

# La Chronique Syndicale

des producteurs de pommes de terre du Québec

Numéro de convention de la  
Postes-publications 41298539

ISSN1918-0209

Volume 3, Numéro 2, Juillet 2008

## M E S S A G E D U P R É S I D E N T



### L'avenir de notre secteur : rose ou morose ?

Au moment où vous lirez ces lignes, votre Fédération aura fait sa présentation et déposé son mémoire

à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, dans le cadre de l'examen quinquennal du Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec. Cette audience s'est tenue le 19 juin dernier et vous pouvez prendre connaissance du mémoire sur le site Internet de la Fédération, sous la rubrique « Nouveautés ».

La période évaluée s'étend en fait sur six ans, soit de 2002 à 2008. Nous avons saisi l'occasion pour faire un bilan complet des principales réalisations et actions de la Fédération au cours de ces années. En voici quelques unes :

- renouvellement des conventions de mise en marché dans la croustille, le prépelage et la table ;
- négociation d'ententes de mise en marché avec Sobey's - IGA et Métro ;
- élaboration d'un programme de certification dans la semence ;
- mise en place du programme d'inspection de la qualité dans les entrepôts des distributeurs ;
- mise en place du fonds de publicité dans la table, conjointement avec les emballeurs ;
- mise en place du projet de suivi des inventaires ;

- refonte du site Internet de la Fédération ;
- participation à de nombreux projets de recherche ;
- travaux concernant la sécurité du revenu ;
- participation à des rencontres et à des organisations de producteurs nationales et internationales ;
- travaux en agroenvironnement et en implantation du programme de salubrité.

Nous avons également mis nos efforts à assainir les finances de la Fédération, afin de pouvoir disposer de tous les leviers nécessaires au développement de la production et répondre aux attentes des comités.

### Des défis importants nous attendent

Les défis et enjeux auxquels vous devez faire face interpellent la Fédération de façon continue et font appel à une qualité que se doit d'avoir toute organisation ou entreprise de nos jours, à savoir une grande capacité d'adaptation à un environnement en constante mutation.

Des tendances lourdes se dégagent toutefois de cet environnement changeant, citons-en quelques-unes :

- accroissement de la concentration à tous les niveaux de la filière pomme de terre ;
- déséquilibre dans le rapport de force entre les vendeurs (les producteurs) et les acheteurs ;

- le nombre de producteurs ayant un accès direct au marché est en diminution ;
- interdépendance accrue entre les provinces présentes sur le marché de l'Est du Canada ;
- stagnation voire légère décroissance de la consommation per capita de pommes de terre ;
- hausse de la pression pour une production plus salubre, plus respectueuse de l'environnement, plus soucieuse d'une alimentation « saine ».

### Alors l'avenir, rose ou morose ?

- Je ne suis pas devin mais je crois que nous entrons dans un cycle plus prometteur au niveau de l'alimentation. Et la pomme de terre est bien positionnée : c'est un légume nourrissant, polyvalent, goûteux, offert à l'année, pouvant ainsi répondre au désir grandissant chez les consommateurs de favoriser l'achat local et qui présente un excellent rapport qualité-prix lorsque vendu à un prix adéquat au détail.
- L'avenir du secteur pourrait être plus rose si nous profitons de cette éclaircie pour prendre des actions collectives structurantes, afin que les gains deviennent permanents.

Réal Brière,  
président

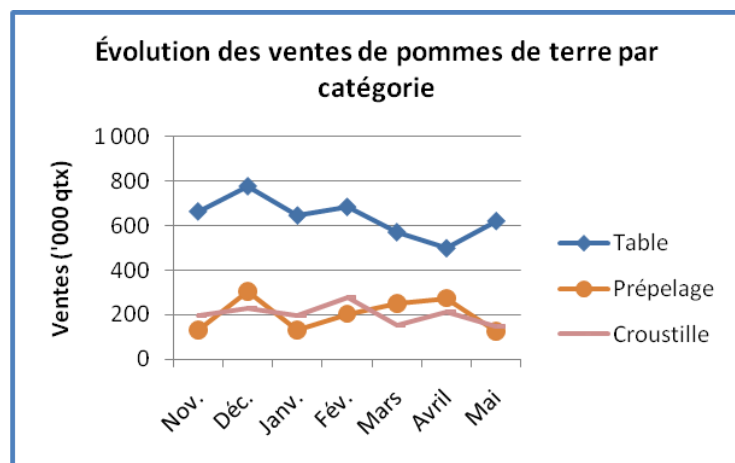


## LE SUIVI DES INVENTAIRES : UNE PREMIÈRE SAISON DE COMPLÉTÉE

Début juin, nous avons publié le dernier Info-inventaire de la saison. Lancé en septembre, ce nouveau bulletin d'information aura permis aux producteurs de suivre l'évolution des inventaires et des ventes à chaque mois au Québec mais également pour l'Est du Canada, le Canada et les États-Unis.

Après une première saison, quel bilan peut-on en tirer ? Au niveau des données, les ventes importantes réalisées chaque mois ont permis d'écouler une récolte très abondante. La preuve en est que les inventaires de juin sont au même niveau que la moyenne des cinq dernières années.

Le graphique suivant permet de voir l'évolution des ventes au fil des mois. On peut remarquer des tendances



différentes selon les catégories. Ainsi, dans le secteur table, les ventes ont été plus importantes vers la fin de l'automne et le début de l'hiver pour diminuer par la suite. Les ventes pour la croustille sont pour leur part plus stables d'un mois à l'autre alors que pour le prépelage, décembre a été très actif, suivi d'un mois de janvier très tranquille. Les ventes ont par la suite augmenté graduellement jusqu'en avril.

Au niveau de la participation, celle-ci a été excellente avec 105 producteurs qui ont accepté de fournir à chaque mois leurs quantités en inventaire. Leur participation assidue a permis que nous ayons en main des données fiables qui ont pu être extrapolées à l'ensemble du Québec.

Pour la prochaine saison, un nouveau volet sur les prix reçus au Québec s'ajoutera au bulletin d'information. En effet, dès l'automne, un sondage sera effectué régulièrement auprès de producteurs afin de connaître les prix qu'ils reçoivent pour les pommes de terre vendues. Tout comme pour les inventaires, les données ne seront pas recueillies par la Fédération mais par une firme externe. Seules les données agrégées seront transmises à la Fédération et seront publiées. Certains d'entre vous seront donc sollicités au cours des prochains mois pour participer à ces sondages.

La participation des producteurs est essentielle afin d'avoir des données solides sur lesquelles appuyer notre analyse. Ainsi, la combinaison des données d'inventaire et de prix reçus devraient nous permettre de mieux comprendre le marché et tenter de prévoir son évolution.

## QUE NOUS RÉSERVE 2008 ?

Alors que les semis sont complétés et qu'on se croise les doigts dans l'espoir d'un bel été, tous se demandent quel sera le prix des pommes de terre pour la prochaine année. Pour le savoir, mettons de côté notre boule de cristal et essayons de voir quels sont les éléments rationnels qui pourraient nous aider à trouver une réponse à cette question. Premièrement, il faut se rappeler que les prix dépendent de deux éléments majeurs : l'offre et de la demande.

### Du côté de l'offre

Bien qu'aucune donnée officielle ne sera publiée avant la mi-juillet, on peut estimer, selon différentes sources, une baisse de 5% des superficies pour la saison 2008, tant pour le Québec que pour le Canada. Du côté de nos voisins américains, la diminution est estimée à 8%. Si on part de ces données, et qu'on fait l'hypothèse que les rendements sont égaux à la moyenne des 5 dernières années plus l'augmentation annuelle moyenne, on pourrait se retrouver avec le niveau de production suivant :

	Superficie 2007 (acres)	Baisse %	Superficie estimée 2008 (acres)	Rendement (qtx/acre)	Production estimée 2008 (M qtx)
Québec	44 406	5%	42 186	259	10,9
Est Canada	238 405	5%	226 485	256	58,0
États-Unis	1 010 600	8%	929 752	391	363,5



Si ces prévisions se réalisaient, on assisterait à une diminution de la production de l'ordre de 2,2 M de quintaux pour le Québec, de 4,3 M pour l'Est et de 36,6 M pour les États-Unis comparativement à l'an dernier.

Un autre élément intéressant au niveau de l'offre, c'est que le niveau des inventaires actuels nous laisse penser qu'il ne restera que très peu de pommes de terre de la récolte 2007 lorsque débutera la récolte 2008. Cela semble vrai pour le Québec et l'Est mais également au niveau des États-Unis.

D'ailleurs, actuellement, du côté américain, les prix des pommes de terre n'ont jamais été si élevés. On prévoit que les livraisons pour le mois de juillet seront en baisse de 24 % par rapport à l'année dernière. De plus, toujours aux États-Unis, on constate un retard de deux semaines dans la croissance des pommes de terre. Bref, l'offre de pommes de terre sera très serrée d'ici l'arrivée de la nouvelle récolte ce qui contribuera à maintenir la pression à la hausse sur les prix.

### Du côté de la demande

De façon générale, la tendance des dernières années n'est pas à la hausse au niveau de la consommation des pommes de terre au Canada. Toutefois, depuis l'automne dernier, on entend de plus en plus parler des vertus de la pomme de terre dans les médias ce qui devrait aider à soutenir la demande des consommateurs.

De plus, le contexte mondial de la hausse du prix des céréales pourrait contribuer à soutenir la demande de pommes de terre. En effet, dans la conjoncture actuelle où le prix des pâtes alimentaires et du riz est à la hausse, la probabilité que le consommateur troque les pommes de terre pour ces aliments dans son assiette est plutôt faible.

### Les autres éléments

Selon les spécialistes, la vigueur du dollar canadien face à la devise américaine devrait se maintenir au cours de la prochaine année. Ceci fait en

sorte de rendre nos pommes de terre moins compétitives face aux États-Unis et limite en quelque sorte les possibilités d'exportation de l'autre côté de la frontière.

L'autre élément et non le moindre est la hausse fulgurante du prix des carburants et par conséquent des frais de transport. Si d'un côté cela limite les possibilités de vente à l'extérieur du Québec cela a par contre l'avantage de rendre le prix des pommes de terre des autres provinces moins compétitif sur nos marchés. Et comme le Québec est autosuffisant à environ 75 %, de façon générale, le Québec risque d'en tirer plus d'avantages que d'inconvénients.

### Les prix à venir

Évidemment, il est toujours hasardeux de faire des prévisions sur les prix et tout ce qu'on dit risque d'être retenu contre nous (surtout si on est complètement dans le champ!). Malgré tout, si on se fie à la corrélation observée au cours des neuf dernières années entre l'offre de pommes de terre dans l'Est du Canada et le prix moyen de vente au Québec, une production de 58M qtx dans l'Est devrait se traduire par des prix autour de 10 \$/qtl.

### CAMPAGNE PUBLICITAIRE 2008 : SOUS LE SIGNE DE LA CONTINUITÉ

Cette année, plus de 700 000 \$ seront investis par les producteurs et les emballeurs dans la campagne publicitaire. L'objectif central de communication consistera à briser le mythe de la pomme de terre et de la prise de poids. Les temps forts de la campagne seront :

- Campagne de relations publiques au printemps et à l'automne afin de profiter du momentum créé par l'année internationale de la pomme de terre ;
- Campagne pour l'arrivée des pommes de terre « Primeur » cet été ;

- Le mois de la pomme de terre en novembre ;
- Actions publicitaires dans les supermarchés, conjointement avec les chaînes;
- Cahier thématique spécial encarté dans le Journal de Montréal et de Québec;
- Autres actions complémentaires.

Plus que jamais, la pomme de terre sera remise au goût du jour !

### PMANA : LE QUÉBEC REÇOIT L'AMÉRIQUE I

En effet, du 13 au 15 juillet prochains, plus d'une cinquantaine de producteurs d'Amérique du Nord, représentant l'ensemble des organisations et regroupements de producteurs de pommes de terre destinées à la transformation, nous rendent visite.

Quelle belle opportunité pour la Capitale Nationale, qui fête son 400<sup>e</sup> anniversaire de création.

La Fédération est l'hôte de cette rencontre biannuelle, au cours de laquelle les producteurs échangeront sur la production et sur la commercialisation. La rencontre se déroulera au Château Laurier, sur les plaines d'Abraham. Il y aura une visite de ferme à la fin de la rencontre. Les producteurs inscrits se disent impatients de découvrir ce joyau d'Amérique du Nord !



## AVANCEMENT DES TRAVAUX DE STRUCTURATION DU MARCHÉ DE L'EST

En mars dernier, la Fédération obtenait le financement requis pour son projet d'Étude de mécanismes permettant d'augmenter les prix en provenance du marché pour les producteurs de pommes de terre de table de l'Est du Canada. Au Québec, nous avons fait le constat que le prix des pommes de terre est fortement lié avec le niveau de production non seulement du Québec mais également de l'Est du Canada. Ce constat est également partagé par les autres provinces (Ontario, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard) qui voient elles aussi leurs prix subir l'influence des provinces voisines. Voilà pourquoi nous avons choisi de travailler à trouver une solution commune qui fasse en sorte que les producteurs de pommes de terre de chacune de ces provinces puissent recevoir un bon prix pour leurs pommes de terre, même dans les années de forte production.

À l'heure actuelle, des entrevues sont réalisées avec les autres provinces participantes afin de mieux connaître la dynamique de leur marché, les solutions qu'ils ont déjà tentées de mettre en place, les lois et règlements qui ont cours dans leurs provinces, les pouvoirs de leurs offices de commercialisation et enfin les pistes de solution qu'ils auraient à proposer.

Des entrevues sont également réalisées avec d'autres fédérations au Québec afin de tenter de voir si certaines solutions mises en place dans leur secteur pourraient être adaptées au secteur de la pomme de terre. Une démarche semblable sera effectuée auprès d'autres organisations telles que Peak of the

Market et United Potato Growers of America.

À la mi-juillet, toutes ces données seront analysées en vue de dégager quelques pistes de solution qui sembleront les plus prometteuses et qui pourront être proposées aux provinces participantes. Nous élaborerons ensuite les mécanismes et mesures pouvant permettre la mise en place des solutions qui auront fait consensus. L'objectif est d'en arriver avec des solutions concrètes à l'automne.

La réalisation de ce projet est rendue possible, grâce entre autres, à la contribution financière du CDAQ et des Conseils d'adaptation de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard.

## LA FÉDÉRATION A GAIN DE CAUSE À LA RÉGIE DANS LE PRÉPELAGE

La Régie des marchés agricoles et alimentaires a tenu des audiences publiques en décembre 2007, dans le litige qui opposait la Fédération et quatre transformateurs de la catégorie prépelage, défendus par l'ATLF. Le cœur du litige consistait au refus, pour ces transformateurs, de transmettre à la Fédération leurs contrats intervenus avec les producteurs, et ce pour diverses raisons.

La Régie a finalement rendu ses décisions le 6 juin 2008 dernier et a donné raison à la Fédération sur toute la ligne ! Dans ses jugements, la Régie conclue entre autres que :

« La Fédération joue un rôle central dans l'application des différentes conventions de mise en marché des pommes de terre. Elle doit s'assurer qu'elles sont appliquées

efficacement et que toutes les personnes visées respectent leurs obligations. La présente demande d'ordonnance de la Fédération est justifiée par le refus de collaboration de (acheteur-transformateur). Ce refus risque d'entraver une application efficace de la convention et du Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec. »

« Pour ces motifs, la Régie des marchés agricoles et alimentaires :

Ordonne à (acheteur-transformateur) de se conformer aux dispositions de la convention relative à la mise en marché des pommes de terre pour fins de prépelage pour l'année de récolte 2006 et à celles de toute convention applicable aux années de récolte qui suivent et de transmettre à la Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec copie de tous les contrats individuels signés et à être signés avec les producteurs de pommes de terre. »

La Fédération entend faire homologuer ces décisions par la Cour Supérieure du Québec et les transformateurs concernés qui ne respecteraient pas les ordonnances s'exposeraient alors à être trouvés coupables d'outrage au tribunal.

## À PROPOS DES COURTIER ET DES FRAIS DE COURTAGE

La Fédération négocie des conventions de mise en marché depuis plusieurs années. Ces conventions, même si elles sont négociées spécifiquement avec les acheteurs, s'appliquent généralement à toute personne ou entreprise qui achètent des pommes de terre. Or, il semble que certains acheteurs utilisent des moyens pour contourner les conventions. Nous



avons expédié récemment des mémos aux producteurs, acheteurs et courtiers qui oeuvrent dans la catégorie prépelage afin de faire des mises au point sur la pratique entourant les frais de courtage. À cet effet, nous avons demandé à notre conseiller de préparer un avis juridique sur le sujet. Nous vous suggérons d'en prendre connaissance, il est très instructif !

### Avis juridique

Vous nous avez remis un projet de contrat de vente à intervenir entre un producteur, et un acheteur agissant par l'intermédiaire d'un courtier.

Les clauses de ce contrat spécifient des quantités et des livraisons, mais spécifient de plus que le producteur s'engage à payer au courtier des frais de courtage au montant de 0,50 \$ / quintaux.

Vous nous avez demandé si cette clause de frais de courtage à 0,50 \$ / quintaux était susceptible de contrevenir aux dispositions strictes de la Convention de mise en marché intervenue entre la Fédération, le Comité de producteurs de pommes de terre pour fins de prépelage et l'Association de transformateurs de légumes frais du Québec.

En d'autres termes, les frais de courtage requis du producteur font-ils en sorte que le producteur ne reçoit pas le prix visé par la Convention et subsidiairement, ces frais de courtage ne devraient-ils pas être payés par l'acheteur lui-même?

Nous avons examiné spécifiquement certaines dispositions de la Convention liant la Fédération et l'Association et nous attirons votre attention sur certaines dispositions

de cette Convention notamment les suivantes :

Article 2.1 : cet article spécifie que la Convention et toutes et chacune des dispositions de la loi font partie intégrante des contrats individuels intervenus entre les producteurs et les acheteurs.

Article 2.3 : spécifie que l'entente individuelle entre un producteur et un acheteur doit être consigné dans un contrat écrit qui rencontre les dispositions de l'annexe B) de la Convention ou en contienne au moins les spéculations.

Article 2.4 : spécifie que les dispositions de la Convention s'appliquent et font partie intégrante de chaque contrat individuel intervenu entre un producteur et un acheteur et toute disposition inconciliable du contrat individuel avec la présente Convention est nulle et non avenue.

Article 2.5 : spécifie que seules la Fédération et l'Association sont autorisées à modifier la Convention pour le compte de l'ensemble des acheteurs et pour le compte de l'ensemble des producteurs.

Article 2.7 : précise que pour les pommes de terre visées par l'article 2.1.1 du sous-paragraphe b), 70 % du volume acheté peut être acheté au prix visé par la Convention et 30 % est sujet à négociation individuelle.

Nous ignorons si les pommes de terre prévues par l'entente à intervenir entre le producteur et l'acheteur par l'intermédiaire du courtier visent le premier 70 % ou le deuxième 30 % mais nous prenons pour acquis que ce contrat vise le 70 % puisqu'il est contracté au prix prévu par la Convention et non pas sur une base de négociation individuelle.

Article 7.1 : les seules déductions du prix prévu par la Convention sont les déductions des contributions dues à la Fédération.

Article 8.1 : spécifie que l'acheteur doit payer au producteur le prix dans le délai prévu et le seul prix prévu, est quant à nous le prix de l'annexe A de la Convention c'est-à-dire le prix négocié entre la Fédération et l'Association.

Article 11.2 : prévoit que le producteur s'engage à ne pas vendre et l'acheteur-transformateur s'engage à ne pas acheter de pommes de terre pour fins de prépelage directement ou indirectement à un prix inférieur à celui fixé à la Convention.

Nous sommes d'opinion que le 0,50 \$ / quintaux contrevient directement à cet article 11.2 de la Convention et constitue, s'il est signé, une vente à un prix inférieur au prix prévu par la Convention et donc quant à nous illégal.

Il est clair que le 0,50 \$ / quintaux n'est pas un frais de mis en marché imposé valablement au producteur pour mettre en marché ses pommes de terre et il s'agit plutôt d'une dépense que doit de toute façon encourir un acheteur, soit en payant une commission à un courtier pour acheter des pommes de terre en son nom, soit en payant des employés qui travailleront pour l'acheteur lesquels il devra rémunérer normalement.

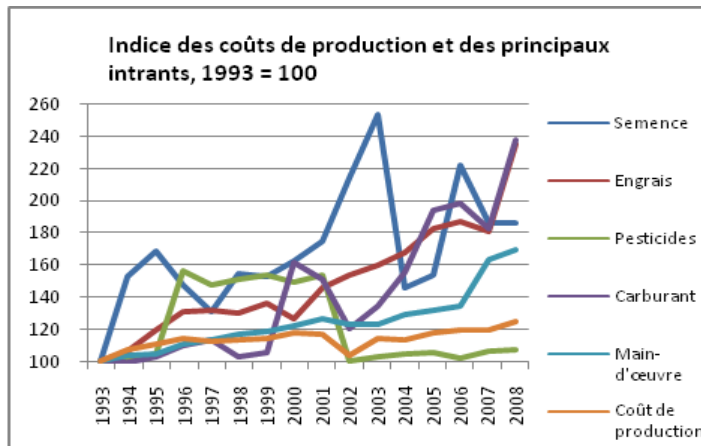
En conséquence de ce qui précède, nous croyons que les frais de courtage demandés au producteur constituent un accroc au principe consacré par la Convention et nous sommes d'opinion qu'ils sont illégaux.



## PRIX DES INTRANTS

Les papiers commerciaux, la politique et les Canadiens de Montréal ont animé les sujets de conversation des producteurs de pommes de terre au cours de l'hiver. Mais les hausses de prix de l'engrais et du carburant ont bien davantage préoccupé les producteurs que le cas du trio Kovalev, Kouillard et Kostitsyn.

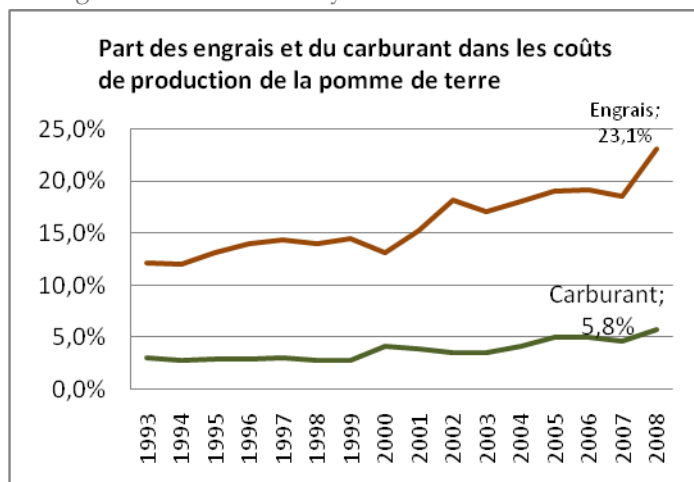
En observant les statistiques des 15 dernières années, celles-ci révèlent que les coûts de production de la pomme de terre ont augmenté de l'ordre de 25 %, passant de 4 170 \$/ha en 1993 à environ 5 200 \$/ha en 2008.



Cependant, les divers postes du coût de production n'ont pas les mêmes comportements. Alors que certains montrent une croissance relativement stable comme la main-d'œuvre et les pesticides, d'autres évoluent en dents de scie, comme le prix des semences, fortement corrélé avec le marché de la table.

### Fertilisants

Au cours des 15 dernières années, la hausse des prix des engrais est phénoménale alors qu'elle est estimée à environ 236 %, la deuxième plus élevée en pourcentage... après celle du carburant. À cet égard, le prix de l'engrais azoté est aligné sur le cours des hydrocarbures.



La théorie économique peut expliquer assez bien cette augmentation. La Chine est devenue un important demandeur poussant du même coup à la hausse le prix de cet intrant agricole.

La hausse est tellement importante que ce poste représentera vraisemblablement à lui seul 23 % du coût de production en 2008. À titre de comparaison, l'engrais représentait 12 à 15 % du coût de production pour la période de 1993 à 2001.

Il y aura évidemment des conséquences majeures liées à la hausse vertigineuse des prix de cet intrant. Intuitivement, on peut s'attendre à une substitution vers d'autres cultures où l'engrais est un élément moins important. On peut également envisager des hausses de prix des pommes de terre pour transférer cette hausse au consommateur. Enfin, on peut aussi prévoir une modification des façons de faire et une rationalisation de l'utilisation comme des rotations plus longues, des amendements organiques, des cultures de légumineuses et protéagineuses, etc.

À terme, il en résultera un nouvel équilibre entre l'offre et la demande. À quel prix sera établi ce nouvel équilibre ? L'humble auteur de ces lignes préfère garder ce secret afin de ne pas altérer le continuum espace-temps. En vérité, il n'en a pas la moindre idée.

### Le carburant

Contrairement aux engrais, tout semble prétexte à augmenter le prix de l'essence : l'ouragan Katrina, le contexte géopolitique, l'OPEP, les spéculateurs, les vacances, l'Irak, encore la Chine et pourquoi pas le bouc émissaire par excellence George W. En contrepartie, il n'y a aucun prétexte pour justifier une baisse de prix.

Dans la production de pommes de terre, les carburants viennent au 8<sup>e</sup> rang des dépenses. Par contre, c'est la dépense qui a le plus augmenté au cours de la période étudiée avec une hausse de 238 %. Le carburant accapare maintenant près de 6 % du coût de production, presque le double d'il y a 15 ans.

L'impact pour le producteur est bien réel à court terme, mais il devrait être moins significatif sur la rentabilité de l'entreprise que pourra l'être le prix de l'engrais. Cependant, le coût du carburant devient de plus en plus préoccupant pour les activités en aval de la production.

### Surcharge sur le carburant

Depuis quelques années, les intervenants du camionnage ajoutent une surcharge au coût de transport régulier en raison de la fluctuation des prix du carburant. Dans le jargon du camionnage on l'appelle la « Tax Fuel ».



La surcharge de carburant est une forme d'indexation partielle des frais de transport en ne tenant compte que de la variation du prix du carburant et en supposant que tous les autres éléments du coût de transport sont fixes (salaire du chauffeur, entretien et réparation, assurances, etc). On établit la surcharge de carburant à partir du coût de transport et du prix du carburant à une date donnée dans le passé. Pour cette raison, elle peut varier grandement d'un transporteur à l'autre selon la date de référence. Calculons à titre d'exemple, la surcharge de carburant au 23 juin 2008 à partir des coûts de production enquêtés en 2005. À ce moment, les coûts de transport avaient été évalués selon une enquête à 0,91 \$/100 livres et le poste carburant représentait 39 % de celui-ci. Depuis ce temps, le prix de l'essence a augmenté, passant de 0,79 \$/litre en 2005 à 1,31 \$/litre au 23 juin 2008.

Coût de transport 2005	0,91 \$/100 livres
Dépense en carburant en 2005	39 %, c'est-à-dire 0,35 \$/100 livres
Prix du carburant au 30 juin 2005	0,79 \$/litre
Prix du carburant au 23 juin 2008	1,313 \$/litre
Surcharge de carburant au 23 juin 2008	25,82 %

Donc le camionneur augmentera son tarif à 1,14 \$ / 100 livres pour tenir compte de la surcharge de carburant de 25,82 %.

Pour obtenir ce résultat :

$$39 \% \times (1,313-0,79)/0,79 = 25,82 \%$$

$$0,91 \$/100 \text{ livre} \times 1,2582 = 1,14 \$/100 \text{ livres}$$

Le site Internet du Forum des intervenants de l'industrie du camionnage général fournit une très bonne explication et quelques outils, dont un contrat type et un logiciel de calcul de la surcharge de carburant.

Voici l'adresse pour y accéder : <http://www.forum-cam.qc.ca/site.asp?page=accueil>

Le prix du carburant pourrait devenir un avantage concurrentiel important par rapport aux pommes de terre importées. Selon Google Map, il faut environ 11 h 11, pour parcourir la distance de 1 081 km séparant le pont de la Confédération situé à l'Île-du-Prince-Édouard et Montréal. C'est pratiquement le double d'un compétiteur situé à Chicoutimi et qui doit mettre 5 h 30 pour parcourir les 458 km du même client. Il est évident que la hausse du carburant devient un avantage significatif pour le transporteur du Saguenay par rapport à son compétiteur situé à l'Île.

Tout étant relatif, le transporteur du Saguenay décriera son désavantage par rapport à ses compétiteurs situés à 50 km et moins de Montréal, comme Mirabel, St-Michel-de-Napierville et St-Amable.

## NÉMATODE

Les compensations pour l'année 2006 sont maintenant complétées. Comme tous les intervenants le craignaient, à l'exception des représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, le programme PCSRA a failli à la tâche laissant en plan 14 producteurs qui accusent un manque à gagner de 1 million de dollars. À l'opposé, sept producteurs ont reçu des compensations en trop pour environ 400 000 \$.

Pour l'instant, les producteurs et les associations qui les représentent travaillent à leur relance. Depuis la fin d'avril, la

balle est dans le camp des représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et tous commencent avec raison à manifester des signes d'impatience.

Tous les producteurs tiennent à souligner l'implication salubre du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec qui a annoncé une aide d'un million de dollars dont 900 000 \$ aux producteurs de pommes de terre touchés par le nématode doré. Cette aide est versée en guise d'avance de compensations pour un éventuel programme de relance.

Dans un autre ordre d'idée, la firme retenue pour l'évaluation des pertes à moyen et long terme, s'apprêtait à déposer son rapport sur une méthodologie d'évaluation basée sur les budgets partiels des entreprises.

Enfin, au niveau de la gestion au jour le jour dans la zone réglementée, les relations entre les producteurs et les représentants de l'ACIA sont toujours aussi tendues et les producteurs récriminent contre quelques cas d'abus comme l'exigence injustifiée de factures ou la communication de renseignements personnels d'une entreprise à une autre.



## DE NOUVELLES RECOMMANDATIONS POUR LA FERTILISATION EN PHOSPHORE DE LA POMME DE TERRE

Par Chantale Ferland, chargée de projets aux publications, CRAAQ

L'évaluation de la capacité réceptrice en phosphore (P) des sols minéraux et la gestion des fertilisants phosphatés ont été améliorées au début des années 2000 par l'adoption de l'indice de saturation en P  $(P/Al)_{M-III}$  extrait au Mehlich-III (M-III), qui est la méthode utilisée dans les laboratoires d'analyse de sol du Québec. Cet indice s'est montré plus performant pour expliquer le comportement du phosphore dans le sol que l'analyse  $P_{M-III}$  seule qui ne tient pas compte de la capacité de fixation des sols. Une nouvelle grille de fertilisation utilisant le rapport  $(P/Al)_{M-III}$  a ainsi été produite et publiée en 2003 dans le *Guide de référence en fertilisation* du CRAAQ pour la culture de la pomme de terre cultivée en sol minéral léger ayant un contenu en argile inférieur à 20 %. Un seuil environnemental critique  $(P/Al)_{M-III}$  de 15,0 % avait alors été défini.

Le modèle de recommandations de 2003 contenait un nombre limité de sites dont l'indice  $(P/Al)_{M-III}$  dépassait 15,0 %. Ainsi, dans un objectif d'amélioration continue des pratiques de fertilisation, de nouveaux essais de fertilisation phosphatée ont été effectués entre 2000 et 2007, principalement sur des sols minéraux ayant un  $(P/Al)_{M-III}$  supérieur à 15,0 %. Les résultats de ces essais ont permis de mettre à jour la grille de fertilisation en

phosphore de la pomme de terre du CRAAQ (2003).

Le nouveau modèle de recommandations d'engrais phosphaté pour la pomme de terre au Québec est basé sur 115 sites d'essais, soit 37 de plus que le modèle de 2003 (CRAAQ, 2003). Il comprend sept classes de fertilité basées sur des seuils à la fois agronomiques et environnementaux. Les recommandations sont semblables à celles proposées dans le guide de 2003 lorsque l'indice de saturation est inférieur à 15,0 %. Par contre, elles augmentent pour les sols montrant un indice de saturation supérieure à 15,0 %. La réponse de la culture à l'engrais est très variable au-delà de 15,0 % et la dose de phosphore devrait être ajustée selon le prélèvement de la pomme de terre, de même que sur des résultats d'essais à la ferme avec pour objectif de ramener l'indice  $(P/Al)_{M-III}$  sous 15,0 %. Les sols d'indice  $(P/Al)_{M-III}$  supérieur au seuil environnemental (15,0 %) requièrent un système de rotation de deux ans ou plus, prévoyant des cultures sans ajout d'engrais phosphaté dans l'optique d'une production durable de la pomme de terre au Québec.

Ces renseignements sont tirés de la fiche intitulée *Fertilisation en phosphore de la pomme de terre - Recommandations*, publiée récemment au CRAAQ. Elle est disponible gratuitement sur le site du CRAAQ au [www.craaq.qc.ca](http://www.craaq.qc.ca), à la section « Publications », et sur le site Agroenvironnement d'AgriRéseau au [www.agrireseau.ca](http://www.agrireseau.ca). Rédigé par des agronomes et des chercheurs de l'Université Laval, de l'IRDA et du MAPAQ, ce

document a été réalisé dans le cadre du programme *Initiative d'appui aux conseillers agricoles* selon les termes de l'entente Canada-Québec sur le Renouveau du Cadre stratégique agricole. Pour plus d'information, veuillez communiquer avec le Service à la clientèle du CRAAQ au 418 523-5411 ou au 1 888 535-2537.

## BONNES NOUVELLES : LE PRIX DES FRITES CONGELÉES EST À LA HAUSSE

M. Dale Lathim, qui travaille pour les producteurs de l'état de Washington, confirme que les transformateurs Lamb-Weston et Simplot ont été capables, au cours de la dernière année, d'obtenir des augmentations d'environ 0,09 \$ / livre de produit fini, dans le secteur des services alimentaires. Dans le secteur de la restauration, cette augmentation est estimée à environ 0,05 \$ / livre de produit fini. Lorsqu'on ramène ces augmentations en quintaux, cela représente des augmentations de 2,50 \$ à 4,50 \$ le 100 livres !

### *La Chronique Syndicale*

RÉDACTION :

Clément Lalancette, FPPTQ  
Denis Pelletier, FPPTQ  
Annie Berger, FPPTQ

GRAPHISME ET MISE EN PAGE :  
Martine De Guille

IMPRESSION :  
CRS Impression

RÉALISATION :  
FPPTQ

555, boul. Roland-Therrien, bur. 375  
Longueuil, Québec J4H 4E7  
Courriel : [fpptq@upa.qc.ca](mailto:fpptq@upa.qc.ca)

