producteurs quant au rôle de l'APFFQ par rapport au secteur biologique



Conclusion

En conclusion, cette enquête avait pour objectif de mieux comprendre l'état d'avancement technologique des producteurs québécois et de cibler les problématiques et les pratiques d'intérêt pour le secteur. Elle a permis de dresser un portrait plus clair du secteur des fraises et framboises biologiques, de préciser les échelles de production, les systèmes et techniques utilisées, les stratégies de commercialisation et les marchés visés, les principaux défis de ces secteurs et les pistes d'innovation à privilégier pour le développement du secteur du point de vue des producteurs. Elle a également permis de constater les différences entre les entreprises biologiques et le reste du secteur, notamment la plus petite taille des entreprises biologiques, leur plus faible chiffre d'affaires, leur moins grande utilisation des nouvelles techniques de production et leur préférence pour les systèmes de production traditionnels, l'importance de la vente directe et de la commercialisation par circuits courts, l'absence des circuits longs et l'utilisation de canaux de commercialisation non conventionnels. Finalement, elle a permis de répertorier les pistes d'innovation considérées comme les plus pertinentes par le secteur et de prioriser les enjeux en fonction des besoins des entreprises. Cette enquête pose les bases d'une meilleure compréhension du secteur des fraises et framboises biologiques et des besoins des producteurs qui le compose. Les nouvelles informations qu'elle a permis d'obtenir sont un premier pas vers les actions mieux ciblées et plus efficaces tant au niveau de techniques de production, des projets de recherche et développement, de l'accompagnement des entreprises et de la formation.

Annexe I – Questionnaire d'enquête

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Présentation du projet

Votre participation à ce questionnaire contribuera à l'avancement du secteur des fraises et framboises du Québec.

Le CETAB+ s'associe à l'APFFQ et au CRAAQ afin de réaliser un portrait de la production biologique des fraises et framboises au Québec dans le but de mieux connaître les pratiques actuelles, les défis vécus et perçus de la production biologique et les besoins des producteurs pour y parvenir avec succès.

Ce portrait nous permettra d'identifier des pistes de projets de recherche, de projets collectifs et/ou d'outils prioritaires pour améliorer la production biologique de la fraise et de la framboise.

Votre participation consiste à remplir le questionnaire suivant, d'une durée d'environ 15 à 20 minutes. Vous aurez besoin des données de production de votre entreprise (superficies, rendements, commercialisation).

Toutes les données sont confidentielles et serviront exclusivement à produire le portrait. Ainsi, personne ne pourra vous identifier à partir de vos réponses à ce sondage. Après avoir soumis le questionnaire, les données chiffrées, issues de vos réponses, seront conservées sous forme anonyme pour des analyses et, par conséquent, ne seront pas détruites. Le simple retour du questionnaire rempli sera considéré comme l'expression de votre acceptation à participer au projet.

Nous vous remercions beaucoup du temps que vous consacrerez à ce projet.

Ce projet de recherche est financé par le programme de développement sectoriel du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).

Si vous avez des questions sur la recherche ou sur les implications de votre participation, communiquez avec François Gendreau-Martineau, agronome chargé de projet au CETAB+, au 819 758-6401, poste 2783 ou francois.gendreau.martineau@cetab.org

* 1. Êtes-vous producteur de fraises ou framboises?

- ◯ Oui
- ◯ Non

CETAB+ Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité

CRAAQ CULTIVER L'EXPERTISE DIFFUSER LE SAVOIR

ASSOCIATION DES PRODUCTEURS DE FRAISES ET FRAMBOISES DU QUÉBEC

1

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Description de l'entreprise

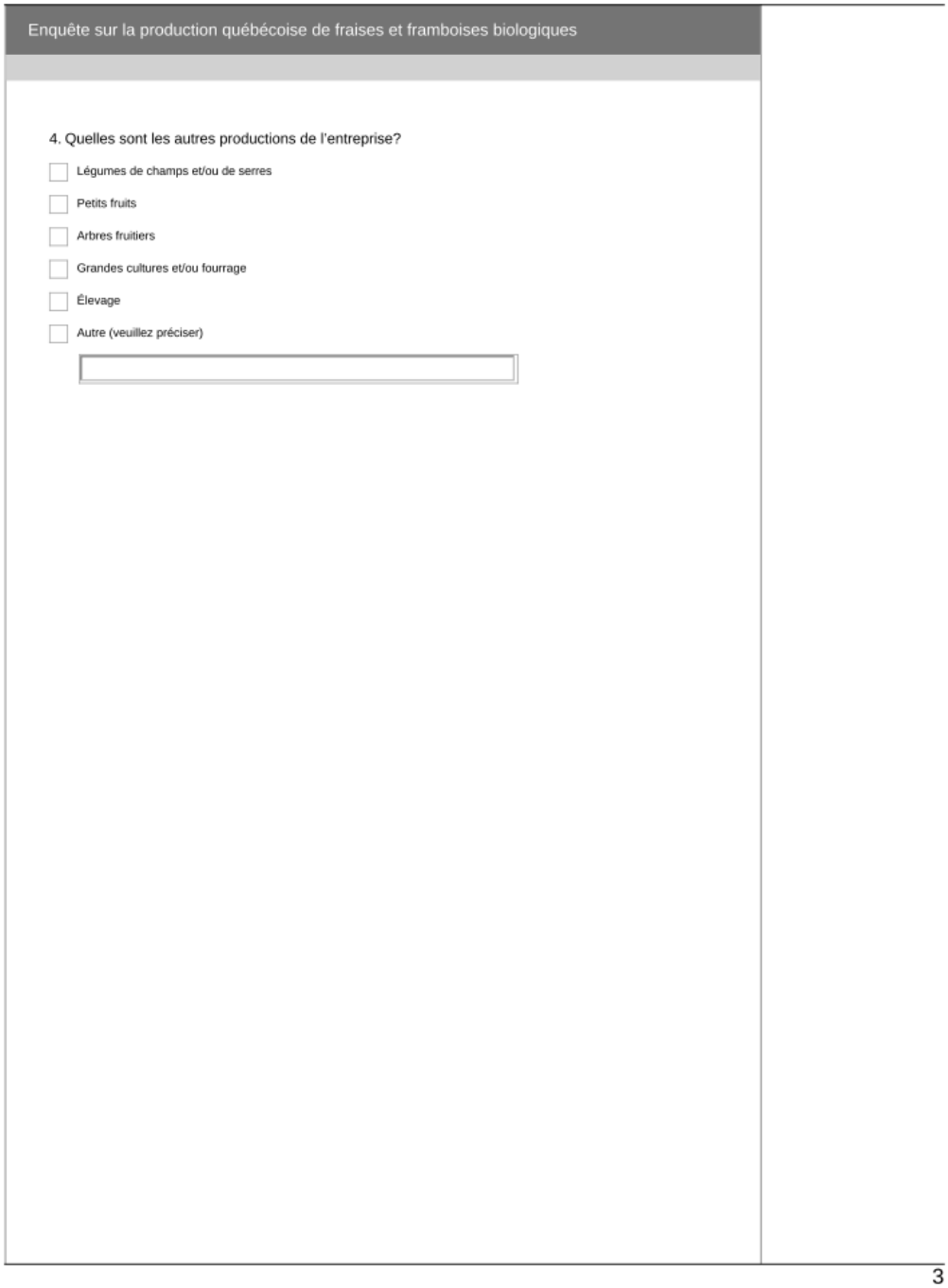
2. Dans quelle région administrative votre entreprise est-elle située?

- 01 - Bas-Saint-Laurent
- 02 - Saguenay - Lac-Saint-Jean
- 03 - Capitale-Nationale
- 04 - Mauricie
- 05 - Estrie
- 06 - Montréal
- 07 - Outaouais
- 08 - Abitibi-Témiscamingue
- 09 - Côte-Nord
- 11 - Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine
- 12 - Chaudière-Appalaches
- 13 - Laval
- 14 - Lanaudière
- 15 - Laurentides
- 16 - Montérégie
- 17 - Centre-du-Québec

* 3. Avez-vous des productions agricoles autres que les fraises ou les framboises?

- Oui
- Non

2



Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

4. Quelles sont les autres productions de l'entreprise?

- [ ] Légumes de champs et/ou de serres
- [ ] Petits fruits
- [ ] Arbres fruitiers
- [ ] Grandes cultures et/ou fourrage
- [ ] Élevage
- [ ] Autre (veuillez préciser)

3

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Revenu

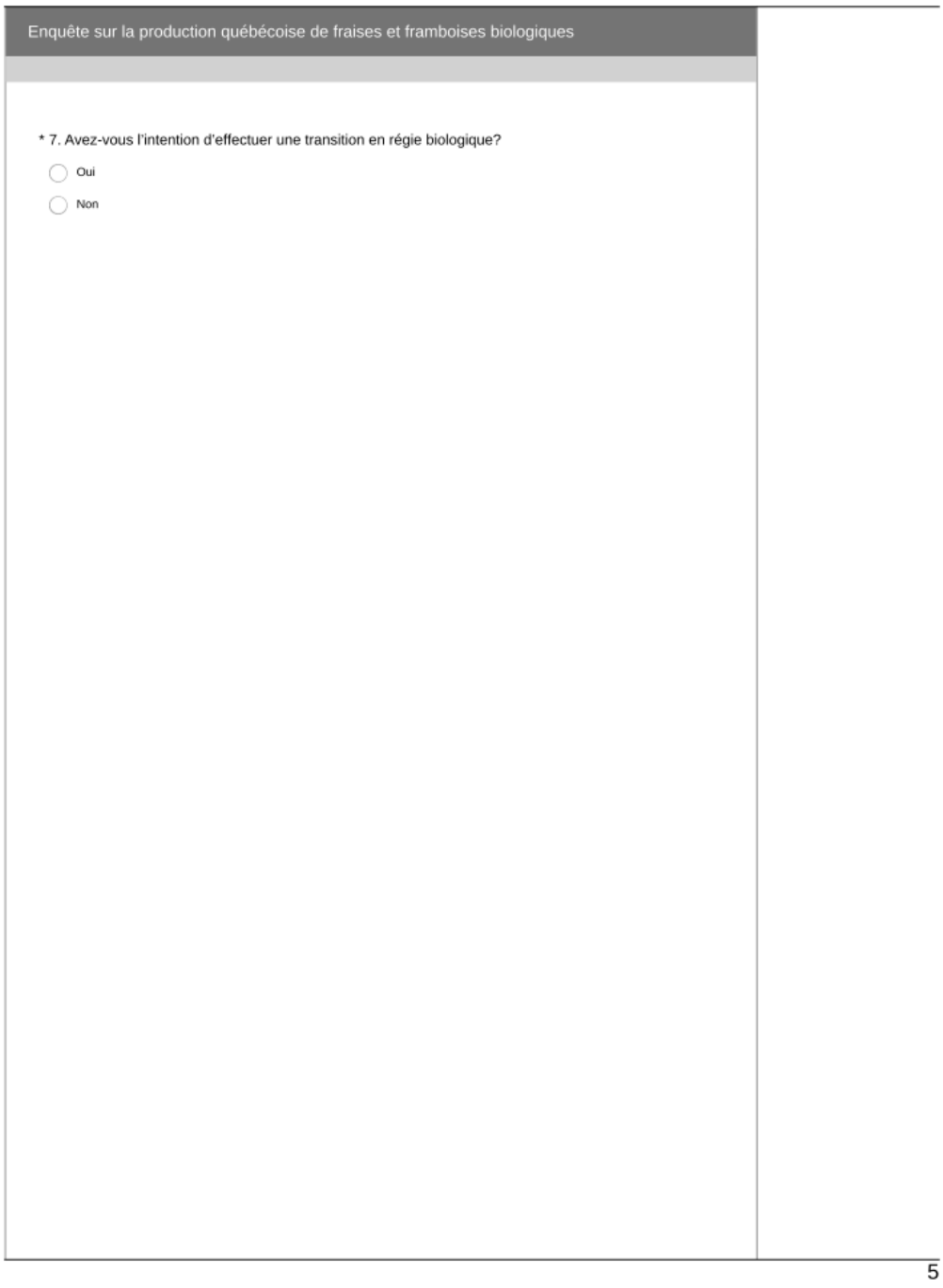
5. Dans quelle strate se situe le chiffre d'affaires agricole (revenu brut) de votre entreprise?

- ◯ Moins de 5000 $
- ◯ De 5000 $ à 49 999 $
- ◯ De 50 000 $ à 99 999 $
- ◯ 100 000 $ à 249 999 $
- ◯ 250 000 $ à 499 999 $
- ◯ 500 000 $ à 1 999 999 $
- ◯ 2 M $ et plus
- ◯ Je ne désire pas répondre

* 6. Avez-vous des productions de fraises ou framboises certifiées biologiques?

- ◯ Oui
- ◯ Non

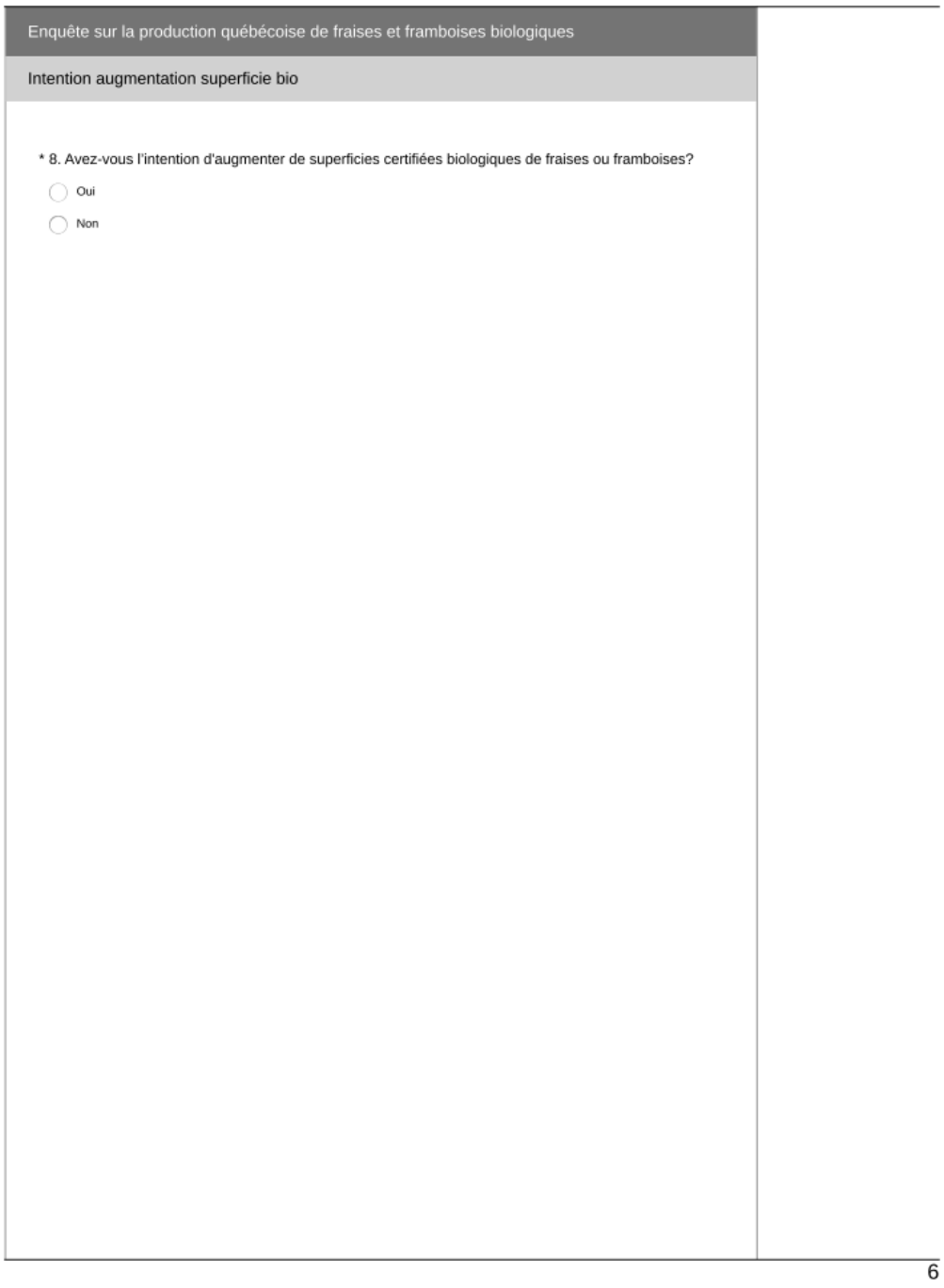
4


Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

* 7. Avez-vous l'intention d'effectuer une transition en régie biologique?

- Oui
- Non

5



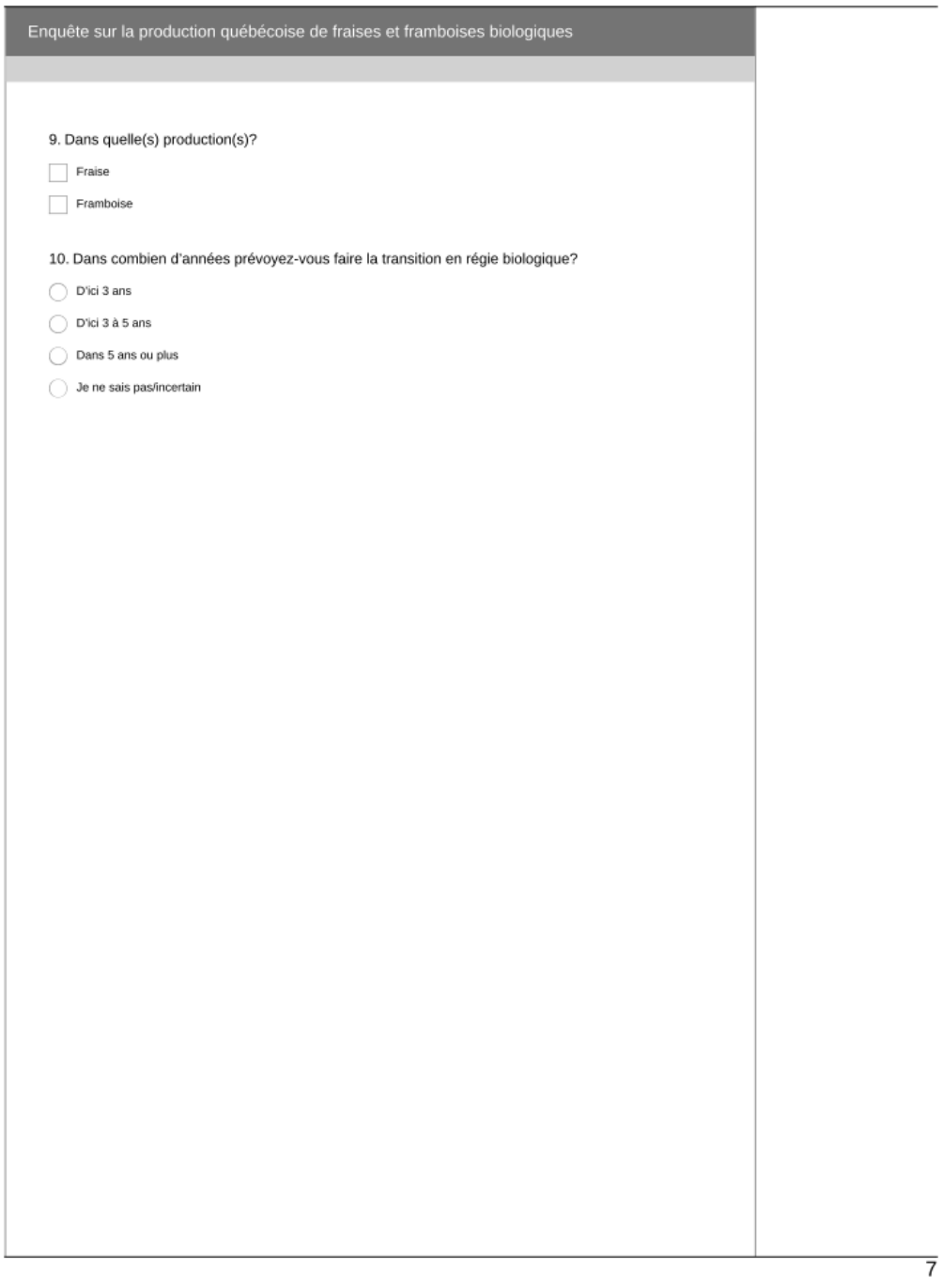
Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Intention augmentation superficie bio

* 8. Avez-vous l'intention d'augmenter de superficies certifiées biologiques de fraises ou framboises?

- Oui
- Non

6



Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

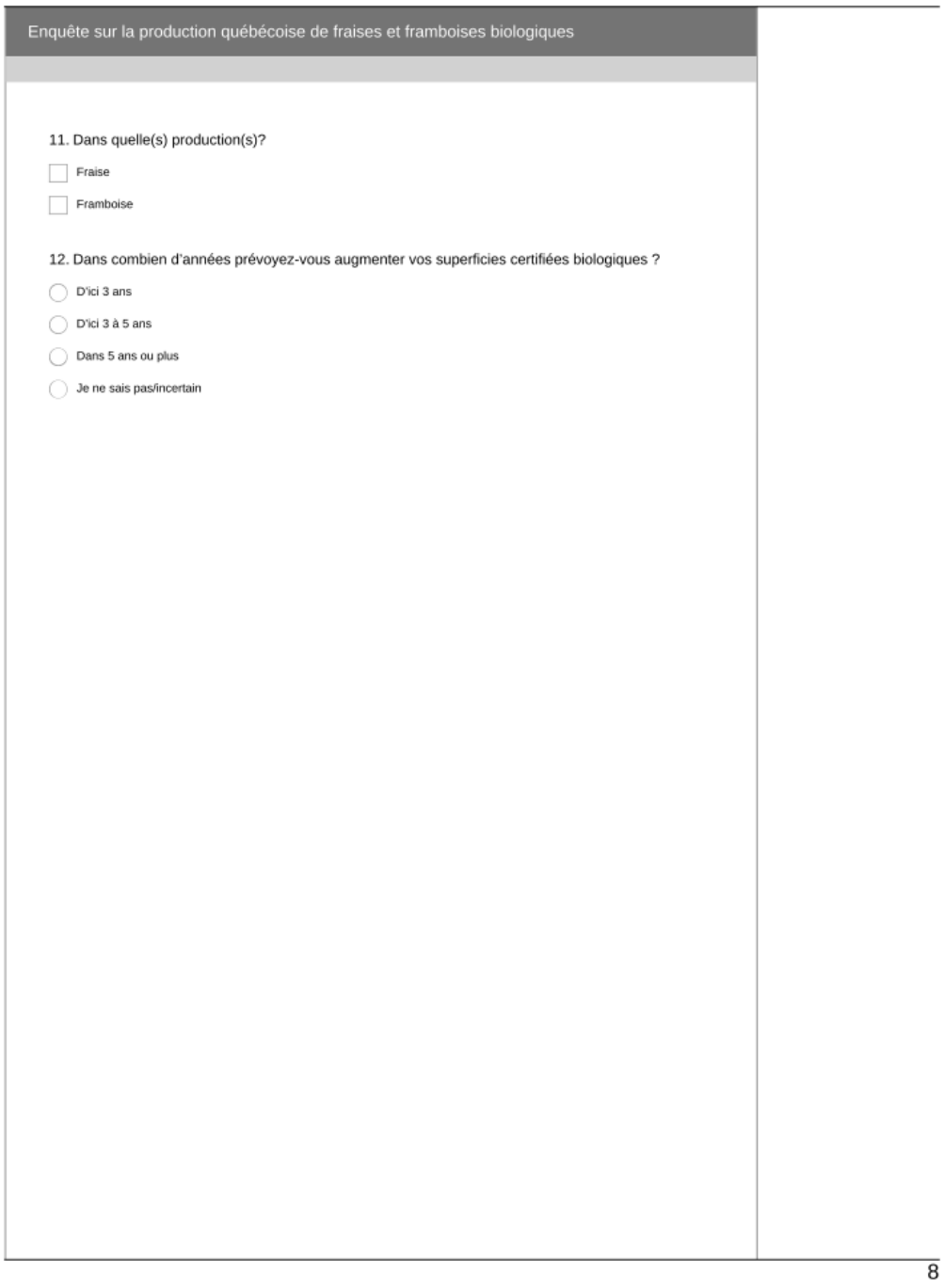
9. Dans quelle(s) production(s)?

- [ ] Fraise
- [ ] Framboise

10. Dans combien d'années prévoyez-vous faire la transition en régie biologique?

- ( ) D'ici 3 ans
- ( ) D'ici 3 à 5 ans
- ( ) Dans 5 ans ou plus
- ( ) Je ne sais pas/incertain

7



Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

11. Dans quelle(s) production(s)?

- [ ] Fraise
- [ ] Framboise

12. Dans combien d'années prévoyez-vous augmenter vos superficies certifiées biologiques ?

- ( ) D'ici 3 ans
- ( ) D'ici 3 à 5 ans
- ( ) Dans 5 ans ou plus
- ( ) Je ne sais pas/incertain

8

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

* 13. Quelles sont les principales raisons justifiant votre intention ? (*cochez au maximum 3 réponses*)

- [ ] Mon mode de production me convient
- [ ] Les techniques bio ne fonctionneraient pas pour mon entreprise
- [ ] Je ne connais pas assez les techniques et solutions bio
- [ ] Il n'existe pas assez de produits ou technologies efficaces en bio
- [ ] Il n'y a pas suffisamment de services-conseils disponibles en bio
- [ ] Le secteur bio n'est pas suffisamment organisé pour cette production
- [ ] Il n'y a pas assez de demande
- [ ] Je connais peu le marché bio/je ne souhaite pas changer de marché ou de stratégie de commercialisation
- [ ] Il y a trop de contraintes administratives liées à la certification biologique
- [ ] Autre (veuillez préciser)

9

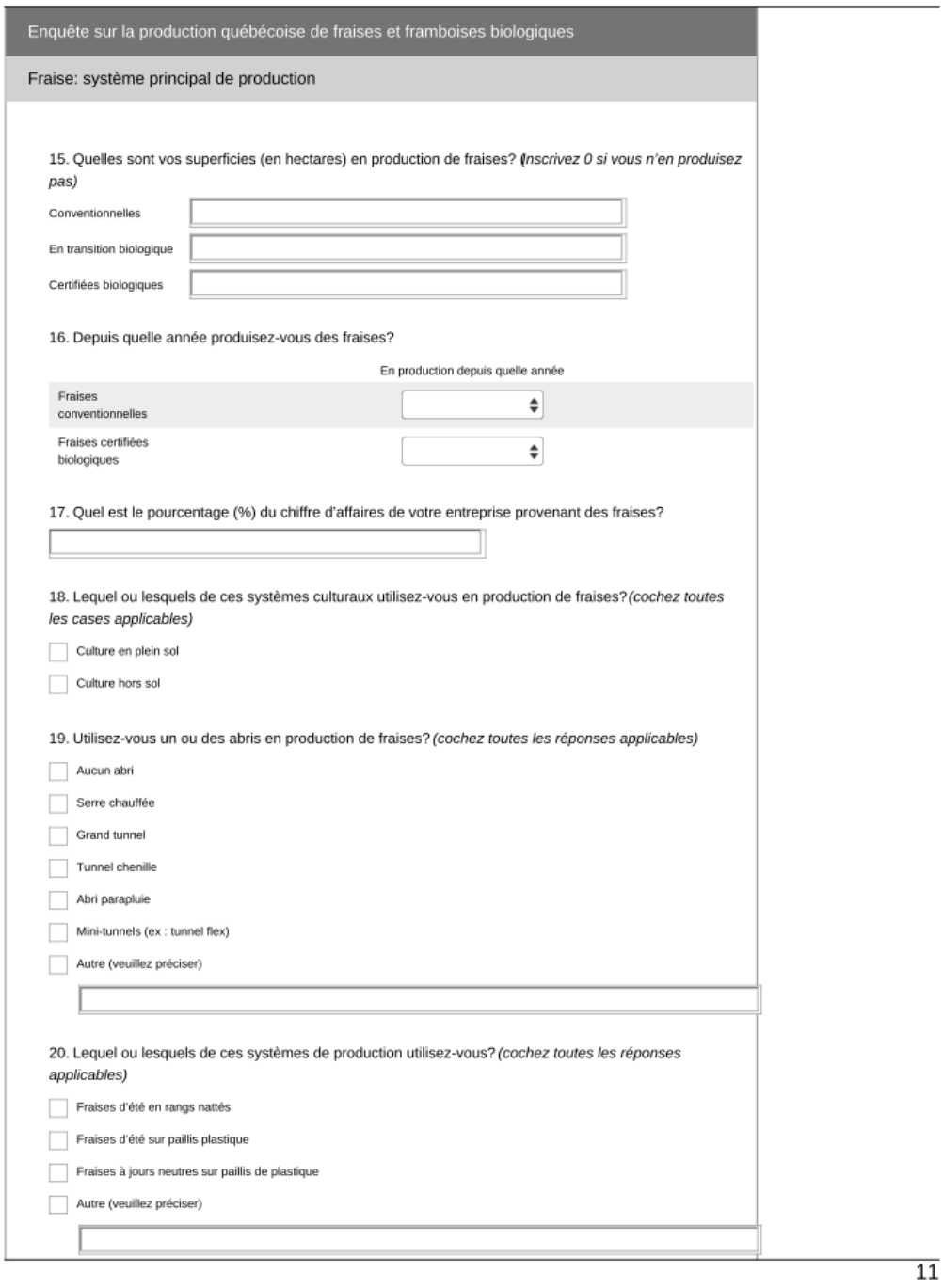
Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Sous-section fraises

* 14. Cette section est destinée exclusivement aux producteurs de fraises. Les prochaines questions ont pour but de mieux connaître la diversité des systèmes de production en place au Québec dans le secteur de la fraise. Cultivez-vous des fraises ?

- ◯ Oui
- ◯ Non

10



Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Fraise: système principal de production

15. Quelles sont vos superficies (en hectares) en production de fraises? *(Inscrivez 0 si vous n'en produisez pas)*

Conventionnelles

En transition biologique

Certifiées biologiques

16. Depuis quelle année produisez-vous des fraises?

	En production depuis quelle année
Fraises conventionnelles	
Fraises certifiées biologiques	

17. Quel est le pourcentage (%) du chiffre d'affaires de votre entreprise provenant des fraises?

18. Lequel ou lesquels de ces systèmes culturaux utilisez-vous en production de fraises? *(cochez toutes les cases applicables)*

- [ ] Culture en plein sol
- [ ] Culture hors sol

19. Utilisez-vous un ou des abris en production de fraises? *(cochez toutes les réponses applicables)*

- [ ] Aucun abri
- [ ] Serre chauffée
- [ ] Grand tunnel
- [ ] Tunnel chenille
- [ ] Abri parapluie
- [ ] Mini-tunnels (ex : tunnel flex)
- [ ] Autre (veuillez préciser)

20. Lequel ou lesquels de ces systèmes de production utilisez-vous? *(cochez toutes les réponses applicables)*

- [ ] Fraises d'été en rangs nattés
- [ ] Fraises d'été sur paillis plastique
- [ ] Fraises à jours neutres sur paillis de plastique
- [ ] Autre (veuillez préciser)

11

21. Définissez votre système principal de production dans la fraise :

	Mode de production	Type de fraises	Sol	Abris	Rang/paillis
Système de production principal					

22. Pour votre système principal de production, quels sont vos rendements commercialisables des cinq (5) dernières années (en kg/ha)?

Rendement moyen

Je ne sais pas (mettre un X dans la case)

23. Dans votre système principal de production, quels sont les trois (3) principaux cultivars de fraises utilisés?

* 24. Avez-vous un autre système de production de fraises sur l'entreprise?

- ◯ Oui
- ◯ Non

12

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Fraise: système de production secondaire

25. Définissez votre système de production secondaire dans la fraise:

	Mode de production	Type de fraises	Sol	Abris	Rang/paillis
Système de production secondaire					

26. Pour votre système de production secondaire, quels sont vos rendements commercialisables des cinq (5) dernières années (en kg/ha)?

Rendement moyen

Je ne sais pas (mettre un X dans la case)

27. Pour votre système de production secondaire, quels sont vos trois (3) principaux cultivars de fraises utilisés?

13

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Défis et pistes de solutions: fraises biologiques

Les prochaines questions visent à recueillir les principaux défis liés à la régie biologique en production de fraises. Pour les producteurs biologiques, nous vous demandons de répondre selon vos expériences et pour les producteurs conventionnels, nous vous demandons de répondre selon ce que vous jugez être les principaux défis en régie bio.

28. Principaux défis rencontrés ou perçus dans la fraise biologique en protection des cultures (mauvaises herbes, maladies, ravageurs) (*indiquez un ou plusieurs défis)*

Défi #1

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

Défi #2

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

Défi #3

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

29. Principaux défis rencontrés ou perçus en lien avec la fertilisation (*indiquez un ou plusieurs défis)*

Défi #1

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

Défi #2

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

30. À votre avis, quels sont les autres défis techniques en production de fraises biologiques?

31. À votre avis, quelles sont les innovations techniques ou autres pouvant présenter un intérêt pour la production de fraises biologiques au Québec?

14

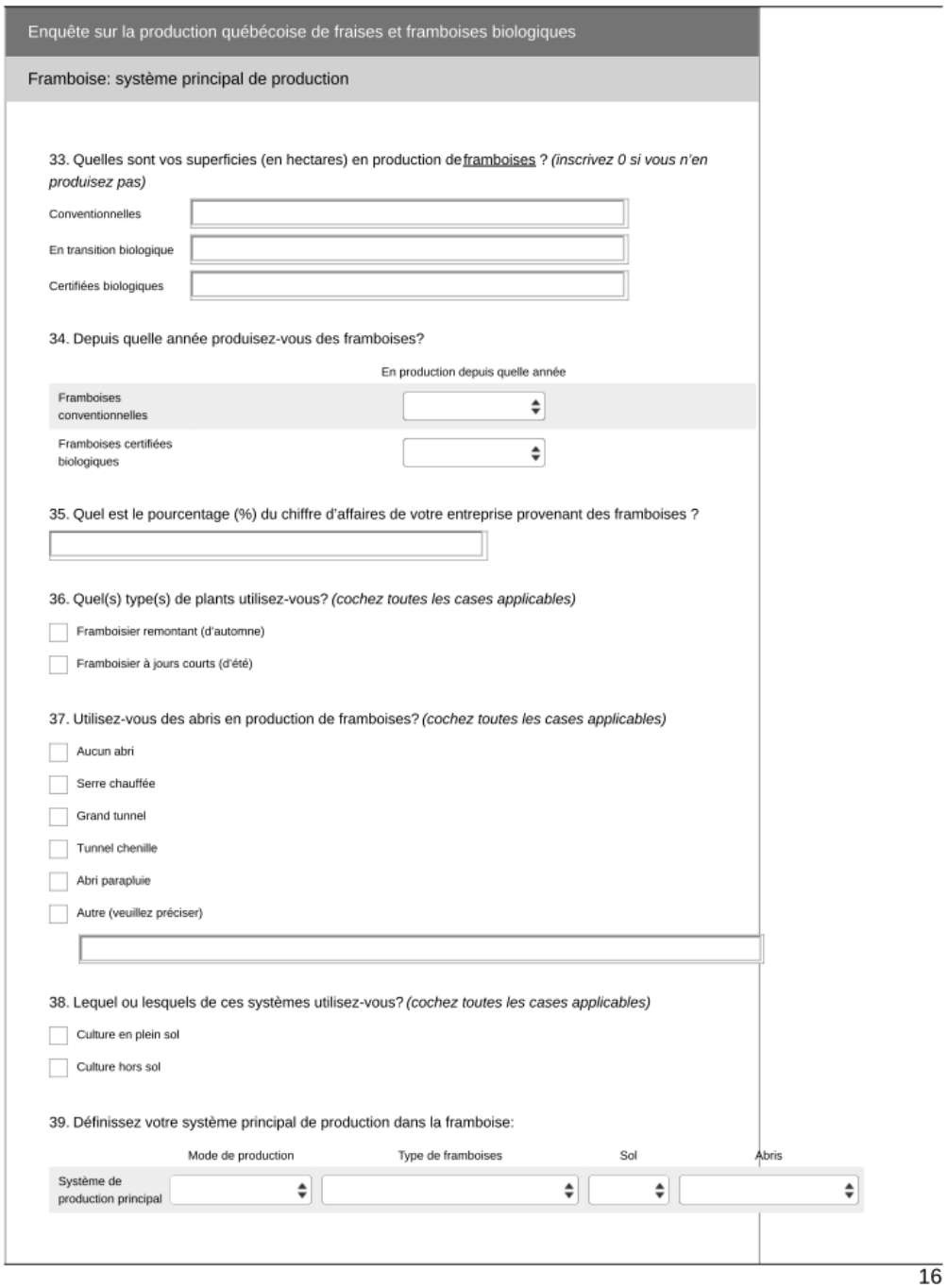
Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Sous-section framboises

* 32. Cette section est destinée exclusivement aux producteurs de framboises. Les prochaines questions ont pour but de mieux connaître la diversité des systèmes de production en place au Québec dans le secteur de la framboise. Cultivez-vous des framboises ?

- ◯ Oui
- ◯ Non

15



Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Framboise: système principal de production

33. Quelles sont vos superficies (en hectares) en production de framboises ? *(inscrivez 0 si vous n'en produisez pas)*

Conventionnelles

En transition biologique

Certifiées biologiques

34. Depuis quelle année produisez-vous des framboises?

	En production depuis quelle année
Framboises conventionnelles	
Framboises certifiées biologiques	

35. Quel est le pourcentage (%) du chiffre d'affaires de votre entreprise provenant des framboises ?

36. Quel(s) type(s) de plants utilisez-vous? *(cochez toutes les cases applicables)*

- [ ] Framboisier remontant (d'automne)
- [ ] Framboisier à jours courts (d'été)

37. Utilisez-vous des abris en production de framboises? *(cochez toutes les cases applicables)*

- [ ] Aucun abri
- [ ] Serre chauffée
- [ ] Grand tunnel
- [ ] Tunnel chenille
- [ ] Abri parapluie
- [ ] Autre (veuillez préciser)

38. Lequel ou lesquels de ces systèmes utilisez-vous? *(cochez toutes les cases applicables)*

- [ ] Culture en plein sol
- [ ] Culture hors sol

39. Définissez votre système principal de production dans la framboise:

	Mode de production	Type de framboises	Sol	Abris
Système de production principal				

16

40. Pour votre système de production principal, quels sont vos rendements commercialisables de framboises des cinq (5) dernières années (en kg/ha)?

Rendement moyen

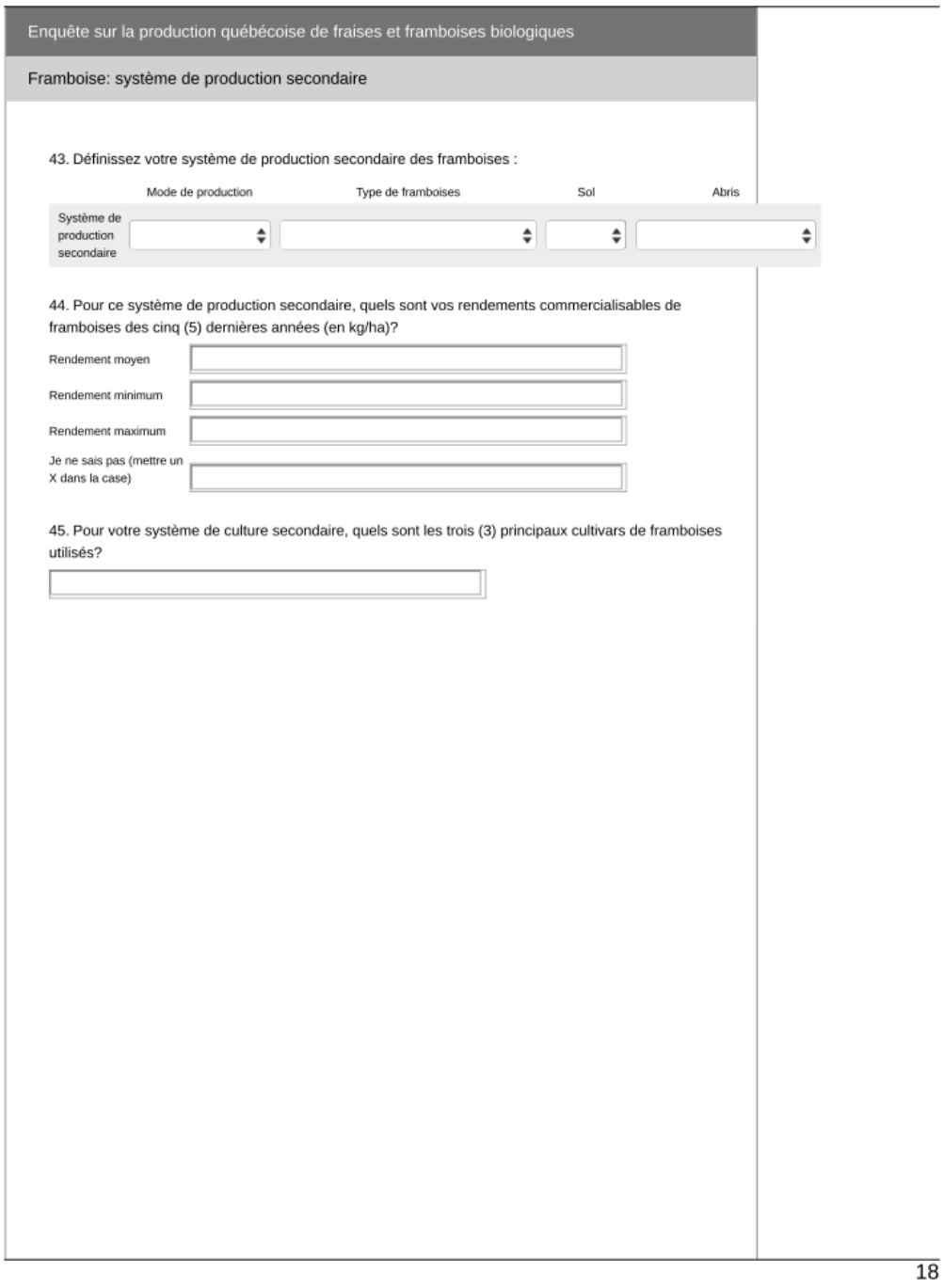
Je ne sais pas (mettre un X dans la case)

41. Pour le système principal de production, quels sont les trois (3) principaux cultivars de framboises utilisés?

* 42. Avez-vous un autre système de production des framboises sur l'entreprise?

- Oui
- Non

17



Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Framboise: système de production secondaire

43. Définissez votre système de production secondaire des framboises :

	Mode de production	Type de framboises	Sol	Abris
Système de production secondaire				

44. Pour ce système de production secondaire, quels sont vos rendements commercialisables de framboises des cinq (5) dernières années (en kg/ha)?

Rendement moyen	
Rendement minimum	
Rendement maximum	
Je ne sais pas (mettre un X dans la case)	

45. Pour votre système de culture secondaire, quels sont les trois (3) principaux cultivars de framboises utilisés?

18

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Défis et pistes de solutions: framboises biologique

Les prochaines questions visent à recueillir les principaux défis liés à la régie biologique en production de framboises. Pour les producteurs biologiques, nous vous demandons de répondre selon vos expériences et pour les producteurs conventionnels, nous vous demandons de répondre selon ce que vous jugez êtres les principaux défis en régie bio.

46. Principaux défis rencontrés ou perçus en protection des cultures de la framboise biologique (mauvaises herbes, maladies, ravageurs) (*indiquez un ou plusieurs défis)*

Défi #1

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

Défi #2

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

Défi #3

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

47. Principaux défis rencontrés ou perçus en lien avec la fertilisation de la framboise biologique *(indiquez un ou plusieurs défis)*

Défi #1

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

Défi #2

Moyen(s) utilisé(s) pour gérer ce défi et résultats obtenus

48. À votre avis, y a-t-il d'autres défis techniques pour la production de framboises biologiques ?

49. À votre avis, quelles sont les innovations techniques ou autres pouvant présenter un intérêt pour la production de framboises biologiques au Québec?

19

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Commercialisation

Cette section vise à faire le portrait de la commercialisation des entreprises répondantes au sondage. Les questions portent sur tous les produits de la fraise et de la framboise commercialisés par votre entreprise.

50. Quels canaux de commercialisation utilisez-vous? *(cochez toutes les cases applicables)*

- [ ] Autocueillette
- [ ] Kiosque à la ferme
- [ ] Marché public
- [ ] Marché en ligne
- [ ] Détaillant local (vente directement au détaillant)
- [ ] Restaurant
- [ ] Institution (centre pour personnes âgées, CPE/garderie)
- [ ] Grossiste
- [ ] Grande distribution (entrepôt et centres de distribution des grandes chaînes)
- [ ] Vente aux transformateurs
- [ ] Autre

Spécifiez:

51. Quel pourcentage (%) de vos ventes de fraises et framboises s'effectue par le canal suivant ?

Vente directe	
Un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur	
Plus d'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur	

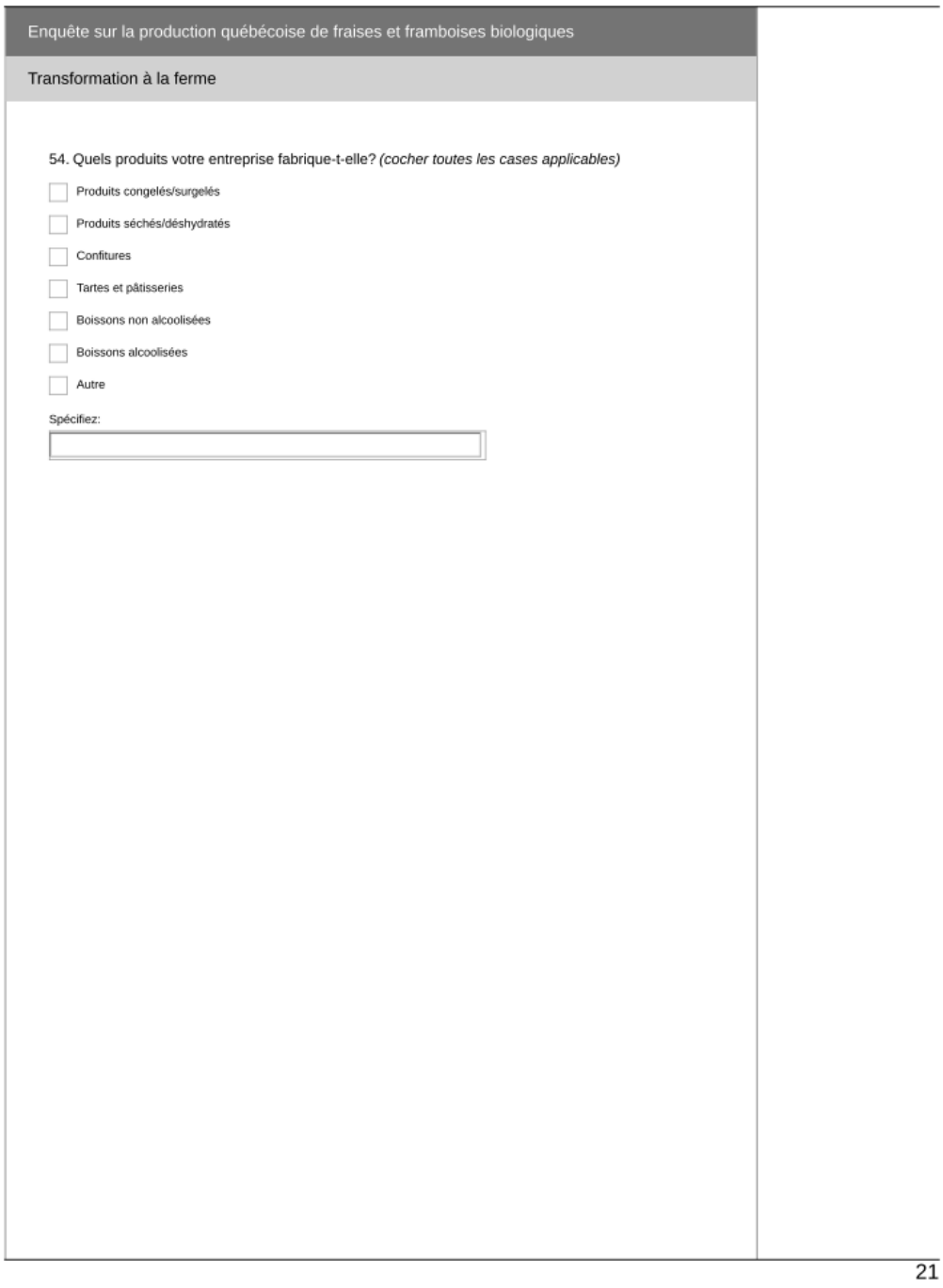
52. Si vous êtes en production biologique, indiquez le prix de vente moyen pour chaque catégorie basé sur les cinq (5) dernières années (en $/kg)

Vente directe	
Un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur	
Plus d'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur	

* 53. Votre entreprise fait-elle des activités de transformation de fraises et/ou de fraise et framboise?

- ( ) Oui
- ( ) Non

20



Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Transformation à la ferme

54. Quels produits votre entreprise fabrique-t-elle? *(cocher toutes les cases applicables)*

- ☐ Produits congelés/surgelés
- ☐ Produits séchés/déshydratés
- ☐ Confitures
- ☐ Tartes et pâtisseries
- ☐ Boissons non alcoolisées
- ☐ Boissons alcoolisées
- ☐ Autre

Spécifiez:

21

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Commercialisation

55. À votre avis, quels sont les principaux enjeux rencontrés par rapport à la mise en marché des fraises et framboises biologiques ?

56. À votre avis, quelles sont les pistes d'innovation ou autres concernant la mise en marché des fraises et framboises biologiques ?

22

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Enjeux généraux

57. Classez en ordre d'importance les principaux défis/besoins pour votre entreprise :

- Intrants/approvisionnement
- Technique/technologie
- Marchés/commercialisation
- Accompagnement/conseil
- Formation/information

58. Selon vous, que pourrait faire l'Association des producteurs de fraises et framboises du Québec (APFFQ) pour mieux répondre aux besoins des entreprises biologiques?

59. Avez-vous d'autres commentaires par rapport aux sujets traités dans ce questionnaire?

60. Si vous êtes intéressé à être recontacté ultérieurement pour répondre à des questions supplémentaires concernant les thématiques de ce questionnaire, veuillez inscrire vos coordonnées.

Vos coordonnées seront disponibles seulement pour les responsables de l'enquête. Toutes les réponses à ce questionnaire sont confidentielles :

Nom :

Téléphone (jour):

Courriel:

Nous tenons à vous remercier sincèrement d'avoir pris le temps de répondre à nos questions. Votre contribution sera d'une grande utilité pour l'avenir du secteur des fraises et framboises au Québec.

23

Enquête sur la production québécoise de fraises et framboises biologiques

Ce questionnaire s'adresse aux producteurs de fraises ou de framboises. Merci de votre intérêt pour le projet.

Si vous avez des questions sur la recherche, communiquez avec François Gendreau-Martineau, agronome chargé de projet au CETAB+, au 819 758-6401, poste 2783 ou francois.gendreau.martineau@cetab.org

Ce projet est financé par le Programme de développement sectoriel du MAPAQ

Cultivons l'avenir 2
Une initiative fédérale-provinciale-territoriale

Canada

Québec

24