

LA VENTE DIRECTE DES PRODUITS AGRICOLES EST EN CROISSANCE

La vente directe dans le secteur agricole canadien désigne la commercialisation d'un produit agricole, transformé ou non, par un producteur qui vend son produit à un client, physiquement présent. Cette vente s'inscrit dans un circuit court. De 2016 à 2021, le nombre de fermes déclarant faire de la vente directe au Québec (21 % en 2021) a présenté un taux de croissance supérieur à celui observé en Ontario et à l'échelle canadienne. Plus de 90 % des entreprises agricoles canadiennes qui s'inscrivent dans un circuit court vendent des produits agricoles non transformés. Au Québec, cette proportion s'élève à 93 %.

Dans la région réunissant Montréal et Laval, près de la moitié des fermes font de la vente directe. Cette région présente le plus petit nombre de fermes effectuant de la vente directe au consommateur, mais la proportion la plus importante de fermes dont le revenu issu des ventes directes correspond à au moins 51 % de la valeur du revenu total. Enfin, les régions du Saguenay–Lac-Saint-Jean et de la Côte-Nord ont connu une croissance impressionnante de 66 % en cinq ans du nombre de fermes qui ont adopté la vente directe.

LA VENTE DIRECTE DANS LE SECTEUR AGRICOLE CANADIEN

Les ventes directes de produits agricoles comprennent les produits vendus directement d'une exploitation agricole à un consommateur et peuvent être non transformés ou à valeur ajoutée. Les produits non transformés comprennent les produits agricoles primaires, comme les fruits, les légumes, les coupes de viande, les œufs et le sirop d'érable. Les produits à valeur ajoutée comprennent ceux qui ont subi d'autres transformations, comme les gelées, les saucisses, le fromage et le cidre. Les ventes effectuées à un détaillant tiers ne comptent pas pour des ventes directes¹.

Au Canada, la vente directe implique qu'il n'y a donc pas d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Elle s'inscrit dans un circuit court, défini par la distance relationnelle entre le producteur et le consommateur².

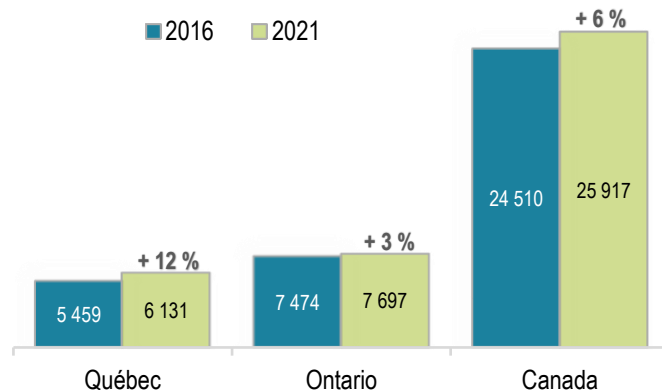
Cette définition peut varier d'un pays à l'autre. Par exemple, en France, un circuit court est défini comme un circuit de vente directe au consommateur final ou avec un seul intermédiaire, et la distance géographique entre l'exploitation agricole et le consommateur final n'est pas prise en compte³.

LE QUÉBEC SE DISTINGUE AVANTAGEUSEMENT

Au Canada, de 2016 à 2021, le nombre de fermes déclarant des ventes directes s'est accru de 6 %, en passant de 24 510 à 25 917 fermes. Pour la même période, l'augmentation observée en Ontario est de 3 % et celle observée au Québec est de 12 %, alors que le nombre de fermes y est passé de 5 459 à 6 131 (figure 1).

En 2021, 14 % des fermes canadiennes déclarent des ventes directes. En Ontario, cette proportion est plutôt de 16 %, alors qu'au Québec, elle s'élève à 21 %.

Figure 1. Évolution du nombre de fermes déclarant des ventes directes, au Québec, en Ontario et au Canada, en 2016 et en 2021



Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture 2021; compilation du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).

LA MAJORITÉ DES FERMES QUI FONT DE LA VENTE DIRECTE OFFRENT DES PRODUITS NON TRANSFORMÉS

Plus de 90 % des entreprises agricoles qui s'inscrivent dans un circuit court, que ce soit au Québec, en Ontario ou dans l'ensemble du Canada, font de la vente de produits agricoles non transformés.

Dans le cas des produits transformés, cette proportion passe à 23 % des fermes québécoises, comparativement à 13 % en Ontario et à 15 % au Canada.

Par ailleurs, plus de 60 % de ces entreprises vendent leurs produits sur leur site d'exploitation, que ce soit par l'entremise d'un kiosque ou d'un magasin – parfois exploités uniquement sur une base saisonnière –, ou encore au moyen de l'autocueillette. Au Québec, 17 % des entreprises agricoles concernées écoulent une partie de leur production dans les marchés publics. En comparaison, cette proportion est de 10 % en Ontario et de 16 % dans l'ensemble du Canada.

¹ Statistique Canada (février 2023), *Les exploitations agricoles du Canada adaptent leur façon de vendre leurs produits aux consommateurs*.

² Mundler, P. (2023), *Les fermes en circuits courts alimentaires au Québec : état des lieux, perspectives et défis* [<https://doi.org/10.1522/revueot.v32n1.1550>].

³ Agreste (mars 2023), « Recensement agricole 2020 : près d'une exploitation sur quatre vend en circuit court », *Primeur*, n° 5.

Tableau 1. Proportion des fermes, parmi celles déclarant des ventes directes, au Québec, en Ontario et au Canada, selon le produit* et la méthode, en 2021

	Québec (%)	Ontario (%)	Canada (%)
Produits agricoles non transformés	93	97	96
Produits transformés (à valeur ajoutée)	23	13	15
Ventes sur le site de l'exploitation**	62	69	60
Ventes hors de l'exploitation***	11	10	10
Ventes dans les marchés publics	17	10	16
Livraisons directes aux consommateurs	48	15	50

* Une entreprise peut vendre des produits non transformés et transformés, et ce, en utilisant plusieurs méthodes de vente.
** Ventes effectuées par l'entremise d'un magasin, d'un kiosque ou par de l'autocueillette.
*** Ventes effectuées par l'entremise d'un magasin ou d'un kiosque.
Source : Statistique Canada; compilation du MAPAQ.

LA VENTE DIRECTE AU QUÉBEC EN 2021

Près de la moitié (45 %) des entreprises agricoles de la région réunissant Montréal et Laval font de la vente directe. Vient ensuite la région de la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine, avec 38 % des fermes, suivie des régions des Laurentides et de Québec, avec le tiers de leurs fermes qui pratiquent la vente directe. La proximité avec les consommateurs, combinée à la disponibilité des infrastructures, peut expliquer ces résultats. Le reste des régions du Québec présentent entre 15 et 29 % de leurs fermes qui vendent directement aux consommateurs.

Tableau 2. Proportion des fermes déclarant des ventes directes, au Québec, en 2021

Région	Nombre total	Vente directe	Proportion (%)
Bas-Saint-Laurent	2 017	347	17
Saguenay–Lac-Saint-Jean – Côte-Nord	1 329	267	20
Québec	1 126	377	33
Mauricie	1 000	187	19
Estrie	3 009	766	25
Montréal-Laval	155	70	45
Lanaudière	1 539	349	23
Outaouais	955	278	29
Laurentides	1 265	416	33
Abitibi-Témiscamingue–Nord-du-Québec	588	87	15
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	224	84	38
Chaudière-Appalaches	6 090	1 037	17
Montréal-Laval	6 762	1 329	20
Centre-du-Québec	3 321	537	16
TOTAL	29 380	6 131	21

Source : Statistique Canada; compilation du MAPAQ.

De 2016 à 2021, la région réunissant le Saguenay–Lac-Saint-Jean et la Côte-Nord présente le taux de croissance le plus marqué du nombre de fermes pratiquant la vente directe, avec une hausse de 66 %.

Elle est suivie de l'Abitibi-Témiscamingue et du Nord-du-Québec, où le nombre de fermes vendant directement à leurs clients a augmenté de 32 %. Enfin, la région de Lanaudière a vu une augmentation de 22 % pendant la même période.

Les régions de Chaudière-Appalaches, de la Montérégie et de l'Estrie présentent, quant à elles, une croissance de 4 %, de 9 % et de 16 %.

Enfin, la région de la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine affiche une baisse de 3 % du nombre de fermes pratiquant la vente directe.

Tableau 3. Évolution du nombre d'entreprises agricoles faisant de la vente directe, par région du Québec, de 2016 à 2021

Région	2016	2021	Évolution (%)
Bas-Saint-Laurent	316	347	10
Saguenay–Lac-Saint-Jean – Côte-Nord	161	267	66
Québec	346	377	9
Mauricie	171	187	9
Estrie	658	766	16
Montréal-Laval	60	70	17
Lanaudière	287	349	22
Outaouais	247	278	13
Laurentides	382	416	9
Abitibi-Témiscamingue–Nord-du-Québec	66	87	32
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	87	84	-3
Chaudière-Appalaches	998	1 037	4
Montréal-Laval	1 218	1 329	9
Centre-du-Québec	462	537	16
TOTAL	5 459	6 131	12

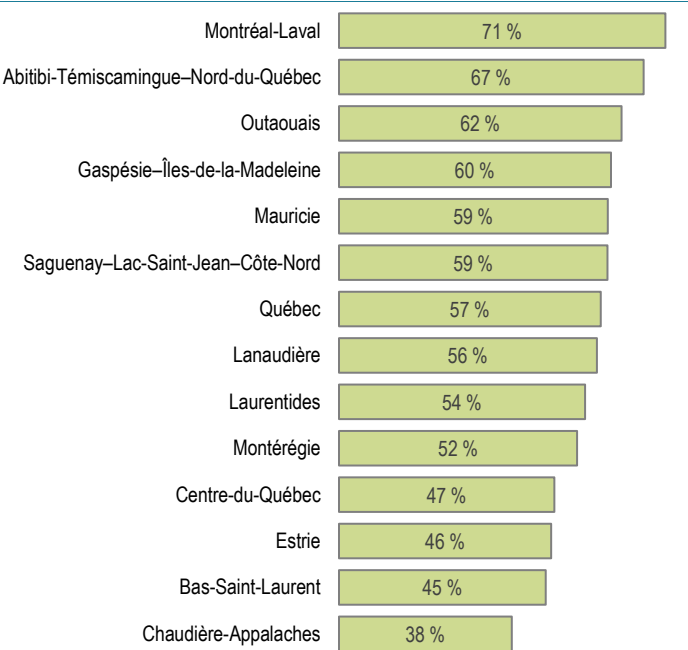
Source : Statistique Canada; compilation du MAPAQ.

L'IMPORTANCE DU REVENU ISSU DES VENTES DIRECTES

En 2021, la région réunissant Montréal et Laval présente le plus petit nombre de fermes effectuant de la vente directe au consommateur (tableau 2), mais compte la proportion la plus importante de fermes (71 %) dont le revenu issu des ventes directes correspond à au moins 51 % de la valeur du revenu total.

Vient ensuite la région couvrant l'Abitibi-Témiscamingue et le Nord-du-Québec, où 67 % des fermes obtiennent 51 % et plus de leur revenu total en commercialisant directement leurs produits.

Figure 2. Proportion des entreprises agricoles dont le revenu issu de la vente directe représente au moins 51 % du revenu total, en 2021



Source : Statistique Canada; compilation du MAPAQ.