

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR L'UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES

AU BUREAU DE LA CONCURRENCE DU CANADA

**Derrière l'étiquette de prix : un examen de la chaîne
d'approvisionnement alimentaire**

31 août 2026

ISBN 978-2-89556-256-6 (PDF)
Dépôt légal, 3^e trimestre 2026
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives du Canada

Table des matières

L'Union des producteurs agricoles	4
1. Introduction	5
2. État de la chaîne d'approvisionnement alimentaire	5
3. Facteurs influençant la concurrence au sein du maillon de la production.....	6
3.1. Facteurs de concurrence.....	6
3.2. Obstacles à la concurrence.....	7
4. Exigences réglementaires applicables aux entreprises agricoles.....	8
5. Concentration au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire	9
5.1. Concentration en amont du maillon de la production.....	9
5.2. Concentration en aval du maillon de la production	12
6. Enjeux régionaux d'accès aux intrants et aux services.....	14
7. Pratiques commerciales problématiques	15
8. Recommandations de l'UPA.....	16
9. Conclusion.....	18
Annexe 1 – Tableau des facteurs de concurrence des entreprises agricoles.....	19
Annexe 2 – Tableau sur les obstacles à la concurrence dans le secteur agricole	20
Annexe 3 – Ratio de concentration des acheteurs de produits agricoles pour divers secteurs agricoles	21

L'Union des producteurs agricoles

Au fil de son histoire, l'Union des producteurs agricoles (UPA) a travaillé avec conviction à de nombreuses réalisations : le crédit agricole, le coopératisme agricole et forestier, l'électrification rurale, le développement éducatif des campagnes, la mise en marché collective, la reconnaissance de la profession agricole, la protection du territoire agricole, l'implantation de l'agriculture durable et même le développement de la presse québécoise avec son journal *La Terre de chez nous*, etc. Depuis sa fondation, l'UPA contribue donc au développement et à l'avancement du Québec.

L'action de l'UPA et de ses membres s'inscrit d'abord au cœur du tissu rural québécois. Elle façonne le visage des régions à la fois sur les plans géographique, communautaire et économique. Bien ancrés sur leur territoire, les quelque 42 000 agricultrices et agriculteurs québécois exploitent plus de 29 000 entreprises agricoles, majoritairement familiales, et procurent de l'emploi à environ 52 000 personnes. Chaque année, ils investissent 1,6 G\$ dans l'économie régionale du Québec.

En 2025, le secteur agricole québécois a généré 13,5 G\$ de recettes monétaires agricoles, ce qui en fait la plus importante activité du secteur primaire au Québec et un acteur économique de premier plan, particulièrement dans nos communautés rurales.

Plus de 31 000 producteurs forestiers, quant à eux, récoltent de la matière ligneuse pour une valeur annuelle d'environ 539 M\$ générant un chiffre d'affaires de 4,7 G\$ par la transformation de leur bois.

L'action de l'UPA trouve aussi des prolongements sur d'autres continents par ses interventions dans des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques pour défendre le principe de l'exception agricole dans les accords de commerce, ou en Afrique pour développer la mise en marché collective par l'entremise d'UPA Développement international.

Aujourd'hui, l'UPA regroupe 12 fédérations régionales, 88 syndicats locaux et 145 groupes régionaux (120) et provinciaux (25) spécialisés. Elle compte sur l'engagement direct de plus de 2 000 productrices et producteurs à titre d'administrateurs dans toutes les régions agricoles québécoises.

Très fortement impliquée dans un grand nombre de dossiers structurants pour le milieu (exemple : cocréation, en 1975, de ce qui allait devenir l'Association de l'Agrotourisme et du Tourisme Gourmand et son appellation Terroir et saveurs), l'UPA a aussi mis en place plusieurs tables de travail, en l'occurrence sur la production biologique, l'horticulture et la mise en marché de proximité, où les intervenants des secteurs concernés peuvent bâtir l'avenir de façon concertée.

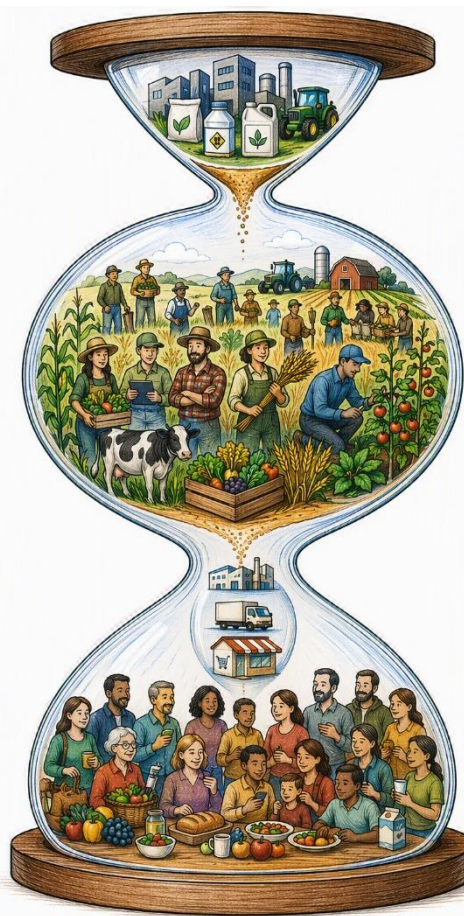
1. Introduction

L'UPA remercie le Bureau de la concurrence du Canada de lui permettre de présenter le point de vue des agricultrices et des agriculteurs du Québec et de proposer des pistes de réflexion à l'occasion de l'examen de la concurrence dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire canadienne. Le présent mémoire expose les observations et les recommandations de l'UPA concernant les enjeux potentiels liés à la concurrence dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire, ainsi que les mesures susceptibles de l'accroître.

2. État de la chaîne d'approvisionnement alimentaire

La chaîne d'approvisionnement alimentaire canadienne se caractérise par une structure en double sablier, où un nombre restreint de fournisseurs d'intrants approvisionne une multitude de producteurs agricoles, tandis qu'un nombre limité d'acheteurs (transformateurs, distributeurs et détaillants) vend des produits aux consommateurs. Cette configuration, illustrée ci-contre¹, place les producteurs dans une position intermédiaire où ils doivent composer avec une forte concentration de fournisseurs en amont et d'acheteurs en aval. Ils sont ainsi particulièrement exposés aux effets de cette concentration, notamment par une hausse des coûts de production, un pouvoir de négociation réduit et une capacité limitée à répercuter ces coûts sur le prix de vente de leurs produits.

Le secteur agricole canadien connaît d'importantes transformations structurelles. Le nombre d'exploitations diminue en raison des pressions économiques et des difficultés liées à la relève, entraînant une consolidation progressive du secteur. Néanmoins, il y a lieu de noter que les exploitations agricoles demeurent relativement nombreuses et sont principalement de taille familiale, alors qu'elles doivent composer avec un nombre restreint d'acheteurs et de fournisseurs d'intrants.



¹ Image générée avec Microsoft Copilot, le 8 juillet 2026.

3. Facteurs influençant la concurrence au sein du maillon de la production

3.1. Facteurs de concurrence

Dans le secteur agricole, la concurrence entre entreprises ne repose pas uniquement sur le prix des produits offerts sur le marché. La capacité d'une entreprise à rivaliser avec d'autres est également influencée par un ensemble de facteurs qui déterminent sa capacité à produire efficacement, à maintenir sa rentabilité et à s'adapter aux conditions changeantes du marché. Certains de ces facteurs échappent au contrôle direct des entreprises agricoles, notamment lorsqu'ils relèvent de décisions publiques, de dynamiques de marché ou d'acteurs privés. La présente section décrit les principaux facteurs qui influencent les conditions de concurrence des entreprises agricoles, et une présentation plus détaillée est fournie à l'annexe 1.

Le **coût de production** constitue l'un des principaux déterminants de la compétitivité des entreprises agricoles. Celui-ci est influencé par plusieurs postes de dépenses pour lesquels les productrices et les producteurs disposent souvent d'une marge de manœuvre limitée. Les coûts liés à la main-d'œuvre, aux intrants agricoles, à l'énergie, au financement, à l'accès aux terres ainsi qu'à la mise aux normes peuvent varier considérablement d'une entreprise à l'autre et d'une région à l'autre. La localisation géographique joue également un rôle important, notamment en raison des coûts de transport, de l'accès aux infrastructures et de la proximité des marchés ou des acheteurs.

Les **rendements** constituent un autre facteur déterminant. Ils dépendent en partie des conditions naturelles, mais aussi de la pression exercée par les maladies, les ravageurs et les mauvaises herbes. Dans un contexte de changements climatiques, la capacité d'adaptation des entreprises devient de plus en plus importante, qu'elle se traduise par l'irrigation, le drainage, le choix des variétés cultivées ou l'adoption de nouvelles pratiques. L'accès à des intrants de qualité, à des services-conseils spécialisés et à des connaissances techniques adaptées influence également la capacité des entreprises à améliorer leurs rendements et à répondre aux exigences des marchés.

La **productivité** des entreprises agricoles repose également sur leur efficacité opérationnelle et sur l'accès aux ressources nécessaires à leur développement. Une main-d'œuvre qualifiée, des équipements performants ainsi que l'adoption de technologies peuvent contribuer à améliorer la performance des opérations. À l'inverse, les exigences administratives peuvent mobiliser des ressources importantes, réduire le temps consacré aux activités productives et freiner la réalisation de projets d'investissement. Enfin, la recherche, l'innovation, le transfert de connaissances et l'accompagnement technique demeurent des leviers essentiels pour soutenir la compétitivité du secteur agricole canadien.

Enfin, l'**environnement d'affaires** influence fortement les conditions de concurrence des entreprises agricoles. Les cadres réglementaires, les politiques agricoles et la concurrence internationale façonnent leurs décisions d'investissement, leur rentabilité et leur compétitivité.

Dans ce contexte, l'asymétrie réglementaire est un enjeu central. Les entreprises agricoles québécoises et canadiennes doivent respecter des exigences élevées en matière d'environnement, de salubrité alimentaire, de normes du travail et de bien-être animal, alors qu'elles sont souvent en concurrence avec des produits importés soumis à des normes moins contraignantes. Cette asymétrie peut entraîner des écarts de coûts importants et nuire à la capacité des entreprises locales à les concurrencer équitablement sur leur propre marché.

Ainsi, l'analyse de la concurrence au sein du maillon de la production doit tenir compte de l'ensemble de ces facteurs. La capacité concurrentielle des entreprises agricoles ne dépend pas seulement de leur efficacité individuelle, mais aussi des conditions dans lesquelles elles exercent leurs activités, de leur accès aux ressources essentielles, de la prévisibilité de leur environnement d'affaires et de l'équité des règles applicables aux produits locaux et importés.

3.2. Obstacles à la concurrence

La concurrence sur un marché peut être limitée par plusieurs obstacles qui compliquent l'entrée de nouveaux joueurs ou réduisent la capacité des consommateurs à comparer les offres et à changer de fournisseur. La présente section présente les principaux obstacles observés dans le secteur agricole, tandis qu'une description plus détaillée est fournie à l'annexe 2.

La **complexité du cadre réglementaire et administratif** constitue l'un des principaux freins à la concurrence. Les procédures administratives entourant l'obtention des autorisations requises et la conformité aux différentes normes engendrent souvent des coûts et des délais considérables, ce qui peut retarder ou décourager la mise en œuvre de certains projets agricoles.

Les **obstacles économiques et financiers** constituent également des freins importants à l'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur agricole. Les coûts de démarrage sont particulièrement élevés en raison des investissements nécessaires à l'acquisition des terres, des bâtiments, des équipements et des technologies ainsi qu'à la mise aux normes. L'accès au financement demeure souvent plus difficile pour la relève agricole et les petites entreprises, qui sont généralement perçues comme présentant un risque plus élevé, disposant de garanties limitées. Cette situation peut se traduire par des conditions de financement moins avantageuses et des taux d'intérêt plus élevés que ceux accordés aux entreprises de plus grande taille². Par ailleurs, les programmes gouvernementaux ne répondent pas toujours adéquatement aux réalités et aux besoins du secteur, ou offrent un soutien jugé insuffisant pour favoriser le démarrage, la croissance et la pérennité des entreprises agricoles.

L'**accès aux ressources et aux infrastructures** représente un enjeu majeur susceptible d'accroître les coûts de production et de limiter les débouchés commerciaux. Dans certaines régions, la capacité d'abattage est limitée et les services vétérinaires peuvent être difficilement accessibles. Les entreprises peuvent également faire face à l'éloignement des fournisseurs

² Marilou Ethier, [*Comment la relève agricole québécoise financera-t-elle son établissement en 2035? Une approche prospective de l'évolution du gap de financement*](#), mémoire de maîtrise, Québec, Université Laval, 2024.

d'intrants et de services, à un accès restreint aux réseaux de distribution ainsi qu'à des difficultés pour intégrer certains circuits commerciaux en raison des volumes exigés, comme chez certains détaillants, institutions ou abattoirs.

Les **comportements des consommateurs** peuvent également influencer l'intensité de la concurrence, puisqu'il peut être difficile pour une nouvelle entreprise de percer un marché déjà établi. Les consommateurs doivent souvent concilier des attentes parfois contradictoires, notamment en matière de prix, de qualité, de durabilité et d'origine des produits. Par ailleurs, une connaissance limitée de la provenance des aliments peut compliquer l'identification des produits locaux. Les habitudes de consommation et la fidélité envers certaines marques constituent également des obstacles importants pour les nouveaux entrants, dont les ressources promotionnelles et les budgets marketing sont généralement plus modestes que ceux des entreprises déjà implantées.

Enfin, l'**accès à l'information sur les marchés** peut être inégal, ce qui limite la concurrence. Les entreprises agricoles ne disposent pas toujours d'informations suffisantes sur les prix, les conditions du marché ou les autres débouchés commerciaux. Les exigences de qualité et de classement peuvent également manquer de transparence, notamment lorsque les évaluations des acheteurs sont difficiles à vérifier. De plus, la confidentialité de certains contrats ainsi que l'accès limité à certaines données de marché peuvent nuire à la prise de décisions éclairées. Cet enjeu peut être accentué dans les marchés concentrés, où une part importante de l'information pertinente est détenue par un nombre limité d'acteurs. Bien que la confidentialité de certaines données commerciales soit légitime, elle peut réduire la transparence du marché et compliquer l'évaluation des options offertes aux entreprises.

4. Exigences réglementaires applicables aux entreprises agricoles

La réglementation joue un rôle essentiel pour encadrer les activités économiques, protéger l'intérêt public et assurer une concurrence saine. Toutefois, la lourdeur administrative et réglementaire peut freiner le développement des entreprises, particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME). Les coûts, les délais, la multiplication des formulaires et la complexité des exigences accaparent des ressources importantes et réduisent la capacité des entreprises à se concentrer sur leurs activités. La présente section met en lumière les principaux enjeux réglementaires qui limitent la compétitivité des entreprises agricoles.

La complexité des cadres réglementaires oblige souvent les entreprises à recourir à des consultants externes, notamment pour les démarches environnementales ou liées au Programme des travailleurs étrangers temporaires (PTET). Cette dépendance engendre des coûts supplémentaires qui pèsent davantage sur les PME, lesquelles disposent de moins de ressources financières et humaines que les grandes entreprises.

L'accumulation des autorisations, des obligations réglementaires et des exigences environnementales peut également ralentir ou décourager les projets de démarrage,

d'expansion ou de modernisation. Cette situation limite la capacité des entreprises à investir, à innover et à saisir de nouvelles occasions d'affaires.

Dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre, l'accès au PTET demeure particulièrement difficile pour les PME. Les coûts élevés, les exigences documentaires et les délais découlant du partage des responsabilités entre les gouvernements fédéral et provincial contribuent à alourdir le processus.

Les récentes mesures d'assouplissement annoncées par les gouvernements du Québec³ et du Canada⁴ dans le cas de la réglementation encadrant l'abattage et la commercialisation des produits de viande illustrent toutefois qu'un cadre réglementaire peut évoluer en réponse aux besoins du secteur et qu'il est possible d'atteindre les objectifs de salubrité tout en améliorant la flexibilité du marché.

Enfin, les écarts réglementaires entre les pays et les différentes provinces nuisent à la compétitivité des entreprises agricoles québécoises et canadiennes en augmentant leurs coûts de conformité. Une plus grande harmonisation et une meilleure réciprocité des normes permettraient de réduire ces coûts, de faciliter les échanges et de soutenir les investissements. La récente proposition visant à harmoniser certaines règles entourant la valorisation des matériels à risque spécifié (MRS) avec les États-Unis constitue un exemple concret de cette approche⁵.

5. Concentration au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire

La chaîne d'approvisionnement alimentaire est marquée par une concentration importante, particulièrement en amont et en aval du maillon de la production, comme l'illustre la figure du double sablier présentée précédemment. Cette section examine les effets de cette concentration sur le secteur agricole.

5.1. Concentration en amont du maillon de la production

Les entreprises agricoles dépendent d'intrants essentiels, tels que les semences, les aliments pour animaux, les engrais, les produits phytosanitaires, l'énergie et les services vétérinaires. La disponibilité, la qualité et le coût de ces intrants influencent directement leur productivité et leur rentabilité.

À partir de 2015, le secteur des intrants agricoles connaît une importante vague de consolidation marquée notamment par les fusions Bayer-Monsanto, Dow-DuPont (Corteva),

³ Christine Jean, « [Publication du projet de règlement modifiant le Règlement sur les aliments pour les abattoirs de proximité](#) », Conseil de la transformation alimentaire du Québec, 26 février 2026.

⁴ « [Règlement modifiant le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada \(capacité insuffisante en matière d'abattage\)](#) », *Gazette du Canada*, Partie I, vol. 160, n° 26, 27 juin 2026.

⁵ « [Règlement modifiant certains règlements concernant l'harmonisation de l'interdiction renforcée frappant les aliments du bétail](#) », *Gazette du Canada*, Partie I, vol. 160, n° 28, 11 juillet 2026.

ChemChina-Syngenta et PotashCorp-Agrium (Nutrien)⁶. Ces regroupements ont renforcé la concentration de marchés déjà dominés par un petit nombre de multinationales⁷ :

- **Pesticides** : les quatre principales entreprises (Syngenta, Bayer, BASF et Corteva) concentrent 61 % du marché, ce qui témoigne d'une structure oligopolistique.
- **Semences commerciales** : Syngenta, Bayer, BASF et Corteva contrôlent ensemble 56 % du marché, confirmant également une forte concentration du secteur.
- **Produits pharmaceutiques vétérinaires** : Zoetis, Merck/MSD, Boehringer Ingelheim et Elanco cumulent 49 % du marché, soit près de la moitié des ventes mondiales.
- **Machinerie agricole** : Deere & Co., CNH Industrial, AGCO et Kubota représentent 43 % du marché, ce qui limite le nombre d'acteurs dominants pour des équipements essentiels à la productivité agricole.
- **Engrais synthétiques** : Nutrien, Mosaic, Yara et CF Industries détiennent 24 % du marché. Bien que le niveau de concentration soit plus modéré, il demeure important compte tenu du caractère essentiel des fertilisants pour les rendements agricoles.
- **Génétique avicole** : trois entreprises (Tyson Foods, EW Group et Hendrix Genetics) dominent le marché mondial. Aux États-Unis, EW Group et Hendrix Genetics occupent aussi une position dominante dans la chaîne d'approvisionnement du secteur, notamment grâce à leur contrôle des couvoirs.

Ces données montrent que l'approvisionnement des producteurs en intrants essentiels repose souvent sur un **nombre restreint de fournisseurs**. Cette forte concentration peut avoir des répercussions importantes sur le secteur agricole, notamment en accroissant la dépendance des producteurs à un marché restreint et en les exposant à un risque de captivité commerciale.

Cette dépendance est d'autant plus importante que les mêmes acteurs exercent une influence croissante sur le **développement des innovations agricoles**. En effet, le recul du financement public de la recherche et du développement (R-D) en agriculture est une tendance mondiale, mais ses effets sont particulièrement marqués au Canada. Alors qu'aux États-Unis et en Australie, les investissements privés ont en partie compensé cette baisse, le secteur privé canadien demeure relativement peu engagé en R-D. En 2020, les entreprises canadiennes y consacraient seulement 1,4 % de leurs revenus, contre 4,6 % pour les entreprises étrangères actives au Canada⁸. Cette situation accentue la dépendance du secteur agricole canadien envers des acteurs étrangers pour le financement de l'innovation. Les investissements privés sont d'ailleurs fortement concentrés dans quelques cultures à rentabilité élevée, notamment le canola, le maïs et le soja, qui reçoivent plus de 95 % des dépenses privées en sélection végétale⁹. Cette concentration renforce le pouvoir des grandes

⁶ Jennifer Clapp, « Drivers of Recent Agribusiness Megamergers », *Titans of Industrial Agriculture: How a Few Giant Corporations Came to Dominate the Farm Sector and Why It Matters*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 2025.

⁷ ETC Group et GRAIN, [Top 10 Agribusiness Giants: Corporate Concentration in Food & Farming in 2025](#), 2025.

⁸ Elisabeta Lika et Tyler McCann, [À un tournant : la R-D agricole au Canada](#), Ottawa, Institut canadien des politiques agroalimentaires, 2025.

⁹ *Ibid.*

entreprises semencières et agrochimiques, qui orientent l'innovation vers les marchés les plus lucratifs, tout en laissant d'autres productions sous-financées. Elle risque ainsi d'accroître la dépendance des producteurs envers un nombre limité de fournisseurs dominants tout en réduisant la diversité de solutions technologiques disponibles.

Cette dynamique pourrait s'accroître avec l'essor des technologies de **génie génétique**. Des entreprises comme Bayer, Corteva et Syngenta investissent activement dans des innovations, comme l'édition génomique par CRISPR. Or, ces technologies étant généralement protégées par des brevets, elles favorisent l'accumulation de droits de propriété intellectuelle entre les mains d'un petit nombre d'entreprises, ce qui pourrait accentuer la concentration du secteur semencier et accroître les barrières à l'entrée pour les concurrents¹⁰. À ce propos, les récentes réformes du cadre réglementaire des semences au Canada soulèvent des préoccupations, notamment par la limitation du droit des producteurs à réutiliser leurs semences. À moyen et long terme, cette dynamique pourrait réduire le choix variétal, accroître le pouvoir de marché des fournisseurs et concentrer davantage les activités de R-D. Elle pourrait également soulever des enjeux de transparence quant aux caractéristiques génétiques des variétés commercialisées, notamment en ce qui concerne le recours au génie génétique.

De plus, le développement de **l'agriculture numérique** fait émerger de nouveaux enjeux concurrentiels. En effet, les grandes entreprises du secteur agroalimentaire investissent dans les plateformes numériques agricoles, l'intelligence artificielle, les capteurs connectés et l'analyse de données, faisant des données agricoles un actif stratégique et une nouvelle source de pouvoir de marché. Ces technologies leur permettent de recueillir des informations détaillées sur les exploitations agricoles, d'optimiser la commercialisation d'autres intrants et de créer des effets de verrouillage¹¹ (*lock-in*) qui renforcent la dépendance des producteurs envers leurs écosystèmes numériques. C'est ce contexte qui fait naître les enjeux de concurrence, notamment en matière de propriété et de confidentialité des données, d'interopérabilité limitée entre plateformes et de réduction de l'autonomie des producteurs, ce qui peut accentuer la concentration du pouvoir de marché¹². De plus, le fait que ces plateformes sont souvent détenues ou contrôlées par de grandes multinationales étrangères soulève également des enjeux de sécurité alimentaire et, plus largement, de sécurité nationale pour le Canada, puisque des données stratégiques sur la production agricole, les pratiques des exploitations et les capacités du secteur agroalimentaire canadien se retrouvent concentrées entre les mains d'acteurs externes.

Le manque de choix et la difficulté d'accès en matière d'intrants essentiels constituent une vulnérabilité importante pour le secteur agricole canadien. Dans le secteur avicole, certains besoins en génétique sont comblés presque exclusivement par des fournisseurs américains. En l'absence d'options comparables au Canada, les producteurs dépendent fortement de cette offre étrangère. La taille relativement restreinte du marché canadien limite par ailleurs le

¹⁰ Jennifer Clapp, « The Power to Shape Markets », *Titans of Industrial Agriculture: How a Few Giant Corporations Came to Dominate the Farm Sector and Why It Matters*, chap. 10, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 2025, p. 245-267.

¹¹ Lorsqu'il devient de plus en plus difficile ou coûteux de changer de choix avec le temps.

¹² Jennifer Clapp, « The Power to Shape Technology », *Titans of Industrial Agriculture: How a Few Giant Corporations Came to Dominate the Farm Sector and Why It Matters*, chap. 11, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 2025.

développement de fournisseurs locaux capables de rivaliser avec les grandes entreprises internationales. Cette concentration de l'approvisionnement réduit les options disponibles pour les producteurs et accroît la vulnérabilité de la chaîne face aux perturbations commerciales, logistiques, sanitaires ou géopolitiques touchant les marchés étrangers.

5.2. Concentration en aval du maillon de la production

La concentration en aval de la production concerne principalement les transformateurs, les négociants, les distributeurs et les détaillants, qui constituent souvent les principaux débouchés des producteurs agricoles. Plusieurs segments de la chaîne alimentaire canadienne et mondiale affichent un niveau élevé de concentration.

- **Transformation alimentaire** : au Canada, le secteur des aliments transformés présente des niveaux élevés de concentration, le CR4 s'établissant à 72 % pour les boissons non alcoolisées et à 51 % pour les aliments emballés¹³.
- **Abattage** : trois entreprises détiennent plus de 95 % de la capacité de transformation de la viande bovine au Canada¹⁴. Au Québec, les quatre plus grands transformateurs porcins concentrent plus de 95 % du marché en 2026.
- **Commerce des grains** : le commerce mondial des grains demeure fortement concentré autour d'ADM, de Bunge, de Cargill et de Louis Dreyfus, qui contrôleraient environ 70 à 85 % des échanges mondiaux¹⁵.
- **Commerce de détail alimentaire** : les cinq grandes chaînes (Loblaw, Sobeys, Metro, Walmart et Costco) représentent environ 80 % des ventes alimentaires au Canada.

Cette concentration touche également des services essentiels à la mise en marché des produits agricoles, notamment dans le cas des produits de viande. La diminution du nombre d'abattoirs a réduit la **capacité d'abattage** au Canada en raison des pénuries de main-d'œuvre, du vieillissement des infrastructures et de la consolidation de l'industrie. Au Québec, le nombre d'abattoirs provinciaux est passé de 58 à 51 entre 2015 et 2025, et 69 % d'entre eux sont situés dans seulement quatre régions, limitant l'accès aux services pour plusieurs producteurs¹⁶. Une analyse interne nous révèle que la consolidation des cliniques vétérinaires pourrait également avoir des effets indirects sur l'offre de services destinés aux grands animaux.

Au Québec, une **concentration élevée des acheteurs** est observée dans plusieurs secteurs, notamment les secteurs bovin, porcin, avicole et laitier (voir annexe 3). Toutefois, il existe actuellement peu de preuves directes d'un abus de pouvoir de marché sur les prix au Québec. Cette situation s'explique notamment par le rôle de la mise en marché collective (MMC), qui contribue à rééquilibrer le rapport de force entre les producteurs et les acheteurs par

¹³ Jennifer Clapp, Rachel Vriezen, Anisa Laila, Catherine Conti, Laura Gordon, Christina Hicks et Nicholas Rao, « Corporate concentration and power matter for agency in food systems », *Food Policy*. 2025.

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ Jennifer Clapp, « The Rise of Big Food and Agriculture: Corporate Influence in the Food System », Colin Sage (dir.), *A Research Agenda for Food Systems*, Cheltenham (R.-U.), Edward Elgar Publishing, 2022, p. 45-66.

¹⁶ « [Règlement modifiant le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada \(capacité insuffisante en matière d'abattage\)](#) », *Gazette du Canada*, Partie I, vol. 160, n° 26, 27 juin 2026.

l'entremise des offices de producteurs, des plans conjoints et de la gestion de l'offre, sous la surveillance de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ). Cela dit, lorsque le nombre d'acheteurs est très limité, le pouvoir de négociation des producteurs peut demeurer restreint, même en présence de mécanismes collectifs. Par exemple, dans le secteur porcin, environ 70 % des porcs québécois sont achetés par un seul acheteur. Dans un tel contexte, l'agence de vente dispose de peu de leviers si cet acheteur présente une performance sous-optimale, ce qui peut avoir des répercussions sur l'ensemble du secteur en raison du manque d'options concurrentielles.

Le secteur de l'épicerie de détail soulève des enjeux similaires. Dans son étude de marché sur ce secteur, le Bureau de la concurrence a conclu que le Canada avait besoin d'une concurrence accrue dans les épicerie afin de limiter les pressions inflationnistes sur les prix alimentaires¹⁷. Or, la **forte concentration des grands détaillants** peut créer un rapport de force défavorable pour les fournisseurs, qui sont parfois soumis à des conditions contractuelles difficiles.

Les grands négociants agricoles (ADM, Bunge, Cargill et Louis Dreyfus) occupent également une place dominante dans le commerce mondial des grains. Au fil du temps, ces entreprises se sont diversifiées au-delà du négoce traditionnel en intégrant des activités de transformation, de logistique, de stockage, de financement des producteurs ainsi que de production d'aliments et d'ingrédients¹⁸. Cette **intégration verticale** accroît leur présence dans plusieurs maillons de la chaîne de valeur et peut renforcer leur influence sur les conditions de marché. L'intégration verticale peut également s'observer entre les acheteurs et les producteurs. Bien qu'elle puisse favoriser la coordination et sécuriser les débouchés, elle peut aussi accroître l'influence de certains acteurs au sein d'une filière et creuser l'écart entre producteurs intégrés et indépendants, ces derniers disposant d'un accès plus limité aux marchés.

Enfin, la présence d'un nombre restreint d'acheteurs peut **accroître l'opacité du marché**. La protection du secret commercial est légitime dans plusieurs circonstances, mais elle peut aussi limiter l'accès des producteurs à des informations générales sur les prix, les volumes, les conditions contractuelles et les débouchés disponibles, comme mentionné plus haut. Ce manque de transparence réduit leur capacité à comparer les options, à négocier efficacement et à prendre des décisions éclairées.

Ainsi, l'enjeu principal de la concentration en aval ne se limite pas à son effet potentiel sur les prix payés aux producteurs. Elle accroît également la dépendance de la filière envers quelques acteurs dominants, augmentant la vulnérabilité de la chaîne d'approvisionnement lors de perturbations majeures et réduisant les incitations à l'innovation, à la diversification des marchés et à l'arrivée de nouveaux transformateurs.

¹⁷ Bureau de la concurrence du Canada, [Le Canada a besoin de plus de concurrence dans le secteur de l'épicerie](#), 2023.

¹⁸ A. Wion, M. Pesce, A. Luciano, S. N. Gonzalez, B. Kuepper, L. Linnaeus Tannor et M. Vander Stichele, [The role of commodity traders in shaping agricultural markets: Oligopoly and Vertical Integration: ABCDs, Emerging Players, Novel Strategies, and Potential EU Intervention](#), 2024.

6. Enjeux régionaux d'accès aux intrants et aux services

L'agriculture joue un rôle essentiel dans l'occupation et la vitalité du territoire québécois en étant présente dans l'ensemble des régions. Cette répartition géographique contribue au dynamisme économique et social des communautés, mais elle s'accompagne également de défis particuliers, notamment dans les régions plus éloignées.

L'**accès aux services essentiels**, tels que les abattoirs, les services vétérinaires, les mécaniciens spécialisés ou les fournisseurs d'intrants, peut s'avérer plus difficile dans certains territoires. Le nombre limité de fournisseurs réduit souvent les options offertes aux producteurs, ce qui peut entraîner une hausse des coûts de production, limiter la capacité d'adaptation des entreprises et nuire à leur productivité.

Ces difficultés peuvent être accentuées par des phénomènes de **consolidation à deux niveaux**. D'une part, la concentration des entreprises offrant des biens et des services agricoles peut entraîner la fermeture ou la centralisation de certains points de service, ce qui réduit leur présence dans les régions moins densément peuplées. D'autre part, la consolidation des entreprises agricoles elle-même, qui se traduit par une diminution du nombre de fermes, peut réduire la masse critique nécessaire au maintien d'activités et de services rentables dans certains territoires. Lorsque le bassin de clientèle diminue, la viabilité économique de certains fournisseurs et prestataires de services peut être compromise, ce qui risque d'accentuer les difficultés d'accès et d'alimenter un cercle de dévitalisation dans les régions concernées.

Les **enjeux liés à la distribution et à la logistique** varient également selon les régions et peuvent influencer la capacité des communautés à accéder à une offre alimentaire diversifiée. Dans les territoires plus éloignés, les distances à parcourir et les volumes parfois limités peuvent complexifier l'approvisionnement de certains marchés. Il arrive ainsi que des distributeurs renoncent à faire des livraisons dans certains établissements ou institutions lorsque les coûts associés au transport ne permettent pas d'assurer la rentabilité de leurs activités. Cette situation peut soulever des enjeux de sécurité alimentaire dans certaines communautés.

Ces constats rappellent que la contribution de l'agriculture à l'occupation du territoire ne repose pas uniquement sur la présence d'entreprises agricoles, mais également sur l'existence d'un écosystème de services, d'infrastructures et de réseaux logistiques permettant de soutenir les activités économiques et les besoins des populations. Dans ce contexte, il demeure essentiel de favoriser des conditions propices au maintien d'infrastructures et de services adaptés aux réalités régionales afin de soutenir la vitalité des communautés et la résilience des chaînes d'approvisionnement.

7. Pratiques commerciales problématiques

Les économies d'échelle des grandes entreprises établies dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire peuvent freiner l'entrée de nouveaux concurrents. En répartissant leurs coûts fixes sur de grands volumes, elles renforcent leur avantage concurrentiel. Leur succès ne découle donc pas nécessairement de pratiques commerciales déloyales, mais aussi d'avantages structurels liés à leur taille, à leur capacité d'investissement et aux volumes desservis.

Cela dit, certaines pratiques peuvent contribuer à renforcer le pouvoir de marché d'entreprises déjà dominantes. Elles prennent diverses formes et peuvent nuire autant aux relations entre producteurs et acheteurs qu'à l'accès aux équipements, aux données ou aux processus décisionnels publics. Sans toujours constituer des infractions au sens strict du droit de la concurrence, elles peuvent néanmoins modifier les rapports de force, réduire les options des producteurs et affaiblir l'intensité de la concurrence dans certains marchés.

À cet égard, la forte concentration du secteur de l'abattage bovin au Canada soulève des préoccupations depuis plusieurs années. À titre d'exemple, plusieurs grandes entreprises de l'industrie de la viande ont fait l'objet d'allégations de collusion visant à limiter les volumes d'abattage afin de restreindre l'offre et d'influencer les prix du marché¹⁹.

Ces préoccupations ne se limitent toutefois pas au secteur de l'abattage. En raison de leur pouvoir de marché, certains détaillants et distributeurs peuvent aussi imposer des pratiques commerciales susceptibles de désavantager leurs fournisseurs. Ainsi, des détaillants ou des distributeurs facturent parfois des frais, des pénalités ou des ristournes sans préavis ni consentement du fournisseur. Bien que le Code d'épicerie du Canada vise à encadrer ces pratiques, son caractère volontaire et son application limitée aux membres font en sorte que les non-membres demeurent exposés à leurs conséquences.

Au-delà des pratiques directement liées aux prix ou aux conditions contractuelles, certaines stratégies d'entreprise peuvent également réduire l'intensité de la concurrence, même lorsqu'elles ne sont pas reconnues comme des comportements anticoncurrentiels au sens juridique. Par exemple, les stratégies d'intégration horizontale et verticale peuvent permettre à certaines entreprises de renforcer leur pouvoir de marché en combinant différents produits, services ou maillons de la chaîne de valeur. Ces stratégies peuvent accroître les effets de verrouillage, favoriser la fidélisation des clients, y compris les agriculteurs, et consolider leur position concurrentielle dans plusieurs segments du marché.

Ces effets de verrouillage se manifestent notamment dans le secteur de la machinerie agricole, où les fabricants utilisent des logiciels propriétaires, des contrats d'utilisation restrictifs et des mesures technologiques de protection pour limiter les réparations effectuées par les agriculteurs ou des ateliers indépendants. Les entreprises invoquent généralement la

¹⁹ La Presse Canadienne, « [Prix du bœuf | Un accord de 8 millions proposé pour une action collective](#) », *La Presse*, 9 juillet 2026.

protection de leur propriété intellectuelle ou la cybersécurité pour justifier ces restrictions²⁰. En restreignant l'accès aux logiciels, aux données et aux systèmes, ces pratiques peuvent présenter certaines similitudes avec la vente liée, les clauses d'exclusivité ou encore l'abus de position dominante et soulèvent des enjeux concurrentiels importants²¹. En limitant l'accès aux services de réparation, à l'entretien ou à l'innovation indépendante, elles peuvent accroître les barrières à l'entrée, freiner l'innovation et réduire le choix offert aux agriculteurs ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises.

Enfin, ces rapports de force peuvent aussi se prolonger dans les processus réglementaires. La participation des grandes entreprises et des associations industrielles aux consultations publiques et aux travaux gouvernementaux demeure légitime, mais elle peut conférer à certains acteurs une capacité d'influence disproportionnée par rapport à celle d'autres parties prenantes. Par exemple, au Canada, Nutrien, CropLife, Bayer et Corteva entretiennent des contacts fréquents avec les autorités publiques. CropLife Canada aurait d'ailleurs été très influent dans le développement du cadre réglementaire des produits issus du génie génétique²².

8. Recommandations de l'UPA

La concentration croissante observée en amont et en aval de la chaîne agroalimentaire constitue un enjeu majeur pour le secteur agricole. Alimentée par les fusions et les acquisitions, l'accumulation de propriété intellectuelle, les investissements privés en R-D et l'intégration verticale, elle accroît l'influence d'un nombre restreint d'entreprises sur les marchés des intrants, de la transformation et de la commercialisation. Cette tendance soulève des préoccupations économiques, mais également des enjeux liés à la sécurité alimentaire, à la résilience du système agroalimentaire et à la vitalité des régions.

Pour les producteurs, elle se traduit par une hausse des coûts des intrants, un affaiblissement du pouvoir de négociation et une concentration accrue de la production, qui compliquent l'établissement de la relève et fragilisent de nombreuses entreprises agricoles. Dans ce contexte, il est essentiel de **préserver une diversité de tailles et de modèles d'entreprises**. Les politiques publiques devraient ainsi soutenir la relève, protéger le territoire agricole, limiter l'inflation foncière et assurer la pérennité des exploitations, notamment au moyen de programmes de gestion des risques adaptés aux changements climatiques. Elles devraient également favoriser le maintien d'infrastructures et de services essentiels en région, tels que les abattoirs, les services vétérinaires, les réseaux de distribution et les fournisseurs d'intrants.

Bien qu'une coordination étroite entre les différents acteurs puisse générer certains gains d'efficacité, l'intégration verticale risque d'accentuer les déséquilibres lorsqu'elle permet à une même entreprise d'exercer un contrôle sur plusieurs maillons de la chaîne de valeur. Dans ce

²⁰ Jennifer Clapp, « The Power to Shape Policy and Governance », *Titans of Industrial Agriculture: How a Few Giant Corporations Came to Dominate the Farm Sector and Why It Matters*, chap. 12, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 2025, p. 293-317.

²¹ Mark Musselman, [*Cultivating Change: How Canada's Competition Act Can Address the Use of Technological Protection Measures in Agriculture*](#), 2025.

²² Clapp, « The Power to Shape Policy and Governance », p. 293-317.

contexte, la **MMC demeure un outil essentiel pour renforcer le pouvoir de négociation** des producteurs. Les offices de producteurs, les plans conjoints, les conventions de mise en marché et la RMAAQ contribuent à encadrer la production à forfait et à limiter les effets négatifs de la contractualisation. Plus précisément, la MMC peut favoriser le recours à des contrats types, améliorer la diffusion de l'information, soutenir l'intervention des offices dans la négociation et le suivi des ententes, offrir des garanties de paiement et assurer un meilleur accès aux données de marché relatives aux prix, aux volumes, aux conditions contractuelles et aux débouchés disponibles²³. Toutefois, leur efficacité repose aussi sur la présence d'un nombre suffisant d'acheteurs afin de réduire la dépendance envers quelques acteurs dominants.

Même si la concentration ne conduit pas systématiquement à des abus de pouvoir, elle justifie une **surveillance accrue des marchés**. L'UPA recommande que le Bureau de la concurrence documente davantage les effets de la concentration et de l'intégration verticale sur la production agricole, notamment en ce qui concerne la transparence des marchés, l'accès aux services essentiels en région et les pratiques commerciales des entreprises dominantes.

Afin de **limiter les effets de verrouillage technologique** et de préserver l'autonomie des entreprises agricoles, l'UPA recommande de renforcer le droit à la réparation, de promouvoir l'interopérabilité des technologies et de garantir aux producteurs l'accès aux données de leur propre exploitation²⁴. Elle préconise également de favoriser un **accès élargi aux données agricoles génériques**, dans le respect des exigences de confidentialité et de gouvernance des données. Ces mesures devraient s'accompagner d'un **soutien public accru à la R-D** dans les domaines des semences, des produits phytosanitaires et de l'innovation agronomique, afin de réduire la dépendance envers un nombre restreint de fournisseurs et de stimuler l'innovation.

Enfin, le renforcement de la compétitivité du secteur agricole et agroalimentaire passe par la **simplification des programmes gouvernementaux, l'allègement du fardeau réglementaire** et l'instauration de conditions de concurrence équitables fondées sur **l'harmonisation réglementaire et la réciprocité des normes applicables aux produits importés**. Combinées à des investissements en R-D, au maintien des infrastructures régionales et à une plus grande transparence des marchés, ces mesures contribueraient à améliorer la productivité, à réduire les coûts de production et à renforcer la résilience des entreprises agricoles québécoises et canadiennes.

²³ Annie Royer et Frédérique Vézina, [Intégration verticale et contractualisation en agriculture : état de la situation au Québec](#), rapport final, Québec, Chaire de leadership en enseignement de la mise en marché collective des produits agricoles, Université Laval, 28 novembre 2012.

²⁴ Anthony D. Rosborough, [Competition: Legal Landscape for Agri-Food Data](#), Canadian Agri-Food Data Initiative, 2025.

9. Conclusion

L'examen de la concurrence dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire canadienne met en évidence une réalité centrale : les productrices et les producteurs agricoles évoluent dans un système où les rapports de force sont souvent déséquilibrés. Fournisseurs d'intrants concentrés, acheteurs disposant d'un pouvoir de marché important, infrastructures régionales parfois limitées et cadre réglementaire exigeant influencent directement leur capacité à produire, à investir, à innover et à demeurer compétitifs.

La concentration des fournisseurs d'intrants agricoles peut réduire les options disponibles pour les producteurs. Ces entreprises dominantes influencent les prix, les conditions de vente, l'accès aux technologies et les orientations de l'innovation. Au-delà de ses effets commerciaux, cette concentration soulève des enjeux liés à la dépendance du secteur agricole envers un nombre limité d'entreprises étrangères.

La concentration des acheteurs exerce aussi une pression importante sur les entreprises agricoles en limitant les débouchés, en réduisant leur pouvoir de négociation et en augmentant leur dépendance envers quelques transformateurs, distributeurs ou détaillants. Même lorsque des mécanismes collectifs contribuent à rééquilibrer les rapports de force, la présence de quelques acheteurs dominants peut restreindre les options offertes aux producteurs, accroître l'opacité des marchés et limiter leur capacité à obtenir des conditions commerciales équitables.

Dans ce contexte, l'UPA estime essentiel que l'analyse de la concurrence tienne pleinement compte des réalités du maillon de la production agricole. La MMC, la surveillance des fusions et des pratiques commerciales, le droit à la réparation, l'interopérabilité des technologies, l'accès aux données agricoles génériques, le soutien public à la R-D, la simplification administrative ainsi que l'harmonisation et la réciprocité des normes constituent des leviers importants pour renforcer la concurrence et soutenir la compétitivité du secteur.

Enfin, la concurrence ne peut être envisagée uniquement sous l'angle de l'efficacité économique à court terme. Elle est aussi une condition essentielle à la résilience du système alimentaire, à l'autonomie des producteurs, à la diversité des entreprises et à la sécurité alimentaire du Canada. L'UPA invite donc le Bureau de la concurrence à poursuivre ses travaux en accordant une attention particulière aux effets de la concentration sur le secteur agricole et au rôle stratégique des productrices et des producteurs dans une chaîne d'approvisionnement alimentaire plus équitable, transparente et durable.

Annexe 1 – Tableau des facteurs de concurrence des entreprises agricoles

Facteurs de concurrence	Éléments d'influence
Coût de production (prix)	• Mise aux normes • Coût de la main-d'œuvre • Coût des intrants (semences, engrais, pesticides, etc.) • Accès et coût des terres • Coût de l'énergie • Taux d'intérêt • Localisation géographique (coût de transport, infrastructures disponibles)
Rendements (quantité/qualité)	• Conditions naturelles (climat, qualité du sol, disponibilité en eau) • Maladies, ravageurs, mauvaises herbes • Adaptation aux changements climatiques (irrigation, drainage, variétés cultivées, etc.) • Intrants (semences, engrais, pesticides, etc.) • Accès à des services-conseils • Compétences du producteur (techniques et gestion de la production)
Productivité (efficacité)	• Lourdeur administrative (optimisation du temps) • Compétences de la main-d'œuvre • Technologies et équipements • Qualité des intrants • Innovation (recherche et transfert de connaissances)
Environnement d'affaires	• Réglementation (normes environnementales, santé et sécurité, bien-être animal, salubrité, etc.) • Politiques agricoles et subventions • Contexte économique global • Pression de la concurrence internationale

Annexe 2 – Tableau sur les obstacles à la concurrence dans le secteur agricole

Types d'obstacles à la concurrence	Exemples
Obstacles réglementaires	• Permis, licences et certifications (ex. : CanadaGAP) • Normes (environnement, santé et sécurité, bien-être animal, salubrité, etc.) • Limite d'accès à certains canaux de commercialisation (ex. : viande, boissons alcooliques)
Obstacles financiers	• Coûts de démarrage (terres, bâtiments, équipements, technologies, conformité réglementaire, mise aux normes, etc.) • Accès au financement et taux d'intérêt • Programmes gouvernementaux mal adaptés et insuffisants
Obstacles liés à l'accès aux ressources et aux infrastructures	• Capacité d'abattage limitée dans certaines régions • Offre de services vétérinaires limitée • Distance des fournisseurs d'intrants et de services • Accès à un réseau de distribution • Accès à certains réseaux en fonction du volume (ex. : difficulté pour les petites entreprises de conclure des ententes avec des détaillants/institutions/abattoirs en raison de leur petit volume)
Obstacles liés au comportement des consommateurs	• Sensibilité au prix • Comportement des consommateurs : exigences vs prix • Niveau de connaissances des consommateurs et identification des produits • Habitudes de consommation et forte fidélité envers certaines marques
Obstacles liés à l'accès à l'information sur les marchés	• Information limitée sur les prix et les conditions de marché • Exigences de qualité et de classement (capacité à vérifier l'évaluation effectuée par l'acheteur) • Opacité dans les contrats de production • Difficulté à accéder à l'information sur les autres débouchés • Information inégale sur les coûts de transport et de logistique • Accès aux données agricoles • Manque de transparence sur la propriété et le contrôle des entreprises • Manque de transparence sur les liens commerciaux et les ententes d'approvisionnement

Annexe 3 – Ratio de concentration des acheteurs de produits agricoles pour divers secteurs agricoles

Ratio de concentration CR4 des acheteurs de produits agricoles pour divers secteurs agricoles, au Québec, au Canada et aux États-Unis (année variable)

Secteur	États-Unis	Canada	Québec
Bovin	2019 Bovins engraisés : 85 % Bovins de réforme : 50 %	2019 Tous bovins : 96 % (CR4 ajusté ¹ : 78 %)	n. d.
Porcin	<u>2019</u> 67 %	<u>2019</u> 71 % (CR4 ajusté ¹ : 68 %)	<u>2021</u> 97 %
Avicole	<u>2019</u> 53 %	n. d.	<u>2021</u> > 90 %
Laitier	n. d.	<u>2009</u> 70 %	<u>2021</u> CR3 ² : 80 %

n. d. : donnée non disponible

Note 1 : Le CR4 ajusté tient compte des installations américaines qui abattent des animaux en provenance du Canada.

Note 2 : Seul le ratio CR3 est disponible pour le secteur laitier au Québec.

Source : Renaud Sanscartier, *La concentration des acheteurs de produits agricoles au Québec*, étude interne de l'UPA, 2023.