

Augmenter l'échelle de production pour un légume en particulier: une stratégie gagnante?

Gerhart, J. A., Howard, P. H., 2023. Assessing the profitability of scaling up for retail access: Lessons from local salad mix in Southeast Michigan

La mélange de type mesclun est utilisé comme cas d'étude pour évaluer les stratégies de production des agriculteurs et la capacité de payer des détaillants au Michigan

Après une période de forte croissance, la mise en marché directe semble avoir atteint une certaine saturation aux États-Unis et un manque de rentabilité généralisé. Les prix plus élevés obtenus pour les produits vendus directement aux consommateurs ne compensent plus les coûts de mise en marché et de plus en plus de regards se tournent vers la construction de filières semi-longues, visant à permettre aux petits producteurs de distribuer dans les épiceries, lesquelles sont de plus en plus désireuses de s'approvisionner en produits locaux. Dans cette étude, les chercheurs ont comparé différentes stratégies de production et de mise en marché de mesclun afin de comprendre lesquelles seraient les plus profitables. Pour ce faire, des groupes d'agriculteurs ayant entre 5 et 21 ans d'expérience ont été réunis pour établir les coûts associés à différentes stratégies de production. Celles-ci incluaient la culture en champ manuelle, la culture en champ mécanisée, la culture en tunnels et la culture hydroponique. L'échelle de production utilisée pour l'étude était de 1 000 kg de mesclun par année. Par la suite, des entretiens avec 12 détaillants ont permis d'estimer leur consentement à payer pour des barquettes de 142 g de mesclun local, lavé et conditionné.

Les données montrent que la stratégie la plus efficace pour augmenter la rentabilité serait d'améliorer l'efficacité de la récolte, de mutualiser et centraliser l'emballage entre plusieurs fermes, et d'au moins doubler le volume de production par ferme. Le fait de centraliser la post-production pour un groupe de petites fermes, afin de compenser la baisse unitaire du prix de vente, est la stratégie la plus efficace pour diminuer les coûts de production. Pour les producteurs biologiques, les frais associés à la certification sont généralement compensés par le prix plus élevé obtenu (prime de 0,5 à 2 \$ US) pour le mesclun certifié. Le prix que les grossistes seraient disposés à payer pour une barquette de mesclun de 142 g se situe entre 1.80 et 3.90 \$ US, ce qui couvrirait dans l'ensemble les coûts pour la culture en champ mécanisée ou non et pour la culture en serre. La production hydroponique en revanche apparaît très coûteuse à réaliser à petite échelle et ses coûts de production sont trop élevés pour trouver un débouché dans les épiceries interrogées. Les épiciers soulignent enfin qu'il y a des prix psychologiques à ne pas franchir (comme dépasser 5,99\$ pour une barquette de mesclun).

Les enseignements

Au Québec, les abonnements à l'agriculture soutenue par la communauté semblent stagner. Certaines fermes questionnent leur choix de mettre en marché une aussi grande variété de produits et participent à diverses initiatives visant à tester des formes diverses de collaboration autour de la mise en marché. La spécialisation vers un plus petit nombre de produits, combinée à une mutualisation des ressources de lavage, d'emballage et de mise en marché semble être une voie prometteuse car elle permet de réduire les coûts lorsqu'on atteint une certaine échelle de production. Pour les petites fermes aux prises avec des problèmes de croissance liés à l'essoufflement de la vente directe, ceci ouvrirait la porte à de nouveaux marchés auparavant inaccessibles comme des détaillants, des grossistes et des institutions.

Rédaction

[Marilou Ethier](#), [Pascal Genest-Richard](#),
[Patrick Mundler](#)

Ce bulletin vous est offert avec le soutien du
ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de
l'Alimentation du Québec (MAPAQ)