

## ENJEUX ET DÉFIS

### FRAIS DES CENTRES DE SERVICES

La qualité et la capacité des infrastructures des neufs centres de services accrédités (CSA) qui reçoivent du blé varient énormément. Ceci a des répercussions sur la qualité du produit final et sur les coûts de gestion. Bien que les frais de services soient passés de 25 \$/t en 2005 à 18 \$/t en 2007, et malgré une rationalisation dans le nombre de CSA qui reçoivent du blé, les volumes attribués à chacun ne permettent pas de maximiser les économies d'échelle.

Afin d'améliorer et de contrôler la qualité des lots et des services rendus, il devient nécessaire de songer à limiter davantage le nombre de CSA. Conséquemment, afin de maintenir une certaine forme d'équité, la péréquation du transport de la ferme au CSA serait incontournable. Parallèlement à cela, une forme de préévaluation de la qualité du blé à la ferme devrait être mise en place afin de limiter les déplacements inutiles du blé déclassé ou de qualité fourragère.

### LES NICHES DE MARCHÉS

L'arrivée de la minoterie *Les Moulins de Soulanges* s'inscrit très bien dans le mandat de la Fédération de favoriser le développement des marchés et la valeur ajoutée. Le blé destiné à ce marché est aussi visé par le *Règlement*. Des aménagements particuliers en ce qui a trait à la gestion de ce blé sont nécessaires afin de répondre aux besoins spécifiques de cette minoterie en matière d'approvisionnement et de gestion de la qualité.

La Fédération gère donc le *Règlement* de façon à répondre à ces besoins spécifiques tout en s'assurant que l'équité règne au sein de cette nouvelle filière et entre tous les producteurs qui y participent. Cette équité doit s'appliquer autant au niveau de l'accès à ce marché qu'à la gestion des risques et des paiements.

### PRIX FERMÉ À L'AVANCE

Certains producteurs ont manifesté le besoin d'avoir la possibilité de fermer un prix à l'avance comme il se fait au sein de l'*Ontario Wheat Growers Marketing Board* et de la *Commission canadienne du blé*. Cette option permettrait une meilleure planification de leurs ventes et de leurs marges. Toutefois, cela nécessiterait une modification du *Règlement* et aurait des répercussions sur la gestion des ventes.

Par exemple, si le volume de blé sous prix fermé à l'avance pour une période donnée est trop faible, la Fédération sera forcée de compléter avec le blé du pool pour cette période donnée afin de répondre au volume demandé par la ou les minoteries. Ceci pourrait limiter la planification et la stratégie de vente de l'ensemble afin de répondre à des besoins particuliers.

L'autre alternative, moins lourde au niveau de la planification et de la stratégie, nécessiterait que la Fédération prenne des positions boursières avec les risques et enjeux en lien avec les appels de marge et la gestion du crédit. La troisième voie serait de prendre des positions boursières au nom du producteur et s'engager par contrat avec lui pour les appels de marge et autres frais.

### LE COÛT DES PRODUCTEURS EN DÉFAUT

Selon les données de La Financière agricole du Québec (FADQ), près de 30 % des volumes assurés à l'ASRA en blé de consommation humaine contourneraient le SMVCB depuis 2005. Ceci représente en moyenne 30 000 tonnes par année donc 90 000 tonnes depuis les trois dernières années. L'impact cumulatif serait de l'ordre de 300 000 \$.

La Fédération tente de mettre en place des instruments de contrôle et de renforcement afin que le *Règlement* s'applique de façon équitable. L'un d'entre eux vise à confronter la liste de producteurs de la Fédération avec celle de la FADQ. Cette procédure permettrait de régler une partie du problème, mais les producteurs devront aussi se doter d'autres mécanismes d'accès à l'information.

## Évaluation du Service de mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine (SMVCB)



### Document d'information

Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec

Décembre 2008

### POURQUOI ÉVALUER

La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche du Québec* exige déjà, dans le cadre de la révision périodique du plan conjoint, de se prêter à une telle évaluation avec la *Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec* (RMAAQ) au printemps 2009. Toutefois, l'assemblée générale a demandé à la Fédération, en mars 2007 et 2008, de mettre en place un processus d'évaluation de l'atteinte des objectifs visés par la mise en vente en commun à la suite des trois premières années de commercialisation (2005-06, 2006-07 et 2007-08).

### LE SERVICE DE MISE EN VENTE EN COMMUN (SMVCB)

Ce service fait suite à une volonté, exprimée en 1996 par la Table filière sur les grains, d'améliorer la qualité et l'uniformité des lots de blé livrés aux minoteries. Devant l'impossibilité d'y arriver dans le cadre d'une démarche volontaire avec les intervenants de l'industrie du blé, l'assemblée générale annuelle de 2000 demandait d'analyser la possibilité de prendre en charge ce mandat par l'intermédiaire du plan conjoint.

Le *Règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine* a été homologué et mis en application au printemps 2005, suite à un vote favorable effectué auprès de tous les producteurs ayant vendu du blé panifiable à des acheteurs du Québec en 2002, 2003 ou 2004. Il rend obligatoire la vente par l'intermédiaire de la Fédération de tout blé produit au Québec provenant de variétés de blé dont les caractéristiques sont recherchées pour la fabrication de produits alimentaires.

### COMMENT UTILISER CE DOCUMENT

Ce document vous permettra de participer individuellement à l'évaluation de l'atteinte des objectifs. Toutefois, en marge de ce moyen que nous vous encourageons à utiliser, les producteurs pourront aussi s'exprimer lors de différentes réunions d'information qui auront lieu en janvier ou en février 2009.

La partie centrale de ce feuillet présente, dans un premier temps, les objectifs généraux et les objectifs spécifiques relatifs à un projet de mise en marché collectif tels que définis dans le guide de révision périodique de la RMAAQ. Pour chacun des objectifs, cette même section présente aussi des éléments d'information sur les prix du blé et les résultats d'une enquête de la firme Zins Beausne et associés sur l'état de satisfaction des minoteries.

À l'endos de ce premier feuillet, vous retrouverez les enjeux et les défis auxquels fait face cet outil collectif de mise en marché afin d'améliorer son efficacité et sa capacité de répondre aux besoins du marché et des producteurs.

Après la lecture du document, nous vous invitons à répondre au questionnaire qui se trouve sur le second feuillet. N'hésitez surtout pas à préciser votre pensée dans la section commentaires et suggestions prévue à cette fin.

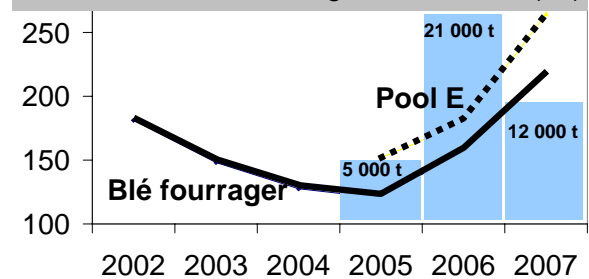
## Objectif général #1 - Organiser collectivement les rapports avec les acheteurs

- Augmenter le pouvoir d'intervention dans la mise en marché
- Limiter la concurrence entre les producteurs
- Obtenir un meilleur prix pour les producteurs
- Obtenir de meilleures conditions de réception, de conditionnement, d'entreposage et de transport
- Uniformiser les conditions de mise en marché
- Assurer un entreposage adéquat

• Le SMVCB a permis d'augmenter le pouvoir d'intervention dans la mise en marché, de limiter la surenchère à la baisse entre les producteurs et conséquemment d'obtenir des retombées économiques probantes pour un secteur représentant plus de 10 M \$ de valeur de vente par année.

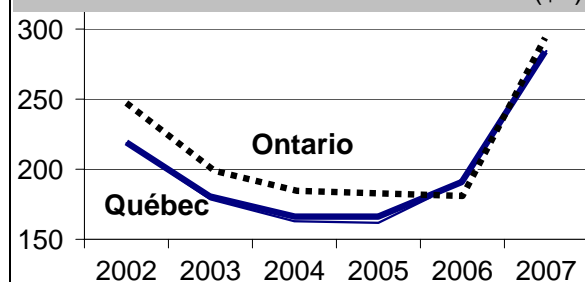
• **RÉSULTAT PROBANT** : Dans un premier temps, le SMVCB a permis de maximiser la valeur des lots de moindre qualité. Comme l'indique le tableau 1, le blé du pool E, qui dans le passé se dirigeait vers le marché fourrager, a pu trouver une niche dans le marché de consommation humaine avec des prix beaucoup plus élevés. Ceci représente une **amélioration moyenne du prix de 31 \$/t** <sup>(1)</sup> par année et des **retombées cumulatives de 1,2 M \$**. De plus, toute proportion gardée, la quantité de blé se destinant à la consommation humaine a augmenté en moyenne de 65 % <sup>(2)</sup> au cours de la période 2005 à 2007 comparativement à la période précédente de 2002 à 2004.

Tableau 1. Prix et volume du pool E et prix du blé fourrager - 2002-2007(\$/t)



• **RÉSULTAT PROBANT** : Deuxièmement, pour le pool A, l'amélioration des prix obtenus peut s'observer en comparant le prix net <sup>(3)</sup> obtenu par les producteurs du Québec à celui de l'Ontario <sup>(4)</sup>. Le tableau 2 indique qu'il y a eu une nette amélioration en moyenne au cours des trois dernières années. Le prix est à parité avec l'Ontario en moyenne depuis les deux dernières années et a fait un **gain de 16 \$/t** en moyenne depuis 3 ans, ce qui représente cumulativement des retombées de près de 1,7 M \$.

Tableau 2. Prix du blé de printemps de force 2002-2007(\$/t)



- Depuis 3 ans, la Fédération négocie au nom de tous les producteurs une convention avec les Centres de services encadrant de façon uniforme les conditions de réception et d'entreposage ainsi que les coûts.
- Cette convention a permis d'atteindre une plus grande uniformité des lots (voir les résultats de l'enquête de Zins Beausnesne et associés dans la section de droite).

### Sources :

(1) Prix moyen annuel du blé fourrager de l'ASRA et prix net au producteur pour le pool E selon le SMVCB

(2) Source : ASRA, FPCCQ, SMVCB

(3) Prix net au producteur pour le pool A selon le SMVCB

(4) Prix net du OWGMB

## Objectif général #2 - Établir des règles pour l'intérêt collectif

- Donner un accès égal au marché
- Uniformiser les frais de mise en marché
- Répartir équitablement les recettes de vente

• Depuis la mise en place du SMVCB, tous les producteurs reçoivent un prix similaire pour un produit de même qualité. Par la suite, le prix reçu par le producteur est ajusté en fonction des services utilisés en matière de transport, de conditionnement et d'entreposage.

## Objectif général #3 - Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée

- Favoriser un produit de qualité correspondant aux besoins des marchés
- Optimiser l'entreposage et l'écoulement en fonction des utilisateurs et des marchés
- Vendre un produit avec un prix et une qualité concurrentiels
- Optimiser les recettes tirées de la vente
- Établir des modalités de paiement du produit en fonction de la qualité
- Uniformiser et optimiser les modalités de paiement

## Enquête Zins Beausnesne et associés

- Dans le cadre d'une enquête effectuée auprès des minoteries par la firme *Zins Beausnesne et associés*, les deux principaux acheteurs de blé conventionnel québécois ont expliqué qu'avec l'arrivée du SMVCB, le blé du Québec qui leur était livré contenait moins de déchets et était de meilleure qualité.
- Ces entreprises ont aussi révélé lors de cette enquête que le SMVCB :
  - permet de mieux connaître ce qui est disponible au Québec;
  - permet une meilleure uniformité de la qualité;
  - diminue le nombre d'interlocuteurs;
  - génère une qualité et une uniformité comparables à celles de l'Ontario.
- L'optimisation des recettes tirées de la vente s'exprime par la valorisation du blé du pool E (voir résultat dans l'objectif #1), par la maximisation du respect des spécifications et la ségrégation d'une variété du pool A qui est exigée par l'un des deux principaux acheteurs.
- Depuis la mise en place du SMVCB, la Fédération a instauré un système de primes et d'escomptes en fonction du grade, de la variété et de la propreté des lots afin d'encourager une production en fonction des exigences des différents marchés. Les producteurs reçoivent tous une première avance (septembre ou octobre), un paiement intérimaire (juin) et un paiement final (novembre ou décembre).