MÉMOIRE

Consultation générale sur le
Livre vert pour une politique bioalimentaire :

Donner le goût du Québec

présenté dans le cadre de la
Commission de l'agriculture, des pêcheries, de l'énergie et
des ressources naturelles

par :

LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
DE POMMES DE TERRE DU QUÉBEC

24 août 2011

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 3

1. LA PRODUCTION QUÉBÉCOISE 3

2. NOTRE POSITION À L'ÉGARD DE LA FUTURE POLITIQUE AGRICOLE DU MAPAQ 4

3. LA LOI SUR LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS AGRICOLES, ALIMENTAIRES ET DE LA PÊCHE 4

Un rapport de force de plus en plus en déséquilibre 4

4. SOUTIEN DU REVENU 5

Plusieurs solutions possibles 8

5. UN POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT INTÉRESSANT 8

Secteur de la semence 8

Secteur du prépelage 9

6. PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX ET RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT 9

CONCLUSION 10

INTRODUCTION

La Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec (FPPTQ) est une fédération spécialisée affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA). Elle représente les 301 producteurs de pommes de terre répartis sur l'ensemble du territoire québécois.

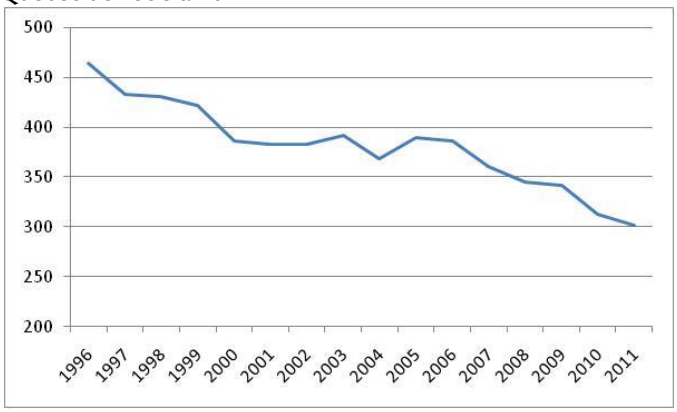
Sa mission est la suivante :

« La Fédération, comme syndicat professionnel, s'engage à tout mettre en œuvre pour assurer le bien-être des producteurs de pommes de terre du Québec en facilitant, entre autres, qu'ils retirent le maximum de revenus provenant de la commercialisation des pommes de terre de qualité qu'ils produisent. »

1. LA PRODUCTION QUÉBÉCOISE

La situation de la production de pommes de terre au Québec est relativement stable depuis quelques années avec des superficies en culture avoisinant 18 000 hectares. Toutefois, au cours des quinze dernières années, la Fédération déplore le retrait de 35 % des producteurs.

Évolution du nombre de producteurs de pommes de terre au Québec de 1996 à 2011



Source : Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Les superficies en production se répartissent de la façon suivante :

- état frais : 53 %
- transformation croustille: 18 %
- transformation prépelage : 19 %
- semence : 10 %

L'une des caractéristiques importantes qui distingue notre secteur en Amérique du Nord est sa diversification. Il s'agit d'un atout important que nous entendons maintenir.

Le Québec se classe au 5e rang des provinces canadiennes pour les superficies (17 281 hectares en 2010) mais au 4e rang pour les revenus à la ferme (155 M$ en 2009).

La FPPTQ et les producteurs de pommes de terre du Québec ont été cités en exemple dans le rapport St-Pierre comme étant l'une des productions qui allaient chercher une part prépondérante de revenus en provenance du marché (plus de 93 %). La dernière intervention du programme d'assurance stabilisation remonte à 2007.

Plusieurs initiatives de la FPPTQ, toutes basées sur une approche collective, ont été prises au cours des dernières années afin d'augmenter les revenus en provenance du marché.

2. NOTRE POSITION À L'ÉGARD DE LA FUTURE POLITIQUE AGRICOLE DU MAPAQ

D'entrée de jeu, précisons que la FPPTQ souscrit entièrement à la position présentée par l'UPA et à son projet de politique agricole et surtout à la vision qui se dégage derrière le slogan « Le Pouvoir de se nourrir ». Aussi n'entendons-nous pas répéter les arguments présentés par la Confédération mais nous insisterons plutôt sur certains enjeux qui nous semblent prioritaires pour notre secteur.

3. LA LOI SUR LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS AGRICOLES, ALIMENTAIRES ET DE LA PÊCHE

Un rapport de force de plus en plus en déséquilibre

Au Québec, la distribution alimentaire est très concentrée. En effet, près de 80 % des pommes de terre commercialisées passent par les trois grandes bannières soit IGA-Sobey's, Provigo-Loblaw et Métro. L'arrivée des supercentres de Walmart, un autre distributeur majeur viendra consolider la part de marché des grands distributeurs dans notre secteur.

Les distributeurs jouissent d'un pouvoir de négociation disproportionné à l'égard de leurs fournisseurs. Ce pouvoir n'ira pas en diminuant. Nous avons su développer de bonnes relations avec ces derniers, en jouant notre rôle et en misant sur le peu de poids politique dont nous disposons. Notre approche collective était et est encore la voie privilégiée pour se doter d'un certain pouvoir de négociation. Ce pouvoir nous est donné par la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* et surtout par notre plan conjoint, qui fait en sorte que les acheteurs négocient avec nous.

Nous avons d'ailleurs innové à ce niveau en négociant deux ententes de mise en marché avec deux distributeurs, soit Métro et IGA-Sobey's. L'entente avec IGA-Sobey's a pour sa part été homologuée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, ce qui vient préciser la portée de notre plan conjoint. Malgré cela, plusieurs centres de décision sont maintenant à l'extérieur de la province ce qui rend plus difficiles les relations avec les grands distributeurs.

Le peu de pouvoir de négociation dont nous disposons est constamment fragilisé et remis en question par des acheteurs ou des organisations d'acheteurs. Ce serait une grave erreur que d'adopter des mesures qui viseraient à l'atténuer.

La mise en marché collective est la pierre d'assise du modèle agricole québécois qui nous différencie du reste du Canada, voire de l'Amérique du Nord. Ce modèle nous permet d'obtenir les prix parmi les meilleurs en Amérique du Nord dans la pomme de terre.

Malgré tout, la pomme de terre agit souvent comme un produit d'appel dans les épiceries et se retrouve, par le fait même, souvent en spécial. Lorsque cette situation se présente, les producteurs de pommes de terre de table peinent à couvrir leurs coûts. Afin de remédier à cette situation, la loi devrait être renforcie afin d'y inclure un pouvoir réglementaire permettant que l'on puisse décréter les prix minimum et maximum de la pomme de terre.

4. SOUTIEN DU REVENU

Dans son mémoire présenté dans le cadre de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois le 19 juin 2007, la Fédération émettait la recommandation de maintenir un programme d'assurance-stabilisation des revenus agricoles basé sur les coûts de production mais en ciblant les compensations vers les entreprises qui en nécessitaient les plus urgents besoins. C'est exactement le contraire de notre recommandation qui a été annoncé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec en novembre 2009.

À cette époque, le programme ASRA versait en moyenne 4,2 millions de dollars par année. Nous considérions alors cette enveloppe suffisante mais jugions les compensations mal réparties entre les entreprises car un groupe obtenait des prix au moins équivalent à leur coût de production et un autre vendait systématiquement à un prix inférieur à ses coûts. Après l'annonce ministérielle, c'est une enveloppe globale dédiée au secteur de la pomme de terre de 5,8 millions de dollars qui a été prévue.

Cette simple annonce aurait eu de quoi nous réjouir. Toutefois, après analyse, nous avons compris que les effets des mesures de resserrement seraient dévastateurs pour la pérennité de plusieurs entreprises et pour le secteur de la pomme de terre.

Dorénavant, les compensations ne seront plus basées sur les coûts de production mais sur le niveau des ventes des entreprises. En résumé, on versera davantage aux entreprises qui n'en ont pas besoin au détriment de celles en difficultés.

Les programmes Agri-Investissement et Agri-Québec offrent un avantage concurrentiel aux emballeurs en reconnaissant l'emballage comme une activité agricole. Ainsi, la plus-value de l'emballage sera considérée comme une vente nette admissible qui permettra une aide additionnelle à un groupe représentant 46 % des producteurs et cultivant 44 % des superficies. En observant le tableau ci-dessous, on peut anticiper quelques effets pernicieux des nouvelles mesures annoncées. En réduisant le soutien de 24% chez les entreprises en

difficultés tout en doublant le soutien aux entreprises qui n'en ont pas besoin, le gouvernement doit être conscient qu'il accélère le phénomène de concentration.

On peut considérer que l'État est en train de créer une classe de privilégiés, sachant que les grands distributeurs ne permettront plus la création de nouveaux centres d'emballage pour approvisionner les magasins. Au contraire, la tendance est à la réduction et la rationalisation du nombre des fournisseurs.

Répartition des mesures de soutien entre les entreprises dans le secteur de la pomme de terre au Québec

Groupes d'entreprises	ASRA originale	Nouveaux programmes de type Agri	Différence (%)
Entreprises les plus nécessiteuses	2,1 M$	1,6 M$	-24 %
Entreprises les moins nécessiteuses	2,1 M$	4,2 M$	+100 %
Soutien total	4,2 M$	5,8 M$	+38%

Il est important d'apporter une précision afin de combattre un mythe ou préjugé qui se propage non plus seulement parmi la population en général mais aussi parmi les employés de l'État incluant les décideurs en matière d'agriculture et dont les décisions sont trop souvent préjudiciables pour l'agriculture depuis quelques années en raison de ce préjugé.

Mythe : Les entreprises qui ont besoin de soutien sont pour la plupart inefficaces.

Après analyse des résultats des entreprises qui ont participé à l'étude des coûts de production en 2009, nous avons constaté des différences statistiquement significatives au niveau des bénéfices nets selon les caractéristiques suivantes et qui n'ont rien à voir avec l'efficacité des gestionnaires :

- Les entreprises des régions éloignées des grands centres de consommation de Montréal et Québec étaient moins rentables;
- Les entreprises qui vendent des pommes de terre en vrac sont moins rentables que celles qui commercialisent des pommes de terre emballées;
- Les entreprises qui ne font que vendre des pommes de terre sont moins rentables que celles qui achètent et puis revendent des pommes de terre. Ceci implique que les entreprises qui vendent à des intermédiaires sont moins rentables que celles qui ont une accréditation pour vendre aux trois principales chaines d'alimentation;
- Les entreprises qui n'ont pas eu de récolte pour des causes climatiques sont moins rentables que celles qui ont bénéficié de conditions météorologiques favorables;

- Les entreprises en démarrage et celles qui ont un niveau de dettes plus élevées, même si elles ont de bons rendements agronomiques et techniques, sont moins rentables que celles présentant une forte équité.

Or, entre 80 et 90 % des entreprises sont concernées par une ou plusieurs de ces caractéristiques.

Selon nous, la notion d'efficacité des entreprises telle qu'elle devrait être conçue par les dirigeants du domaine public devrait porter sur la capacité des gestionnaires à prendre les bonnes décisions et à fournir les efforts nécessaires pour atteindre de bons résultats. Il ne faudrait pas considérer les critères suivants : lieu de production, vrac versus emballé, accès au marché, aléas climatiques, taille de l'entreprise, taux d'endettement.

Les programmes Agri-Investissement et Agri-Québec apportent une aide qui n'est plus basée sur les coûts de production. Ils versent davantage de compensations aux entreprises qui en nécessitent le moins au détriment des entreprises les plus en besoins qui en reçoivent moins.

Il est facile de prévoir les impacts qu'auront les programmes Agri-Investissement et Agri-Québec sur un horizon de dix ans. Les entreprises spécialisées dans la production de pommes de terre en vrac pour le marché de la table disparaitront progressivement du paysage québécois. Celles-ci auront été acquises par les plus grandes entreprises d'emballage qui détiennent les clés des portes d'entrées dans les grandes bannières. Ce phénomène de concentration se poursuivra jusqu'à ce qu'il reste de dix à vingt joueurs sur tout le territoire québécois.

Après l'annonce ministérielle, la Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec a présenté deux documents à La Financière agricole du Québec. Dans un premier document, elle mettait La Financière en garde des impacts des mesures de resserrements sur le secteur en général. Dans un deuxième document, la Fédération proposait à La Financière agricole du Québec des solutions qui auraient permis de réduire le fardeau financier de l'État et une meilleure répartition de ses interventions, ce qui permettrait de maintenir des entreprises familiales dans toutes les régions du Québec.

Pour le moment, le ministère veut orienter sa politique sur le produit. Nous ne connaissons pas sa vision ni ses intentions réelles par rapport à l'occupation du territoire ou au nombre d'entreprises qu'il souhaite conserver pour les prochaines années.

Pour nous, notre position est claire et transparente, nous croyons que le nombre d'entreprises a suffisamment diminué et que nous avons atteint un plancher. On ne peut plus se permettre de perdre une seule entreprise.

Si l'objectif du ministère est de réduire le nombre d'entreprises, sa politique est bien adaptée, il devrait atteindre son objectif rapidement. Toutefois, si son objectif est similaire au nôtre, il adaptera ses programmes de soutien pour mieux répartir les compensations.

Plusieurs solutions possibles

La mode, tant sur la scène fédérale que provinciale, est de proposer une méthode unique pour tous les secteurs et pour toutes les régions, peu importe que cette méthode occasionne plus de tort que de bien à certains groupes de producteurs.

La solution que nous privilégions consiste à redonner sa raison d'être au programme ASRA initial basé sur les coûts de production, tout en le modifiant pour considérer distinctement les producteurs en vrac et les producteurs ayant accès au marché. Pour donner toute son efficience au programme, le gouvernement québécois devra changer son optique au niveau du cadre stratégique agricole du gouvernement fédéral et aux programmes Agri qui seraient accessibles aux producteurs non admissibles à l'ASRA.

Dans la mesure où le gouvernement provincial se soit fait lier les mains sur la scène fédérale et qu'il ne soit plus possible de redonner son caractère d'origine au programme ASRA, il devra offrir aux entreprises produisant du vrac une aide globale équivalente à celle que reçoivent les entreprises d'emballage et qui ont accès au marché en proposant des taux différents au programme Agri-Québec.

Une troisième solution dans le secteur de la pomme de terre est possible en raison de la forte variation des prix selon une faible variation de l'offre. La Fédération a défendu auprès de ses partenaires de l'Est du Canada un programme de rachat des surplus de pommes de terre qui permettrait de vendre des pommes de terre de plus belle qualité à un prix permettant de couvrir les coûts de production. Ce programme serait peu coûteux pour l'État et éthique, car les surplus pourraient être dirigés vers des banques alimentaires pour aider les plus démunis de la société. Pour l'instant, ce projet a été mis en veilleuse, mais il pourrait être remis à l'ordre du jour s'il existe une bonne volonté ministérielle.

5. UN POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT INTÉRESSANT

Notre niveau d'autosuffisance dans la pomme de terre se situe aux environs de 75 à 80 %. Il existe un potentiel de croissance intéressant au niveau des semences (50 à 60 % d'autosuffisance) et des frites congelées (pas plus de 20 % d'autosuffisance). La qualité phytosanitaire de notre production est un facteur clé de succès et un gage de pérennité.

Secteur de la semence

Il est essentiel que nous puissions exiger la réciprocité au niveau de la qualité phytosanitaire des pommes de terre qui proviennent de l'extérieur du Québec. Les efforts

doivent être prioritairement mis sur les pommes de terre de semence car c'est par cette voie que se propagent souvent les maladies et les virus. Le MAPAQ et le gouvernement du Québec doivent renforcer les lois et règlements qui touchent la qualité phytosanitaire des pommes de terre et exiger la réciprocité sur les importations. Le MAPAQ doit également disposer des ressources nécessaires pour faire respecter les règlements.

Secteur du prépelage

Nous croyons également qu'un coup de pouce gouvernemental serait nécessaire afin d'augmenter notre niveau d'autosuffisance dans la pomme de terre. Au niveau institutionnel par exemple, le MAPAQ pourrait instaurer une politique formelle de priorisation de l'achat local. Une telle politique cadrerait d'ailleurs très bien avec la campagne de promotion développée par le MAPAQ « Mettez le Québec dans votre assiette ». Non seulement faut-il inciter les Québécois à privilégier les aliments d'ici dans leur panier d'épicerie mais il faut également qu'ils puissent retrouver ces aliments au niveau institutionnel.

6. PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX ET RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Le support financier à la recherche et au développement est également primordial à l'innovation et au développement de nouveaux procédés permettant d'atténuer les effets nocifs sur la santé associés à la pomme de terre frite. Quelques projets sont en cours actuellement dans ce champ de recherche particulier.

Le gouvernement doit être créatif afin de pouvoir créer des fonds récurrents qui permettront de soutenir l'innovation, notamment au niveau de la deuxième et de la troisième transformation. Le MAPAQ peut également jouer un rôle de facilitateur à cet égard.

Le nouveau programme d'aide financière associé aux plans de développements sectoriels constituait une belle initiative. Malheureusement, il présente des contraintes majeures, notamment financières, qui le rendent peu attrayant pour certaines fédérations dont la nôtre. Ce ne sont pourtant pas les projets qui manquent.

CONCLUSION

En conclusion, les différentes lois qui encadrent le monde agricole, et en particulier la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* ont permis de maintenir une agriculture viable produisant des aliments répondant aux besoins des consommateurs. Bien que ce modèle ne soit pas parfait, il a su permettre aux agriculteurs de regrouper leurs forces face aux acheteurs. N'oublions pas que l'agriculture n'évolue pas dans un système en concurrence parfaite mais plutôt dans un marché oligopolistique, d'où la nécessité d'établir et de maintenir un rapport de force.

La concentration importante de la distribution au Québec fait en sorte que l'accès aux tablettes pour les produits québécois est souvent difficile. Affaiblir les lois qui encadrent l'agriculture ne viendrait pas améliorer la situation de l'agriculture québécoise, bien au contraire.

Actuellement, des éléments majeurs du modèle québécois sont remis en question par des gens dont les intérêts réels sont parfois questionnables. Ce modèle a permis de développer une agriculture solide, pérenne, basée sur des fermes familiales et opérées par des entrepreneurs dynamiques. Ce modèle est perfectible mais il n'est pas brisé. De plus, nous croyons fortement que ce modèle répond aux attentes de la population.

Nous opérons dans un monde où il y aura toujours des divergences entre le vendeur et l'acheteur. Il faut maintenir un équilibre dans le rapport de force entre ces derniers et s'assurer que tous les acheteurs de la chaine de mise en valeur d'un produit y trouvent leur compte. Le coffre à outils que constitue la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* permet en partie de rééquilibrer ce rapport afin que les producteurs puissent tirer leur épingle du jeu. La mise en marché collective est le meilleur garant de cet équilibre.

Quant aux programmes de soutien, il importe que ceux-ci puissent être adaptés à la réalité des différentes productions. Une meilleure répartition de ces aides, basées sur les coûts de production, à l'intérieur de notre secteur est essentielle au maintien d'entreprises familiales dans toutes les régions du Québec.