

MÉMOIRE

EXAMEN QUINQUENNAL DU PLAN CONJOINT DES
PRODUCTEURS DE POMMES DE TERRE DU QUÉBEC

PRÉSENTÉ À LA
RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC
2002-2008

Juin 2008

TABLE DES MATIÈRES

1.	INTRODUCTION	5
2.	PORTRAIT DU PLAN CONJOINT.....	6
3.	LES RECOMMANDATIONS DE LA RÉGIE EN 2002.....	8
3.1	Suivi des recommandations de la Régie	8
4.	RÉALISATIONS.....	9
4.1	Développement de la production	9
4.2	Encadrement de la mise en marché.....	10
4.3	Contrôle de la qualité.....	11
4.4	Informations sur les marchés	11
4.5	Recherche et développement	12
4.6	Gestion de crise : la découverte du nématode à St-Amable	13
4.7	Représentations nationales et internationales	16
4.8	Travaux sur la structuration du marché de l'Est du Canada.....	16
4.9	Promotion	16
4.10	Administration et financement	17
4.11	Agroenvironnement	17
4.12	Homologation de pesticides pour usages mineurs	18
4.13	Salubrité à la ferme.....	18
4.14	Traçabilité.....	18
5.	EFFETS DES INTERVENTIONS DU PLAN CONJOINT SUR LA MISE EN MARCHÉ.....	18
5.1	Les recettes du marché et l'aide gouvernementale.....	18
5.2	Catégorie semences.....	19

5.3	Catégorie état frais (table)	20
5.3.1	Inspection de la qualité des pommes de terre du Québec dans les centres de distribution.....	23
5.4	Croustilles	24
5.5	Prépelage	24
6.	PRINCIPALES PROBLÉMATIQUES ET ENJEUX, PISTES DE SOLUTIONS ET ATTENTES.....	25
6.1	PREMIÈRE PROBLÉMATIQUE : La loi de la jungle dans la catégorie table !	26
6.1.1	Des pistes de solutions	26
6.1.2	Nos attentes	28
6.2	DEUXIÈME PROBLÉMATIQUE : UN MARCHÉ DE L'EST DE PLUS EN PLUS INTÉGRÉ	28
6.2.1	Des pistes de solutions	30
6.2.2	Nos attentes	30
6.3	TROISIÈME PROBLÉMATIQUE : Le secteur hôtellerie, restauration, institution (H.R.I.) doit faire sa part.....	31
6.3.1	Des pistes de solutions	32
6.3.2	Nos attentes	32
6.4	Le rôle de la Régie.....	33
7.	CONCLUSION	34
	ANNEXES	37

1. Introduction

La Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec est une fédération spécialisée affiliée à L'Union des producteurs agricoles (UPA) et représente quelque 375 productrices et producteurs de pommes de terre du Québec. Ces derniers sont regroupés, au sein de leur Fédération, en quatre catégories (semences, état frais (table), transformation prépelage et transformation croustilles).

Évolution du nombre de producteurs par catégorie

	Total	Table	Croustille	Semence	Prépelage
2002	513	321	56	59	77
2003	433	316	49	32	36
2004	422	301	48	33	40
2005	411	291	47	32	41
2006	386	270	42	34	40
2007	377	262	40	36	39

(Voir Annexe 1 – Tableau : Évolution du nombre de producteurs par catégorie au Plan conjoint)

En plus de promouvoir, défendre et développer les intérêts des productrices et producteurs, la Fédération, en tant qu'office de producteurs, gère et administre le Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec en vertu des pouvoirs conférés par la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (la « Loi »).

Tel que prévu dans l'article 62 de la *Loi*, l'office, via la Fédération, fait rapport dans ce mémoire que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

Nous présentons donc, dans un premier temps, un portrait du Plan conjoint ainsi qu'un rappel des recommandations émises par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec suite au dernier examen quinquennal réalisé en 2002.

Nous présenterons par la suite le suivi donné aux recommandations de la Régie avant de poursuivre avec les principales réalisations de la Fédération au cours de la période sous examen.

À l'aide d'indicateurs de performance, nous examinerons les effets des interventions du Plan conjoint sur la mise en marché proprement dite. Cette évaluation sera faite principalement par catégorie.

Nous vous présenterons ensuite les principales problématiques et les grands enjeux auxquels la Fédération devra s'attaquer au cours des prochaines années pour finalement conclure en identifiant quelques facteurs clés de succès qui pourraient permettre une mise en marché plus ordonnée et efficace.

Le Québec est la cinquième province productrice au Canada. Cette production a généré en moyenne au cours des dernières années des recettes monétaires en provenance du marché de 97,4 M\$ et constitue le plus important secteur de l'industrie légumière et fruitière au Québec.

Les superficies en production sont demeurées généralement stables avec une moyenne de 19,111 hectares. On note toutefois une importante baisse à ce niveau en 2007 (7 %), à cause principalement de la découverte de nématodes dorés dans les champs de St-Amable.

2. *Portrait du Plan conjoint*

Le Plan conjoint a été approuvé par la Régie le 7 juillet 1979 par sa Décision 2681 et il est entré en vigueur lors de sa publication dans la *Gazette officielle du Québec* le 25 juillet 1979.

Il comprenait initialement les 7 sections suivantes :

1. Désignation et définitions;
2. Produit et producteur visé;
3. Administration;
4. Pouvoirs, devoirs et attributions de la Fédération relatifs à l'exécution du Plan conjoint;
5. Obligation du producteur;
6. Mode de financement;
7. Comité consultatif.

Pour la période entre les années 2002 et 2008, le Plan conjoint a été amendé à deux reprises aux fins de :

- porter de 3 à 5 le nombre de membres des comités pour représenter les producteurs de pommes de terre pour le marché à l'état frais et pour la pomme de terre de semence (art. 11 a) et c)) (Décision 7894);
- permettre à la Fédération de détenir, à l'égard des pommes de terre de transformation, de prépelage et de semence, les mêmes pouvoirs qu'elle détient pour les pommes de terres destinées à l'état frais, à savoir entre autres ceux prévus aux articles 92, 93, 96, 98, 100 et 112 de la Loi (arts 18 et 19) (Décision 8777).

Règlements

Aux fins de l'administration efficace du Plan conjoint, s'ajoutent les règlements suivants :

- *Règlement sur les contributions des producteurs de pommes de terre du Québec*

- Décision 8073 du 29 juin 2004, 2004 G.O. 2, 3407

(Décision 8073 : modification des contributions à l'article 2 et nouveaux articles 5.1 (répartition des contributions) et 5.2 (utilisation des sommes non utilisées))

- *Règlement sur la contribution spéciale des producteurs de pommes de terre pour la promotion, la publicité, la recherche, le développement et la formation*

- Décision 7592 du 12 juillet 2002, 2002 G.O. 2, 5404

- *Règlement sur l'inscription des exploitations des producteurs de pommes de terre du Québec*

- Décision 8789 du 10 mai 2007, 2007 G.O. 2, 2053

(Décision 8789 : modifications à l'article 2 (moment de l'inscription et cultivars pour chaque lot) et à l'article 4 (présomption irréfragable))

Au cours de la période des années 2002 à 2008, un nouveau règlement est entré en vigueur, soit :

- *Règlement sur la production et la mise en marché des pommes de terre de semence*

- Décision 8901 du 19 novembre 2007, 2007 G.O. 2, 4857

Durant cette même période, soulignons que la Régie a remplacé le *Règlement sur le prélèvement des contributions des producteurs de pommes de terre du Québec* par le *Règlement de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec sur le prélèvement par les acheteurs des contributions des producteurs*

- Décision 8857 du 2 août 2007, 2007 G.O. 2, 3419

De plus, la Régie a approuvé le règlement de l'ATLF suivant :

- *Règlement sur la contribution des acheteurs de pommes de terre prépelées à l'Association des transformateurs de légumes frais du Québec*

- Décision 8391 du 4 août 2005, 2005 G.O. 2, 4573

- Décision 8961 du 17 avril 2008, 2008 G.O. 2, 1889

(Décision 8961 : modification à l'article 1)

3. Les recommandations de la Régie en 2002

Dans son rapport d'évaluation des interventions de la Fédération dans la mise en marché, daté du 26 novembre 2002, la Régie a fait les recommandations suivantes :

1. De donner suite à son intention d'établir une table de concertation interne à la Fédération de façon à favoriser le partage des informations entre les quatre comités prévus au Plan conjoint;
2. De travailler en concertation avec les intervenants de l'industrie afin de bonifier le système de contrôle de la qualité de la pomme de terre de table à tous les maillons de la chaîne : la production, l'emballage et la distribution;
3. De poursuivre le travail amorcé auprès des emballeurs et des distributeurs visant à bonifier la mise en marché des pommes de terre de table notamment par variété et catégorie;
4. Collaborer avec les intervenants du secteur de la transformation afin d'élaborer une stratégie de développement de la production qui permettrait de maximiser le potentiel de ce secteur;
5. De favoriser le maintien et le développement de la Table filière qui constitue un outil de concertation et de développement reconnu par l'ensemble de l'industrie;
6. D'élaborer un plan d'action permettant de situer dans le temps les priorités d'action et prévoir un échéancier afin de favoriser l'atteinte des objectifs permettant une mise en marché ordonnée et efficace du produit visé;
7. De développer des indicateurs permettant de vérifier l'opportunité des interventions et la mesure périodique des résultats atteints.

3.1 Suivi des recommandations de la Régie

Bien qu'une partie des suivis effectués par la Fédération se retrouvent à différents endroits du présent document, nous tenons à souligner les actions suivantes :

1. La Fédération a tenu au moins une fois par année une rencontre entre les membres des quatre comités du Plan conjoint afin de faciliter l'échange d'informations.
2. La Fédération a mis en place et financé, à compter de l'année de récolte 2002 un programme d'inspections mensuelles de la qualité dans six entrepôts des trois principaux distributeurs (Sobey's-IGA, Loblaw-Provigo, Métro), par où transite une grande partie du volume des pommes de terre vendues à l'état frais. Le programme a été mis en place grâce à la collaboration et la volonté des principaux décideurs des trois grandes bannières et malgré une certaine réticence de la part des emballeurs.

3. La Fédération a négocié de nouvelles conventions avec les emballeurs, a signé deux ententes de mise en marché avec Métro et Sobey's-IGA et a été le leader et le promoteur dans la mise en place d'un fonds de publicité financé par la vente de contenants. Nous y reviendrons.
4. La Fédération a entrepris des démarches, tant auprès des transformateurs de la catégorie prépelage que de l'UPA et aussi du Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ) afin de préparer un projet de filière portant sur le secteur hôtellerie, restauration, institution (H.R.I.) Ce projet viserait à évaluer les conséquences de la campagne anti-malbouffe sur le secteur et la stratégie à adopter afin que la pomme de terre, sous une forme ou une autre, puisse demeurer très présente, particulièrement dans les institutions et les écoles. La réaction initiale des transformateurs fut plutôt tiède mais la Fédération continuera à faire avancer l'idée.
5. Les travaux de la Table filière ont été suspendus avec l'accord des parties qui y participaient encore, la raison principale de la suspension étant justement le manque d'intérêt de la part de certains intervenants. Nous avons toutefois convenu de la possibilité d'y aller « à la pièce » et de continuer à soumettre des projets par catégorie (prépelage par exemple), si les intervenants concernés se mettaient d'accord.
6. Vous trouverez la plupart des indicateurs utilisés couramment par la Fédération au chapitre 5 du présent document.

4. Réalisations

4.1 Développement de la production

Vous trouverez à l'annexe 2 un tableau présentant l'évolution des superficies ensemencées pour les années 2002 à 2007. Vous trouverez également un tableau présentant l'évolution des variétés à l'annexe 3.

Les travaux concernant le développement de la production ont surtout porté sur l'augmentation de l'autosuffisance dans les catégories semences (avec la mise en place du programme de certification et l'implication dans le développement du Centre de semences Élite), prépelage (avec le développement de la variété « Russet Burbank » pour répondre aux besoins des compagnies) et table avec l'augmentation des parts de marché de la pomme de terre du Québec dans les chaînes grâce entre autres à l'amélioration de la qualité.

Les objectifs d'augmentation prévus dans le plan d'action 2003-2006 n'ont toutefois pu être atteints. Il faut préciser qu'au moment de l'élaboration de ce plan¹, le dollar canadien valait autour de 0,65 \$ U. S. par rapport au dollar américain et que l'exportation avait le vent dans les voiles. Il faut également préciser que le Québec évolue dans un marché extrêmement compétitif et qu'il y a une décroissance continue

¹ Période entre octobre 2002 et mars 2003

de la demande nord-américaine de pommes de terre, surtout pour le produit vendu à l'état frais. Cela explique en partie le fait que nous ayons réaligné nos objectifs pour le plan d'action 2008-2010 et que nous misons moins sur l'exportation pour assurer un revenu adéquat aux producteurs.

4.2 Encadrement de la mise en marché

- La Fédération gère actuellement trois conventions de mise en marché et une entente cadre dans la croustille négociées avec Les croustilles Yum Yum enr., Frito-Lay Canada et Old Dutch (Les Aliments Humpty Dumpty inc.), une convention dans le prépelage négociée avec l'ATLF et Michel St-Arneault inc. et une convention dans la table négociée avec l'Association des emballeurs de pommes de terre du Québec (AEPTQ).
- La Fédération a également négocié deux ententes de mise en marché avec Métro et Sobey's-IGA et a demandé l'homologation de cette dernière. Le contenu de ces ententes porte essentiellement sur le partage d'informations, le développement de la qualité, l'approvisionnement privilégié en pommes de terre du Québec et le respect des prix déterminés par le comité prix.
- Les négociations, lors des renouvellements des conventions, portent maintenant essentiellement sur les prix et les critères de qualité et le respect de ces derniers. Peu de clauses normatives sont négociées. La convention table a toutefois subi des modifications importantes en 2007, notamment avec la mise en place d'une nouvelle formule de fonctionnement pour le comité prix, des critères de qualité et le renforcement des clauses reliées au respect de la convention.
- La Fédération a mis beaucoup d'énergie à faire respecter la convention prépelage, notamment au niveau du respect des prix et de l'obligation, pour l'acheteur, d'acheter les pommes de terre par l'entremise de contrats et de les transmettre à la Fédération. L'un des objectifs visés était de stabiliser l'offre dans cette catégorie tout en recherchant à détacher le prépelage de l'influence des prix de la table et du marché libre.
- Le comité semences et la Fédération ont travaillé à l'élaboration d'un programme de certification destiné aux producteurs de semences. Les travaux ont duré plus de cinq années et visent principalement deux objectifs :
 1. Protéger, voire améliorer la qualité phytosanitaire des pommes de terre de semences du Québec;
 2. Améliorer le positionnement des pommes de terre de semence du Québec sur le marché nord-américain.
- Le règlement sur la certification de la semence a été homologué le 19 novembre 2007 et sera mis en application pour la récolte 2008. Il comporte entre autres une obligation d'adhésion pour tout producteur qui produit et met en marché des pommes de terre de semences. Le producteur doit respecter un cahier de charges et se soumettre à un processus d'audit.

4.3 Contrôle de la qualité

- La Fédération a mis en place en août 2001, en collaboration avec les trois grands distributeurs, un programme d'inspection mensuelle de la qualité dans six entrepôts de ces mêmes distributeurs. Les inspections sont effectuées par la firme Gestion Qualiterra. Les résultats et impacts sur la qualité sont présentés au chapitre 5. Mentionnons cependant que ce projet a été une excellente « carte de visite » auprès des distributeurs et a contribué à augmenter la crédibilité de la Fédération auprès de ces derniers. Nous croyons que l'un des effets de ce programme fut d'améliorer le positionnement « qualité » de la pomme de terre du Québec face à la concurrence et principalement face aux pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard.
- Le programme de certification semences est également directement relié à l'amélioration de la qualité.

4.4 Informations sur les marchés

- *Poursuite de l'info-marché*

L'info-marché est un bulletin d'information réalisé par le Conseil québécois de l'horticulture (CQH) à l'intention des producteurs de pommes de terre. Il est publié à chaque semaine depuis 1998. Il permet d'informer les producteurs sur le marché de la pomme de terre dans les principaux états américains et dans les autres provinces canadiennes. La dernière parution a eu lieu en septembre 2007.

- *Mise en place en 2007 du projet de suivi des inventaires*

Depuis novembre 2007, un nouveau projet de suivi des inventaires a été mis sur pied. Ainsi, chaque mois, les données d'inventaire du Québec et des autres provinces sont compilées, analysées et diffusées sous la forme d'un bulletin mensuel appelé l'Info-inventaire. Ce bulletin est publié pour la période de novembre à juin.

- *Refonte du site Internet*

La Fédération a procédé à la refonte de son site Internet institutionnel et a collaboré à la mise en place, par l'entremise du fonds de publicité dans la table, d'un nouveau site Internet générique sur la pomme de terre du Québec.

Le site de la Fédération contient des informations relativement spécialisées destinées d'abord aux producteurs et aux professionnels mais également au grand public. On y retrouve des informations sur les prix, le marché, les conventions de mise en marché, les nouvelles d'intérêt, un bottin des producteurs qui se sont dits volontaires à afficher les informations sur leur production, une banque de volume ainsi que les nouveautés.

- *Nouveau site Internet sur la pomme de terre*

Le site générique sur la pomme de terre (pommedeterrequebec.com) contient des informations destinées au grand public et aux médias portant principalement sur la

valeur nutritive des pommes de terre, des recettes, un historique, des références et une banque de photos.

- *Diffusion du Parmentier et de la Chronique Syndicale de la FPPTQ de 2002 à ce jour*

Le défunt « Parmentier » a cessé d'être publié en octobre 2002. Cette publication incluait toujours un encart nommé « chronique syndicale ». Ces deux outils réunis traitaient des affaires touchant la Fédération, l'industrie de la pomme de terre et les différents aspects de la vie des producteurs de pommes de terre du Québec.

Une nouvelle formule toujours nommée « chronique syndicale » a été publiée une seule fois en novembre 2003 ; elle devait remplacer le défunt « Parmentier ».

La « chronique syndicale » a cessée d'être publiée pendant une trentaine de mois pour revenir en force, modifiée et revampée en mai 2006. Depuis, sept autres « chronique syndicale » ont été publiées, dont une « édition spéciale » consacrée au nématode doré. Cet outil est très apprécié de tous et demeure un lien essentiel entre la FPPTQ et les producteurs de pommes de terre.

4.5 Recherche et développement

- *Projets de recherche pour lesquels la Fédération fut requérante*

De 2002 à 2007, la Fédération a initié ou appuyé divers projets de recherche et développement.

Projets de recherche et développement auxquels la Fédération a participé, 2002-2007

Titre	Début	Durée	Coût total	Fédération
Effet du millet perlé sur les populations du nématode des lésions (<i>Pratylenchus penetrans</i>) et les cultures subséquentes de pomme de terre et de maïs au Québec	2001	3 ans	60 000	6 000
Utilisation du champignon entomopathogène <i>Beauveria bassiana</i> contre le doryphore de la pomme de terre	2003	3 ans	165 000	16 000
Étude de la biologie, du développement et des méthodes de lutte contre le nématode doré (<i>Globodera rostochiensis</i>) dans les conditions du Québec.	2007	3 ans	1 543 600	60 000

Réalisation d'une brochure visant à faire valoir auprès des producteurs la faisabilité et les avantages de l'application d'herbicides en bande dans la culture de la pomme de terre	2007	1 an	25 225	6 150
Étude de mécanismes permettant d'augmenter les prix en provenance du marché pour les producteurs de pommes de terre de l'Est du Canada	2008	8 mois	156 343	30 300
Information sur le marché de la pomme de terre du Québec	2007	1 an	255 180	29 280
Implantation d'un programme de salubrité à la ferme et au poste d'emballage	2008	1 an	100 000 approx.	5 000 (nature)

4.6 Gestion de crise : la découverte du nématode à St-Amable

L'année 2006 a été marquante par la découverte de nématodes à kystes de la pomme de terre, un parasite à déclaration obligatoire et justiciable de quarantaine.

Les États-Unis ont immédiatement fermé les frontières à toute importation de produits de pommes de terre du Québec, de produits horticoles divers et de terre.

Dès lors, la Fédération a mis en place la cellule de gestion de crise et a multiplié les efforts pour empêcher la situation de dégénérer en travaillant de pair avec les divers partenaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), de l'Union des producteurs agricoles (UPA), d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) et du Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ).

Les efforts et les énergies de la Fédération ont porté successivement sur les objectifs suivants :

- Se faire identifier comme le répondant officiel;
- Rétablir la confiance des consommateurs;
- Préserver le marché canadien;
- Lever les barrières aux frontières américaines;
- Aider les producteurs touchés.

S'établir comme le répondant officiel

En matière de gestion de crises, il est important que la Fédération prenne le leadership et soit la référence auprès des divers médias et puisse ainsi contrôler l'information et éviter des incidents malencontreux qui pourraient nuire au marché.

Confiance des consommateurs

Durant la semaine qui a suivi l'annonce par l'ACIA, la stratégie de la Fédération et du Service des communications de l'UPA a été d'occuper le moins d'espace possible dans les médias afin de ne pas créer de mouvement de panique.

Par la suite, et devant les demandes de ceux-ci, les représentants de la Fédération (principalement le président) ont accordé quelques dizaines d'entrevues à tous les médias électroniques et écrits. Le message clé était de rassurer les consommateurs et éviter une chute de consommation en véhiculant « ad nauseam » que le nématode à kystes est sans danger pour la santé humaine et la santé animale.

Préserver le marché canadien

Les autres provinces canadiennes n'ont pas mis de temps à réagir et certaines (le Nouveau-Brunswick et l'Ontario) ont immédiatement pris des mesures visant à fermer leurs frontières aux pommes de terre du Québec. La Fédération a désamorcé immédiatement les tractations et avec l'aide judicieuse des représentants de l'ACIA, elle a réussi à rassurer les autres provinces canadiennes en leur assurant que les autorités maîtrisaient la situation et qu'il n'y avait pas de danger de propagation au reste du Canada.

Lever les barrières aux frontières américaines

Alors que dans le cas de la galle verruqueuse à l'Île-du-Prince-Édouard, les frontières américaines ont ouvert après six mois de négociations, il n'a fallu que deux mois soit à la mi-octobre pour qu'un arrêté ministériel approuvé par les autorités américaines voit le commerce rétabli avec les Américains. La participation de la Fédération au groupe « United Potato Growers of Canada – Les Producteurs unis de pommes de terre du Canada » a grandement facilité les négociations avec les autres provinces et a contribué à la réouverture des frontières. Cet arrêté prévoyait cependant l'établissement d'une zone réglementée qui incluait toute la municipalité de St-Amable, une partie de St-Marc et Ste-Julie, en plus de trois régions satellites situées à St-Wenceslas, La Présentation et St-Hyacinthe.

Aider les producteurs touchés

Les 21 entreprises des zones en restriction ont encaissé un dur coup et ont vu leur avenir hypothéqué lourdement. La région de St-Amable, réputée pour sa pomme de terre, devient ni plus ni moins une zone sinistrée et ses entreprises florissantes subissent un krach sans précédent au Québec. N'étant pas insensible à la douleur des producteurs touchés, la Fédération a intensifié dès octobre, les travaux visant une juste indemnisation pour tous les producteurs et s'assurer que chacun bénéficie de services de psychologues pour traverser la crise sans commettre l'irréparable comme il avait été observé lors de la crise de l'ESB. Les réclamations de la Fédération visaient une compensation pleine et entière de toutes les pommes de terre non vendues à la valeur marchande.

La Fédération a préconisé dès le départ de gérer les problèmes par étape. Dans un premier temps, il fallait voir à ce que les producteurs aient accès à une aide financière à court terme pour indemniser la récolte de 2006. Par la suite, les travaux porteraient sur l'avenir immédiat, c'est-à-dire pour l'été 2007. Enfin, les travaux devraient porter sur une indemnisation des entreprises pour la dévaluation des divers actifs.

Ne voulant pas être en reste et s'assurer d'être entendus, les producteurs de St-Amable se sont regroupés au sein d'Ama-Terre.

Ainsi donc, pour le court terme, la Fédération, l'UPA et Ama-Terre ont réclamé un programme ad hoc qui permettrait la rétribution des pommes de terre à la valeur marchande et défraierait les dépenses exceptionnelles. Voulant avoir accès à une aide financière rapide et devant l'intransigeance du gouvernement canadien, les producteurs d'Ama-Terre ont de mauvais gré accepté de recourir au PCSRA, uniquement comme véhicule pour apporter l'argent rapidement et pouvoir faire face aux obligations à court terme et subvenir aux besoins courants des familles.

Cependant, les associations de producteurs décrient toujours l'imprévisibilité et l'inefficacité du PCSRA pour couvrir des crises aux effets récurrents suite à un arrêté ministériel qui affectera les entreprises pour les 25 prochaines années.

Les divers travaux auront permis de couvrir les entreprises à 90 % de la valeur de leurs inventaires de 8,2 millions de dollars et la totalité des frais d'élimination des récoltes de 725 000 dollars.

En dépit du fait que la base du règlement repose sur des compensations promises du PCSRA de 4,2 millions de dollars, le bilan demeure positif. En effet, près de 4 millions de dollars supplémentaires (dont 600 000 dollars de l'ACIA et 700 000 dollars en indemnités d'assurance récolte) proviennent d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation dans une proportion 60-40. De plus, l'ACIA prend à sa charge les travaux de nettoyage et de désinfection des structures d'entreposage et de l'équipement.

Le nématode doré laissera des marques indélébiles sur la production de pommes de terre au Québec. Tous les modes de production et de régie de cultures devront être revus et corrigés afin d'éviter la propagation de maladies de quarantaine.

L'utilisation de semences certifiées exemptes de parasites et résistantes au nématode, des systèmes de rotations efficaces, des précautions de nettoyage et désinfection deviendront la norme.

Il reste encore des travaux importants à réaliser afin de permettre la relance des producteurs ou des entreprises de la région de St-Amable. Un plan à long terme est enclenché avec la participation financière du Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ) qui a permis l'embauche d'une firme externe.

4.7 Représentations nationales et internationales

- La Fédération est plus que jamais présente sur la scène nationale et internationale, principalement par l'entremise du groupe « Les Producteurs unis de pommes de terre du Canada » (United Potato Growers of Canada, UPGC) et son pendant américain, « United Potato Growers of America », UPGA. Les deux groupes se sont donné principalement comme mission d'obtenir, par la concertation, un meilleur revenu pour leurs pommes de terre. Le Québec est membre de UPGC.
- La Fédération est également membre de l'organisme « Potato Marketing Association of North America », PMANA qui joue le même rôle que United mais au niveau du prépelage et de la croustille.
- La Fédération s'est également impliquée dans les travaux du Conseil québécois de l'horticulture (CQH) et du Conseil Canadien de l'horticulture (CCH).
- La Fédération participe depuis plus de quatre ans à la campagne promotionnelle (5 à 10 portions par jour) de l'Association québécoise de la distribution de fruits et légumes (AQDFL).

4.8 Travaux sur la structuration du marché de l'Est du Canada

Un nouveau projet, financé par le CDAQ, est démarré dans le secteur de la pomme de terre de table. Il a pour objectif de trouver et mettre en place des mécanismes permettant un meilleur équilibre de l'offre et de la demande pour le Québec et l'Est du Canada. De cette façon, nous espérons pouvoir augmenter le prix reçu par les producteurs. Les provinces concernées sont l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard.

4.9 Promotion

- La Fédération a mis en place en 2005, en collaboration avec l'AEPTQ et les trois grands distributeurs, un fonds pour la publicité, la promotion et la qualité. La Fédération a été le porteur du projet depuis le tout début des travaux.
- Le fonds est financé par la vente des contenants (sacs et boîtes) avec un prélevé de 0,02 \$ du contenant vendu, prélevé et retenu chez les fabricants de contenants.
- Un protocole d'entente a été signé par la Fédération, l'AEPTQ, et les représentants des trois distributeurs.
- L'objectif est d'amasser 450 000 \$ par année et de le consacrer principalement à la publicité de la pomme de terre du Québec vendue à l'état frais.
- Des évaluations annuelles de perception auprès des consommateurs fourniront les indicateurs de performance.

- Une première campagne publicitaire a été tenue en 2007, avec comme éléments principaux, des publicités diffusées dans les grands magazines du Québec, une campagne radiophonique pour la pomme de terre « primeur » ainsi qu'un cahier spécial diffusé en novembre dans le cas du mois de la pomme de terre et tiré à plus de 700 000 exemplaires encartés dans les quotidiens du Groupe Gesca.
- Le fonctionnement du fonds et son financement ressemblent à celui d'une chambre de coordination mais sans homologation par la Régie.

4.10 Administration et financement

Les contributions au Plan conjoint ont été augmentées à compter de la récolte 2001 pour passer à 0,08 \$ le 100 livres (quintal) ou 42 \$ / ha. Elles ont à nouveau été ajustées pour la récolte 2004, passant alors à 0,12 \$ le 100 livres ou 62 \$ / ha. Elles n'ont pas été modifiées depuis.

En conséquence, les prélèvements totaux sont passés de 784 887 \$ en 2002 à 1 185 655 \$ en 2007.

Ces hausses ont permis d'assainir les finances de la Fédération et de doter les comités de budgets qui permettent le développement et l'amélioration des conditions des producteurs.

La Fédération est ainsi passée d'un déficit de 28 000 \$ en 2002 à un surplus accumulé de 269 000 \$ en 2007. Les liquidités de la Fédération se sont également améliorées mais le tout demeure fragile, et la marge de manœuvre est faible.

4.11 Agroenvironnement

Au cours de la période étudiée, le comité de l'agroenvironnement de la Fédération a poursuivi les travaux visant le suivi des principaux dossiers environnementaux :

- Plan d'action en environnement, dont :
 - Lutte intégrée;
 - Hausse de la matière organique dans les sols;
 - Hausse des cultures de rotations;
 - Diminution de l'utilisation des pesticides;
 - Augmentation des pratiques visant à réduire l'érosion;
- Promotion de la stratégie environnementale de l'UPA;
- Règlement sur les exploitations agricoles;
- Code de gestion des pesticides;
- Suivi de la Stratégie phytosanitaire et du programme Prime-Vert;
- etc.

4.12 Homologation de pesticides pour usages mineurs

À la demande de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire (ARLA) qui relève de Santé Canada, la Fédération a participé aux travaux visant l'harmonisation des processus d'homologation des pesticides en matière de test d'efficacité et de test de résidus avec les américains.

4.13 Salubrité à la ferme

La Fédération a participé au projet national du Conseil canadien de l'horticulture visant le développement et la mise en place de programmes de salubrité à la ferme et aux postes d'emballage des diverses cultures horticoles. La pomme de terre est la première culture à offrir à ses producteurs un programme et une formation en matière de salubrité.

Un programme canadien administré au Québec par la Fédération offre une aide financière aux producteurs et aux emballeurs pouvant atteindre 300 \$ pour des ateliers de formation et 750 \$ pour l'achat d'équipement ou de service technique.

4.14 Traçabilité

La Fédération participe à un projet pilote initié par le Conseil québécois de l'horticulture visant à mettre en place un programme simple et efficace visant la traçabilité des lots de pommes de terre en cas d'incident de contamination.

5. *Effets des interventions du Plan conjoint sur la mise en marché*

5.1 Les recettes du marché et l'aide gouvernementale

Nos efforts de mise en marché se reflètent assez bien dans la performance de la production en regard des programmes de sécurité du revenu.

En effet, le montant des recettes provenant de l'aide gouvernementale, par l'entremise de l'assurance récolte et de l'assurance stabilisation des revenus, s'est élevé à 40 millions de dollars pour les six ans couvrant la période de 2000-2005, soit à peine 1,2 % des versements de 3 415 millions de dollars pour l'ensemble des productions agricoles québécoises pendant cette période.

La majorité de ces versements (70 %) ont été faits par le programme de stabilisation des revenus en 2003 et 2004 en raison des prix du marché insuffisants.

Ainsi, pour la période de 2000-2005, 93 % des recettes monétaires proviennent du marché et 7 % de l'aide gouvernementale, comparativement à 90 % et 10 % pour l'ensemble des secteurs agricoles du Québec durant la même période et à 81 % et 19 % pour l'ensemble des secteurs agricoles qui ne sont pas sous gestion de l'offre. Le

secteur de la pomme de terre dépend moins de l'aide gouvernementale que d'autres secteurs d'activités agricoles du Québec. (Source : monographie de l'industrie de la pomme de terre au Québec – MAPAQ)

5.2 Catégorie semences

- Le programme de certification entrera en vigueur à la récolte 2008. On ne peut donc pas encore en évaluer les retombées, du moins celles qui sont quantitatives.
- Comme nous le mentionnions précédemment, ce programme vise deux objectifs principaux :
 1. Protéger, voire améliorer la qualité phytosanitaire des pommes de terre de semences du Québec;
 2. Améliorer le positionnement des pommes de terre de semences du Québec sur le marché nord-américain.
- Les principaux indicateurs de performance seront les suivants :
 1. Évolution du niveau d'autosuffisance du Québec dans cette catégorie. Actuellement, ce niveau est estimé à $\pm 50\%$ ($\pm 475\ 000$ qtx).
 2. Évolution des superficies consacrées à la semence.
 3. Évolution des prix de la semence.
 4. Évolution des exportations, qui sont actuellement négligeables.
- Même s'il est tôt pour mesurer les impacts quantitatifs du programme de certification, nous pouvons d'ores et déjà affirmer que les travaux qui y ont mené et qui ont duré plus de cinq années ont eu des retombées qualitatives importantes sur la catégorie, ne serait-ce qu'au niveau de la cohésion et de la concertation accrue des producteurs et autres intervenants du secteur.
- Des travaux sont d'ailleurs en cours afin de regrouper certaines activités des trois principaux organismes de commercialisation (Propur, Patate Lac St-Jean et Proplant).
- L'implication de la Fédération dans le développement et la gestion du Centre de semences Élite du Québec, dont elle assume la présidence du conseil d'administration, a beaucoup contribué à l'amélioration de la cohésion et de la concertation du secteur.
- La collaboration entre les producteurs de semences, le Centre de semences Élite, le Centre Les Buissons devient primordiale dans un contexte de découverte du nématode doré. En effet, le développement de variétés dites résistantes aux nématodes constitue un outil non négligeable de la lutte à la propagation de ce parasite. Le Centre Les Buissons et le Centre de Semences Élite sont appelés à jouer

- un rôle clef dans l'identification, le développement et la multiplication de ces variétés. La Côte-Nord devient en quelque sorte un pôle de recherche incontournable.
- Il y aura peut-être des opportunités à saisir dans la promotion d'une variété qui pourrait être spécifique au Québec. C'est à explorer.
- Les producteurs du Québec ont dorénavant l'obligation d'acheter 100 % de leurs besoins en semences certifiées. Cela fait suite à une résolution adoptée unanimement en AGA et à laquelle La Financière agricole et le MAPAQ ont donné leur appui. Le producteur désireux d'utiliser ses propres pommes de terre de semence (autosemence) devra d'abord être certifié par l'ACIA. La Financière n'assurera pas un producteur qui ne suit pas ces règles.

5.3 Catégorie état frais (table)

De tout temps, l'organisation de la mise en marché collective de la catégorie des pommes de terre vendues à l'état frais s'est avérée la plus complexe et la plus difficile. Les cinq dernières années n'ont pas fait exception à la règle.

Alors que les efforts des années 90 et du début des années 2000 ont principalement porté sur l'amélioration et la constance de la qualité de la pomme de terre, les cinq dernières années ont visé à maintenir la pomme de terre dans l'estime des consommateurs en dépit des Montignac, Atkins et autres détracteurs du tubercule.

Quelques événements marquants auront stigmatisé l'histoire au cours de cette période :

- La consultation du 29 novembre 2002;
- Le vote de novembre 2005;
- Le nématode doré, août 2006;
- L'entente avec les chaînes d'alimentation :
 - Sobey's-IGA, en 2007;
 - Métro, en 2006.

La consultation du 29 novembre 2002

En cette journée, la Fédération avait pris les grands moyens pour déterminer les besoins des producteurs en regard de la mise en marché de leur produit. Pour éviter que certains puissent subir des pressions lorsque venait le temps de s'exprimer, des appareils de votations électroniques avaient été mis à la disposition de chacun.

Soixante-dix-sept appareils ont donc été utilisés et ont permis de constater que les priorités pour les années à venir allaient porter sur :

- Rétablir un rapport de force avec les acheteurs;
- Débanaliser le produit;

- Redonner les lettres de noblesse au produit comme étant un aliment santé;
- Augmenter la part du producteur dans le prix au détail.

De cette rencontre, le débat entre producteurs de vrac et emballeurs a repris de plus belle en incluant un nouveau concept d'emballeur à forfait et d'emballeur courtier, où l'accès au marché du gros et du détail différenciait les deux catégories.

Le vote de novembre 2005

À compter de 2003, le comité de catégorie à l'état frais a poursuivi les travaux visant à répondre aux besoins des producteurs exprimés le 29 novembre 2002.

Les réflexions et les tournées de consultations ont convergé graduellement vers une proposition en deux volets :

- contingentement de la production;
- système de paye centralisée.

Les points culminants ont été les votes exprimés en régions pour s'assurer d'une participation accrue et le dépouillement des boîtes de scrutin le 24 novembre 2005, où les producteurs se sont exprimés contre le projet dans des proportions de 52 % et 51 %.

Le nématode doré, août 2006

L'opinion exprimée par les producteurs lors du vote de novembre 2005 a eu l'effet d'une douche d'eau froide sur quelques représentants de la Fédération qui ont alors décidé de cesser leur implication syndicale. L'Assemblée générale annuelle de mars 2006 a tenté de redonner courage à ses représentants et a renouvelé son mandat au comité à l'état frais en demandant une paie centralisée dans le secteur du vrac.

Bien que les travaux se soient poursuivis, la découverte du nématode a occupé l'avant-scène à partir d'août 2006.

Des résultats concrets aux travaux du comité table ont quand même permis de faire progresser la catégorie dans le bon sens comme en fait foi l'entente avec les chaînes d'alimentation dès juin 2006.

Ententes avec les chaînes

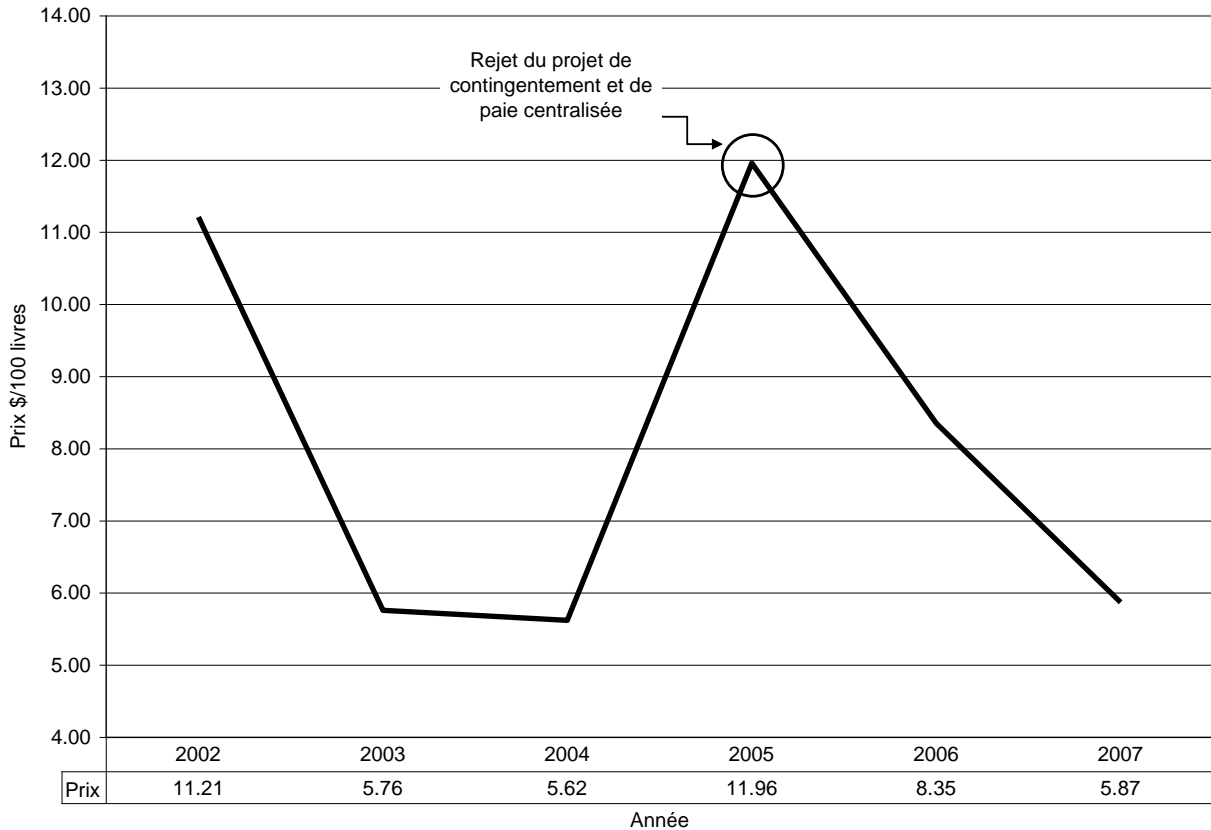
La Fédération a négocié des ententes avec Métro-Richelieu et avec Sobey's-IGA. Ces ententes portent plus particulièrement sur les points suivants :

- partage de l'information entre les partenaires;
- amélioration de la qualité des pommes de terre;
- approvisionnement privilégié et prioritaire en pommes de terre du Québec et ;
- amélioration du positionnement de la pomme de terre du Québec.

Ces ententes portent également sur le respect des conventions intervenues entre la Fédération et l'Association des emballeurs. Parmi les premiers résultats concrets à ce

jour, ces grandes chaînes d'alimentation apposent maintenant le logo «Aliment Québec» sur les sacs de pommes de terre, favorisant une position avantageuse par rapport à la concurrence.

Graphique 1 : Prix des pommes de terre enquêtés par La Financière agricole du Québec, 1998-2007, en \$/100 livres, base vrac FAB ferme



À l'analyse des facteurs de succès et d'échecs, les représentants de la Fédération en arrivent à la conclusion que les producteurs demandent que la mise en marché soit organisée lorsque les prix sont faibles. Par contre, quand arrive le moment de voter, le prix du marché devient un élément décisif dans le résultat du scrutin.

Bien que les conventions de mise en marché entre la Fédération et l'Association des emballeurs et la mise en place d'un comité de prix devraient baliser le commerce de la pomme de terre, il n'en demeure pas moins que les prix de marché ont été influencés principalement par les lois de l'offre et de la demande à l'échelle nord-américaine. Comme aucun mécanisme en place ne permet d'agir comme régulateur de l'offre, les prix évoluent en dents de scie où les sept dernières années ont été marquées par trois années de prix exceptionnellement élevés (2001, 2002 et 2005) et trois années de prix exceptionnellement faibles (2003, 2004 et 2007).

5.3.1 Inspection de la qualité des pommes de terre du Québec dans les centres de distribution.

- Ce programme a été mis en place à compter de l'année récolte 2002 et est financé à 100 % par le comité « table » du Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec.
- Les inspections sont effectuées à tous les mois, de septembre à juin de l'année de récolte et de commercialisation concernées.
- Les visites ont lieu dans deux entrepôts de chaque bannière (Métro – Sobey's-IGA - Provigo-Loblaws), à Québec et à Montréal.
- Entre 13 000 et 14 000 quintaux sont ainsi inspectés chaque année, essentiellement dans le format 10 lb.
- Sont évalués le pourcentage de défauts et l'atteinte de la norme Canada #1.
- Les principaux défauts évalués sont : la pourriture, les blessures mécaniques, la gale, la tache argentée ainsi que le calibre.
- Les rapports sont envoyés aux distributeurs et la Fédération ne reçoit qu'un rapport global, anonyme tant au niveau des entrepôts que des emballeurs.
- Le tableau suivant vous présente l'évolution de la qualité constatée dans les entrepôts.

Année de récolte	Moyenne des défauts totaux	Conforme à Canada #1	Défauts externes	Défauts internes	Défauts calibre
2002	10,1 %	50 %	4,1 %	1,1 %	5,07 %
2003	8,05 %	69 %	4,3 %	0,4 %	4,2 %
2004	8,92 %	57 %	4,3 %	0,4 %	4,3 %
2005	9,65 %	57 %	5,3 %	0,5 %	3,9 %
2006	7,84 %	67 %	4,1 %	0,2 %	3,5 %

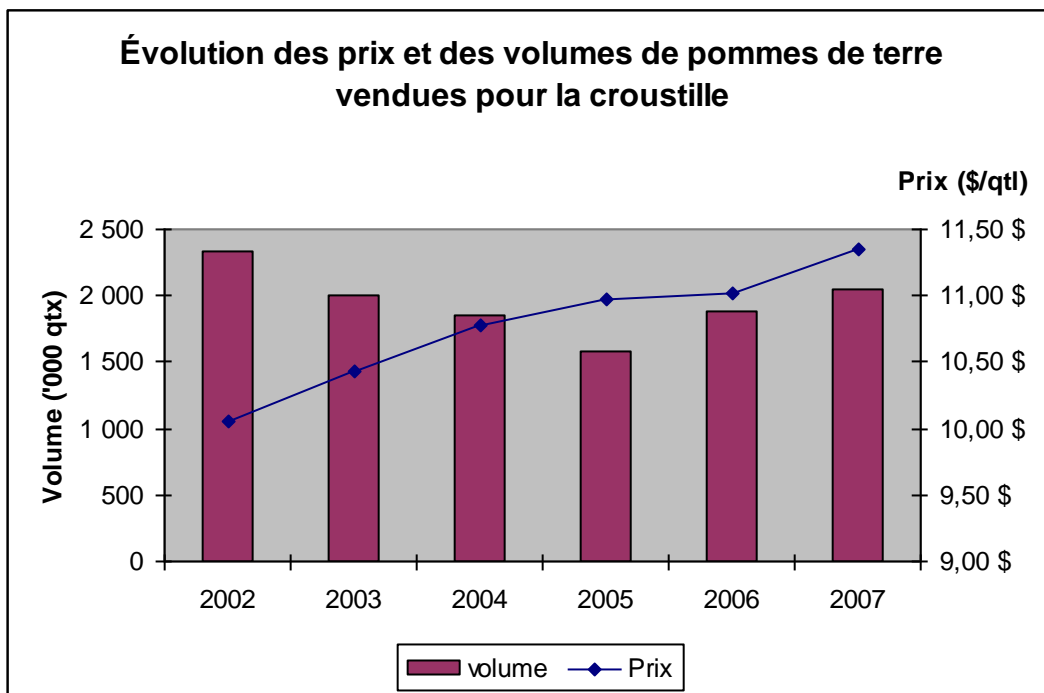
Principaux constats

- On ne peut identifier une tendance particulière pour les défauts totaux, avec toutefois une amélioration notable par rapport à la première année d'inspection.
- Il en est de même pour la conformité aux normes Canada #1.

- Par contre, les défauts reliés au calibre semblent régresser. Il s'agit là d'un défaut plus facilement contrôlable.
- Le niveau de défauts dépend beaucoup du climat et des conditions de production.
- Il existe des écarts importants entre les six entrepôts des trois distributeurs.
- On peut soulever l'hypothèse que lors des années de plus grande rareté, les acheteurs sont moins sélectifs.

5.4 Croustilles

Dans le secteur de la croustille, tous les volumes livrés font l'objet d'un contrat entre le producteur et l'acheteur. Les prix reçus par les producteurs pour la période de 2002 à 2007 ont augmenté de 1,69 \$/quintal. Ceci représente une hausse globale de 12,3 % soit 2,5 % par année. Pendant cette même période, les volumes ont diminué jusqu'en 2005 pour remonter par la suite. Compte tenu des volumes livrés, les hausses de prix reçues par les producteurs depuis cinq ans représentent des gains totaux de près de 2,5 millions pour la période. Le graphique suivant met en lumière les prix reçus et les volumes livrés.

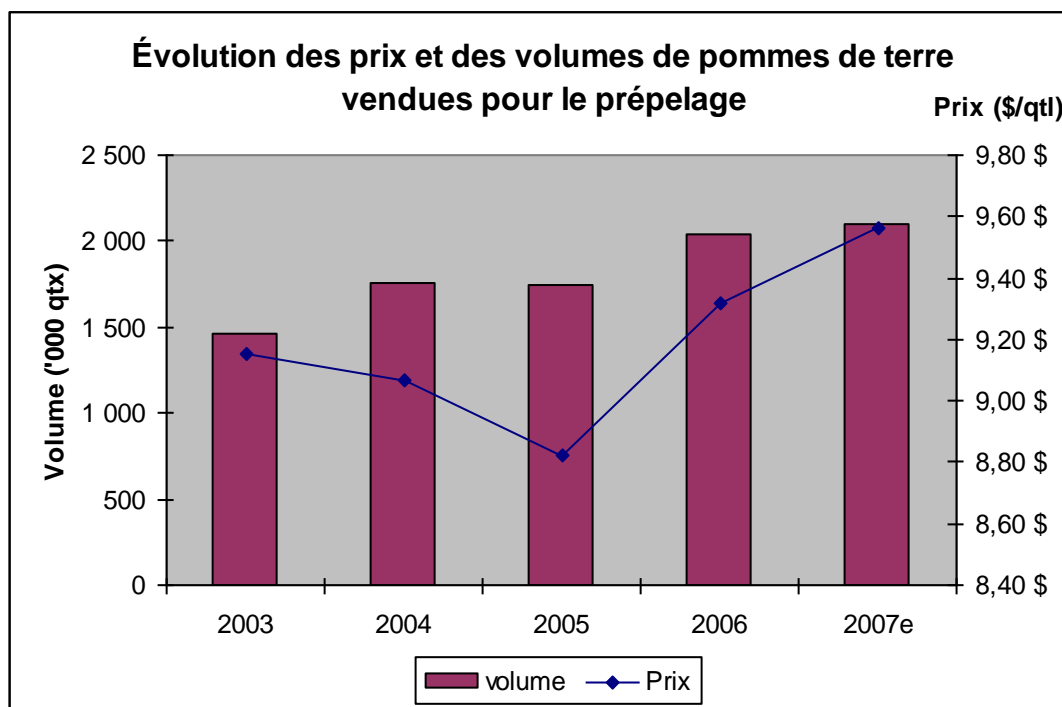


5.5 Prépelage

Tout comme pour le secteur de la croustille, les quantités vendues doivent d'abord faire l'objet d'un contrat écrit entre le producteur et l'acheteur. Malgré cette obligation, il existe toujours un certain volume qui n'est pas sous contrat. Toutefois, on constate une

augmentation constante des volumes contractés qui sont passés de 899 000 quintaux en 2003 à 1 318 000 quintaux en 2007 soit une hausse de 47 % pour cette période.

Comme le démontre le graphique ci-dessous, les volumes vendus dans le secteur du prépelage ont augmenté de façon régulière pour la période de 2003 à 2007. Les prix ont pour leur part subi une chute en 2004 et en 2005 pour remonter par la suite en 2006 et 2007. Il faut noter que les prix négociés dans le secteur du prépelage sont en lien avec ceux reçus dans le secteur de la table. Les faibles prix dans la table en 2003 et 2004 ont donc eu une répercussion sur le prix dans le prépelage pour les années suivantes (2004 et 2005). Globalement toutefois, la négociation des prix avec les acheteurs a permis d'aller chercher un prix plus élevé que celui du secteur de la table. Pour la période 2003 à 2006, le prix moyen annuel dans le secteur du prépelage a été de 1,17 \$/quintal supérieur au prix de marché du secteur table.



6. Principales problématiques et enjeux, pistes de solutions et attentes

Comme vous pouvez le constater, les principales problématiques traitées dans ce mémoire concernent la catégorie table. Il faut toutefois rappeler que ce secteur a une influence directe sur les autres catégories. Le thème principal que nous entendons développer est que l'argent est généralement présent dans le marché, il est cependant mal réparti au sein de la filière.

6.1 PREMIÈRE PROBLÉMATIQUE : La loi de la jungle dans la catégorie table !

La dynamique actuelle de la catégorie table est malsaine. Les producteurs sont des acteurs économiques de soutien au sein de la filière. Ils occupent la position inférieure du réseau de commercialisation de la pomme de terre du Québec. Ils sont payés après que tous les intervenants du réseau aient couvert leurs dépenses et marges bénéficiaires. Ils assument non seulement les risques de production mais les risques de tous ceux qui se paient avant eux.

La dynamique est la suivante : le distributeur détermine un prix vendant au détail. Ce prix est souvent agressif car la concurrence est vive entre les chaînes et la pomme de terre est un produit d'appel. Les intermédiaires se paient ensuite (détaillants, grossistes, courtiers, emballeurs, vendeurs, transporteurs, etc.); et ce qui reste va aux producteurs. La plupart de ceux qui ont un accès direct aux chaînes et aux échelons supérieurs aux producteurs tirent mieux leur épingle du jeu et tirent profit du statu quo et veulent le garder.

Comment cela s'explique-t-il ?

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette dynamique malsaine.

Premièrement, tant que l'offre dépassera la demande, la production souffrira de prix faibles. Nous y reviendrons.

Deuxièmement, le rapport de force entre les producteurs (les vendeurs) et les acheteurs est en déséquilibre, au profit des acheteurs. Le marché de la table est un marché imparfait et on se retrouve dans les faits en situation d'oligopole alors qu'un petit nombre d'emballeurs-acheteurs contrôlent de grandes parts du marché.

Troisièmement, les producteurs arrivent difficilement à transmettre aux consommateurs leurs hausses de coûts de production dues aux pressions environnementales, programmes de salubrité, traçabilité, etc. Ce que le consommateur ne paie pas au détail, soit la juste valeur du produit, il le paie en impôts via les programmes de soutien du revenu.

6.1.1 Des pistes de solutions

Compte tenu du fait que les causes associées à la dynamique malsaine du marché de la table sont multiples, il convient de rechercher un ensemble de solutions.

Certaines de ces pistes de solutions concernent :

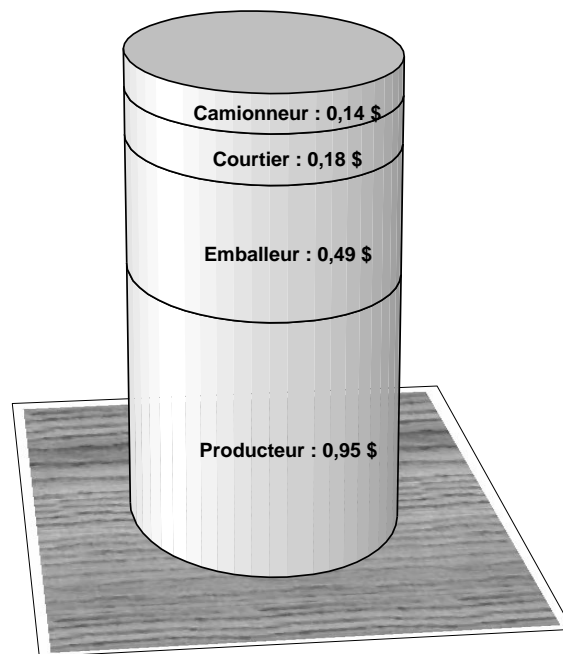
- les producteurs uniquement,
- les producteurs et les emballeurs,
- la filière;
- les organismes gouvernementaux.

1. Il faut renforcer les conventions de mise en marché avec les emballeurs et tout mettre en œuvre afin que la notion de prix planchers ne soit pas une notion vague, abstraite, servant uniquement de référence aux emballeurs, comme c'est le cas actuellement. Pour se faire, il faudra recourir davantage à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, et ce principalement en vertu de l'article 43 de la Loi, qui permet à cette dernière d'émettre des ordonnances.

Or, les délais indus à la Régie dans le traitement des dossiers annulent pour ainsi dire les effets dissuasifs des recours. Nous y reviendrons.

2. Cette notion de prix planchers doit être étendue aux distributeurs et aux détaillants et là aussi, il faut s'assurer de son respect. Par exemple, un format de 10 livres de pommes de terre qui serait vendu 1,75 \$ (livré, entrepôt du grossiste) en moyenne au cours de l'année, permettrait à l'ensemble de la filière d'obtenir un revenu adéquat, comme le démontre la figure suivante :

Prix de vente cible (entrepôt grossiste) de 1,75 \$ pour un 10 livres de pommes de terre qui permet de rémunérer tous les maillons de la filière pomme de terre en 2005-2006



Un tel prix moyen permettrait un prix de vente au détail se situant entre 2,99 \$ et 3,50 \$, ce qui est tout à fait raisonnable pour une quantité importante d'un produit nourrissant et polyvalent comme la pomme de terre.

3. Les producteurs et les emballeurs doivent convenir, avec les distributeurs, d'une façon de mieux circonscrire les spéciaux agressifs, tant par leur fréquence que par leur nature et que par leur « timing ». En fait, à moins que la filière ne considère qu'il faille momentanément baisser les prix pour écouler des pommes de terre, il faudrait que ces spéciaux soient de vrais « loss leaders », c'est-à-dire que les rabais consentis soient pris à même les budgets de marketing des grandes chaînes.

6.1.2 Nos attentes

1. Les délais de traitement des dossiers à la Régie sont trop longs. L'effet dissuasif d'un recours au pouvoir d'ordonnance de la Régie (article 43 de la Loi) est très dilué quand le geste reproché est trop éloigné de la sanction. Nous demandons donc que le gouvernement québécois mette tout en œuvre pour raccourcir le temps de traitement des dossiers à la Régie.
2. La Fédération négocie avec les emballeurs de nouvelles façons pour déterminer les prix qui accentuent davantage l'importance de maintenir des prix planchers. La Fédération a également négocié deux ententes de mise en marché avec Sobeys-IGA et Métro. Provigo-Loblaws refuse ce genre d'entente globale, préférant négocier à la pièce. Nous demandons donc au gouvernement que soient examinées les possibilités de légiférer afin de fixer des prix minima, ou du moins amender la *Loi sur la mise en marché* afin de faciliter le respect des prix planchers, en offrant aux offices des outils en ce sens.
3. Nous avons constaté que les producteurs sont de plus en plus réticents à s'impliquer dans les négociations avec les acheteurs et à porter plainte contre eux en cas de non respect d'une convention. Nous demandons donc au gouvernement provincial de revoir la *Loi sur la mise en marché* afin de protéger adéquatement les producteurs qui sont victimes de représailles de la part des acheteurs lors des négociations de conventions de mise en marché ou lorsqu'un producteur porte plainte envers un acheteur pour non respect de la convention.

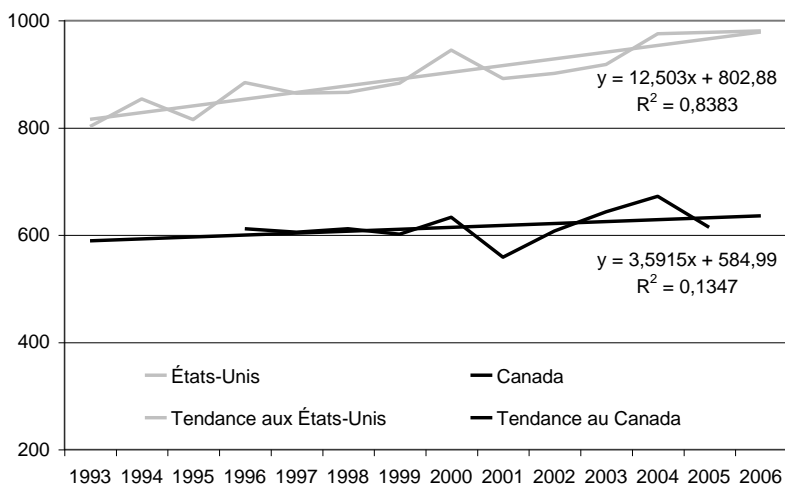
6.2 DEUXIÈME PROBLÉMATIQUE : UN MARCHÉ DE L'EST DE PLUS EN PLUS INTÉGRÉ

L'existence d'un déséquilibre répétitif entre l'offre et la demande entraîne irrémédiablement les prix vers le bas. Les effets de ce déséquilibre se font sentir principalement sur le marché de la table mais touchent grandement le marché de la transformation (surtout le marché libre) et celui de la semence. La problématique se vit sur l'ensemble du nord-est du Canada soit au Québec, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard. Cette problématique est aggravée par le fait que les producteurs du Nouveau-Brunswick pratiquent du « dumping » sur nos marchés et exportent du produit sans exemption ministérielle. Les efforts de concertation entre les offices des provinces concernées n'ont pas encore donné de résultats concrets.

Comment cela s'explique-t-il ?

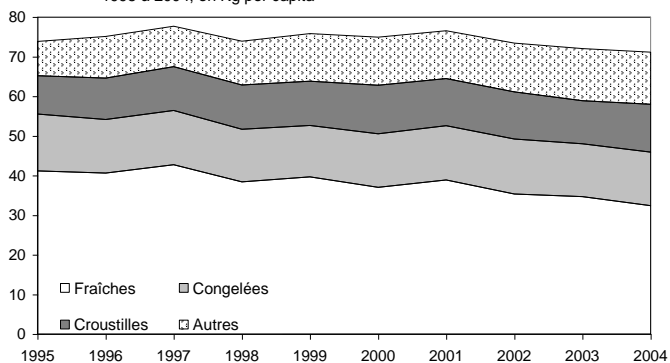
Alors que les rendements au Canada n'affichent pas de hausse significative, l'offre à l'échelle de l'Amérique du Nord est à la hausse avec des rendements qui s'accroissent de l'ordre de 12,5 quintaux par année aux États-Unis. Cette situation entraîne une hausse de l'offre qui ne peut qu'être contrôlée que par une baisse des superficies en culture ou par la découverte de nouveaux débouchés pour les produits.

Évolution des rendements au Canada et aux États-Unis en quintaux par hectare



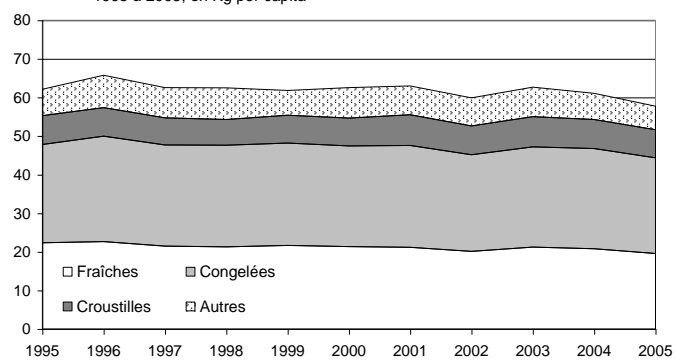
Cette hausse s'est accompagnée d'une baisse de la consommation de 5,4 kg per capita de 2002 à 2005. Les effets combinés de ces deux phénomènes n'ont pu être comblés par les efforts volontaires des producteurs, même à l'aide de la réduction des superficies en culture. Il faut noter que le Québec et l'Ontario représentent les principaux marchés de consommation pour le nord-est du Canada. Les producteurs du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard comptent beaucoup sur l'exportation du produit frais ou transformé pour écouler leurs pommes de terre. Une bonne part de la production de ces provinces est vendue au marché de la transformation par l'entremise de contrats. Les producteurs du Nouveau-Brunswick, qui produisent majoritairement à contrat pour des grands transformateurs (Cavendish et Mc Cain) veulent s'assurer d'avoir suffisamment de pommes de terre pour honorer leur contrat et sont systématiquement aux prises avec des surplus à chaque année qu'ils acceptent de vendre à des prix en bas des prix du marché (dumping). Les acheteurs québécois profitent de la situation pour s'approvisionner à bon prix et aussi pour créer une pression à la baisse sur le marché local. Ainsi, une bonne partie des pommes de terre produites hors-contrat se retrouvent sur nos marchés.

Consommation de pommes de terre au Canada par type de produit 1995 à 2004, en Kg per capita



Source : Statistique Canada (23F0001XCB)

Consommation de pommes de terre aux États-Unis par type de produit 1995 à 2005, en Kg per capita



Source : USDA, Economic Research Service
<http://www.ers.usda.gov/data/foodconsumption/FoodAvailQueryable.aspx#midForm>

6.2.1 Des pistes de solutions

1. La Fédération travaille déjà sur la demande afin de mettre un frein à la baisse de consommation des pommes de terre vendues à l'état frais. La mise en place, conjointement avec l'Association des emballeurs de pommes de terre du Québec et les trois principaux distributeurs, d'un fonds de publicité financé à même la vente de contenants, permettra de redorer l'image de la pomme de terre, victime d'attaques injustifiées des promoteurs de régimes et autres pseudo-spécialistes.

Grâce à nos efforts, nous avons réussi à maintenir l'appellation « produits du Québec » sur les sacs et même à y faire mettre le logo « Aliments Québec » pour les marques du distributeur Sobeys et Métro. Le développement et le renforcement du programme « Aliments Québec » nous tient donc beaucoup à cœur.

2. Il faut nécessairement travailler à équilibrer l'offre à la demande. Il s'agit d'un travail qui devra se faire sur plusieurs fronts. Nous négocions actuellement avec les emballeurs en vue de mettre en place des contrats individuels annuels entre les producteurs et les acheteurs avec volumes préétablis. Nous nous inspirons du secteur de la transformation (surtout la croustille) qui a vu l'offre se stabiliser en fonction des volumes contractés.

Il serait toutefois illusoire de penser que, si les producteurs du Québec se disciplinent et ne produisent que ce qui est nécessaire pour couvrir la demande, mais qu'en parallèle nos provinces productrices voisines ne font pas le même exercice, les prix se raffermiront. Il convient donc de prendre tous les moyens nécessaires pour faire respecter le règlement sur les exemptions ministérielles. Nous avons également entrepris des négociations avec nos provinces voisines, par l'entremise du groupe des « Producteurs Unis de pommes de terre du Canada – United Potato Growers of Canada » afin de rechercher des solutions à la surproduction. Dans le cadre de ces négociations, nous voulons que les prix négociés dans nos conventions de mise en marché soient respectés. Nous évaluerons la pertinence de demander une délégation du pouvoir fédéral, dans le cadre de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* (LCPA), afin d'intervenir sur le commerce interprovincial.

3. Nous croyons qu'il faut mettre en place un programme de rachat des surplus qui devrait intervenir principalement en cas de rendements exceptionnels qui pourraient créer un déséquilibre entre l'offre et la demande. Ce programme pourrait se financer à même le fonds de stabilisation. Nous croyons en effet que les coûts d'un tel programme, s'il est bien structuré et géré, pourraient être moindres en général qu'un paiement de stabilisation dû à un effondrement des prix reliés à une offre trop grande.

6.2.2 Nos attentes

1. Nous souhaitons que le gouvernement du Québec et les organismes concernés investissent davantage dans le programme « Aliments Québec » et soutiennent concrètement les efforts visant à améliorer la notoriété de ce logo ainsi que les efforts de positionnement.

2. Nous demandons que le gouvernement québécois amendent ses lois et règlements qui touchent l'entrée de pommes de terre au Québec afin d'instaurer un principe de réciprocité qui reflèterait nos efforts d'organisation et de structuration du marché.
3. Nous demandons que le gouvernement fédéral, par l'entremise de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, augmente le nombre d'inspecteurs et prenne les mesures nécessaires afin de faire respecter adéquatement la réglementation sur les exemptions ministérielles.
4. Nous demandons que les gouvernements provincial et fédéral appuient, voir accompagnent nos efforts en vue de discipliner le commerce interprovincial de pommes de terre afin d'éviter le « dumping », l'entrée illégale de pommes de terre et toutes autres actions dommageables à notre marché qui iraient à l'encontre des bonnes pratiques commerciales généralement reconnues.
5. Nous demandons à La Financière agricole et au gouvernement provincial d'entreprendre avec la Fédération, les négociations et les démarches nécessaires en vue de mettre en place un programme de rachat de surplus de pommes de terre.

6.3 TROISIÈME PROBLÉMATIQUE : Le secteur hôtellerie, restauration, institution (H.R.I.) doit faire sa part

Le Québec est loin de l'autosuffisance en ce qui concerne le marché de la frite congelée. Selon nos chiffres, nos transformateurs ne fournissent qu'une très petite part de ce marché. De nombreuses chaînes de restauration telles St-Hubert, La Cage aux sports et McDonald entre autres, s'approvisionnent auprès des compagnies Mc Cain et Cavendish, qui n'achètent aucune pomme de terre au Québec. Notre secteur prépelage peut prendre de l'expansion et nous croyons qu'il faut harmoniser nos efforts en ce sens.

De plus, le débat actuel concernant la malbouffe dans nos écoles fait mal à l'industrie de la frite principalement. La frite est souvent citée en exemple ou montrée du doigt pour expliquer les causes de l'obésité chez les jeunes. Encore une fois, on associe la pomme de terre à l'obésité.

Pour ce même secteur de la frite, nous tenons également à souligner la problématique d'une mauvaise répartition de l'argent au sein de la filière. Ainsi, selon les données fournies par le PMANA (Potato Marketing Association of North America) dont la Fédération est membre, pour une portion de frites vendue à la restauration, ramenée en prix par tonne, la répartition en 2005 des revenus nets est la suivante (en dollars américains) :

	<u>2005</u>
• prix de la portion :	1,07 \$
• revenu net du restaurant par tonne :	12 320 \$
• taxes de l'État (7 %, alors qu'ici elle est de 13,95 %) par tonne :	832 \$
• revenu net du producteur pour 2 tonnes (la quantité nécessaire à la production d'une tonne de produit fini) :	250 \$

Même si l'exemple est américain, il illustre bien le faible pouvoir de négociation des producteurs alors que le coût des taxes est plus élevé que ce qu'il retire de la vente d'une portion de frites, soit à peine 2 % du prix de vente ! Il démontre également l'existence d'une certaine marge de manœuvre pour une meilleure répartition des revenus à travers la filière. Cela illustre aussi que l'industrie de la pomme de terre génère des revenus importants pour l'État (qui recueille plus de trois fois la part qui revient aux producteurs) et confirme que les aides gouvernementales ponctuelles sont très rentables dans la pomme de terre.

6.3.1 Des pistes de solutions

1. Il faut quantifier le marché potentiel de la frite congelée au Québec et des produits transformés pour le secteur H.R.I.
2. Il faut mettre en place une stratégie agressive afin que des transformateurs ayant des usines au Québec puissent desservir ce marché au Québec.
3. Il faut entreprendre, en collaboration avec les intervenants du milieu, de la recherche afin d'offrir des alternatives aux jeunes pour des frites « plus santé » (ex. : cuites dans le gras de canard ou des huiles végétales).
4. Il faut également entreprendre une campagne de sensibilisation auprès des institutions afin que « le bébé ne soit pas jeté avec l'eau du bain » et que l'offre de pommes de terre sous d'autres formes que la frite soit toujours au menu des écoles et des institutions.

6.3.2 Nos attentes

1. Nous demandons que le gouvernement provincial accompagne la Fédération dans le développement de ce secteur en fournissant, entre autres des ressources financières pour en évaluer le potentiel.
2. Nous demandons que le gouvernement provincial mette tout en œuvre pour amener les principaux acheteurs du secteur H.R.I. à s'approvisionner prioritairement en pommes de terre produites et transformées au Québec, entre autres grâce à une politique d'achat local.

3. Nous demandons que les gouvernements mettent tout en œuvre afin que les prix négociés âprement avec les transformateurs dans les conventions de mise en marché soient respectés autant par les acheteurs que par les producteurs des provinces voisines.

6.4 Le rôle de la Régie

- La Fédération subit une pression grandissante de la part d'organismes comme La Financière agricole afin d'aller chercher une plus grande part du revenu des producteurs dans les marchés. La Fédération adhère entièrement à cette demande qui est au cœur de sa mission. Or, la base de toute négociation de prix entre un vendeur (producteur) et un acheteur repose d'abord et avant tout sur un rapport de force.
- La relation acheteur-vendeur est parfois conflictuelle, l'acheteur cherchant à payer le moins cher possible, le vendeur cherchant à vendre le plus cher possible. Les conventions de mise en marché et d'autres outils contenus dans la *Loi sur la mise en marché* viennent justement encadrer cette relation et policer, en quelque sorte, les négociations. Or, les délais trop longs de la part de la Régie à rendre ses décisions de même que certaines décisions rendent ces outils de moins en moins efficaces. L'effet dissuasif du recours à la Régie se dilue progressivement et rapidement et la *Loi* perd ainsi de son mordant. Citons par exemple :
 - aucune décision rendue dans la cause des contrats dans la catégorie prépelage, six mois après les audiences;
 - la Régie a pris cinq mois pour rendre sa décision dans le dossier d'arbitrage des prix dans la croustille, alors que la période de commercialisation concernée tirait à sa fin;
 - plus d'une année et demie après le début d'un projet-pilote visant à accélérer le processus des griefs pour les défauts de paiement de contribution, le processus de la première vague n'est toujours pas complété;
 - tenue d'une audience dans la catégorie prépelage qui concernait plusieurs transformateurs qui brillaient toutefois par leur absence parce que non convoqués;
 - aucune décision dans le cas de la demande d'homologation de l'entente de mise en marché avec Sobey's-IGA, quinze mois après notre demande;
 - refus de transmettre les résultats d'une enquête demandée auprès de deux emballeurs, refus qui nous fut transmis sept mois plus tard et dont nous contestons le bien-fondé.

Comme le soulignait notre conseiller juridique récemment, en matière de respect tant des dispositions d'une convention de mise en marché que celles législatives d'ordre pénal, la crainte du gendarme est le commencement de la sagesse : il faut pouvoir intervenir rapidement et avec précision, autrement la violation devient la règle !

La Régie doit jouer son rôle efficacement et cela est de plus en plus nécessaire dans ce contexte de concentration accrue chez les acheteurs et de déséquilibre croissant dans le rapport de force entre les producteurs et les acheteurs, au profit des acheteurs.

7. Conclusion

Comme vous avez pu le constatez à la lecture du présent document, les défis ne manquent pas pour la Fédération et les producteurs pour les cinq prochaines années. En fait, ces défis et enjeux nous interpellent 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 ».

C'est donc dans cet environnement et ce contexte que les moyens d'action mis de l'avant par la Fédération devront se déployer. Nous avons identifié des facteurs clés de succès qui devraient permettre l'atteinte de nos objectifs, soit :

- atteindre une meilleure répartition de la « richesse » ou du dollar consommateur au sein de la filière pomme de terre en obtenant plus de transparence sur la répartition des marges de chaque acteur, en focussant davantage sur la structuration du marché de la table, en agissant à la fois au niveau local et au niveau de l'Est du Canada, en travaillant à la fois sur l'équilibre de l'offre et la stimulation de la demande, en renforçant le pôle d'innovation et de recherches et développement.

- avoir accès à des outils régulateurs (*Loi sur la mise en marché*, conventions, etc.) performants, efficaces et cohérents avec le contexte ;
- faire appel à une concertation accrue avec les acheteurs et autres acteurs de la filière lorsque les situations l'exigent ;
- s'assurer que les producteurs puissent jouir d'une Fédération dynamique, progressive, à leur écoute et qui réponde à leurs attentes.

Nous espérons que ces orientations et celles présentes dans ce document confirment la pertinence et la bonne conduite du Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec.

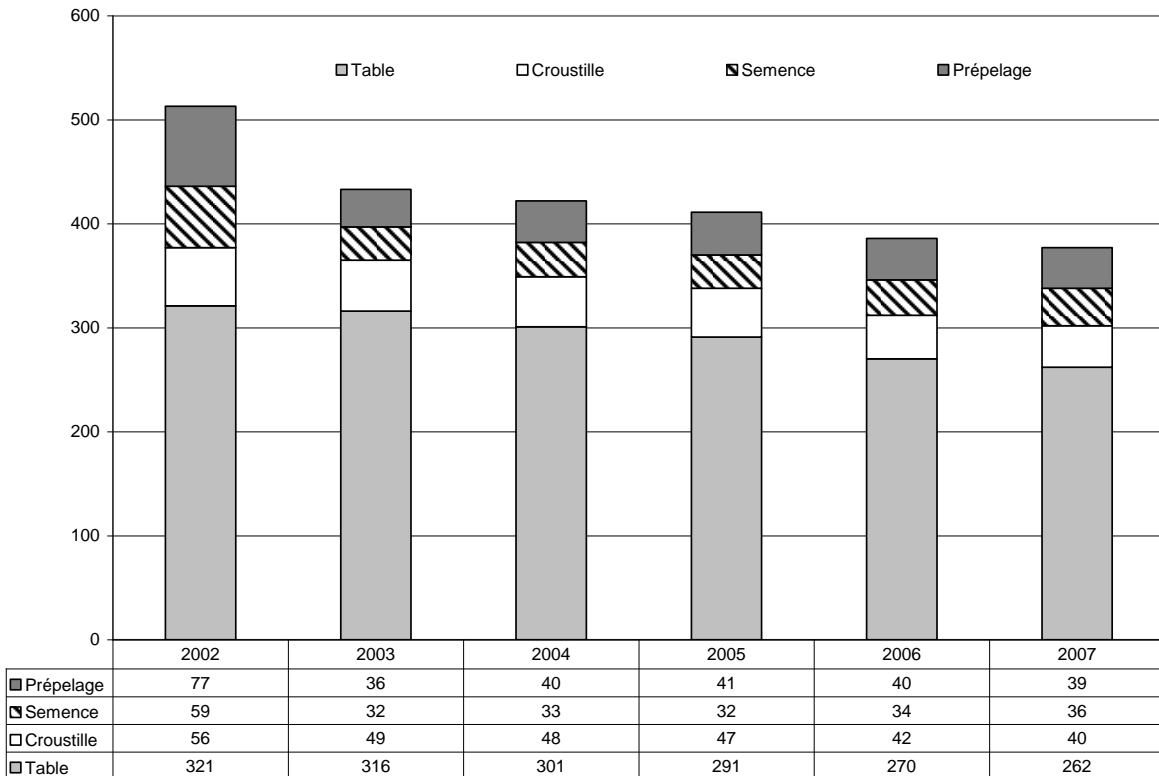
ANNEXES

EXAMEN QUINQUENNAL

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
DE POMMES DE TERRE DU QUÉBEC

Annexe 1

Tableau 1 : Évolution du nombre de producteurs par catégorie au Plan conjoint



Faits saillants

Phénomène de concentration du nombre total de producteurs
Principalement secteur de la table et croustille à la baisse
Semence et prépelage stable ou légèrement à la hausse

Annexe 2

Évolution des superficies ensemencées pour les années 2002 à 2007

	Total	Table	Croustille	Semence	Prépelage
2002	20 481.5	10 788.2	4 421.5	2 072.9	3 198.9
2003	20 611.6	10 450.5	4 389.6	2 361.5	3 410.0
2004	20 343.4	10 623.8	4 466.8	2 074.4	3 178.4
2005	19 148.1	10 249.6	3 499.6	1 867.2	3 531.7
2006	19 329.6	10 157.2	3 605.4	1 824.5	3 742.5
2007	17 977.6	9 077.9	3 506.4	1 964.7	3 428.6

Annexe 3

Évolution des vingt-cinq variétés les plus populaires au Québec

	Variété (Marché principal)	2002 (ha)	2003 (ha)	2004 (ha)	2005 (ha)	2006 (ha)	2007 (ha)
Longue	Gold Rush	1 952,2	2 514,2	2 619,5	2 828,0	3 499,5	3 581,9
Ronde blanche	Superior	5 290,1	4 471,2	2 710,7	1 948,8	1 810,0	2 051,6
Croustille	Frito Lay	1 436,3	1 388,6	1 369,4	1 277,5	1 186,7	1 809,4
Rouge	Chieftain	1 910,5	2 102,9	1 469,5	1 245,2	1 457,5	1 475,9
Rouge	Norland	1 302,9	1 416,2	997,8	948,5	945,3	1 043,2
Longue	Russet Burbank	772,5	814,3	790,5	925,6	664,7	823,4
Croustille	Snowden	947,1	1 052,8	212,9	137,8	225,6	592,8
Hâtive	Envol	261,2	310,8	381,5	450,6	399,6	520,5
Croustille	Andover	520,8	1 036,1	329,6	284,4	177,2	430,0
Longue	Hilite Russet	703,8	744,0	527,0	470,5	542,3	401,0
Jaune	Yukon Gold	267,7	353,7	253,1	277,6	296,7	391,9
Hâtive	AC Chaleur	133,0	219,0	186,8	259,8	230,5	316,7
Hâtive	Eramosa	286,0	313,0	309,5	202,2	222,2	253,2
Longue	Péribonka	0,0	0,0	0,0	59,4	197,9	249,5
Croustille	Niska	543,9	430,2	207,0	150,6	153,2	196,9
Longue	Shepody	474,9	366,3	255,3	226,3	282,4	193,4
Ronde blanche	Reba	0,0	0,0	0,0	0,0	83,6	194,3
Hâtive	AC Belmont	474,0	583,3	389,6	270,7	266,1	172,4
Ronde blanche	NY 115	0,0	0,0	0,0	0,0	5,7	160,1
Ronde blanche	Kennebec	577,6	493,5	343,3	179,2	153,2	150,2
Ronde blanche	Marcy	0,0	0,0	0,0	0,0	15,0	124,4
Longue	Krantz	264,3	281,7	199,0	90,1	147,1	111,4
Croustille	Atlantic	526,4	447,2	372,5	197,5	153,1	105,1
Ronde blanche	Argos	0,0	57,1	72,4	93,5	91,4	77,8
Longue	Frontier Russet	77,4	87,3	181,1	102,8	46,3	75,4