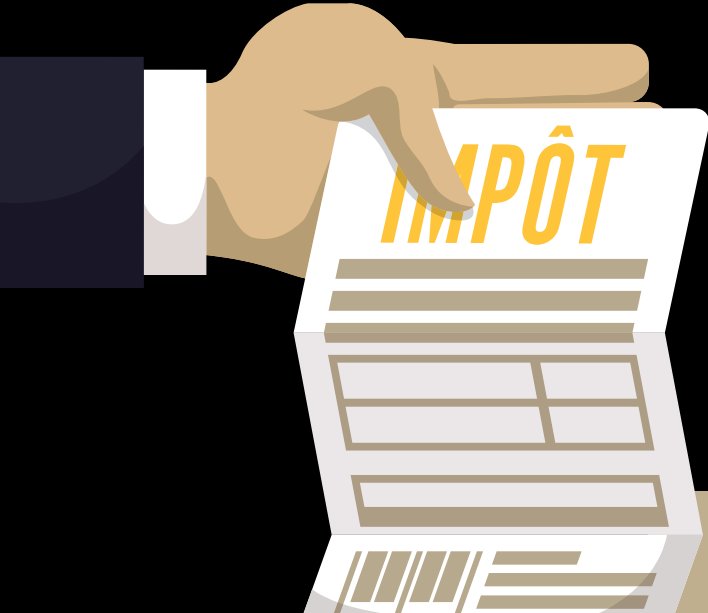


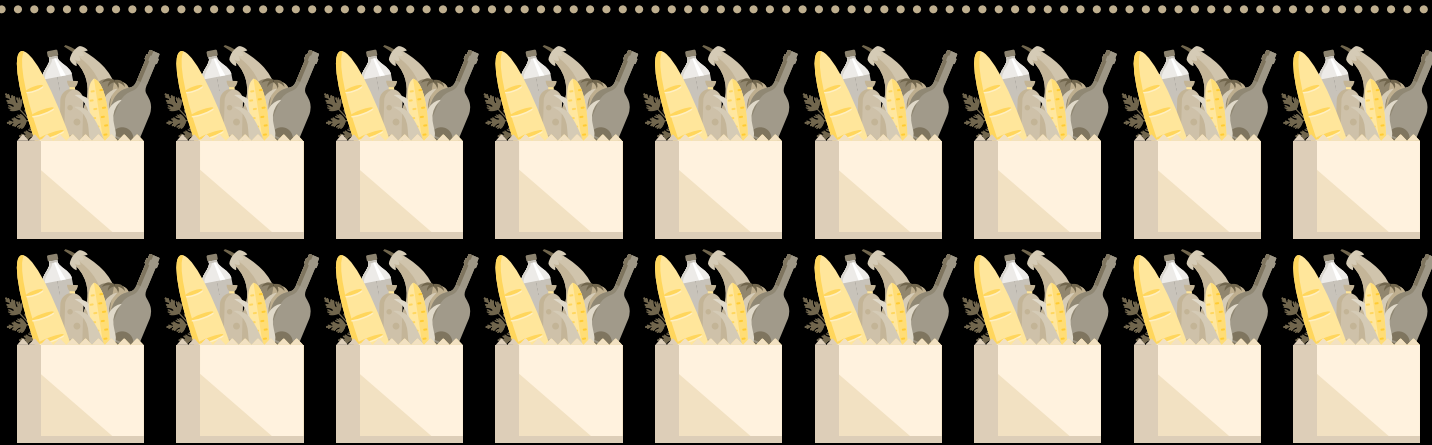
# Le poulet canadien est abordable POUR TOUS



Certains opposants à la gestion de l'offre affirment qu'elle agit comme un impôt régressif sur les Canadiens à plus faible revenu.

C'est tout à fait faux.

Les Canadiens consacrent environ 10 % de leurs revenus à l'achat d'aliments, peu importe leurs revenus. C'est un des plus faibles taux sur la planète, et un taux beaucoup plus faible que d'autres pays développés, comme l'Australie, l'Allemagne, la France et le Japon.



En 2016, la **JOURNÉE D'AFFRANCHISSEMENT DES DÉPENSES ALIMENTAIRES**, la date à laquelle le Canadien moyen a gagné suffisamment d'argent pour payer ses épicereries pour l'année, est le 9 février. Cela signifie que vous pouvez payer vos épicereries pour l'année avec un mois de salaire. C'est également beaucoup plus tôt que d'autres pays.



Le poulet est l'une des protéines les moins coûteuses et il est vendu à un prix sur lequel on peut compter. La gestion de l'offre aide à éviter la volatilité des prix qui accompagne le surapprovisionnement ou le sous-approvisionnement du marché.

Voici un bon exemple : le prix du bœuf a augmenté de 34 % et le prix du porc a augmenté de 18 % depuis 2013. **Le prix du poulet ? Il a seulement augmenté de 5 %.**

Vous l'avez constaté à l'épicerie.

Depuis 2013 :



LE POULET CANADIEN EST ÉGALEMENT PLUS ABORDABLE QUE LE POULET D'AUTRES PAYS.

Par exemple, le poulet canadien est moins cher que le poulet de la Nouvelle-Zélande, un pays qui a travaillé activement à réduire les mesures de protection du gouvernement pour ses producteurs.

De plus, le poulet canadien est moins coûteux que le poulet de certains pays européens importants. Par exemple, le poulet est 11 % moins cher que le poulet de la Belgique et 16 % moins cher que le poulet de la France.

Mais la vérité est que les producteurs n'ont rien à voir avec le prix des aliments.

Ce que les consommateurs payent en magasin et aux restaurants est, en fait, plus fortement influencé par les détaillants, qui sont ceux qui établissent les prix.

Le rôle de la gestion de l'offre dans le prix de vente au détail est très ténu.

La gestion de l'offre ne fait qu'établir ce qu'on appelle le « prix du poulet vivant » au moment où le poulet quitte la ferme. Cependant, les détaillants établissent le prix que vous payez à l'épicerie.



Cela signifie que les prix peuvent varier d'une semaine à l'autre, d'un magasin à l'autre et d'un produit à l'autre. C'est le choix du moment des achats et de l'épicerie sélectionnée qui importe.

**L'ESSENTIEL : LE POULET CANADIEN EST ABORDABLE.**

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE SUR LE FONCTIONNEMENT DE LA GESTION DE L'OFFRE ET SES AVANTAGES POUR LES PRODUCTEURS ET LES CONSOMMATEURS CANADIENS, VEUILLEZ VISITER LE SITE

[WWW.PRODUCTEURSDEPOULET.CA](http://WWW.PRODUCTEURSDEPOULET.CA)