



Gestion de l'offre

au Québec





Supposons que vous vouliez produire du lait et le vendre. Est-ce autorisé? Avez-vous le droit de vendre vos propres cochons, lapins, poulets? Telles sont les questions abordées ici. Qui en décide? Et pourquoi ce contrôle de la production en plein continent nord-américain et sa réputation d'ouverture à la libre entreprise et à l'ouverture des marchés? Et pour qui a fait la démarche de s'y retrouver, force est de constater le manque d'information claire à ce sujet. Peu de gens s'y retrouvent et encore moins possèdent une vue d'ensemble du dossier. La présente publication n'a pas l'ambition de faire le tour complet de la question mais plutôt de clarifier les grandes lignes de la gestion de l'offre québécoise et de présenter les principaux exemples agricoles visés.

Depuis une cinquantaine d'années, le Québec a pris le virage de la gestion de l'offre, expression désignant le contrôle de la production agricole. Après cinquante ans de plans conjoints, d'agences de vente et de quotas, le temps est peut-être venu pour amorcer une évaluation et une réflexion sur ce qui est devenu « le modèle québécois » en agriculture.

Ce guide se veut donc un outil de démarrage pour ceux qui désirent commencer une production agricole et qui se soucient de la mise en marché de leurs produits. En effet, à quoi bon produire du lait, du sirop ou du porc sans pouvoir l'écouler?

Le Centre paysan se permet également de faire une analyse et une critique du système de mise en marché organisée au Québec, une vision nouvelle d'un vieux dossier en quelque sorte. Vous y trouverez donc des références, des citations légales, mais aussi des textes de vulgarisation et critiques.

Maxime Laplante, agr
Président,
Centre paysan



Quelques repères

Qu'est-ce que la gestion de l'offre?

Le principe de la gestion de l'offre est de contrôler la production agricole pour atteindre principalement deux objectifs :

- stabiliser les prix à la consommation et éviter les fluctuations importantes;
- protéger les fermes et le revenu des personnes qui en vivent.

En effet, les variations cycliques sont toujours risquées. Si les consommateurs veulent un produit qui n'apparaît pas en quantité suffisante, les prix augmentent, incitant les agriculteurs à augmenter leur production ou d'autres fermiers à se lancer dans ce secteur. Jusqu'au moment où l'offre dépasse la demande. Le prix s'effondre alors, provoquant l'abandon pour plusieurs producteurs. Suite à une nouvelle pénurie, le prix regrippe et le cycle recommence. Ça, c'est la théorie économique. Du moins celle qui a servi de base à la réflexion pour l'implantation de la gestion de l'offre.

Toutefois, avec le phénomène actuel de mondialisation, un manque dans la production risque fort d'être comblé par des arrivages étrangers, entraînant une perte à long terme de fermes. Même si les prix s'améliorent par la suite, ce sera déjà trop tard pour beaucoup.

De manière générale, on peut donc définir la gestion de l'offre comme un régime de commercialisation dans lequel les producteurs contrôlent la production (l'offre) d'une denrée particulière (produit). L'idée fondamentale de la gestion de l'offre est de faire en sorte que la demande intérieure soit satisfaite, tout en procurant un rendement raisonnable aux producteurs et des prix stables aux consommateurs. C'est au moyen d'un accord fédéral-provincial-territorial que les offices canadiens et les offices provinciaux ou territoriaux de commercialisation exercent conjointement le pouvoir de déterminer la quantité d'une denrée que les producteurs peuvent produire.

Le système évalue les secteurs concernés en considérant les besoins du marché national, en évitant les excédents grâce à un équilibre entre l'offre et les besoins prévus, à une augmentation progressive de la productivité, à une spécialisation accrue de la production et de l'industrie de transformation ainsi qu'à des profits sur les produits relativement stables. Il vise à fournir aussi aux consommateurs une offre constante et fiable de produits de grande qualité. Du moins, ce sont les objectifs de ce système.

Concrètement, on évalue la demande pour un produit, par exemple le lait, pour toute la population québécoise et ce qu'il est possible d'exporter, soit vers d'autres provinces soit vers l'étranger. Le total de la production est ensuite divisé entre les producteurs de lait et chacun reçoit un quota (contingent) de production. Ce quota fixe la production que chaque fermier peut livrer. Des modalités sont prévues en cas de lait livré en trop ou en moins, mais dans l'ensemble, le fermier a intérêt à livrer exactement la quantité prévue. Ces quotas ne sont pas non plus distribués également entre les fermiers mais sont généralement établis en fonction du niveau de production de la ferme avant l'implantation des quotas. Celui qui produisait beaucoup au moment de l'attribution a donc reçu beaucoup de quota.

Il va aussi de soi que ce système ne fonctionne qu'avec un contrôle des frontières. En effet, à quoi bon restreindre la production québécoise de lait si les marchands ont le pouvoir d'acheter à meilleur marché chez nos voisins? La base légale de la gestion québécoise de l'offre, concoctée à partir de la fin des années cinquante, permettait donc aux fermiers de se doter d'une entente de mise en marché, incluant un contrôle des entrées aux douanes par les autorités.

Le plan conjoint, le fer de lance de la gestion de l'offre

Lorsqu'on applique la gestion de l'offre dans un secteur donné, le lait ou le bois, cela signifie concrètement qu'on crée un plan conjoint, une sorte de contrat collectif, que les anglophones qualifient de « marketing boards ».

Le plan conjoint est essentiellement un outil à la disposition des producteurs agricoles et des pêcheurs; il leur donne la possibilité de négocier collectivement toutes les conditions de mise en marché de leur produit ou de leur pêche et d'en réglementer des modalités. Mécanisme d'action collective, un plan conjoint modifie les rapports de force entre les partenaires du secteur agroalimentaire.

Les buts d'un plan conjoint

Fondamentalement, le plan conjoint est un moyen d'améliorer les conditions de mise en marché; il permet de mieux répartir les revenus tirés de la vente des produits agricoles et de la pêche, de simplifier les mécanismes d'approvisionnement des transformateurs et de structurer l'offre de produit qu'il vise.

En principe basé sur une formule souple, un plan peut être adapté tant aux caractéristiques du produit visé qu'aux besoins des intervenants. Il permet aux producteurs agricoles ou aux pêcheurs de s'intéresser à toutes les étapes de la mise en marché ou à une seule selon les besoins et les circonstances.

Mentionnons qu'un plan conjoint n'aboutit pas nécessairement à des quotas de production. Un plan conjoint est un cadre légal qui permet de favoriser la mise en marché, sans plus. Il peut donc s'en tenir à des activités de promotion pour mousser la vente d'un produit ou aller beaucoup plus loin en établissant une agence de vente obligatoire ou des quotas.

Au Québec, outre le lait, les œufs et la volaille de chair, le lapin et le sirop d'érable font l'objet de quotas de production depuis peu. Toutefois, il n'y a pas que ces produits qui soient touchés par des plans conjoints. Mais les autres productions ne sont pas soumises à des quotas de production.

Liste de tous les plans conjoints actuellement en vigueur

1. Plan conjoint des producteurs de chèvres du Québec (M-35,r.0.24.000001), Décision 7235, 2001 G.O. 2, 1685
2. Plan conjoint des pêcheurs de crabe de la Basse Côte-Nord (M-35.1,r.0.24.1.1), Décision 5844, 1993 G.O. 2, 3635
3. Plan conjoint des pêcheurs de crevette de la Ville de Gaspé (M-35.1,r.0.24.5), Décision 7256, 2001 G.O. 2, 2491
4. Plan conjoint des pêcheurs de flétan du Groënland (M-35.1,r.0.26.1.02), Décision 5933, 1993 G.O. 2, 7100
5. Plan conjoint des pêcheurs de homards des Îles-de-la-Madeleine (M-35.1,r.0.28), Décision 5274, 1991 G.O. 2, 1387
6. Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec (M-35.1,r.2.2), Décision 5328, 1991 G.O. 2, 2587
7. Plan conjoint des producteurs de bleuets du Saguenay-Lac-Saint-Jean (M-35,r.8), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 8
8. Plan conjoint des producteurs de plants forestiers du Québec (M-35.1,r.8.2.1), Décision 7147, 2000 G.O. 2, 7079
9. Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec (M-35,r.69.3), Décision 3388, 1982 G.O. 2, 2084; suppl 945
10. Plan conjoint des producteurs de cultures commerciales du Québec (M-35,r.69.7), Décision 3393, 82-05-05, 1982 G.O. 2, 2089; Suppl 950
11. Plan conjoint (1980) des producteurs de lait du Québec (M-35,r.76.1), D. 769-82, 1982 G.O. 2, 1727; Suppl 957
12. Plan conjoint des producteurs de légumes destinés à la transformation (M-35,r.85), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 85
13. Plan conjoint des producteurs d'œufs d'incubation du Québec (M-35,r.88), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 88
14. Plan conjoint des producteurs d'oignons du Québec (M-35,r.99), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 99
15. Plan conjoint des producteurs d'ovins du Québec (M-35,r.100.3), Décision 3494, 82-09-29, 1982 G.O. 2, 4081
16. Plan conjoint des pisciculteurs du Québec (M-35,r.101), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 101
17. Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec (M-35,r.104), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 104
18. Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec (M-35,r.109), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 109
19. Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec (M-35,r.113), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 113
20. Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (M-35,r.115.1), Décision 5057, 1990 G.O. 2, 743
21. Plan conjoint des Sociétés coopératives agricoles du tabac (M-35,r.118), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 118
22. Plan conjoint des producteurs de tabac jaune du Québec (M-35,r.119.001), Décision 4460, 1987 G.O. 2, 1701
23. Plan conjoint des producteurs de volailles du Québec (M-35,r.126), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 126
24. Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue (M-35,r.12.1), D. 768-82, 1982 G.O. 2, 1652; Suppl 928
25. Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas Saint-Laurent (M-35,r.20), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 20
26. Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce (M-35,r.20.6), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 61
27. Plan conjoint des producteurs de bois de la Côte du Sud (M-35,r.20.6.007), D. 1120-83, 1983 G.O. 2, 2661
28. Plan conjoint des producteurs de bois de l'Estrie (M-35,r.25), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 25
29. Plan conjoint des producteurs de bois de la Gaspésie (M-35,r.29.2), D. 73-88, 1988 G.O. 2, 1074
30. Plan conjoint des producteurs forestiers de Labelle (M-35,r.32), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 32
31. Plan conjoint des producteurs de bois de la Mauricie (M-35,r.41), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 41
32. Plan conjoint des producteurs de bois de la région de Montréal (M-35,r.41.2), D. 839-82, 1982 G.O. 2, 1665; Suppl 937
33. Plan conjoint des producteurs de bois du Centre-du-Québec (M-35,r.46), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 46
34. Plan conjoint des producteurs de bois de la région de Québec (M-35,r.57), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 57
35. Plan conjoint des producteurs de bois de la vallée de la Gatineau (M-35,r.69), R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 69
36. Plan conjoint des producteurs de bois Outawais-Laurentides (M-35.1,r.0.18.1.1), Décision 5589, 1992 G.O. 2, 3603
37. Plan conjoint des producteurs de bois de Pontiac (M-35.1,r.0.18.4), Décision 5694, 1992 G.O. 2, 6574

Note : Il est possible de consulter chacun de ces plans conjoints à partir du site des Publications du Québec (www.publicationsduquebec.gouv.qc.ca).

La mise en place d'un plan conjoint

Comme il s'agit d'un mécanisme à la disposition des producteurs agricoles et des pêcheurs, eux seuls peuvent prendre l'initiative de sa formation et décider de sa mise en place. Au moins dix producteurs agricoles ou pêcheurs spécialisés ou une association ou coopérative qui les regroupe, peuvent préparer une requête et un projet de plan qu'ils présentent à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RAMQ).

Si les requérants le demandent expressément et si la Régie le recommande, compte tenu de motifs exceptionnels le justifiant, le Gouvernement peut décréter la mise en place d'un plan conjoint.

L'effet de l'entrée en vigueur d'un plan conjoint

Dès l'entrée en vigueur d'un plan conjoint, toute personne intéressée à la mise en marché du produit visé doit, à la demande de l'organisme qui l'administre, en négocier les conditions. Toutes les étapes de la mise en marché de ce produit peuvent ainsi faire l'objet de négociation. Les conditions de mise en marché négociées s'appliquent tant au produit identifié au plan qu'à tous les producteurs agricoles ou pêcheurs visés par le plan et aux acheteurs ou regroupements d'acheteurs ayant conclu ces ententes.

Autres spécifications

Le plan doit viser un produit déterminé : dans le secteur agricole, il peut ne provenir que d'un territoire précis ou n'être destiné qu'à un acheteur ou une fin déterminée. Il est donc possible d'avoir un seul plan conjoint pour tous les fermiers livrant un même produit, comme c'est le cas pour le lait. Mais il est aussi possible d'avoir un plan conjoint pour une région donnée, comme pour le plan conjoint des pêcheurs de crevettes de la Ville de Gaspé. La loi permet aussi d'avoir un plan conjoint pour un seul acheteur ou un groupe d'acheteurs.

Le plan conjoint est administré, au choix des requérants, par l'organisme qui y est indiqué : office de producteurs agricoles ou de pêcheurs, syndicat ou fédération de syndicats spécialisés ou coopérative spécialisée.

Note : Pour d'autres informations concernant le plan conjoint, consulter la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c. M-35.1)

Historique de la gestion de l'offre au Québec

Selon les grands principes économiques classiques, lorsque les prix des denrées baissent, la production est censée diminuer. En agriculture spécialisée, la tendance est plutôt contraire. Si les prix baissent, les fermiers n'ont souvent d'autres choix que d'augmenter la production pour maintenir le revenu. Il s'ensuit donc un cercle vicieux où une baisse des prix provoque une augmentation de la production, qui entraîne une baisse des prix, et ainsi de suite. De nombreuses fermes disparaissent alors, acculées devant la décision de grossir ou d'abandonner. L'Europe en a fait le douloureux constat dans les années quatre-vingt. En voulant réduire l'accumulation de céréales, de viande et de lait, les administrations ont volontairement fait chuter les prix. L'effet fut l'inverse. Chaque ferme spécialisée dans un seul secteur et embourbée dans l'endettement, voyant sa marge réduite entre le prix et les coûts de production, se vit dans l'obligation de produire plus.

La tentation était donc forte de contrôler la production pour éviter les fluctuations du marché. Dès 1944, l'Union catholique des cultivateurs (UCC) demandait au gouvernement une loi gérant la vente collective. Duplessis mit sur pied en 1951 la commission Héon pour étudier les impacts de ce projet, aboutissant à la loi de mise en marché de 1956, loi qui fut ensuite modifiée par le gouvernement Lesage en 1965. Depuis les années 30, la plupart des provinces canadiennes ont adopté des lois régissant la mise en marché collective, qui prennent au Québec l'appellation de plans conjoints (marketing boards dans le Canada anglophone). Ces lois permettent à un groupe de producteurs de négocier collectivement les conditions de vente de leurs produits auprès des acheteurs d'une certaine région. Un plan conjoint prévoit aussi la mise en place d'un organisme de surveillance pouvant obliger légalement les différentes parties, producteurs et acheteurs, à respecter les ententes. C'est ce qu'on appelle un office de producteurs.

Le système canadien de gestion de l'offre a vu le jour vers la fin des années 60. L'idée était de mettre un terme aux fluctuations de l'offre pour des denrées de base comme le lait, le poulet, le dindon et les œufs. La gestion de l'offre dérive d'un système instauré par les associations et les coopératives agricoles au sortir de la Deuxième Guerre mondiale pour contrer les trop fortes variations au niveau des prix et de la production.

Le système implanté après la guerre était d'abord réglementé au niveau régional ou provincial. Pour régir le marché interprovincial et assurer une croissance soutenue à long terme, le gouvernement fédéral a créé la Commission canadienne du lait en 1966 et les autres offices nationaux de commercialisation peu après. Depuis cette période, le Canada est donc entré de plein pied dans la gestion de l'offre pour les secteurs du lait, de la volaille et des œufs.





Exemples de production —

La production acéricole

Quelques données pour 2004

- 6854 fermes produisent du sirop d'érable au Québec
- 80% de la production mondiale est faite au Québec
- Chaque érablière compte en moyenne 5000 entailles
- Volume de production : 75,6 millions de livres de sirop
- Agence de vente obligatoire depuis 2002
- Système de quotas implanté en 2003, en vigueur depuis 2004



Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec

Le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec vise l'eau d'érable, le concentré d'eau d'érable et le sirop d'érable produits au Québec; il ne s'applique cependant pas au sirop d'érable produit dans l'érablière d'un producteur et vendu par ce producteur directement au consommateur.

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) est chargée de l'application et de l'administration de ce plan.

Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles

Le présent règlement s'applique au produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec et mis en marché en contenants de plus de 5 litres ou de plus de 5 kilogrammes. (article 1)

Le produit visé doit être mis en marché par la FPAQ, qui est l'agent de vente exclusif des producteurs [...]. Le producteur visé par le plan ne peut donc pas mettre le produit visé en marché autrement que par l'entremise de la Fédération. (articles 2 et 3)

De plus, le producteur doit mettre à la disposition de la Fédération tout le produit visé qu'il produit et destine à la vente. (article 4)

La Fédération peut retenir les services d'acheteurs qu'elle autorise pour recevoir en son nom le produit visé conformément aux dispositions d'une convention à cet effet.

La Fédération doit retenir les services et considère les coopératives comme acheteur autorisé pour recevoir en son nom le produit visé sous réserve d'avoir un pourcentage d'avoir net des membres par rapport à son volume anticipé à être déterminé dans la convention.

La Fédération doit publier, au moins une fois au plus tard le 28 février de chaque année, la liste de ces acheteurs autorisés dans un journal agricole de circulation générale.

Un producteur qui livre son produit après le 30 septembre d'une année de commercialisation doit assumer des frais supplémentaires de mise en marché de 0,10 \$ la livre de produit.

Informations générales sur la mise en marché du sirop

L'Agence de vente et son fonctionnement

Depuis le 28 février 2002, les producteurs acéricoles ont leur agence de vente. Cette agence de vente fait de la Fédération l'agent de vente exclusif des producteurs visés par celle-ci.

Les producteurs doivent livrer leur sirop à la FPAQ ou encore à des acheteurs autorisés par cette dernière. Il est possible de contacter la Fédération au (450)-679-0530 ou bien de surveiller la liste publiée dans la Terre de chez nous pour connaître les acheteurs autorisés par la FPAQ. Il est également possible de voir la liste des acheteurs autorisés sur le site de la Fédération. Attention, la vente à un acheteur non autorisé peut entraîner des pénalités importantes, tant pour l'acheteur que pour le producteur, même si c'est pour de très petites quantités.

(Liste des acheteurs autorisés : www.maple-erable.qc.ca/aut-acheteurs.html)

Arrivée d'un quota

Après l'arrivée d'une agence de vente dans le secteur de la production acéricole en février 2002, l'année 2003 a vu apparaître les quotas de production. Les permis de production (quota) ne sont toutefois effectifs que depuis 2004. Pour obtenir de plus amples informations, contacter la Fédération.

Prix payé aux producteurs

Selon le règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles, à chaque année de commercialisation, la Fédération distribue aux producteurs, en 3 versements, le produit net de la vente de chaque catégorie de produit visé décrite dans une convention à cet effet, en proportion de la valeur des quantités de chaque catégorie de produit livré par chaque producteur, déduction faite des contributions exigibles en vertu des règlements en vigueur.

Enfin, mentionnons qu'une année de commercialisation comprend la période s'étendant du 28 février d'une année au 27 février de la suivante.

Pour la récolte de 2003, les prix aux producteurs du sirop décrétés par la Régie des marchés agricoles sont les suivants :

Catégorie	Prix(\$/lb)
AA	2,40
A	2,30
B	2,20
C	1,75
D	1,20
NC	1,00

Note : Un montant de 0,15 \$ doit s'ajouter pour les catégories certifiées biologiques.

Deux modes de paiement

Selon la convention, le premier paiement au producteur est fait au 15 juillet et représente au maximum 50% des ventes nettes de sirop. Le deuxième paiement est fait au 15 novembre et représente aussi un maximum des ventes nettes de sirop effectuées jusque là. Le paiement final est fait en mars de l'année suivant la production, représentant 100% des ventes nettes.

Evidemment, le paiement est fait pour ce qui est vendu, moins les frais d'entreposage, de classification, d'administration, etc. Ce qui n'est pas vendu n'est pas payé. Et si le sirop livré à la Fédération n'est pas vendu, il ne peut pas non plus être repris par le producteur qui pourrait, par exemple, tenter de le vendre lui-même.

Pour ceux qui ne pourraient attendre les paiements de juillet, novembre ou mars, la Fédération offre des avances de paiement qui sont en vérité des prêts hypothécaires. Le producteur peut donc, peu de temps après la livraison de son produit, obtenir un montant allant jusqu'à 95% de la valeur de son produit livré. L'argent prêté provient d'une marge de crédit auprès de la Financière agricole. En garantie, celle-ci prend en hypothèque la production de sirop du producteur pour l'année en cours mais aussi pour les années futures. Finalement, un an plus tard, en mars, un nouvel état de compte fait le bilan de ce qui a été réellement vendu par la Fédération. Si le sirop n'a pas été entièrement vendu, la Fédération réclame auprès du producteur le remboursement pour l'argent versé en trop.

L'industrie acéricole est passée, en 5 ans, de 20 millions à 34 millions d'entailles. En 2005, 70 millions de livres sont conservées en réserve. Pour le sirop en vrac, la demande est de 60 millions par année.

En somme, pour pouvoir vendre du sirop ou des produits de l'érable en provenance du Québec, il y a deux possibilités :

- vendre directement à la ferme en petits contenants de moins de 5 litres;
- ou passer par la FPAQ et en accepter les modalités de paiement :

1. trois paiements : 15 juillet, 15 novembre et 15 mars pour le sirop vendu par la Fédération, moins les frais;
2. ou une avance de paiement en signant une hypothèque. Un an plus tard, les ajustements sont faits, en plus ou en moins, dépendant de la quantité de sirop réellement vendue pendant l'année.

Commentaires

Si vous vendez directement à la ferme, vous n'êtes pas tenu de posséder un quota de production. Toutefois, la Fédération réclame de la part de nombreux producteurs une déclaration écrite de leurs ventes au détail, précisant les quantités produites et vendues, les prix et les acheteurs. De plus, ainsi qu'il en a été fait mention lors de la consultation faite par la Régie des marchés agricoles en été 2003, une érablière qui ne possède pas de quota peut voir sa valeur de revente diminuer sérieusement. Il n'est pas dit, en effet, que l'éventuel acheteur veut aussi vendre au détail et il risque fort de ne pas avoir accès au marché commercial.

Les consultations ont également soulevé la situation pour le moins étrange qui peut survenir pour d'actuelles érablières non exploitées et qui n'ont donc pas droit au quota par la suite. En effet, ces érablières ne pourront pas produire du sirop et le propriétaire n'aura pas le droit non plus de couper ces arbres pour les vendre, étant donné que les érablières sont protégées de par la loi au Québec. Le propriétaire de telles érablières devra donc se contenter de regarder pousser les érables en payant les taxes mais sans réel pouvoir d'exploitation.

Les possibilités de financement varieront également beaucoup selon la présence de quota ou non rattaché à une érablière. Et tôt ou tard, ce quota prendra de la valeur et sera source de tension entre ceux qui l'auront reçu gratuitement et les nouveaux qui seront dans l'obligation de payer pour ce même quota.

La production avicole



Quelques données pour 2004

- 723 producteurs de poulet
- 138 producteurs de dindon
- 816 producteurs reconnus au total (certains font les deux productions)
- Volume de production : 355 millions de kg en poids vif de poulet
37 millions de kg en poids vif de dindon
- Donc presque 500 000 kg de poulet par producteur
- Et 268 000 kg de dindon par producteur
- Plan conjoint en vigueur depuis 1971

Les gestionnaires du plan conjoint

La Fédération des producteurs de volailles du Québec (FPVQ) est une association professionnelle qui regroupe les quelque 800 producteurs de poulets et de dindons québécois. Elle est affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA) et compte onze syndicats régionaux répartis dans autant de régions du Québec.

Sur le plan provincial, la Fédération gère le plan conjoint et la mise en marché de la volaille vivante au Québec. C'est elle qui administre, réglemente, négocie et développe les différents aspects du plan conjoint. On définit la Fédération comme un office de commercialisation.

La Fédération fait également partie, à titre de membre, de «Les Producteurs de poulet du Canada» et de «l'Office canadien de commercialisation du dindon». Ces deux organisations ont pour mandat de régir leur production respective dans le cadre d'un programme national de gestion des approvisionnements. Ils ont pour objectif de s'assurer que la production de poulets et la production de dindons répondent aux besoins des consommateurs canadiens.

Réglementation

(Informations provenant de la FPVQ)

Au Québec, la production de poulets et la production de dindons sont encadrées par le Règlement sur la production et la mise en marché du poulet et par le Règlement sur la production et la mise en marché du dindon.

En vertu de la réglementation en vigueur, toute personne qui élève de la volaille (poulet ou dindon) doit détenir un quota de production à moins qu'elle élève moins de 100 poulets, moins de 50 dindons légers ou moins de 25 dindons lourds, par année, pour des fins de consommation personnelle.

De plus, toute personne qui produit et met en marché du poulet ou du dindon visé par le Plan conjoint des producteurs de volailles du Québec doit préalablement être titulaire d'un quota de production. C'est ce même quota qui détermine, pour chaque producteur, la quantité de volailles qu'il peut produire pour chacune des périodes de production.

Chaque producteur doit obtenir un permis ou un quota pour élever des volailles et les vendre par l'intermédiaire des réseaux déjà établis. Le système de quotas permet d'éviter qu'il y ait un surplus de volaille sur le marché.

Également, selon l'article 5 du Règlement sur la production et la mise en marché du poulet (dont les modifications furent publiées dans la Gazette officielle du Québec), depuis le 9 mars 2003, tous les quotas doivent être produits à 60% à chacune des périodes de production dans l'exploitation propriété du détenteur de quota.

Ce n'est pas la Fédération qui s'occupe de vendre les quotas. La Fédération ne fait que gérer les transferts entre les producteurs.

Le quota permet d'éviter les surplus de volailles sur le marché. Par exemple, le poulet à griller se vend toute l'année, mais la demande est plus forte durant l'été. La demande de dindons, quant à elle, est plus importante à l'Action de grâces et à Noël.

Plan conjoint

Depuis 1971, les producteurs de volailles du Québec disposent d'un plan conjoint de mise en marché en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1). Le Plan conjoint des producteurs de volailles, qui est administré par la FPVQ, couvre les secteurs du poulet et du dindon de chair.

Il s'agit d'un outil de développement qui a pour objectif de planifier et d'ordonner la mise en marché collective des poulets et des dindons.



Gestion de l'offre

Au Québec et partout ailleurs au Canada, les productions de poulets et de dindons sont contingentées, c'est-à-dire qu'elles sont effectuées par des producteurs détenant des quotas (contingents) de production. Ainsi, le secteur avicole québécois est non seulement régi par un plan conjoint, mais également par des Offices nationaux de commercialisation.

Ces offices sont Les producteurs de poulet du Canada et L'Office canadien de commercialisation du dindon. Ils ont le mandat de régir leur production respective dans le cadre d'un programme national de gestion des approvisionnements. Concrètement, ils s'assurent que les productions de poulets et de dindons répondent aux besoins des consommateurs canadiens.

Prix du quota et prix payés aux producteurs

Selon la Fédération des producteurs de volailles, le prix du quota se situe aux environs de 700\$ par mètre carré (juillet 2003). Cette valeur est évidemment sujette aux variations du marché.

Au Québec, les prix payés aux producteurs sont déterminés par négociation entre la Fédération des producteurs de volailles et l'Association des abattoirs avicoles du Québec (AAAQ) selon les termes de la Convention de mise en marché.

Pour un poulet vivant de 2,11 kg à 2,35 kg, le prix est d'environ 1,22 \$ par kg. (valeur datant de juillet 2003).

Note : Pour de plus amples informations, contactez la Fédération : (450) 679-0530

Commentaires

Évidemment, on peut se douter qu'il y a plus que 800 producteurs de volaille au Québec. Simplement en divisant le volume d'un million de poulets produits sans quotas et en présumant que chaque élevage ne dépasse pas les 100 poulets prévus par le plan conjoint, ça nous donne 10 000 éleveurs! On peut ironiquement supposer que ces 10 000 producteurs mangent tous ces poulets eux-mêmes... Mais force est de constater que le plan conjoint manque de flexibilité et d'adaptation pour une production de proximité ou saisonnière. D'une part, le coût prohibitif du quota décourage l'arrivée de nouveaux joueurs et leur production doit être étalée sur toute l'année, exigence entièrement incompatible avec une production estivale. Pour beaucoup, produire du poulet devrait se faire entre mai et août. On peut aussi se questionner sur la pertinence d'un plan conjoint protégeant les intérêts d'un groupe de 800 personnes alors que chaque fermier connaît la forte demande locale pour du poulet élevé différemment.

La production cunicole



Quelques données pour 2004

- 53 éleveurs reconnus
- Volume de production : 320 000 lapins produits par an
- Donc une moyenne d'environ 6000 lapins produits par éleveur, ce qui fait environ 120 lapins produits par semaine, par éleveur
- Une agence de vente et un système de quotas depuis 2003. (Les quotas sont ici appelés PPA ou parts de production autorisée)

Règlement sur la mise en marché des lapins

Quelques définitions

Abattoir : Établissement agréé enregistré en vertu de la Loi sur l'inspection des viandes ou en vertu de la Loi sur les produits alimentaires.

Lapin : Mammifère lagomorphe domestique à petite queue, mâle ou femelle, vivant et âgé de moins de 16 semaines.

Lapin de réforme : Lapin âgé d'au moins 16 semaines et ayant servi à la reproduction.

Lapin spécifique : Lapin certifié conforme à une appellation réservée en vertu de la Loi sur les appellations réservées.

Nouveau producteur : Tout producteur ne détenant pas ou n'ayant pas détenu de part de production depuis les 12 derniers mois.

Part de production autorisée (PPA) : Moyenne hebdomadaire de lapins produits par chaque producteur durant les mois de mars, avril et mai 2001.

Période : Une période s'étale du dimanche au samedi de chaque semaine. Pour chaque période, le producteur peut ajouter un nombre de lapins de réforme n'excédant pas 3% de sa part de production attribuée.

Poste : Lieu désigné dans une convention où sont livrés et pesés les lapins offerts en vente.

Volume historique de production : Il équivaut à la moyenne de production du nouveau producteur durant les six premiers mois de sa production.

Part de production

Au 1^{er} mars de chaque année, le Syndicat confirme officiellement la part de production au producteur. Le Syndicat confirme également la nouvelle part de production de chaque producteur dès sa modification par addition ou retrait.

Tout nouveau producteur a droit à 6 mois pour stabiliser le niveau de sa production et constituer un volume historique. Sa part de production sera alors attribuée sur cette base.

Un producteur peut demander au Syndicat, pour des motifs sérieux, de suspendre sa part de production pour une période d'au plus six mois. Les parts de production ne peuvent être cédées qu'avec la propriété de la ferme (soumission préalable auprès du Syndicat). Un producteur peut louer ses parts de pro-

duction en totalité ou en partie, à la condition que cette production soit faite sur sa ferme.

Déclaration mensuelle de production

La déclaration mensuelle de production est obligatoire auprès du syndicat. Elle sert à mettre en place le volume historique de production et sert à déterminer la part de production attribuée à chaque producteur.

Mise en marché

La mise en marché doit obligatoirement passer par le Syndicat. Un producteur ne peut mettre en marché les lapins d'un autre producteur.

Sauf en cas de force majeure, le producteur s'engage à livrer pour chaque période la quantité de lapins qui constitue sa part de production attribuée. Un écart de production de $\pm 15\%$ est toutefois permis. Par contre, l'écart moyen ne peut excéder 10% en 2 mois et 5% en 6 mois.

En juin, juillet, août, le producteur a le droit de réduire de 20% sa part de production, s'il avertit le Syndicat 120 jours avant le début de la diminution.

Le producteur qui désire mettre en marché ses lapins doit informer le Syndicat de la quantité de lapins qui seront livrés, ce, 3 semaines avant la date de livraison. Il doit confirmer à nouveau, 3 jours ouvrables avant la date de livraison. Le Syndicat paye chaque producteur par chèque posté ou transfert bancaire une semaine après la réception du paiement des lapins par les acheteurs.

Le Syndicat répartit entre les producteurs les frais de mise en marché (total : 7\$ par transaction et 0,072\$ par lapin livré). Au 1^{er} mars de chaque année, les frais de mise en marché sont réajustés.

Rôle régulateur du syndicat

Si les acheteurs de lapins diminuent leur demande, le Syndicat réduit dans la même proportion la part de production de chaque producteur (avis de modification 120 jours avant l'entrée en vigueur).

Si les acheteurs de lapins augmentent leur demande, le Syndicat offre les parts de production proportionnellement à l'ensemble des producteurs. Le producteur qui n'entend pas se prévaloir de ses nouvelles parts, doit aviser le Syndicat par écrit, 20 jours après la réception de l'offre.

Abattage

Un producteur qui possède ou utilise des installations d'abattage ou de transformation, ne peut abattre ou transformer dans ces installations les lapins qui lui appartiennent, à moins qu'il ne les ait préalablement mis en marché.

Le producteur doit prendre à sa charge la livraison de ses lapins, à la date et à l'heure convenues par le Syndicat à l'abattoir ou au poste désignés par le Syndicat.

Si le producteur fait défaut de le livrer au moment convenu, les lapins sont traités comme surplus et payés en fonction de cela. Le producteur est tout de même tenu de payer les frais encourus pour leur mise en marché.

Les lapins de réforme doivent être séparés des lapins réguliers (cages identifiées).

Règlement sur le fichier et les renseignements des producteurs de lapins &

Règlement sur la conservation et l'accès aux documents du syndicat des producteurs de lapins

Renseignements généraux

Le Syndicat tient à jour un fichier des noms et adresses de chaque producteur. Au 1^{er} mars de chaque année, tout producteur est tenu de fournir les renseignements suivants :

- nom, adresse, téléphone (télécopieur);
- nombre de lapines saillies au moins une fois par mois;
- nombre de cages disponibles pour la maternité;
- nombre de cages disponibles pour l'engraissement;
- moyenne hebdomadaire des livraisons prévues pour chaque période du 1^{er} janvier au 14 juin, du 15 juin au 15 septembre, du 16 septembre au 31 décembre.

Tout producteur doit informer le Syndicat de tout changement, dans un délai de 30 jours. Évidemment, tout les renseignements sont confidentiels.

De plus, chaque mois, le producteur doit déclarer par écrit au Syndicat, pour le mois précédent, les quantités de lapins vendus, l'établissement où ils ont été livrés. Il doit y joindre les originaux des bons de livraison signés par l'abattoir concerné.

Renseignements sur le transport de lapins

Chaque mois, tout producteur qui transporte les lapins d'un autre producteur, doit fournir au Syndicat, au plus tard le 15 de chaque mois, les renseignements suivants :

- nom et adresse du producteur des lapins transportés;
- nombre total de lapins transportés par producteur;
- poids total et destination des lapins transportés;
- date de chaque transport.

Renseignements sur la vente de sujets reproducteurs

Tout producteur doit informer le Syndicat de la vente sur tout sujet reproducteur à un autre producteur, ce, dans les trente jours suivant la transaction. Les renseignements suivants doivent également être fournis au Syndicat :

- nom et adresse de l'acheteur des sujets reproducteurs;
- nombre de femelles reproductrices vendues;
- nombre de mâles reproducteurs vendus.

Renseignements particuliers pour les nouveaux producteurs

Tout nouveau producteur doit informer le Syndicat au plus tard 30 jours avant la première saillie.

Conservation des documents

Tout producteur doit conserver pendant deux ans, à partir de la date de leur rédaction, les documents relatifs à la production des lapins, en particulier :

- ses bons de livraison à l'abattoir, y compris ceux pour l'abattage à forfait;
- ses factures de ventes de lapins;
- ses factures d'achat de moulée.

Fichier des renseignements

Consultation du fichier : Tout producteur visé par le plan peut consulter les informations inscrites à son nom, au fichier des producteurs au bureau du Syndicat, durant les heures normales d'affaires.

Inscription, correction et radiation au fichier : Toute demande à cet effet doit être adressée par écrit au Syndicat avec un exposé sommaire des faits à l'appui. Avant de rendre une décision, le Syndicat peut requérir de l'information complémentaire. Le producteur peut demander au Syndicat une confirmation écrite de son inscription et de son maintien au fichier.

Règlement sur la disposition des surplus des producteurs de lapins

Contribution du producteur

Tout producteur de lapin doit verser au Syndicat une contribution spéciale de 0,13\$ par lapin abattu pour assurer le paiement des dépenses effectuées pour l'application du règlement sur la disposition des surplus des producteurs de lapins.

Surplus

Définition : Lapins d'un producteur qui ne font pas l'objet d'une entente individuelle entre ce producteur et un abattoir ou un acheteur qui a conclu, avec le Syndicat, une convention de mise en marché du lapin de chair ou qui sont produits en excédent d'une entente individuelle.

Procédure : Chaque producteur doit aviser le Syndicat à chaque semaine du nombre de lapins qu'il a en surplus, le cas échéant.

Le Syndicat convient d'abord avec les abattoirs des modalités d'abattage de ces lapins et de leur livraison aux acheteurs qu'il désigne. Le Syndicat convient également avec des acheteurs des conditions de mise en marché des lapins en surplus.

Le Syndicat paye au producteur le plus tôt possible, selon le poids moyen du lot de lapins, le prix déterminé avec l'acheteur, déduction faite des prix d'abattage et de livraison des lapins ou des parties de lapins.

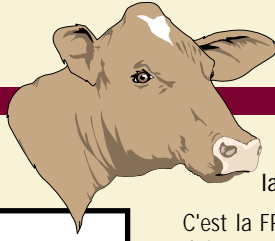
Les lapins en surplus doivent avoir un poids vif d'au moins 5,25 livres et d'au plus 5,75 livres et un poids abattu d'au moins 54% du poids vif. Les lapins en surplus livrés à un abattoir et qui ne satisfont pas à ces exigences, sont entreposés aux frais de leur producteur pour être mis en marché dès que le Syndicat trouve un acheteur. Le Syndicat paye le producteur, déduction faite des frais supplémentaires d'entreposage.

Commentaires

Encore là, il est peu réaliste de croire qu'il n'y a que 53 personnes qui produisent du lapin au Québec. Les milliers d'autres n'ont visiblement pas été consultées lors de la mise en place du plan conjoint et des quotas. Pour l'instant, les quotas n'ont pas encore de valeur monétaire mais ce n'est sûrement que temporaire.

De nouveau, on assiste à l'implantation d'un modèle unique de mise en marché, sans espace véritable pour la relève ni pour une production saisonnière ou une mise en marché directe. Si celui qui livre 500 lapins par semaine peut payer 7\$ par transaction, il peut aisément répartir la facture de 7\$ sur 500 lapins. Pour celui qui en écoule 2 par semaine, c'est totalement différent.

La production laitière



Quelques données pour 2004

- 7798 fermes
- Moyenne d'environ 47 vaches par ferme
- Volume de production : 2,86 milliards de litres par an
- Donc environ 370 000 litres par ferme par an

Organisme d'application

La Fédération des producteurs de lait du Québec (FPLQ) est soumise à l'entente de commercialisation en vigueur (Québec-Canada), aussi appelée plan national. Elle gère le plan conjoint en place depuis 1980, met en vente commune toute la production laitière du Québec, émet les certificats de production, reçoit les paiements des acheteurs et redistribue les sommes reçues au prorata des livraisons, moins les retenues réglementaires (ex. transport) ou occasionnelles.

Quelques définitions

Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait (CCGAL) : Le CCGAL est l'organisme permanent créé par les membres provinciaux du Plan national de commercialisation du lait et présidé par la CCL. Le comité est responsable de l'élaboration de politiques et la surveillance de l'approvisionnement du Plan. Le rôle de la Commission est celui de facilitateur central et de médiateur afin d'établir un consensus entre toutes les parties

Plan national de commercialisation du lait (PNCL) : Le PNCL est l'entente fédérale/provinciale régissant la gestion des approvisionnements de lait du Canada. Il comprend les éléments clés de la gestion et la surveillance du marché de lait de transformation. Par exemple, il contient une formule qui calcule le niveau cible de la production nationale, communément appelé le Quota de mise en marché (QMM), afin que la demande des consommateurs pour différents produits laitiers soit satisfaite. Il détermine la part du QMM de chaque province, ainsi que la méthode de partage de toute hausse ou baisse de ce niveau.

Quota de mise en marché (QMM) : Le QMM est le niveau cible de production pour le lait de transformation au Canada. La Commission canadienne du lait fait des recommandations au CCGAL à propos du QMM. Ce niveau cible est contrôlé et ajusté lorsque nécessaire pour qu'il représente les changements de la demande, exprimée en matière grasse, au cours de l'année.

Quota

Le quota est le volume de lait, exprimé en kilogrammes de matière grasse par jour (kg/j) qu'un producteur peut produire au Québec ou mettre en marché dans le commerce intra provincial, inter provincial et d'exportation. Il s'agit d'une autorisation de production accordée à un producteur ou à une unité de production.

- Nul ne peut produire ou mettre en marché du lait sans détenir un quota (article 3).
- Le minimum actuel de quota est de 5 kg de matière grasse par jour, à être atteint dans un délai de deux ans par un nouveau producteur (article 9).

- Nul ne peut vendre, donner ou même échanger du lait sans détenir un quota de production.

C'est la FPLQ qui émet les quotas. Par la suite, tout le lait produit est mis en vente en commun sous la surveillance de la Fédération (plan conjoint).

Toute production non-autorisée est interdite et tout producteur accrédité pris en défaut, à un titre ou à un autre, peut se voir retirer son privilège par la Régie des marchés agricoles et alimentaires, sur représentation de la Fédération. Les volumes de production ainsi libérés retournent au fonds général de la FPLQ, qui procède périodiquement à la redistribution, selon la demande et l'état du marché. Également, la Fédération peut retirer le quota d'un producteur qui :

- cesse pendant plus de trois mois de produire ou de mettre en marché du lait;
 - contrevient à une disposition du plan conjoint; ou
 - contrevient aux dispositions des lois et règlements concernant les normes microbiologiques et de propreté, de qualité et de salubrité du lait ainsi que les normes concernant les établissements de production du lait
- En cas de forces majeures, c'est-à-dire incendie ou maladie, un producteur peut bénéficier de certaines dispositions :
- dans le cas d'un incendie, s'il remplit certaines conditions, le producteur peut louer en tout ou en partie son quota pour une période de douze mois suivant l'incendie;
 - dans le cas de maladie grave de l'exploitant ou de maladie grave des vaches laitières occasionnant l'abandon total ou une diminution substantielle de la production, le producteur peut se prévaloir de certains arrangements.

Une variation anormale dans les livraisons de lait d'un producteur constitue une contravention au règlement. Une variation doit donc être justifiée par une déclaration assermentée à la Fédération; à défaut, la Fédération perçoit les pénalités prévues.

Concernant l'achat et la vente des quotas, le producteur doit, entre le 20^e et le 28^e jour du mois précédant le mois où il désire faire la transaction, transmettre à la Fédération son offre d'achat ou de vente. Sauf si un producteur cédant son quota abandonne la production, la Fédération ne peut accepter de vente d'un quota diminuant à moins de 5 kg de matière grasse par jour.

La Fédération établit les réserves de quota suivantes :

- une réserve d'ajustement;
- une réserve pour le programme de la relève en production laitière;
- une réserve générale.

La Fédération peut utiliser en tout ou en partie la réserve générale de quota pour :

- atténuer l'effet d'une diminution générale du quota;
- le programme de la relève en production laitière;
- toute autre fin en vue de l'application du règlement.

Enfin, en juillet 2003, les producteurs recevaient environ 0,61\$ par litre de lait vendu.

Pour ceux qui veulent acquérir du quota de production, vous devez donc vous adresser à la FPLQ au (450)-679-0530.

(Site Internet : www.lait.org)

Programme d'aide à la relève en production laitière

Dans le cadre de ce programme, la Fédération prête un quota maximum de 5 kg de matière grasse par jour au producteur qui le demande, et ce, en deux tranches : une première de 1 kg/j et une seconde de 4 kg/j. Pour avoir droit à cette aide, le producteur doit répondre aux critères que la Fédération a établis (voir section XIV du règlement sur les quotas).

Après une période variant selon la quantité prêtée, le producteur doit rembourser le quota prêté pour pouvoir le conserver.

Note : Pour plus d'informations concernant ce programme d'aide, veuillez contacter la FPLQ.

Commentaires

Ce qu'il faut d'abord comprendre, c'est que personne n'a le droit de produire ou de vendre du lait de vache sans détenir un quota de production, l'équivalent d'un permis de produire. Ce quota peut se comparer aux permis des chauffeurs de taxi de Montréal. Donc, pas de quota, pas de production. Les permis des chauffeurs de taxi sont toutefois beaucoup moins dispendieux, soit environ 150 000\$ comparativement à environ 1,4 millions pour un troupeau de 47 vaches, la moyenne québécoise.

Selon le texte de loi, nul ne peut produire ou vendre du lait de vache sans détenir au moins 5 kg de quota, ce qui équivaut à environ la production de cinq bonnes vaches laitières (à 8000 litres de lait par an chacune). À environ 30 000\$ par kg (29 500\$ au 10 juillet 2003), il faut donc déboursier environ 150 000\$ pour obtenir le quota minimal requis. Et après, il faut encore acheter les vaches, les loger, les nourrir, etc.

De plus, depuis le 1^{er} mars 1975, il n'est plus possible d'entreposer du lait à la ferme autrement que dans un contenant réfrigéré, communément appelé « bulk tank ». Donc nouvel investissement.

Depuis peu, le quota est calculé au mois, ce qui veut dire que la production doit être identique pour tous les mois de l'année,

donc janvier pareil à juin. Ce qui veut dire qu'il n'est plus possible de concentrer la production sur l'été et tarir les vaches en hiver, comme c'était le cas avant.

Les impacts d'une telle décision sont majeurs :

- Il faut que l'alimentation soit constante tout au long de l'année, même si l'herbe est plus verte en juin qu'en février...
- Il découle aussi qu'il est alors plus avantageux de garder les animaux à l'intérieur, pour un meilleur contrôle de leur alimentation.
- La production de lait étant provoquée par la naissance d'un veau, les naissances doivent donc être réparties sur toute l'année, sans tenir compte des envies naturelles du taureau. Il faut donc souvent compenser par l'insémination artificielle.

Étant donné qu'il est pratiquement impossible de traiter des vaches comme des robinets et qu'on ne peut pas obtenir une production parfaitement constante tout au long de l'année, on doit parfois jeter du lait plutôt que le livrer parce que les amendes pour un surplus de livraison sont salées.

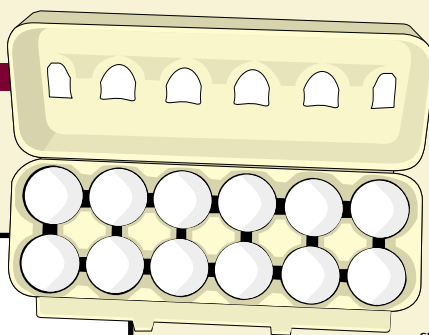
De nouveau, voilà un système qui ne laisse pas grand place à l'alternative. Toutefois, la Régie des marchés agricoles accorde à un individu le droit de garder une vache pour les besoins de sa famille immédiate sans avoir besoin de quota. Il est donc possible d'élever une vache pour nourrir sa famille mais toute forme de commerce ou de don est prohibée. Et aucune mise en marché n'est pensable à moins de déboursier plusieurs centaines de milliers de dollars. Faut-il expliquer pourquoi la relève est rare?

Pour quelqu'un désireux de démarrer une petite production, la seule ouverture serait éventuellement d'exécuter le travail de traite et d'entretien des animaux pour une clientèle qui serait propriétaire des animaux. Il n'y aurait donc ni vente, ni don, ni échange de lait et le lait produit serait destiné à la famille immédiate de chaque propriétaire de vache. Mais avouons que c'est là une hypothèse qui démontre le peu de flexibilité du système actuel.

La production d'œufs de consommation

Quelques données pour 2004

- 106 producteurs
- 3 466 331 pondeuses
- Donc 32 701 pondeuses par éleveur
- Volume de production d'environ 85 000 000 de douzaines par an



Quelques définitions

Période de production : Une période de production établie par la Fédération comportant habituellement 28 jours consécutifs pour qu'il y en ait 13 par année sauf pour les années où un ajustement est requis afin de faire correspondre le plus possible les 13 périodes à l'année de calendrier.

Quota : C'est le nombre de douzaines d'œufs exprimé en nombre de pondeuses qu'un producteur peut produire ou mettre en marché dans la province de Québec.

Quota global : C'est le nombre total de douzaines d'œufs exprimé en pondeuses pouvant être produites ou mises en marché par les producteurs d'œufs de consommation du Québec établi suivant une formule déterminée dans le Plan national.

Le plan conjoint

La Fédération des producteurs d'œufs de consommation du Québec (FPOCQ) a pour objectif de favoriser le développement durable de l'industrie québécoise des œufs par le respect de l'environnement et le bien-être des animaux en répondant aux attentes des consommateurs avec des œufs et produits de haute qualité. De plus, la Fédération coordonne des campagnes de publicité et d'information.

Règlement sur les quotas des producteurs d'œufs de consommation du Québec (c.M-35.1, r.5.2)

Dispositions générales

Ce règlement s'applique à toute personne qui est propriétaire de **plus de 100 pondeuses**, à l'exception des personnes visées au Règlement sur les contingents spéciaux des producteurs d'œufs de consommation du Québec, approuvé par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (Décision 5964 [M-35.1, r. 4.01]) en ce qui concerne leur troupeau de plus de 100 mais d'au plus 250 pondeuses (article 1.1).

Malgré l'article 1.1, tout producteur propriétaire de **100 pondeuses et moins** qui désire produire ou mettre en marché des œufs de consommation doit faire cette production dans sa propre exploitation avicole. À défaut, il doit obtenir un quota comme s'il exploitait un troupeau de plus de 100 pondeuses (article 4).

Il est **interdit** à toute personne visée par le présent règlement de **produire ou de mettre en marché des œufs de consommation, sans avoir obtenu au préalable un quota** de la Fédération selon les conditions du présent règlement (article 2).

Il est **interdit** également à plusieurs producteurs d'exploiter ou de faire exploiter plusieurs troupeaux de 100 pondeuses et moins ensemble, dans une même exploitation avicole, à moins de s'être procuré préalablement un quota selon les conditions du présent règlement (article 5).

C'est la Fédération qui émet à toute personne qui y a droit un **certificat attestant qu'un quota lui a été émis**. De plus, la Fédération délivre un seul certificat de quota pour toute l'exploitation avicole d'un producteur même si les bâtiments et les installations ne sont pas tous situés au même endroit (articles 3 et 6).

Depuis le 5 février 1992, aucun quota ne peut être émis à un nouveau producteur, sauf dans les cas de transfert de quota (voir la section IV du règlement) (article 10).

Chaque producteur est tenu de faire à la Fédération, au plus tard 15 jours suivant la fin de chaque période, une **déclaration d'inventaire et de production** sur la formule FP03 fournie par cette dernière (article 11).

Le producteur doit joindre à la formule FP03 précitée tous les documents attestant les faits qui y sont déclarés (article 12).

Le producteur doit également inscrire sur la formule FP03 les renseignements requis au Règlement sur la contribution pour l'application et l'administration du Plan conjoint des producteurs d'œufs de consommation du Québec (Décision 4815 [M-35, r. 90.1]) (article 13).

Enfin, mentionnons que toute personne autorisée par la Fédération peut pénétrer à toute heure raisonnable dans tout bâtiment de l'exploitation avicole d'un producteur pour vérifier et compter les pondeuses et mener toute enquête relative à sa production (article 15).



Détermination du quota

Le quota émis à un producteur doit être égal au nombre de douzaines d'œufs qu'il peut produire ou mettre en marché au cours d'une année, conformément aux dispositions du règlement, moins le nombre de douzaines d'œufs que, le cas échéant, il est autorisé à mettre en marché en dehors de la province de Québec, en vertu du contingent émis par l'Office canadien (article 21).

Pour fins d'émission du quota et du calcul de toute contribution, **une pondeuse est présumée produire 24,4 douzaines d'œufs par année** (article 22).

En tout temps, la Fédération peut, selon les circonstances, **augmenter ou réduire, modifier ou corriger le total des quotas des producteurs** et, en conséquence, les quotas individuels des producteurs, conformément au présent règlement et conformément aux dispositions prévues à cette fin dans le plan national (article 24).

La Fédération supprime, en tout ou en partie, le quota d'un producteur qui fait défaut de produire pendant plus d'une période tous les œufs qu'il est en droit de produire en vertu de son quota (article 25).

Par contre, même si le producteur n'a pas produit tous les œufs prévus par son quota, la Fédération peut maintenir en vigueur pour une période maximum de 12 mois, le quota d'un producteur dont la production est affectée par une force majeure (article 29).

La Fédération émet à chaque producteur, pour chacun de ses pondoires, un document intitulé «certificat d'exploitation». Ce certificat d'exploitation doit être en tout temps exposé bien en vue dans le pendoir pour lequel il a été émis (articles 37 et 38).

Il est interdit en tout temps de placer, de posséder ou d'exploiter dans un pendoir une quantité supérieure de pondeuses au nombre inscrit sur le certificat d'exploitation, sous peine de pénalités (article 39).

Tout producteur titulaire d'un quota et qui respecte les dispositions des règlements pris en application du Plan conjoint des producteurs d'œufs de consommation du Québec (c. M-35, r.93) peut demander à la Fédération un quota lui permettant de produire et de mettre en marché des œufs destinés exclusivement à la transformation (article 43.9).

On entend par «transformation», l'utilisation comme milieu de culture pour la production de vaccins, l'extraction de composantes ou la transformation sous forme liquide, cuite ou déshydratée et l'utilisation pour toute fin autre que leur consommation en coquille ou le programme de produit industriel de l'Office canadien.

Transfert de quota

Tout producteur peut céder ou louer son quota, en totalité ou en partie, à une autre personne ou à un autre producteur, aux conditions prévues dans le présent règlement (article 44).

Tout producteur désirant céder son quota, en tout ou en partie, doit d'abord en informer la Fédération par écrit au moins 6 mois préalablement à la date prévue pour l'entrée en vigueur d'un transfert (article 49).

Le producteur qui a cédé totalement son quota doit abandonner la production des œufs. De plus, le producteur qui a cédé une partie seulement de son quota doit réduire le nombre de ses pondeuses en rapport avec la partie de quota qui lui reste (articles 60 et 61).

Pénalités

La Fédération impose et perçoit de tout producteur, en plus de la contribution pour l'administration du Plan, une pénalité de 2,29 \$ la douzaine d'œufs qu'il produit à chaque période ou partie de période, sans quota, ou en excédent du quota qu'il détient (article 72).

Dès qu'une personne autorisée constate que le producteur viole l'article 39, il lui remet immédiatement une facture pour un montant équivalent à 1 \$ par pondeuse pour chaque pondeuse en excédent du total inscrit à son certificat d'exploitation.

Note : Vous pouvez aussi contacter :

Fédération des producteurs d'œufs de consommation du Québec

555 Roland Therrien, Longueuil, Québec, J4H 3Y9

Tél: (450) 679-0530, Fax: (450) 679-0855

Courriel: info@oeuf.ca

Règlement sur les conditions de production et de conservation à la ferme des œufs de consommation (c.M-35.1, r.3.3)

Ce règlement établit des conditions de production à la ferme des œufs de consommation pour assurer une gestion optimale de la qualité des œufs produits et mis en marché et prévenir la contamination par la *salmonella enteritidis* et la présence de résidus d'antibiotique.

Note : Pour le consulter, vous pouvez vous rendre sur le site des Publications du Québec.

Commentaires

Avec une valeur de quota de plus de 130\$ par poule pondeuse, on peut comprendre qu'il est plus qu'hasardeux de se lancer dans ce secteur de production. Au-delà des 106 producteurs détenteurs de quota, des centaines, voire des milliers de gens élèvent quelques pondeuses en-dessous de la limite de 100 pondeuses. Rappelons qu'il est permis, avec moins de 100 pondeuses, de vendre les œufs, en autant que la vente soit faite directement auprès du client. Pas question d'aller porter ses œufs dans une épicerie ou chez un restaurateur. Le système actuel décourage d'ailleurs toute tentative de production à petite échelle. Pour tout commerce, les œufs doivent passer par un centre de tri, le tout entraînant des dépenses de transport et de classification prohibitives pour un petit volume.

Catégories d'œufs pour la mise en marché

CATÉGORIE A

- Vente aux marchés de détails pour consommation domestique
- Blanc ferme
- Jaune rond et bien centré
- Petite chambre à air (moins de 5 mm de profondeur)
- Coquille propre et sans fissure, de forme normale

CATÉGORIE B

- Aliments industriels
- Jaune légèrement aplati
- Blanc aqueux
- Coquille intacte mais de texture rugueuse

CATÉGORIE C

- Impropres à la consommation (utilisés dans les produits manufacturés) vendu uniquement pour la transformation commerciale
- Jaune lâche
- Blanc aqueux et mince
- Coquille possiblement craquelée

Calibrage

Le calibrage s'effectue en fonction du poids. Il y a une échelle de poids pour chaque calibre. Les calibres les plus courants sont (pour la catégorie A seulement) :

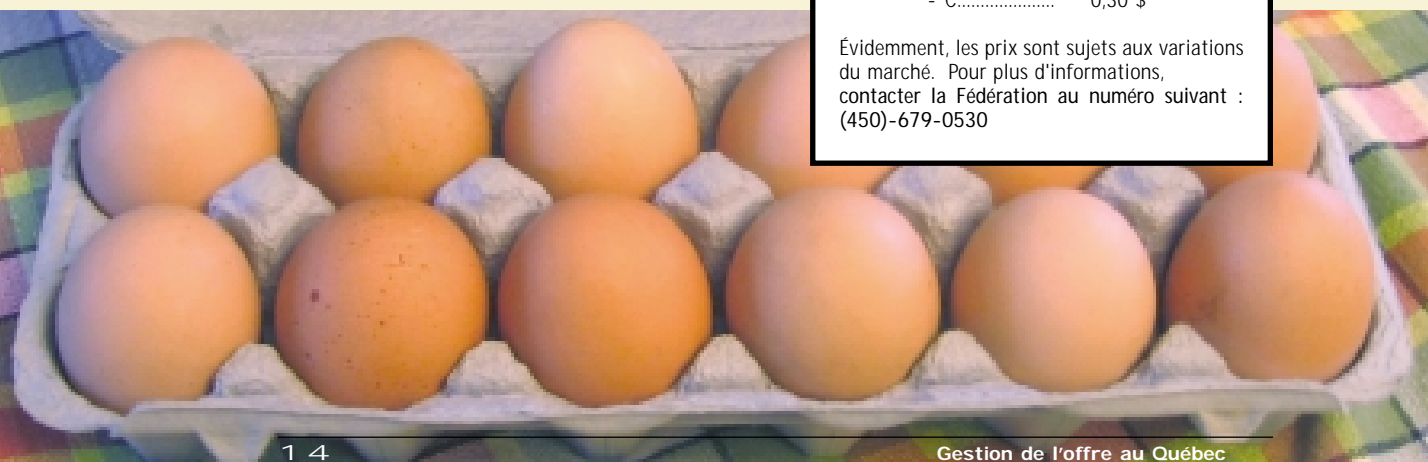
- peewee..... moins de 42 g
- petit..... 42 g à 48 g
- moyen..... 49 g à 55 g
- gros..... 56 g à 63 g
- extra gros... 64 g à 69 g
- jumbo..... plus de 69 g

Prix payés aux producteurs

Les prix payés aux producteurs sont approximativement les suivants (valeurs datant du 24 juillet 2003) :

- A-Extra-Gros..... 1,56 \$
- A-Gros..... 1,56 \$
- A-Moyens..... 1,47 \$
- A-Petits..... 0,80 \$
- A-Pewee..... 0,24 \$
- B..... 0,50 \$
- C..... 0,30 \$

Évidemment, les prix sont sujets aux variations du marché. Pour plus d'informations, contacter la Fédération au numéro suivant : (450)-679-0530



La production d'œufs d'incubation

Quelques données pour 2004

- 68 fermes
- 186 millions d'œufs
- Donc environ 2 700 000 œufs par ferme



Le plan conjoint et ses intervenants

Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation

Au Québec, l'office provincial des producteurs est le Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation du Québec.

Cycle : Dans le cas de la production d'œufs d'incubation de :

- poulet à chair, une période correspondant à une année de calendrier à partir du 1^{er} janvier 1991;
- poules pondeuses d'œufs de consommation et sous réserve des dispositions de l'article 64, une période correspondant à une année de calendrier à partir du 1^{er} janvier 1992.

Quota : Capacité de production exprimée en mètres carrés et attribuée à un détenteur pour chaque catégorie de production. (Approximation : 1 mètre carré = 4 poules)

Réglementation

Généralités

Toute personne qui entend produire et mettre en marché le produit visé doit préalablement détenir un quota à cette fin émis par le Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation du Québec. De plus, le Syndicat n'émet pas de nouveau quota (articles 2 et 3).

Nul ne peut mettre en marché le produit visé qui n'a pas été produit dans une exploitation enregistrée au nom d'un producteur (article 4).

Le producteur doit maintenir en production une quantité satisfaisante de pondeuses pour produire un nombre d'œufs établi en fonction des taux d'utilisation du quota fixés par le Syndicat (article 8).

Enregistrement et certificat

Pour produire des œufs d'incubation, le producteur utilise des poulaillers dont il peut démontrer en tout temps, sur demande du Syndicat, son titre de propriété ou de location et dont la superficie représente 100 % de la surface totale mentionnée à son certificat de quota.

Cependant, tout producteur doit exploiter le quota qu'il détient dans son exploitation et dont les poulaillers représentent une superficie équivalente à au moins 80 % de son quota total (article 9).

Les dispositions du présent article ne s'appliquent qu'à la production des œufs d'incubation de poulet à chair.

Calendrier de placement

Au plus tard le 1^{er} mai de chaque année, chaque producteur doit faire parvenir au Syndicat un calendrier du placement de chacun de ses lots de pondeuses durant la période subséquente des 12 mois s'étendant du 1^{er} juillet au 30 juin.

Malgré le premier alinéa, le premier calendrier visé à cet alinéa doit être déposé au plus tard 60 jours après le 26 juin 2002 (article 15.1).

Le calendrier de placement mentionné ci-dessus doit indiquer, pour chacun des lots des pondeuses, les éléments suivants :

- le nombre de pondeuses âgées d'un jour;
- la lignée ou la race de ces pondeuses;
- la date du placement des pondeuses;
- l'identification du ou des poulaillers d'élevage et du ou des poulaillers de ponte des pondeuses;
- l'âge prévu des pondeuses au moment de leur transfert du poulailler d'élevage vers le ou les poulaillers de ponte.

Taux d'utilisation

À chacun des cycles et pour chaque catégorie de production, le Syndicat établit le niveau de la demande. Il détermine ensuite le taux d'utilisation.

Le Syndicat peut, pour des raisons de marché, modifier en cours de cycle le niveau de la demande et le taux d'utilisation des quotas (article 17).

Le producteur ne peut produire ou mettre en marché au cours d'un cycle une quantité de produit visé supérieure à celle établie par le produit du taux d'utilisation et de son quota exprimé en unité d'œufs (article 19).

Pour chaque catégorie de production, les mises en incubation d'un producteur au cours d'un cycle doivent être d'au moins 97 % de la quantité autorisée selon l'article 19 (article 20).

Le pourcentage de 97 % mentionné ci-dessus augmente à 98 % à partir du 7 juillet 1991 pour la production d'œufs d'incubation de poules pondeuses d'œufs de consommation et à 100 % à partir du 1^{er} janvier 1998 pour la production d'œufs d'incubation de poulet à chair (article 24).

Le producteur dont les mises en incubation durant un cycle excèdent 100 % de la quantité autorisée selon l'article 19 dans la production des œufs d'incubation de pondeuses d'œufs de consommation, et 101 % de la quantité autorisée selon l'article 19 dans la production des œufs d'incubation de poulet à chair, diminue d'autant ses mises en incubation au cours de tout cycle subséquent déterminé par le Syndicat.

De plus, le producteur doit verser au Syndicat une pénalité de 0,175 \$ l'œuf sur la partie de ses mises en incubation qui dépasse 101 % de la quantité autorisée.

Vente publique du quota et achat de quota

Le détenteur d'un quota peut le céder en tout ou en partie par la vente publique effectuée par l'entremise du Syndicat ou par vente de gré à gré (article 31).

La personne qui désire acquérir un quota doit se présenter à la séance de vente publique (article 38).

Le nouveau détenteur de quota doit acquérir au moins 250 m² (soit environ 1000 poules) et le cédant, sauf s'il abandonne la production, conserver au moins 250 m² (article 52).

Équivalence

Enfin, voici les équivalences utilisées par le Syndicat pour établir le quota total (article 16) :

1. Pour la production des oeufs d'incubation de poulet à chair, identifiée par la lettre «C» au certificat de quota :
 - a. type sur parquet, élevage et ponte dans la même bâtisse: 520 oeufs par m²;
 - b. type sur parquet, élevage et ponte dans des bâtisses différentes: 560 oeufs par m²;
 - c. type sur lattes, élevage et ponte dans des bâtisses différentes: 682 oeufs par m²;
2. Pour la production des oeufs d'incubation de poules pondeuses d'œufs de consommation, identifiée par la lettre «P» au certificat de quota :
 - a. type sur parquet, élevage et ponte dans la même bâtisse: 1 100 oeufs par m²;
 - b. type sur parquet, élevage et ponte dans des bâtisses différentes: 1 210 oeufs par m²;
 - c. type sur lattes, élevage et ponte dans des bâtisses différentes: 1 540 oeufs par m².

Plan conjoint

La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c.M-35.1)* a autorisé la signature de l'entente fédérale-provinciale et la création du Plan conjoint des producteurs d'œufs d'incubation du Québec. Le Syndicat est responsable, depuis sa création en 1981, de l'administration de ce plan.

Les deux catégories de production assujetties au Plan conjoint des producteurs d'œufs d'incubation sont :

- les oeufs d'incubation de poulets à chair;
- les oeufs d'incubation de pondeuses.

Les producteurs d'œufs d'incubation de dindons à griller et de dindons lourds sont exemptés de l'application de ce plan conjoint depuis le 30 novembre 1988.

Gestion de l'offre

Dans le secteur des oeufs d'incubation, le système canadien de gestion de l'offre est administré en vertu d'une entente fédérale-provinciale portant sur le Plan canadien de commercialisation des oeufs d'incubation de poulets à chair.

C'est l'Office canadien de commercialisation des oeufs d'incubation de poulets à chair (OCCOIPC), créé en 1986, qui réglemente la production d'œufs d'incubation de poulets à chair au Canada. Chaque année, l'OCCOIPC établit un contingent national pour la production d'œufs d'incubation de poulets à chair, qu'il divise ensuite entre les offices provinciaux de commercialisation membres. Les offices provinciaux répartissent ensuite leur propre contingent (quota) entre les producteurs. Ainsi, dans chaque province, la commercialisation des oeufs d'incubation n'est permise qu'à ceux qui détiennent un quota de production.

Il n'y a pas d'office canadien de commercialisation pour la production d'œufs d'incubation destinés à la production d'œufs de consommation.

L'approvisionnement des producteurs d'œufs d'incubation

Les producteurs d'œufs d'incubation s'approvisionnent auprès d'éleveurs-souches. Le rôle des éleveurs-souches consiste à maintenir et à élargir des lignées pures ainsi qu'à créer des lignées croisées. Il existe une seule entreprise de ce type au Canada, située en Ontario. Il s'agit de Shaver Poultry Breeding Farms Ltd. Les souches de femelles utilisées au Québec proviennent essentiellement des États-Unis.

La production

Les producteurs d'œufs produisent en fonction d'une demande contrôlée et définie par des offices nationaux et provinciaux de commercialisation qui administrent des programmes nationaux de gestion de l'offre dans les secteurs de la volaille et des oeufs de consommation.

La production d'œufs d'incubation est assurée par un petit groupe de producteurs. Il existe deux catégories de producteurs, ceux qui ne possèdent pas de couvoir (producteurs spécialisés) et les producteurs couvoiriers. Au Québec, de 1990 à 1999, le nombre d'exploitations agricoles détenant des quotas de production d'œufs d'incubation est passé de 71 à 63, soit une diminution de 11 %. La production moyenne d'œufs d'incubation par détenteur de quotas de type chair est passée de 2,0 millions d'œufs en 1990 à 3,2 millions en 1999. Ces entreprises sont situées principalement dans les régions de Saint-Hyacinthe (29 %), du Centre-du-Québec (33 %) et de Lanaudière (21 %). En 1999, celles qui détenaient plus de 5 000 m² de quotas (20 000 poules) étaient responsables d'un peu plus de 60 % de la production.

Les couvoirs

La production des éleveurs de pondeuses d'œufs d'incubation est acheminée vers les couvoirs, où les oeufs sont mis en incubation environ 21 jours. Les couvoirs produisent les poussins qui sont vendus aux producteurs d'œufs de consommation et de poulets à chair. En 1999, on dénombrait 10 couvoirs de poussins de type poulet à chair et 4 couvoirs de poussins de type ponte au Québec.

La fixation des prix

Pour le secteur des oeufs d'incubation de poulets à chair, le prix est déterminé par négociation entre le comité de production d'œufs d'incubation de poulets à chair, les Couvoiriers du Québec inc et l'Association des abattoirs avicoles du Québec inc, conformément aux conventions de mise en marché.

Dans le secteur des oeufs d'incubation de pondeuses d'œufs de consommation, il n'y a pas de convention de mise en marché et pas de prix négocié.

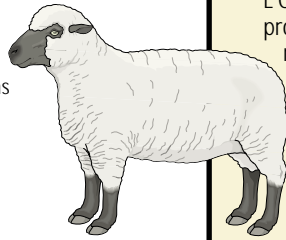
Commentaires

La production d'œufs d'incubation a atteint un fort degré de concentration. Une soixantaine d'entreprises, s'approvisionnant elles-mêmes auprès de quelques fournisseurs étrangers, avec une variété de lignées animales incroyablement réduite. Non seulement l'accès à de nouveaux producteurs relève quasiment de l'illusion mais la spécialisation outrancière a créé une fragilité énorme face à des fluctuations de marché, d'approvisionnement ou de santé animale. Aurions-nous mis tous nos œufs dans le même panier?

La production ovine

Quelques données pour 2004

- 1000 producteurs
- Volume de production : 261 000 moutons
- Donc environ 261 têtes par ferme
- Répartition des ventes d'agneaux :
 - 32% de lait
 - 15% légers
 - 53% lourds



- l'indication du type de vente (exemple : encan, au consommateur, à la boucherie, à un organisme, etc.).

L'Office est l'agent de vente et l'agent de négociation entre les producteurs visés par le plan (article 65). De plus, tout partenariat ou cogestion de l'agence ne peut être effectué.

La personne ou société qui est à la fois un producteur visé par le plan et engagé dans la mise en marché de ce produit, est assujettie aux droits et obligations de l'une ou l'autre.

Enfin, mentionnons que c'est la Fédération qui est chargée de l'application et de l'administration du plan conjoint.

Note : Vous pouvez consulter la liste des prix de vente (site de la FPAMQ).

Le plan conjoint et ses intervenants

Fondée en 1981, la Fédération des producteurs d'agneaux et de moutons du Québec (FPAMQ) a pour principaux mandats : la défense des droits des producteurs, l'élaboration de plan de mise en marché et l'administration du plan conjoint. Elle a aussi la responsabilité d'assurer la recherche et le développement de la science ovine ainsi que la promotion et la qualité des produits.

Quelques définitions

Agneau lourd : Agneau destiné à l'abattage d'un poids vif d'au moins 36,3 kg ou abattu d'un poids carcasse d'au moins 16,4 kg.

Comité consultatif de l'industrie ovine : Le comité consultatif a pour objet de réfléchir sur toute problématique relative à la mise en marché des ovins au Québec, d'émettre des opinions et des recommandations à la FPAMQ.

Mise en marché : Classification, transformation, étiquetage, entreposage, offre de vente, expédition pour fin de vente, transport, parage, vente, achat, publicité et financement des opérations.

Plan conjoint des producteurs d'ovins du Québec

Le producteur visé par ce plan conjoint est toute personne qui élève le produit visé (soit tout ovin produit au Québec ainsi que sa laine), pour son compte ou celui d'autrui, ou qui fait produire de quelque façon que ce soit et offre en vente le produit visé. (articles 3 et 4)

Toute personne remplissant les conditions pour être un producteur visé à la date de l'entrée en vigueur du plan en 1982 et toutes celles qui, au cours de l'application du plan répondent aux conditions qui confèrent la qualité de producteur sont visées par le présent plan.

Le règlement sur l'assujettissement des ventes d'agneaux et de moutons au plan conjoint précise que : «Les agneaux et les moutons produits au Québec et vendus directement à des consommateurs sont assujettis au plan conjoint des producteurs d'agneaux et de moutons du Québec (décision 3493 RMAAQ-1992)».

De plus, tout producteur visé par le Plan conjoint des producteurs d'ovins du Québec doit transmettre à la Fédération des Producteurs d'Agneaux et Moutons du Québec (FPAMQ) un registre où sont consignés les renseignements suivants relatifs à la mise en marché des agneaux lourds :

- la date de la vente ;
- le poids et le prix de chaque agneau lourd vendu ;

L'agence de vente provinciale des agneaux lourds

Les fondements

La vente de l'agneau lourd est sous la supervision de l'Office. Tous les agneaux lourds produits au Québec doivent être annoncés à l'Agence pour bénéficier de l'assurance stabilisation. Différents modes de mise en marché sont offerts aux producteurs. Le producteur peut en outre vendre directement au consommateur dans la mesure où il déclare ses agneaux lourds vendus. De plus, il est possible pour un producteur de racheter ses agneaux pour en faire la transformation à la ferme.

Déclaration de l'intention de produire des agneaux lourds

Tous les deux mois, les producteurs seront amenés à compléter un portrait prévisionnel de production pour les agneaux devant être vendus au cours de cette période. Une marge d'erreur de plus ou moins 20% du nombre total d'agneaux annoncés sera acceptée par l'Agence. Cette annonce de vente, répartie par bloc de deux semaines, devra présenter le nombre d'agneaux offert, celui demandé ou racheté par le producteur (pour vente au consommateur ou pour fin de revente) afin d'établir l'offre nette de la période. À ce portrait bimensuel devra être joint un aperçu de la période suivante (les deux mois suivant la période, soit les mois trois et quatre). Dans ce cas, une marge d'erreur de plus ou moins 30% est prévue et la répartition des ventes non exigée.

Cette déclaration d'intention de produire reste simple à réaliser. Pour les ventes à venir, on compte le nombre d'agneaux sevrés et conservés pour la finition en agneaux lourds. Pour les estimations des 3^e et 4^e mois, on se base sur les naissances et sur l'historique.

Les mécanismes de vente

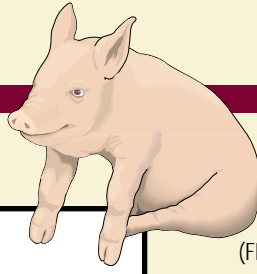
Le projet d'Agence de vente présente 3 mécanismes de vente des agneaux lourds, soit :

- un contrat fixe (1 an) ;
- un contrat à durée déterminée (1 mois) ;
- un encan résiduel.

Ces mécanismes permettent aux acheteurs d'ajuster leurs achats en fonction du développement des marchés.

Note : L'Agence de vente a finalement été mise en place en septembre 2002. Pour plus d'informations, contactez la FPAMQ au (450)-679-0540.

La production porcine



Quelques données pour 2004

- 4415 producteurs
- Volume de production : 7 418 909 porcs
- Valeur de 928,5 millions \$
- Environ 50% de la production est exportée :
 - 25% vers les États-Unis
 - 10% vers le Japon
 - 15% vers divers pays

Quelques définitions

Fédération des producteurs de porcs du Québec (FPPQ) : La Fédération des producteurs de porcs du Québec est une association agricole constituée en vertu de la Loi sur les syndicats professionnels. Elle est affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA) et au Conseil canadien du porc.

La Fédération se donne pour mission de regrouper tous les producteurs et productrices de porcs du Québec pour obtenir collectivement les meilleures conditions sociales, techniques et économiques par la mise en place de stratégies visant le maintien et le développement des entreprises, de la production ainsi que de l'ensemble de la filière porcine québécoise.

Marché électronique : Un marché électronique forme « un système qui réunit simultanément des acheteurs et des vendeurs d'un produit qui se transige uniquement par le biais d'ordinateurs (ou l'équivalent) et de réseaux de télécommunication. » Un marché électronique est donc le support qui permet au commerce informatisé d'exister.

Plan conjoint

C'est la FPPQ qui gère le plan conjoint des producteurs de porcs du Québec. Plus précisément, la Fédération administre le règlement sur la mise en marché des porcs. Depuis 1989, elle opère aussi l'Encan électronique par lequel la totalité des porcs produits au Québec sont vendus.

De plus, la Fédération est aussi responsable de l'administration de trois fonds constitués à partir de prélèvements effectués sur chaque porc mis en marché, soit :

- un fonds de publicité et de promotion;
- un fonds de recherche;
- un fonds général offrant des services d'expertise technique permettant la mise en place de différents programmes de soutien au développement.

Enfin, mentionnons que le produit visé par ce plan conjoint est le porc destiné à la reproduction, l'engraissement ou l'abattage.

Règlement sur la vente des porcs

La mise en marché des porcs est faite en fonction du règlement sur la vente des porcs (c. M-35, r.113.1.1). Il est possible de le consulter sur le site des Publications du Québec. En voici un bref résumé :

Dispositions générales

Le porc est mis en marché sous la surveillance et la direction de la Fédération des producteurs de porcs du Québec (FPPQ). (article 2)

Un producteur ne peut mettre en marché des porcs autrement que par les conventions de mise en marché et le présent règlement. (article 5)

Le règlement de vente de la Fédération et les conventions de mise en marché sont respectivement approuvés et homologués par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ).

La vente du porc se fait seulement par l'entremise de la Fédération; cette vente se fait par voie d'enchère par ordinateur et selon les dispositions des conventions de mise en marché. Lorsqu'un acheteur est lié par une convention qui ne comporte pas de clause d'attribution préalable, il se procure ses porcs uniquement par l'entremise de l'enchère par ordinateur. (article 3)

Un producteur qui possède ou utilise des installations d'abattage ou de transformation ne peut abattre ou transformer dans ces installations les porcs qui lui appartiennent, à moins qu'il ne les ait préalablement mis en marché, conformément à la convention de mise en marché et au présent règlement. (article 6)

Offre de vente des porcs

Le producteur qui désire vendre des porcs doit, 3 semaines avant la date de la vente, informer la Fédération de la quantité de porcs qu'il entend vendre. De plus, le jour ouvrable précédant celui de la vente, il doit confirmer à la Fédération la quantité de porcs qu'il entend vendre.

En confirmant son intention de vente, le producteur indique son numéro de producteur, le nombre de livraisons, le nombre de porcs par livraison, l'abattoir autorisé qu'il a choisi et la date et l'heure de la livraison. (article 9)

Le producteur qui fait défaut d'informer la Fédération, dans le délai indiqué, de la quantité de porcs qu'il entend vendre ou qui communique une prévision imprécise perd son privilège de choisir la journée de livraison, l'abattoir autorisé et l'heure de livraison pour une durée de :

- un mois si la quantité de porcs effectivement livrés dépasse ou est inférieure de 20 % la quantité annoncée et s'il s'agit d'une récidive dans la même année civile;
- six mois si la quantité de porcs effectivement livrés dépasse ou est inférieure de 40 % la quantité annoncée et s'il s'agit d'une récidive dans la même année civile.

Livraison

Un acheteur dont la capacité d'abattage est inférieure à 1 000 porcs par semaine peut procéder par l'entremise du service des achats mis sur pied par la Fédération. Il doit communiquer son offre ainsi que le prix et le nombre de lots qu'il désire à la Fédération avant ou pendant l'enchère. Un préposé du service exécute alors la commande à l'aide d'un terminal relié à l'ordinateur, lorsque le prix offert devient équivalent au prix indiqué. (article 14)

Prix payé au producteur

La Fédération remet au producteur le prix de pool. Ce prix correspond au prix payé à la Fédération par tous les acheteurs au cours d'une même semaine de livraison, déduction faite des contributions et des frais de mise en marché, des dépenses de pool et de la prime incitative déterminée par la Fédération et versée aux producteurs accrédités dans le cadre du Programme d'assurance qualité (AQC). (article 20)

Les frais de mise en marché sont à la charge des producteurs. La Fédération établit le montant de ces frais et le répartit entre les producteurs au prorata du nombre de porcs vendus par chacun d'eux.

Les frais relatifs à l'administration et aux opérations du système de vente seulement sont fixés à 0,31\$ par porc vendu par la Fédération. (article 23)

Notes : - Le prix du porc (prix au 100 kg indice 100 sur une base carcasse) est environ 145\$ (juillet 2003).

- Voir les statistiques concernant les prix sur le site de la Fédération.

Contrat à livraison différée

La Fédération, à titre d'agent de vente des producteurs, établit un programme volontaire permettant aux producteurs qui le désirent de prendre, à l'égard des porcs qu'ils produisent et dont ils sont propriétaires, des contrats à livraison différée. À cette fin, la Fédération met à la disposition des producteurs le Service de gestion du risque du marché (SGRM). (articles 31 et 32)

Un producteur peut prendre un contrat à livraison différée pour un minimum de 25 porcs. (article 35)

Le producteur doit, pour respecter son contrat à livraison différée, livrer des porcs à l'indice 100 minimum, d'un poids carcasse variant de 75 kg à 95 kg pour un poids moyen total de l'équivalent – porcs de 85 kg. De plus, ces porcs doivent être propres à la consommation humaine et respecter la réglementation en vigueur. La Fédération communique sur son site Internet et sur sa ligne téléphonique l'information sur les prix, toute modification à l'indice minimum, aux poids minimum et maximum et au poids moyen. (article 37)

L'encan électronique

Le *Règlement sur la vente des porcs* est entré en vigueur le 24 février 1989 : il autorise la création d'un marché unique et centralisé du porc d'abattage au Québec et définit les règles d'une vente aux enchères électroniques ouverte à tous les producteurs et tous les acheteurs qui disposent des ordinateurs et de l'équipement informatique nécessaires.

Au Québec, la vente des porcs aux abattoirs doit se faire par l'encan électronique. Dans ce cas, le prix de base servant de référence pour la vente des porcs québécois est établi par le Département américain de l'agriculture selon les prix du marché mondial. Les prix varient donc selon l'offre et la demande.

Dispositions générales

1. La juridiction des règles relatives à la mise en marché des porcs destinés à l'abattage s'étend sur tout le territoire québécois et lie la Fédération des producteurs de porcs du Québec, tous les producteurs de porcs du Québec ainsi que tous les abattoirs autorisés signataires de la *Convention* actuellement en vigueur.
2. Le produit visé par les présentes règles est uniquement le porc qui est destiné à l'abattage.
3. Tout porc destiné à l'abattage produit au Québec ne peut, directement ou indirectement, être mis en marché que conformément au *Règlement* et à la *Convention* en vigueur. Leur vente se fait seulement par l'entremise ainsi que sous la surveillance et la direction de la Fédération des producteurs de porcs du Québec, le tout évidemment en conformité avec le *Règlement* et la *Convention* en vigueur.
4. Un acheteur qui est aussi un producteur ne peut abattre ou transformer dans ses installations les porcs qui lui appartiennent sans qu'il ne les ait préalablement mis en marché conformément au *Règlement* et à la *Convention* en vigueur.
5. Un acheteur qui possède plus d'une installation d'abattage doit regrouper ses achats, car une seule personne est autorisée à acheter le porc destinés aux abattoirs qui appartiennent à un même propriétaire.
6. Une séquence d'enchères a lieu à compter de 9h00 chaque jour de la semaine du lundi au vendredi, sauf les jours fériés.

Fonctionnement de l'Encan électronique

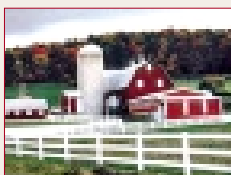
1. Le producteur doit communiquer à l'Encan électronique les informations suivantes: la quantité de porcs à vendre, la journée et l'heure de livraison, le nom de son transporteur et l'abattoir qu'il a sélectionné (habituellement le plus près).
2. Une fois toutes les offres des producteurs reçues, celles-ci sont regroupées et vendues à l'enchère aux abattoirs par le biais de l'Encan électronique.
3. La vente de la journée terminée, l'Encan coordonne les activités de transport vers les abattoirs en fonction de leurs achats respectifs.
4. Par la suite, l'Encan perçoit l'argent des abattoirs. Les producteurs sont payés à partir du prix moyen de la semaine. Les primes liées à la qualité (poids cible et rendement en maigre) sont versées individuellement à chaque producteur.

Frais à payer

Depuis les débuts de l'encan électronique, les frais relatifs à l'administration et aux opérations de la vente électronique ont toujours été de 0,35\$ par porc pour les producteurs. De plus, des frais relatifs à la publicité, à la promotion et à la recherche sont perçus automatiquement.

Également, tout producteur doit payer à la Fédération pour les porcs, truies ou verrats, selon le cas, vendus ou commercialisés par lui sur les marchés interprovincial ou international :

- une taxe de 0,833 \$ par porc;
- une taxe de 7,14 \$ pour chaque truie ou verrat.



Analyse et critique

Avant d'évaluer le système de gestion de l'offre, il convient d'en préciser les objectifs. Les buts des plans conjoints, du moins dans leur présentation officielle, étaient de contrôler la production pour :

- obtenir de meilleurs prix pour les agriculteurs;
- réduire les fluctuations du marché, pour les fermiers et pour les consommateurs;
- protéger nos parts de marché contre l'importation.

Or, une première analyse de l'évolution du nombre de fermes par secteur de production démontre clairement que ce sont précisément les entreprises sous gestion de l'offre qui ont disparu le plus rapidement depuis l'entrée en vigueur des quotas.

Il appert en premier lieu que les fermes diversifiées se sont spécialisées entre 1961 et 1997. Toutefois, on ne peut pas s'empêcher de remarquer que les productions sous contingentement de production (Quota) que sont le lait, le poulet de chair et les oeufs sont précisément les fermes qui sont disparues le plus massivement, alors que toutes les autres productions ont vu leur nombre augmenter.

Même s'il est difficile d'affirmer hors de tout doute que l'établissement des quotas a contribué à cette disparition, il faut néanmoins remarquer que ce système, tant vanté par l'UPA, n'a pas su protéger les agriculteurs. Si le système de gestion de l'offre a aidé à stabiliser les prix, il n'a nullement réussi à enrayer la disparition des fermes. En 2002, il ne reste plus que 8000 fermes laitières alors qu'il y en avait 55 000 en 1966! 80% des fermes laitières sont disparues depuis l'entrée en vigueur des quotas de production. La production s'est concentrée dans les mains d'un nombre toujours plus réduit d'agriculteurs. Les quotas sont peut-être bons pour les consommateurs et les transformateurs mais leurs avantages pour les agriculteurs sont douteux.

Un prix uniforme mais des coûts inégaux

Et pour la relève, ils sont carrément désastreux. À environ 30 000\$ pour une bonne vache, les nouveaux joueurs sont pratiquement exclus. Seuls les enfants d'agriculteurs y ont accès, à condition que les parents leur fassent un cadeau substantiel. Et l'escalade des prix se poursuit. On a créé deux classes d'agriculteurs: ceux qui ont reçu le quota gratuitement dans les années soixante et qui en feront leur retraite en le revendant, et les

autres qui doivent le payer chèrement. Difficile d'être concurrentiel lorsqu'il faut payer 1 000 000\$ de plus pour sa ferme que le voisin.

Le prix du lait est fixé de façon uniforme pour tous les producteurs. Le problème, c'est qu'ils n'ont pas tous les mêmes coûts de production. En février 2003, la Commission canadienne du lait a fixé le prix payé au producteur de telle façon que seulement 25% des producteurs couvrent leurs coûts de production. Nul besoin d'être devin pour prédire que 75% des fermiers seront bientôt poussés à l'abandon. Si la tendance se maintient, à la fin de la décennie, il ne restera que 2000 fermes laitières. Le but du soutien de l'Etat doit être de protéger les agriculteurs et leurs familles, pas de les faire disparaître.

En outre, si le prix payé pour le lait est le même partout dans la province, les coûts de production ne sont pas les mêmes. Les rendements en foin et en grain ne

sont pas les mêmes partout et le prix des terres n'est pas le même non plus. On risque fort de provoquer une concentration de la production dans certaines régions. C'est par exemple pour cette raison que la Norvège a établi 7 paliers de prix différents en production laitière, selon la position géographique de la ferme. En partant du principe que les fermiers travaillent fort partout sur le territoire et méritent donc un salaire comparable, le prix du lait payé dans la plaine de Oslo est inférieur à celui payé au nord du cercle polaire. Il devient donc possible de faire du lait en région éloignée et de garder les villages peuplés.

La façon de fixer les prix a fréquemment été le sujet de débats enflammés et beaucoup se souviennent de la discussion

à savoir si le prix garanti doit être le reflet du coût moyen de production à la ferme ou plutôt de celui des fermes « les plus efficaces ». Depuis le début des années soixante-dix, l'UPA privilégie les prix de la ferme familiale spécialisée comme base moyenne de calcul. Toutefois, peu importe la formule choisie, que l'on prenne un prix pour couvrir un coût de production moyen ou le coût de production des grandes fermes spécialisées, le résultat est quasi identique : la disparition à court terme d'au moins la moitié des producteurs du secteur visé, soient tous ceux qui ont un coût de revient supérieur à la moyenne. Dans son ouvrage sur la ferme familiale au Québec, Michel Morisset décrit d'ailleurs bien l'évolution dans le secteur des poules pondeuses. En effet, après avoir établi comme base de calcul le coût de production d'une ferme de 20 000 pondeuses, il n'a pas fallu attendre longtemps pour voir disparaître la quasi totalité des fermes de moins de 20 000 pondeuses.

Tableau de l'évolution du nombre de fermes par secteur de production

	1961	1997	2002	Variation (%)
<i>Lait</i>	39 657	12 952	8000	-80%
<i>Volaille</i>	2 236	912	800	-64%
Autres animaux (bovin, porc, mouton)	7 034	8 891	nd	+26%
Céréales	185	2 517	nd	+1260%
Grandes cultures	1 629	1 903	nd	+17%
Fruits et légumes	1 659	2 091	nd	+26%
Divers	586	5 355	nd	+814%
Fermes diversifiées	8 568	979	nd	-89%
Total	62 497	35 600		-43%

À qui profite le système?

Présentement, une certaine confusion règne quant à la gestion des plans conjoints. En principe, un office de producteurs doit gérer un secteur particulier. Et en principe aussi, cet office pourrait réunir plusieurs groupes différents de producteurs qui donnent leur point de vue. Or, la situation de monopole du Québec dans le domaine agricole fait en sorte qu'il n'y a qu'un seul organisme d'agriculteurs participant aux offices de producteurs, soit les fédérations de l'UPA. Le résultat est donc que le rôle d'une fédération et celui d'un office de producteurs sont confondus.

Lorsqu'on s'adresse à la Régie des marchés pour obtenir des renseignements sur les dispositions légales, elle nous réfère souvent aux fédérations et les assemblées des fédérations et des offices se tiennent souvent le même jour et au même endroit. La Régie ajoute même que « les décisions qui peuvent être prises par le conseil d'administration de l'office peuvent être prises par les administrateurs du Syndicat ». En somme, pour les intervenants, le syndicat agricole et l'entreprise gérant la mise en marché, c'est la même chose. Et si un producteur n'est pas satisfait de sa mise en marché, doit-il se plaindre auprès de son syndicat?

D'autre part, le système actuel des plans conjoints a visiblement empiété sur d'autres formules de mise en marché, les formules de coopérative, par exemple. À cet égard, les membres de la Commission Héon mettaient dès 1956 en lumière les éventuels dangers de plans conjoints unilatéraux. Dans l'esprit initial, les plans conjoints devaient compléter le mouvement coopératif agricole et non pas l'évacuer. L'actuelle requête de la coopérative Citadelle pour le sirop d'érable illustre bien ce conflit potentiel. En effet, en dépit du fait que l'entente du plan conjoint stipule qu'il ne doit pas nuire à la coopérative, l'instauration d'une agence de vente obligatoire et unique contrôlant la totalité du sirop commercialisé en vrac au Québec enlève toute possibilité à la coopérative de survivre. En effet, à quoi sert une coopérative qui n'a plus de sirop?

Critique des plans conjoints

Depuis une cinquantaine d'années, le Québec agricole a entrepris de contrôler sa production dans divers secteurs (lait, œufs, volailles principalement) dans le but de stabiliser les prix payés aux producteurs et aussi d'avoir un pouvoir collectif de négociation des prix payés par les acheteurs. Le souvenir n'est pas très loin du temps où chaque fermier se retrouvait isolé et démuné devant un groupe d'acheteurs de plus en plus gros et de moins en moins nombreux.

L'idée du plan conjoint est donc de regrouper l'offre des fermiers, de négocier de meilleurs prix et d'en réduire les fluctuations.

Toutefois, un plan conjoint est un contrat assez vague. Des fermiers d'un secteur donné peuvent voter l'adoption d'un plan conjoint uniquement pour une stratégie de publicité pour mousser les ventes. Un autre plan conjoint peut aller plus loin et inclure une agence de vente unique centralisant toute la mise en marché du produit (sirop d'érable). Et un plan conjoint peut mettre en place des quotas de production et ainsi dicter le volume de production permis pour chaque fermier (comme dans le lait).

L'instauration d'un plan conjoint permet aussi dans certains cas le contrôle des frontières quant à l'importation des produits. En effet, à quoi bon restreindre la production des fermiers québécois si la production de l'Ontario ou des États-Unis peut venir inonder le marché et faire baisser les prix?

Pour mettre en place un plan conjoint, certaines conditions doivent s'appliquer. D'une part, il doit être autorisé par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ). Ensuite, il doit être géré par un office de producteurs.

Pour la Régie des marchés agricoles, il importe que la mise en marché soit faite de façon ordonnée. Toutefois, il n'est pas nécessaire qu'un plan conjoint couvre tout le territoire de la province. Il est possible d'accorder un plan conjoint pour une région particulière, comme c'est le cas pour le secteur de la forêt, mais aussi pour un produit particulier ou même un acheteur particulier. Et effectivement, il y avait plus d'une soixantaine de plans conjoints dans les années soixante alors qu'il n'en reste que la moitié aujourd'hui.

Donc, il serait tout-à-fait possible de concevoir un plan conjoint taillé sur mesure pour un petit groupe de producteurs qui ont développé un produit d'une qualité particulière ou qui ont des acheteurs particuliers, en autant que la Régie des marchés y donne son accord. C'est d'ailleurs la requête d'un groupe de producteurs de sirop d'érable qui veulent organiser leur propre mise en marché et ne pas être confondus dans la masse du territoire québécois.

Critique des quotas

À part l'expression « en avoir son quota », les Québécois extérieurs au monde agricole ignorent beaucoup du système des contingentements (quotas dans le langage populaire). Actuellement, des quotas sont appliqués dans cinq secteurs de production, soient les œufs, la volaille de chair, le lait de vache, le sirop d'érable et le lapin.

Les quotas sont la partie la plus visible du système de gestion de l'offre puisqu'ils ont une conséquence directe pour les agriculteurs en limitant leur production. Si vous avez le droit de produire 400 000 litres de lait par an, ni plus ni moins, vous ne pouvez ignorer ce « détail » et il devient une donnée conditionnant quotidiennement toutes les opérations de la ferme.

Le quota détermine le nombre de vaches du troupeau, influence la sélection des bêtes, la composition de la ration alimentaire, le financement de la ferme, la valeur de revente, etc.

La raison d'être d'un système de contingentement prend ses racines dans les lois de l'économie qui établissent un lien direct entre l'offre et la demande, entre le volume de produits disponibles et le prix que les acheteurs sont prêts à payer. L'instauration de quotas suit donc presque invariablement une période de surproduction ou d'apparence de surproduction. C'est donc pour éviter un effondrement des prix ou leur perpétuelle fluctuation qu'on décide de contrôler la production. Évidemment, ce système exige aussi un contrôle des frontières. À quoi bon limiter la production des producteurs québécois ou canadiens si le Vermont peut écouler à Montréal ses surplus à meilleur prix?

Années de mise en place de plans conjoints et de quotas

Œufs	1966
Volaille	1971
Lait	1972 *
Sirop	2003
Lapin	2003

* Dans les faits, des plans conjoints dans le lait sont en place depuis la 2^e moitié des années 60 (lait dit « industriel » et « nature »). Ces plans conjoints ont été réunis en un seul en 1972, tout en conservant la distinction du lait de transformation et de consommation. Ces dernières distinctions ont finalement été abolies en 1980.



Une évaluation des besoins du marché intérieur est donc faite, à laquelle peut s'ajouter une marge pour l'exportation. L'importation est donc contrôlée et les parts de quota pour chaque producteur peuvent ensuite être ajustées à la hausse ou à la baisse. De temps à autre, les fermiers doivent donc ajuster leur production parce que la demande a monté ou baissé de 1% par exemple.

Fixation des prix

Le système de quotas ne fait pas que fixer le niveau de production. Il détermine aussi le prix payé aux fermiers. En novembre 2003, ce prix est d'environ 60 sous le litre de lait. Ce prix est fixé par la Régie des marchés agricoles, après avoir entendu les acheteurs et les représentants des producteurs.

Répartition canadienne

Pour les trois premiers secteurs touchés par des quotas de production, soit le lait, la volaille et les œufs, l'évaluation de la production est faite pour l'ensemble du pays et les parts de marché sont attribuées par province. Évidemment, chaque province détentrice d'une part de marché est soucieuse de la conserver.

Les litiges

Étant donné que l'acquisition de quota peut être plus que dispendieuse dans certains cas, la tentation est grande de produire sans en faire l'acquisition. La cour a récemment refusé la demande d'un producteur québécois voulant écouler sans quota ses œufs. Le producteur arguait qu'il ne nuisait pas au marché québécois en exportant en Ontario, ce à quoi la cour a répondu qu'il nuisait à la mise en marché ordonnée convenue pour l'ensemble du pays.

La situation est toutefois entièrement différente pour les producteurs de sirop d'érable qui veulent écouler sans quota leur production à l'étranger. Les quotas de production de sirop d'érable ne visent en effet que le Québec. On peut donc comprendre que le sirop expédié aux États-Unis ou au Japon peut difficilement désordonner la mise en marché au Québec.

Jusqu'en août 2003, il était d'ailleurs possible de vendre du lait sans détenir de quota, en autant que ce lait soit destiné à l'exportation. Évidemment, le prix offert était nettement inférieur au prix de 60 sous le litre du marché québécois mais pour un grand nombre d'agriculteurs, c'était ça ou le jeter à la fosse à fumier. Cette offre de lait était donc affichée sur un babillard électronique à l'attention des acheteurs. Le système a fonctionné un temps, jusqu'à ce que la Nouvelle-Zélande et l'Australie se plaignent auprès de l'organisation mondiale du commerce (OMC) pour dumping. L'argumentation se basait sur le fait que les fermiers québécois font leur revenu sur un prix garanti et peuvent ensuite se permettre de vendre à rabais sur les marchés étrangers, en deçà de leurs coûts de production, ce qui équivaut

à du dumping. L'OMC a donné raison aux requérants et le Québec a donc éliminé la vente de lait hors quota pour exportation.

Jeter du lait ou des poulets pour contrôler la production?

Un système de quotas pour contrôler la production n'est pas un exercice de tout repos pour l'agriculteur. Il demeure certes plus facile de gérer un nombre de poulets, quoique la mortalité occasionne des fluctuations mais gérer à la perfection une production de lait relève de l'exploit. Même si une marge de manœuvre existe, nul ne contrôle la température en été, la qualité de la récolte de foin ou les multiples surprises de la vie à la ferme. Étant donné qu'il est très coûteux de produire plus que ce qui est permis et qu'une livraison inférieure au niveau autorisé peut entraîner la perte d'une part de quota, il est donc sage d'obtenir au moins le minimum requis et de jeter le reste, à défaut de le boire en famille! Et il n'est pas question pour un fermier de vendre du lait directement à un particulier ou même de le donner. Il faut de bons contacts pour obtenir d'un producteur la permission d'obtenir un peu de lait et il faut savoir être discret.

Il ne faut donc pas se surprendre, dans de telles conditions, d'entendre de plus en plus souvent des reportages à l'effet que tel ou tel agriculteur a jeté du lait alors que le peps abonde dans les écoles ou que les veaux sont élevés avec des concoctions dignes d'un doctorat de chimie. Et cette situation est loin d'être un cas isolé. Selon la Terre de chez nous, des milliers de fermiers écoulaient du lait hors quota sur le marché d'exportation. Cette soupape pour les surplus ayant disparu, on peut se demander où passe maintenant cette quantité de lait...

Lors de la période des fêtes en 2003, 5 000 000 de litres de lait n'ont pu trouver preneur parce que les usines ont ralenti leurs opérations pendant le long congé. Les fermiers n'avaient pas plus le droit d'essayer d'écouler ce lait par leurs propres moyens.

Les prix du quota

L'idée de contrôler la production n'est tout de même pas unique au Québec ni à l'agriculture. L'Europe a établi un système de quotas en production laitière dans les années quatre-vingt et on peut faire un parallèle entre un permis de chauffeur de taxi à Montréal et un quota de production.

Ce qui est toutefois assez particulier au monde agricole québécois, c'est le fait qu'un quota peut être vendu et revendu à des prix variables, un peu comme une valeur boursière. Par exemple, un producteur de lait ayant reçu gratuitement son quota de production dans les années soixante peut aujourd'hui le revendre pour l'équivalent de près de 30 000\$ par vache. La ferme laitière moyenne comptant environ 40 vaches, c'est une valeur actuelle de plus d'un million de dollars que l'agriculteur peut vendre.

On peut se poser la question : pourquoi est-ce que la valeur des quotas est-elle si élevée alors que si peu de gens veulent faire de

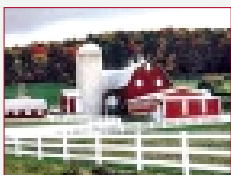
l'agriculture? Les plus récentes études confirment que seulement 26% des producteurs de lait couvrent leurs coûts de production avec l'actuel prix du lait, alors pourquoi cette flambée du prix du quota pour une production qui s'avère peu rentable pour la majorité?

Prenons le cas de Pierre B. et de son voisin, André, tous deux producteurs de lait en 1975. Les deux ont chacun 15 vaches. Avec l'obligation en 1975 de réfrigérer le lait dans un grand réservoir (bulk tank) au lieu de la traditionnelle livraison en petits bidons de lait, André et Pierre doivent prendre une décision. Investir dans cette nouvelle installation ou abandonner la production. Le hic, c'est qu'il faut avoir environ 17 vaches pour espérer rentabiliser le tout. Pierre décide de laisser tomber et d'aller travailler à l'usine, ses enfants n'étant pas intéressés. André décide d'investir et d'augmenter la production. Il a donc besoin du quota supplémentaire. Par la même occasion, il décide d'augmenter sa moyenne de production par vache en ajoutant plus de moulée dans la ration, ce qui lui permet de produire plus de lait avec moins d'animaux. Donc, d'un côté Pierre veut vendre son quota et André veut en acheter. Toutes les conditions sont réunies pour faire augmenter le prix du quota.

Mais ça, c'était il y a trente ans. Aujourd'hui, André a quarante vaches et soixante ans. Il espère prendre bientôt sa retraite et la relève semble très incertaine. Toutefois, les dépenses de ferme ont augmenté (machinerie, main-d'œuvre, carburant, etc) et le revenu doit augmenter pour couvrir ces nouvelles dépenses. Entretemps, sa moyenne de production a grimpé à 8000 litres de lait par vache par an mais ça n'est quand même pas suffisant. Il doit donc de nouveau acheter du quota, même si le prix en a aussi augmenté. André se dit aussi qu'il pourra bientôt le revendre, peut-être encore plus cher... Et puis, la retraite n'est pas loin et la vente de quota financera le fonds de pension...

Ces exemples n'expliquent certes pas tout et beaucoup de drames familiaux se cachent derrière. Des parents dont les enfants ne veulent pas de leur entreprise, des encans de ferme où tout est dispersé, démantelé, quasiment dépecé, des fermiers qui ont vendu à rabais à leurs enfants pour assister à la revente à fort prix quelques années plus tard, des gens acculés à l'endettement, etc. Pour quiconque a déjà vécu sur une ferme, il est clair que c'est plus qu'une « job ».





Conclusion

En effectuant la recherche de documentation sur la mise en marché, la première observation est le manque flagrant de renseignements clairs concernant la vente des denrées agricoles pour une entreprise de petite taille. Même les agriculteurs sont peu renseignés sur la question. La filière a été établie pour des entreprises spécialisées et à fort volume de production mais les fermes à petite échelle ou en polyculture sortent rapidement du cadre.

Mais avant de remettre en question le système actuel de gestion de l'offre ou de jeter le bébé avec l'eau du bain, il importe d'évaluer des solutions de remplacement. Il appert aussi que le marché n'a pas réussi jusqu'ici à remplir ses promesses, à savoir rémunérer correctement l'ensemble des agriculteurs pour leur travail.

Première hypothèse

Certains pays ont reconnu l'avantage de ne pas tout uniformiser et continuent à permettre une mise en marché directe. Ainsi la Belgique qui possède deux systèmes de quotas laitiers : un pour le lait commercial, revendu aux laiteries, et un autre pour le lait vendu à la ferme. Un agriculteur peut donc vendre son lait directement au consommateur. Selon le même principe, l'Allemagne permet la vente directe de 5% du volume de lait de la ferme, sans pasteurisation, sans homogénéisation, sans transport à l'usine. La structure légale des plans conjoints permet d'ailleurs ce genre de nuance. Un plan conjoint n'a pas besoin de couvrir l'ensemble du territoire ou de tout faire passer dans le même moule.

Seconde hypothèse

On soutient le revenu de la ferme, et non une production en particulier. La Suisse applique une politique de non-intervention sur les prix agricoles mais soutient financièrement les agriculteurs qui appliquent un cahier de charges d'agriculture durable et restent de dimension modeste. Si le marché ne permet pas à lui seul de faire vivre le fermier, au moins son travail au chapitre de la protection des ressources et de l'occupation du territoire est reconnu et récompensé financièrement.

Troisième hypothèse

On gère l'offre pour les entreprises dépassant une certaine taille et alimentant le réseau commercial mais sans entraver la mise en marché directe. On pourrait donc très bien envisager un plan conjoint ne concernant que la mise en marché commerciale et laisser tranquilles ceux qui vendent à la ferme ou directement au consommateur.

Toutefois, pour atteindre une certaine flexibilité dans le système actuel, quelques changements sont nécessaires, le principal étant de permettre à tous les fermiers d'un secteur donné de s'exprimer, ce qui est loin d'être le cas actuellement. De façon générale, les petits producteurs ne sont même pas invités à participer à l'élaboration d'un plan conjoint. La structure reste le privilège d'un groupe réduit qui s'empare ainsi de la totalité du marché et exige des conditions inadmissibles pour les autres. Les cent éleveurs reconnus de poulet se partagent ainsi les quotas de

production et les milliers de petits éleveurs n'ont pas le droit d'en vendre un seul légalement à moins de payer une fortune.

La seconde recommandation est de gérer l'attribution des quotas sur une autre base, et ce, gratuitement. Au lieu d'abandonner les quotas à la spéculation financière avec les conséquences désastreuses sur la relève et la diversification de l'agriculture, les quotas devraient être distribués selon des critères respectant mieux la volonté sociale et collective. Par exemple, pourquoi ne pas donner du quota en priorité à des jeunes en situation de démarrage, ou dans des régions éloignées en train de se vider de leur population, ou à des fermes biologiques?

La troisième recommandation est de ne pas laisser la gestion de l'offre à un syndicat et ses fédérations en situation de monopole, soit l'UPA (Union des producteurs agricoles). La participation aux offices de producteurs devrait être permise à d'autres regroupements et un organisme composé de membres du gouvernement devrait attribuer les quotas selon d'autres critères comme :

- priorité à la relève
- priorité aux régions périphériques ou en perte de vitesse
- le secteur biologique

L'UPA se retrouve d'ailleurs en situation pour le moins conflictuelle. Selon la loi, il s'agit d'un syndicat mais ce dernier a étendu son action au contrôle de la mise en marché des produits agricoles ainsi qu'au financement de l'agriculture par le biais de la Financière agricole, en plus d'occuper 50% des sièges aux comités consultatifs agricoles des MRC. Le délégué syndical est devenu le patron et le banquier. Lorsque les fédérations de l'UPA se financent à partir de la vente des produits de ses membres, il ne faut pas se surprendre si l'intérêt financier prend le dessus sur des considérations du genre : place à la relève ou l'occupation du territoire.

Le rôle de la Régie des marchés agricoles

Théoriquement, la Régie constitue le chien de garde de la gestion de l'offre au Québec et doit veiller à ce que la mise en marché se fasse de façon ordonnée. Certains points surprennent toutefois.

Le premier est de constater que pour des questions portant sur les plans conjoints, la Régie réfère presque automatiquement aux syndicats et aux fédérations de l'UPA.

De plus, lorsqu'il a été demandé à la Régie quelle évaluation elle avait faite du système de gestion de l'offre, elle nous a avoué n'en avoir faite aucune. Or, il aurait été plus qu'intéressant de mesurer les effets de quelques décennies de plans conjoints sur le revenu des fermes, sur le nombre de fermes, sur la satisfaction des consommateurs, etc.

Il apparaît évident que la Régie a abandonné aux fédérations de l'UPA la gestion de l'offre et que la collusion est plus qu'importante. Ainsi, la distance entre les offices de producteurs et les fédérations de l'UPA est tellement mince que généralement, les deux séances ont lieu le même jour et dans la même salle et que même les administrateurs peuvent, par autorisation de la Régie elle-même, être les mêmes personnes.

Il est donc urgent que la Régie assume pleinement son rôle de neutralité et évalue ce système à la lumière de critères et d'objectifs plus proches de la société et moins de la caisse de financement d'un syndicat privé.

L'avenir de la gestion de l'offre

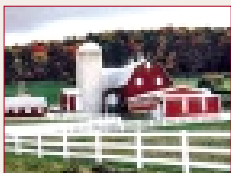
Avec l'avancée de la mondialisation et de la libéralisation des marchés, la gestion de l'offre est dans la mire des défenseurs du libre marché. Le discours canadien est à ce sujet pour le moins ambigu, voire paradoxal. En effet, devant les partenaires étrangers, le Canada prétend vouloir ouvrir les frontières. Dans le dossier agricole, il maintient la gestion de l'offre, incluant le contrôle des frontières. Ce double discours ne tiendra pas la route indéfiniment, même s'il dure depuis presque vingt ans. Au niveau international, certains pays ont d'ailleurs aboli le système de gestion de l'offre, en particulier l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui en ont pourtant été les artisans dans les années vingt. En 1990, ces deux pays ont éliminé les quotas laitiers et ont financé le remboursement de la valeur des quotas par une taxe sur le lait payé par les consommateurs. En Suisse, le gouvernement a annoncé en mai 2004 la suppression des quotas laitiers de façon définitive en 2009, après des mesures de transition.

Actuellement, le système est donc fortement menacé. Si le principe de gestion de l'offre a des effets positifs en regard des



prix à la consommation, il présente également son lot d'effets pervers qu'il conviendrait de corriger rapidement. Sans quoi, le gouvernement risque fort de jeter le bébé avec l'eau du bain, c'est à dire de se débarrasser de la gestion de l'offre plutôt que de la réformer. En somme, cet enjeu mérite un débat public parce qu'il touche agriculteurs et consommateurs, payeurs de taxes et employés de la transformation alimentaire, citoyens ruraux, etc.





Annexes

1. Sirop d'érable : la Régie des marchés rejette la demande de l'Union paysanne

Saint-Malachie (Québec), 6 mai 2003 – Dans un jugement de 18 pages, la Régie des marchés rejette les demandes des producteurs de l'Union acéricole paysanne (et de milliers d'autres qui les appuient en silence) qui demandaient d'être exemptés de l'Agence de vente obligatoire compte tenu des multiples contestations judiciaires et populaires à son égard.

Malgré le mécontentement presque général en raison des coupures qu'ont subi les producteurs sur le paiement de leur sirop de l'an dernier, la Régie privilégie, sans entendre aucune preuve, le système mis en place par les dirigeants de la Fédération et préfère jouer à l'autruche plutôt que de s'attaquer au désordre croissant qui s'installe dans cette industrie et de prêter l'oreille aux problèmes financiers de plus en plus insolubles que vivent les acériculteurs en raison du fonctionnement de l'Agence : incertitude et confusion, réclamation d'avances en trop, sirop invendu et impayé, inventaires accumulés coûteux à entretenir, frais élevés de mise en marché, etc. C'est l'avenir de centaines d'érablières qui est en cause : faudra-t-il attendre des gestes désespérés comme à Shippagan pour que la Régie intervienne?

Au contraire, dans son jugement, la Régie s'en tient à la requête en irrecevabilité présentée par la Fédération, sous prétexte que les demandes de l'Union acéricole paysanne étaient des demandes déguisées de révision des décisions de la Fédération et de la Régie relative à l'Agence de vente. En d'autres mots, il n'est pas permis au Québec à des producteurs de contester ces décisions auprès de la Régie qui les a approuvées.

Ignorant toute la preuve présentée pendant deux jours devant elle, la Régie ne daigne même pas se prononcer sur la demande d'un référendum et la demande de rendre publique l'entente signée entre la Fédération et la Financière agricole fixant les conditions pour donner des avances aux producteurs. En décidant ainsi, la Régie confirme la suprématie du syndicat unique et obligatoire qui contrôle pratiquement toute la mise en marché de la production.

L'Union acéricole, en accord avec l'Union paysanne dont elle fait partie, envisage donc sérieusement de demander une révision de cette décision en Cour supérieure, pour sauvegarder le droit des producteurs à être entendu devant la Régie. Elle entend également faire objection à l'approbation de quotas de production et demander un deuxième plan conjoint pour ses membres dans lequel on garantirait des prix, des modalités de paiement et une gestion des surplus raisonnables, sans agence de vente et sans enlever aux acériculteurs la liberté de produire, de vendre leur produit et de parler librement.

L'Union acéricole paysanne enregistre présentement tous les jours des dizaines de nouvelles adhésions d'acériculteurs qui se rallient à cette option, en dépit du fait que la Fédération ait demandé à la Régie d'interdire à l'Union acéricole de solliciter les producteurs, supposément pour les inciter à contourner l'Agence ...

(www.lebulletin.com/informations/actualite/article.jsp)

2. L'Union paysanne s'oppose au contingentement de la production acéricole

Saint-Germain-de-Kamouraska (Québec), 17 juin 2003 – Devant la Régie des marchés agricoles, l'Union acéricole paysanne, qui représente maintenant plus de 300 acériculteurs qui osent afficher leur dissidence malgré les risques de sévices auxquels ils s'exposent de la part du syndicat obligatoire dominant, s'est opposée vigoureusement au règlement proposé par la Fédération de l'UPA pour contingenter la production de sirop d'érable.

L'Union acéricole paysanne conteste l'opportunité d'établir des quotas dans une production où nous dominons le marché mondial. Tout comme plusieurs des acériculteurs qui sont venus aussi exprimer leur désaccord, l'Union acéricole paysanne conteste d'ailleurs que le règlement en question, dont personne n'a pu obtenir copie ni de la Fédération ni de la Régie, ait fait l'objet d'une information et d'un consensus réel des acériculteurs.

Si la Fédération de l'UPA réclame ces quotas, c'est essentiellement parce que, pour s'assurer le contrôle de cette production et à l'encontre de toutes les libertés civiles et de toutes les règles du marché, elle a imposé l'an dernier, sans information suffisante, une agence de vente unique et obligatoire, financée par la Financière agricole. Cette agence a encouragé systématiquement la surproduction par des prix garantis et restreint l'accès des marchés aux producteurs et aux acheteurs en obligeant tous les vendeurs à passer par la Fédération. Et maintenant, la Financière agricole, craignant pour ses avances, exige un contrôle des surplus, et les Caisses Desjardins, qui siègent à la Financière, annoncent qu'elles ne prêteront plus à ceux qui n'auront pas de quotas!

L'Union acéricole paysanne continue à prétendre, devant la Régie, que cette agence n'était pas justifiée et que le marché libre était en mesure de payer sur livraison plus de 70 millions de livres de sirop, dont plus de 50 millions en vrac, et cela à un prix raisonnable négocié, comme l'a démontré la mise en marché du sirop de 2001. Au contraire, l'agence de vente n'a réussi sur un an à ne payer que 60% du sirop de l'an dernier.

Les opposants ont d'ailleurs fait valoir que le règlement proposé, en liant le quota à l'érablière, provoquera une surenchère du prix des érablières et créera rapidement un club fermé d'érablières industrielles qui feront disparaître des milliers d'érablières traditionnelles, privant ainsi des milliers de familles rurales d'un revenu d'appoint important. Ceux qui possèdent des érablières non encore exploitées ou louées ou qui vendent leur sirop au détail, ne pouvant obtenir de quotas, verront leurs érablières dévalorisées, d'autant plus que la Commission de protection du territoire agricole leur interdit de la bûcher.

L'Union acéricole paysanne, appuyée d'ailleurs sur ce point par plusieurs des acériculteurs qui se sont exprimés, réclame un retrait de ce règlement et un référendum sur l'agence de vente.

« Il faut rendre cette production aux producteurs, conclut le mémoire de l'Union acéricole paysanne, leur laisser l'accès aux marchés d'exportation, les soutenir au besoin pour qu'ils puissent en tirer un revenu familial décent, et laisser les transformateurs et les acheteurs faire leur travail de mise en marché dans le cadre général de prix négociés et des règles du marché libre ».

(www.lebulletin.com/informations/actualite/article.jsp)

3. Une nouvelle Coalition d'acériculteurs se porte à la défense du sirop d'érable d'origine

Québec, 3 septembre 2004 – La Coalition réunit les acériculteurs de Gaspésie, des regroupements d'acériculteurs du Témiscouata, de la Beauce et de l'Estrie, ainsi que l'Association des producteurs-transformateurs-artisans de sirop d'érable et l'Union acéricole paysanne. La Coalition regroupe environ 30% des producteurs totalisant 25 millions de livres de sirop d'érable, sans compter les sympathisants : il ne s'agit donc pas d'un groupe marginal.

Ces producteurs unissent leurs forces pour tenter de reprendre le contrôle de la vente de leur sirop d'érable, présentement monopolisée par la Fédération acéricole de l'UPA, dans le but d'en faire une mise en marché de produit du terroir, axée sur la qualité, la saveur, l'appellation d'origine, la certification, la vente et la transformation par le producteur, plutôt qu'un produit industriel standardisé quelconque.

Abolition de l'agence de vente obligatoire

Tous les groupes de producteurs impliqués dans la Coalition sont d'accord pour exiger l'abolition de l'agence de vente obligatoire imposée par la Fédération acéricole de l'UPA dans l'espoir de stabiliser le revenu des producteurs et les volumes de production. En vertu de cette agence, les producteurs ne peuvent plus vendre leur sirop comme ils veulent : tout le sirop en vrac doit être livré à la Fédération, qui ne s'engage à payer que ce qu'elle vend, et des prélèvements substantiels sont exigés, même sur le sirop vendu au détail, pour gérer l'agence et les inventaires. La Coalition estime que cette agence a été imposée à tous sans information ni consensus suffisants, et surtout, a failli à ses engagements sur toute la ligne. Les producteurs concernés veulent donc reprendre le contrôle de la vente de leur sirop et le contact avec le consommateur.

Cette agence de vente obligatoire, en garantissant théoriquement des prix artificiellement élevés, y compris pour du sirop de qualité médiocre ou même carrément mauvais, et en décourageant l'initiative des producteurs pour l'ouverture de nouveaux marchés, a provoqué l'accumulation de plus de 70 millions de livres de sirop non-vendu, et donc non-payé, et dont on ignore même s'il est en état d'être vendu, soit une perte de revenu réel de 30% par année en moyenne pour les producteurs.

Le contingentement qu'on a tenté d'instaurer en catastrophe s'est avéré inapte à régler le problème de surproduction causé par l'agence de vente elle-même, et on a poussé la contradiction jusqu'à offrir au producteur 50% du prix pour le sirop produit hors quota. Il est d'ailleurs insensé de penser pouvoir continger une production d'exportation alors qu'on ne contrôle pas les frontières du Québec.

La Coalition est d'avis que les producteurs doivent avoir la liberté de choisir le syndicat qui les représente et le type de mise en marché qu'ils désirent. Elle estime que le ou

les syndicats devraient se limiter à négocier des prix, à soutenir la mise en marché des producteurs et à participer à la gestion collective des surplus lors des années d'abondance.

La Coalition souligne qu'un syndicat qui poursuit ses membres, comme c'est le cas présentement, ne peut prétendre les représenter.

Suspension des pénalités et des poursuites imposées aux producteurs

La Coalition est aussi unanime à exiger la suspension immédiate des pénalités de \$1.25 la livre (pour du sirop qui rapporte en moyenne \$1.50 la livre) imposées aux producteurs soupçonnés d'avoir vendu eux-mêmes leur sirop. Des centaines de producteurs font présentement l'objet d'enquêtes et de poursuites. Ces pénalités sont abusives et injustifiables dans le contexte actuel d'échec de l'agence à vendre et payer le sirop en totalité.

Le rapport Bolduc

La Coalition est d'avis que le Rapport sur l'industrie de l'érable préparé par Normand Bolduc à la demande de la Table filière acéricole et de la Ministre Françoise Gauthier, reflète en grande partie les problèmes vécus par les producteurs et doit être appliqué rapidement, malgré l'opposition systématique et outrageante de l'UPA qui y voit une attaque en règle contre la mise en marché collective et les décisions de leur Fédération et de la Régie des marchés. Le rapport reconnaît que le système tel que géré par la Fédération acéricole de l'UPA, ne fait plus l'affaire des producteurs ni des acheteurs et doit être réévalué par la Régie des Marchés. Il suggère même la tutelle. Tous les témoignages des producteurs et acheteurs à ce sujet ont été remis à la ministre. Plusieurs groupes remettent d'ailleurs en question la légalité et la légitimité de la dite Fédération, en raison d'irrégularités qui se sont produites au cours des années.

L'intervention de la ministre Françoise Gauthier

La Table filière ayant approuvé le rapport unanimement, à l'exception de l'UPA qui prétend le contraire, la Ministre a tout en mains pour enclencher les changements. Elle doit de toute urgence suspendre l'application du plan conjoint de mise en marché du sirop et enlever la gestion à la Fédération de l'UPA qui refuse de le modifier. En cherchant encore à négocier, comme elle vient de l'annoncer, avec la Fédération de l'UPA qui a rejeté en bloc toutes les recommandations, elle ne fait que confirmer que c'est l'UPA qui fait la loi, et que les producteurs ne peuvent compter sur leur gouvernement. Pendant qu'elle laisse traîner le dossier en longueur pour éviter de se mettre à dos l'UPA, la situation des producteurs se détériore, les poursuites de producteurs devant la Régie suivent leur cours et la violence risque d'éclater un peu partout. La Coalition estime que le temps n'est plus aux sondages ou aux négociations mais à l'action.



La Régie des marchés agricoles

Tous les membres de la Coalition estiment que la Régie des marchés agricoles, dont c'est le rôle de légaliser et arbitrer les plans conjoints de mise en marché collective gérés par les syndicats obligatoires de l'UPA, de même que la Financière agricole qui avance plus de 100 millions par année à la Fédération acéricole de l'UPA et gère les assurances des producteurs, n'ont plus la crédibilité et l'indépendance requises, tous deux étant étroitement contrôlés par l'UPA.

À la Régie des marchés, plusieurs régisseurs proviennent de la filière de l'UPA. Quant à la Financière agricole, l'UPA y occupe la moitié des sièges avec Laurent Pellerin comme président et Pierre Lemieux lui-même, le président de la Fédération acéricole de l'UPA, comme administrateur.

Le Rapport Bolduc confie à la Régie des marchés la tâche de réévaluer le plan conjoint de mise en marché du sirop et sa gestion par la Fédération acéricole de l'UPA. Comme ce sont les régisseurs actuels qui ont autorisé le système en place, la Coalition estime que sa remise en question ne pourra se faire sans la nomination d'un nouveau président et de nouveaux commissaires indépendants à la Régie des marchés agricoles.

Le sirop d'érable, un produit du terroir

La Coalition considère que le système actuel met en danger l'avenir du sirop d'érable comme produit du terroir unique au Québec et la survie de milliers de producteurs de sirop d'érable, aussi bien en vrac qu'au détail.

Présentement, tout le sirop d'érable en vrac doit être livré à la Fédération acéricole de l'UPA et le sirop vendu au détail est lui aussi contrôlé et taxé par elle. Le sirop est ensuite vendu sans distinction d'origine. Les prix théoriques artificiellement élevés qu'on fait miroiter aux producteurs - même si seul le sirop vendu leur est payé - encouragent la surproduction de sirop à défaut de saveur, qu'on oblige à mélanger avec le bon, au détriment de la réputation de notre produit, à l'étranger notamment où est acheminé 80% de notre production. La classification du sirop se fait principalement par la couleur plutôt que par la saveur ou l'origine, ce qui incite les producteurs à « blanchir » le sirop artificiellement, par l'utilisation de peroxyde ou d'autres procédés naturels. Beaucoup de doutes pèsent sur les quantités et la qualité réelles de sirop non vendu et non payé entassé dans les entrepôts aux frais des producteurs.

Les membres de la Coalition veulent récupérer le contrôle de la vente de tout leur sirop et le droit de se regrouper librement précisément pour pouvoir en organiser une mise en marché comme produit du terroir : classification d'après la saveur et l'origine, certification biologique ou autre, bannissement des sirops à défaut de saveur inacceptable, transformation et vente locale, le tout intégré à la mise en valeur de l'économie locale et régionale. Du même coup, les producteurs veulent rétablir le contact avec les consommateurs.

Le sirop d'érable est le vin des Québécois

Le sirop d'érable est un peu le vin des Québécois et leur patrimoine. Sa saveur varie selon les saisons, les régions, le peuplement de l'érablière, le producteur artisan. Il doit être valorisé comme produit d'origine. Son avenir intéresse tous les Québécois et tous ceux qui ont à cœur la gastronomie québécoise et le développement régional. Le projet du regroupement des acériculteurs de la Gaspésie est un exemple dans ce sens.

C'est pourquoi la Coalition réclame une intervention rapide de la Ministre Françoise Gauthier dans le dossier pour éviter de mettre en danger davantage une industrie essentielle pour le Québec.

Cette déclaration est appuyée par Daniel Pinard, communicateur et gastronome, et Claude Beausoleil, restaurateur et gastronome.

(www.lebulletin.com/informations/actualite/article.jsp)



4. Le contrôle des marchés agricoles n'est pas toujours à l'endroit qu'on pense

Extraits de correspondance entre l'auteur et la Régie des marchés agricoles

Voici les questions présentées à la Régie afin d'obtenir des éclaircissements.

Production laitière :

1- Est-ce qu'un individu a le droit d'élever une vache, de la traire et d'en utiliser le lait pour ses propres besoins et ceux de sa famille?

De plus, a-t-il le droit de transformer ce lait, par exemple en fromage ou en beurre, pour ses propres besoins et ceux de sa famille?

2- Est-il vrai que le quota est maintenant calculé au mois et que toutes les productions mensuelles doivent être identiques, c'est-à-dire que celle de juillet doit être la même qu'en janvier ou en décembre?

Production ovine :

1- Comment fonctionne l'agence de vente?

2- Si un particulier veut vendre, par exemple, 5 agneaux lourds, comment doit-il procéder?

Quels sont les frais que le producteur doit déboursier?

Comment sont fixés les prix de vente?

3- Quelles sont les fonctions de l'Office des producteurs et de la FPAMQ?

En quoi sont-elles différentes?

Production porcine :

1- Peut-on vendre soi-même des porcs élevés à la ferme ou faut-il passer nécessairement par le babillard électronique?

2- Comment doit-on procéder pour effectuer une vente directe du fermier au consommateur?

Voici les réponses de la Régie adressées à l'auteur par le Secrétaire de la Régie, M^e Claude Régnier

Production laitière :

1- Une personne peut, en toute légalité, élever une vache, la traire et en utiliser le lait, transformé ou non, pour sa propre consommation et celle de sa famille immédiate. Elle ne peut donner ses « surplus » aux membres de sa famille élargie ou à des amis ou les échanger pour d'autres produits.

2- Cette question devrait être adressée à la Fédération des producteurs de lait du Québec, responsable d'appliquer le *Règlement sur les quotas des producteurs de lait*.

Production ovine :

1-et 2- Ces questions doivent être posées à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec.

3- La Fédération a été constituée en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*. Elle est chargée d'appliquer le Plan conjoint des producteurs d'ovins du Québec et a, à ce titre, les devoirs et obligations d'un office de producteurs en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*. La Fédération doit toutefois tenir l'assemblée générale annuelle de ses membres séparément de celle des producteurs unis par le plan qu'elle administre et avoir une comptabilité de ses activités syndicales distincte de celle utile à l'application du plan. De plus, les décisions qui peuvent être prises par le conseil d'administration de l'office peuvent être prises par les administrateurs du Syndicat.

Production porcine :

1-et 2- Ces questions doivent être posées à la Fédération des producteurs de porcs du Québec.



La terminologie de la gestion de l'offre¹

Agence de vente obligatoire (ou unique) : Mécanisme obligatoire pour la mise en marché d'un produit particulier, comme le sirop d'érable. C'est un des outils qui peuvent être employés lors de l'application d'un plan conjoint. Une telle agence peut prendre le contrôle total d'un produit ou d'une catégorie de produits et même prévoir des pénalités importantes pour des ventes lui échappant.

Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait (CCGAL) : Le CCGAL est l'organisme permanent créé par les membres provinciaux du Plan national de commercialisation du lait et présidé par la CCL. Le comité est responsable de l'élaboration de politiques et la surveillance de l'approvisionnement du Plan. Le rôle de la Commission est celui de facilitateur central et de médiateur afin d'établir un consensus entre toutes les parties.

Commission canadienne du blé : La CCB est un organisme régi par les céréaliculteurs qui assure la commercialisation du blé et de l'orge produit dans l'Ouest canadien. La CCB dont le siège social est à Winnipeg (Manitoba) est le plus important organisme de vente de blé et d'orge dans le monde, puisqu'elle contrôle plus de 20 pour 100 des échanges sur le marché international.

La CCB est l'un des principaux exportateurs canadiens; chaque année elle vend plus de 20 millions de tonnes de grain à plus de 70 pays à travers le monde, soit des ventes variant entre 4 et 6 milliards de dollars. La totalité du produit des ventes, moins les frais de commercialisation, est distribuée aux céréaliculteurs de l'Ouest canadien.

La CCB est régie par un conseil d'administration de 15 membres, dont dix sont directement élus par les céréaliculteurs de l'Ouest canadien et cinq nommés par le gouvernement du Canada.

(www.cwb.ca/fr/index.jsp)

Commission canadienne du lait (CCL) : La CCL a pour mission, d'une part, de permettre aux producteurs de lait et de crème dont l'entreprise est efficace d'obtenir une juste rétribution de leur travail et de leur investissement et, d'autre part, d'assurer aux consommateurs un approvisionnement continu et suffisant de produits laitiers de qualité. (S.R., ch. C-7, art. 8.)

Contingent (Quota) : Quantité d'un produit que les producteurs inscrits ont le droit de produire durant une période de temps déterminée.

Gestion de l'offre : Régime de commercialisation dans lequel les producteurs contrôlent la production (l'offre) d'une denrée particulière (produit). L'idée fondamentale de la gestion de l'offre est de faire en sorte que la demande intérieure soit satisfaite, tout en procurant un rendement raisonnable aux producteurs et des prix stables aux consommateurs. Au moyen d'un accord fédéral-provincial-territorial, les offices canadiens et les offices provinciaux ou territoriaux de commercialisation exercent conjointement le pouvoir de déterminer la quantité d'une denrée que les producteurs peuvent produire.

Office canadien de commercialisation : Organisme qui régleme la commercialisation de produits agricoles sur les marchés interprovincial et d'exportation. Créé au moyen d'une loi fédérale, un office canadien de commercialisation établit et répartit les contingents, fait la promotion des produits, prélève des fonds au moyen de redevances et délivre des licences de commercialisation. Quatre offices canadiens de commercialisation ont été établis depuis 1972 : l'Office canadien de commercialisation des oeufs, l'Office canadien de commercialisation du dindon, les Producteurs de poulet du Canada et l'Office canadien de commercialisation des oeufs d'incubation des poulets de chair. Ces offices sont supervisés par le Conseil national des produits agricoles.

Office provincial ou territorial de commercialisation (Office de producteurs) : Organisme qui coordonne la commercialisation de produits agricoles au sein d'une province ou d'un territoire et qui est créé par une loi provinciale ou territoriale. Un office de commercialisation provincial ou territorial a pour mission d'aider les agriculteurs à développer de nouveaux marchés, à faire le suivi et l'amélioration de la qualité de leurs produits, et à accroître leur productivité par la recherche et la promotion de nouvelles méthodes de production et de gestion. Il existe plus de 100 offices de commercialisation provinciaux ou territoriaux au Canada, chacun ayant ses propres pouvoirs et rôles. Chaque office provincial ou territorial de commercialisation est supervisé par sa propre régie agricole.

Plan national de commercialisation du lait (PNCL) : Le PNCL est l'entente fédérale/provinciale régissant la gestion des approvisionnements de lait du Canada.

Le PNCL comprend les éléments clés de la gestion et la surveillance du marché de lait de transformation. Par exemple, il contient une formule qui calcule le niveau cible de la production nationale, communément appelé le Quota de mise en marché (QMM), afin que la demande des consommateurs pour différents produits laitiers soit satisfaite. Il détermine la part du QMM de chaque province, ainsi que la méthode de partage de toute hausse ou baisse de ce niveau.

Prélèvement (ou redevance) : Fonds que versent les producteurs à un office canadien ou à un office provincial de commercialisation pour contribuer au paiement de ses activités administratives et de commercialisation.

Régie agricole provinciale ou territoriale : Organisme relevant d'un gouvernement provincial ou territorial, qui a reçu le mandat de superviser les activités des offices de commercialisation au sein de sa province ou de son territoire. Au Québec, il s'agit de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ).

¹ http://www.nfpc-cnpa.gc.ca/francais/gestion_lexique.html



Médiagraphie

1. Sites Internet :

À moins d'avis contraire, toutes les pages suivantes ont été consultées en juillet 2003.

LAIT :

- Fédération des producteurs de lait du Québec : <http://www.lait.org/default.asp>
- Publication du Québec, *Règlement sur les quotas des producteurs de lait* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35_1/M35_1R2_1_1_02.htm

ŒUFS DE CONSOMMATION :

- Fédération des producteurs d'œufs de consommation du Québec : <http://www.oef.ca/>
- Gouvernement du Canada, *Règlement sur les œufs* : <http://lois.justice.gc.ca/fr/C-0.4/C.R.C.-ch.284/>
- Publication du Québec, *Plan conjoint des producteurs d'œufs de consommation du Québec* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35/M35R93.htm
- Publication du Québec, *Règlement sur les conditions de production et de conservation à la ferme des œufs de consommation* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35_1/M35_1R3_3.htm
- Publication du Québec, *Règlement sur les quotas des producteurs d'œufs de consommation du Québec* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35_1/M35_1R5_2.htm

ŒUFS D'INCUBATION :

- MAPAQ, *État de situation dans l'industrie des œufs d'incubation au Québec*, février 2001 : <http://www.agr.gouv.qc.ca/ae/filieres/textes/avicol/monoin-cu.pdf>
- Publication du Québec, *Plan conjoint des producteurs d'œufs d'incubation du Québec* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35/M35R88.htm
- Publication du Québec, *Règlement des producteurs d'œufs d'incubation sur le contingentement* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35_1/M35_1R3_1_1.htm

OVINS :

- Fédération des producteurs d'agneaux et de moutons du Québec : <http://www.agneauduquebec.com>
- Fédération des producteurs d'agneaux et de moutons du Québec, *Vers l'Agence de vente* : <http://www.agneauduquebec.com/Federation/Agence%20de%20vente.pdf>
- Publication du Québec, *Plan conjoint des producteurs d'ovins du Québec* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35/M35R100_3.htm

- Publication du Québec, *Règlement sur la vente des ovins du Québec* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35/M35R100_4_1.htm

PORCS :

- Encan électronique du porc : <http://www.fppq.upa.qc.ca/>
- Fédération des producteurs de porcs du Québec : <http://www.leporcduquebec.qc.ca/>
- Fédération des producteurs de porcs, *Réglementation environnementale et la production porcine* : http://www.leporcduquebec.qc.ca/pages/env/Fiche_Reglementation.pdf
- NOËL, Sylvain et Jacques Robert, *Les marchés électroniques : le cas de l'encan électronique du porc* : <http://www.cirano.qc.ca/pdf/publication/1997RP-02.pdf>
- Publication du Québec, *Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35/M35R113.htm
- Publication du Québec, *Règlement sur la vente des porcs* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35/M35R113_1_1.htm

SIROP D'ÉRABLE :

- Fédération des producteurs acéricoles du Québec : http://www.maple-erable.qc.ca/f_sirop.html

VOLAILLE :

- Fédération des producteurs de volailles du Québec : <http://www.volaillesduquebec.qc.ca/>
- Gouvernement du Canada, *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada* : <http://laws.justice.gc.ca/fr/F-4/DORS-2002-22/>
- MAPAQ, *État de situation dans l'industrie du poulet et du din-don*, Juin 2001 : <http://www.agr.gouv.qc.ca/ae/filieres/textes/avicol/monogra.pdf>
- Publication du Québec, *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35/M35R115_1.htm
- Publication du Québec, *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles* : http://www.gazette.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35_1/M35_1R0_1_01.htm

2. Autres ouvrages :

- Commission Héon, *Rapport du Comité d'enquête (Pour la protection des Agriculteurs et des Consommateurs)*, 1955, 455 pages.
- La Terre de chez nous, *La Terre de chez nous*, Longueuil, vol.74, #24, semaine du 17 juillet 2003, pages 28 et 29
- La Terre de chez nous, *Agri-Portrait*, Québec 2003, 82 pages.

à venir