

# Journée Semences

Le mercredi 23 février 2011

## »» Contrat Social



# Contrat social entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux

## Le contexte :

- ▶ Structuration du secteur semence au cours des dernières années;
- ▶ Moins de vendeurs (Propur et PLSJ) et les indépendants;
- ▶ Obligation d'acheter semences certifiées;
- ▶ Découverte du nématode;
- ▶ Modification de la réglementation provinciale;
- ▶ Programme de certification;



# Contrat social entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux

Le contexte :

- ▶ Potentiel de développement;
- ▶ Prix du marché;
- ▶ Fragilité financière des centres fournisseurs de hautes classes (Pré-Élite, Élite 1);
- ▶ Fragilité de la « chaîne » de développement variétale;
- ▶ Risque de ressac des producteurs commerciaux envers producteurs de semences.



# Contrat social entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux

## Principaux objectifs :

- ▶ Développer et adhérer à une vision commune de la catégorie pomme de terre au Québec;
- ▶ Atténuer le contentieux possible entre producteurs de semence et commerciaux;
- ▶ Maintenir une production diversifiée;
- ▶ Maintenir la pérennité du secteur semence;
- ▶ Assurer aux producteurs commerciaux des semences de qualité;
- ▶ Maintenir la pérennité du développement et de la mise en marché des variétés au Québec.



# Contrat social entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux

La proposition :

- ▶ Établissement d'une sorte de « contrat social » entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux.

Ce contrat social reposerait sur les bases suivantes :

- Les transactions se font sur la base de contrats, dans lesquels chaque partie (vendeur et acheteur) s'engage à en respecter les clauses;
- Le prix des principales variétés est connu avant le début de la période d'achat (à préciser);



# Contrat social entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux

## La proposition (suite) :

- Le prix pour la semence est établi à l'aide d'une formule simple soit la moyenne des prix enquêtés pour la table et prépelage par La Financière agricole au cours des cinq dernières années multiplié par 150 %;
- À ce prix s'ajoute un prélevé qui sera retourné aux fournisseurs de semences de haute classe afin de soutenir cette production (les modalités restent à déterminer);
- Le contrat social pourrait contenir des clauses d'ajustement en cas d'évènements extraordinaires.



# Contrat social entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux

## Les exemples :

Prix enquêtés FADQ (au quintal) :

2004-2005 = 5,62 \$

2005-2006 = 11,96 \$

2006-2007 = 8,35 \$

2007-2008 = 6,58 \$

2008-2009 = 15,67 \$

Moyenne 5 ans =  $48,18 \$ \div 5 = 9,64 \$ \rightarrow 9,64 \$ \times 150 \% = 14,45 \$$

Plus, les prélevés pour le développement des variétés de hautes classes.

- ▶ Nous utilisons comme hypothèse que le manque à gagner du centre de Semences Élite et de Semences Saguenoise s'élève à  $\pm 200\ 000 \$$ .



# Contrat social entre les producteurs de semence et les producteurs commerciaux

- ▶ Nous utilisons comme seconde hypothèse que le volume des ventes de semence en quintaux pour les producteurs du Québec est d'environ 500 000 quintaux.
- ▶ Nous recommandons donc un prélevé de 0,50 \$ le quintal; soit  $\pm 250\ 000$  \$.

Donc le prix des semences serait de :  $14,45 \$ + 0,50 \$ = 14,95 \$$  (ou 15 \$)

Ce prix pourrait s'appliquer aux variétés suivantes :

- Gold Rush
- Yukon Gold
- Norland (?)
- Superior
- Russet Burbank
- Envol (?)
- Chieftain

Les modalités ou la formule pour les autres variétés restent à déterminer.



»» Prix : projet envoi des factures



# Envoi des factures

- Bilan 1<sup>re</sup> année

Attentes	Réalisé
35 000 lignes de saisies	55 000
10 000 000 quintaux	7 800 000 quintaux

- Plus de travail que prévu



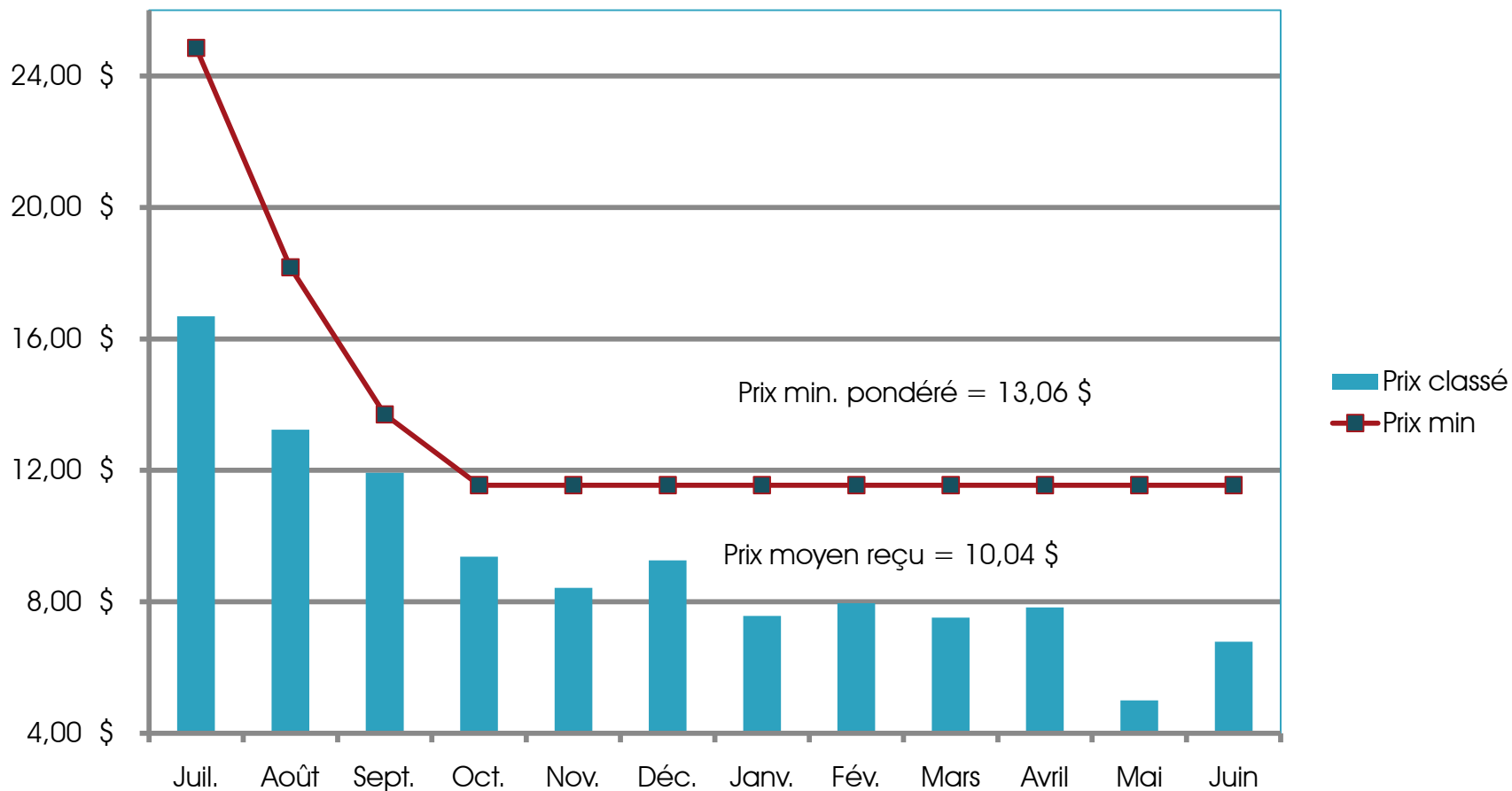
# Envoi des factures

- Bilan 1<sup>re</sup> année
  - 278 producteurs (240 producteurs visés)

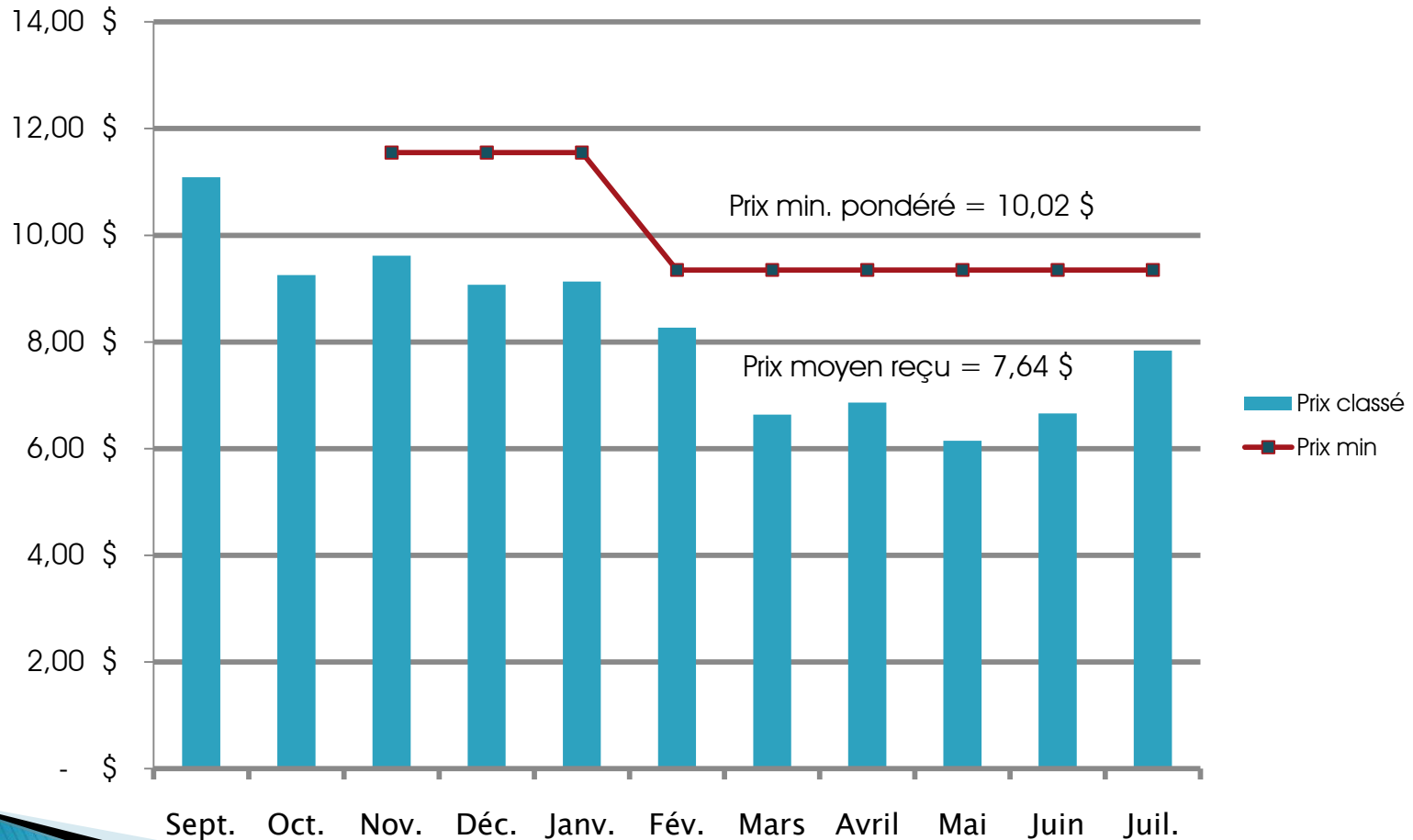
Nombre de producteurs	Taux de conformité
38	Exemptés
78	100 % et +
51	75 à 99,9 %
42	50 à 74,9 %
28	0,1 à 49,9 %
41	0 %



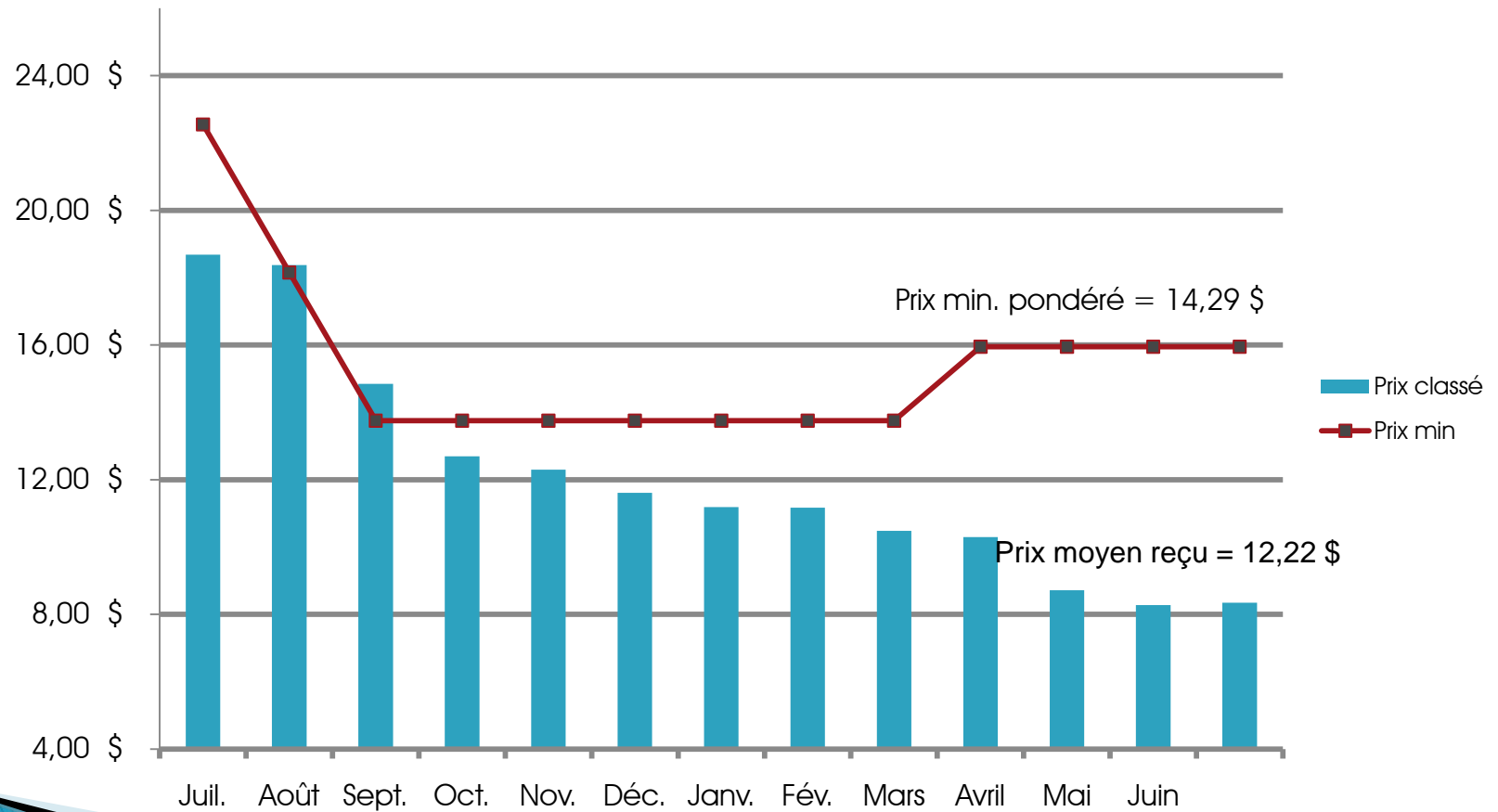
# Prix vrac classé pommes de terre blanches



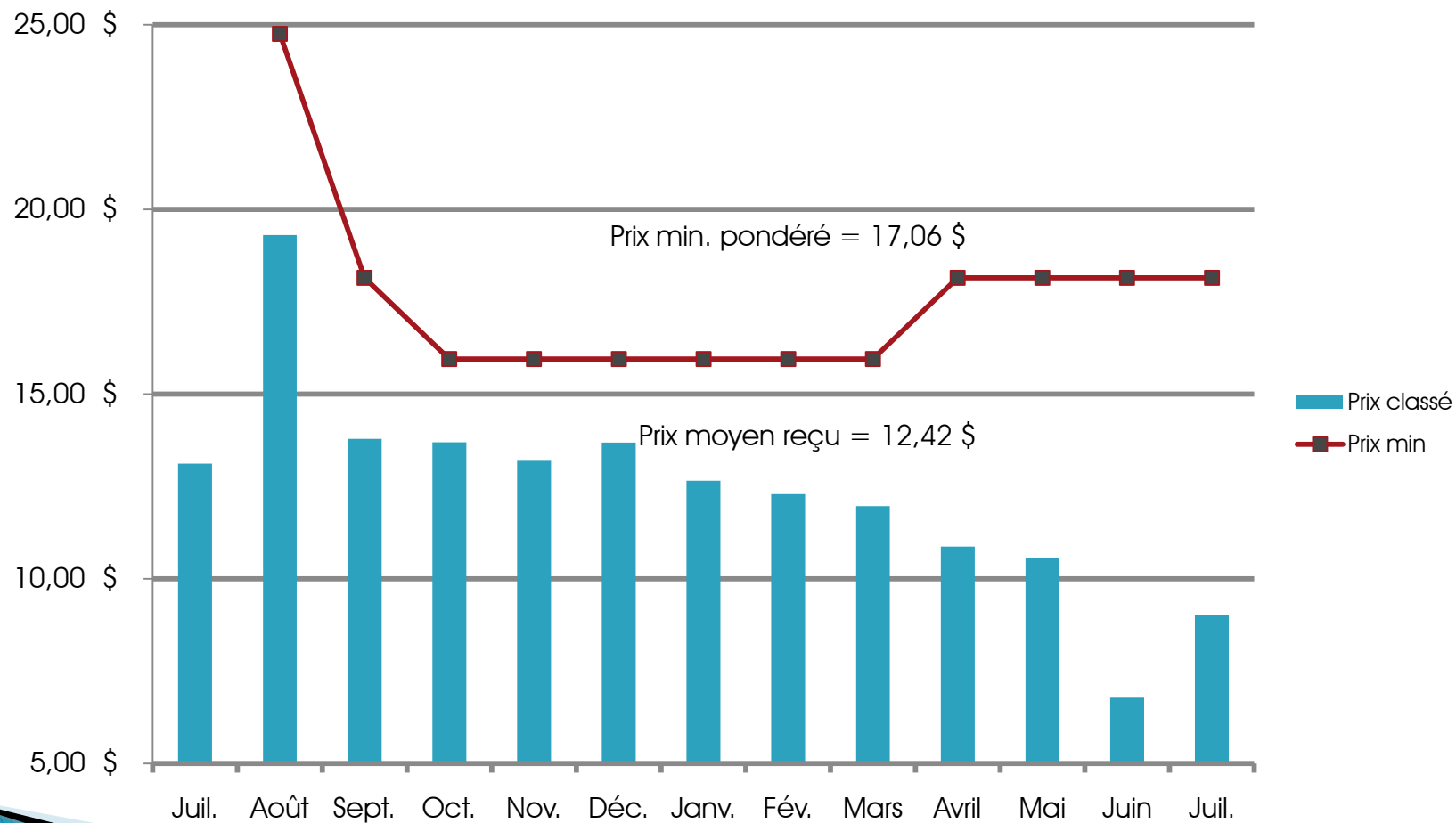
# Prix vrac classé pommes de terre longues



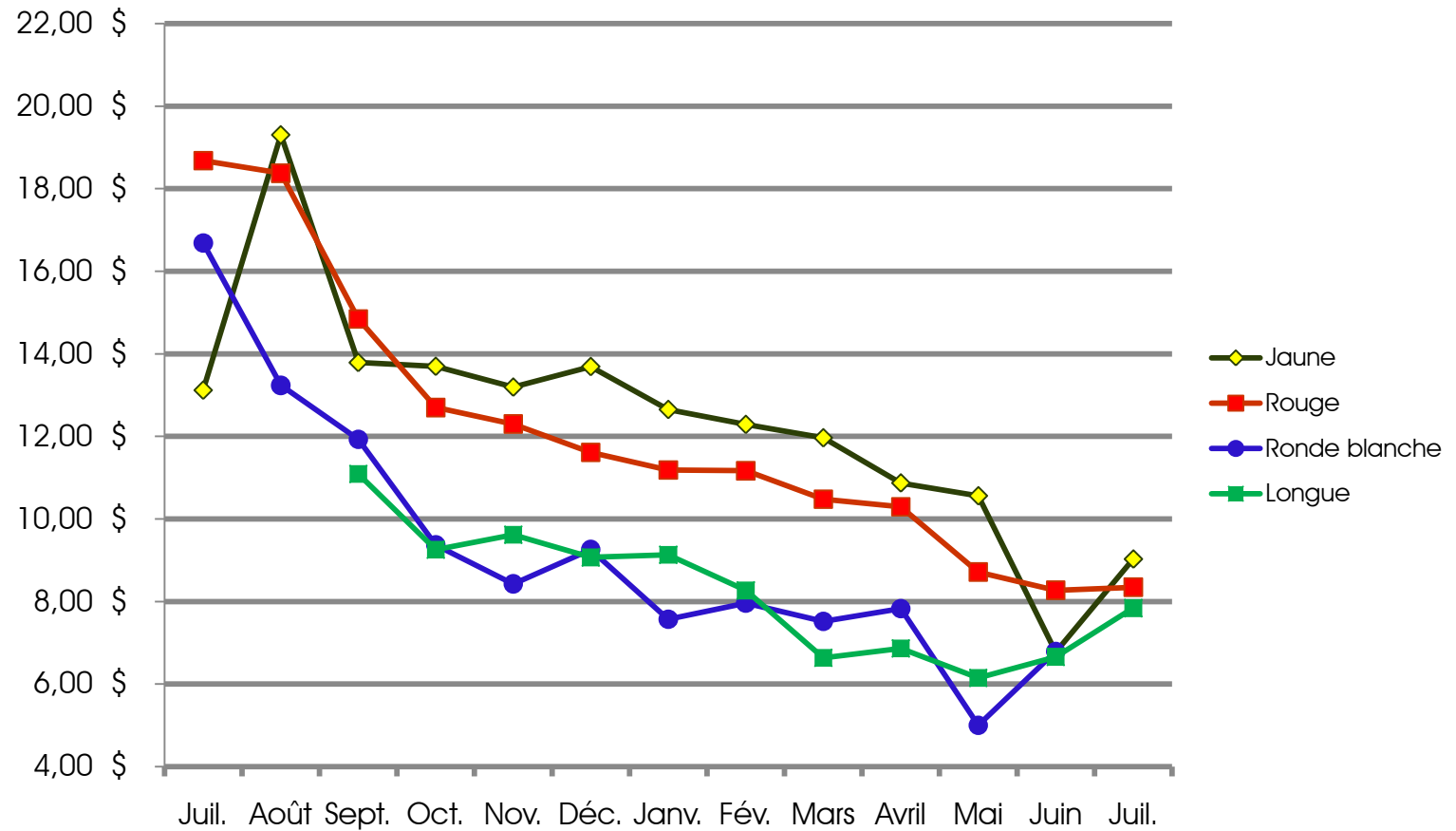
# Prix vrac classé pommes de terre rouges



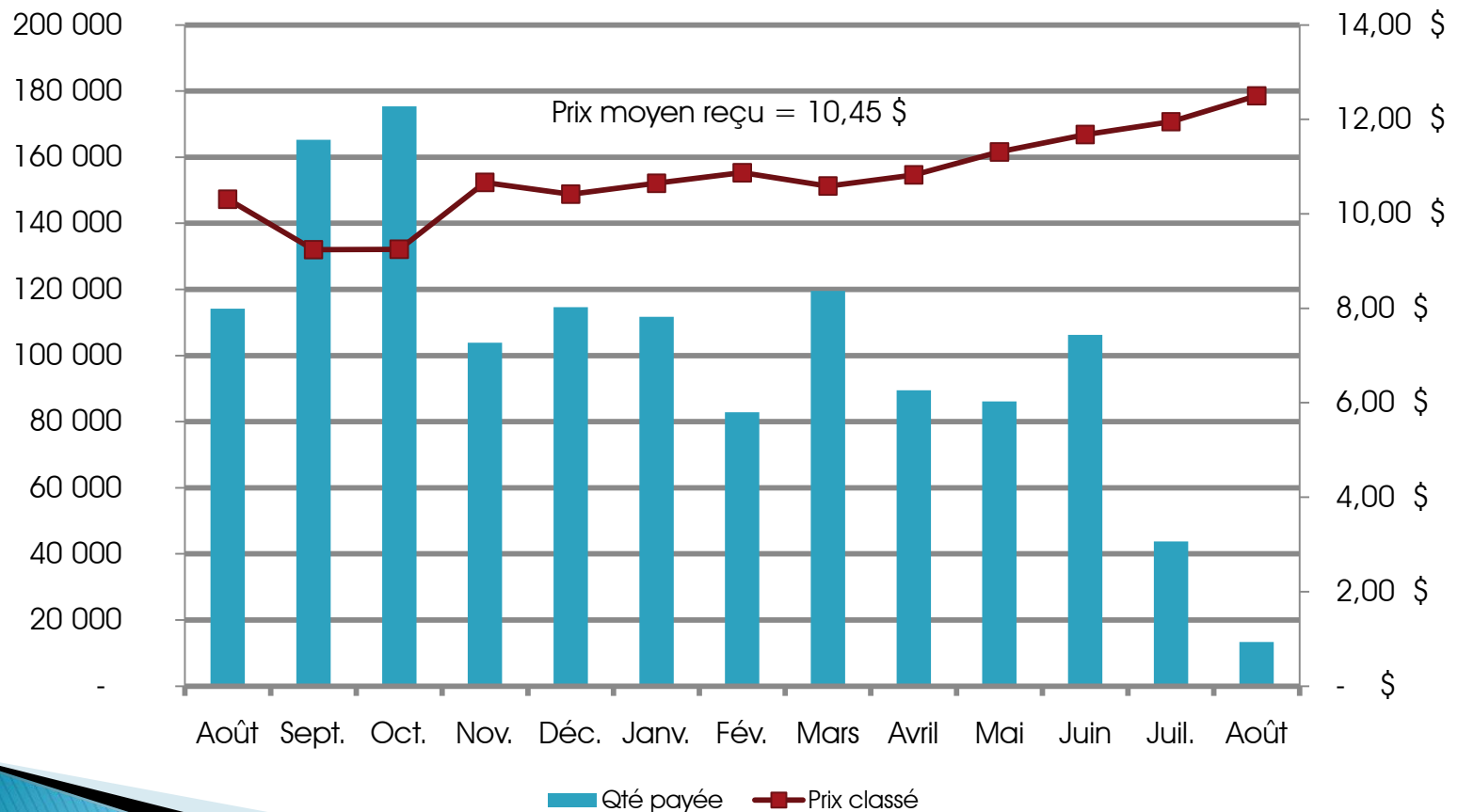
# Prix vrac classé pommes de terre jaunes



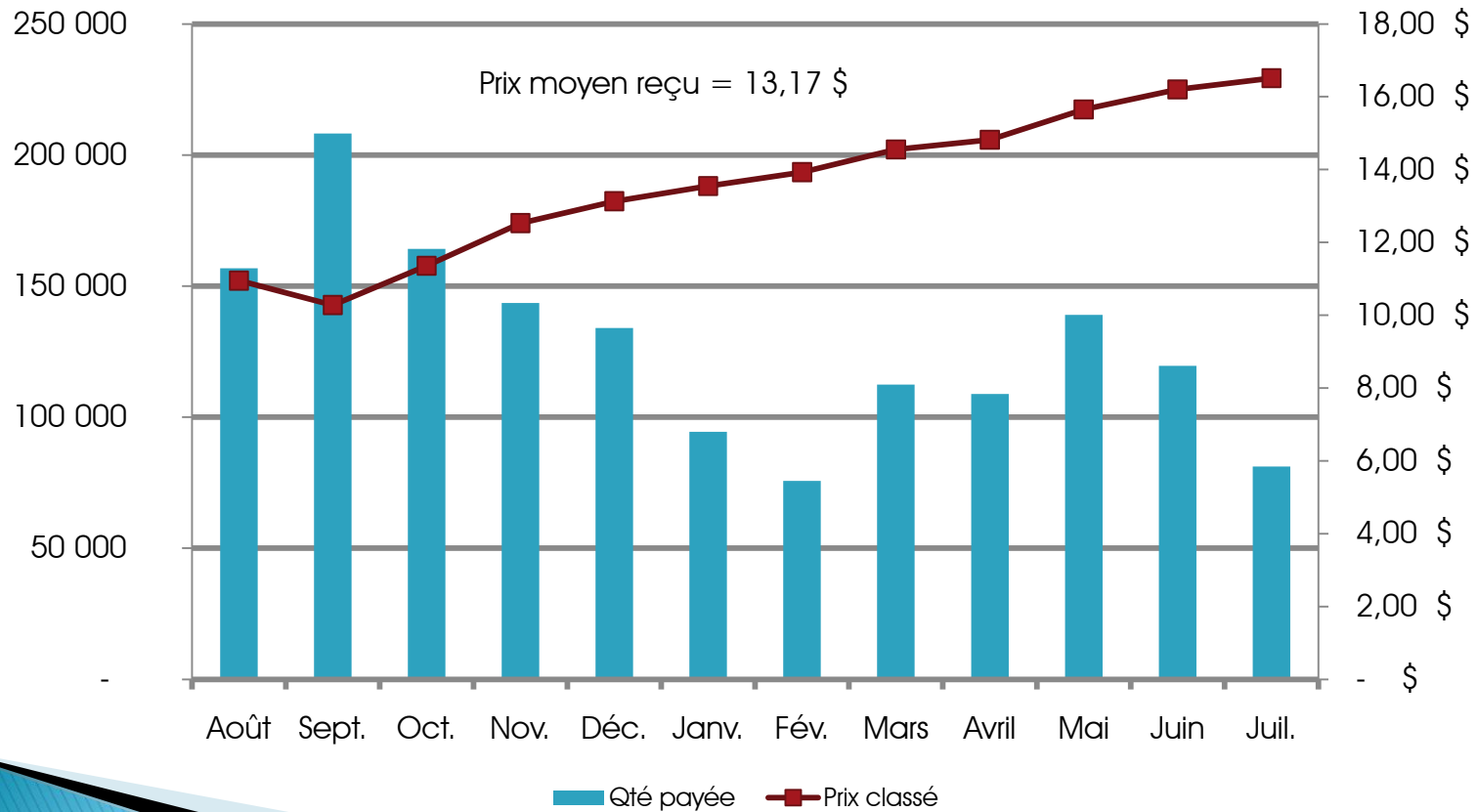
# Prix vrac selon les couleurs



# Prix pommes de terre prépelage



# Prix pommes de terre de croustilles

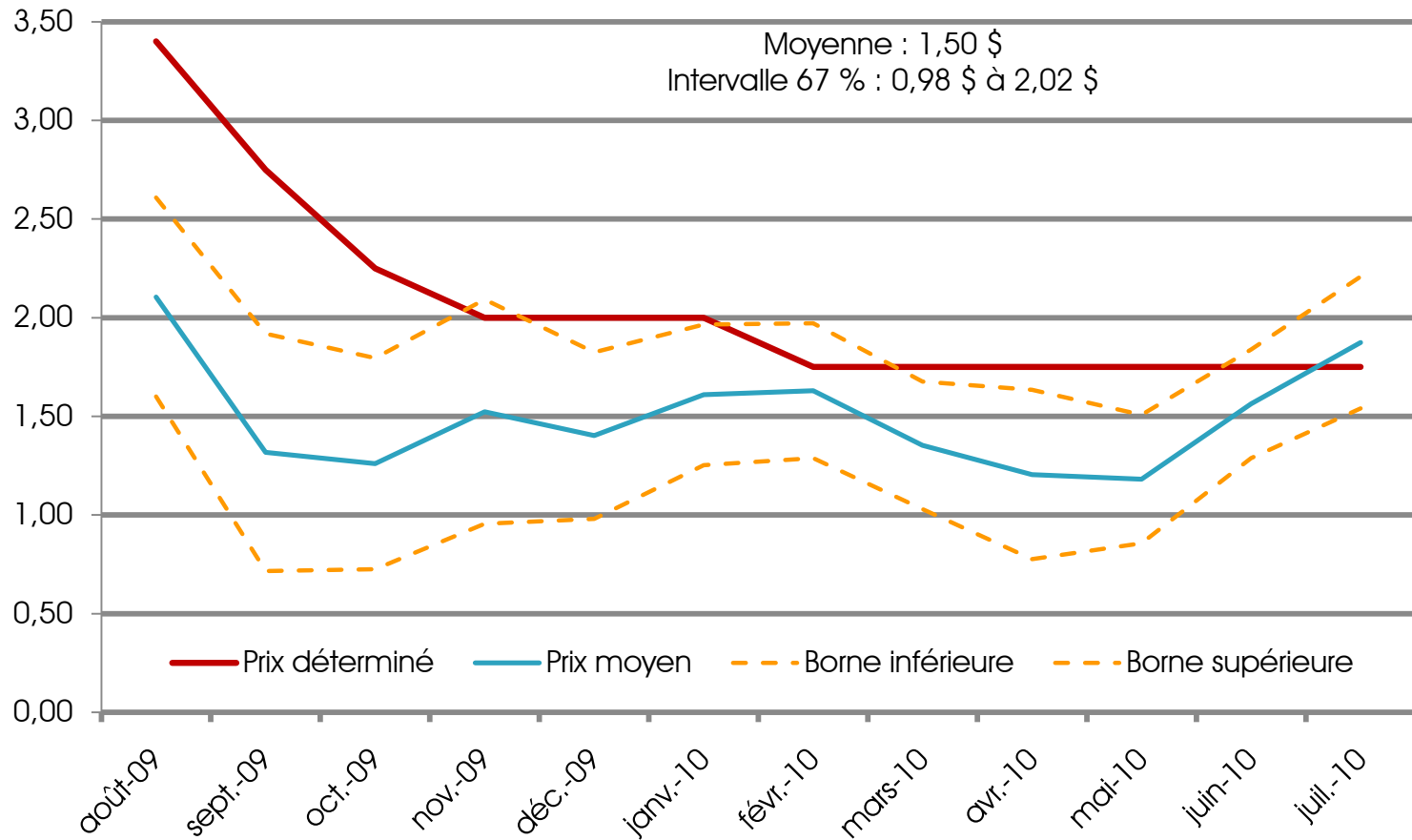


# Prix livrés selon les principales variétés (semences)

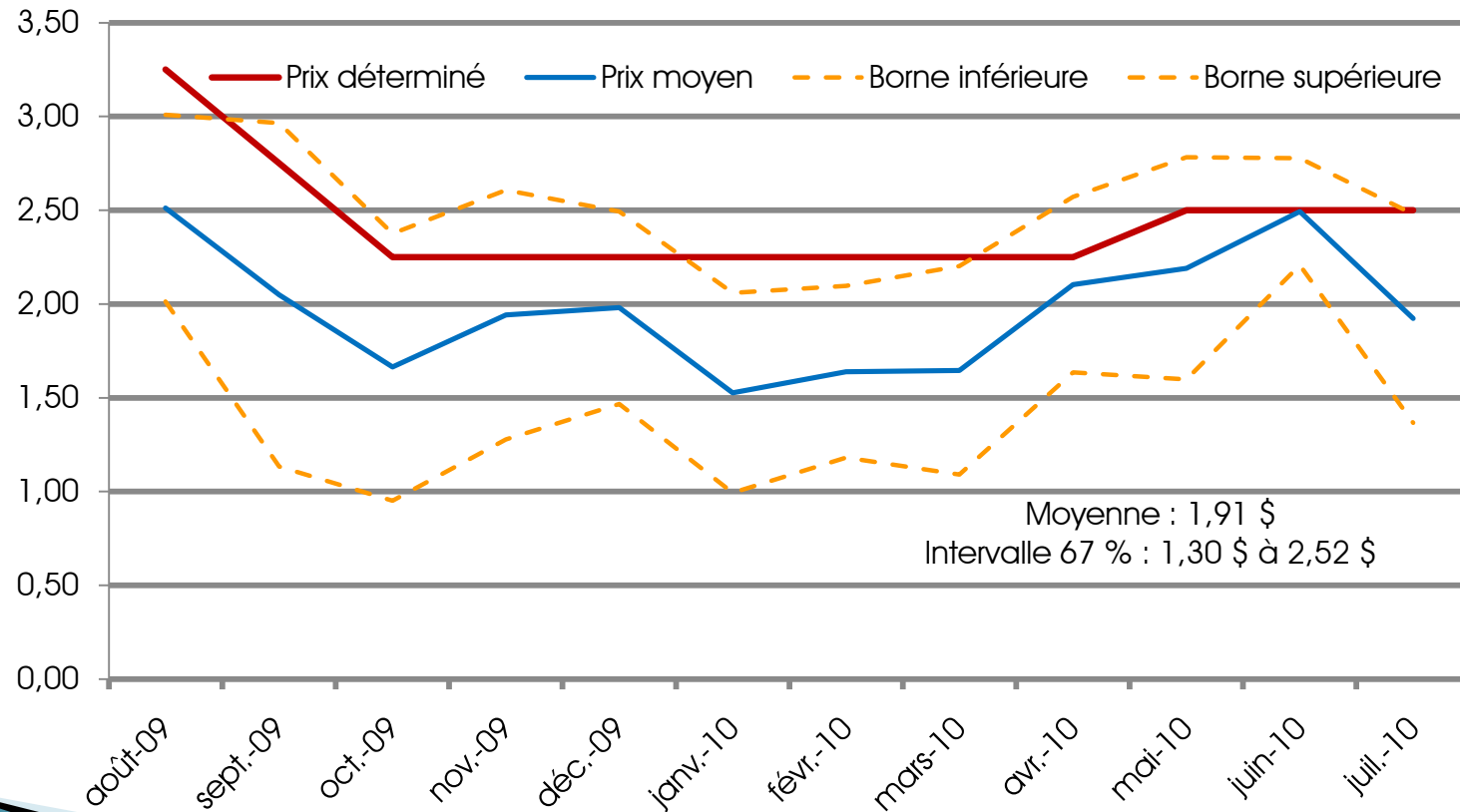
Élite 3 et 4	Qté livrée	Prix	Intervalle (1 écart-type)	
			Min	Max
Goldrush	146 812	13,04 \$	12,74 \$	13,34 \$
Superior	68 363	15,41 \$	14,42 \$	16,40 \$
Chieftain	40 697	13,53 \$	13,22 \$	13,84 \$
Norland	31 244	17,52 \$	17,38 \$	17,66 \$
Yukon Gold	19 489	19,36 \$	18,58 \$	20,14 \$
Russet Burbank	13 624	13,68 \$	12,73 \$	14,63 \$



# Prix du 10 livres livré grossiste Ronde blanche et longue

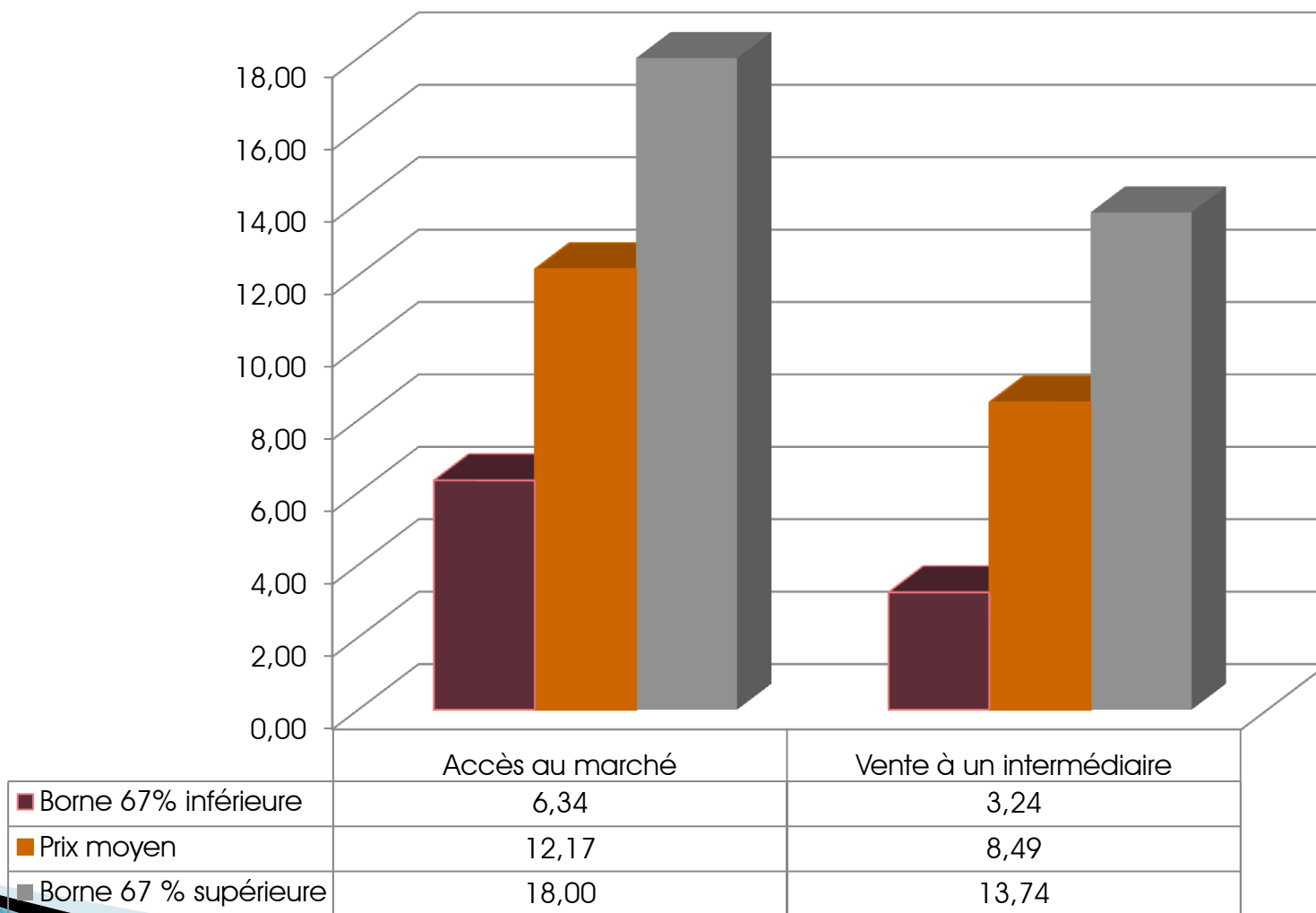


# Prix du 10 livres livré grossiste Rouge

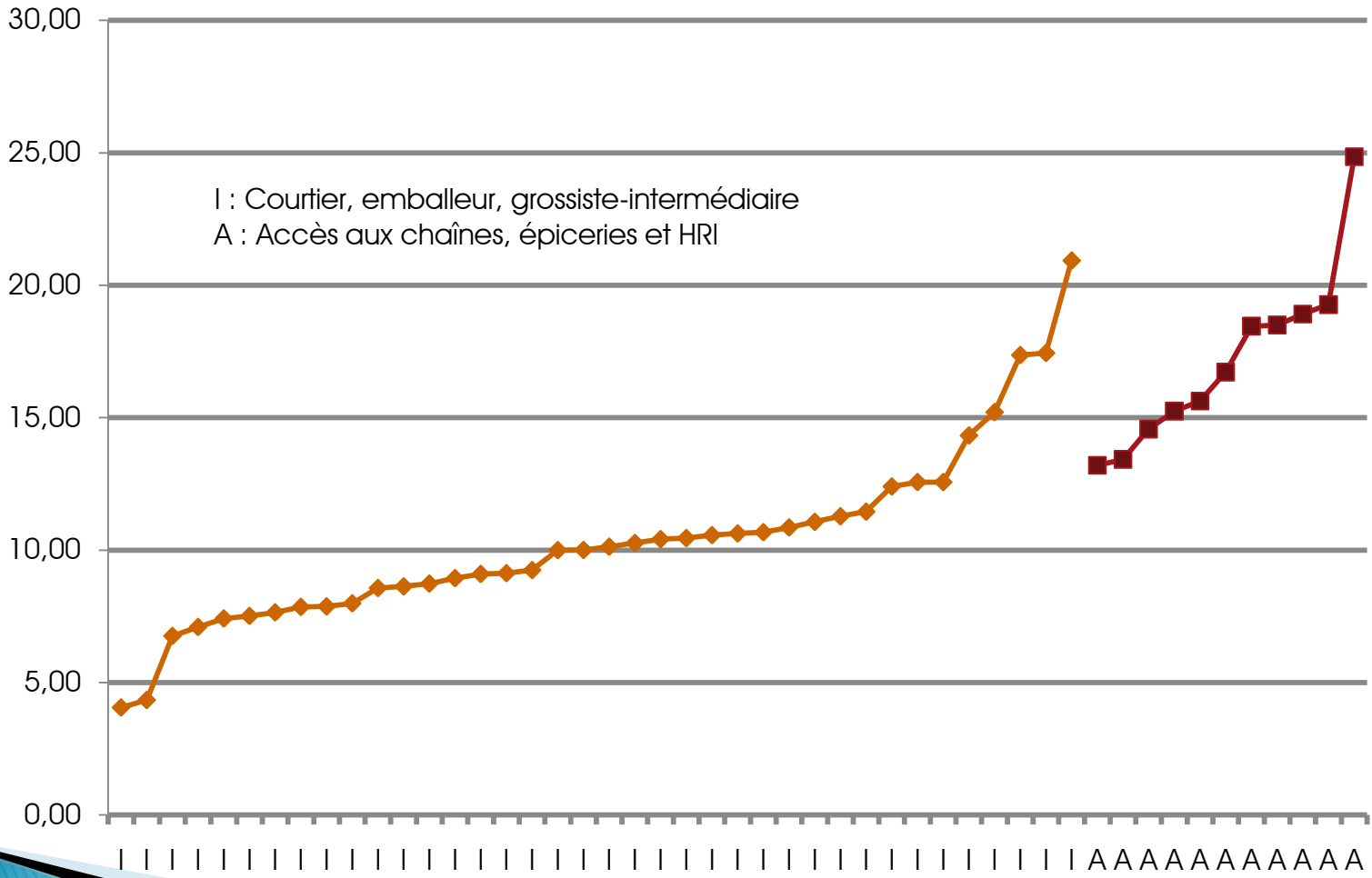


# Prix du 10 livres ronde blanche accès au marché VS vente à un intermédiaire

Prix ramené base 100 livres vrac à la ferme (méthode ASRA)



# Prix base en vrac à la ferme payé par les acheteurs dans la catégorie table (sans les PLE)



# Envoi des factures

- Bilan 1<sup>re</sup> année

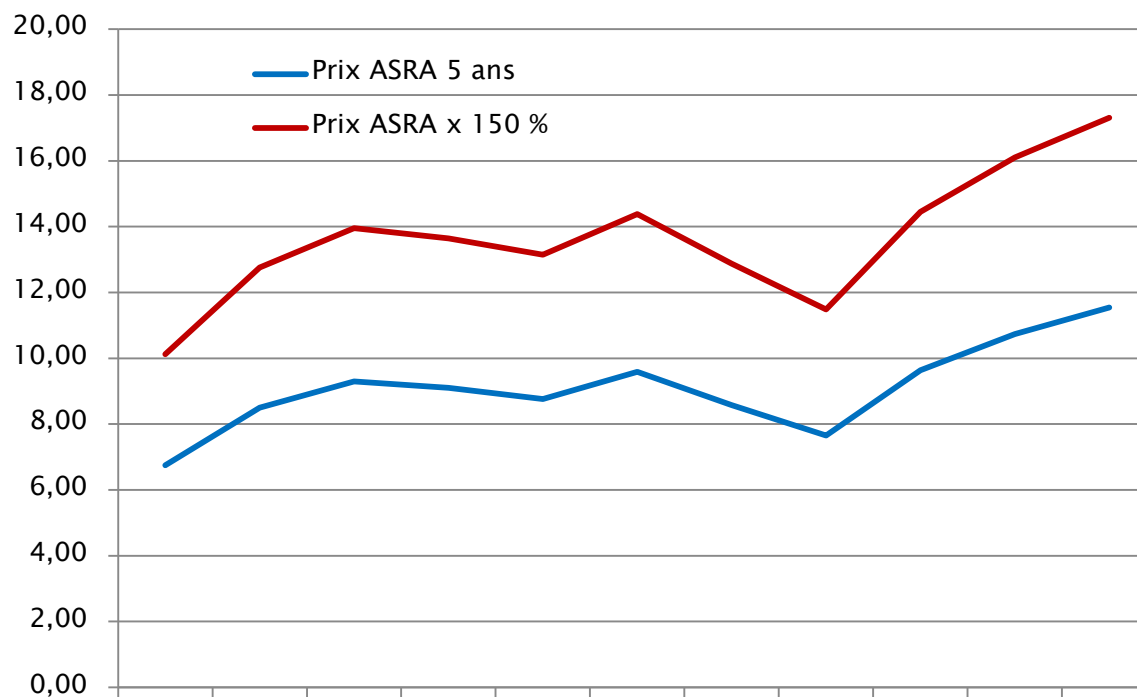
Points à améliorer
Processus de rappel
Guide plus clair
Support aux producteurs
Processus de suivi de l'évolution de la conformité
Diminuer les coûts par la fusion des comptabilités informatisées
Les petits pads de factures illisibles
Mieux utiliser le site WEB
Promotion par les présidents et les leaders des régions
Convaincre l'Association des emballeurs d'être partie prenante ?



»» Moyenne des prix  
La Financière



# Moyenne des prix La Financière pour les cinq dernières années



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
— Prix ASRA 5 ans	6,75	8,50	9,30	9,10	8,76	9,59	8,58	7,65	9,64	10,73	11,54
— Prix ASRA x 150 %	10,12	12,75	13,95	13,65	13,14	14,38	12,87	11,48	14,45	16,10	17,31

