

Association des producteurs maraîchers du Québec

Fièvre promotrice de

Mangez Québec
Fruits & légumes d'ici!

FÉLICITATIONS !
LES JARDINS A. GUÉRIN INC.
RÉCIPIENDAIRES DU PRIX
MOISSON D'OR 2025

Joyeuses Fêtes

EN CETTE PÉRIODE DES FÊTES, NOUS VOUS SOUHAITONS SANTÉ,
BONHEUR ET DE PRÉCIEUX MOMENTS AUPRÈS DE VOS PROCHES.
QUE LA NOUVELLE ANNÉE SOIT FERTILE EN SUCCÈS !

DÉCEMBRE 2025
VOLUME 12
NUMÉRO 4

Primeurs
Maraîchères
LE REPÈRE DES PRODUCTEURS MARAÎCHERS DU QUÉBEC

Les attentes envers le Code de conduite de l'épicerie



Au moment où vous lisez ces lignes, nous sommes à quelques jours de l'entrée en vigueur du processus de résolution des différends du Code de conduite canadien du secteur de l'épicerie. L'efficacité de ce nouveau mécanisme à adhésion volontaire reste à démontrer. Par contre, le jeu en vaut la chandelle.

Nous constatons actuellement plusieurs défaillances dans le fonctionnement du marché. Les producteurs doivent composer avec une asymétrie structurelle. Les cinq grandes bannières accaparent près de 80 % du marché de l'alimentation. Elles ont un rapport de force démesuré qui permet d'exécuter une pression constante et néfaste sur les producteurs maraîchers.

Puisque ces derniers sont constitués d'entreprises familiales qui ne vendent que des produits périssables ayant une durée de conservation très limitée, ils n'ont d'autre choix que d'être des preneurs de prix et d'accepter les conditions proposées sans pouvoir négocier ou discuter.

L'insistance des détaillants à dévaloriser les coûts de production continue d'exercer une pression constante à la baisse sur les prix de vente à la ferme, au détriment des revenus des producteurs. Certains éléments des approches commerciales permettant cette façon de faire pourront faire l'objet de plainte ou d'analyse de la part du Bureau du Code. Le manque de certitude et de transparence concernant les politiques d'approvisionnement, ce qui

empêche les producteurs de prendre des décisions financières éclairées, pourra également être pointé dans les discussions.

Que le Code fonctionne ou non, la dynamique imposée par les détaillants ne peut pas perdurer. Elle permet aux grandes enseignes de transférer les coûts, les risques et l'incertitude aux producteurs maraîchers, ce qui menace la viabilité financière à long terme des exploitations maraîchères. En effet, au cours des dix dernières années, les coûts liés aux cultures ont presque doublé dans le secteur maraîcher. Les fluctuations des revenus et des dépenses ne suivent pas l'évolution des prix à la consommation. L'année 2023, soit la dernière année documentée, est celle qui présente le plus faible bénéfice

- L'allégement réglementaire doit aller au-delà des belles paroles
- Règlement sur les mécanismes de prévention et de participation : Le régime permanent est entré en vigueur
- Mangez Québec, maintenant au fil des saisons
- Cyberassurance : Protéger son exploitation contre les menaces numériques
- Les ravageurs débarquent! Mieux comprendre la migration des vers-gris
- L'importance de la mise en marché diversifiée et forte pour les petites fermes maraîchères
- Sous terre, une alliance cachée : les champignons mycorhiziens arbusculaires
- Vote sur la modification du Règlement sur la contribution au Syndicat des producteurs maraîchers du Québec

Association des producteurs maraîchers du Québec

9244 Bd Pie-IX, Montréal (Québec) H1Z 4H7
T : 514 387-8319 | Téléc. 514 387-1406
apmq@apmquebec.com
www.apmquebec.com

La revue *Primeurs maraîchères* est publiée en mars, mai, octobre et décembre à 1 000 copies par l'APMQ.
Contrat Poste Publication 40032469

Voici les quatre points non négociables pour l'APMQ :

- Les associations de producteurs doivent avoir la possibilité de protéger leurs membres en déposant une plainte formelle au nom de ces derniers pour un enjeu systémique;
- Le processus de plainte doit être transparent. La décision ainsi que le plan de remédiation déposé doivent être rendus publics;
- Les grandes chaînes ne doivent pas être en mesure d'échapper au dépôt d'une plainte et au processus de résolution des différends;
- Avant le 1^{er} septembre 2027, un rapport doit être rendu public, présentant un bilan des 18 premiers mois de la mise en vigueur du Code, accompagné des progrès réalisés pour assainir les relations entre les grandes bannières et leurs fournisseurs de l'agriculture primaire.

sur une période totale de neuf ans. Cette détérioration est attribuable à une hausse plus rapide des dépenses par rapport aux revenus. Malheureusement, selon l'Association des producteurs maraîchers du Québec (APMQ), cette tendance à la baisse devrait se poursuivre.

Des pratiques discutables

Plusieurs enjeux systémiques sont toujours problématiques dans l'industrie. Des frais administratifs exigés et abusifs, des amendes imposées unilatéralement souvent sans preuve à l'appui, des annulations de commandes à la dernière

minute, des retards injustifiés pour les déchargements aux entrepôts des grandes bannières, ainsi qu'une variété d'autres exemples de pratiques commerciales inacceptables. Pour s'assurer d'une solide force de représentation, l'APMQ travaille avec plusieurs associations horticoles du Québec, du Canada et des États-Unis. L'objectif est de démontrer que l'industrie horticole pousse dans la même direction pour faire changer les pratiques commerciales.

Dans ce contexte, le Code de conduite du secteur de l'épicerie revêt une importance capitale. Il est essentiel pour amorcer

un mouvement qui ne permettra pas de résoudre l'asymétrie structurelle du marché, mais seulement de l'atténuer. Et, encore faudra-t-il que les grandes bannières agissent de bonne foi en acceptant de se conformer volontairement aux dispositions du Code.

En résumé, les entreprises maraîchères familiales n'en peuvent plus de fonctionner dans ce climat d'affaires toxique. Nous ne tenons pas pour acquis que les grandes

chaînes démontreront un véritable intérêt à changer leur façon de faire. Nous savons que le Code n'aura pas des dents de requins, mais il ne doit pas non plus avoir un caractère aussi inoffensif que celui d'un poisson rouge.

Pour en savoir plus et adhérer au Code de conduite, allez au : <https://canadacode.org/fr/>



Plomberie Joseph Inc.
PLOMBERIE • CHAUFFAGE • GAZ NATUREL

Angelo Di Fino
Ottavio Beccarelli

Tél: (514) 955-0191
✉ adifino@hotmail.com

 R.B.Q. 8260-3911-52



**LES DISTRIBUTEURS
ESSEX CONTINENTAL INC.**

Le Marché Pie-IX
9220, boulevard Pie-IX, Montréal (Québec) H1Z 4H7
Tél. : (514) 745-1222 • info@essexcontinental.com

**PLANTPRODUCTS™**

La pollinisation par les bourdons

Maximisez vos rendements, beau temps, mauvais temps avec les Ruches 4-Pak™ de Biobest.

Avec les ruches 4-Pak™ de Biobest, obtenez une meilleure nouaison et des fruits dont le poids et la taille sont plus uniformes.

Avantages d'utiliser les bourdons

- Ils sont actifs dans les conditions les plus diverses. Un vent fort et une pluie fine ne les gênent pas.
- Ils se concentrent sur la culture ciblée
- Ils pollinisent plus de fleurs par minute que les abeilles domestiques et ils travaillent plus longtemps, de l'aube au crépuscule.
- Ils complètent la pollinisation faite par les abeilles.
- L'installation des ruches est facile et rapide.



4-Pak™

Réservez vos ruches dès maintenant.

Tout pour **votre réussite**

PlantProducts.com



Catherine Lefebvre

Présidente de l'APMQ

Le premier ministre Legault s'est montré clair dans son discours d'ouverture de la session parlementaire, à la fin du mois de septembre dernier. Il a prononcé des paroles que j'ai beaucoup aimées, comme : « Il faut libérer le Québec de cette camisole de force bureaucratique! » ou encore : « On va [...] faire le grand ménage dans la papesse et éliminer tout ce qu'on peut comme rapports non nécessaires ». Il a même confié à son nouveau ministre de l'Agriculture, Donald Martel, la responsabilité de simplifier et d'alléger la vie des agriculteurs. La direction est claire, les objectifs sont limpides. Ma crainte, c'est que ces belles paroles ne se matérialisent pas et qu'elles ne restent que des mots.

Je suis inquiète, parce que se libérer de la bureaucratie, ça prend plus que des modifications aux formulaires, aux procédures

L'allègement réglementaire doit aller au-delà des belles paroles

et même aux règlements. Ça demande un changement de culture et la démolition d'édifices réglementaires complexes. Ça exige beaucoup de volonté et de temps. Ça requiert aussi un réel dialogue entre le gouvernement et les producteurs pour déterminer comment nous pouvons atteindre ensemble nos objectifs communs en tenant compte de nos réalités et de nos défis. Parce que oui, à la fin, nous voulons la même chose, soit un secteur agricole dynamique, profitable, et respectueux de l'environnement.

Je suis aussi inquiète parce que les suppressions de postes dans les ministères et dans les agences gouvernementales ne nous aideront pas à faire ce changement. Parce que rénover l'appareil gouvernemental, ça prend du monde. Je vois mal comment on peut demander aux ministères de mettre en place de nouveaux chantiers d'allègement, alors que les fonctionnaires peinent déjà à livrer ce qui se trouve sur leur table à dessin.

Et finalement, je suis inquiète parce que ce que nous voyons jusqu'à présent, ce sont des reports d'échéances, comme pour les

eaux de lavage, les plastiques de catégorie 4 et 5 et pour les prélèvements d'eau. En gagnant du temps, nous ne réglons pas les problèmes en profondeur, une fois pour toutes. Un jour, nous devons nous conformer, et, si rien ne change d'ici là, la route vers la conformité sera longue, complexe et coûteuse.

Quelques entreprises ont tenté de respecter les obligations liées aux eaux de lavage. Après avoir investi plusieurs centaines de milliers de dollars et obtenu leur autorisation ministérielle, elles se sont rendu compte que les coûteux systèmes ne répondaient pas aux critères. Il a fallu tout recommencer et réinvestir.

Il y a également des entreprises qui ont tenté d'obtenir une autorisation ministérielle pour le forage de puits. Avec la sécheresse, on se doute que les nouveaux prélèvements vont se multiplier. Après plusieurs années de démarches et des dizaines de milliers de dollars en honoraires professionnels plus tard, l'affaire est toujours en suspens.

Si des entreprises pleines de bonne volonté n'arrivent pas à se conformer sans



y engouffrer une fortune, c'est que la réglementation et sa lourdeur posent un problème. J'espère sincèrement que mes craintes ne sont pas fondées et que nos vies seront allégées et facilitées. Quand je fais des promesses à mes enfants, ils s'attendent à les voir se réaliser. Je m'attends à la même chose de notre gouvernement envers l'agriculture, un secteur prioritaire qui devrait être en haut de la pile.

MAXLAND

PRODUCE

Votre récolte. Notre mission.



Expertise logistique
et croissance
durable



Partenariats solides
avec les producteurs
du Québec



Exportation
vers les États-Unis

hello@maxlandproduce.com | maxlandproduce.com



RÉFRIGÉRATION AMESSE

VENTE

- CHAMBRE FROIDE
- PANNEAUX PRÉFABRIQUÉS
- PRÉREFROIDISSEURS
- REFROIDISSEMENT VACUUM

SERVICE 7 JOURS

17, rue Péladeau
Beauharnois (Québec) J6N 3J2
1 800 294-3125

Tél. : 450 225-3682 • Téléc. : 450 225-3628

refrigeration**amesse**@refamesse.ca
refrigeration**amesse**.com



APMQ en action

L'APMQ convoqué au Comité permanent sur l'Agriculture et l'Agroalimentaire

En octobre, l'Association des producteurs maraîchers du Québec s'est présentée devant le Comité permanent sur l'Agriculture et l'Agroalimentaire de la Chambre des communes pour discuter de la mise en œuvre du Code de conduite dans le secteur de l'épicerie. L'APMQ a rappelé que la saison 2025 a – une fois de plus – été marquée par des pratiques commerciales qu'il est urgent de modifier. Voici quelques exemples de ces pratiques :

- L'insistance des détaillants à dévaloriser les coûts de production exerçant ainsi une pression constante à la baisse sur les prix avec diverses formes de frais déduits de la facture du maraîcher;
- Des achats opportunistes, utilisant les prix et les volumes du marché de l'exportation pour manipuler à la baisse les prix offerts aux producteurs locaux;
- Des comportements discutables, tels que l'annulation tardive de commandes ou encore l'imposition d'amendes pour des infractions alléguées non prouvées.

L'APMQ a fait valoir que la dynamique imposée par les détaillants en alimentation



n'est pas viable à long terme. En effet, elle permet aux grandes chaînes de transférer les frais, les dangers et l'incertitude aux producteurs maraîchers, ce qui menace la stabilité financière à long terme de ces exploitations. Dans ce contexte, le Code de conduite du secteur de l'épicerie est d'une importance capitale. Il est essentiel de commencer à bouger, non pas pour corriger la structure asymétrique du marché, mais simplement pour l'atténuer.

Devant le même comité, l'APMQ a témoigné dans le cadre de l'étude sur l'initiative de réforme réglementaire du gouverne-

ment dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Le comité se penchait sur une possible réforme réglementaire du gouvernement dans le domaine de l'agriculture et de l'industrie alimentaire, notamment à l'Agence canadienne d'inspection des aliments et à l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire. L'accent était mis sur l'identification des domaines où les réformes pourraient être accélérées, tout en minimisant les coûts pour les producteurs et les transformateurs sans compromettre la santé ou le commerce.



DU CHAMP À L'USINE, ON VOUS ÉQUIPE

Fiers d'équiper ceux qui nourrissent le monde.

Depuis plus de 46 ans, nous accompagnons les producteurs d'ici avec des équipements conçus pour durer.

1-877-655-2395

→ equipementcapital.ca





Ralph Laroche

Conseiller en prévention, TELUS Santé

Depuis le 1^{er} octobre 2025, le régime permanent du Règlement sur les mécanismes de prévention et de participation en établissement (RMPPE) est entré officiellement en vigueur. Cette nouvelle étape marque la fin du régime intérimaire et renforce les obligations des employeurs en matière de santé et de sécurité au travail.

Ce qui change avec le RMPPE

Le Règlement clarifie et renforce les obligations des employeurs en matière de prévention et de participation des employés, que le régime intérimaire avait introduites. Ces changements visent à améliorer la sécurité dans tous les milieux de travail au Québec.

Mécanismes de prévention

Voici les mécanismes de prévention que les entreprises doivent mettre en place en règle générale :

- Élaborer et appliquer un programme

Règlement sur les mécanismes de prévention et de participation : Le régime permanent est entré en vigueur

de prévention adapté à leurs besoins spécifiques;

- Mettre à jour ce programme chaque année pour tenir compte de l'évolution de leurs activités;
- Éliminer ou contrôler les risques identifiés, en respectant la hiérarchie des mesures de prévention;
- Intégrer les risques psychosociaux et la prévention de la violence au même titre que les autres risques.

Bonne nouvelle! Si vous êtes déjà membre de la mutuelle de prévention Horticulture de TELUS Santé, aucune action immédiate n'est requise de votre part. Continuez simplement d'appliquer votre programme de prévention, de le présenter à vos travailleurs et de maintenir les correctifs en place.

Mécanismes de participation des travailleurs

Entreprises de 20 travailleurs et plus

Les entreprises comptant 20 travailleurs et plus doivent mettre en place des mécanismes de participation plus structurés. Vous devez désigner un représentant en prévention (RSS) et créer

un comité de santé et sécurité (CSS). Il est essentiel de documenter toutes les rencontres du comité.

De plus, vous pourriez formaliser une entente écrite entre les membres du comité. Celle-ci préciserait le nombre de rencontres annuelles, la composition du comité incluant des représentants des travailleurs et de l'employeur, ainsi que les heures de libération accordées au représentant de la prévention. Sans cette entente, ce sont les modalités prescrites au Règlement qui s'appliqueront.

Entreprises de 19 employés et moins

Dans les plus petites entreprises, l'obligation diffère, mais elle reste tout aussi cruciale. Vous devez prendre les moyens nécessaires pour que les travailleurs désignent un agent de liaison en santé et sécurité (ALSS). Cette personne servira de pont entre les travailleurs et l'employeur sur les questions de santé et sécurité.

Formations obligatoires

Conformément à votre situation, les membres du comité de santé et sécurité, le représentant à la prévention ou l'agent de liaison doivent suivre des formations obligatoires. La CNESST a tout récemment

publié la formation destinée aux agents de liaison. Nous restons à l'affût pour les autres formations; nous vous les transmettrons dès qu'elles seront accessibles.

Pour tous les détails, veuillez consulter leur [site Web](#).

Nous sommes là pour vous accompagner

Nos conseillers connaissent bien le milieu maraîcher au Québec et vous aident à mettre en place des pratiques sécuritaires adaptées à votre réalité opérationnelle. Contactez-nous dès aujourd'hui pour découvrir comment nous pouvons vous accompagner dans la mise en conformité avec le RMPPE. Nous vous aiderons également à créer un environnement de travail plus sûr et plus productif tout au long de votre saison.

Pour en savoir plus : www.telussante.com/SSThorticulture



Mutuelle de prévention Horticulture.



50 % de rabais sur les services d'impartition en prévention.



+60 formations SST en ligne incluses dans vos services.

400

Entreprises forment cette mutuelle de prévention.

67M\$

En retour à ses membres depuis sa création.

50%

Économie cible* sur la cotisation CNESST.



*En vertu de sur le l'indice long terme de la mutuelle de prévention.

telussante.com/ssthorticulture



Julien Levac Joubert

Gestionnaires des communications et des relations publiques, APMQ

Mangez Québec, vu et reconnu tout l'été

La campagne estivale de Mangez Québec s'est achevée à la fin du mois d'octobre, après avoir atteint un vaste public grâce à des campagnes d'affichage urbain et des publicités radio accompagnées d'offres promotionnelles. Au moment d'écrire ces lignes, les indicateurs annonçaient déjà des performances bien au-dessus des attentes. Les contenus promus sur nos plateformes de médias sociaux ont particulièrement bien performé, avec une hausse du taux d'engagement de plus de 50 % par rapport à l'année dernière. Résultat : un volume élevé d'interactions et un nombre notable de clics, ce qui représente un excellent indicateur de l'intérêt pour les contenus. À titre d'exemple, les Vox Pop des tests de goût ont affiché une moyenne de visionnement trois fois supérieure à la moyenne de l'industrie. De plus, l'augmentation du nombre d'abonnés

Mangez Québec, maintenant au fil des saisons

sur les plateformes Facebook et Instagram a atteint 150 % par rapport à l'année de promotion précédente.

Mangez Québec, même quand vil neige!

Cependant, contrairement aux saisons passées, cette initiative ne disparaîtra pas à l'automne. Pour la première fois de son existence, grâce au soutien financier d'Aliments du Québec, l'Association des producteurs maraîchers du Québec (APMQ) soutiendra également les ventes de ses membres pour les produits en entrepôt et les produits récoltés tout au long de l'année avec une campagne de promotion adaptée!

Afin d'optimiser les efforts de communication engagés pendant la saison estivale, Mangez Québec continuera de promouvoir les produits locaux qui ont peut-être été négligés pendant la campagne estivale en prolongeant la campagne durant l'automne, l'hiver et le début du printemps.

Au fil des livraisons de betteraves, de carottes, de citrouilles, de courges, d'échalotes, de panais, d'oignons, de radicchios et de divers autres légumes,



ceux-ci seront mis en vedette, notamment sur les réseaux sociaux de Mangez Québec. Avec l'arrivée du temps plus frais de novembre, nous soulignerons l'apaisement procuré par la fraîcheur des récoltes automnales dans une variété de plats, grâce à des recettes traditionnelles revisitées. À l'approche des Fêtes, nous avons prévu quelques petits rappels promotionnels pour inciter les Québécois à consommer davantage de légumes locaux frais lors de leurs réceptions. Cette nouvelle lancée permettra également de donner plus de visibilité et de valeur aux produits « mal aimés », mais tout de même disponibles dans les épiceries durant la période hivernale.

Bref, grâce à des visuels, du contenu et

des histoires qui font envie, nous voulons inciter nos consommateurs cibles à privilégier les fruits et légumes d'hiver de chez nous.

pack+art inc.

produits d'emballage+
atmosphère contrôlée

EMBALLAGES FLEXIBLES

- 100% recyclable
- Personnalisable
- Master 40 lb / 50 lb
- Unitaire 1 lb à 30 lb



BOITES MARAÎCHÈRES

- 100% recyclable
- Résistante à l'humidité
- Personnalisable



ATMOSPHÈRE CONTRÔLÉE

Prolonge la durée de conservation des fruits et légumes

Flexibilité de déstockage

DISTRIBUTEUR CANADIEN DES PRODUITS



WWW.PRODUITSPACKART.COM • 450 759-8444 • SERVICES@PRODUITSPACKART.COM

Cyberassurance : Protéger son exploitation contre les menaces numériques



L'agriculture québécoise entre dans une nouvelle ère. Face aux défis des changements climatiques, de la pénurie de main-d'œuvre et de la pression sur les rendements, de plus en plus de producteur.ice.s maraîcher.ère.s adoptent des technologies intelligentes pour optimiser leurs pratiques. Drones, capteurs, logiciels de gestion, tracteurs connectés : l'agriculture 4.0 transforme les champs en environnements numériques.

Mais cette modernisation entraîne toutefois de nouveaux risques. Dans un secteur de plus en plus dépendant des technologies connectées, une cyberattaque peut paralyser les opérations, bloquer l'accès aux systèmes critiques ou même exiger le versement de rançons importantes. L'interruption des affaires, les pertes financières et les coûts de remise en service deviennent alors les véritables enjeux. Pour se prémunir contre ces menaces, une solution s'impose : la cyberassurance.

Des fermes connectées, des risques bien réels

Vos capteurs mesurent l'humidité du sol, vos drones cartographient les parcelles,

vos logiciels gèrent les récoltes et les livraisons. Ces outils génèrent une quantité impressionnante de données, parfois jusqu'à un million par hectare. Ces données permettent d'anticiper les besoins, d'ajuster les intrants et de maximiser les rendements.

Mais elles sont aussi vulnérables. Un drone piraté, un système de gestion compromis par une attaque par rançongiciel, ou une base de données mal protégée peuvent entraîner des pertes financières, une interruption des activités, voire une atteinte à la réputation de l'entreprise.

La cyberassurance : Une protection sur mesure, guidée par votre courtier.ère

La cyberassurance est conçue pour couvrir les conséquences d'un incident informatique. Elle offre une protection complète, adaptée à la réalité de chaque entreprise, grâce à l'accompagnement de votre courtier.ère.

Une couverture adéquate peut inclure :

- Assistance en cas d'attaque : transfert rapide de la gestion à des expert.e.s en

cybersécurité et à des conseiller.ère.s juridiques. Cela évite de devoir gérer une crise complexe à l'interne, ce qui rallonge souvent les délais et dépasse nos compétences.

- Couverture des pertes : revenus perdus, frais de récupération des données, interruption d'activité.
- Responsabilité civile : en cas de fuite de données confidentielles de client.e.s ou employé.e.s (ex. : NAS, coordonnées bancaires).
- Restauration des systèmes : pour remettre vos outils en état de fonctionnement.
- Frais juridiques : en cas de réclamation ou de poursuite.
- Amendes et pénalités : en cas de non-conformité réglementaire ou de fuites de données.
- Surveillance proactive : des actifs numériques exposés sur l'Internet public.
- Accompagnement stratégique : par des expert.e.s juridiques pour gérer les implications légales d'un incident.

À noter : certaines polices agricoles

excluent les risques liés aux technologies numériques (ex. : cyberattaques, dommages causés par des drones). Une assurance spécialisée en cyberrisques devient donc essentielle pour les exploitations agricoles connectées.

Grâce à l'expertise d'un.e courtier.ère spécialisé.e, ces protections peuvent être calibrées selon la saisonnalité de votre production, le type de cultures et les risques propres à vos installations. Vous ne payez pas pour des protections inutiles, vous êtes couvert.e là où ça compte.

Un cabinet 100 % indépendant pour assurer votre tranquillité d'esprit

Les producteur.ice.s maraîcher.ère.s font face à une réalité unique : forte dépendance à la météo, produits hautement périssables, pressions commerciales constantes. Que ce soit pour vous protéger contre les cybercrimes, les rappels de produits ou les interruptions d'activité, un cabinet 100 % indépendant comme Lareau vous offre une solution sur mesure, adaptée à vos besoins.

Faites appel à Lareau dès aujourd'hui et cultivez votre tranquillité d'esprit.

**Des protections
adaptées à
votre réalité,
depuis 70 ans!**



1 888 527-3281



Maxime Lefebvre, Ph. D.

Chercheur IRDA

Vous connaissez sans doute différentes espèces d'oiseaux migrateurs, qui viennent passer du bon temps dans le nord pendant la douce saison, puis repartent vers le sud lorsque le climat devient moins clément. Plusieurs insectes adoptent également ce comportement, comme le très populaire monarque. Il en va de même pour d'autres papillons moins flamboyants, parmi lesquels figurent certains de nos ravageurs de cultures.

Ayant un impact important en phytoprotection, ces insectes méritent d'être mieux connus afin d'anticiper les risques de dommages aux cultures. C'est le cas d'un groupe de ravageurs assez énigmatique : les vers-gris. Dans ce complexe d'une vingtaine d'espèces, on retrouve le ver-gris noir, *Agrotis ipsilon*. Migrateur, vorace, s'alimentant d'une multitude de cultures, il peut littéralement couper vos plants de maïs ou de chou, mais aussi grignoter vos tubercules de pommes de terre ou de betteraves! Ayant un comportement nocturne et souterrain, il n'est pas facile à atteindre avec des traitements phytosanitaires une fois implantés.

Dans le cadre d'un projet global portant sur l'étude des risques associés aux vers-gris, et sur le développement de méthodes de lutte en agriculture biologique, nous tentons de démystifier la migration du ver-gris noir. Notre objectif vise à améliorer notre capacité à anticiper le risque de migration de ce ravageur. Notre approche consiste à établir les facteurs qui favorisent ses déplacements, puis à développer un modèle prédictif de sa migration. Pour élaborer ce modèle, nous devons acquérir plusieurs séries de données et d'informations. D'une part, nous utilisons les données de piégeage du ver-gris noir depuis 2010 provenant du réseau d'avertissement phytosanitaire (RAP) – grandes cultures. Ces données sont ensuite mises en relation avec les

Les ravageurs débarquent! Mieux comprendre la migration des vers-gris

données environnementales les plus susceptibles d'agir sur la capacité de migration du ver-gris noir. Pour ce dernier point, nous utiliserons son moyen de transport principal : le vent!

En effet, les vents représentent une composante importante de la capacité de déplacement des insectes migrants. Mais étudier, connaître et modéliser le vent n'est pas une mince affaire. Notre équipe de recherche se base pour cet aspect sur des modèles d'étude des vents développés par la *National Oceanic and Atmospheric Administration* (NOAA), grâce auxquels il est possible d'établir une trajectoire de vent, et même sa trajectoire inverse. Ce modèle nommé HYSPLIT permet, à partir d'un emplacement géographique, de connaître la trajectoire que le vent a empruntée pour y arriver, aussi nommée rétro-trajectoire. À l'inverse, il est aussi possible de définir un point géographique pour observer où le vent se dirigera. Comme les données météorologiques historiques sont archivées et accessibles, il est possible de « remonter dans le temps » pour recréer les vents ayant favorisé la migration du ver-gris noir vers les régions du Québec.



Ayant en main les données météorologiques associées aux vents ainsi que les captures hebdomadaires de papillons sur une vaste étendue géographique, nous pouvons maintenant entreprendre la modélisation. Les connaissances issues de la littérature scientifique sont considérées dans les modèles, telles que leurs altitudes de vol favorites ou les conditions météorologiques défavorables à leur vol nocturne. Notre approche consiste à

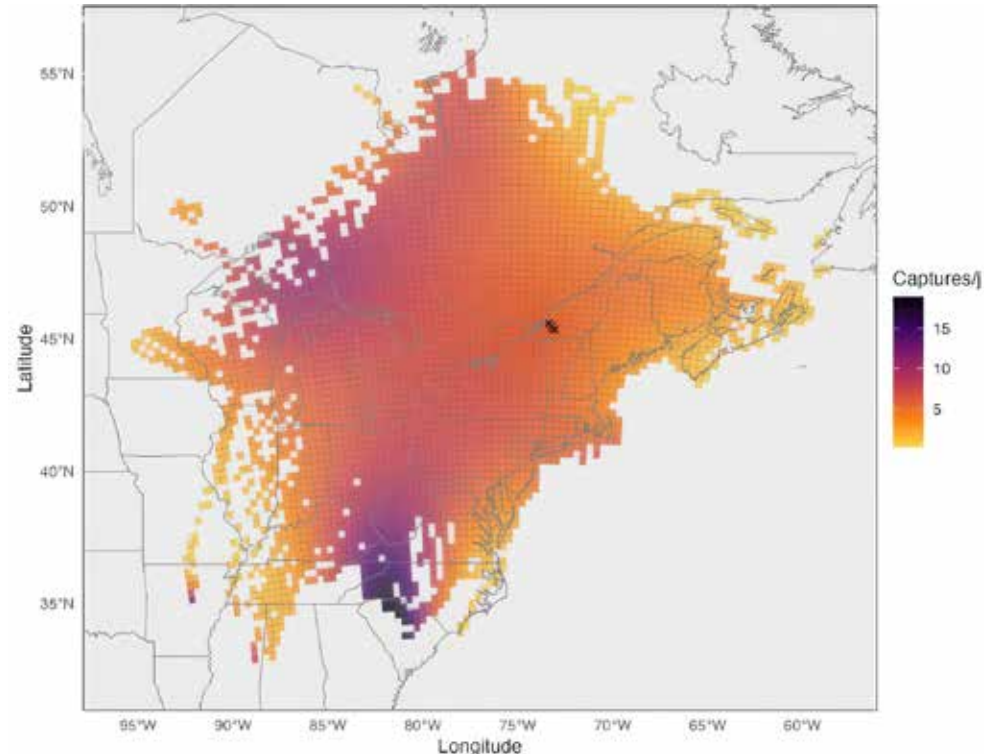


Figure X. Rétro-trajectoires de vents nocturnes associées aux sites de piégeage en Montérégie (Ange-Gardien, Marieville, St-Denis, Saint-Mathieu-De-Beloeil) de 2010 à 2023. La couleur d'une cellule indique le taux de capture de VGN associé aux trajectoires passant par là. Les taux de captures les plus élevés proviennent de la Caroline du Sud et de la Caroline du Nord.

générer les trajectoires des vents des cinq nuits précédant le relevé d'un piège, et ce, pour plusieurs altitudes allant jusqu'à 700 m. Les analyses préliminaires de quelques sites en Montérégie montrent qu'une forte concentration de vents provenant de la Caroline du Nord et de la Caroline du Sud est associée à d'importantes captures de papillons (Figure 1). C'est ainsi que ce travail portant sur l'amélioration de notre capacité à prévoir les risques associés au ver-gris noir se poursuit, plus précisément par l'étude des restrictions météorologiques liées à la migration.

Au-delà de la modélisation de ces travaux, notre prochaine tâche est de mieux comprendre une espèce différente et

résidente permanente de nos champs : le ver-gris moissonneur. Dans les deux prochaines années, nous allons mener des essais afin d'obtenir un regard nouveau et plus juste sur ce ravageur, et ainsi être mieux outillés pour y faire face!

Cette recherche est soutenue par le programme Agri-science, dans le cadre du Partenariat canadien pour une agriculture durable d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, en lien avec la Grappe scientifique biologique 4.

On achète au Québec d'abord

Nous sommes fiers de supporter les maraîchers d'ici.

IGA **Sobey's**



PANIERS PP
PRODUITS D'EMBALLAGE (QC)
T. 819 263-2626 • panierspp.com • 027 202 7116, route 218, St-Pierre-les-Becquets (QC)

Une équipe dédiée, partenaire des producteurs d'ici!

SPÉCIALISTE EN EMBALLAGES POUR FRUITS ET LÉGUMES

GROUPE PENTAGONE
EXPERTS EN SOLUTIONS DE TOITURES

L'importance de la mise en marché diversifiée et forte pour les petites fermes maraîchères

Valérie Turgeon, rédactrice indépendante, pour le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)

Dans combien de paniers faut-il mettre ses œufs (ou ses légumes)?

Une mise en marché diversifiée et bien calculée s'avère incontournable pour les fermes maraîchères de petite surface. Trois fermes, aux réalités différentes, témoignent des stratégies de diversification qu'elles ont adoptées.

Ces dernières années, plusieurs fermes maraîchères ont perdu tout intérêt pour la formule des paniers bio, ou ont carrément cessé de les produire. L'achalandage dans les marchés publics et les restaurants ne semble plus aussi stable qu'avant. Dans cette conjoncture, tirer son épingle du jeu s'avère ardu.

Diversification des tactiques

Une combinaison de quatre grands canaux – marchés publics, vente aux entreprises de restauration, vente d'abonnements de paniers biologiques et kiosque à la ferme – s'avère généralement gagnante, mais avec des nuances.

Aux Jardins Glenelm en Montérégie, le propriétaire Ian Ward entame sa onzième année de maraîchage. Sa mise en marché repose sur trois piliers : les paniers, les

marchés publics et les restaurants. Il se dit particulièrement satisfait de la formule des paniers, qui rassemble efficacement une clientèle et confère aux fermes une respectabilité et une visibilité accrues.

Selon Johanne Breton des Jardins Naturlutte, entreprise active depuis 17 ans dans la région de l'Estrie, « il n'y a pas de combinaison magique; ça dépend de l'emplacement de la ferme, de notre production, des créneaux qui nous intéressent et des créneaux qui fonctionnent bien. » Elle a exploité un kiosque à la ferme pendant un certain temps. Aujourd'hui, elle écoule plutôt sa production grâce à un marché public et à la vente de paniers biologiques, en plus de s'impliquer dans le projet « Écoles enracinées », initié par Équiterre.

Michael Tougas, propriétaire de la ferme La Rosace, située au cœur du Québec, est à sa troisième année d'exploitation. Il emploie les quatre canaux, car il considère que ce quatuor offre la résilience dont sa jeune ferme a besoin : « Si, dans un canal de mise en marché, les ventes vont moins bien, on peut se concentrer sur un autre ». Il est conscient qu'une « surdiversification »

pourrait nuire à la logistique de l'ensemble des opérations.

Même si la ferme de M. Tougas est située à plus de 70 km de Montréal, les propriétaires n'ont pas hésité à y établir le gros de leur mise en marché, sachant que leurs produits y seraient convoités. Cette décision implique des trajets hebdomadaires longs et fastidieux, mais s'est avérée très rentable, puisque la ferme y réalise 90 % de ses ventes.

La logistique : toute une gymnastique!

En maraîchage diversifié, la gestion de la production s'avère complexe. Lorsqu'on ajoute plusieurs modes de mise en marché, auxquels on doit souvent consacrer de longues heures, le défi logistique se complique d'un cran. M. Ward insiste sur l'importance de trouver des canaux de distribution géographiquement proches pour minimiser les déplacements.

Spécialisation et entraide

Se concentrer sur un choix de productions qu'on réussit bien est certainement profitable et apporte un argument de vente distinctif. La ferme La Rosace, par exemple, s'est spécialisée dans plusieurs légumes



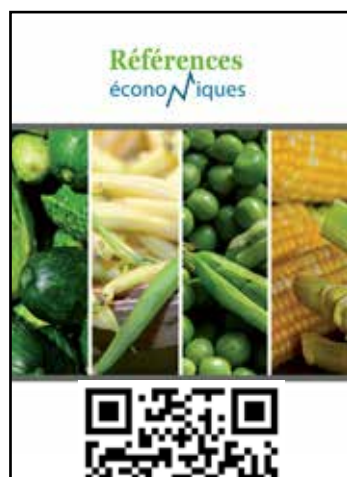
de serre, auxquels l'équipe consacre une journée par semaine.

Selon M^{me} Breton, chez Naturlutte, la spécialisation engendre une dynamique d'entraide. Les initiatives collaboratives, telles que les « Bio Locaux des Cantons », deviennent plus essentielles que jamais.

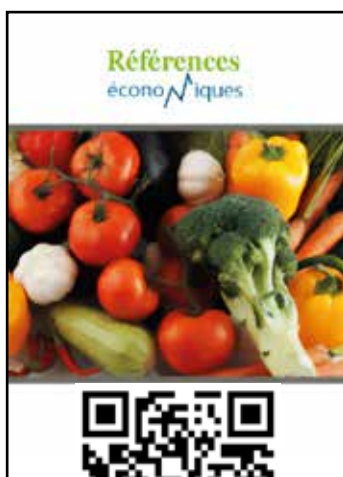
En somme, on doit mettre l'énergie à bien planifier sa mise en marché. On doit aussi faire preuve de souplesse et d'adaptation... ce qui veut dire savoir renoncer à un canal de commercialisation ou le modifier si celui-ci ne se montre pas rentable. Enfin, Mme Breton insiste sur la nécessité de « voir le potentiel, de saisir les opportunités, et d'opter pour des mises en marché dans lesquelles on se sent bien ».

ANTICIPEZ VOS DÉCISIONS POUR 2026 AVEC DES DONNÉES FIABLES ET À JOUR

Consultez les prix 2025 des semences et légumes
de transformation



Légumes de transformation
PREF0022



Semence de légumes
PREF0116

EN SAVOIR PLUS AU
CRAAQ.QC.CA



Journée APMQ 2025 – « Toute qu'une journée! »

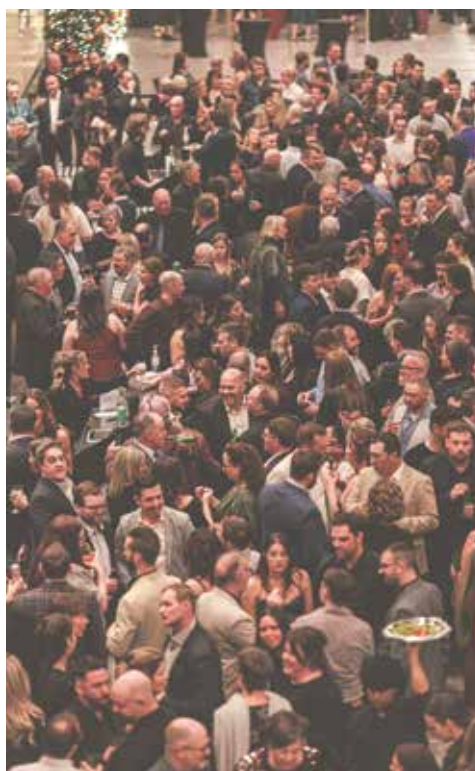
Julien Levac Joubert, gestionnaire des communications et relations publiques, APMQ

Encore une fois cette année, l'Association des producteurs maraîchers du Québec (APMQ) a choisi d'organiser conjointement l'assemblée générale annuelle du Syndicat des producteurs maraîchers du Québec, de l'Association des jardiniers maraîchers du Québec (SPMQ) et de l'APMQ, ainsi que son banquet annuel. L'AGA a rassemblé environ une centaine de participants et le banquet près de 400 convives. L'événement s'est tenu au Centre de congrès de Saint-Hyacinthe



Les participants à l'assemblée générale annuelle devaient suivre un ordre du jour bien rempli. En début d'après-midi, ils ont d'abord discuté des points statutaires fondamentaux. Puis, on a invité les producteurs maraîchers, membres ou non du syndicat, sur place et à distance, à voter sur le Règlement sur la contribution au SPMQ au sujet du financement collectif de la recherche dans le secteur maraîcher. La majorité l'a emporté sur la proposition.

Par la suite, les participants ont eu l'opportunité d'assister à deux conférences captivantes sur des sujets d'actualité et d'importance pour le secteur agricole. De plus, un spectacle d'humour présenté par



Louis T. était également proposé pendant l'heure du dîner.

M. Rafael Jacob, chercheur associé à la Chaire Raoul-Dandurand, a donné la première conférence sur la géopolitique américaine. Il est également reconnu pour ses analyses politiques régulières dans l'émission « Mordus de politiques » diffusée sur RDI. Ce dernier a particulièrement abordé le contexte politique, marqué par l'influence du président américain actuel, et ses répercussions sur la relation canado-américaine, notamment sur les échanges commerciaux bilatéraux. La seconde intervention a été prononcée par Me Geneviève Dufour, titulaire de la Chaire de recherche en droit du commerce durable, responsable et inclusif à l'Université d'Ottawa, où elle est également professeure titulaire. La présentation de

Mme Dufour portait principalement sur les règles régissant le commerce international ainsi que sur les moyens dont disposent les États pour importer ou non certains produits sur leur territoire selon les principes du droit international.

Deux interventions majeures ont également marqué l'AGA : celle de M. Donald Martel, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, et celle de M. Martin Caron, président général de l'Union des producteurs agricoles (UPA). Le ministre a notamment confirmé sa conviction de réduire la lourdeur administrative durant son mandat. De son côté, M. Caron a, entre autres, réitéré son appui au secteur et sa volonté de faire en sorte que l'UPA soit une organisation rassembleuse pour l'ensemble des filières agricoles.

Au cours de l'assemblée, les membres présents ont proposé cinq résolutions et les ont adoptées à l'unanimité.

Avant de clore l'assemblée, on a décerné le prix Paul-Coulombe à M. Jean-Claude Guérin, de la ferme Maraîchers J.P.L. Guérin, en reconnaissance de son implication syndicale et dans sa communauté. Au fil des décennies, Jean-Claude a marqué de son empreinte le secteur maraîcher.



Sa nomination marque la transition du prix vers une nouvelle génération de producteurs impliqués. Elle rappelle aussi la pertinence de la mobilisation et du travail collectif.

La soirée du banquet a innové cette année en proposant un trio de maîtres de cérémonie. Ceux-ci rassemblaient les membres du personnel : M. Patrice Léger Bourgoin, directeur général, Mme Catherine Lessard, directrice générale adjointe, ainsi que M. Julien Levac Joubert, gestionnaire des communications et des relations publiques. Entraînés par l'École nationale de l'humour pour l'occasion, ces derniers ont livré une version humoristique et inusitée de la soirée. De plus, au cours du banquet, nous avons décerné deux prix. Tout d'abord, nous avons décerné le Moisson d'Or à l'entreprise Les Jardins A. Guérin. Ensuite, nous avons attribué le Prix de la relève à David Lespérance, de l'entreprise Les Jardins Bio-Forestiers. Enfin, le groupe musical Bodygroove a fait vibrer la salle avec ses rythmes endiablés, tandis que DJ YRO a fait enflammer le plancher de danse jusqu'à la fermeture.

Merci à nos partenaires majeurs





Merci à nos partenaires collaborateurs





Sous terre, une alliance cachée : les champignons mycorhiziens arbusculaires

Jacynthe Masse, chercheure scientifique, Centre de recherche et de développement de Saint-Jean-sur-Richelieu, Agriculture et agroalimentaire Canada
Pierre-Luc Chagnon, chercheur scientifique, Centre de recherche et de développement de Saint-Jean-sur-Richelieu, Agriculture et agroalimentaire Canada
Franck Stefani, chercheur scientifique, Centre de recherche et de développement d'Ottawa, Agriculture et Agroalimentaire Canada

En agriculture, la gestion des champignons mycorhiziens arbusculaires (CMA) est une pratique intéressante pour les exploitations maraîchères qui souhaitent transitionner vers une production durable. Ces champignons microscopiques vivent en symbiose avec les racines des plantes et améliorent l'absorption des nutriments grâce au développement d'un réseau de filaments très fins. Appelé le mycélium, ce réseau de filaments capte l'eau et les nutriments du sol, notamment le phosphore et l'azote, et les transporte vers les racines.

Comparativement aux racines, le mycélium explore un volume de sol beaucoup plus grand, ce qui augmente considérablement l'accès des plantes aux nutriments. Le mycélium des CMA favorise également la santé et la structure des sols. La présence des CMA dans les racines accroît en outre la résistance des plantes aux agents pathogènes. En échange, la plante fournit du carbone aux champignons qu'elle a produits par la photosynthèse. La gestion des CMA constitue donc une stratégie de conservation pertinente pour la restauration des agrosystèmes et la réduction de fertilisants dans les champs.

Des chercheurs d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) s'intéressent à l'intégration de la gestion des CMA dans la production de brassicacées (p. ex., choux, navet, moutarde). Ces cultures représentent un défi particulier pour le maintien des populations de CMA dans les champs agricoles. En effet, les plantes de la famille des brassicacées font partie des rares exceptions du règne végétal ayant abandonné la symbiose mycorhizienne : elles ne forment plus d'associations avec les champignons. Cela a pour effet de réduire les populations de CMA dans le sol, ce qui peut nuire aux cultures subséquentes. Trouver des stratégies alternatives pour atténuer l'impact négatif des brassicacées sur les populations de CMA s'avère donc important.

Une étude a récemment été menée pour évaluer l'impact de l'introduction d'une culture de couverture intercalaire mycorhizienne dans les champs de brassicacées. L'idée derrière cette pratique est la suivante : si une plante mycorhizienne pousse en compagnonnage avec une espèce de brassicacée, cette culture intercalaire pourrait favoriser le maintien des populations de CMA dans le sol. Ce phénomène favoriserait alors la culture suivante, qui

dépendrait de cette symbiose. Des essais au champ ont été réalisés sur deux saisons de récolte. La première année, le chou blanc et le brocoli ont été semés dans des parcelles expérimentales avec du trèfle blanc en entre-rang, une culture de couverture intercalaire hautement mycorhizienne. La deuxième année, le maïs sucré, une plante qui est mycorhizienne, a été semé dans ces mêmes parcelles. La moitié des parcelles ont reçu une application de fertilisation complète et l'autre moitié, une application de fertilisation réduite.

Au cours de la première année, bien que les CMA aient colonisé les racines de chou blanc et de brocoli, les résultats obtenus ne permettaient pas d'établir un lien entre cette colonisation et l'introduction du trèfle blanc. Cependant, les essais au champ de la deuxième année ont dévoilé des résultats encourageants. L'introduction du trèfle blanc a favorisé la formation et la préservation de communautés de CMA sur les racines du maïs sucré, suivant une rotation de brassicacées. En plus d'une colonisation rapide des CMA sur les racines, les récoltes ont été considérablement plus abondantes dans les parcelles où le trèfle blanc a été semé, confirmant l'efficacité de cette stratégie pour maintenir les niveaux de rendements tout en limitant l'application de fertilisants.

Néanmoins, des recherches supplémentaires sont nécessaires pour trouver la stratégie optimale sur le plan économique pour les producteurs, en évaluant les coûts et les retombées par rapport aux approches d'agriculture conventionnelle. Ce projet de recherche, mené en collabo-



Une colonisation de champignons mycorhiziens arbusculaires sur les racines d'une culture de brocoli (source : Merlin Caron)



La plantation de brocoli et de choux (source : Jacynthe Masse)

ration avec des chercheurs d'AAC (Saint-Jean-sur-Richelieu, Québec et Ottawa), a été réalisé dans le cadre du mémoire de maîtrise de l'étudiant Merlin Caronde à l'Institut de recherche en biologie végétale de l'Université de Montréal.

Notre expertise, votre source de rendement!

1 866 666-4144

info@exc-epi.com

www.drainageeplazure.com

Christine Bergeron, agr.

Conseillère en solutions agronomiques – Fruits et légumes

Cellulaire : (819) 238-9341

Pour en savoir plus, visitez crops.bayer.ca

DEPUIS • SINCE 1918

courchesne larose

Une question de qualité!

Chef de file en importation et distribution depuis 1918.

CourchesneLarose.com

DES SOLUTIONS NATURELLES ADAPTÉES À VOS BESOINS

Implantation - Entretien - Prévention

Scannez afin d'obtenir notre Guide de solutions naturelles



Catherine Lessard, agr. M. Sc.

Directrice générale adjointe, APMQ

Le 21 novembre, dans le cadre de l'Assemblée générale annuelle de l'Association des producteurs maraîchers du Québec (APMQ), du Syndicat des producteurs maraîchers du Québec (SPMQ) et de l'Association des jeunes maraîchers du Québec (AJMQ), un vote s'est tenu sur la modification du Règlement sur la contribution. Tous les producteurs de champ, membres ou non du SPMQ, étaient invités à se prononcer.

Les changements proposés visent à ce que tous les producteurs de légumes de champ, et non uniquement ceux dont les données sont détenues par La Financière agricole du Québec (FADQ), contribuent au financement de la recherche dans notre secteur. Lors de l'approbation du règlement par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, celle-ci avait demandé qu'un mécanisme soit développé pour que tous les producteurs de légumes de champ contribuent, de manière à assu-

Vote sur la modification du Règlement sur la contribution au Syndicat des producteurs maraîchers du Québec

rer une équité entre les producteurs.

À l'automne 2024 et au printemps 2025, le SPMQ a tenu des consultations pour identifier la meilleure façon d'établir la contribution pour les producteurs dont les données ne sont pas détenues par la FADQ. Après plusieurs ajustements pour prendre en compte les commentaires des maraîchers, les éléments suivants ont été inclus au projet de modification réglementaire soumis au vote :

Seules les ventes de légumes cultivés en champ par le producteur lui-même et destinés à la consommation humaine sont visées. Cette modification permet d'exclure explicitement les légumes de serre et la revente de légumes, tout comme les cultures décoratives.

Le règlement s'applique pour des ventes minimales de 25 000 \$. Plusieurs producteurs ont fait valoir que la recherche n'est pas applicable à la production à très petite échelle. De plus, les frais d'administration dépassent la contribution payée, ce qui ne permet pas une réelle participation au financement de la recherche.



Les producteurs dont les données ne sont pas détenues par la FADQ doivent payer une contribution annuelle de 100 \$, sauf en cas de demande d'ajustement à la baisse fondée sur les données de vente réelles, laquelle devra être appuyée par des justificatifs financiers. À défaut de transmettre des documents sur le montant des ventes sur lesquelles se base le calcul de la contribution, les producteurs devront contribuer à la hauteur de 100 \$.

Également, la liste de légumes de champ a été ajustée pour exclure les cultures arbustives, certaines cultures tropicales et

les cultures qui ne sont consommées que sous forme sèche (légumineuses sèches).

Vote positif

Lors de l'Assemblée générale annuelle de l'APMQ, les producteurs de légumes de champ ont voté en faveur de la modification du Règlement sur la contribution. Le SPMQ soumettra le projet de modification réglementaire à la Régie. La tenue d'une séance publique est à prévoir. Tous les producteurs et parties concernées pourront y présenter leurs observations. Par la suite, la Régie rendra une décision et pourrait modifier le règlement initialement soumis.



NORSECO



SEMENCES MARAÎCHÈRES



Représentants semences maraîchères

Rive Nord de Montréal
Isabelle Dubé, Agr.
isabelle.dube@norseco.com
☎ 514 295-7202

Centre et Est du Québec
Yves Thibault, Agr.
yves.thibault@norseco.com
☎ 418 660-1498

Montréal Est et Provinces Maritimes
Marie-Pierre Grimard, T.P.
marie-pierre.grimard@norseco.com
☎ 450 261-7468

Agriculture biologique et de petites surfaces
Katherine Juvet, Agr.
katherine.juvet@norseco.com
☎ 514 386-0277

Montréal Ouest
Marie-Hélène Monchamp
marie-helene.monchamp@norseco.com
☎ 514 968-2906

Centre et Est du Québec
Stéphanie Gosselin
stephanie.gosselin@norseco.com
☎ 418 254-1469

Ontario
Warren Peacock
warren.peacock@norseco.com
☎ 519 427-7239

MB, SK, AB et C.-B.
Ben Yurkiw
ben.yurkiw@norseco.com
☎ 604 354-1830

Service à la clientèle

commande@norseco.com

☎ 514 332-2275 | 800 561-9693
☎ 450 682-4959

2914 boul. Curé-Labelle
Laval (Québec) H7P 5R9

Fiers de nos racines depuis 1928



norseco_officiel

norseco.com



Plus de données sur les ventes de légumes au détail au Québec et au Canada sur Vendre Futé

Les décisions commerciales reposent de plus en plus sur des données fiables. Dans ce contexte, l'intégration des données de vente au détail à la plateforme Vendre Futé représente un atout pour mieux comprendre les marchés et les comportements des consommateurs. Ces données permettent de visualiser les tendances, les évolutions du marché et d'ajuster les stratégies en conséquence.

Une lecture stratégique des ventes
Les données offrent une analyse des ventes selon plusieurs dimensions :

- En dollars : pour évaluer les ventes;
- En tonnage : pour mesurer les volumes écoulés;
- En pourcentage de ventes en promotion : pour comprendre l'impact des stratégies promotionnelles.

Cette approche multidimensionnelle permet de mieux comprendre les dynamiques du marché. Toutefois, les producteurs ont souvent un accès limité aux données sur les mécanismes du commerce de détail – un élément pourtant essentiel pour interpréter et optimiser leurs performances de vente. Vendre Futé propose des rapports offrant une meilleure compréhension de ces dynamiques commerciales et des pistes pour expliquer ou affiner les performances de ventes.

Étude de cas sur le brocoli pour illustrer les données mobilisables avec Vendre Futé

Tendances de prix aux États-Unis : on a confirmé en 2024 que les prix diminuent durant la période automnale sur le marché américain (voir la courbe année N-1) (Figure 1). En revanche, l'année 2025 présente une dynamique atypique, comme le montre le graphique ci-dessous. On observe notamment une hausse significative des prix autour du 20 octobre 2025. Ce constat repose sur le suivi pour le *broccoli crown cut*, conditionné en carton de 20 lb (loose), quelle que soit son origine ou sa méthode de production. Bien que ce graphique soit spécifique à ce type de brocoli, il illustre une tendance plus générale observée sur l'ensemble du marché. Selon un article de Caroline Morneau publié dans La Terre de chez nous le 17 octobre 2025, cette hausse soudaine des prix s'explique en grande partie par les conditions météorologiques défavorables en Californie, qui ont fortement affecté les rendements agricoles. Voir figure 1

Pour compléter l'analyse des tendances du marché, le rapport de la Place des producteurs offre un éclairage intéressant sur l'évolution des prix au Québec. Toutefois, les prix observés en août se sont inscrits en retrait par rapport à ceux de l'année précédente (Figure 2), rompant avec la tendance saisonnière habituelle. Une légère reprise en septembre n'a pas permis de retrouver les niveaux de 2024, contrairement au mois d'octobre où les prix ont dépassé ceux de l'an passé. Bien que moins marquée que celle rapportée par l'USDA, cette dynamique reflète une certaine convergence avec le marché américain. Voir figure 2

Avec une année complète de données de consommation au détail, il est désormais possible de comparer le troisième trimestre de 2024 à celui de 2025. On observe une hausse de 11 % des volumes vendus d'une année sur l'autre. Cependant, cette croissance en volume ne s'est pas traduite par une hausse en valeur, puisque les ventes ont enregistré une légère baisse de 1 % pendant la même période. Par ailleurs, la part des ventes réalisées en promotion reste majoritaire, atteignant 75 % en 2024 et 70 % en 2025, selon les données fournies par Vendre Futé dans son rapport intitulé « Évolutions trimestrielles sur le marché québécois (ventes, tonnages, promotions) ». Bien que cette part connaisse une légère diminution, elle demeure stable d'une période à l'autre, ce qui laisse supposer une baisse des prix réguliers du brocoli.

Enfin, l'analyse annuelle des données de consommation révèle un pic d'achats de brocolis durant la période hivernale, entre octobre et mars (Figure 3). Ce pic ne coïncide pas avec la période de disponibilité optimale du brocoli local, qui s'étend de mi-juillet à fin septembre. En 2024, les ventes de brocolis ont progressé au Canada, avec une hausse notable de 2 % au Québec par rapport à 2023 (Figure 4). En tonnage, le Québec et l'Ontario représentent 78 % des ventes nationales, soit 32 millions de kilos sur un total de 41 millions (Figure 5).

Ces données mettent en lumière une dissociation entre les dynamiques de production locale et les comportements de consommation. Alors que les prix fluctuent selon des logiques de marché nord-américain, la consommation semble rester fortement influencée par les habitudes saisonnières et les stratégies promotionnelles.

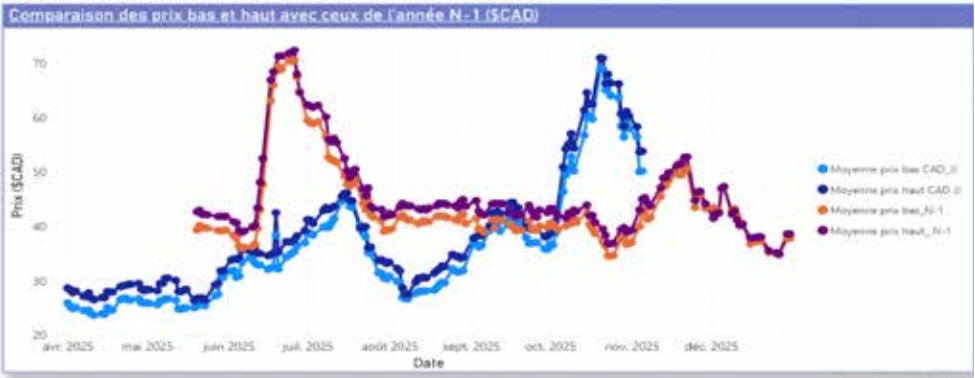


Figure 1 : Tendances du prix du brocoli aux États-Unis – Données USDA présentées dans Vendre Futé (page 1)



Figure 2 : Tendances du prix du brocoli au Québec – Données de la PDP présentées dans Vendre Futé (page 3)

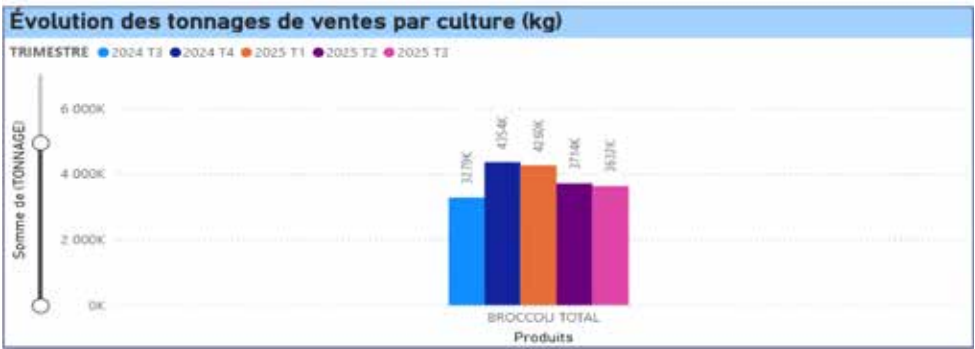


Figure 3 : Volumes de ventes en milliers de kilogrammes des derniers trimestres pour le brocoli au Québec

Progressions par rapport à l'année dernière (%)				
Année	Localisation	Produits	Taux de croissance des ventes (%)	
2024	CANADA TOTAL	BROCCOLI TOTAL	↑	0,79
2024	ONTARIO	BROCCOLI TOTAL	↑	0,88
2024	QUÉBEC	BROCCOLI TOTAL	↑	2,51
Total				

Figure 4 : Taux de croissance des ventes par rapport à 2023

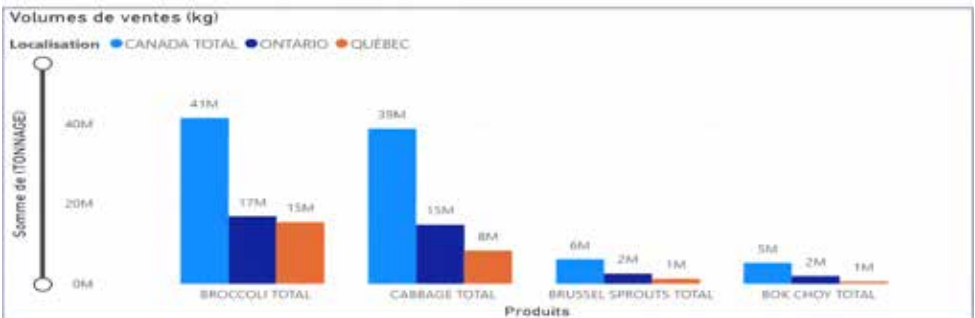


Figure 5 : Volumes de ventes en kilogrammes sur 2024 pour le Canada en comparaison avec les données des deux provinces, l'Ontario et le Québec

Nouveautés phytoprotection

Nouveaux usages approuvés pour les fruits et légumes¹
De août-octobre 2025

Cultures visées	Nom commercial (matière active)	Ravageurs
Herbicide		
Maïs sucré	FRONTIER® MAX (Diméthénamide-P)	Mauvaises herbes étiquetées avec l'ajout de renouée liseron, tabouret des champs, soude roulante
Biopesticide		
Raisins, pommes, cerises	PURESPRAY GREEN HUILE DE PULVÉRISATION 13E (Huile minérale)	Cochenilles, kermès, tétranyques, tétranyque rouge du pommier, œufs de pucerons
Raisin	BioTitan WP COMMERCIAL (Beauveria bassiana souche ANT-03)	Fulgore tacheté
Plantes ornementales de serre et extérieures, houblon	Timorex Gold (huile de melaleuca)	Moisissure grise, flétrissure fusarienne, rouille blanche, mildiou poudreux
Cultures en serre de mûres et framboises	BIOCERES G WP (Beauveria bassiana souche ANT-03)	Pucerons, thrips, aleurodes, punaises

¹ Toujours consulter l'étiquette avant utilisation.



BONO

Distributeur de saveurs

514-381-8679 www.gaetanbono.com    @fruitsetlegumesbono



UNE SEULE remorque.

Des fonctions infinies.

UniHook

Commandez avant le 31 décembre 2025 et **obtenez 5 % d'escompte sur votre système UniHook.**



Changez de conteneur, pas de remorque — et optimisez vos tâches au champ !

Avec son châssis unique et son bras de levage hydraulique, remplacez vos conteneurs en une minute, sans quitter la cabine.

Remorque de champ pour une récolte efficace et continue. Remorque de route pour un transit rapide vers l'entrepôt.

Un seul outil pour le transport de récoltes, de grains et d'équipements : un investissement maximisé.

Passez à la remorque qui s'adapte à votre quotidien !

450-245-7152 | info@univerco.net | univerco.com

 **UNIVERCO** ÉQUIPEMENTS
HORTICOLES