SECTION 1 – LA NÉCESSITÉ DU CHANGEMENT

La réforme des politiques agricoles : un exercice essentiel pour l'avenir de l'agriculture 2

Les Céréaliers du Québec : une association volontaire d'agriculteurs entrepreneurs 3

SECTION 2 – UN RAPPEL HISTORIQUE

La Loi sur la mise en marché des produits agricoles de 1956 permet aux agriculteurs de se regrouper pour négocier 5

La Loi 46 modifiant la loi de 1956 donne à l'UPA le pouvoir de créer des agences de vente obligatoires 6

La Loi sur les producteurs agricoles de 1972 confère à l'UPA l'exclusivité de la représentation des agriculteurs du Québec 6

SECTION 3 – LA SITUATION SOCIO-ÉCONOMIQUE ACTUELLE

Le modèle unique n'existe plus 7

Nos structures n'ont pas perçu ce changement 7

SECTION 4 – LA MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE : UN OUTIL ESSENTIEL

Collective ne veut pas dire monopolistique 9

Un syndicalisme agricole tourné vers lui-même 10

L'UPA, une cathédrale dans un village 10

Un pouvoir de taxation 10

Les leçons de l'histoire ne semblent pas être retenues 11

SECTION 5 – LES COÛTS DE LA RIGIDITÉ

Le blé panifiable : la renaissance aura-t-elle lieu ? 13

Le syndrome du parti unique 15

Des coûts énormes pour des objectifs qui ne sont pas atteints 16

L'impact sur les finances publiques et sur le développement des régions 18

L'exemple ontarien 18

CONCLUSION 19

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 – Répartition des entreprises céréalières selon la superficie 3

TABLEAU 2 – Surface des types de blés selon la proportion moyenne 12

TABLEAU 3 – Évolution des frais de mise en marché 16

TABLEAU 4 – Évolution des coûts de production 17

1

LA NÉCESSITÉ DU CHANGEMENT

La réforme des politiques agricoles : un exercice essentiel pour l'avenir de l'agriculture

Le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, monsieur Claude Béchard, a fait part au cours de l'automne 2009 de son intention de proposer une importante réforme des politiques agricoles québécoises et de chapeauter ces dernières par une loi cadre qui en assurerait la cohérence et la complémentarité.

Cet exercice est majeur et même essentiel pour assurer l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire du Québec. Il représente en effet une occasion unique de relancer cet important secteur de l'économie, pivot de la vitalité des régions, en poursuivant des objectifs conformes à la réalité sociale et économique du Québec du XXIe siècle.

Une génération complète d'agricultrices et d'agriculteurs québécois n'ont rien connu d'autre que les politiques et le cadre législatif actuel conçus et adoptés il y a un demi-siècle dans le tourbillon de la « Révolution tranquille ». La Loi sur la mise en marché des produits agricoles est même antérieure à cette époque charnière, car elle a été adoptée en 1956 par le gouvernement Duplessis. Cette loi, qu'on qualifie souvent de pilier de l'agriculture, a été amendée plusieurs fois depuis, mais son libellé et sa portée reflètent encore les valeurs qui justifiaient alors son adoption.

La Commission sur l'avenir de l'agriculture et l'agroalimentaire québécois, tout en reconnaissant le rôle positif qu'a joué cette pièce législative dans l'avancement de notre agriculture, a aussi conclu dans son rapport (Rapport Pronovost) qu'à défaut d'avoir été revue et adaptée à la réalité d'aujourd'hui, elle constitue maintenant un carcan qui empêche le secteur dans son ensemble de saisir les opportunités nouvelles. Le Rapport Pronovost énumère en outre une série d'effets pervers générés au fil du temps et recommande des modifications importantes à la loi visant à donner de l'oxygène au secteur, notamment en matière de différenciation des produits et de transparence en ce qui a trait à la gestion des prélevés. À cet effet, le Rapport recommande que les fonds actuellement gérés par les fédérations de l'UPA soient gérés en concertation (producteurs, transformateurs) au sein d'une chambre de coordination.

Le rapport Saint-Pierre, portant sur le soutien du revenu agricole, a quant à lui relevé et quantifié les effets à long terme de ces politiques issues d'une autre époque, notamment la grande fragilité d'un fort pourcentage de nos entreprises agricoles forcées à évoluer dans le cadre restreint des politiques actuelles.

Par le présent document, les Céréaliers du Québec désirent ajouter leur voix, celle de producteurs entrepreneurs, à toutes celles et ceux qui, devant la Commission Pronovost, ont exprimé leur souhait de voir allégées des structures de mise en marché qui sont à contre-courant des tendances de l'économie et d'une société qui exprime ses choix.

TABLEAU 1 – Répartition des entreprises céréalières selon la superficie

	1995		2000		2005		2007	
STRATES (HA)	**NB**	**SUPERFICIE** (HA)	**NB**	**SUPERFICIE** (HA)	**NB**	**SUPERFICIE** (HA)	**NB**	**SUPERFICIE** (HA)
0 à 100	2 429	99 465 (33%)	2 555	111 541 (28%)	2 679	117 988 (29%)	2 554	110 166 (24%)
100 à 200	630	87 638 (29%)	714	99 815 (25%)	699	98 173 (24%)	749	105 357 (23%)
200 à 300	185	44 308 (15%)	278	67 258 (17%)	258	62 532 (15%)	279	68 770 (15%)
300 à 400	88	29 491 (10%)	138	47 210 (12%)	143	48 657 (12%)	145	50 154 (11%)
400 à 500	41	18 301 (6%)	55	24 414 (6%)	66	29 294 (7%)	90	39 737 (8%)
500 et +	30	20 448 (7%)	63	42 946 (11%)	77	53 189 (13%)	117	80 489 (18%)
Total	**3 403**	**299 650**	**3 803**	**393 183**	**3 922**	**409 834**	**3 934**	**454 674**

Source : *Monographie de l'industrie*, édition 2007, publiée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)

Les Céréaliers du Québec : une association volontaire d'agriculteurs entrepreneurs

Les Céréaliers du Québec est une association fondée en 2004 qui regroupe plus de 200 producteurs de grandes cultures issus des principales régions productrices du Québec. L'adhésion des membres est volontaire comme il devrait toujours en être. Les Céréaliers du Québec poursuivent l'objectif de voir s'ouvrir le marché des céréales afin de pouvoir saisir les opportunités offertes par une demande plus diversifiée, et cela, sans les contraintes d'une structure de mise en marché monopolistique.

Bien que de taille variable, les entreprises membres représentent collectivement un segment important de l'industrie céréalière québécoise, car elles sont spécialisées et mettent en marché un pourcentage élevé de la production de céréales, de maïs et d'oléagineux.

Dans notre domaine comme dans d'autres volets de l'économie, la règle des 20/80 s'applique car, comme l'indique la Monographie de l'industrie des grains au Québec, les deux-tiers des fermes dites spécialisées déclaraient ensemencer moins de 100 hectares alors que seulement 9 % des 3 934 fermes recensées cultivaient plus de 300 hectares. On constate également que les 207 fermes exploitant plus de 400 hectares de céréales produisent davantage que 2 554 fermes déclarant moins de 100 hectares et qui sont, pour l'essentiel, des fermes laitières.

Depuis sa fondation, notre association a dû concentrer son action sur le dossier de la mise en marché collective. La Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA) a en effet mis en place une agence de vente pour le blé d'alimentation humaine. Elle s'affaire également depuis 2003 à mettre en place toute une panoplie de services payants et obligatoires de mise en marché collective mais cette fois pour toutes les autres céréales.

Depuis 2005, une structure de mise en marché obligatoire est en place pour le blé de consommation humaine (ou blé panifiable), ce qui fait de cette structure l'intermédiaire incontournable de tout le blé destiné aux minoteries produit au Québec. À cet égard, les représentants des Céréaliers du Québec ont multiplié les démarches afin, dans un premier temps, de faire reconnaître le droit légitime des producteurs entrepreneurs à faire eux-mêmes, ou par l'intermédiaire de regroupements volontaires, la mise en marché de leur production. La loi ne permettant pas d'exception au canal unique, nous avons voulu proposer à tout le moins des assouplissements visant à améliorer l'efficacité de la structure de mise en marché obligatoire. Sur ce point, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a montré une réelle ouverture, mais elle a vite été rappelée à l'ordre par les juristes de la Fédération des cultures commerciales qui ont invoqué le fait que seules les instances de l'UPA ont le droit de représenter les agriculteurs. La loi de 1972 sur le monopole syndical stipule en effet que seule l'UPA peut représenter les agriculteurs !

1

Ce revers n'empêche cependant pas les Céréaliers du Québec de poursuivre leur action. En effet, outre l'enjeu de l'avenir du blé panifiable au Québec, il y a celui de l'ensemble des céréales produites au Québec qui pointe à l'horizon car, à maintes reprises, la Fédération des cultures commerciales a exprimé son intention de mettre en place une structure de mise en marché obligatoire pour toutes les céréales. Or, tenant peut-être compte du très haut risque de voir une majorité de producteurs exprimer des objections pour un tel projet, elle a adopté une approche étapiste.

Depuis juillet 2005, la Fédération développe en effet le concept des « Outils de mise en marché » destiné clairement à créer un lien fonctionnel avec les producteurs en les obligeant à acquérir des services, notamment un système de diffusion de l'information sur les marchés. Or, tout bon producteur de céréales est en mesure d'obtenir l'information nécessaire à la gestion de son entreprise, tel le cours des marchés, en temps réel sur Internet. La Fédération possède une donnée qui pourrait être utile, soit le volume réel de céréales vendues de façon mensuelle mais elle la rend disponible aux trois mois. À ce moment, elle ne nous est pas utile d'aucune manière.

Nous ne sommes pas dupes des intentions à moyen terme de la Fédération car, depuis 2005, elle « étudie » et pose patiemment les jalons d'une structure de mise en marché obligatoire pour le maïs-grain et l'avoine, ce qui, bien que parfaitement inutile, permettra à la Fédération d'engranger des revenus faramineux (plusieurs dizaines de millions de dollars par année) compte tenu du volume important de ces céréales.

Nous verrons plus loin, dans la section consacrée au blé de consommation humaine, l'impact de telles initiatives de vente sur les coûts de mise en marché des produits concernés et sur les finances publiques, puisque le tout est pris en charge par l'Assurance-stabilisation des revenus agricoles (ASRA).

Les pages suivantes montrent que la mainmise des Fédérations de l'UPA sur la mise en marché des produits comporte d'autres effets néfastes que nous voulons éviter à notre secteur.

2

UN RAPPEL HISTORIQUE

Nous reviendrons sur le dossier qui préoccupe au premier plan les Céréaliers du Québec, notamment l'expérience en cours de la mise en marché centralisée du blé destiné à la consommation humaine. Cependant, pour bien comprendre notre démarche, il apparaît essentiel de la situer dans un contexte historique, à la lumière des nombreuses péripéties de la mise en marché collective des produits agricoles au Québec.

La Loi sur la mise en marché des produits agricoles de 1956 permet aux agriculteurs de se regrouper pour négocier

La Loi sur la mise en marché des produits agricoles a été adoptée par l'Assemblée législative du Québec en 1956, soit un an après la publication du Rapport Héon qui en recommandait la mise en place. Le Québec comptait alors 122 000 fermes, soit environ quatre fois plus qu'aujourd'hui.

Dans leur Histoire du syndicalisme agricole au Québec[1], les auteurs Kasterman, Boisclair, Kirouac et Morneau qualifient cette diminution d'hécatombe. Ils parlent de « disparition des fermes ». Pourtant, il n'en est rien. Ces fermes, loin de disparaître, ont été consolidées pour faire naître des entreprises plus viables, sans verser dans le gigantisme. Il faudrait plutôt se demander où en serait notre agriculture s'il y avait encore 122 000 fermes sur le territoire agricole.

Outre le fait qu'elles étaient nombreuses et petites, les fermes de 1956 évoluaient selon un modèle unique. Leur premier objectif était de nourrir la famille qui l'exploitait. Les ventes de la ferme permettaient d'acquérir les autres biens de consommation dont la famille avait besoin. Le niveau de vie des familles agricoles était alors très inférieur à celui des familles urbaines et le niveau d'instruction des exploitants, également très bas.

Une loi permettant aux agriculteurs – qu'on appelait alors des cultivateurs – de se regrouper pour pratiquer une mise en marché collective et ainsi accroître leur pouvoir de négociation répondait à un besoin essentiel pour sortir le monde agricole de la marginalité. Elle facilite aux agriculteurs la négociation des prix de leurs produits avec des transformateurs et des distributeurs qui profitaient de leur manque d'information et de leur isolement pour faire la loi sur les marchés. D'ailleurs, comme le rappelle le Rapport Pronovost[2], le Québec n'était pas à l'avant-garde en ce domaine, car presque toutes les autres provinces canadiennes et plusieurs pays industrialisés (Nouvelle-Zélande, Australie, Angleterre, États-Unis) avaient déjà adopté des lois en ce sens.

Dans la plupart de ces pays, sinon tous, le cadre législatif a été maintes fois modifié depuis pour l'adapter à la réalité des marchés et à l'évolution des sociétés. Mais le Québec n'a pas bougé, car toutes les tentatives du législateur ou même les vagues intentions exprimées à ce sujet visant quelques élargissements de la Loi de 1956 se sont butées à des levées du bouclier syndical qui ont eu tôt fait de décourager de telles initiatives. Même aujourd'hui, l'UPA maintient le cap comme en témoigne cette citation récente.

« Cette loi ainsi que l'organisme chargé de son application, la Régie des marchés agricoles et alimentaires, doivent être préservés et même renforcés, compte tenu de la multiplication et de la complexification des dossiers dans ce domaine. »
UPA, novembre 2008[3]

Reconnaissons que l'argumentation est plutôt faible.

[1] Éditions Boréal 2004

[2] Rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois

[3] Bilan et perspectives de la mise en marché collective au Québec

À titre d'exemple, un producteur d'agneau moyen ayant parfois investi beaucoup de temps et d'argent dans la mise en marché de sa production enverra chaque année à sa Fédération une somme d'environ 7 000 $ pour la mise en marché collective même s'il réalise lui-même la mise en marché de ses produits ! Un producteur de porc dont l'entreprise fait vivre une famille, verra ses revenus amputés d'un minimum de 7 000 $ par sa Fédération au titre de la mise en marché. Rappelons que ces prélevés sont payés par des producteurs qui, dans certains cas, sont dans une position financière difficile.

Les leçons de l'histoire ne semblent pas être retenues

À la lumière du document *Bilan et perspectives de la mise en marché collective au Québec* produit par l'UPA en novembre 2008, on constate en effet que la notion de mise en marché est très large. Le document traite abondamment de la promotion des produits québécois, objectif que personne ne conteste. Il en va de même pour les plans conjoints qui ont permis l'établissement de bases de paiement équitables avec les transformateurs, mais les auteurs évitent soigneusement de parler des agences de vente et des entreprises et autres infrastructures acquises au fil des ans pour aller chercher « plus d'argent dans le marché ». Ces acquisitions faites grâce à des prélevés ont en général connu le même sort (faillite ou insolvabilité technique) et laissé aux producteurs agricoles un déficit à assumer.

Le volet de la mise en marché collective dont on parle le moins, voire pas du tout, est celui des agences de vente et des incursions des fédérations spécialisées de l'UPA dans le domaine du conditionnement, de la distribution, ou même de la transformation, comme c'est le cas actuellement pour le secteur bovin.

Il convient de rappeler cette partie de l'histoire du syndicalisme agricole, car les écrits sur le sujet cités plus tôt n'en font aucune mention. Pourtant, les leçons à en tirer sont extrêmement importantes, puisque les échecs de telles incursions en aval de la production ont été à la fois nombreux et retentissants.

FEDCO :
La première initiative du genre a été la création de FEDCO au début des années 1970 par la Fédération des producteurs d'œufs de consommation. Cette agence de vente obligatoire était destinée à contrôler tout le domaine du calibrage et de la distribution des œufs. L'histoire de cette entreprise est une véritable saga tant elle est riche en rebondissements sur plusieurs années. Mais à l'instar des autres expériences du genre qui vont suivre, cette histoire se termine par un échec.

POMEXPAN :
Les années 1980 ont été riches en aventures du genre, car plusieurs fédérations spécialisées de l'UPA créèrent des agences de vente animées de la même pensée magique selon laquelle, en contrôlant l'offre, les producteurs obtiendraient davantage du marché. La Fédération des producteurs de pommes de terre a créé POMEXPAN. Elle a acquis à grands frais une entreprise bien établie, La patate québécoise, pour faire mieux. À la suite d'une série d'erreurs administratives et d'une méconnaissance des lois du marché, l'entreprise a dû déposer son bilan, laissant aux producteurs le soin de collectiviser la perte.

POMEXPERT :
L'histoire n'est guère différente pour la Fédération des producteurs de pommes qui ont eux aussi décidé de « discipliner le marché » en créant l'agence de vente POMEXPERT. Sa vie, encore plus éphémère, s'est soldée par un échec et un nouveau déficit collectif.

CÉRÉGRAINS :
À la même époque, soit vers la fin des années 1980, la Fédération des cultures commerciales de l'UPA a tenté une première expérience de regroupement de l'offre en créant une agence de vente volontaire pour le maïs-grain. Après avoir investi des sommes considérables, elle s'est butée à la réalité d'un marché mondial extrêmement changeant et imprévisible. Ne disposant pas d'une expertise à la hauteur du défi à relever, elle a dû elle aussi déclarer forfait et laisser des engagements financiers à assumer par les producteurs grâce à la magie des prélevés sur les unités mises en marché.

4

ABATTOIR BILLETTE :
Le tour d'horizon des expériences de mise en marché collective serait incomplet s'il n'incluait le dossier plus récent des abattoirs bovins, acquis par la Fédération des producteurs de bovins avec un accord exceptionnel de la Régie des marchés agricoles, pour aller chercher plus d'argent dans le marché. Cet accord était requis, car elle devenait ainsi vendeur et acheteur. Ainsi, dans un premier temps, une structure indépendante créée par la Fédération a acquis l'Abattoir Billette pour permettre aux éleveurs de bouvillons d'engraissement d'augmenter leurs revenus par tête. Or, c'est le contraire qui s'est produit puisque, après avoir accepté de payer « en partenariat avec l'État » un prélevé sur chaque tête abattue, l'entreprise a accumulé les déficits d'opération et a dû cesser ses opérations. Les éleveurs doivent aujourd'hui faire abattre le gros de leur production en Ontario ou aux États-Unis.

Un rapport sur la gestion de l'entreprise Billette, qu'on dit accablant pour la Fédération, n'a pas encore été rendu public à la demande de celle-ci. La Régie des marchés agricoles décidera le 23 avril 2010 si ce rapport sera rendu public.

COLBEX-LEVINOFF :
L'histoire se répète un peu plus tard, car pour aller chercher plus d'argent dans le marché de la vache de réforme (sous-produit de la production laitière) et pour mettre fin à un quasi monopole détenu par une entreprise privée dans le domaine (Colbex-Levinoff), la Fédération met sur pied une nouvelle entreprise pour acquérir à prix fort cette dernière (50 millions de dollars pour 80 % de l'entreprise). Or, sous la nouvelle administration, les profits ne sont pas au rendez-vous et les producteurs laitiers sont appelés à contribuer davantage au moyen de prélevés additionnels sur chaque vache de réforme abattue, même dans d'autres établissements, ce que plusieurs contestent. Aux dernières nouvelles, l'entreprise est en sursis.

Si les leçons de l'histoire ne semblent pas porter, c'est peut-être qu'on a tout fait pour les oublier. En effet, il est pour le moins curieux que l'*Histoire du syndicalisme agricole au Québec (1924-2004)*, que nous citions plus tôt, ne fasse aucune mention de ces entreprises qui, en leur temps, ont pourtant fait la première page de *La Terre de Chez Nous* et suscité d'âpres discussions entre les parties concernées. Ce document n'est pourtant pas avare des faits d'armes de l'UPA. Drôle d'oubli !

Cet historique non exhaustif des expériences malheureuses en matière de mise en marché collective est de première importance dans le cadre de notre démarche pour voir s'ouvrir les règles de mise en marché des produits agricoles. En effet, cet historique qu'on tente d'occulter démontre tout d'abord que le législateur est allé trop loin, en donnant à un organisme unique de représentation le pouvoir d'intervenir au nom du bien collectif, dans toutes les phases de la mise en marché des produits agricoles sans égard à ses compétences et sans jamais être imputable de sa gestion et des résultats.

Portées par la pensée magique qu'en contrôlant l'offre on peut battre le marché, ces entreprises ont fait assumer par la collectivité de leurs membres obligés non seulement le prix des échecs nombreux, mais les conséquences commerciales de ceux-ci. Ne pensons ici qu'aux marchés perdus et parfois difficiles ou impossibles à reconquérir ! Cette spirale d'échecs n'aura de cesse que lorsque la loi qui le permet sera profondément modifiée pour répondre à la réalité d'aujourd'hui et non à celle des années 1950.

5

LES COÛTS DE LA RIGIDITÉ

Le blé panifiable : la renaissance aura-t-elle lieu ?

À la lumière de la toile de fond historique que nous avons tenue à brosser, les Céréaliers du Québec sont inquiets. La création, il y a 5 ans, d'une structure obligatoire pour le blé de consommation humaine et l'intention de la Fédération de faire de même pour les autres céréales (maïs-grain et avoine) nous préoccupent au plus haut point.

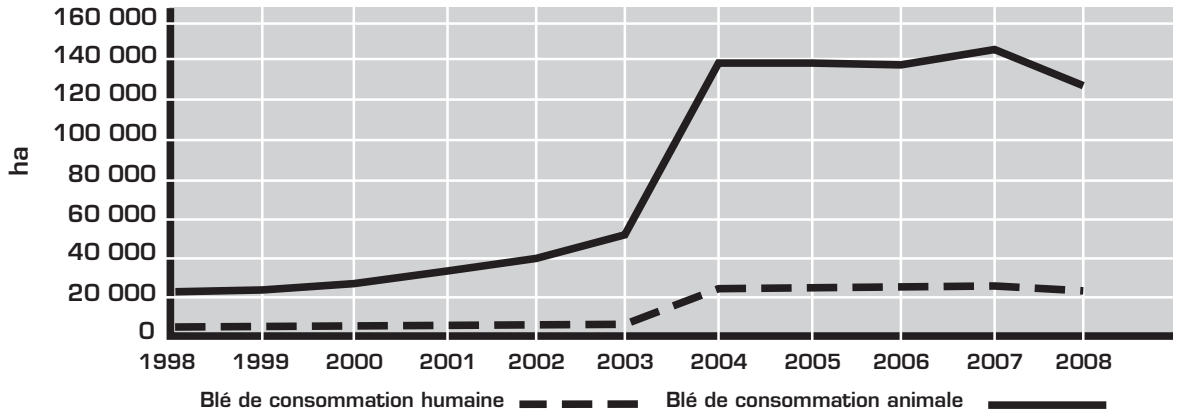
Il convient à ce stade de rappeler certains des objectifs proposés à l'appui du projet de mise en marché obligatoire pour le blé planifiable lorsqu'il a été présenté aux membres de la Fédération des cultures commerciales et à la Financière agricole du Québec :

- Promouvoir une production répondant à une tendance du marché.
- Offrir une alternative intéressante aux céréaliers afin qu'ils puissent réduire leurs risques d'entreprise.
- Diminuer le coût de l'ASRA, tant pour le producteur que pour le gouvernement.

Ces objectifs étaient à ce point nobles que la Financière agricole a elle-même adopté des règlements visant à **exclure de tout programme de soutien, incluant l'assurance-récolte, tout adhérent qui ne commercialise pas sa récolte par le SMVC (Service de mise en vente en commun), soit l'agence de la Fédération**.

La renaissance de cette céréale noble qu'est le blé destiné au secteur de la boulangerie et de la biscuiterie apparaît problématique si l'on en juge par le rapide plafonnement que cette production a connu après une forte poussée à la hausse des surfaces cultivées en 2003-2004.

TABLEAU 2 – Surface des types de blés selon la proportion moyenne



5

On constate, à l'aide du tableau de la page précédente, que tous les types de blés ont connu un regain de popularité en 2003-2004, c'est-à-dire avant la création de l'agence de vente en 2005-2006. Cependant, la croissance de cette production n'a pas été soutenue, ayant même régressé au cours des dernières années. Plusieurs facteurs ont été évoqués pour expliquer cette situation. Certains sont agronomiques, car cette production est délicate et exige des conditions particulières de sol et de climat. Mais, en général, le désintéressement de plusieurs producteurs spécialisés, ceux susceptibles de faire la différence, tient davantage à l'incapacité de la structure de mise en marché obligatoire mise en place en 2005 d'effectuer efficacement le travail attendu d'une telle organisation. L'enquête menée par la firme de consultants en marketing Zins Beauchesne et associés auprès des acheteurs est éloquente à ce sujet.

Si les répondants à cette enquête ont en général reconnu la pertinence de regrouper les lots pour offrir aux minoteries clientes une régularité en volume et en qualité, les réponses sont tout autres lorsqu'il est question de satisfaction à l'égard de l'agence appelée « Service de mise en vente en commun du blé… SMVCB ». En effet, toutes les questions portant sur l'efficacité du système, les coûts, la transparence et l'équité ont recueilli des réponses négatives. Plus généralement, dans le milieu, on parle de structure lourde et incompétente, et de coûts de fonctionnement excessifs, réduisant l'intérêt pour cette production.

Les Céréaliers du Québec ont tenté par tous les moyens de faire valoir leur point de vue et de proposer des améliorations, mais toutes ces démarches se sont butées au veto d'une structure syndicale seule habilitée à faire valoir le point de vue des producteurs. Une assemblée générale spéciale pourrait permettre d'exprimer notre point de vue, mais sa tenue exige l'appui de 10 % des membres (article 74 de la Loi). Comment recueillir un tel appui lorsque la liste des membres nous est refusée ?

En fait, l'article 74 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles qui porte sur les modalités de convocation d'une assemblée générale extraordinaire d'un office n'est pas compatible avec l'existence d'un monopole syndical, car elle présuppose qu'il y a transparence dans le système. Il est donc impossible d'y recourir.

Le syndrome du parti unique

Le refus d'écouter qui que ce soit d'autre que celles et ceux qui partagent les mêmes idées ne saurait être plus évident que dans le projet de résolution qui a été présenté récemment et que nous reproduisons intégralement.

Syndicat des producteurs de cultures commerciales
Région Saint-Jean-Valleyfield

Projet de résolution
Assemblée générale annuelle 2010

Titre de la résolution : Interdiction des membres des Céréaliers du Québec de siéger comme administrateurs de la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec ou de ses syndicats affiliés.

CONSIDÉRANT que les Céréaliers du Québec ont ouvertement dénoncé l'accréditation unique de l'UPA dans les médias.

CONSIDÉRANT que la mission des Céréaliers du Québec va à l'encontre de toute forme de mise en marché collective.

CONSIDÉRANT que la présence des Céréaliers du Québec comme administrateurs de la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec ou de ses syndicats affiliés constitue une contradiction évidente.

En conséquence, sur motion dûment proposée et appuyée, il est résolu de demander :

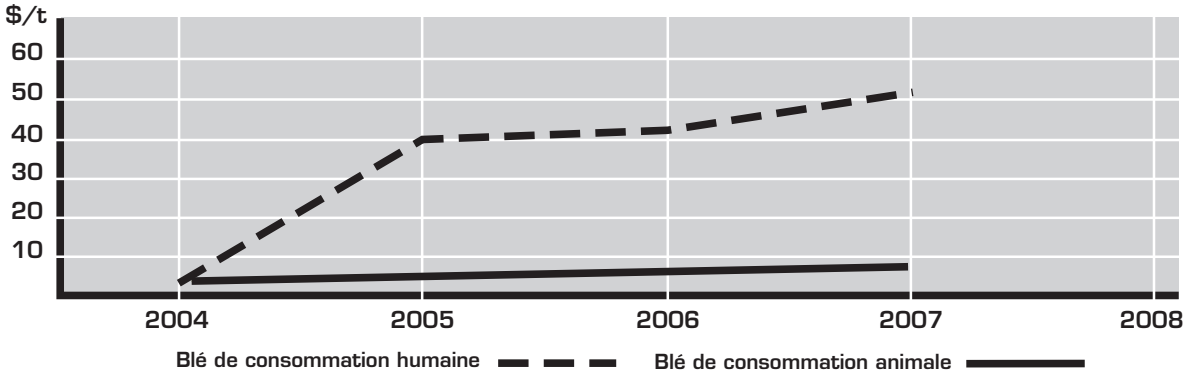
- Que les membres des Céréaliers du Québec ne puissent pas siéger au Conseil d'administration de la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec ou de ses syndicats affiliés.

Copie certifiée conforme

Sébastien Guy, secrétaire du Syndicat
Le 19 février 2010

Cette proposition a été rejetée par l'Assemblée présente après de longues délibérations.

TABLEAU 3 – **Évolution des frais de mise en marché**



Néanmoins, cette anecdote en dit long sur la mentalité qui prévaut au sein des instances de l'UPA, instances auxquelles nous cotisons et payons des prélevés. Ajoutons à cela le fait que, pour faire accepter le principe du vote secret sur une proposition, il faut obtenir l'accord d'au moins 50 % des participants à main levée et qu'il faut beaucoup de courage pour le demander, car tout ce qui est considéré comme de la dissidence n'est pas bienvenu.

L'UPA se targue régulièrement du fait que 94 % de ses membres adhèrent volontairement à l'organisme. Or, ce qu'il faut comprendre, c'est que tous les producteurs agricoles du Québec sont obligés de payer leur cotisation syndicale ainsi que les prélevés sur leurs produits mis en marché qu'ils soient membres ou pas.

Pour cesser d'être membre de l'UPA, il faut le demander spécifiquement… parfois à plusieurs reprises et auprès de plusieurs instances mais continuer de payer. Il faut mettre beaucoup d'efforts pour se désaffilier. Pourtant, soulignons que 6 % des producteurs agricoles consentent ces efforts pour ne plus être membres.

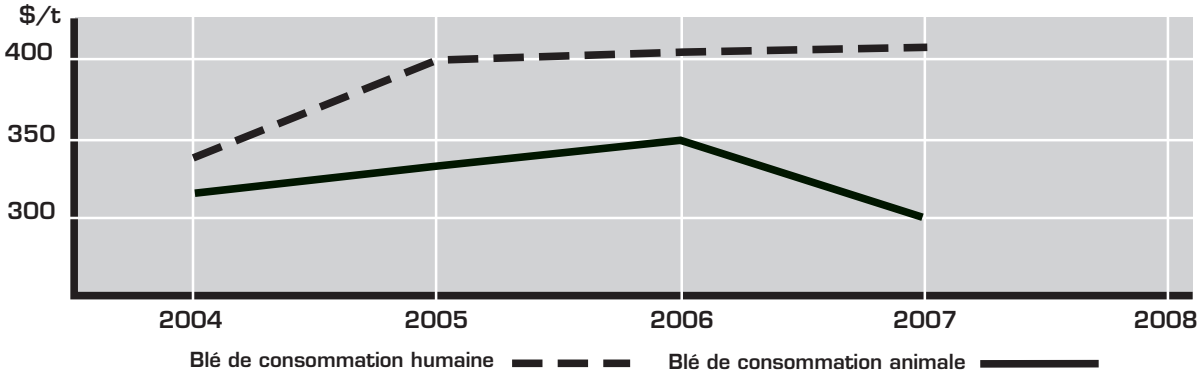
Des coûts énormes pour des objectifs qui ne sont pas atteints

À l'instar des autres structures de mise en marché obligatoires, celle portant sur le blé panifiable a été adoptée sur la base d'objectifs extrêmement vertueux, difficiles à contrer : diversifier la production, réduire le coût du soutien de l'État, aller chercher davantage dans le marché. Qui oserait s'objecter à de si nobles desseins ?

Mais il y a loin de la coupe aux lèvres car, comme ce fut le cas pour les expériences similaires citées précédemment, celle-ci a tout d'un échec annoncé si l'on extrapole les données qui suivent.

Nous avons vu précédemment que le volume de la production de blé destiné à la consommation humaine a plafonné et même légèrement régressé depuis la création de l'agence unique de vente. Observons maintenant les coûts du système.

TABLEAU 4 – Évolution des coûts de production[5]



Sur la base des données officielles de la Financière agricole du Québec servant à l'établissement du revenu stabilisé, le coût de mise en marché d'une tonne de blé destiné à la consommation humaine est passé en moins de 4 ans de 0,85 à 48,97 $ la tonne, alors que le blé destiné à l'alimentation animale a connu une hausse plus modeste, passant de 0,85 à 3,18 $ (tableau 3). Rappelons que, dans ce dernier cas, la mise en marché est libre.

Comme il se produit présentement environ 75 000 tonnes de blé destiné à l'alimentation humaine, l'augmentation annuelle des frais de mise en marché est de l'ordre de 3,6 millions $, ce qui représente environ 2 500 $ pour la ferme type.

Ce facteur est largement responsable de l'augmentation du coût de production du blé panifiable qui, toujours selon la même source officielle (FADQ), est passé de 347 $/tonne en 2004, à 407 $/tonne en 2007, alors que le coût de production du blé destiné à l'alimentation animale était stable et même inférieur à ce qu'il était en 2004 (tableau 4).

Ce seul facteur n'explique pas tout, mais il y a certainement un lien entre l'augmentation spectaculaire des frais de mise en marché du blé panifiable et le manque d'intérêt constaté pour cette production. Car en plus d'avoir à assumer une partie du risque lié à une production plus capricieuse, les producteurs céréaliers doivent faire face à des coûts de systèmes de toutes sortes. L'insatisfaction parmi nos membres est généralisée et la plupart ont carrément cessé d'en produire.

La renaissance de cette production aura-t-elle lieu ? À la lumière de ces données et constats, il est permis d'en douter, d'autant plus que l'entreprise mise en place par la Fédération accuse déjà un déficit cumulatif de 342 000 $ après 5 ans.

Pourtant, le secteur du blé planifiable jouit actuellement d'une chaîne de valeur particulièrement intéressante. Nous avons des céréaliers d'expérience qui peuvent répondre aux spécifications du marché. Nous avons des minoteries de pointe, comme les Moulins de Soulanges et la Milanaise, qui peuvent valoriser notre production et répondre à la demande croissante (notamment en céréales biologiques) de boulangeries de plus en plus reconnues au Québec et en dehors. Cette chaîne satisfait tout le monde, du producteur au consommateur, procure des revenus intéressants et de la fierté à leurs acteurs dans plusieurs régions du Québec. Pourquoi ne pas la solidifier et lui permettre de se développer plutôt que de la casser ?

[5] Source : La Financière agricole du Québec

5

L'impact sur les finances publiques et sur le développement des régions

L'État doit-il rester indifférent devant une telle évolution et attendre que le dossier se règle de lui-même ? Nous croyons qu'il y a lieu pour nos dirigeants de suivre ce dossier de près, car l'État est concerné directement.

La production de blé panifiable, comme de nombreuses autres, est soutenue par l'Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Or, le revenu stabilisé pour cette production, c'est-à-dire le prix garanti au producteur, est passé entre 2004 et 2007 de 285 $/tonne à 348 $/tonne, et ce, presque uniquement à cause des frais de mise en marché. En comparaison, le revenu stabilisé du blé de consommation animale (ou blé fourrager) passait de 262 $/tonne à 252 $/tonne au cours de la même période. On constate donc que l'écart s'accentue et qu'il atteignait près de 100 $/tonne en 2007.

L'espérance de gain en optant pour une production généralement plus payante devient donc nulle et même négative à la fois pour le producteur qui court un risque additionnel et pour l'État qui finance les deux-tiers du coût de la stabilisation. La Financière agricole a bien perçu cette réalité car, alors qu'il en coûtait davantage pour assurer sa production de blé d'alimentation animale avant 2006, c'est maintenant la production de blé d'alimentation humaine qui coûte plus cher à assurer : 111 $/hectare par rapport à 89 $/hectare en 2008 pour le producteur, et le double pour les finances publiques. En 2009, il en a donc coûté à l'État environ 1 320 000 $ de plus pour soutenir une production qui peut trouver son marché sans cette aide.

Soulignons que le blé étant une céréale moins exigeante que le maïs-grain en ce qui concerne les unités thermiques, il est possible de le cultiver dans des régions où le maïs n'est pas approprié. Cette culture peut donc profiter à ces régions en élargissant leur potentiel.

L'exemple ontarien

Il est intéressant de mentionner que les producteurs de blé panifiable de l'Ontario s'étaient également dotés d'une structure unique et obligatoire de mise en marché. Après quelques années de fonctionnement chaotique, l'adhésion à cette agence est devenue libre, laissant la place à d'autres regroupements. Curieusement, cette structure a revu ses procédés et allégé sa structure. Dans un milieu devenu concurrentiel, elle opère aujourd'hui efficacement et a maintenu une position de leadership dans le marché. Cette agence volontaire dessert régulièrement des minoteries québécoises.

CONCLUSION

En adoptant la Loi sur la mise en marché des produits agricoles en 1956, le Gouvernement du Québec répondait à une nécessité du monde agricole de cette époque. C'était il y a plus de 50 ans. Les choses ont bien changé depuis et toutes les autres législatures, qui avaient au cours de la même période posé un geste semblable, ont revu leurs orientations et libéré leur agriculture d'un carcan devenu gênant.

Le Québec, de son côté, a resserré sa loi pour donner plus de pouvoir au syndicalisme agricole. Enfin, en 1972, il élevait l'UPA au rang de monopole, lui laissant le champ libre pour mettre en place des structures uniques et généralement obligatoires de mise en marché, allant même jusqu'à nier le droit d'usage des coopératives qui était leur raison d'être et dont la mission était axée sur la mise en marché.

Fort de ses pouvoirs quasi illimités, dont celui de taxer les produits agricoles, notre syndicalisme est devenu surdimensionné par rapport à l'agriculture elle-même. Tourné vers lui-même, il invente des besoins et des structures pour développer son entreprise.

Ce que le législateur a créé, lui seul peut le changer et l'occasion lui en est donnée actuellement.

Le rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire du Québec, rendu public en février 2008, est extrêmement clair et précis dans son analyse et ses recommandations. On pourrait les résumer ainsi : « donnez de l'oxygène à notre agriculture, elle étouffe ».

Par ailleurs, le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, monsieur Claude Béchard, a promis pour le printemps 2010 une importante réforme du cadre législatif des politiques agricoles. L'occasion est donc unique de compléter le travail déjà amorcé et de modifier la pièce principale de l'ensemble, celle qui empêche tout le reste d'évoluer : le monopole syndical et son pouvoir excessif sur la mise en marché.

Un tel geste, rappelons-le, ne remettrait aucunement en question la gestion de l'offre qui est un concept pancanadien présent dans les autres provinces où il n'y a pas de monopole syndical.

C'est véritablement de l'avenir de l'agriculture et de la vitalité des régions dont il est question. À l'instar de la Commission Pronovost nous demandons l'établissement de la pluralité syndicale en agriculture et l'assouplissement des mécanismes de mise en marché des produits agricoles.