

# **Des pistes de solution pour le développement de l'agriculture biologique**

**Par Geneviève Blain, Agr  
Secrétaire générale FABQ**

**Colloque sur l'agriculture biologique dans la  
Matapédia**



Extrait d'une étude réalisée avec l'appui financier  
du :



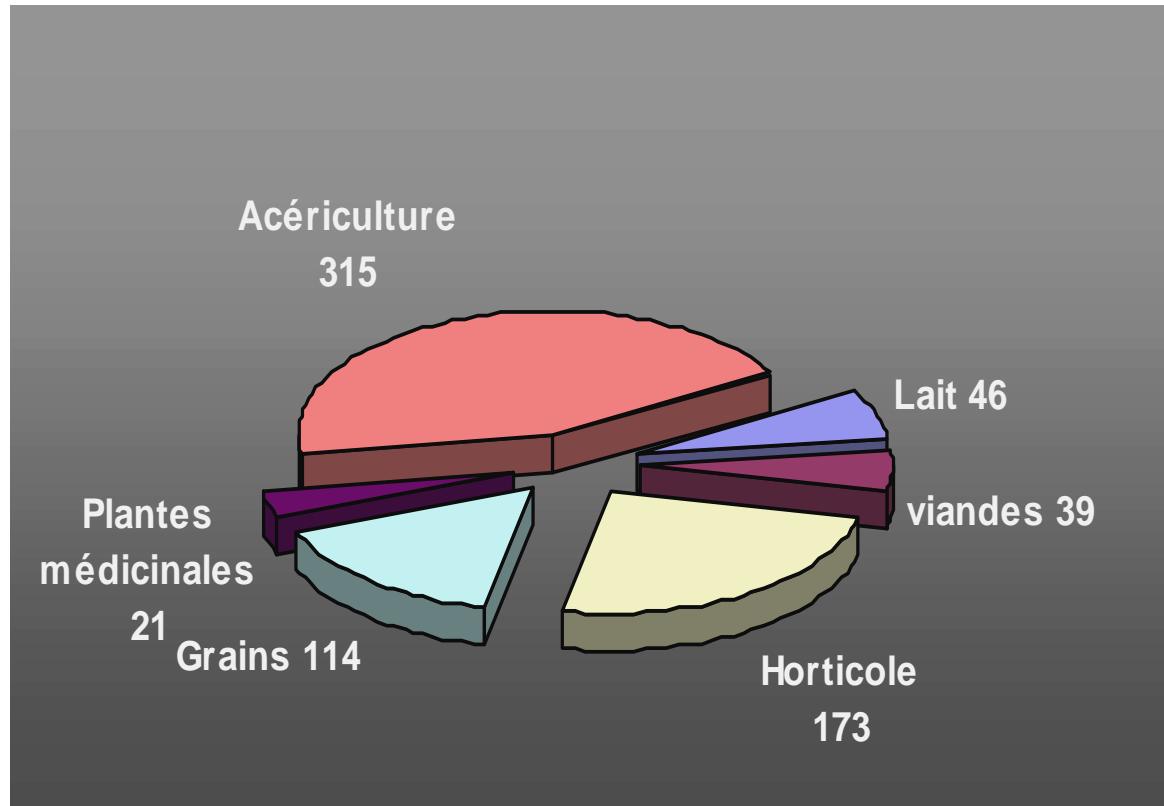
Agriculture et  
Agroalimentaire Canada

Agriculture and  
Agri-Food Canada

Canada



# Nombre de fermes bio au Québec en 2002 selon leur production principale



Source : Organismes de certification, compilation par les répondants  
du MAPAQ, 2002 et FPLQ, 15 janvier 2003

# **La production biologique au Québec**

***Croissance du bio de 20% par année en moyenne***

- La production biologique connaît une forte croissance depuis les dix dernières années au Québec et ce, dans l'ensemble des productions;
- Chaque secteur connaît néanmoins une croissance variable selon son degré d'organisation.



# **La production biologique ainsi que le développement des marchés bougent beaucoup au Québec.**

**« Plusieurs études ont été réalisées, mais les données recueillies il y a à peine deux ans ne représentent plus la réalité d'aujourd'hui et encore moins celle de demain. »**



# Vision convergente

- **Travailler à la convergence d'idées en acceptant de laisser les divergences de côté.** « *États généraux du développement du bio au Québec* ».



# **Statistiques bios**

- **Données statistiques à jour et compilation de l'information bio (CP-12, CAQ, organismes de certification, Fédérations spécialisées...);**
- **Diffuser les statistiques;**
- **Réalisation d'analyse technico-économique.**



# **Accompagnement des secteurs**

- **Planification stratégique pour chaque secteur;**
- **Élaborer des projets de recherche;**
- **Rapprochement des syndicats de production avec les Fédérations spécialisées;**
- **Formations spécifiques aux besoins des producteurs;**
- **Doter le secteur horticole d'une structure officielle.**



# **Accompagnement producteurs**

- Assurances récoltes;
- Sécurité du revenu;
- OGM;
- Dérives d'herbicides;
- Aide à la transition;
- Bandes tampons.



# Mise en marché

- **Rencontres entre les acheteurs et les producteurs;**
- **Adapter les conventions de mise en marché au bio;**
- **Négociation d'un juste prix aux producteurs;**
- **Analyser diverses formules de regroupement de producteurs qui pourront approvisionner les réseaux;**
- **Bâtir un répertoire pour les consommateurs et les entreprises qui désirent s'approvisionner;**
- **Mettre en place un service info-prix/info-marchés.**



# **Circulation et échange d'information**

- **Faciliter l'accès d'Internet pour les producteurs;**
- **Réseautage des différents sites Internet;**
- **Simplifier l'information.**



# Concertation

- **La Table filière bio doit jouer pleinement son rôle;**
- **Supporter les producteurs dans leurs choix (ASC, ventes directes, grands réseaux...);**
- **Rapprochement des productions bios vers les Fédérations spécialisées donc avec les producteurs conventionnels.**



# Promotion

- Doter l'industrie bio québécoise d'un logo unique;
- Campagne de sensibilisation des consommateurs sur l'importance de l'agriculture biologique;
- Concept visuel sur les lieux de ventes.



# **Garantir l'authenticité du bio**

- **Accroître les contrôles et la surveillance de l'appellation bio;**
- **Supporter une «police du bio»;**
- **Uniformisation des cahiers des charges;**
- **Système de certification bio canadien obligatoire;**
- **Que le CAQ possède tout ce dont elle a besoin;**
- **Reconnaissance des produits bio québécois à l'étranger.**



# Aide à la transition

- Collaborer à l'organisation de colloques...
- Instaurer un système de mentorat;
- Indemnisation liées aux bandes tampons;
- Diffusion de l'information;
- Évaluer la possibilité de défrayer le coût de la certification bio en période de transition.



# **Conclusion des pistes de solution**

- **Une approche économique tout en gradant une perspective sociologique et philosophique au mouvement bio;**
- **Amorcer le dialogue, partage des idées, faire converger les visions dans la même direction;**
- **Saisir les opportunités qui s'offrent au bio pour planifier notre avenir;**
- **Miser sur notre plus grand allié, le consommateur sensibilisé!**



# **Les activités de la FABQ**

- **Parution de la Bio-Terre (2 fois/année);**
- **Étude sur l'identification à un logo unique bio (MAPAQ);**
- **Brochure technique en fertilisation organique (MAPAQ-CDAQ);**
- **Tournée des régions (novembre, décembre);**
- **Réimpression du guide de transition en agriculture biologique;**
- **Outil informatisé de gestion des productions diversifiées pour les fermes biologiques (CDAQ);**



# **Les activités de la FABQ suite**

- **Coûts de production bio (MAPAQ);**
- **Contenant sirop bio (MAPAQ);**
- **Comité aviseur (normes sirop bio);**
- **Négociations convention lait bio avec les transformateurs;**
- **Colloques, journées d'informations, portes ouvertes...**
- **Travail sur la mise en marché;**



# **Les activités de représentation**

- **Union des producteurs agricoles**
- **Fédérations spécialisés**
- **Financière agricole**
- **Table filière bio**
- **Comité d'évaluation du programme de soutien au développement de l'agriculture bio**
- **Gouvernement**





**Merci !**

# La production de sirop biologique, est-ce pour moi ?

Par

Joël Boutin

Conseiller du Club d'Encadrement  
Technique Acéricole des Appalaches

décembre 2003



*Sur la route de la diversification*

# PLAN DE PRÉSENTATION

- Bref historique du marché du sirop Bio
- Qui sont ces gens qui recherchent ce produit ?
- Qu'est ce qui devrait vous motiver pour vous certifier Bio?
- L'approche à avoir face au cahier des normes
- Exemples de problématiques rencontrées face à ces normes
- Évaluation de vos priorités comme entreprise



*Sur la route de la diversification*

# Bref historique du marché du sirop Bio

- Le sirop Bio a pris sa place au cours des 10 dernières années
- La perception générale est que tout les sirop est Bio (vient des arbres)
- Mais la réalité du marché est tout autre (confiance des clients)
- La réglementation du sirop Bio change
- Le réseau de distribution Bio change
- Les primes pour le sirop Bio ont augmenté au cours des années



*Sur la route de la diversification*

# *Qui sont ces gens qui recherchent ce produit ?*



- Consommateurs préoccupés par leur santé et l'environnement
- Consommateurs ayant eu des problèmes de santé par le passé
- Consommateurs craignant les contaminations chimiques et transgéniques
- Consommateurs préférant faire ses achats par un réseau permettant de mieux connaître la provenance de leurs aliments (traçabilité complète)
- Consommateurs recherchant des transactions imprégnées de respect



*Sur la route de la diversification*

# Qu'est ce qui devrait vous motiver pour être certifié Bio ?

- Chaque entreprise souhaitant se faire certifier doit le faire avant tout par soucis pour les autres.
- Cette décision doit être guidée par une volonté de vouloir produire un aliment parfaitement pur et sain de manière respectueuse pour sa forêt.
- Il faut accepter de ne pouvoir utiliser certains produits ou technologies qui ne sont pas acceptés en production biologique, car ils ne sont pas souhaités par les consommateurs de produits Bio.
- Le choix de produire de manière biologique a pour effet que les revenus obtenus d'une production biologique sont moindre que si la même entreprise avait opérée de façon conventionnelle
- Il est inutile de faire ce choix dans un but mercantile



*Sur la route de la diversification*

# L'approche à avoir face au cahier des normes

- Ce cahier a pour but de vous guider afin que le produit soit pur, sain et non-contaminé.
- Il a aussi pour but de vous guider afin que la ressource soit respectée. Le boisé devrait être en meilleur état après qu'avant vos années de productions certifiées Bio.
- Les produits ainsi que les techniques autorisées en production biologique sont peu nombreux. Toute modification ou ajout doit être fait en faisant la preuve qu'il est IMPOSSIBLE de faire autrement et qu'il n'y a AUCUNE ALTERNATIVE (tout en garantissant la pureté et l'intégrité de produit)
- Le cahier des normes doit être en respect des autres normes Bio et alimentaire dans le monde (NOP, Europe, Codex alimentaris, etc.)



*Sur la route de la diversification*

# Exemples de problématiques rencontrées face à ces normes

- J'ai des petits chalumeaux et j'ai donc augmenté mon nombre d'entailles.
- Nous avons réussi à n'avoir que des érables dans le boisé et nous ne souhaitons pas favoriser des essences compagnes.
- J'ai besoin d'un antimoussant très efficace pour contrôler le gonflement.
- Pour conserver la garantie de ma membrane je dois faire un lavage au savon à tous les jours d'utilisation de l'appareil.
- J'aimes utiliser de l'acide en saison pour l'osmose ou l'évaporateur
- Je souhaite utiliser un appareil d'injection d'air dans mes casseroles
- On m'offre un nouveau produit de lavage épata



*Sur la route de la diversification*

# Évaluation de vos priorités comme entreprise

- Si on souhaite que ce secteur de marché reste vivant et fort, il faut que la confiance entre les producteurs, les acheteurs demeurent.
- Le secteur acéricole est considéré comme étant le moins sérieux des secteurs alimentaires certifiés biologiques.
- La reconstruction de la crédibilité de l'acériculture Bio est lente et il faut que les nouveaux producteurs certifiés adhèrent au Bio avec les bonnes intentions.
- Les primes OBTENUES pour du sirop Bio ont été de 0,06\$/lb en moyenne au cours des 5 dernières années.
- Si la plupart des choses que je vous ai dites aujourd 'hui vous a déplue, choquée ou déçus, c 'est : ??????



*Sur la route de la diversification*

# REMERCIEMENTS

- Producteurs du Club d 'Encadrement Technique Acéricole des Appalaches
- Marielle Boutin

**SOYEZ BIO POUR LE BIEN DE LA TERRE ET  
NON PAS POUR AFFAIRES SINON LA  
DÉCEPTION EST ASSURÉE**



*Sur la route de la diversification*

**PETITES SURFACES EN MARAÎCHAGE  
ET MARCHÉS DE CRÉNEAUX**

**Par**

**MARC BÉRUBÉ**

**Paysan terrien**

Fraîchement sortis de la ville, nous arrivons à Sainte-Agnès dans Charlevoix, Louise, ma compagne, et moi. Nous louons maison et plongeons dans le jardin. Nous ignorons tout de l'agriculture. Les têtes de mort sur les contenants de produits agricoles nous obligent à l'agriculture biologique.

Jamais nous n'avions envisagé, à cette époque, de pouvoir vivre de l'agriculture qui ne semblait réservée qu'aux propriétaires de grandes surfaces, i.e. des dizaines d'hectares. Un automne, un commerçant Bio nous acheta trois poches de carottes. Nous avions un surplus, comme tous ceux qui ont un jardin familial. Il nous offrait un prix très intéressant. Ce fut le premier déclencheur dans notre aventure de producteurs maraîchers biologiques. Nous nous sommes fait certifier Bio avec le MAB (Mouvement d'Agriculture Biologique). Nous vendions à des familles locales et à trois épiciers Bio de Québec (nous sommes à une heure et demie de Québec). Nous écoulions aussi quelques produits aux grosses épiceries locales (Métro, IGA, Provigo) aux prix à peine supérieurs à ceux dictés par le marché de Montréal.

Nous avions quelques plants de cassis. Nous sommes allés offrir les fruits à un chef d'une auberge avec table gastronomique à La Malbaie. Il nous acheta toute la récole à notre prix. Nous lui avons fièrement proposé nos grosses carottes Bio. Il les trouvait beaucoup trop chères mais il nous proposa de lui faire pousser des mini carottes. Ce fut le deuxième déclencheur de notre aventure. L'année suivante, nous récoltions des mini carottes que nous écoulions dans les cuisines de fine restauration locales. Ce fut la découverte d'un marché où le producteur dictait son prix de vente, étant donné qu'aucun grossiste ne distribuait ce type de produit.

Nous nous sommes abonnés à des revues spécialisées sur l'agriculture Bio, sur la fine cuisine et nous faisons venir le plus de catalogues de semences possible. Les chefs de cuisine nous suggéraient certains végétaux. C'est ainsi que nous avons découvert les fèves filet (haricots français fins), les betteraves jaunes et, de notre côté, nous leur offrions des verdurettes qu'ils ne connaissaient pas : ficoïde glaciale, tatsoi, mizuna, shungiku, roquette, etc. Dans les multiples catalogues reçus, nous découvrions les carottes rouges, blanches, jaunes, rondes. Nous commençons à vendre d'autres légumes en format mini qu'on ne connaissait que comme gros légumes : panais, poireaux. Le marché répondait très bien. On était lancé!

Notre certification Bio met un plus sur notre production et, surtout, sur notre sol. Nous ne vendons pas plus cher nos produits Bio en fine restauration, les prix offerts sont déjà raisonnables. Donc, le fait qu'ils soient certifiés Bio est une valeur rajoutée, même si nous ne faisons aucune transformation. Certains chefs indiquent même sur leur menu que leurs mini légumes sont Bio. D'autres chefs trouvent que les fines herbes (nous en produisons plus d'une trentaine) ont plus de saveur et se gardent plus longtemps que les herbes conventionnelles.

Nous cultivons sur une terre avec une pente de 7%, une orientation nord-ouest et dans un sol forestier (sable limoneux avec seulement 3% d'argile). Notre zone de rusticité est 3. Le taux de matière organique était de 2% quand nous avons ouvert les jardins. Il est maintenant de 7 à 8%, grâce à un apport régulier de fumier de cheval composté. Les sols où nous sommes sont considérés non rentables par le MAPAQ. Et pourtant, nous réussissons à vendre pour \$70,000., sur une surface de 1,3 hectare plein champ. Nous engageons 1 à 2 employés et nous accueillons 2 à 3 stagiaires.

### **Comment peut-on réussir à tirer un revenu convenable sur une si petite surface?**

#### **1. Culture intensive**

- A- D'abord, tout le travail du semis à la récolte est manuel. Donc, la distance des entre-rangs est à son minimum, soit environ 20 à 25 centimètres, juste l'espace nécessaire pour y passer une griffe à trois dents. Notre herbicide est le DB10D (du bout des 10 doigts). La régie pour le contrôle des mauvaises herbes est très rigoureuse : aucune mauvaise herbe ne graine dans les jardins et surtout pas sur les tas de compost. Le chiendent fut éliminé au début avec le seigle d'automne, comme engrais vert , qui dégage des exudats racinaires très efficaces pour éliminer le chiendent. Dès le milieu d'août, quand il n'y a pas de nouvelles cultures installées sur une parcelle déjà récoltée, on sème à la volée du seigle d'automne qu'on enfouit au printemps suivant.
- B- On assure une bonne fertilisation avec des apports annuels de 40 à 60 tonnes/ha de fumier de cheval composté. Un chaulage d'entretien maintient un bon pH :  $\frac{1}{2}$  à  $\frac{3}{4}$  t/ha annuellement pendant 2 à 3 ans et on recommence 3 ans plus tard, même si on sait que le meilleur compost est l'ombre du jardinier.
- C- La structure grumeleuse du sol est entretenue par un travail modéré avec herse à disques pour enfouir les engrais verts et vibroculteur avec rouleaux émotteurs pour préparer le lit de semence. Nous n'utilisons presque jamais le rotoculteur qui émiette trop le sol et une semelle très compacte.
- D- Quand une parcelle est récoltée tôt (exemple laitue début d'été) nous y installons aussitôt une nouvelle culture (autre laitue ou encore mini légumes pour récolte tardive). Comme culture intercalaire, nous semons aussi du seigle d'automne à travers courges, carottes, poireaux vers la troisième semaine d'août. Ce qui ne laisse pas un sol nu lors de la récolte, de telle sorte que les éléments nutritifs y sont fixés plutôt que d'y être lessivés lors des fortes pluies d'automne et de la fonte des neiges le printemps suivant. Entre les rangs de topinambour, en début de saison, nous pouvons installer des verdurettes à récolte rapide ou encore des laitues parce que le topinambour prend du temps avant de gêner une culture basse.

## **2. Grande diversité de végétaux**

Nous cultivons plus de vingt-cinq légumes différents, plus d'une trentaine de fines herbes (vivaces et annuelles), une dizaine d'espèces de fleurs comestibles, une quinzaine de verdurettes, de la rhubarbe et du cassis.

Nous passons notre été à semer : 3 à 4 semis successifs pour carottes et betteraves, de telle sorte que nous avons toujours du mini légume; 3 à 4 semis de laitues et verdurettes, semis d'automne pour le printemps (panais, topinambour), semis tardif pour les radis d'hiver qui autrement monteraient en graines, etc. Avec toutes ces diversités, nous pouvons plus facilement répondre aux besoins des acheteurs. Ceci demande une régie très exigeante. Ceci n'est possible que si on tient religieusement un cahier de régie.

## **3. Cahier de régie**

Tout d'abord, y entre les grainetiers avec leur adresse, ce qu'on y achète (quantité et prix) et une description des légumes ou herbes.

Ensuite le calendrier des semis avec les dates de semis et d'émergence et de transplantation ainsi que la quantité de graines ou de plants, la position du semoir, le numéro de la parcelle et les dimensions de la culture implantée (en mètre de rang et en surface), l'espèce semée ainsi que la variété, le grainetier. On y note aussi le début et la fin des récoltes et certaines observations pertinentes (mauvaise levée, fertilisation, etc.).

Je tiens rigoureusement aussi un journal de bord avec les accomplissements de la journée, la température du sol et de l'air, les précipitations, les arrivées et départs des oiseaux, l'éclatement des bourgeons, des fleurs, la chute des feuilles, etc. Après toutes ces années de notes, on peut faire certaines relations entre les choses : quand tel pommier est en fleurs, c'est le temps de semer les fèves, etc.

On fait aussi des plans détaillés de toutes les parcelles : dates de semis, transplantations, espèces, variétés, nombre des rangs, mètres de rangs, surfaces. J'y note aussi la fertilisation : quantité et sorte de compost et d'amendement, date d'épandage et d'incorporation. J'y ai aussi une section sur la phytoprotection où je note l'apparition des insectes, des maladies, les dates de mise en place des pièges et des contrôles (exemple : date d'émergence des premiers adultes doryphores, des premières pontes et des contrôles manuels). J'y inscris aussi la quantité d'eau amenée aux cultures soit avec le goutte à goutte soit avec l'aspersion.

#### **4. Ventes pendant toute l'année**

Dès la fonte des neiges, nous commençons à vendre : pousses de livèche, ciboulette, cerfeuil musquée, mini poireaux plantés l'année d'avant, panais et topinambour laissés en terre, violas. Pendant la pleine saison, nous offrons le reste et pendant l'hiver nous vendons des tubercules et racines entreposés en caveau souterrain. Nous récoltons aussi pendant tout l'hiver du thym qui est très bien protégé sous le chaud couvert de neige abondante..

#### **5. Diversité des clients**

Mieux vaut diversifier son marché de vente. Ainsi, à la ferme, nous vendons aux tables gastronomiques de la région de La Malbaie, à certains restaurants haut de gamme et à des épiceries Bio à Québec, à une épicerie fine et à un grossiste Bio à Montréal. Nous avons aussi comme clients quelques familles dans Charlevoix. Chaque client a ses exigences (grosseur de paquets de fines herbes, grosseur des mini légumes, etc.) mais ils ont tous une exigence commune : la qualité et la fraîcheur du produit. En saison, on cueille la journée même ce qu'on livre en fin de journée. Bien sûr, nous ne vendons que les produits de qualité presque parfaite : uniformité des mini légumes, etc. Il est très important de ne vendre que du bonbon, surtout depuis un an ou deux, car les grossistes commencent à entrer dans le marché de la fine restauration. Ils distribuent de plus en plus de mini légumes ainsi que certains légumes rares.

Lorsqu'on vend dans une auberge ou un restaurant haut de gamme, on ne va jamais voir le propriétaire lors du premier contact. On s'adresse au chef de cuisine en personne, sur place, et avec des produits. Ils sont très sollicités par d'autres vendeurs ou producteurs. D'où l'importance de s'introduire avec des végétaux rares qu'ils ne peuvent trouver ailleurs. Ils sont contents de faire affaire avec le producteur. En plus, si la production est biologique, ils sont plus curieux d'essayer les produits. La demande Bio est forte partout. Si les chefs de cuisine essayent le Bio, la répercussion sera très forte après du public. À la ferme, nous recevons beaucoup d'appels et de visites de clients ayant mangé des produits nouveaux et biologiques en fine restauration dans des établissements où l'on vend.

Ne pas se gêner pour donner des végétaux en démonstration. Il faut que les chefs les goûtent, les travaillent. Soyez sûrs qu'ils vous rappelleront. S'ils ne le font pas, relancez-les avec d'autres produits. Devant un nouveau produit, ils sont comme des enfants devant leurs cadeaux de Noël.

#### **6. Végétaux rares et avantages d'une production biologique**

Avant de semer, il faut penser à la vente. Ce n'est pas une excellente idée de semer, de récolter et ensuite d'essayer de vendre. Il faut connaître le marché.

Sur une petite surface, il faut avant tout produire des végétaux qu'on ne peut trouver ailleurs, i.e. non distribués par des grossistes, si on veut d'abord vendre notre production sans trop de problèmes et ensuite vendre à notre prix.

Nous ne mangeons couramment qu'environ une vingtaine de végétaux alors qu'il en existe des dizaines de milliers. On peut se procurer des semences très facilement partout dans le monde. Les chefs en cuisine carburent sur les nouveaux légumes, les verdurettes exotiques et les fines herbes goûteuses. C'est le marché idéal pour qui aime essayer de nouvelles cultures. Ce sont des clients très exigeants, non seulement sur la qualité visuelle du végétal, mais surtout sur sa saveur et sa teneur à la cuisson. Les végétaux Bio contiennent plus de matière sèche que les végétaux poussant aux engrains solubles. Ils sont donc plus goûteux. Les chefs travaillent avec leurs papilles gustatives. Ils savent apprécier, plus que tout autre, la saveur du légume ou de l'herbe aromatique. Ils croient beaucoup à l'agriculture Bio, pouvant comparer avec le conventionnel.

Végétaux intéressants pour le marché de la fine restauration :

- . livèche (*Levisticum officinale*)
  - . Vivace très rustique
  - . Pousses violacées très douces au printemps
  - . Feuillage vert très aromatique en saison
  - . Tiges creuses tout aussi aromatiques
- . radis queue-de-rat (*Raphanus sativus var. caudatus*)
  - . Siliques violacées comestibles de forme allongée et courbée à son extrémité
  - . Grosseur crayon environ 10 à 20 mm de long
- . cerfeuil musqué (*Myrrhis odorata*)
  - . Vivace très rustique
  - . Grand développement de feuilles en forme de fougère
  - . Goût anisé et sucré
  - . Fleurs, semences jeunes, tiges, feuilles et racines se consomment
- . cerfeuil tubéreux (*Chaerophyllum bulbosum*)
  - . Bisannuelle à feuillage toxique mais à racine enflée comestible
  - . Gagne en saveur à l'entreposage
- . cassis
  - . Très peu de producteurs
  - . Cueillette unique
  - . Variété résistante à l'oïdium
- . radis d'hiver
  - . Noir espagnol, à chair verte, à chair rouge
- . carotte de couleur
  - . Rouge, blanche, jaune

En annexe, vous trouverez la liste des végétaux que nous produisons à la ferme ainsi que quelques adresses de grainetiers.

Le monde porte notre humeur. Le végétal nourrit le monde avec l'humeur du jardinier paysan.

## VÉGÉTAUX PRODUITS À LA FERME

### Mini légume

Carotte ronde  
Carotte longue orange  
Carotte longue jaune  
Carotte longue blanche  
Carotte longue pourpre  
Carotte longue rouge  
Betterave longue rouge  
Betterave ronde rouge  
Betterave ronde jaune  
Betterave ronde Chioggia  
Betterave mangel  
Rabiole  
Panais long et rond  
Poireau  
Micro grelot jaune  
Grelot jaune  
Fève filet  
Radis queue-de-rat

### Gros légumes

Carotte ronde  
Carotte longue orange  
Carotte longue jaune  
Carotte longue blanche  
Carotte longue pourpre  
Carotte longue rouge  
Betterave longue rouge  
Betterave ronde jaune  
Betterave ronde Chioggia  
Betterave mangel  
Rabiole  
Panais long et rond  
Poireau  
Radis d'hiver rouge  
Radis d'hiver noir espagnol  
Radis d'hiver vert  
Topinambour  
Pomme de terre jaune  
Courge d'hiver  
Cerfeuil tubéreux  
Tête d'ail  
Raifort

### Fines herbes

Aneth  
Basilic à grosse feuille  
Basilic grec  
Basilic pourpre  
Cerfeuil commun  
Cerfeuil musqué  
Ciboule  
Ciboulette  
Coriandre  
Cresson  
Hysope  
Livèche  
Marjolaine  
Menthe gingembre  
Menthe aux pommes  
Menthe chocolat  
Menthe bonbon  
Menthe frisée  
Menthe ananas  
Oregano grec  
Persil frisé  
Persil plat  
Pimprenelle  
Romarin  
Sariette d'été  
Sariette d'hiver  
Sauge panachée  
Sauge verte  
Thym de jardin  
Thym serpolet  
Estragon français  
Estragon mexicain

### Verdurettes

Amaranthe feuille  
Marguerite  
Claytonie  
Ficoïde  
Grande oseille  
Kale  
Laitues  
Mâche  
Orpin  
Ortie  
Poirée  
Pourpier  
Shungiku

### Fleurs comestibles

Bourrache  
Ciboulette  
Consoude  
Hémérocalle  
Monarde  
Oeillet  
Souci (calendula)

### Divers

Cassis  
Rhubarbe

## CATALOGUES DE SEMENCES

Abundant Life Foundation  
930 Lawrence St.  
Box 772  
Port Townsend, WA  
USA 98368

[www.abundantlifeseed.org](http://www.abundantlifeseed.org)

Richter's Herbs  
Goodwood, Ont  
Canada L0C 1A0  
(905) 640-6677  
[www.Richters.com](http://www.Richters.com)

Heirloom Seeds  
P.O. Box 245  
West Elizabeth, VA  
USA 15088-0245  
(412) 384-0852  
[www.heirloomseeds.com](http://www.heirloomseeds.com)

Territorial Seeds  
P.O. Box 158  
Cottage Grove, OR  
USA 97424-0061  
(541) 942-9547  
[www.territorialseeds.com](http://www.territorialseeds.com)

Salt Spring Seeds  
Box 444, Ganges  
Salt Spring Island, BC  
Canada, V8K 2W1  
(250) 537-5269  
[www.saltspringseeds.com](http://www.saltspringseeds.com)

West Coast Seeds  
3925, 64<sup>th</sup> St., R.R. 1  
Delta, BC  
Canada V4K 3N2  
(604) 952-8820  
[www.westcoastseeds.com](http://www.westcoastseeds.com)

Gautier Graines  
B.P. 1,  
13630 Eyragues  
France  
04 90 24 02 40  
[commercial@gautiergraines.fr](mailto:commercial@gautiergraines.fr)

A. Ducrettet  
Rue René Cassin  
Z.I. de la Châtealaine  
74240 Gaillard  
France  
04 50 95 01 23  
[www.ducrettet.com](http://www.ducrettet.com)

Biau-Germe  
47360 Montpezat  
France  
05 53 95 95 04  
[www.biaugerme.com](http://www.biaugerme.com)

Fabre Graine  
21 rue des Drapiers  
57083 Metz Cedex 3  
France  
03 87 74 07 65  
[www.fabre-graines.com](http://www.fabre-graines.com)

Johnny's Selected Seeds  
955 Benton Avenue  
Winslow Maine  
USA 04901-2601  
[www.johnnyseeds.com](http://www.johnnyseeds.com)

Baker Creek Heirloom Seeds  
2278 Baker Creek Road  
Mansfield MO  
USA 65704  
(417) 924-8917

La Société des Plantes  
207 rue de l'Embarras  
Kamouraska, Qc  
Canada, G0L 1M0  
(418) 492-2493  
[lasocietedes plantes@globetrotter.net](mailto:lasocietedes plantes@globetrotter.net)

# **La commercialisation des produits biologiques au Québec**

Par

**Carole Batailler**

GROUPE  
**AGÉCO**  
Agroalimentaire et économie

# Plan de la présentation

- Contexte
- Objectifs
- Méthodologie
- Constats
  - ◆ Mise en marché
  - ◆ Circuits de distribution
  - ◆ Consommateurs
- Conclusions

## Contexte

- Secteur en croissance au Québec et ailleurs
  - ◆ Sur le plan de l'offre
    - ✿ Diversification des productions
    - ✿ Nombre de fermes
  - ◆ Sur le plan de la demande
    - ✿ Ventes au détail
      - ➔ 150 millions \$ (2001)
      - ➔ Taux de croissance des ventes entre 20 % et 30 % d'ici 2005

# Objectifs

- Examiner les problématiques de la commercialisation des produits biologiques
  - ◆ au Québec
  - ◆ en comparaison avec l'Europe et les États-Unis

## Méthodologie

- Recherche et analyse de données secondaires (informations existantes)
  - ◆ Nombreuses informations
  - ◆ Années 2001-2003
  - ◆ Sources d'informations diversifiées

# Méthodologie

- Sources d'information

- ◆ Documents stratégiques d'organismes (Table filière, FABQ, MAPAQ)
- ◆ Bulletins d'organismes (Rubrique Bio du CABQ, Equiterre)
- ◆ Articles de presse : Biobulle, Science Presse, L'Alimentation, L'Actualité
- ◆ Sondages auprès de consommateurs : Léger Marketing, CROP
- ◆ Études de marché (Europe et États-Unis)

## État de la production biologique

- Québec et Colombie-Britannique : leaders au Canada dans la production bio
- Québec
  - ◆ 65 % de la production biologique est exportée aux États-Unis
  - ◆ 70 % des produits biologiques transformés sont importés des États-Unis et du reste du Canada

# Agriculture biologique

	Nombre de fermes certifiées biologiques (2002)
Chaudière-Appalaches	250
Centre-du-Québec	118
Estrie	80
Montérégie	68
<b>Bas-Saint-Laurent</b>	<b>49</b>
Laurentides	39
Montréal, Laval, Lanaudière	28
Outaouais	23
Abitibi-Témiscamingue/Nord du Québec	17
Saguenay-Lac-Saint-Jean/Côte-Nord	14
Mauricie	14
Québec	13
<b>Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine</b>	<b>9</b>
<b>TOTAL</b>	<b>722</b>

# **État des produits transformés biologiques du Québec**

- Une centaine d'entreprises de transformation
- Petites entreprises surtout et quelques-unes de grande taille
- Productions diversifiées et en croissance
- Volumes encore limités

# Transformation biologique

Région	Nombre de transformateurs
Estrie	19
Montérégie	17
Chaudière-Appalaches	17
Centre-du-Québec	12
Montréal	9
Laurentides	7
Gaspésie / Îles-de-la-Madeleine	6
Québec	5
Saguenay-Lac-Saint-Jean/Côte-Nord	5
Lanaudière	2
Mauricie	2
Abitibi-Témiscamingue	2
Bas-Saint-Laurent	2
Outaouais	1
Total	106

# Type de produits biologiques

	Nombre d'entreprises
Boissons	21
Condiments, sauces et soupes	21
Produits de l'érable	18
Fruits et légumes frais	16
Fèves, pois secs, soya et tofu	13
Produits de base pour boulangerie et pâtisserie	12
Tartinade, sirop et miel	11
Boulangerie, pâtisserie et pâtes alimentaires/céréales pour déjeuner	10
<b>Produits laitiers</b>	<b>10</b>
Additif, supplément, produits de santé et beauté	9
Mets préparés	6
<b>Fruits et légumes transformés</b>	<b>5</b>
Produits surgelés	4
Confiserie	3
Œufs	3
<b>Viande</b>	<b>3</b>
Conserve et pot	2
Grignotises	2
<b>Poissons et fruits de mer</b>	<b>1</b>

## Produits biologiques importés

- Pas de statistiques
- Comble l'insuffisance de l'offre domestique
- Reconnaissance de 20 organismes de certification extérieurs
- Très présents en supermarchés (section biologique)

# Tendances à l'étranger

- Europe

- ◆ Hausse de la consommation des produits biologiques
  - \* Fruits et légumes préparés, produits laitiers, produits de boulangerie
  - \* Plats préparés, aliments pour bébés

- États-Unis

- ◆ Fruits et légumes
- ◆ Croissance des produits laitiers

# Commercialisation à l'étranger

- Achats de produits biologiques aux États-Unis
  - ◆ 49 % dans les supermarchés (99 % des magasins d'alimentation)
  - ◆ 48 % dans les magasins de produits naturels et de santé (1 % des magasins d'alimentation)
  - ◆ 3 % auprès des kiosques ou par l'ASC

# Commercialisation à l'étranger

- En Europe : achats diffèrent selon les pays (facteurs culturels)
- Achats directs ou par les boutiques spécialisées
  - ◆ Italie, Pays-Bas, Grèce, Allemagne, France et Espagne
- Achats en supermarchés
  - ◆ Suède, Danemark, Finlande, Royaume-Uni et Autriche
- Croissance du secteur davantage assurée par la vente dans les supermarchés

# Circuits de distribution au Québec

- Agences/regroupements
- Supermarchés
- Boutiques spécialisées
- Paniers/ASC
- Distributeurs/grossistes

## Agences/regroupements

- Entente pour le lait par la FPLQ
- Convention pour le sirop d'érable (FPAQ)
- Filière des plantes médicinales bien organisée
- Pas d'organisation de mise en marché
  - ◆ Fruits et légumes
  - ◆ Grains

# Supermarchés

- Lieu préféré des consommateurs pour acheter des aliments (46 %)
- Intérêt par les trois grandes chaînes de supermarchés
  - ◆ Plans de développement (augmenter le nombre de produits)
  - ◆ Sections spéciales (Bio Découvertes)
- Accessibilité coûteuse

## Boutiques spécialisées

- Offre de produits secs et de produits frais selon la saison
- Conviction et respect de la santé et de l'environnement
- Prix peuvent être plus accessibles pour le consommateur qu'en supermarché
  - ◆ Frais de référencement des produits
  - ◆ Moins d'intermédiaires

# Boutiques spécialisées

Région	Nombre de commerces
Montréal	70
Montérégie	27
Estrie	20
Laurentides	15
Québec	14
Mauricie	13
Chaudière-Appalaches	12
Lanaudière	11
Outaouais	11
Centre-du-Québec	9
Laval	8
Saguenay-Lac-Saint-Jean/Côte-Nord	6
Abitibi-Témiscamingue	4
Bas-Saint-Laurent	4
Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine	4
Total	228

# Paniers/Agriculture soutenue par la communauté (ASC)

- Principes

- ◆ Vente directe au consommateur
- ◆ Soutien de la production locale
- ◆ Partage et solidarité entre la ferme et le consommateur
- ◆ Économie de transport

# Paniers/Agriculture soutenue par la communauté (ASC)

- Avantages

- ◆ Circuits courts
- ◆ Pour le producteur
  - \* Revenus plus intéressants
  - \* Historique de ventes
- ◆ Pour le consommateur
  - \* Prix compétitifs
  - \* Produits locaux
  - \* Produits frais et sains

# Paniers/Agriculture soutenue par la communauté (ASC)

Région	Nombre de fermes
Montérégie	16
Outaouais	5
Chaudière-Appalaches	4
Estrie	4
Montréal	4
Laurentides	3
Mauricie	3
Centre-du-Québec	3
Laval	3
Lanaudière	1
Québec	1
Saguenay-Lac-Saint-Jean/Côte-Nord	1
Abitibi-Témiscamingue	1
Bas-Saint-Laurent	1
Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine	0
Total	50

# Distributeurs/Grossistes

- Exemples

- ◆ Distribue-Vie (exportation)
- ◆ Pro Organics (Canada)
- ◆ Les producteurs biologiques Symbiosis inc.
  - ★ Regroupement de producteurs
  - ★ Approvisionnement des chaînes

# Exemple de mise en marché

- Les Jardins de Papy
  - ◆ Producteur maraîcher
  - ◆ Diversification des circuits de distribution
    - \* 1<sup>re</sup> année: paniers bio (1 point de chute), entente avec un magasin spécialisé local et un kiosque
      - ➡ 30 % de la production bio est vendue
    - \* 2<sup>è</sup> année: augmentation des paniers bio (x5 – 2 points de chute), magasin spécialisé (rive-sud Mtl), entente avec deux distributeurs
      - ➡ 70 % de la production bio est vendue
    - \* 3<sup>è</sup> année: nouveau point de chute, appartenance à Symbiosis
      - ➡ 90 % de la production bio est vendue

# Consommation de produits biologiques

- Perceptions des consommateurs
  - ◆ Prise de conscience des liens entre la santé, l'environnement et la qualité des produits alimentaires
  - ◆ Meilleure connaissance de l'agriculture biologique
  - ◆ Confiance dans l'appellation biologique

# Consommation de produits biologiques

- Besoins des consommateurs
  - ◆ Informations sur les produits
    - ✿ la nature
    - ✿ les caractéristiques
    - ✿ les méthodes de certification
    - ✿ l'étiquetage des produits
  - ◆ Intérêt pour connaître la provenance des produits

# Consommation de produits biologiques

## ● Motifs de consommation

- ◆ Surtout pour la santé, la valeur nutritive et le goût
- ◆ Moins par souci de préservation de l'environnement (engrais chimiques et pesticides)

# Consommation de produits biologiques

- Profil socio-démographique
  - ◆ 45-54 ans:
    - ✿ Revenu et niveau de scolarité élevés
    - ✿ Soucieux de la valeur nutritive des aliments
  - ◆ 18-24 ans :
    - ✿ Moins nantis
    - ✿ Préoccupés par le respect de l'environnement et de la façon dont sont produits les aliments

# Conclusions

- Enjeux pour la production biologique au Québec
  - ◆ Développer l'offre de produits et celle de produits à valeur ajoutée (transformation)
  - ◆ Commercialiser en fonction de ses valeurs et objectifs:
    - ➔ Ne pas improviser sa mise en marché
    - ➔ Cibler en fonction de ses moyens et de ses volumes
    - ➔ Diversifier les circuits de distribution

- Merci de votre attention!
- Commentaires, questions?

## **L'approche globale en production laitière**

Par : Lawrence Andres, producteur de lait  
Teverton (Ontario)

---

Dans la nature, la croissance des plantes et la vie animale ont toujours été en relation très étroite.

Si la quantité optimale d'animaux et l'espèce appropriée sont élevées dans un environnement adéquat, la saine gestion du troupeau nous aidera à l'amélioration de la croissance des plantes et l'amélioration de la formation du sol. Ainsi, les nutriments transformés par l'animal retournant au sol sont des stimulus importants pour la vie microscopique du sol, la formation de l'humus et l'implantation du système radiculaire. Parmi tous les animaux domestiques, les ruminants comme la vache favorisent ce processus.

C'est très important de se rappeler que si nous gardons des animaux domestiques dans des conditions de confinement, nous assumons l'entièvre responsabilité de leurs besoins et de leur bien-être. Cette responsabilité morale et éthique envers nos animaux est à considérer à tous les jours. Après avoir accepter ce fait, la plupart des difficultés auxquelles nous avons à être confronté avec le troupeau sont en grande partie de causes humaines.

La recherche sur le comportement des animaux n'est pas très avancée et c'est pour cette raison que j'ai développé des attitudes. Je me fie à mes observations et aux expériences que j'ai vécues. Je pars du principe que les animaux ont des comportements nécessaires à leur bien-être. Lorsque l'on supprime ou modifie l'environnement qui leur permet d'exprimer leurs comportements, on s'expose à des conséquences qui peuvent être catastrophiques. Alors, quand nous décidons de ce qui est bon dans la vie d'un animal, nous devrions nous demander si c'est vraiment pour lui ou s'il s'agit plutôt d'un confort personnel pour nous les humains. Trop souvent nous avons amélioré notre qualité de vie aux dépens de celui de l'animal. La satisfaction du bien-être de nos animaux devrait toujours être notre priorité.

Il ne faut pas oublier que les animaux sont des créatures vivantes qui ont le désir d'interagir entre eux (socialisation). C'est pour cela qu'ils devraient être en mesure de :

- se déplacer librement, se lever, se coucher tout en étant confortable;
- Avoir accès à l'extérieur tout au long de l'année;
- Être alimenté sainement;
- Pour les ruminants, avoir accès au pâturage durant la saison.

Les animaux expriment assez bien leur manque de confort et leur stress. Il est extrêmement important d'être capable de reconnaître ces signaux et ceci dans le but de prévenir la maladie induite par le stress. Un haut niveau de stress est très fréquent dans nos systèmes d'élevages. Je vais vous présenter quelques-unes des observations que l'on peut faire sur une ferme laitière.

**Logement :**

Les observations que l'on fait le plus régulièrement sont : des stalles trop petites (sous dimensionnées) et des surfaces trop dures avec manque de litière. Ces situations causent chez la vache des troubles pour se lever ou se coucher. Ainsi, un logement inadéquat pour les vaches peut être la cause de nombreuses blessures aux pattes et aux jointures. Alors, elles se retrouvent constamment dans un manque de confort donc, en situation de stress. Je précise qu'en période de stress, le système immunitaire est souvent très affaibli.

Les signaux indiquant du stress chez un animal peuvent être :

- Une agitation irrégulière
- Manque de repos
- Fréquente défécation
- Diarrhée
- Grincement de dents
- Signe évident de dépression
- Apathie

Par expérience, je peux vous mentionner d'autres conditions où un troupeau peut se retrouver en condition de stress :

- Utilisation d'un bâton électrique qui est un outil de torture.
- Des allées étroites, mal planifiées, sans routes alternatives menant sur des culs de sac.
- Un surplus d'animaux à la mangeoire (Des jeunes et des animaux plus âgés à la même mangeoire favorisant une compétition déloyale.)
- Des surfaces glissantes avec des dalots profonds.
- Une litière humide
- Des obstacles irraisonnables
- Une ventilation inadéquate
- Une absence d'accès à la lumière du jour
- Toutes situations faisant obstacle aux interactions sociales
- Le bruit
- Le personnel rude et bruyant

**Alimentation :**

Une alimentation inadéquate chez des ruminants peut être une source importante de stress. Je vous donne quelques exemples :

- Une ration trop élevée en concentré et trop pauvre en fourrage (souvent trop finement haché).
- Une ration trop élevée en aliment fermenté (ensilage, grains ensilés).
- Une ration avec trop peu ou pas du tout de fourrage sec.

Des animaux exposés à un stress, pendant une certaine période peuvent démontrer des comportements de consommation étrange : boire de l'urine, mastiquer du fumier, du bois, de la terre, du plastique, etc.

Au niveau de l'animation, l'observation du fumier nous révèlera un quantité très appréciable d'information !!!

## **Alimentation et les soins pour au troupeau laitier :**

- La ration des vaches contient une grande proportion de fibres. Le fourrage compose 2/3 de la ration (sous base de Matière Sèche) tout cela en considérant que l'ensilage de maïs contient une portion importante de grain.
- Tous les animaux devraient avoir accès à une bonne eau propre disponible en tout temps.
- Un foin sec mélangé de première coupe est offert à volonté.
- Les suppléments sont plus importants durant les mois d'hiver puisque seulement la nourriture entreposée est disponible. Nous devrions y inclure des sources naturelles de vitamines, d'acides aminés et de minéraux chelatés (algues, les mélanges d'herbes, les pro-biotiques comme les cultures de levures, les lactobacilles, etc.)
- Les vaches taries, les génisses et les veaux ne devraient pas avoir accès ou très peu aux aliments fermentés (ensilage).
- Durant la saison estivale, tous les animaux devraient avoir accès aux pâturages.
- Les jeunes veaux devraient recevoir du colostrum durant les premières heures de leur vie et devraient recevoir leur lait en utilisant des tétines sur bouteille ou chaudière pendant au moins 3 ou 4 mois. De plus, très peu de grain devrait être offert. Un jeune foin de prairie (1<sup>ère</sup> coupe graminée) devrait être servi à volonté.

En terminant, je vous dirai que le confort et le bien-être animal que vous apporterez à votre troupeau vous sera rendu par la bonne production en lait de vos vaches, la reproduction du troupeau et la longévité de vos sujets qui sont, selon moi, le but ultime de tout éleveur.

La prévention des maladies, plutôt que des soigner, sera réalisée en grande partie par l'élimination des facteurs de stress.

En plus, un troupeau fermé (sans achat d'animaux de l'extérieur à l'entreprise) est la meilleure façon de prévenir les maladies contagieuses et de construire une bonne immunité dans votre troupeau.

# FERME DIRENAT

Transition en  
agriculture  
biologique:

Comment et  
pourquoi?



Nathalie Couturier  
et  
Régis Dionne



*Sur la route de la diversification*

# PLAN DE LA PRÉSENTATION

Historique de l'entreprise  
Formation  
Les étapes de transition  
Conclusion



*Sur la route de la diversification*

# HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

En 1987

11,5 KG de M.G.  
50 têtes holstein  
20 acres de grain  
25 acres de pâturage  
95 acres de fourrage



*Sur la route de la diversification*

# HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

## Aujourd'hui

21,5 KG de M.G.  
55 têtes holstein  
40 acres de grain  
45 acres de pâturage  
130 acres de fourrage



*Sur la route de la diversification*

# Nos objectifs de départ étaient:

- Avoir des enfants
- Acheter du quota
- Payer nos dettes
- Racheter de la machinerie
- Construire de nouveaux bâtiments



*Sur la route de la diversification*

# SANTÉ DU TROUPEAU

- Bien être à l'intérieur des bâtiments
- Homéopathie
- Argilothérapie (cataplasme, infection)
- Magnésiothérapie (infection, fertilité)
- Charbon (intoxication, parasite)



*Sur la route de la diversification*

# ALIMENTATION

- Grains mélangés  
(orge, avoine, pois, blé)
- Minéraux naturels  
(algues, lithothame)



*Sur la route de la diversification*

# CHAMPS

- Compostage
- Brise-vent
- Rotation des cultures
- Préparats
- Utilisation du calendrier de biodynamie



*Sur la route de la diversification*

MERCURY    VENUS    MARS    JUPITER  
 ☵ (R 17-31) 1-19 ☵  
 19-31 ☵

SATURN    URANUS    NEPTUNE    PLUTO  
 ☶ (R)    ≈ (R)    ☷    ☼

# DECEMBER

*Virtue of the Month:*  
 CONTROL OF SPEECH BECOMES FEELING  
 Its Opposite: TALKATIVENESS, GOSSIP  
 CALENDAR OF THE SOUL: Verses 35 - 3

DATE	IN ZODIAC		Aq	Pq	G	Phase	CONJUNCTIONS, OPPOSITIONS, & EVENTS	AM						PM												WORK NOTES											
	☉	☽						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12						
1 MON	ℳ <sub>n</sub>	≈ X <sup>12</sup>					○ ☽ 2 <sup>5</sup> ☽ 7 <sup>14</sup> ♀ X <sup>5</sup>																														
2 TUES	ℳ <sub>n</sub>	X					○																														
3 WED	ℳ <sub>n</sub>	X					○																														
4 THUR	ℳ <sub>n</sub>	X T <sup>15</sup>					○																														
5 FRI	ℳ <sub>n</sub>	T					○																														
6 SAT	ℳ <sub>n</sub>	T S <sup>16</sup>					○ ☽ 2 <sup>7</sup>																														
7 SUN	ℳ <sub>n</sub>	S	Aq <sup>7</sup>				○																														
8 MON	ℳ <sub>n</sub>	S					○ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	○ ☽ 16	R																	
9 TUES	ℳ <sub>n</sub>	○ II <sup>17</sup>					○																														
10 WED	ℳ <sub>n</sub>	II	A <sup>11</sup>				○	○ ☽ 13	○ ☽ 18																												
11 THUR	ℳ <sub>n</sub>	II					○	○ ☽ 7	♀ A <sup>9</sup>																												
12 FRI	ℳ <sub>n</sub>	S <sup>0</sup>					○	○ ☽ 19	○ ☽ 19																												
13 SAT	ℳ <sub>n</sub>	S <sup>0</sup> I <sup>17</sup>					○	○ ☽ 4	○ ☽ 2 <sup>9</sup>																												
14 SUN	ℳ <sub>n</sub>	?					○	○ ☽ 15																													
15 MON	ℳ <sub>n</sub>	?					○																														
16 TUES	ℳ <sub>n</sub>	♀ N <sup>10</sup>					○ 13	○ ☽ 2 <sup>2</sup>	○ ☽ 2 <sup>3</sup>																												
17 WED	ℳ <sub>n</sub>	N <sup>8</sup>					○																														
18 THUR	ℳ <sub>n</sub>	N <sup>8</sup>					○																														
19 FRI	ℳ <sub>n</sub>	N <sup>8</sup> ≈ <sup>17</sup>					○	♀ S <sup>10</sup>	♀ S <sup>10</sup>																												
20 SAT	☽ <sup>2</sup>	≈					○ 11	○																													
21 SUN	☽ <sup>0</sup>						○																														
22 MON	☽ <sup>0</sup>	☽ X <sup>3</sup>	Pq <sup>7</sup>				○	♀ S <sup>2</sup>	○ ☽ 11																												
23 TUES	☽	X <sup>5</sup>					○ 5	○ ☽ 5	○ ☽ 17	○ ☽ 20																											
24 WED	☽	X <sup>23</sup>					○																														
25 THUR	☽	X <sup>23</sup>					○	Christmas	○ ☽ 12	○ ☽ 22																											
26 FRI	☽	≈ <sup>23</sup>					○	○ ☽ 20																													
27 SAT	☽	≈					○	○ ☽ 6																													
28 SUN	☽	≈ X <sup>20</sup>					○	○ ☽ 16																													
29 MON	☽	X					○																														
30 TUES	☽	X					○ 5	○ ☽ 15	♀ Ψ <sup>12</sup>																												
31 WED	☽	X T <sup>22</sup>					○	○ ☽ 16																													



Sur la route de la diversification

# ÉTAPES DE TRANSITION

En 1990 = début de la transition

- Arrêt de l'utilisation des engrais chimiques et des herbicides
- Insertion des grains mélangés
- Dans l'alimentation, arrêt du maïs et diminution graduelle du supplément
- Mise en pratique des cours en santé animal



*Sur la route de la diversification*

# ÉTAPES DE TRANSITION

Au champ: C'est pas facile...

- Amélioration du rendement des grains
- Diminution du rendement en fourrage
- Solution : pH, changer variétés fourragères, semis purs



*Sur la route de la diversification*

# RÉSULTATS



*Sur la route de la diversification*

# RÉSULTATS



*Sur la route de la diversification*

# CONCLUSION



*Sur la route de la diversification*

# Ah oui, nos objectifs !!! :

- Avoir des enfants
- Acheter du quota
- Diminuer au maximum notre endettement
- Construire de nouveaux bâtiments
- Racheter de la machinerie



*Sur la route de la diversification*

MERCI &  
BONNE FIN DE JOURNÉE



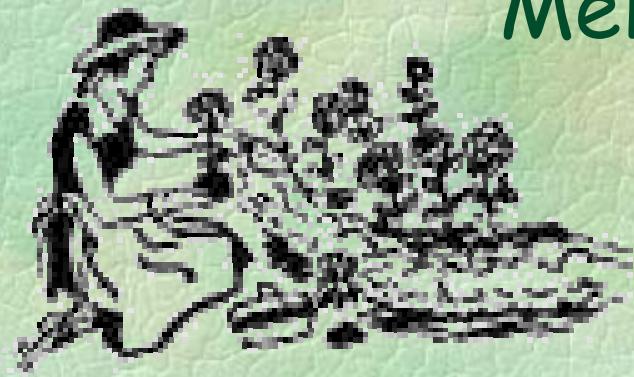
*Sur la route de la diversification*

# Jardins naturellement Bio senc

Gaston Bélanger

et

Mélanie Laprise



# Légumes et volailles biologiques

- Légumes variés
  - asperges, betteraves, carottes, choux, courges, pommes de terre, rabilles, rutabagas
- Fruits
  - Cerises, rhubarbes

# Et quoi d'autre

- Volailles
  - Dindes sauvages et pintades
- Plantes médicinales
  - Avoine médicinale, calendula, consoude, menthe, ortie, trèfle rouge,...



# Par où commencer?

- Formation et expérience
- Plan d'affaires avec le CLD
  - Jeunes promoteurs
  - Soutien au travail autonome
- SADC
  - Prêt stratégie Jeunesse
- MAPAQ
  - Diversification de l'agriculture

# Au printemps 2002

- Préparation primaire du terrain



# Et ensuite...

- La préparation du terrain
- La remise en fonction de la grange
- La fabrication d'outils spécialisés



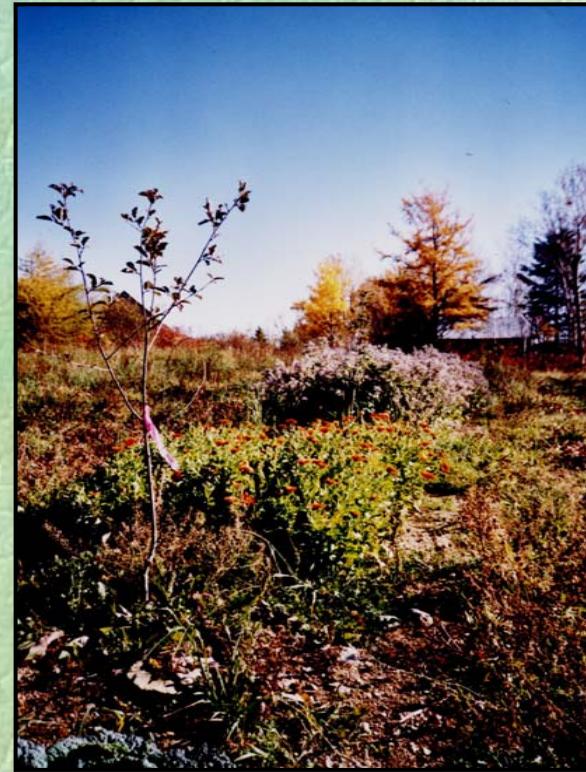
# Oiseaux fermiers

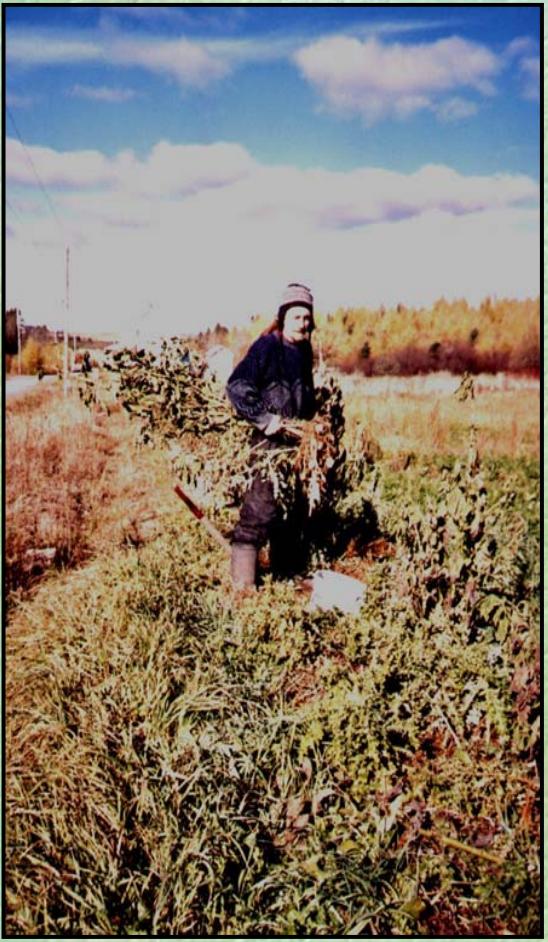
- Préparation du terrain
- Enrichir le sol
- Vente



# Les récoltes

- S'ajuster pour minimiser les pertes
  - Les mauvaises herbes
  - Fertigation et irrigation
  - Choix des variétés





**Merci!**