

---

# DONNER LE GOÛT DU QUÉBEC

---

CONSULTATION SUR L'ÉTABLISSEMENT D'UNE  
POLITIQUE BIOALIMENTAIRE AU QUÉBEC

---

## MÉMOIRE

---



PAR  
LA FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES  
PRODUCTEURS DE FRUITS ET LÉGUMES  
DE TRANSFORMATION

### DÉPOSÉ À

LA COMMISSION DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES,  
DE L'ÉNERGIE ET DES RESSOURCES NATURELLES

---

24 AOÛT 2011  
LONGUEUIL

---



## TABLE DES MATIÈRES

PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION ET DU SECTEUR	1
DISTINGUER NOS PRODUITS ALIMENTAIRES	3
RENFORCER NOTRE CAPACITÉ CONCURRENTIELLE	5
VALORISER L'ENVIRONNEMENT	10
UNE VISION D'AVENIR : DONNER LE GOÛT DU QUÉBEC	11
ANNEXE 1	13



## PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION ET DU SECTEUR

UNE FÉDÉRATION QUI  
**REPRÉSENTE** PRÈS DE  
500 PRODUCTEURS

QUI **NÉGOCIE** LES  
CONDITIONS DE  
PRODUCTION ET DE MISE EN  
MARCHÉ POUR QUATRE  
LÉGUMES DESTINÉS À LA  
TRANSFORMATION :

- POIS
- HARICOT
- MAÏS SUCRÉ
- CONCOMBRE

QUI **COLLABORE**  
ÉTROITEMENT AVEC LES  
TRANSFORMATEURS ET  
ACHETEURS

La Fédération québécoise des producteurs de fruits et légumes de transformation (FQPFLT) regroupe quelque 500 producteurs répartis dans les régions agricoles de Lanaudière, Laurentides, Mauricie, St-Jean-Valleyfield, St-Hyacinthe et Centre-du-Québec. Les superficies québécoises ensemencées annuellement pour ces légumes sont de l'ordre de 15 000 hectares. Ces superficies totalisent en moyenne une production de plus de 125 000 tonnes métriques avec une valeur produite à la ferme de plus de 25 millions de dollars.

Sur le plan canadien, la production québécoise représente:

- 34 % des pois de transformation
- 48 % des haricots de transformation
- 33 % du maïs sucré de transformation
- 32 % des concombres de transformation

Depuis 1978, la Fédération administre le *Plan conjoint des producteurs de légumes destinés à la transformation*. Ce plan conjoint couvre six productions, les pois, haricots, maïs sucré, concombres, tomates et asperges destinés à la transformation. Ces légumes sont actuellement surgelés, mis en conserve ou marinés.

Le secteur regroupe cinq acheteurs dont trois transformateurs :

- BONDUELLE qui opère quatre usines au Québec ainsi que des usines en Ontario, ce qui en fait le plus gros transformateur de légumes au Canada. Les produits surgelés ou en conserve sont notamment mis en marché au Québec, au Canada et aux États-Unis.
- SPÉCIALITÉS LASSONDE qui met en conserve du maïs sucré en épi, dans son usine de St-Damase, pour le marché d'exportation principalement.
- CORPORATION ALIMENTAIRE WHYTE'S INC qui produit des cornichons commercialisés principalement au Québec et au Canada.

Le maillon de la transformation de nos légumes, avec ses six usines, crée plus de 1 220 emplois par année et commercialise ses produits d'une valeur de plus de 200 millions de dollars auprès des secteurs de la grande distribution, des réseaux du HRI ainsi qu'auprès d'autres transformateurs alimentaires. Les exportations représentent une part importante de ces ventes, soit près de 40 % du volume. Il s'agit d'un atout indéniable pour le



rayonnement de nos produits et de notre savoir-faire que pour la balance économique de la province. Ces usines génèrent une activité économique importante dans les régions où elles opèrent, tant par les emplois que par les services et produits qu'elles achètent. Ainsi, par exemple, le groupe Bonduelle achète annuellement pour plus de 100 millions de dollars au Québec.

**QUI MISE SUR L'INNOVATION  
DANS SES ACTIVITÉS DE  
RECHERCHE ET DE  
PROMOTION**

Annuellement la Fédération, de concert avec ses partenaires, investit activement dans la recherche et le développement du secteur ainsi que dans la promotion.



## DISTINGUER NOS PRODUITS ALIMENTAIRES

### IDENTIFIER NOS PRODUITS ET PROMOUVOIR NOS MARQUES

Notre Fédération partage la vision de bien identifier, sur le marché québécois, les produits issus de la province tel que mentionné au *Livre vert*. Un outil comme « *Aliments du Québec* », fondé en 1996, répond à cette orientation et nous croyons important de soutenir cette organisation en lui assurant les ressources permettant d'atteindre les objectifs de son mandat. À titre d'exemple, l'organisation similaire ontarienne « *Foodland* » peut compter sur une enveloppe gouvernementale substantielle depuis 1977. Une étude réalisée en 2007 démontrait que 94 % des consommateurs ontariens reconnaissaient le logo de « *Foodland* ». Ce pourcentage est de 81 % au Québec pour « *Aliments du Québec* ». Par ailleurs, nous croyons qu'il faut éviter de multiplier les logos et établir « *Aliments du Québec* » comme l'image phare des produits québécois afin de favoriser la reconnaissance par le consommateur.

Cependant, les identifiants restent un outil marketing parmi plusieurs. Les campagnes de promotion sont essentielles. Si la promotion générique peut être utile pour faire connaître l'identifiant et l'importance de l'achat de nos produits québécois, nous croyons que les programmes gouvernementaux devraient aider les entreprises à promouvoir les marques québécoises par le soutien à des campagnes corporatives, ou à tout le moins, permettre de croiser les campagnes génériques avec celles des marques. De cette façon, on permet au consommateur de connaître l'origine québécoise d'une marque. Ceci est important puisque selon une étude récente<sup>1</sup> d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, la marque serait un facteur décisif dans le processus d'achat, et ce, plus que le prix.

### LES PRODUITS DE CONSOMMATION COURANTE, LA PART IMPORTANTE DU PANIER D'ÉPICERIE

Nous appuyons les démarches pour le soutien à la création de marques de certification et d'appellations réservées prévues au *Livre vert*. Par contre, tout en soutenant le développement de ces produits, il ne faut pas perdre de vue les produits de consommation courante qui offrent un plus grand volume de ventes. Ces aliments représentent une part appréciable de l'alimentation au quotidien. Ils génèrent des revenus importants pour l'économie québécoise, et doivent occuper une place prépondérante dans le panier d'épicerie ainsi que dans les réseaux des institutions gouvernementales. Ils doivent être au cœur de la nouvelle politique gouvernementale et bénéficier d'un support proportionnel à leur importance.

---

<sup>1</sup> Étude par simulation des habitudes d'achat d'épiceries des consommateurs canadiens, AAC, mars 2010



## UNE POLITIQUE D'APPROVISIONNEMENT POUR LE RÉSEAU DES INSTITUTIONS

## LE MARCHÉ CANADIEN UN INCONTOURNABLE

## UNE COHÉSION DANS LES ACTIONS POUR UNE SAINE ALIMENTATION

Nous déplorons d'ailleurs que la lecture du projet de *Livre vert* ne permette pas de conclure que le gouvernement du Québec prendra un virage important en privilégiant les aliments du Québec dans ses différents réseaux institutionnels. Il est encore trop fréquent de retrouver dans nos institutions telles que les hôpitaux ou les prisons, des haricots, des pois et du maïs sucré originaires d'autres pays. Ce fait ne relève pas d'un manque de compétitivité de nos entreprises, mais tout simplement de l'absence d'une directive claire sur l'approvisionnement en produits québécois ainsi qu'un manque d'information de la part des responsables aux approvisionnements, notamment au niveau des catégories (qualité) de produits. Le marché institutionnel représente un potentiel important et en croissance pour nos entreprises. À titre d'exemple, pour l'année 2007-2008 le réseau de la santé et des services sociaux a servi plus de 89,1 millions de repas, soit 244 151 repas par jour.<sup>2</sup>

Si le marché du Québec demeure une assise fondamentale, le marché canadien est un incontournable pour notre secteur. À ce niveau, l'identifiant d'« *Aliments du Québec* » a ses limites. D'un point de vue national, face aux importations notamment, le défi est de permettre au consommateur de reconnaître facilement l'origine canadienne des produits qu'il achète. C'est pourquoi les règles d'identification de l'origine sont au cœur de nos revendications depuis plusieurs années. Quoique ces normes relèvent du gouvernement fédéral, une politique bioalimentaire québécoise devrait permettre de soutenir les organisations dans ces démarches et inciter le gouvernement du Québec à faire les représentations lors des rencontres avec le gouvernement fédéral.

Finalement, le *Livre vert* désire positionner les aliments québécois dans le cadre d'une saine alimentation. Nous ne pouvons que souscrire à cette avenue puisque nos produits s'inscrivent parfaitement dans la recherche d'une alimentation équilibrée et santé. Le défi de la nouvelle politique alimentaire sera de concerter, dans une action commune, les interventions de plusieurs ministères concernés par la saine alimentation. Dans le cadre de cette politique gouvernementale, le MAPAQ, en tant que titulaire de la charge liée à l'agriculture et l'alimentation, doit être le leader auprès des ministères interpellés dont ceux de la santé et de l'éducation notamment. Il est important que les messages véhiculés au sein des actions de ces ministères reflètent le vrai visage de notre agriculture. Le MAPAQ est le ministère qui connaît les aliments produits au Québec et il se doit d'être la source de référence première des autres ministères.

<sup>2</sup> *Miser sur une saine alimentation une question de qualité*, ministère de la Santé et des Services sociaux du Québec, 2009, p.19



## RENFORCER NOTRE CAPACITÉ CONCURRENTIELLE

RESTER TOUJOURS  
**COMPÉTITIF**  
LE LEITMOTIV DE NOTRE  
SECTEUR

Le secteur des légumes de transformation est confronté depuis déjà plusieurs années à la compétition internationale. La rationalisation des activités de transformation dans les années 2005-2006 en a été l'une des premières conséquences douloureuses. Notamment, la fermeture de l'usine de Kraft à Ste-Thérèse qui a entraîné la mise à pied de 65 travailleurs, la fin de 21 contrats chez les producteurs et des pertes de 4 millions de dollars en revenus à la ferme. Économiquement, cette fermeture a aussi signifié la perte de 1 500 emplois saisonniers et 1,5 million de pertes en revenus d'emplois pour les cueilleurs à la ferme. Pour faire face à la compétition étrangère et aux attentes des marchés, les producteurs et les transformateurs de notre secteur ont réalisé que leur avenir passait par l'innovation et l'amélioration constante de la productivité.

Pour ce faire, nous réalisons conjointement avec nos transformateurs plusieurs projets visant toujours à hausser notre compétitivité. L'amélioration de la régie de culture et des cultivars, des équipements, la révision de nos façons de faire, la diminution des pertes, le contrôle de la qualité sont autant d'axes mis de l'avant. Rester compétitif, c'est aussi être ouvert à comprendre les besoins des autres maillons, à travailler ensemble à améliorer toute la chaîne de production. C'est ce que notre secteur fait au quotidien.

Nous souscrivons pleinement au soutien de la transformation alimentaire. Une bonne part de la compétitivité dans notre secteur passe par des investissements majeurs dans de nouvelles technologies et des équipements à la fine pointe. Le passage du stade de projet pilote à l'utilisation commerciale génère des coûts et risques. Le support à la compétitivité des entreprises nécessite des aides à l'achat et l'implantation de ces technologies et équipements.

DES OUTILS DE GESTION DU  
**RISQUE** ADAPTÉS ET  
EFFICACES

Rester compétitif dans notre secteur, c'est aussi pouvoir compter sur des outils qui épauleront les producteurs pour faire face aux aléas climatiques. Pour nos producteurs, un bon programme d'assurance récolte est essentiel. Nos légumes destinés à l'alimentation humaine, qui se produisent sur un cycle court de production, sont particulièrement à risque. Pour rester compétitif, le secteur doit pouvoir compter sur un programme d'assurance récolte adapté à nos réalités de production et de transformation. Sans cela, la capacité d'approvisionner les usines sera hypothéquée par un désintérêt des producteurs envers nos cultures.



**LES CONNAISSANCES  
UN ÉLÉMENT CLEF D'UNE  
STRATÉGIE D'INNOVATION**

**DES OUTILS COLLECTIFS AU  
SERVICE D'UNE FILIÈRE  
PERFORMANTE**

Le *Livre vert* dit vouloir privilégier des outils adaptés à la conjoncture. Nous trouvons cette formulation un peu floue. Notre secteur demande par l'établissement d'une politique bioalimentaire, qu'un signal soit envoyé aux organismes responsables de ces outils de gestion du risque de travailler pour l'amélioration de ces derniers avec les utilisateurs. L'approche du vase clos doit cesser. Ne dit-on pas que l'entrepreneur est au cœur des décisions de gestion de son entreprise ? Les usagers sont les mieux placés pour connaître les réalités d'un secteur.

Les outils de gestion du risque doivent aussi être assez flexibles pour partager adéquatement avec le milieu le risque lié à la mise en place d'innovation. Par exemple, notre secteur a introduit en 2008 une nouveauté au Canada, la culture du haricot extra-fin. La couverture à l'assurance récolte de ce haricot a été basée par les gestionnaires du programme, sur des valeurs de rendement particulièrement faibles. Ceci crée un écart important entre les rendements réels et le rendement assuré. Cet écart perdure encore en 2011. Si cette approche diminue la part du risque de la FADQ, elle augmente celle du producteur et freine l'introduction d'un légume possédant un fort potentiel de marché et diversifiant la production.

Le *Livre vert* cible le développement des connaissances et nous partageons cette vision, surtout dans le cadre de maintenir nos entreprises compétitives et stimuler l'innovation. La connaissance doit cependant être prise dans un sens large. Pour nous, la connaissance est plus vaste que la formation. Elle inclut les activités de vulgarisation, l'accès à de l'information de pointe et le réseautage. À titre d'exemple, notre Fédération est membre d'une association du Midwest américain regroupant les grands transformateurs américains de légumes de transformation. Ceci nous permet, entre autres, d'avoir accès à de l'information privilégiée. La future politique doit soutenir ce genre d'initiative ainsi que la mise en place de réseaux de veille sectorielle. Toujours dans cette optique d'améliorer nos connaissances, en juin 2011, notre Fédération a organisé conjointement avec la Filière une mission en Caroline du Nord<sup>3</sup> pour le secteur du concombre de transformation. Ce projet visait à valider certains éléments d'un nouveau type de cultivars et à créer des liens avec les spécialistes américains.

Le *Livre vert* questionne la Loi sur la mise en marché ainsi que le fonctionnement des plans conjoints. Notre organisation tient à informer la CAPERN que la mise en marché collective, et la loi qui l'encadre, est un outil performant, adapté aux réalités commerciales actuelles, et est l'un

---

<sup>3</sup> Voir l'annexe 1



des piliers fondamentaux du développement de notre agriculture. Il est acquis pour nos producteurs que sans leur plan conjoint, notre secteur n'aurait pas pu se développer autant et faire face aux problèmes. Loin d'être un frein au développement et à la compétitivité de notre filière, l'organisation collective en favorise la performance. À témoin, tous les projets réalisés par notre Fédération en collaboration avec nos partenaires. Au cours de la période 2004-2010, grâce au plan conjoint, 1 050 051 \$ ont été investis en recherche, en développement et en formation. De cette somme, 544 331 \$, soit 52 %, venaient directement du plan conjoint. Ceci démontre bien le levier financier primordial que représente cet outil.

Par ailleurs, notre plan conjoint investit annuellement plus de 60 000 \$ pour défrayer la totalité des activités de vérifications des opérations de récolte<sup>4</sup> et de criblage du produit. Ceci permet l'embauche d'un tiers neutre qui vérifie aux champs la performance des récolteuses et des cribles. Les problèmes qui peuvent survenir sont donc détectés rapidement, limitant ainsi les pertes de produits, diminuant du même coup les risques de conflits et permettant à la récolte d'être plus performante. Ces vérifications, qui sont effectuées depuis déjà plusieurs années, ont permis de colliger plusieurs données qui sont partagées avec les acheteurs, permettant ainsi à notre filière de trouver des points d'amélioration.

Finalement, notre Fédération participe activement aux activités de la Table filière. Cette approche filière, à laquelle nous adhérons, teinte la réalisation des actions du plan conjoint. Ainsi, au lieu de travailler en vase clos, pour plusieurs dossiers, nous préférons utiliser la coordination des forces que représente la Filière. Il est indéniable que notre capacité de représentation et les leviers financiers que nous donne le plan conjoint permettent cette participation. Beaucoup de temps, d'argent et d'énergie sont déployés annuellement pour participer aux activités de la Filière, et ce, autant par le personnel que par l'implication active de nos producteurs administrateurs.

Toutes ces sommes investies dans l'approche filière et le développement du secteur ont permis récemment et notamment :

- La mise en culture d'un nouveau type de haricot, l'extra-fin;
- La création et la mise à jour d'outils pour le secteur HRI;
- Le maintien des essais de cultivars;
- La réalisation de plusieurs projets de recherche agronomique;
- Une analyse de marché pour de nouveaux débouchés dans le concombre;

---

<sup>4</sup> Dans les légumes de transformation, la récolte est sous la responsabilité de l'acheteur. Elle est effectuée soit par un forfaitaire ou par des équipements appartenant à l'usine.



**UN PARTENARIAT  
D'AFFAIRES BIEN ÉTABLI  
ENTRE PRODUCTEURS ET  
TRANSFORMATEURS**

- Des travaux pour mettre au point un procédé novateur de transformation pour le concombre;
- Des travaux sur des procédés afin de réduire le sel et les temps de cuisson dans les conserves.

En résumé, sans le plan conjoint, les producteurs seraient beaucoup moins outillés pour s'impliquer dans la Filière et travailler au développement du secteur.

La relation entre les producteurs et les acheteurs est basée sur une vision d'affaires qui vise la pérennité du secteur des légumes de transformation. Chacune des parties a des objectifs à rencontrer, que cela soit au niveau du revenu, de la gestion, des marchés, etc. L'avantage du plan conjoint est de permettre de regrouper en un lieu les besoins et attentes des producteurs et de les transmettre aux acheteurs. Du même souffle, la Fédération devient le guichet unique des acheteurs pour transmettre leurs besoins et attentes. Nous sommes d'ailleurs convaincus que la mise en marché collective permet aux producteurs de mieux comprendre les enjeux et les réalités des transformateurs. L'inverse étant vrai pour les transformateurs, pour ce qui est des enjeux agricoles. C'est cette connaissance et compréhension des réalités de l'autre qui permet d'établir la vision commune pour notre secteur.

Annuellement, notre Fédération négocie avec les représentants des acheteurs une convention de mise en marché qui établit les conditions de production et de vente des légumes sous notre plan conjoint. Nous avons bâti avec les transformateurs un processus de négociation basé sur des données statistiques fiables et qui prend en compte l'environnement commercial. Depuis plus de 15 ans, notre secteur conclut une entente qui est homologuée par la Régie des marchés agricoles et agroalimentaires du Québec (RMAAQ). Au sujet de ces négociations, lors de notre dernière évaluation périodique, la RMAAQ disait :

*« L'approche de « négociation raisonnée » retenue par la Fédération dans ses négociations avec les acheteurs met l'accent sur les objectifs communs. Elle est souple et adaptée à cette industrie. Cette initiative favorise le développement d'un climat de confiance entre les producteurs et les acheteurs et la prise en compte des besoins des marchés desservis par les différents acheteurs. L'aide et la formation fournies à cet effet aux membres de ses comités de producteurs favorisent une défense des intérêts collectifs qui tient compte de ceux des acheteurs. »<sup>5</sup>p.22*

<sup>5</sup> Rapport d'évaluation périodique, RMAAQ, 2 août 2010, 24 pages



## UNE GOUVERNANCE TRANSPARENTE ET VÉRIFIÉE

Nous serons brefs sur ce point soulevé dans le document de consultation sur de *Livre vert*. Nous ne croyons pas que des changements doivent être apportés à la gouvernance des plans conjoints. D'un point de vue de performance de filière, nous avons démontré au fil des ans, la capacité de notre plan conjoint de soutenir la croissance du secteur et sa compétitivité. Du point de vue législatif, notre Fédération doit à tous les cinq ans démontrer les retombées et la pertinence de ses activités lors de l'évaluation périodique. Du point de vue administratif, nous devons annuellement faire parvenir nos convocations, nos états financiers vérifiés et nos rapports à la RMAAQ. Finalement, du point de vue syndical, nous faisons rapport de nos actions et décisions à tous les producteurs lors de notre assemblée générale annuelle et dans nos communications. Nous considérons donc que notre Fédération est des plus transparentes et démontre des pratiques de saine gouvernance. En fait, nous considérons que notre maillon est celui qui est le plus transparent dans la filière. Devrait-on exiger plus de transparence et revoir la gouvernance des fournisseurs d'intrants, des transformateurs et des distributeurs?



## VALORISER L'ENVIRONNEMENT

### UN SOUCI CONSTANT, DES PRATIQUES EN ÉVOLUTION

Le *Livre vert* désire intensifier les efforts de réduction et d'empreinte environnementale des pesticides. La protection de l'environnement est un principe qui anime nos producteurs. Depuis plusieurs années, l'utilisation raisonnée des produits phytosanitaires et l'introduction des pratiques de lutte intégrée font partie de la régie de culture de nos légumes. À cet effet, l'arrosage aérien fortement utilisé dans les années '70 a beaucoup diminué. Il est clair, par ailleurs, que le fait que nos légumes soient destinés à l'alimentation humaine impose des exigences élevées au niveau de la qualité. Aucun consommateur ne désire retrouver une pyrale dans sa conserve de haricots ou un fruit de morelle<sup>6</sup> dans ses pois surgelés.

### LA RECHERCHE POUR FAIRE FACE AUX NOUVEAUX RAVAGEURS ET TROUVER DES MOYENS ALTERNATIFS

Au cours des dernières années, notre secteur a été confronté à l'arrivée de nouveaux ravageurs (ex. : Vers gris occidental du haricot) ainsi qu'à la montée de certaines maladies (ex. Sclérotinia). Nous faisons plusieurs projets avec des chercheurs afin de trouver des moyens de lutte et réduire les causes d'infestations. Les ressources gouvernementales doivent être au rendez-vous pour nous appuyer dans ces travaux.

### UN SOUTIEN ESSENTIEL A L'HOMOLOGATION DE NOUVELLES MOLECULES

Le plus grand défi de notre secteur demeure cependant d'avoir accès rapidement à de nouveaux produits phytosanitaires, performants, moins résiduels, diversifiés et économiquement accessibles, afin de diminuer les risques de résistance. Car les produits phytosanitaires seront toujours requis afin de livrer des légumes aptes à répondre aux exigences des marchés. L'industrie devra travailler sur le type de produits disponibles, afin de diminuer la pression sur l'environnement.

Pour un secteur marginal comme le nôtre, peu de recherches pour le développement et l'homologation de molécules sont effectuées par les grandes compagnies. Nous dépendons donc du gouvernement fédéral pour réaliser ces recherches. Les ressources du gouvernement québécois sont nécessaires afin que le MAPAQ puisse :

- agir auprès des instances fédérales concernées afin de défendre les préoccupations des producteurs québécois;
- agir comme agent de concertation entre les groupes de producteurs québécois;
- recenser les informations des produits homologués et utilisés ailleurs dans le monde.

---

<sup>6</sup> La morelle noire (*Solanum nigrum*), aussi appelée « tue-chien » ou « raisin de loup », est une plante herbacée de la famille des Solanacées. Comme beaucoup de Solanacées, la morelle noire est une plante aux fruits toxiques, contenant de la solanine, non détruite par la cuisson. Son ingestion peut provoquer de graves intoxications.



## UNE VISION D'AVENIR : DONNER LE GOÛT DU QUÉBEC

LE CONSOMMATEUR  
AU CŒUR DE LA  
POLITIQUE, L'AGRICULTURE  
PLUS VASTE  
QUE L'ALIMENTATION

*« Faire du bioalimentaire un secteur reconnu pour ses produits alimentaires distinctifs et de qualité ainsi que pour sa contribution à l'essor économique du Québec et la vitalité de ses régions dans une perspective de développement durable. »*

Voici la vision de la future politique énoncée dans le *Livre vert*. Le produit alimentaire devient donc la pierre angulaire de la politique. Si nous partageons la nécessité que les aliments occupent une part importante dans nos stratégies et actions, il n'en demeure pas moins que l'agriculture est plus vaste et que de trop miser sur cette pierre angulaire peut nous faire perdre de vue la grande réalité agricole ainsi que de futures opportunités. Que devient la forêt? Ou encore les utilisations pharmaceutiques ou industrielles qui pourraient découler de recherches sur les productions? Une politique bioalimentaire pérenne et génératrice de retombées doit être inclusive et ouverte à l'évolution des modèles de production et de consommation.

L'agriculture, c'est aussi tous ces producteurs et ces productrices, qui au quotidien, produisent ces denrées. Ces gens passionnés sont aussi les assises de la future politique. Ils sont plus que des entreprises agricoles, ils sont majoritairement des familles qui vivent dans leur milieu, ils y jouent un rôle actif tant économiquement que socialement. Une politique bioalimentaire se doit de reconnaître ce rôle et s'assurer d'offrir des services, des programmes et des outils qui favorisent le maintien de ces fermes familiales.

POUR REJOINDRE LE  
CONSOMMATEUR : LES  
DISTRIBUTEURS UN RÉSEAU  
INCONTOURNABLE

Par ailleurs, nous ne pouvons que souligner que tout au long du *Livre vert*, le maillon des distributeurs est absent. Pourtant, si la politique cible le consommateur, elle devra nécessairement se pencher sur le réseau des grands distributeurs. Ce sont ces joueurs qui donnent accès à la majorité des achats alimentaires des consommateurs. Ils doivent être partie prenante de la nouvelle politique et s'engager résolument à partager les valeurs et les priorités de celle-ci. Le gouvernement doit être conscient qu'actuellement, ce sont les distributeurs qui décident en bonne partie des choix alimentaires des consommateurs. Pour notre secteur, les marques des distributeurs font trop souvent une place prépondérante à l'approvisionnement à l'étranger. Le secteur québécois du concombre de transformation agonise pendant que les grands distributeurs offrent des marinades de l'Inde ou des États-Unis. Voulons-nous que demain, ce soient les distributeurs qui décident par leurs approvisionnements et pratiques commerciales des productions actives au Québec?



**UNE POLITIQUE  
GOUVERNEMENTALE PLUS  
QU'UN EXERCICE LÉGISLATIF**

**OUI AU MAINTIEN D'UNE  
SEULE VOIX POUR LES  
PRODUCTEURS AGRICOLES**

Le *Livre vert* met beaucoup d'emphase, à notre avis, sur un exercice législatif pour former une loi cadre qui appuiera, selon le document de consultation, le virage vers le bioalimentaire de demain. Sans vouloir paraître conservateurs ou fermés, nous nous questionnons. Doit-on mettre autant d'énergie sur cet aspect lorsque tant d'enjeux nous interpellent ? Avons-nous réellement besoin d'une loi cadre ? Pourquoi remettre en cause des mécanismes et des lois qui ont supporté le développement de l'agriculture québécoise et qui reçoivent l'appui de la majorité.

À cet effet, le *Livre vert* questionne d'ailleurs la pertinence de maintenir l'accréditation d'une seule organisation pour représenter les intérêts professionnels. Notre organisation tient à souligner à la Commission qu'actuellement, les productrices et les producteurs sont libres de devenir membres de l'organisation de leur choix, que l'organisation qui reçoit le plus d'adhésions est celle qui peut devenir accréditée et que la loi prévoit des mécanismes pour que l'organisation puisse démontrer sa représentativité. Nous croyons donc que la loi actuelle est adéquate. De plus, sur le principe, nous ne croyons pas que l'agriculture, et notre secteur en particulier, gagneraient à une multiplication des voix. Face à la concentration des maillons de la transformation, de la distribution ainsi que des fournisseurs d'intrants, les producteurs doivent se regrouper et parler d'une seule voix afin de rétablir un équilibre des forces. Ceci est essentiel pour assurer le développement du monde agricole.

En conclusion, nous espérons donc que **DONNER le GOÛT DU QUÉBEC** ne sera pas avant tout un exercice réglementaire et législatif. Il doit être la création d'une vraie politique gouvernementale dans laquelle tout l'appareil de l'État s'engage résolument à valoriser, supporter et outiller l'ensemble du bioalimentaire québécois afin que pour toute la société, ce soit un secteur générateur de richesses et de fierté.

Le 23 août 2011



Fédération québécoise  
des producteurs de fruits et légumes  
de transformation  
[www.legumes-transformation.qc.ca](http://www.legumes-transformation.qc.ca)

CAPERN – 061MA  
C.G. – Livre vert  
Politique  
bioalimentaire

Monsieur Pierre Paradis  
Président  
Commission de l'agriculture, des pêcheries,  
de l'énergie et des ressources naturelles  
Édifice Pamphile-Le May  
1035, rue des Parlementaires  
3e étage, Bureau 3.15  
Québec (Québec) G1A 1A3

OBJET :      *Consultation sur le Livre vert - Dépôt d'un mémoire*

Monsieur le Président,

Notre Fédération, qui représente les quelque 500 producteurs de légumes de transformation, vous remet aujourd'hui son mémoire dans le cadre des consultations qui se tiendront sur le Livre vert déposé par le ministre de l'Agriculture. L'établissement d'une politique bioalimentaire pour le Québec est un enjeu important et nous tenons à vous faire part de nos observations.

Grâce à leur plan conjoint en vigueur depuis plus de 30 ans, les producteurs de pois, haricots, maïs sucré et concombres destinés aux transformateurs québécois ont su, au fil des années, développer des outils de mise en marché qui permettent à notre secteur de travailler dans un partenariat d'affaires avec les autres maillons de la filière. Cette filière de production cultive annuellement plus de 125 000 tonnes de légumes pour des revenus à la ferme de plus de 25 millions de dollars. Ceci est sans compter toutes les retombées économiques importantes créées par la présence d'usines de transformation dans des régions de la Montérégie.

En effet, le maillon de la transformation de nos légumes, avec ses six usines, crée plus de 1 220 emplois par année et commercialise ses produits d'une valeur de plus de 200 millions de dollars auprès des secteurs de la grande distribution, des réseaux du HRI ainsi qu'auprès d'autres transformateurs alimentaires. Les exportations représentent une part importante de ces ventes, soit près de 40 % du volume. Il s'agit d'un atout indéniable pour le Québec tant pour le rayonnement de nos produits et de notre savoir-faire que pour la balance économique de la province. Ces usines génèrent une activité économique importante dans les régions où elles opèrent, tant par les emplois que par les services et produits qu'elles achètent. Ainsi, par exemple, le groupe Bonduelle achète annuellement pour plus de 100 millions de dollars au Québec.

C'est en prenant en compte ce contexte économique et la pérennité de notre secteur que notre mémoire interpelle la Commission sur différents éléments, présents ou absents, du Livre vert. En résumé, notre mémoire adresse à la Commission nos observations pour quatre thèmes. Les grands messages que nous voulons transmettre pour chacun de ces thèmes sont :

.../2



# Mission en Caroline du Nord

*Voyage d'étude pour le développement de la production dans le concombre de transformation*

Juin 2011

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation

Québec

## Collaborateurs:

- 🕒 Chercheur → Pierre Lafontaine (CIEL-CVP)
- 🕒 Transformateur → Philippe Blondin (Whyte's Corp.)
- 🕒 Avertisseur au RAP → Isabelle Couture (MAPAQ)
- 🕒 FQPFLT → Pascal Forest
- 🕒 Producteur → Bruno Simard
- 🕒 Acheteurs → Dominique et Sylvain Joyal
- 🕒 Guide et expert en semences de concombres → George Pape



## Objectifs:

- 🕒 Soutenir le développement des variétés parthénocarpiques (VCP)
- 🕒 Développer un réseau avec les principaux intervenants du Québec et ceux de la Caroline du Nord qui utilisent déjà les VCP;
- 🕒 Valider la performance de certaines machineries (récolteuses entre autres);
- 🕒 Visiter des commerces de détails et centres de transformation.

## Premiers constats:

- 🕒 Mission très appréciée pour la diversité des activités et des visites qui visaient autant les producteurs, les transformateurs, les acheteurs, les experts et les chercheurs;
- 🕒 Excellent réseautage autant avec les chercheurs et les acteurs de l'industrie en Caroline du Nord que ceux du Québec : liens à entretenir et à conserver;
- 🕒 Données recueillies intéressantes.