

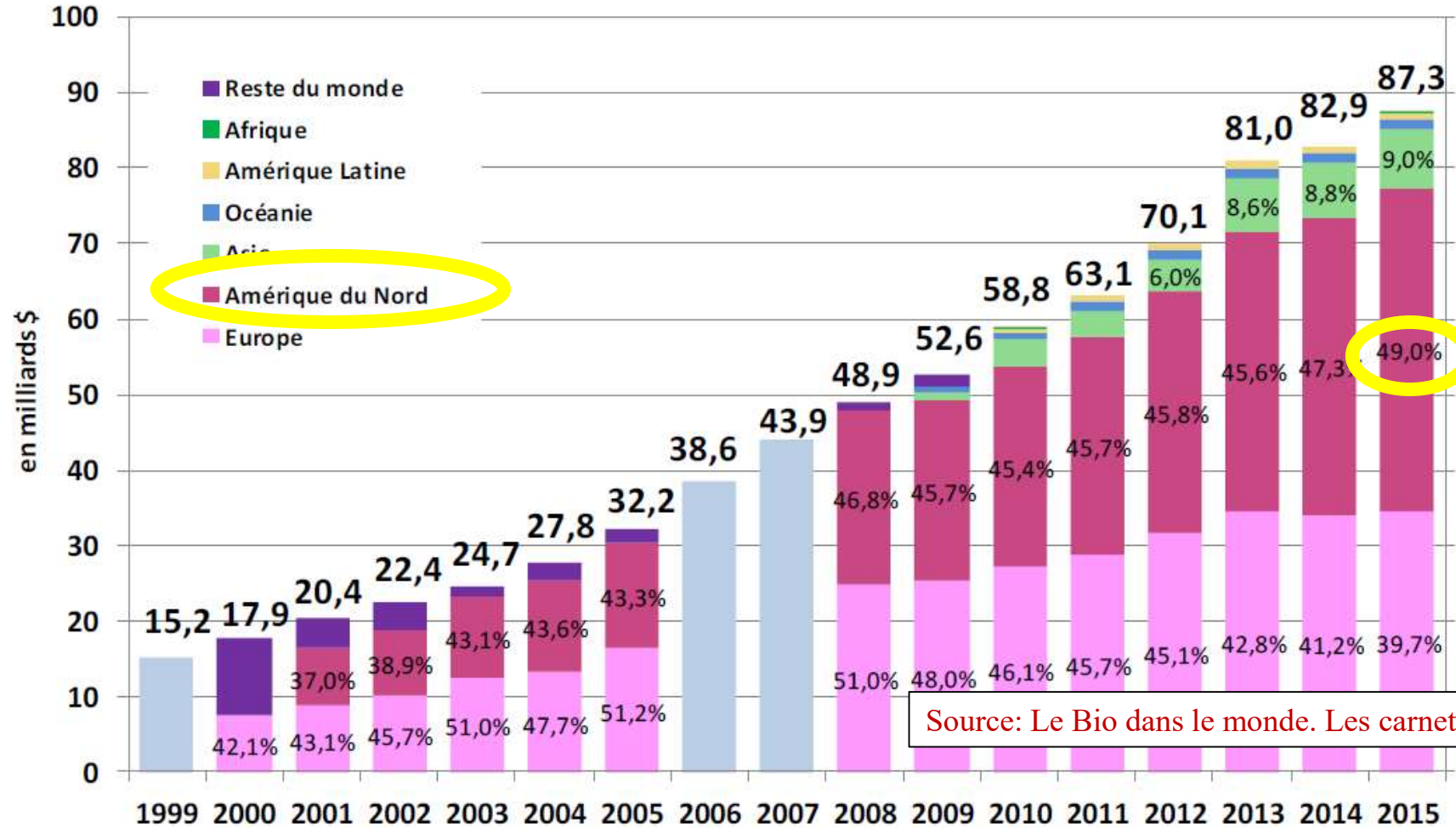
Le marché de la canneberge biologique, quelles particularités par rapport à la canneberge conventionnelle ?

Rémy Lambert Ph.D.
Université Laval

Congrès nord-américain de la canneberge
Québec, 25 Mars 2019

Le bio dans le monde

Evolution du marché alimentaire bio mondial de 1999 à 2015

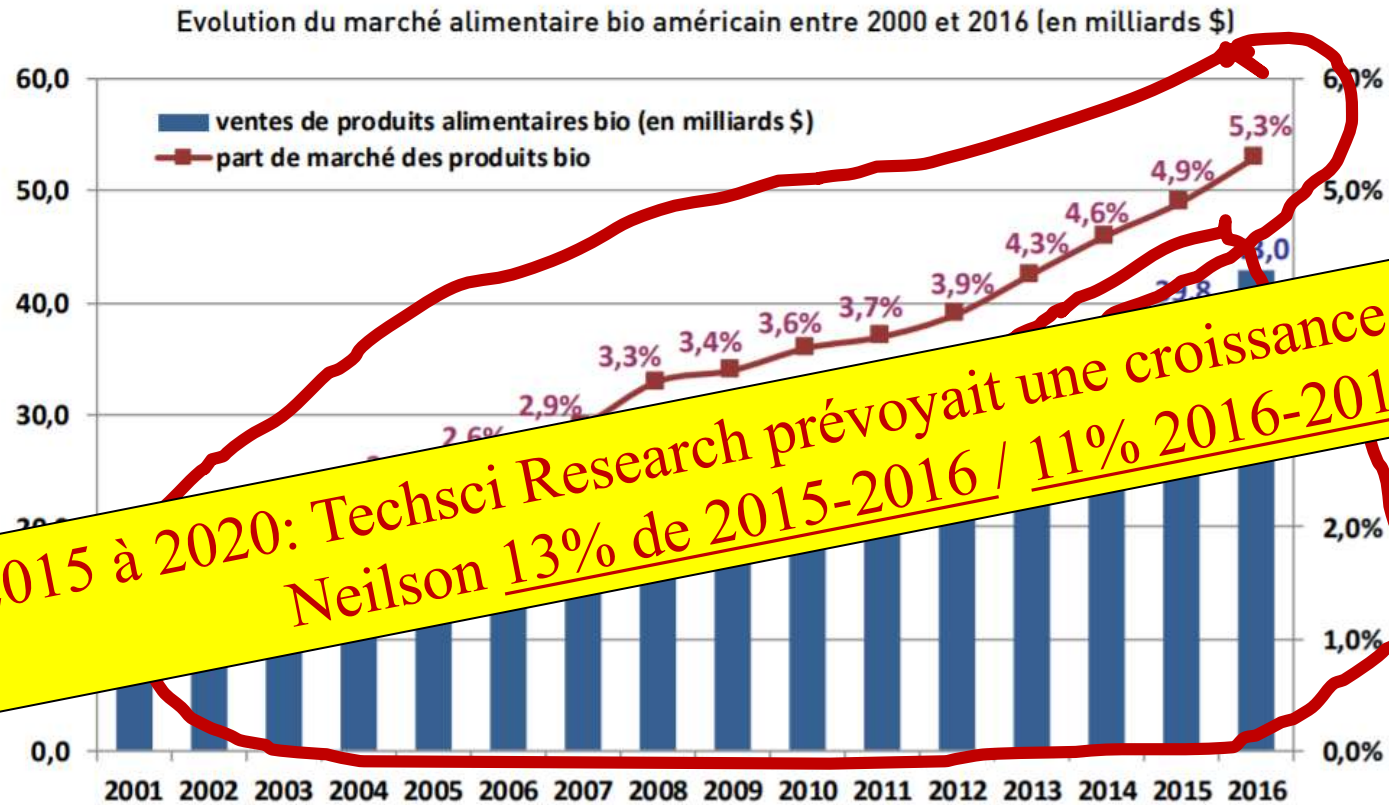


Un taux de croissance annuel composé de 11% (Depuis 2006: 9%)

Source: Le Bio dans le monde. Les carnets de l'Agence BIO Edition 2017

Source : Agence BIO d'après FIBL/IFOAM, Organic Monitor et différentes sources européennes et mondiales

Le bio aux États-Unis



Source : Agence BIO d'après Organic Trade Association

Source: Le Bio dans le monde. Les carnets de l'Agence BIO Edition 2017

Le bio aux États-Unis

- Les fruits et légumes bio sont les produits bio les plus vendus aux États-Unis (près de 40 % du total des ventes bio)
- De 2010 à 2017, le marché du bio aux États-Unis a augmenté de 100 %
- La grande distribution est devenue le principal canal de distribution du bio aux États-Unis



life
& farms
#AgriLife



#AGRILODD
En France, le marché du bio sort de sa niche
Publié le 5 décembre 2018 par Marie-Annick Carré



les affaires Mai 2018
Le bio : un marché de masse spécialisé

important
de la valeur
(?), produit
plus abordable en termes d'efforts)

Source: Le Bio dans le monde. Les carnets de l'Agence BIO Edition 2017

Marché bio au Canada

- 4.7 milliards\$*
- Croissance du nombre de fermes au Canada de près de 67% depuis 2001*
- 1,8% des exploitations agricoles canadiennes (AAC 2017)
- 56% des canadiens achètent des produits bio chaque semaine*

En 2011 au Québec 55 % des personnes interrogées (18 ans et plus) affirmaient consommer des produits biologiques (cf: Filière biologique du Québec).

*Cf: PensezBioCanada. <https://choisissezbiocanada.ca/chiffres/>

Les politiques en appui au biologique dans le monde: quelques exemples

- A Samoa, le gouvernement prend en charge le coût de certification des producteurs bio;
- Au Costa Rica, un organisme certificateur public certifie les producteurs bio;
- Au Brésil, l'État crée un organisme certificateur public.

**Selon l'Association pour le commerce des produits biologiques
Le Québec possède les plus puissants systèmes d'aide
gouvernementale au secteur biologique du pays**

Centre technique de l'agriculture biologique et des aides à la certification.

Source: Le Bio dans le monde. Les carnets de l'Agence BIO Edition 2017

Une initiative mondiale

On met en place des outils de promotion



Press release: 2018 Future Policy Award winners announced

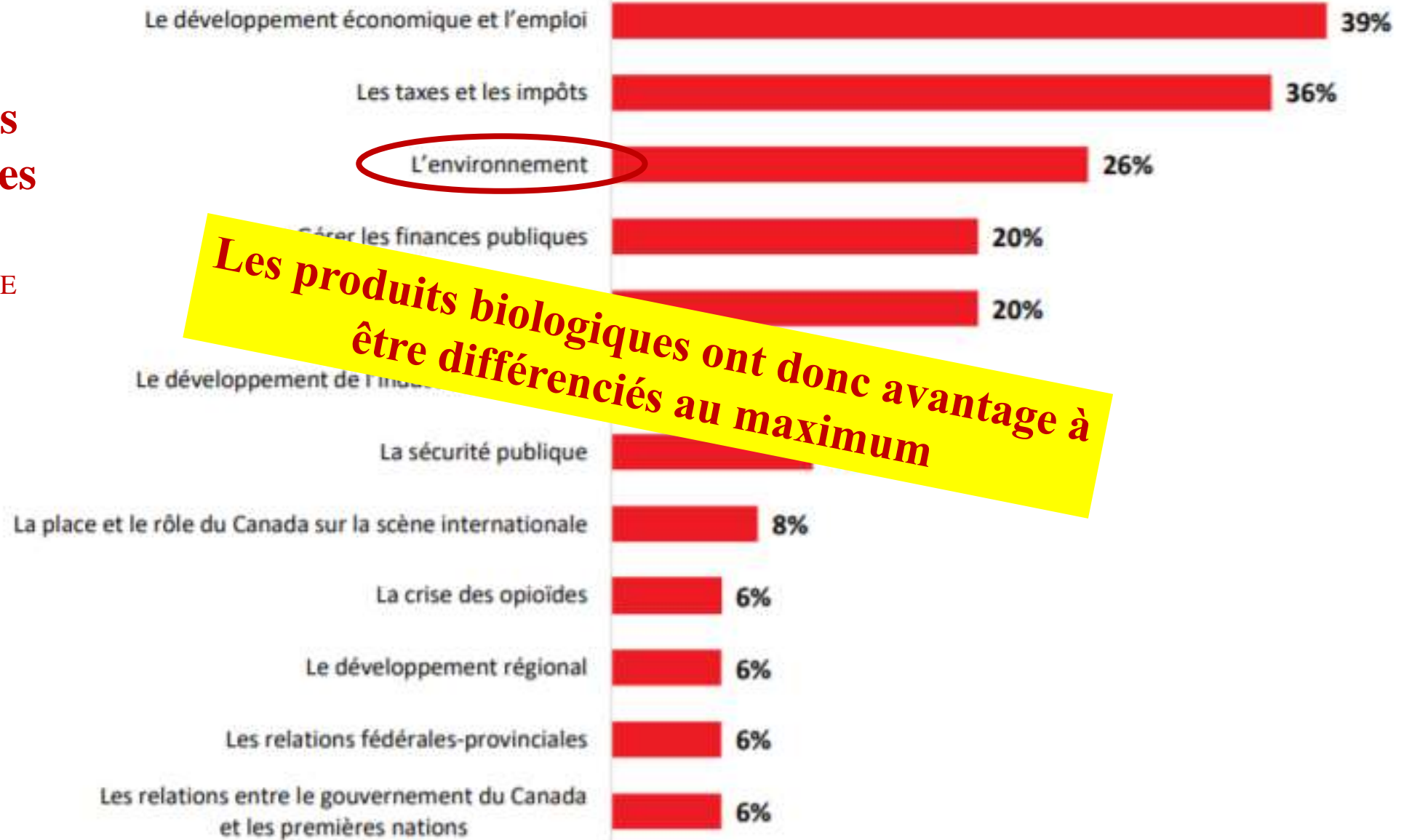
Future Policy Award 2018 crowns best policies on agroecology and sustainable food systems

The "100% organic state" Sikkim in India wins Gold. Policies from Brazil, Denmark and Ecuador honoured with Silver Awards

L'environnement devient de plus en plus un courant qui fait son chemin

Les enjeux les plus importants pour les Canadiens

Cf: LA POLITIQUE FÉDÉRALE
Léger, Février 2019



Les produits biologiques ont donc avantage à être différenciés au maximum

L'environnement devient de plus en plus un courant qui fait son chemin

L'environnement un mouvement bien enclenché

- En 2003, le Parti vert obtenait 0,44% des votes des québécois, en 2018 1,68% (cf: Élection Québec)
- Québec Solidaire (Élection de 2018)
- La CAQ après l'élection de 2018...?
- Le mouvement de grève pour le climat le 15 mars dernier (120 pays, Ici RC)

Un bref regard sur la littérature

Rappel: Bio = 5% des parts de marché (US), Croissance mondiale d'environ 10-12% / année

- **La faible part de marché serait expliquée par la grande différence entre le prix des produits Bio vs Conventionnel** (*Van der Eerden et coll. 2003*).
- **Le développement du marché Bio est expliqué par la décroissance de la différence de prix** (marge en diminution) (*Bunte et coll., 2010*)
- **À un certain seuil** (marge) les consommateurs vont se tourner en grand nombre vers le Bio (*Bunte et coll., 2010*)

Quelles caractéristiques pour la demande des produits biologiques?

Il y a **trois dimensions** qu'il faut regarder pour déterminer les différences entre la demande pour les produits Bio vs conventionnels

- a) Les perceptions
- b) La réaction de la demande
- c) Le revenu

Quelles caractéristiques pour la demande des produits biologiques?

1) Les perceptions

L'idée de me priver beaucoup si je ne choisis pas....

- i) Si la différence de perception entre le produit Bio et le produit conventionnel est élevée, certains consommateurs choisiront le Bio.

Différence de perception

➤ Raison principale d'achat bio : **Respect environnement**

➤ Raison principale de non achat bio : **Prix**

Cf: The Organic Food Premium: A Local Assessment in the UK
Adelina Gschwandtner. Int. Jo. of the Economics of Business

Environnement

B-É animal
Effet santé
Qualité

Apparence / Autres attributs)

Goût
Fraîcheur.

Prix
Disponibilité
Apparence

Basé sur: Personal determinants of organic food consumption: a review. Aertsens et coll. British Food Journal Vol. 111 No. 10, 2009

Quelles caractéristiques pour la demande des produits biologiques?

1) Les perceptions

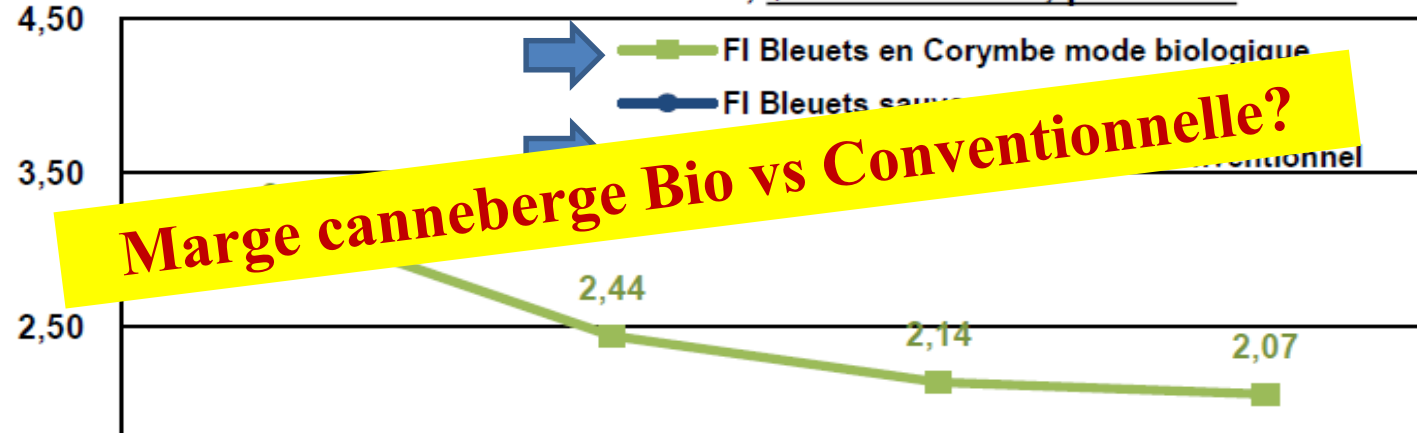
- ii) Il y a un coût subjectif (coût subjectif) (Hotelling).
à acheter un bien conventionnel (Hotelling).
«En ne choisissant pas le produit que je considère le meilleur, je me prive de quelque chose....»

Ainsi, certains consommateurs vont choisir le produit conventionnel au lieu du produit Bio à cause de la différence de prix, même si, selon eux, le Bio serait mieux pour eux.

Si le prix du Bio est à la baisse relativement au conventionnel, cela revient à dire que l'inconvénient de ne pas acheter Bio sera encore plus élevé

Quelles caractéristiques pour la demande des produits biologiques?

Figure 4: Évolution du prix des bleuets congelés aux États-Unis selon le Food Institute, \$canadien/livre, poids net



On a donc deux éléments qui nous permettent d'envisager l'évolution de la demande pour la canneberge Bio:

- 1) **Crédibilité** (respect env.)
- 2) **Prix relatif** (marge)

Quelles caractéristiques pour la demande des produits biologiques?

2) La réaction de la demande

➤ On peut dire qu'il existe deux types de consommateurs de produits biologiques

- Le consommateur par conviction

Demande inélastique (change très peu sa consommation si les prix varient)

(Si Prix ↓ Q ↑: Revenu baisse)

- Le consommateur par opportunité

Demande élastique (change beaucoup sa consommation si les prix varient)

(Si Prix ↓ Q ↑ : Revenu augmente)

Quelles caractéristiques pour la demande des produits biologiques?

2) La réaction de la demande

Donc une diminution des prix \Rightarrow Une augmentation de la quantité ...

- faible chez les consommateurs par conviction,
- forte chez les consommateurs opportunistes

Au global, dans la littérature, la demande des produits biologiques présentent une demande plus sensible au changement de prix que les produits conventionnels
(Demande élastique)

Les rares études sur la canneberge montrent les mêmes résultats

Prospectives/Conclusion

Du côté de la demande, à quoi peut-on s'attendre quant à l'évolution des prix, conventionnel vs biologique

- Le changement structurel de la demande pour le biologique viendra sans doute modifier la structure des prix (à la baisse relativement au conventionnel);
- Le volume des ventes sera en hausse... mais aussi les profits (demande généralement élastique);
- À condition de bien suivre les tendances et de s'ajuster;
- Ultiment, avec le développement du marché (le Bio devient la norme..?), on peut s'attendre à une demande moins élastique (inélastique) pour le Bio;
- Le déplacement de la plus value vers l'aval ?

... surveillons l'offre !

Prospectives/Conclusion

Le jeu de l'offre et de la demande

Selon l'OCDE, en 2030: 36% Valeur ajoutée dans le secteur primaire sera le fruit de la bioéconomie

- 50% en agriculture
- 100% en aquaculture et sylviculture

Si c'est la demande : les prix en hausse

Si c'est l'offre : les prix en baisse

- Augmentation de la demande per capita
- Découverte de marchés nouveaux

- Arrivée de nouveaux joueurs
- Innovation technologique
- Meilleure coordination verticale des acteurs

Développement de la production ailleurs dans le monde

Les coûts de coordination ne doivent pas être négligés

Arrivée de la Bioéconomie (biologie synthétique)



Merci !

Pour me joindre

Rémy Lambert, Ph.D

Professeur titulaire

FSAA

Université Laval

Courriel: remy.lambert@fsaa.ulaval.ca