

Quotas et développement des circuits courts au Québec.

Gouvernance et enjeux de reconnaissance de la diversité des formes de production agricole.

Patrick Mundler; Daniel-Mercier Guoin; Sophie Laughrea; Simone Ubertino

Introduction

Au Canada, les secteurs du poulet, de la dinde, des œufs, et du lait sont administrés par un système de gestion de l'offre. Ce système a pour objectif de stabiliser les marchés sans passer par une politique de soutien des revenus. Il consiste à contrôler les volumes de production afin qu'ils répondent à la demande domestique, fixer les prix selon les coûts de production pour assurer une rémunération aux producteurs et limiter drastiquement les importations pour empêcher que l'entrée de produits étrangers ne vienne accroître l'offre de ces produits et concurrencer les producteurs et transformateurs canadiens (Schmitz and Schmitz, 1994; Painter, 2007; Katz et al., 2008; Goldfarb, 2009). De façon concrète, le système a pour conséquence que tout agriculteur canadien désirant produire de la volaille, des œufs de consommation ou du lait de vache doit détenir des quotas de production dès lors qu'il dépasse un certain seuil de production.

Selon les économistes de tradition néo-classique, ce système entraîne des distorsions qui empêchent la concurrence, organise un transfert des consommateurs vers un nombre restreint de producteurs, renchérit le coût de l'alimentation, -en particulier pour les ménages les plus pauvres-, maintient artificiellement des fermes inefficaces et affaiblit la position du Canada dans les négociations commerciales internationales (Richards, 1996; Barichello et al., 2009; Hall Findlay, 2012; Cardwell et al., 2015; Carter and Mérel, 2016; Desrochers et al., 2018). Ces critiques reposent sur les postulats habituels de l'économie standard concernant l'efficacité du marché pour permettre l'allocation optimale des ressources et les avantages du libre-échange permettant à chacun de se spécialiser en fonction de ses avantages comparatifs.

Ces postulats sont contestés par des économistes issus d'autres traditions théoriques. Ces derniers mettent d'abord en avant l'instabilité intrinsèque des marchés agricoles, qui se traduit par une amplitude de variation des prix supérieure aux variations de quantité du fait de la faible élasticité de la demande et de la rigidité d'une offre soumise à des contraintes naturelles (Gouel, 2012). Ils montrent qu'en conséquence, les avantages du système de gestion de l'offre en termes de stabilité des marchés, tant pour les producteurs que pour les consommateurs, l'emportent. Ces auteurs soulignent l'effet positif de la stabilité sur les investissements dans le secteur. Ils rappellent que le prix d'un produit est aussi le fruit de rapports de force entre acteurs d'une filière et montrent que le prix payé par les consommateurs dans les autres pays est parfois plus bas, mais aussi parfois plus élevé que celui payé par le consommateur canadien du fait d'une pluralité de facteurs. Ils estiment que la taille moyenne des exploitations laitières et avicoles canadiennes, plus petite que celle de la Nouvelle-Zélande ou des États-Unis, témoigne de l'effet positif de la gestion de l'offre sur la protection d'un secteur de production qui reste familial. Ils estiment enfin que le Canada a bien d'autres atouts à faire valoir dans les négociations commerciales internationales (Royer, 2008; Mussell, 2012; Tamini et al., 2014; Graddy-Lovelace and Diamond, 2017; Muirhead, 2017; Doyon et al., 2018).

Ce débat, somme toute classique entre marché et organisation, est depuis quelques années enrichi par l'arrivée d'une nouvelle critique qui s'intéresse aux effets de la gestion de l'offre sur le déploiement des réseaux alimentaires alternatifs et la fourniture en circuits courts de produits différenciés. Cette critique souligne en effet l'émergence d'une demande pour des produits plus différenciés (œufs ou poulets biologiques, de pâturage, élevés sans antibiotique, ...) vendus dans des circuits courts misant sur la proximité relationnelle entre producteurs et consommateurs (Young and Watkins, 2010; Mount, 2017). Or, pour diverses raisons, les producteurs sous gestion de l'offre, pris dans une logique de production de masse, ne seraient pas capables de répondre à cette demande.

Parallèlement, d'autres travaux soulignent l'arrivée dans le secteur agricole canadien d'agriculteurs aux profils variés, démarrant de petites entreprises et recherchant de la valeur ajoutée sur leurs produits (Mundler and Laughrea, 2016; Laforge et al., 2018). Pour ces agriculteurs, l'accès aux productions sous gestion de l'offre est difficile. Les quotas sont coûteux à l'achat et ne sont pas toujours disponibles. Des seuils minimaux sont imposés dans certaines productions et les règles sont conçues pour la production de masse standardisée et non pour des productions différenciées vendues en circuits courts. De ce fait, un modèle d'exploitation à petite échelle avec acquisition de quotas ne serait pas rentable et les petits volumes autorisés sans détenir de quota resteraient insuffisants pour motiver de nouveaux établissements en agriculture ou pour justifier des investissements dans des infrastructures d'élevage, de conditionnement et de transformation (Cayo, 2005; Gerson, 2013; Amir, 2014; Folie-Boivin, 2015; Lamontagne, 2015).

Ces critiques, portées par des mouvements citoyens ou par des associations d'agriculteurs, ne remettent pas en cause la gestion de l'offre au nom de la libéralisation des prix et des marchés, mais réclament que le système s'adapte pour accueillir davantage de nouveaux entrants. Elles ne réclament donc pas le démantèlement de la gestion de l'offre, mais son évolution, afin que cette organisation de la production (re)devienne un outil collectif de développement de l'agriculture et des territoires (Legendre, 2015, Girouard, 2016; Mount, 2017).

Dans ce contexte, l'objectif de cet article est d'étudier les conflits autour de cette question dans la province de Québec. Après une brève présentation de la situation qui prévaut au Québec en matière de droits à produire sans quota pour les circuits courts, nous présenterons notre cadre d'analyse et la méthode suivie pour analyser cette question. L'administration de la gestion de l'offre peut être étudiée sous l'angle de la gouvernance, entendue ici comme une politique qui tient compte d'une diversité d'acteurs, d'attentes et de points de vue (Healey, 1998; Loorbach, 2010). Nous montrerons ensuite que quelques objets cristallisent les débats : (i) la stabilité du marché, (ii) l'équité, (iii) la professionnalisation des agriculteurs et (iv) les questions de sécurité sanitaire et de biosécurité. Dans la dernière partie, nous montrerons qu'au-delà des arguments économiques et techniques avancés par les uns et les autres, ce débat témoigne d'un conflit de pouvoir et de légitimité entre des parties prenantes qui défendent des conceptions différentes de l'agriculture, de la qualité des produits et de l'unité du secteur. Il témoigne aussi des difficultés rencontrées par les secteurs sous gestion de l'offre pour accueillir des candidats venant d'autres horizons sociaux et professionnels.

Contexte général

Les circuits courts au Québec

Même si la vente directe à la ferme de divers surplus existe depuis longtemps au Québec, on note depuis quelques années un engouement nouveau pour les circuits courts alimentaires, qui sont identifiés comme des pistes intéressantes de diversification des activités agricoles dans le rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois (CAAAQ, 2008). Les auteurs du rapport recommandaient de ce fait diverses mesures pour faciliter l'approvisionnement de circuits courts autres que la seule vente à la ferme : kiosques au village, marchés fermiers, épiceries locales, etc. Ils préconisaient également que des assouplissements soient apportés à la gestion de l'offre, afin de permettre l'approvisionnement de divers marchés de niche en circuits courts.

Lors du dernier recensement de l'agriculture (Statistique Canada, 2016), 18,9% des agriculteurs québécois ont déclaré pratiquer la vente directe pour des ventes annuelles médianes de 20 000 \$. En comparaison avec l'ensemble de l'agriculture québécoise, les fermes commercialisant en circuits courts sont en moyenne de plus petites fermes, créant proportionnellement plus d'emplois et occupant le territoire de façon plus dense. Elles sont plus souvent en agriculture biologique, et sont perçues localement comme contribuant à la promotion d'une alimentation saine en proposant des produits frais, ainsi que divers services ayant un impact éducatif en termes de saine alimentation (Mundler and Laughrea, 2016).

Il n'existe pas de statistique permettant de croiser le mode de commercialisation avec le type d'installation agricole. Pourtant, divers travaux, au Canada, comme ailleurs, soulignent des signes de renouvellement de la profession agricole et des établissements en agriculture : accroissement des établissements hors cadre familial; élévation des niveaux de formation; féminisation de la relève; stratégies de diversification incluant l'introduction de nouvelles productions, l'accroissement de la valeur ajoutée par la transformation, la vente directe ou encore l'agrotourisme (Lange, 2013; Laforge et al., 2018; Milone and Ventura, 2019; Bruce, 2019). Parallèlement, de nombreux travaux remarquent, dans divers contextes, la présence proportionnellement forte d'agriculteurs qui s'établissent hors cadre familial dans les circuits courts (Cazella, 2001; Volle, 2006; Barbieri and Mahoney, 2009; Wilbur, 2012).

Au Québec, une compilation des rapports successifs établis par le ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ 2014 et 2018) permet de constater une augmentation continue des établissements en agriculture réalisés par des jeunes qui créent leur entreprise agricole. Ce type d'établissement est passé de 27 % à 35 % entre 2006 et 2016, il est davantage féminin, puisque 44% des créations d'entreprise sont faites par des femmes, alors que les femmes représentent en moyenne 27 % de la relève au Québec. S'il n'est pas possible de faire le lien avec les modes de commercialisation, ces mêmes statistiques montrent toutefois que ces créations d'entreprise sont rares dans les productions sous gestion de l'offre et s'orientent vers des productions dites « émergentes ».

Ces quelques éléments permettent de postuler que les circuits courts seraient un moyen commode de s'établir en agriculture. La Fédération de la relève agricole québécoise souligne que s'installer sur de petites fermes et assurer soi-même la transformation et la commercialisation

est une solution possible et moins coûteuse. De plus, l'expérience acquise hors de l'agriculture est souvent mobilisée dans les activités périphériques à la production, comme la transformation et la distribution (Mundler et al., 2016). Ces marchés sont bien adaptés à des producteurs maîtrisant la communication attendue par les consommateurs et partageant avec eux diverses valeurs sociales, économiques et environnementales (Jarosz, 2008).

Les circuits courts dans les productions sous gestion de l'offre

Les productions sous gestion de l'offre relèvent d'ententes entre le gouvernement fédéral canadien et les provinces et les responsabilités sont partagées. La fixation des quotas alloués à chaque province et la protection des frontières relèvent du niveau fédéral; la répartition et la gestion pratique des quotas au quotidien relèvent des provinces. L'intervention provinciale se fait par l'intermédiaire des *Marketing Boards*, qui sont des plans contraignants adoptés par référendum par les producteurs concernés (Royer, 2008). Ces plans peuvent contenir diverses mesures relatives à la mise en marché des produits. La gestion de l'offre est une mesure possible qui a été adoptée en 1970 par les producteurs de lait, en 1972, par les producteurs d'œufs et en 1974 et 1978 par les éleveurs de dindons et de poulets.

Dans chaque province, deux organisations sont importantes relativement à la gestion des *Marketing Boards* : les fédérations de producteurs et les organismes de régulation. Les fédérations de producteurs ont le mandat d'administrer les *Marketing Boards*. Ce mandat leur donne un pouvoir réglementaire, qui s'applique à tous les producteurs sans exception¹. Il leur donne aussi le pouvoir de contrôler dans les fermes le respect des règlements et de sanctionner les agriculteurs qui n'auraient pas respecté certaines règles. Les organismes de régulation sont quant à eux chargés d'approuver les règlements dont se dotent les *Marketing Boards*, de surveiller leur bonne application et de trancher les différends entre les parties prenantes (Royer, 2008). Au Québec, l'organisme de régulation s'appelle « la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ). Comme tribunal administratif, la Régie est indépendante du gouvernement.

Dans chaque province, la mise en place des quotas s'est accompagnée de la définition de seuils de production qui resteraient autorisés sans détenir de quotas. Ces seuils de production peuvent être très différents selon les provinces. Pour le poulet, la production autorisée annuellement va de 99 (Terre-Neuve) à 2000 (Alberta); pour les dindes, de 25 (Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Québec) à 300 (Alberta); pour les œufs de 99 poules (Colombie-Britannique, Ontario, Québec, Terre-Neuve) à 300 (Alberta, Manitoba, Saskatchewan) et pour le lait, aucune production sans quota n'est autorisée, sauf en Alberta où un producteur a le droit de produire un maximum de 50 litres par jour qui doivent être transformés à la ferme (Mundler et al., 2017).

Dans plusieurs provinces, des causes ont été portées devant les organismes de régulation, afin d'accroître les seuils autorisés de production sans quota pour permettre le développement de

¹ Au Québec, les fédérations de producteurs se sont vu accorder une délégation de pouvoir en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (RLRQ, chapitre M-35.1). Ils ont ainsi la responsabilité d'administrer le système de gestion de l'offre à l'échelle provinciale selon les quotas alloués à la province.

petites productions commerciales en circuits courts. Ces causes n'ont généralement pas abouti, les seuils de production autorisés sans quota restant les mêmes, sauf au Québec où une décision récente de la Régie² a élevé le seuil de 100 à 300 poulets annuellement, sur proposition des Éleveurs de volaille du Québec (ÉVQ). En revanche, plusieurs fédérations de producteurs, parfois contraintes par les organismes de régulation, ont mis en place des programmes spéciaux permettant à des producteurs d'élever davantage d'animaux sans détenir de quota (Mundler et al., 2017). C'est ainsi que la Colombie Britannique pour le poulet, la dinde et les œufs, l'Ontario pour le poulet et le Québec pour les œufs ont instauré des permis spéciaux permettant à des producteurs en circuits courts d'obtenir des droits à produire. Ces droits restent modestes : 200 poulets, 300 dindes, 399 poules en Colombie Britannique; 3000 poulets en Ontario, 500 poules au Québec. Même si les modalités divergent un peu selon les provinces, la philosophie générale de ces programmes reste la même : ces droits à produire ne sont pas des quotas et ne sont donc pas transférables. Leurs bénéficiaires n'ont pas le droit de prendre part aux décisions et de voter sur les sujets concernant la gestion du *Marketing Board*. Ils doivent respecter diverses règles relatives aux lieux autorisés de vente des produits, aux normes sanitaires et de biosécurité et dans certains cas payer une cotisation à la fédération. De ce fait, les fédérations de producteurs conservent le pouvoir sur la façon dont peuvent se déployer ces productions commercialisées en circuits courts (Mundler et al., 2019).

Parmi toutes les provinces, le Québec se distingue par le fait qu'elle est une des provinces les plus restrictives à propos de la production sans quota, alors qu'elle fait partie des provinces dans lesquels les circuits courts sont bien développés. En conséquence, plusieurs collectifs³ représentant diverses sensibilités, ont entamé des démarches afin d'obtenir des aménagements de la part des fédérations de producteurs chargés de l'administration des *Marketing Boards*⁴. Certains acteurs ont également porté des plaidoyers à titre individuel⁵. Par ailleurs, au cours des trois dernières années, la Régie des marchés Agricoles et Alimentaires du Québec a eu à rendre deux jugements concernant ce sujet⁶.

Cadre d'analyse

2 Régie des Marchés Agricoles et Alimentaires du Québec, décision 11658, du 22 juillet 2019.

3 Il s'agit principalement de l'Union Paysanne, membre de la Via Campesina, qui est un syndicat agricole d'opposition à l'Union des Producteurs Agricoles, seul syndicat accrédité au Québec; de la Coopérative la Mauve qui est une coopérative d'agriculteurs commercialisant leurs produits en circuits courts; de la Coopérative pour une Agriculture de Proximité Écologique (CAPÉ) qui est une coopérative d'agriculteurs qui soutient l'agriculture biologique et écologique opérée en circuits courts et d'Équiterre, qui est l'Association qui a lancé au Québec l'agriculture soutenue par la communauté.

4 Au Québec, ces plans s'appellent des « plans conjoints ». Ce sera le terme que nous utiliserons pour la suite de cet article.

5 Il faut noter parmi les personnalités québécoises ayant porté ce débat sur la place publique, l'agriculteur Dominic Lamontagne, auteur d'un livre intitulé « la ferme impossible » qui dénonce l'impossibilité dans laquelle il se trouve « d'exploiter une ferme de deux vaches, 200 poules et 500 poulets » (Lamontagne, 2015); ainsi que l'artiste et cinéaste Marc Seguin, qui a laissé une large place à la production sans quota dans son film « la ferme et son État » (Seguin, 2017). Une bande dessinée-reportage : *Faire campagne. Joies et désillusions du renouveau agricole au Québec* (Bourdillon and Cézard, 2016) a également été publiée sur ce sujet.

Modifier les règlements encadrant la gestion de l'offre afin de faire de la place à des productions différenciées vendues en circuits courts, est une question de gouvernance, dans le sens où les organisations chargées de l'administration de la gestion de l'offre doivent aujourd'hui composer sur ce sujet avec une diversité de parties prenantes qui ne se réduisent plus au dialogue entre l'État et les acteurs des filières : producteurs et transformateurs. Dans ce contexte, et à la différence des travaux s'étant intéressés à la gouvernance des filières (Ghosh and Fedorowicz, 2008), ce ne sont plus seulement les concepts de confiance, de pouvoir de négociation et de contrat qui structurent l'administration des productions sous gestion de l'offre. Dans la mesure en effet où la gestion de l'offre est à la base de débats économiques et sociétaux que nous avons brièvement décrits dans les sections précédentes, les parties prenantes sont aujourd'hui plus diverses et parfois moins directement impliquées dans la production ou la transformation.

Aussi, pour analyser les logiques de fond qui opposent les différentes parties prenantes en présence, nous nous référons au cadre d'analyse de Mitchell et al. (1997). Ce cadre, initialement développé pour identifier quels sont les acteurs qui comptent vraiment pour les industries confrontées à une multiplicité de parties prenantes, a ensuite été repris dans divers contextes (Brulot et al., 2014). Il propose une caractérisation des parties prenantes sur la base de concepts issus des travaux de Weber : leur pouvoir, leur légitimité et leur intérêt par rapport à l'objet en débat.

Le pouvoir dans ce cadre, renvoie à la capacité d'imposer sa volonté aux autres parties prenantes. Il vient de prérogatives légales (pouvoir réglementaire), mais il peut aussi être économique dans la mesure où toutes les parties prenantes n'ont pas les mêmes capacités pour mobiliser des ressources financières.

La légitimité renvoie à la reconnaissance dont jouit une partie prenante, cela indépendamment de son pouvoir. La légitimité renvoie donc au charisme, à la capacité de convaincre, à la reconnaissance par les autres parties prenantes d'une expertise spécifique.

L'intérêt renvoie enfin aux motivations des parties prenantes. Mitchell et al. (1997) utilisent le terme « d'urgence » (urgency) qui qualifie au fond l'ampleur des attentes. Cet intérêt peut être particulier, par exemple un éleveur qui souhaite accroître sa production de poulets pour desservir ses clients ou une organisation qui défend les prérogatives de ses membres; il peut être également général dans le sens, par exemple, où des organisations se portent partie prenante pour défendre des convictions ou des principes au nom de l'intérêt général.

Notre objectif ici n'est pas de caractériser les parties prenantes, mais de nous appuyer sur les concepts de pouvoir, légitimité et intérêt, pour éclairer, au-delà de la présentation formelle des arguments avancés par les uns et les autres, les logiques expliquant les désaccords. Nous postulons en effet que les positions respectives des personnes et des organisations ne s'expliquent pas seulement par des considérations économiques (conserver le monopole *versus*

6 Décision 11266, du 14 juillet 2017 portant sur une demande d'exemption en vertu de l'article 36 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche et décision 11658, du 22 juillet 2019 portant sur une demande de hausse des seuils de production sans quota dans les secteurs de la volaille et des œufs de consommation.

entrer sur le marché), mais renvoient aussi à des valeurs, à un héritage et à des conceptions différentes de ce qu'est l'agriculture.

Par ailleurs, le débat ne se résume pas à une confrontation binaire entre des « pour » et des « contre ». Certes, il oppose globalement des organisations qui souhaitent des assouplissements sans condition, à des organisations qui souhaitent le maintien du statu quo. Mais il est insuffisant de s'en tenir à ce simple constat dans le sens où une telle opposition masque toutes les nuances concernant les situations intermédiaires envisagées pour répondre partiellement à certaines revendications. Au sein même des organisations, les positions ne sont pas toujours tranchées⁷. Par ailleurs, les fédérations de producteurs, qui administrent les plans conjoints, étudient les concessions qu'elles peuvent faire sans mettre en danger le système de gestion de l'offre. Quant aux parties prenantes qui attendent des assouplissements en ce qui concerne les seuils autorisés de production sans quota, elles n'ont pas toujours les mêmes points de vue et attentes sur les moyens pour y parvenir et sur les compromis à négocier avec les fédérations de producteurs.

Matériel et méthode

La recherche présentée est issue d'un programme visant à apporter des connaissances concernant la production sans quota au Québec, à comprendre les disparités de réglementations entre les provinces canadiennes, à identifier les enjeux économiques, sociaux et sanitaires, perçus au Québec concernant la commercialisation d'une production sans quota ainsi que la vision des parties prenantes quant à une possible augmentation des seuils autorisés dans les secteurs de la volaille, des œufs et du lait (Mundler et al., 2017).

Outre une revue de la littérature concernant la gestion de l'offre, la production sans quota et les circuits courts, notre recherche repose sur trois sources complémentaires d'information.

D'abord, une analyse approfondie des données disponibles concernant l'évolution des productions sous gestion de l'offre entre 2005 et 2016 a été faite. Cette analyse s'est appuyée sur diverses sources statistiques issues de Statistique Canada et des fédérations de producteurs. Elle a permis de caractériser l'offre et la demande dans ces produits; de mesurer l'accroissement des quotas depuis 2005 et d'analyser comment les nouveaux quotas ont été utilisés par les fédérations de producteurs. Ce travail est mobilisé dans les résultats sous forme de divers tableaux afin d'éclairer les points de vue des parties prenantes.

Ensuite des entretiens semi-dirigés ont été conduits auprès de toutes les parties prenantes québécoises : syndicats généralistes d'agriculteurs, fédérations de producteurs chargées de la gestion des plans conjoints, groupements et coopératives réclamant des assouplissements (voir note n°3), experts du Ministère de l'agriculture et de divers domaines relatifs à l'économie de ces filières ou aux questions de biosécurité. Au total, nous avons rencontré 22 personnes, les entretiens se sont déroulés entre octobre 2016 et juin 2017. La même grille d'entretien a été utilisée avec tous nos interlocuteurs. Cette dernière comprenait divers thèmes relatifs :

⁷ Par exemple, certaines fédérations régionales de l'Union des Producteurs Agricoles se montrent, par principe, tout à fait opposées, n'acceptant aucune remise en cause quelle qu'elle soit de la gestion de l'offre. D'autres en revanche, ont voté des résolutions demandant un assouplissement.

- aux règlements actuels concernant les quotas et les seuils autorisés sans quotas; à leur histoire et aux adaptations récentes;
- à la position défendue par l'organisation rencontrée relativement à une augmentation éventuelle des seuils de production sans quota pour approvisionner les marchés en circuits courts;
- à l'exposé précis des arguments (pour ou contre) développés par l'organisation rencontrée au sujet de la production sans quota et des circuits courts;
- aux modalités éventuelles à mettre en place dans l'hypothèse où un assouplissement serait envisagé.

Enfin, un questionnaire en ligne a été adressé aux agriculteurs québécois commercialisant leurs produits en circuits courts⁸. Le choix de cette population d'enquête repose sur l'hypothèse que ces producteurs, possédant déjà une clientèle et un savoir-faire en matière de commercialisation, seraient les principaux intéressés à un accroissement des seuils de production autorisés sans quota. Ce choix présente des limites. Nous n'avons pas interrogé des agriculteurs exclusivement en circuits longs et qui pourraient être tentés par le démarrage d'une production complémentaire en circuits courts. Nous n'avons pas non plus interrogé des personnes de la relève qui aspireraient à développer une telle activité, mais qui n'ont pas encore d'exploitation agricole⁹.

Le questionnaire comptait huit sections. Les trois premières caractérisaient la ferme et la mise en marché de ses produits; la quatrième était consacrée à tester l'intérêt des répondants pour la production d'œufs, de poulet, de dindon ou de lait sans quota; la cinquième visait à comprendre l'opinion des répondants concernant la réglementation sur les exemptions de quotas. Les deux suivantes visaient à recueillir diverses informations socio-économiques et démographiques sur les répondants, ainsi que quelques données concernant les pratiques agricoles. Une question ouverte terminait le questionnaire, permettant au répondant d'ajouter tout commentaire qu'il souhaitait apporter. Au total, 1245 envois ont été faits, une fois compilées les réponses reçues et après avoir éliminé les questionnaires trop partiellement remplis, il nous est resté 261 réponses valides, soit un taux de réponse de 21 %.

Le tableau 1 ci-dessous présente quelques caractéristiques de nos répondants.

Tableau 1. Portrait des agriculteurs ayant répondu à notre questionnaire

	Notre échantillon	Moyenne québécoise
Part des créations d'entreprises hors reprise familiale	69 %	35 %
Part des femmes	37 %	27 %
Titulaires d'un diplôme universitaire	48 %	14 %
Part des répondants dont les parents sont agriculteurs	42 %	74 %
Superficie moyenne des fermes	56 hectares	113 hectares
Part des fermes ayant des revenus bruts ⁸ 100 000 \$	49 %	52 %

⁸ Le questionnaire a été approuvé par le Comité d'éthique de la recherche de l'Université Laval : n° d'approbation 2016-184 / 20-07-2016.

⁹ Cela nous a été reproché par quelques personnes ayant de tels projets et qui n'ont pas pu répondre au questionnaire.

Source : notre enquête pour la colonne 1; Statistique Canada (recensement 2016) et portrait de la relève agricole (MAPAQ, 2018) pour la colonne 2.

On remarque une forte proportion de femmes, de créations de nouvelles entreprises et de formations universitaires. Les répondants dont les parents sont agriculteurs sont légèrement minoritaires. Les exploitations sont plus petites en surface que la moyenne, mais la proportion de petites fermes du point de vue du revenu brut est légèrement inférieure à la moyenne québécoise. Cela vient essentiellement de la plus faible proportion d'exploitations agricoles ayant des chiffres d'affaires inférieurs à 50 000 \$ (29% contre 40% en moyenne québécoise).

Résultats et discussion

Nous allons présenter les résultats autour de quatre thèmes qui résument bien les désaccords observés entre les parties prenantes : stabilité des marchés (i), équité (ii), rentabilité et professionnalisme (iii), sécurité sanitaire (iv). Ces thèmes résument les conditions qui apparaissent indispensables aux fédérations de producteurs avant d'envisager de changer quoi que ce soit dans les règlements. Mais ils donnent lieu à des analyses et interprétations différentes selon les parties prenantes. Pour chaque thème, les arguments des parties prenantes sont mis en perspective par les données statistiques disponibles; par les résultats de notre enquête (pour la mesure de la production sans quota) ; et par la littérature (pour la biosécurité). Une dernière section revient de façon transversale sur les conflits de pouvoir, légitimité et intérêt dont témoigne l'analyse des quatre thèmes.

La stabilité du marché

Le premier sujet de débat concerne la possible remise en cause de la stabilité permise par la gestion de l'offre, dans l'hypothèse où une hausse des seuils de production sans quota serait autorisée. L'argument le plus employé concerne l'abandon de la mise en marché ordonnée qui caractérise la gestion de l'offre. Certains intervenants ont dit craindre une « *cannibalisation* » des marchés actuels qui pourrait nuire au bon fonctionnement de la gestion de l'offre. D'autres ont souligné que la gestion de l'offre est un système fragile, remis en question dans divers contextes. Dans ce cadre, tout assouplissement de la réglementation est vu comme une façon d'ébranler les fondamentaux du système et donc de le mettre en danger.

Les parties prenantes demandant une hausse des plafonds de production autorisés sans quota ont une toute autre lecture de ces risques. Aucune ne remet en cause la gestion de l'offre, mais toutes demandent qu'elle soit adaptée afin de faire de la place à de nouveaux entrants sans coût d'accès prohibitif.

Les réponses au questionnaire nous ont permis d'élaborer deux scénarios à propos de ce que pourrait peser la production sans quota, dans le cas où les seuils autorisés seraient augmentés. Ces deux scénarios sont présentés dans le tableau 2 ci-dessous. Pour chaque scénario est indiqué le nombre d'éleveurs, la production en volume et le % que cela représenterait par rapport à la production provinciale.

Tableau 2 : Estimations de l'augmentation de la production sans quota en vue de satisfaire des marchés en circuits courts au Québec

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

Sources : Rapport annuel 2015 des producteurs d'œufs du Canada, les Éleveurs de volailles du Québec, Centre canadien d'information laitière et notre enquête.

Le premier scénario repose sur l'hypothèse que le nombre de producteurs intéressés par chaque type d'élevage se limiterait à ceux de notre enquête. En moyenne, les agriculteurs ayant déclaré leur intérêt pour une hausse de la production autorisée sans quota souhaitaient produire : 267 poules pondeuses, 796 poulets, 217 dindons et 43 000 litres de lait. Il s'agirait du scénario bas.

Pour le second scénario, nous nous sommes appuyés sur diverses sources pour considérer qu'un maximum de 600 éleveurs se lanceraient dans la production de poules et de poulets, 300 feraient du dindon et 95 élèveraient des vaches laitières. Nous avons d'une part utilisé les chiffres de statistique Canada, qui nous permettent de savoir combien d'éleveurs vendent des œufs ou des poulets sans détenir de quota; d'autre part comparé avec le nombre de permis accordés en Colombie-Britannique et en Ontario pour les producteurs sans quota : respectivement 182 et 103 pour le poulet. Enfin nous avons utilisé le nombre de contrôle annuels réalisés par les éleveurs de volaille du Québec (707 en 2015). Les chiffres retenus se situent au final dans la fourchette haute de ce qui pourrait arriver.

Nos estimations montrent que la production croîtrait de moins de 1 % par rapport à la production totale dans le scénario 1, et ce pour chaque production. Dans le scénario 2, ce serait respectivement en production d'œufs (2,89 % de la production) et en dindons (1,44 % de la production) que l'effet serait le plus perceptible. D'un point de vue quantitatif, il resterait quasiment négligeable en poulets (0,27 % de la production) et en lait (0,13% de la production). En comparant nos estimations avec les résultats de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, qui ont accordé des permis spéciaux pour de l'élevage sans quota, il est probable que l'impact serait davantage celui de notre premier scénario. En Colombie-Britannique, les producteurs titulaires d'un permis spécial ont produit 0,08 % de la production de poulet au niveau provincial, 0,15 % de la production de dindon et 0,56 % du contingent provincial d'œufs. En Ontario, la quantité de poulets produite sans quota représente 0,52 % de la production totale. Dans tous les cas, l'accroissement de la production attribuable aux permis accordés pour produire sans quota, s'est révélée inférieure à la croissance globale du marché.

Un autre point de tension apparaît dans les justifications apportées par les parties prenantes au sujet de l'ampleur des marchés mal approvisionnés par les éleveurs titulaires de quota. Les

fédérations de producteurs sous gestion de l'offre sont habituées à raisonner en termes de demande. Pour elles, fondamentalement, le marché est orienté par la demande et toute mauvaise lecture de la demande risque donc de se traduire par des surplus dont il faut collectivement assumer les coûts. De fait, l'un des principes fondateurs de la gestion de l'offre est l'adaptation de l'offre en fonction de la demande. Le volume de quota attribué à chaque éleveur vient de cette estimation. Lorsque celle-ci s'avère surestimée, les règles collectives font que chaque éleveur doit réduire sa production.

Dans le même temps, la modernisation du système alimentaire et la division du travail entre producteurs, transformateurs et distributeurs a amené une forte standardisation des produits offerts aux consommateurs (Rastoin and Gherzi, 2010). Dans les domaines visés par notre recherche, certaines parties prenantes affirment que des marchés ne sont guère approvisionnés. Dans le poulet, il est par exemple pratiquement impossible de trouver des races rustiques à croissance lente. Comme le rappelle un agriculteur interrogé par Mount (2017) dans la province voisine de l'Ontario : « And that's the beauty of the system. They have 1,100 people producing the exact same product: same genetics, same feed, same housing facilities - you have a monoculture of chicken happening » (p.155). Dans la demande d'exemption qu'elle a déposée à la Régie à la fin de l'année 2016¹⁰, la Coopérative la Mauve faisait valoir qu'il est très difficile de trouver du poulet élevé au pâturage ou du poulet élevé sans antibiotique dans l'actuel approvisionnement des circuits courts au Québec. Lors de l'audience, un éleveur titulaire de quotas, mais commercialisant en circuits courts, avait dû admettre qu'il utilisait, comme le reste de la filière, les antibiotiques de façon préventive.

Les fédérations, en volaille et en œufs, reconnaissent l'existence possible de segments de marchés non comblés en circuits de proximité, ces besoins pouvant concerner tant les produits que les circuits de distribution. Cela dit, elles se demandent si la requête concernant la production sans quota vient vraiment des consommateurs ou si elle vient de l'offre, à savoir des opérateurs qui auraient des projets de développement. Il s'agit là d'un point de friction intéressant qui témoigne de différences fondamentales concernant l'influence respective de l'offre ou de la demande sur le fonctionnement et la croissance du marché, nous y reviendrons plus loin.

L'équité

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

La principale inquiétude pour les fédérations serait que les producteurs sans quota apportent une concurrence déloyale envers les producteurs titulaires de quotas qui font déjà une mise en marché de proximité. Une modification des plafonds de production autorisée sans quota serait donc inéquitable pour les agriculteurs ayant payé leur quota et ayant développé leurs marchés de proximité. C'est d'ailleurs ce point de vue qu'était venu défendre un éleveur titulaire de quotas et ayant développé des marchés en vente directe lors de l'audience opposant la

¹⁰ Dossier n°11266, demandant une exemption pour tous les producteurs de la coopérative intervenante qui leur accorderait à chacun un contingent spécial 1 937 poulets par année. Cette demande a été rejetée.

coopérative la Mauve et deux autres éleveurs à la fédération des éleveurs de volaille du Québec (voir note n°10).

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

D'abord, le prix du quota est devenu si élevé qu'il est devenu très difficile de le financer dans le cadre d'un établissement en agriculture. Les statistiques du MAPAQ (2018) montrent que les transferts familiaux concentrent l'essentiel des établissements dans les productions sous gestion de l'offre. Ces dernières concernent 57% des transferts familiaux et seulement 15 % des créations de nouvelles entreprises.

Ensuite, les producteurs en place ont reçu une partie de leur quota gratuitement. D'abord du fait de la distribution initiale; ensuite du fait de l'augmentation de la valeur du quota (très supérieure à l'inflation) enfin, et surtout, du fait de la répartition de la croissance qui a principalement profité aux agriculteurs en place, malgré l'existence de programmes d'appui à la relève. Les tableaux 3 et 4 rassemblent diverses sources de données permettant d'apprécier ces phénomènes.

Dans le tableau 3, nous avons calculé le gain de valeur en termes réels (corrigé de l'inflation) du fait de l'évolution des prix des quotas en prenant 1992 comme année de référence¹¹. Ce tableau permet donc d'évaluer l'accroissement de la valeur des quotas.

Tableau 3. L'augmentation de la valeur des quotas

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

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

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

Il faut apporter toutefois diverses précisions sur ces données. Dans le poulet, il y avait un moratoire sur les ventes de quotas. Ce moratoire a duré de 2010 à 2019. Le prix retenu de 900 \$ correspondait à la fourchette basse des estimations faites par les ÉVQ¹². Dans les œufs, le prix du quota est plafonné à 245 \$ depuis 2015. Par ailleurs, depuis cette date également, les quotas distribués par la croissance ne sont plus commercialisables et restent donc propriété de la Fédération des Producteurs d'œufs du Québec. Pour le lait, la valeur du quota a atteint un

11 Le choix de l'année vient du fait que nous avons trouvé les données dans Belzile (2003).

12 En réalité, les échanges de quota ont repris en avril 2019. Le prix est monté jusqu'à 1850\$.

plafond en 2006 de 33 000\$ avant d'être ramené progressivement au prix actuel de 24 000 \$. Ce prix est plafonné.

Dans le Tableau 4, nous avons calculé l'accroissement global de la production de poulets, œufs et lait entre 2005 et 2015; ainsi que la façon dans cette croissance a été répartie entre les agriculteurs titulaires de quota et les programmes d'appui à la relève. Les programmes destinés à la relève ont absorbé en moyenne respectivement 7 et 6,9 % des quotas de la croissance pour les poulets et les œufs et 18 % pour le lait.

Tableau 4. L'accroissement de la production en poulets, œufs et lait entre 2005 et 2015 et la répartition de cette croissance entre titulaires et programmes d'appui à la relève

	production de poulets	Production d'œufs	Quota de lait
augmentation en % de la production	14,1 %	26,1 %	13,5 %
augmentation en volume global	21,25 millions de poulets	22 834 719 douzaines d'œufs	14 686 760 kg de matière grasse
Attribution de quotas aux éleveurs titulaires	93 %	93,1 %	82 %
Attribution de quotas aux programmes d'appui à la relève	7 %	6,9 %	18 %

La troisième iniquité relevée par les parties prenantes concerne l'interprétation faite par les fédérations de producteurs et par la Régie de l'article 63 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. Cet article stipule que : « *Un plan conjoint ne s'applique pas aux ventes faites par un producteur directement à un consommateur. La Régie peut, toutefois, par règlement et aux conditions qu'elle détermine, assujettir ces ventes à toute disposition d'un plan, d'un règlement, d'une convention homologuée, d'une sentence arbitrale si elle juge que ces ventes portent une atteinte sérieuse à leur application* »¹³. Plusieurs intervenants estiment que cet article devrait être appliqué dans les productions sous gestion de l'offre, puisque les agriculteurs en circuits courts financent leurs propres frais de mise en marché. Ils estiment que la règle permettant de déroger à cet article est détournée de ses objectifs lorsqu'elle vise de petits producteurs mettant leurs produits en vente en circuits courts.

La rentabilité et le professionnalisme

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

¹³ Chapitre M-35.1, loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, article 63. Disponible sur <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cs/M-35.1/>

Les partisans d'un assouplissement estiment pour leur part que la rentabilité de la production reste au fond l'affaire de l'entrepreneur. En réalité, pour les fédérations de producteurs, habituées à raisonner de façon collective, ce n'est pas aussi simple dans la mesure où elles craignent de voir arriver des éleveurs dont l'image pourrait nuire à la filière toute entière. Derrière les inquiétudes concernant la rentabilité, se cachent au fond des réserves concernant le professionnalisme d'agriculteurs s'engageant dans de petites productions : agriculteurs pour lesquels la production ne serait qu'un hobby et amateurs qui ne seraient pas suffisamment attentifs au respect des normes de production (en matière de salubrité des aliments et de biosécurité notamment).

La question du professionnalisme dans le milieu agricole est une question récurrente, dans la mesure où il s'agit d'une activité qui peut se pratiquer à temps plein ou à temps partiel; pour obtenir un revenu exclusif ou partiel; pour des raisons professionnelles ou pour d'autres raisons (Laurent et al., 1998). Dans la plupart des pays, les typologies de fermes intègrent des catégories pour lesquelles l'agriculture n'apparaît pas forcément comme une activité professionnelle (dans le sens où elle aurait vocation à fournir un revenu). Ainsi au Canada (Statistics Canada, 2011), la catégorie « Non-business-focused farms », qui représente 60 % des fermes canadiennes (51 % pour le Québec) comprend trois sous catégories : les fermes de retraite : 27,9 % des fermes canadiennes (19,6 % pour le Québec), les fermes de loisir : 21,6 % des fermes (15,6 % pour le Québec), les fermes à bas revenu : 10,5 % des fermes (15,9 % pour le Québec).

Le nombre de fermes au Québec se situe aujourd'hui à moins de 30 000 (28 919 selon le recensement de Statistique Canada en 2016). Les fermes produisant moins de 50 000 dollars par an, représentent en 2016 un peu plus de 40 % des fermes québécoises. Cela monte à 52 % si on prend en compte les fermes de 50 000 \$ à 100 000 \$.

Cette proportion importante de petites fermes témoigne donc que la pratique d'une autre activité ou la présence de revenus (de retraite par exemple) complémentaires à l'agriculture est fréquente au Québec. Cette combinaison d'activités peut être individuelle (agriculture à temps partiel) ou à l'échelle du ménage. Elle existe d'ailleurs également dans les exploitations de plus grande taille, y compris dans les productions sous gestion de l'offre (Gervais et al., 2009). Elle est aussi fréquente dans les exploitations commercialisant en circuits courts (Mundler and Laughrea, 2016). Elle vient rappeler que la rentabilité reste en partie relative, dans la mesure où tous les agriculteurs n'attendent pas les mêmes revenus de leur production.

Pour les fédérations de producteurs qui ont évoqué cette question, les interrogations concernant la rentabilité d'une production à petite échelle sont étroitement imbriquées à celle du professionnalisme. Leur objectif est d'installer des producteurs qui vont gagner leur vie avec la production et qui sont réalistes dans leur projet. Ainsi Marcel Groleau, Président de l'Union des Producteurs Agricoles (UPA), a-t-il pris une position publique à propos du projet défendu par Dominic Lamontagne (2015), auteur de « la ferme impossible », en estimant que l'auteur posait « *un regard bucolique sur l'agriculture de subsistance d'il y a un demi-siècle*¹⁴ ». Les agriculteurs dont on pense qu'ils sont des agriculteurs de loisir qui ne tirent qu'une faible part de leurs revenus de leurs activités agricoles inquiètent les fédérations de producteurs qui craignent

14 Dans le quotidien québécois « le Devoir » du 29 octobre 2015

qu'une éventuelle ouverture de la production sans quota à des amateurs compromette, par des pratiques non professionnelles, l'agriculture de métier.

Cela dit, les agriculteurs de loisir ne sont pas les seuls visés par cette crainte. Plusieurs parties prenantes appréhendent une multiplication de petits élevages chez des agriculteurs qui sont déjà en production conventionnelle et qui en profiteraient pour produire de la volaille ou des œufs non différenciés dans un coin d'une grange inoccupée.

La sécurité sanitaire des produits et la biosécurité

Sécurité sanitaire des produits et biosécurité sont des préoccupations systématiquement évoquées dans les entretiens avec les parties prenantes. N'étant pour le moment soumis à aucun contrôle, les producteurs sans quota sont perçus par les fédérations comme des sources potentielles de risques qui pourraient avoir des répercussions sur l'ensemble de la filière. Que ce soit en volailles de chair, en production d'œufs ou en production de lait, les fédérations de producteurs insistent sur l'enjeu crucial que représente la confiance des consommateurs. Pour conserver cette confiance et préserver la réputation des produits, il faut selon elles être en mesure d'agir efficacement et rapidement si un problème sanitaire survient dans les élevages. Les fédérations craignent en particulier que le manque de contrôle actuel sur les petits élevages puisse avoir de graves conséquences économiques pour l'une ou l'autre des filières au cas où un problème surviendrait. Elles estiment par conséquent que tous les producteurs, que ceux-ci soient ou non détenteurs d'un quota, devraient être soumis aux mêmes normes de production.

Les producteurs commercialisant en circuits courts, soulignent pour leur part que les règles sanitaires et de biosécurité ont été pensées pour la production industrielle et sont peu adaptées à leurs systèmes de production. D'abord, elles sont proportionnellement plus coûteuses à mettre en œuvre dans de petits élevages que dans les gros élevages. Ensuite, elles seraient parfois difficiles à respecter. Par exemple, plusieurs de nos interlocuteurs ont relevé une règle imposée par le programme de bien-être animal des éleveurs laitiers « proAction » imposant que les veaux puissent « *avoir un contact visuel avec d'autres veaux* ». Une telle règle ne pourrait être matériellement respectée par un éleveur élevant 3 ou 4 vaches et étalant ses vèlages pour transformer du lait toute l'année. Dans la volaille et les œufs, les producteurs en circuits courts affirment par ailleurs que leurs conditions d'élevage plus extensives, ainsi que la diversité des races élevées, offrent de meilleures garanties sanitaires et une plus forte résistance naturelle à diverses infections que dans les élevages industriels. Ils estiment que la concentration des animaux dans des élevages spécialisés rend la santé de ces animaux beaucoup plus fragile que les conditions plus rustiques et naturelles d'élevage qu'ils adoptent et pensent qu'ils offrent ainsi un milieu plus naturel et des conditions de diversité qui renforcent les défenses immunitaires de leurs oiseaux. Ce discours très présent dans notre recherche, a aussi été fréquemment observé dans divers contextes (Bavinck et al., 2009; Burns et al., 2013; Elkhoraibi et al., 2014).

Pour l'observateur extérieur, ce sont ici deux systèmes de croyance qui s'expriment. En ce qui concerne les règles liées à la sécurité sanitaire des produits, divers exemples montrent le caractère social des normes produites. Par exemple, au Canada, pour des raisons sanitaires, il est totalement interdit de vendre du lait cru, alors que dans plusieurs pays européens, cela est autorisé, le lait non pasteurisé étant supposé mieux conserver ses qualités nutritives. Un autre exemple concerne le lavage des œufs, obligatoire pour les productions à grande échelle au

Canada et aux États-Unis, alors qu'il a été historiquement perçu comme nuisible pour leur qualité et reste majoritairement interdit en Europe (Hutchinson et al., 2003; Règlement CE 589/2008).

En fouillant la littérature scientifique sur la biosécurité, on s'aperçoit que plusieurs points restent débattus. Si la littérature ne traite pas spécifiquement des risques issus d'une potentielle hausse des plafonds de production autorisés sans quota, elle s'est en revanche largement intéressée à la santé des élevages d'oiseaux dits « de basse-cour » et aux risques de contamination croisée entre élevages de basse-cour et élevages commerciaux.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments définit les élevages de basse-cour comme des élevages ayant moins de 1000 oiseaux et n'étant pas inscrits comme pratiquant des opérations commerciales (Smith et Dunipace, 2011). Du point de vue de cette définition, les petits éleveurs québécois produisant sans quota au Québec sont assimilés à des basses-cours (en nombre d'animaux), mais ils sont tout de même des élevages commerciaux dans le sens où toute ou partie de la production est vendue.

Selon la littérature, les basses-cours peuvent concentrer divers agents pathogènes. Ceux-ci ne sont pas forcément détectés du fait du manque de surveillance de la part des éleveurs et du fait qu'ils ne font pas appel à des vétérinaires (Garber et al., 2007; Smith et al., 2012; Madsen et al., 2013; Karabozhilova et al., 2012; Elkorabi et al., 2014)¹⁵. Les basses-cours concentrent par ailleurs diverses pratiques vues comme pouvant favoriser la transmission d'agents pathogènes : le mélange des espèces (Capua et al., 2002; Koch et Elbers, 2006; Madsen et al., 2013; Ssematimba et al., 2013) et l'accès libre à l'extérieur pouvant entraîner des interactions avec des oiseaux sauvages (Donahue et al., 2011).

À ces travaux qui au fond associent liberté, mélange des races et « sauvage » à des risques sanitaires, s'ajoutent d'autres travaux insistant davantage sur les problèmes posés par la forte densité d'oiseaux au sein du même espace ou sur un plan territorial (Boender et al. 2007).

Les contaminations croisées entre basses-cours et élevages commerciaux restent rares et plusieurs chercheurs estiment que si les élevages commerciaux respectent bien leurs protocoles de biosécurité, les risques sont faibles pour la santé publique (Donahue et al., 2011; Smith and Dunipace, 2011; Yendell et al., 2012; Mete et al., 2013). Selon Capua et al. (2002), les épidémies dans les troupeaux de basses-cours ont tendance à se limiter d'elles-mêmes en raison de leur faible concentration et la probabilité de propagation des maladies est faible. En même temps, tous ces auteurs s'accordent pour dire qu'une surveillance continue est nécessaire afin de minimiser le risque que les zoonoses se transmettent, ce qui tend à renforcer les points de vue des fédérations d'éleveurs qui plaident pour une intégration des élevages sans quota aux réseaux de surveillance.

Les enjeux de pouvoir, de légitimité et d'intérêt

¹⁵ Contrairement à ces résultats, les éleveurs de notre enquête ont majoritairement fait appel à un vétérinaire au cours des trois années précédentes (58%). Cela vient renforcer l'hypothèse qu'il serait intéressant de distinguer basses-cours et petits élevages à vocation commerciale.

Pris de manière transversale, les points de désaccord exposés dans les sections précédentes autour des questions de stabilité des marchés, d'équité, de professionnalisme et de sécurité sanitaire témoignent de divers conflits de pouvoir, de légitimité et d'intérêt entre les parties prenantes.

Une première opposition concerne le pouvoir réglementaire dont sont dotées les fédérations de producteurs et la légitimité charismatique qui caractérisent plusieurs des parties prenantes réclamant des assouplissements. Les circuits courts jouissent en effet d'une forte reconnaissance de la part des consommateurs (Zepeda and Li, 2006; Håkansson, 2015), même s'il est connu que leurs comportements effectifs d'achat, ne reflètent pas toujours leurs préférences (Conner, 2004; Giampietri et al., 2016). Ce capital de sympathie rejaillit sur les agriculteurs et les organisations qui plaident pour un assouplissement de la gestion de l'offre. Les fédérations de producteurs, disposent pour leur part du pouvoir réglementaire, jusqu'ici constamment confirmé par la Régie, même si des oppositions se sont manifestées en son sein à propos du dossier opposant la coopérative la Mauve aux ÉVQ¹⁶. Mais ce pouvoir est fragilisé et se trouve sur la défensive, dès lors que le débat est mis sur la place publique, que ce soit par l'expression individuelle (Lamontagne, 2015; Seguin, 2017) ou par des articles de presse ou même des livres (Bourdillon and Cézard, 2016) s'adressant au grand public¹⁷.

Cela dit, au sein même des parties prenantes militant pour un accroissement des seuils de production sans quota, des divergences apparaissent concernant la légitimité des fédérations à conserver l'administration de la gestion de l'offre et des éventuelles aménagements qui seraient créés pour les circuits courts. Certaines parties prenantes contestent la légitimité des fédérations à administrer le système, considérant qu'elles sont à la fois juges et parties. D'autres au contraire sont en discussion avec les fédérations pour trouver des aménagements qui conviennent à tous.

Toutes les parties prenantes affirment par ailleurs agir au nom de l'intérêt général. Les fédérations de producteurs disposent d'un argumentaire bien rodé pour défendre la stabilité permise par la gestion de l'offre qui profite - selon elles - autant aux producteurs qu'aux consommateurs. Il est important de souligner que dans ces fédérations, la culture de la décision prise collectivement est très forte. Lorsqu'une filière a décidé de mettre en place la gestion de l'offre, cette décision s'applique à tous sans exception. Et c'est au nom de l'intérêt général de toute la filière que des fédérations peuvent se montrer très sévères vis-à-vis des agriculteurs qui ne respecteraient pas les règles du jeu¹⁸. Cette représentation de l'intérêt général est opposée à une autre, défendant à la fois le droit des consommateurs québécois à avoir accès à des produits différenciés et le développement d'une agriculture de proximité présentant divers avantages sociaux et environnementaux. Dans les deux cas, l'intérêt privé est opposé à l'intérêt général :

16 La décision n° 11266, rejetant la demande d'exemption demandée par la coopérative la Mauve et par quelques agriculteurs à titre individuel a été signée par deux des trois régisseurs. La troisième explique longuement son désaccord. Ce texte public est annexé à la décision.

17 Nous ne faisons pas l'inventaire ici, mais de nombreux articles sur ce sujet sont parus dans la presse généraliste au cours de deux dernières années.

18 L'expérience vécue par un producteur de poulets ayant dépassé la limite autorisée de 100 poulets et renvoyé devant la Régie a été racontée par Rémy Bourdillon et Pierre-Yves Cézard (2016).

intérêt privé des agriculteurs refusant de se plier aux règles collectives *versus* intérêt privé des producteurs titulaires des quotas qui protègent leur monopole.

Un troisième élément concerne les conceptions sous-jacentes du marché. Pour les fédérations de producteurs, c'est la demande des consommateurs qui est légitime et c'est sa lecture qui doit orienter les décisions collectives prises par les filières. C'est sur cette base que s'est construit tout le système de gestion de l'offre. La légitimité des opérateurs qui voudraient proposer des produits sortant des cadres établis est donc moins reconnue et suscite même de la méfiance. La réalité du marché qu'ils appréhendent, la rentabilité de leur projet, sont discutés. Sur un plan théorique, c'est un débat ancien. Pour certains auteurs, c'est la spécialisation autour des produits standards qui a contribué à freiner la nécessaire diversification des stratégies et des activités des agriculteurs (Mahé et Ortoló-Magné, 2001). Pour eux, globalement, une trop forte organisation bride l'innovation. D'autres affirment au contraire qu'organisation et innovation peuvent aller de pair, dans la mesure où, justement, la stabilité favorise les investissements et donc l'innovation (Doyon and Sanchez, 2007).

Dans le cas des productions sans quotas, ce sont deux conceptions de l'innovation qui se confrontent. Dans le système alimentaire conventionnel, les innovations sont conçues pour approvisionner des marchés de masses et les produits se différencient par des innovations technologiques. La qualité est quant à elle associée à la dimension fonctionnelle des produits, à leur standardisation, à leur sécurité sanitaire (Mundler and Criner, 2016). Dans ce contexte, les fédérations affirment avoir su suivre les grandes tendances de la consommation, comme par exemple le développement d'une filière d'œufs oméga 3. L'industrie dans ce cas, cherche à répondre aux préoccupations des consommateurs en matière de santé, de salubrité alimentaire, de fonctionnalité des produits (Hobbs, 1998).

Dans les circuits courts, l'innovation recherchée est moins standardisée, elle se réfère au caractère artisanal ou fermier du produit. Elle peut être aussi organisationnelle, lorsque des producteurs inventent de nouveaux moyens d'atteindre leurs consommateurs (Marsden et al., 2000; Kneafsey et al., 2013). La qualité perçue repose sur d'autres attributs. Plutôt que le processus de production, c'est le produit qui sera qualifié par son goût, son authenticité. La relation directe qui s'établit entre les consommateurs et les producteurs est elle-même vécue comme un gage de qualité, reposant sur la confiance (Hendrickson and Heffernan, 2002; Parker, 2005). Les parties prenantes ayant cette représentation de la qualité éprouvent donc de grandes difficultés à reconnaître la légitimité de normes qui sont justifiées par un besoin de réassurance des consommateurs dans le contexte du système alimentaire industriel. Ils ont le sentiment qu'elles n'ont pas été faites pour eux et qu'elles ne tiennent pas compte de leur réalité.

Une dernière opposition nous semble devoir être relevée concernant les façons légitimes de pratiquer l'agriculture. Nous avons vu (tableau 1) qu'une forte proportion des agriculteurs en circuits courts qui ont répondu à notre enquête ont créé leur entreprise et n'ont pas repris une ferme familiale. Cela fait écho à divers travaux qui soulignent le renouvellement de la population agricole (Cazella, 2001; Lobley, 2010; Lange, 2013; Laforge et al., 2018; Milone and Ventura, 2019; Bruce, 2019). Dans les risques associés à de petits élevages sans quota par les fédérations de producteurs, se mêlent à la fois l'amateurisme, le manque de rentabilité et des pratiques à risque concernant les questions de biosécurité. Prises transversalement, là encore, ces

appréhensions témoignent de représentations fortes concernant la légitimité à pratiquer l'agriculture (Holloway, 2000). La position des fédérations est que l'agriculture reste un projet économique qui doit permettre de faire vivre l'entrepreneur, même si elles prennent acte par ailleurs de la diversité des formes d'exercice de l'agriculture. L'agriculteur de loisir, ou le « gentleman-farmer » sont alors deux figures peu légitimes auxquelles sont souvent associés les petits élevages souhaitant développer des circuits courts.

Conclusion

Le développement d'une demande pour des produits différenciés mis en marché selon des modes de distribution en circuits courts vient bousculer les règles et mécanismes de la gestion de l'offre qui ont été pensés dans un contexte de risque de déséquilibre des marchés et avec l'objectif d'équilibrer l'offre en fonction de la demande intérieure, afin de préserver à la fois les approvisionnements et les revenus des producteurs. En réalité, depuis quelques années, la consommation des productions sous gestion de l'offre a connu une forte croissance. Cette croissance a surtout profité aux agriculteurs déjà titulaires de quotas, puisque les nouveaux quotas ont pour l'essentiel été répartis au prorata des quotas déjà détenus.

Là où des ouvertures ont eu lieu, particulièrement en Colombie-Britannique et en Ontario, les quantités produites sans quota restent modestes, voire marginales au regard de la production provinciale. Les assouplissements consentis ne remettent donc pas en cause les équilibres de marchés dans les filières concernées.

Le débat sur l'accroissement des seuils de production sans quota porte donc en lui d'autres sujets que celui de l'équilibre du marché. Il traduit l'existence de conflits de pouvoir et de légitimité entre des parties prenantes qui, tout en affirmant représenter l'intérêt général, défendent des conceptions différentes de l'innovation, de la discipline collective, la qualité des produits et des processus de production, et même de l'unité du secteur agricole. Au vu des caractéristiques sociologiques des agriculteurs commercialisant leurs produits en circuits courts et demandant un accès aux productions protégées par des quotas, ce débat traduit aussi diverses frictions sur la façon de faire de l'agriculture et témoigne des difficultés rencontrées par les secteurs sous gestion de l'offre pour accueillir des candidats venant d'autres horizons sociaux et professionnels.

Bibliographie

Amir, S. 2014. Desperately wanted: Good chicken. *National Post*, 22nd of July: A13.

Barbieri C., and Mahoney E. 2009. Why is diversification an attractive farm adjustment strategy? Insights from Texas farmers and ranchers. *Journal of Rural Studies*, 25 (1): 58-66.

Barichello, R., J. Cranfield, and K. Meilke. 2009. Options for the reform of supply management in Canada with trade liberalization. *Canadian Public Policy* 35 (2): 203-217.

Bavinck, V., A. Bouma, M. Van Boven, M. Bos, E. Stassen, and J. Stegeman. 2009. The role of backyard poultry flocks in the epidemic of highly pathogenic avian influenza virus (H7N7) in the Netherlands in 2003. *Preventive veterinary medicine*, 88 (4): 247-254.

Belzile B. 2003. Prix du quota, stop ou encore ? CRAAQ. *Colloque de l'entrepreneur gestionnaire*. Available on: https://www.agrireseau.net/bovinslaitiers/Documents/Belzile_.pdf

Boender, G.J., R. Meester, E. Gies, and M.C.M. De Jong. 2007. The local threshold for geographical spread of infectious diseases between farms. *Preventive Veterinary Medicine* 82: 90-101.

Bourdillon, R., and P. Y. Cézard. 2016. *Faire campagne. Joies et désillusions du renouveau agricole au Québec*. Atelier 10 + la Pastèque.

Bruce, A. B. 2019. Farm entry and persistence: Three pathways into alternative agriculture in southern Ohio. *Journal of Rural Studies* 69: 30-40.

Brullot, S, M. Maillfert, and J. Joubert 2014. Stratégies d'acteurs et gouvernance des démarches d'écologie industrielle et territoriale. *Développement durable et territoires* 5 (1): 26 p.

Burns, T. E., C. Ribble, M. McLaws, D. Kelton, and C. Stephen (2013). Perspectives of an underrepresented stakeholder group, backyard flock owners, on poultry health and avian influenza control. *Journal of Risk Research* 16 (2): 245-260.

CAAAQ. 2008. *Agriculture et agroalimentaire : assurer et bâtir l'avenir*. Rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois, Québec.

Capua, I., P. M. Dalla, F. Mutinelli, S. Marangon and C. Terregino. 2002. Newcastle disease outbreaks in Italy during 2000. *Veterinary Record* 150 (18): 565-568.

Cardwell, R., C. Lawley, and D. Xiang. 2015. Milked and feathered: The regressive welfare effects of Canada's supply management regime. *Canadian Public Policy* 41 (1): 1-14.

Carter, C. A., and P. Mérel. 2016. Hidden costs of supply management in a small market. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique* 49 (2): 555-588.

Cayo, D. 2005. Poultry farmers go under as chicken board dallies, *The Vancouver Sun*, 16 December: p. H7.

Cazella A. A. 2001. Les installations agricoles nouvelles: le cas des agriculteurs néo-ruraux dans l'Aude (France). *Espace, populations, société*, 19 (1-2): 101-108.

Conner, D. S. 2004. Expressing values in agricultural markets: An economic policy perspective. *Agriculture and human values* 21 (1): 27-35.

Desrochers, P., V. Geloso, and A. Moreau. 2018. Supply management and household poverty in Canada. *International Review of Economics*, 65 (2): 231-240.

Donahue, J. G., L.A. Coleman, J. Bender, D. Kempf, M.F. Vandermause, P.J. McGraw, D.C. Lauer and E. A. Belongia. 2011. Prospective Study of Avian Influenza Infection in *Backyard Poultry Flocks and Flock Handlers in Wisconsin Vector-Borne and Zoonotic Diseases* 11 (9): 1293-1297.

Doyon, M., S. Bergeron, and L.D. Tamini. 2018. Milked and Feathered: the regressive welfare effects of Canada's Supply Management regime: A comment. *Canadian Public Policy* 44 (3): 272-277.

Doyon, M., and R. Sanchez. 2007. *Les structures de la mise en marché collective doivent-elles être actualisées?*. Rapport final présenté à la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois.

Elkhoraibi, C., R. Blatchford, M. Pitesky, and, J. Mench. 2014. Backyard chickens in the United States: A survey of flock owners. *Poultry science* 93 (11): 2920-2931.

Folie-Boivin, É. 2015. Peut-on encore rêver d'une petite ferme familiale au Québec?, *Le Devoir*, , October 26. Available on www.ledevoir.com/societe/consommation/453515/consommation-peut-on-encore-rever-d-une-petite-ferme-familiale-au-quebec

Garber L., G. Hill, J. Rodriguez., G. Gregory, and L. Voelker. 2007. Non-commercial poultry industries: Surveys of backyard and gamefowl breeder flocks in the United States. *Preventive Veterinary Medicine* 80: 120-128.

Gerson, J. 2013. Small-scale chicken farmers feel all cooped up, *The National Post*, December 2: A1.

Gervais C., D.M. Gouin, and D. Parent. 2009. De l'agriculteur à temps partiel au ménage pluriactif: Analyse typologique de la pluriactivité agricole au Québec. *Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales* XXXII (2): 223-240.

Giampietri, E., A. Finco, and T. Del Giudice. 2016. Exploring consumers' behaviour towards short food supply chains. *British Food Journal* 118 (3): 618-631.

Girouard, B. 2014. *Towards Supply Management 2.0 in Canada*. Union Paysanne. <http://archives.unionpaysanne.com/publications/Toward-Supply-Management-2-0-in-Canada.pdf>

Goldfarb, D. 2009. *Making Milk: The Practices, Players, and Pressures Behind Dairy Supply Management*. Conference Board of Canada.

Ghosh, A., and J. Fedorowicz. 2008. The role of trust in supply chain governance. *Business Process Management Journal* 14 (4): 453-470.

Gouel, C. 2012. Agricultural price instability: a survey of competing explanations and remedies. *Journal of Economic Surveys* 26 (1): 129-156.

Graddy-Lovelace, G., and A. Diamond. 2017. From supply management to agricultural subsidies —and back again? The US Farm Bill and agrarian (in) viability. *Journal of rural studies* 50: 70-83.

Håkansson A. 2015. What makes local food attractive to consumers? In Petrenko A., Müller-Hansen B., *Interdisciplinary perspectives on local and regional food in the South Baltic Region*. Kristianstad University Press, chapter 6: 85-93.

Hall Findlay, M. 2012. Supply management: Problems, politics and possibilities. *School of Public Policy Research Papers* 5 (19): 12-19.

Healey, P. 1998. Collaborative planning in a stakeholder society. *Town Planning Review* 69 (1): 1-21.

Hendrickson, M.K., and W.D. Heffernan. 2002. Opening spaces through relocalization: Locating potential resistance in the weaknesses of the global food system. *Sociologia Ruralis* 42 (4): 347-369.

Hobbs, J. E. 1998. Innovation and Future Direction of Supply Chain Management in the Canadian Agri-food Industry. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie* 46 (4): 525-537.

Holloway, L. 2000. 'Hell on earth and paradise all at the same time': the production of smallholding space in the British countryside. *Area*, 32 (3): 307-315.

Hutchinson, M.L., J. Gittins, A. Walker, A. Moore, C. Burton, and N. Sparks. 2003. Washing table eggs: a review of the scientific and engineering issues. *World's Poultry Science Journal* 59: 233-248

Jarosz, L. 2008. The city in the country: Growing alternative food networks in Metropolitan areas. *Journal of Rural Studies*, 24 (3): 231-244.

Karabozhilova, I., B. Wieland, S. Alonso, L. Salonen, and B. Häsler. 2012. Backyard chicken keeping in the Greater London Urban Area: welfare status, biosecurity and disease control issues. *British poultry science* 53 (4): 421-430.

Katz, M., J.F. Bruneau, and A. Schmitz. 2008. Identifying and applying a comparative advantage framework in Canadian supply-managed agriculture. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie* 56 (2): 129-143.

Kneafsey M., L. Venn, U. Schmutz, B. Balázs, L. Trenchard, T. Eyden-Wood, E. Bos, G. Sutton and M. Blackett. 2013. *Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, Joint Research Centre, scientific and policy reports.

Koch, G., and A.R. Elbers R. 2006. Outdoor ranging of poultry: a major risk factor for the introduction and development of High-Pathogenicity Avian Influenza. *NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences* 54 (2): 179-194.

Laforge, J., A. Fenton, V. Lavalée-Picard, and S. McLachlan. 2018. New farmers and food policies in Canada. *Canadian Food Studies/La Revue canadienne des études sur l'alimentation* 5 (3): 128-152.

Lamontagne, D. 2015. *La ferme impossible*. Montréal, éditions écosociété.

Lange K. 2013. Discussion: Challenges of Entering and Succeeding in Southeastern Agriculture: Access to Credit, Supply Chains, and Consumers. *Journal of Agricultural and Applied Economics* 45 (03): 519-522.

Laurent, C., S. Cartier, C. Fabre, P. Mundler, D. Ponchelet, and J. Rémy. 1998. L'activité agricole des ménages ruraux et la cohésion économique et sociale. *Économie rurale* 244 (1): 12-21.

Legendre, D. 2015. Pour un poulet différent au Québec, *Le Soleil*, October 25. Available on <https://www.lesoleil.com/opinions/point-de-vue/pour-un-poulet-different-au-quebec-c1c90857ecb9d3ae29ecca85b53b61f3>.

Lobley, M. 2010. Succession in the family farm business. *Journal of Farm Management* 13 (12): 839-851.

Loorbach, D. 2010. Transition management for sustainable development: a prescriptive, complexity-based governance framework, *Governance* 23 (1): 161-183.

Madsen, J. M., N. G. Zimmermann, J. Timmons, and N. L. Tablante. 2013. Evaluation of Maryland Backyard Flocks and Biosecurity Practices. *Avian diseases*, 57(2): 233-237.

Mahé L.-P. and F. Ortalo-Magné. 2001. *Politique agricole un modèle européen*. Paris, Presses de Sciences Po.

MAPAQ. 2014. *Portrait de la relève agricole au Québec 2011*, 55 p. + annexes

MAPAQ, 2018. *Portrait de la relève agricole au Québec 2016*, 65 p. + annexes.

Marsden, T., J. Banks, and G. Bristow. 2000. Food supply chain approaches: exploring their role in rural development. *Sociologia ruralis*, 40(4): 424-438.

Mete, A., F. Giannitti, B. Barr, L. Woods and M. Anderson. 2013. Causes of Mortality in Backyard Chickens in Northern California: 2007–2011. *Avian Diseases*, 57(2): 311-315.

Milone, P., and F. Ventura. 2019. New generation farmers: Rediscovering the peasantry. *Journal of Rural Studies* 65, 43-52.

Mitchell R. K., B. R. Agle and D. J. Wood. 1997. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review* 22 (4), 853-886.

Mount P. 2017. Supply Management as Food Sovereignty in Knezevic, I., Blay-Palmer, A., Levkoe, C. Z., Mount, P., and Nelson, E. (Eds.). *Nourishing Communities: From Fractured Food Systems to Transformative Pathways*. Springer, chapter 9: 147-164.

Muirhead, B. 2017. Re-Ordering the Rural? Canada, Dairy Supply Management and the Trans-Pacific Partnership Negotiations. In *Transforming the Rural: Global Processes and Local Futures*. Emerald Publishing Limited: 71-93.

Mundler, P. 2019. Food systems and the role of proximities: a review. In press in Torre A. and Gallaud D. *Handbook, « Proximity relations »*. Edward Elgar Publishing.

Mundler P. and G. Criner. 2016. Food System - Food Miles. In Caballero B., Finglas P., Toldra F., (Eds) *Encyclopedia of Food and Health*. Elsevier: 77–82.

Mundler P., D.-M. Guin, S. Dominguez, S. Godefroy, S. Laughrea and S. Ubertino. 2017. *Productions sans quota et commercialisation en circuits courts. Statut et enjeux*. Rapport final de recherche remis au CIRANO. Québec. Université Laval.

Mundler P., D.-M. Gouin, S. Laughrea and S. Ubertino. 2019. *Is Canada's supply management system able to accommodate the growth of farm-direct marketing? A review of emerging issues and current reforms*. Working paper, Université Laval.

Mundler, P. and S. Laughrea. 2016. The contributions of short food supply chains to territorial development: A study of three Quebec territories. *Journal of Rural Studies* 45: 218-229.

Mundler P., S Laughrea. J. Jean-Gagnon, A. Royer. 2016. *Action collective et compétitivité des exploitations agricoles engagées dans les circuits de proximité*. Rapport final remis au MAPAQ dans le cadre des projets Innov'action. Québec, Université Laval.

Mussell, A. 2012. *Does Canada need to dismantle supply management in the Trans-Pacific Partnership?*. George Morris Centre special report.

Painter, M. J. 2007. A comparison of the dairy industries in Canada and New Zealand. *Journal of International Farm Management* 4(1): 41-60.

Parker, G. 2005. Sustainable food? Teikei, Co-operatives and food citizenship in Japan and the UK. *Working Paper in Real Estate and Planning* 11(5).

Rastoin J.-L. and G. Ghersi. 2010. *Le système alimentaire mondial. Concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Versailles, Editions Quae.

Richards, T. J. (1996). The effect of supply management on dairy productivity. *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economie* 29: S458-S462.

Royer, A. 2008. The emergence of agricultural marketing boards revisited: A case study in Canada. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie* 56(4): 509-522.

Schmitz, A., and T. G. Schmitz. 1994. Supply management: The past and future. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie* 42(2): 125-148.

Seguin M. (2017). *La ferme et son État*. Film documentaire produit par Atelier Brooklyn.

Smith, G., and S. Dunipace. 2011. How backyard poultry flocks influence the effort required to curtail avian influenza epidemics in commercial poultry flocks. *Epidemics* 3 (2): 71-75.

Smith, E. I., J. S. Reif, A. E. Hill, K. E. Slota, R. S. Miller, K. E. Bjork, and K. L. Pabilonia. 2012. Epidemiologic characterization of Colorado backyard bird flocks. *Avian diseases* 56 (2): 263-271.

Ssematimba, A., T.J. Hagenaars, J.J. Wit, F. Ruitkamp, T.H. Fabri, J.A. Stegeman, and M.C.M. Jong. 2013. Avian influenza transmission risks: Analysis of biosecurity measures and contact structure in Dutch poultry farming. *Preventive Veterinary Medicine* 109 (1-2): 106-115.

Statistics Canada (2011). *Statistics on Income of Farm Families 2008*, Catalogue no. 21-207-X, ISSN 1712-4778

Statistics Canada. (2016). *Census of Agriculture*. Available on <https://www.statcan.gc.ca/eng/ca2016>.

Tamini, L. D., M. Doyon, and M. M. Zan. 2014. Investment Behavior of Canadian Egg Producers: Analyzing the Impacts of Risk Aversion and Variability of Prices and Costs of Production. *British Food Journal* 120 (1): 96-107.

Ubertino S. and P. Mundler. 2019. *Synthèse des études menées sur les marchés fermiers. Analyse et enjeux*. Report, Agriculture et territoires, available on https://agriculture-et-territoires.fsaa.ulaval.ca/en/publications/afficher_publication/details/synthese-des-etudes-menees-sur-les-marches-fermiers/.

Volle A. 2006. Agritourisme et productions biologiques dans les Alpes-de-Haute-Provence : indicateurs de la redynamisation des campagnes ?, *Méditerranée* 107: 67-71

Wilbur A. M. 2012. *Seeding alternatives: back-to-the-land migration and alternative agro-food networks in Northern Italy*. PhD thesis, University of Glasgow.

Yendell, S. J., I. Rubinoff, D. C. Lauer, J. B. Bender and J. M Scheftel. 2012. Antibody Prevalence of Low-Pathogenicity Avian Influenza and Evaluation of Management Practices in Minnesota Backyard Poultry Flocks. *Zoonoses and Public Health* 59 (2): 139-143.

Young, C., and M. Watkins. 2010. *New farmers and alternative markets within the supply-managed system*, Metcalf Foundation.

Zepeda, L., and J. Li, 2006. Who buys local food? *Journal of food distribution research* 37 (3): 5-14.