

ÉVALUATION PÉRIODIQUE
DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE CULTURES COMMERCIALES DU QUÉBEC

Rapport de la
Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec

présenté
à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

Novembre 2009



Fédération des
Producteurs de Cultures Commerciales
du Québec

TABLE DES MATIÈRES

1	Introduction.....	7
2	Le niveau de maturité du Plan conjoint	8
3	Évolution de la mise en marché des grains	9
3.1	Les enjeux	9
3.2	Défis du secteur des grains	11
3.3	Contexte de l'application du Plan conjoint.....	15
4	Analyse des interventions de la FPCCQ dans la mise en marché des grains.....	17
4.1	Les règlements pris en vertu du Plan conjoint ainsi que les conventions négociées	17
	Règlement sur la mise en vente en commun du blé de consommation humaine	17
	Convention avec les centres de services pour le blé de consommation humaine	25
	Convention avec Les moulins de Soulanges (LMS)	27
	Négociation d'une nouvelle Convention de semences	30
	Développement d'outils de mise en marché	31
4.2	Les interventions non règlementaires.....	34
	Service d'information sur les marchés (SIM)	34
	Développement de marchés	39
	Recherche	42
	Information sur le marché des intrants	45
	Droits compensateurs	46
	Lobby fédéral et interventions au niveau des programmes provinciaux de sécurité du revenu	50
	Activités de réflexion	52
4.3	Interventions administratives	53
	Modifications administratives liées au Plan conjoint	53
4.4	Autres interventions	55
	Programme de paiement anticipé	55
5	Analyse des résultats obtenus à l'égard des trois objectifs généraux visés par la mise en marché collective.....	56
5.1	Organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les rapports avec les acheteurs qui permettent de défendre les intérêts de l'ensemble des producteurs visés par le Plan conjoint.....	56
5.2	Voir à ce que tous les producteurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif	59
5.3	Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée	60
6	Retour sur la révision périodique de 2004	62
6.1	Cibles stratégiques et priorités de la FPCCQ.....	62
6.2	Recommandations de la RMAAQ.....	64

7	Les cibles stratégiques et les priorités d'action.....	73
7.1	Cible générale 1 : Mettre à la disposition des producteurs des outils collectifs favorisant une mise en marché individuelle ordonnée et efficace	74
7.2	Cible générale 2 : Mettre en marché les lots de blé de consommation humaine de façon à maximiser la valeur ajoutée et à minimiser les coûts de mise en marché	74
7.3	Cible générale 3 : Amélioration de la production pour augmenter les revenus et diminuer les coûts.....	79
7.4	Cible générale 4 : Travail en filière	80

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Stades de développement du Plan conjoint	9
Tableau 2 : Exigences des acheteurs	19
Tableau 3 : Système de paiement du SMVCB	19
Tableau 4 : Nombre d'hectares en contrat avec LMS	29
Tableau 5 : Effet moyen du droit sur le prix local du maïs	48
Tableau 6 : Évolution du prix du maïs et de l'orge	49
Tableau 7 : Actions suggérées par la Table de travail de l'UPA entre les producteurs et les producteurs-consommateurs de grains.....	72
Tableau 8 : Variétés visés par le Règlement.....	86
Tableau 9 : Frais de mise en marché du SMVCB	87
Tableau 10 : Exportations canadiennes de soya.....	101
Tableau 11 : Historique du financement du Fonds (1992-2005)	102
Tableau 12 : Participations annuelles	103

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Prix et volume du pool E et prix du blé fourrager.....	23
Figure 2 : Prix du blé de printemps de force.....	24
Figure 3 : Superficies de blé de consommation humaine assurées au programme ASRA	25
Figure 4 : Nombre de minutes des boîtes vocales du SIM.....	36
Figure 5 : Nombre de conférences du SIM	37
Figure 6 : Accès au rapport quotidien sur le site Internet	38
Figure 7 : Nombre de consultations des parutions de l'Écho-Marché .	38
Figure 8 : Participations du SIM aux cours offerts par l'ITA	39
Figure 9 : Évolution des superficies totales assurées à l'ASRA.....	51
Figure 10 : Historique de financement du Fonds de recherche (1992-2005)	102
Figure 11 : Participations annuelles	103
Figure 12 : Répartition par production des investissements en recherche de la FPCCQ.....	104
Figure 13 : Répartition par champs d'étude des investissements en recherche de la FPCCQ.....	104
Figure 14 : Effet de levier des investissements en recherche de la FPCCQ.....	105
Figure 15 : Effet de levier des investissements en recherche de la FPCCQ.....	105

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Bilans d'offre et de demande	81
Annexe 2 : Mise en vente en commun du blé de consommation humaine	86
Annexe 3: Système de recueil et diffusion de l'information (SRDI) ...	88
Annexe 4 : Guide des bonnes pratiques commerciales.....	94
Annexe 5 : Service d'information sur les marchés (SIM)	95
Annexe 6 : Développement de marchés	101
Annexe 7 : Recherche.....	102
Annexe 8: Règles de régie interne de la FPCCQ	106
Annexe 9 : Résolution de l'AGA du Plan conjoint de mars 2009 « Orientation du SMVCB »	111
Annexe 10 : Résultats du sondage auprès des producteurs de blé de consommation humaine réalisé en décembre 2008	113

1 INTRODUCTION

Comme tout office qui se voit confier l'administration d'un plan conjoint, la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec (FPCCQ) se doit de participer à la révision périodique du Plan conjoint des producteurs de cultures commerciales du Québec (Plan conjoint).

La dernière révision datant de 2004, la RMAAQ a demandé à la FPCCQ de s'y prêter à nouveau en 2009. La présente révision porte donc sur la période 2004 à 2009.

Selon les souhaits de la RMAAQ, le processus et la réflexion qui sous-tendent cet exercice de révision ont été modifiés récemment. La FPCCQ s'en est ainsi tenue au nouveau cadre proposé.

Il va sans dire que la rédaction d'un rapport de révision périodique implique un travail fastidieux pour l'office, demandant beaucoup de temps et d'énergie. Force est d'admettre que ce travail est tout de même bénéfique puisqu'il permet à l'office de faire une introspection, de pousser l'analyse des activités réalisées et ainsi de faire un bilan complet de la dernière période visée.

Pour y parvenir, la FPCCQ a choisi de diviser le présent rapport en diverses sections. D'abord, elle se penche sur le niveau de maturité de son Plan conjoint. Elle poursuit avec l'évolution de la mise en marché des grains dans les 5 dernières années pour ensuite s'attarder plus longuement à l'analyse de ses interventions, qu'elles soient en vertu de son Plan conjoint ou non règlementaires. Ceci mène à l'analyse des résultats obtenus.

Il apparaissait indispensable pour la FPCCQ de faire un retour, aussi bref soit-il, sur la révision périodique de 2004. Ce retour porte principalement sur les recommandations de la RMAAQ, mais aussi sur les cibles stratégiques et priorités que la FPCCQ s'était données. Cette section permet ainsi de voir comment la FPCCQ a répondu à ces recommandations et de quelle manière les cibles stratégiques ont été atteintes.

La FPCCQ termine son rapport en réfléchissant sur ses principales cibles stratégiques et priorités d'action pour les prochaines années.

2 LE NIVEAU DE MATURITÉ DU PLAN CONJOINT

Le Plan conjoint est en place depuis mai 1982. La FPCCQ remarque toutefois que le niveau de maturité ne peut être lié au nombre d'années d'existence, du moins dans le contexte particulier du secteur des grains.

Le FPCCQ souhaite insister sur un facteur important qui influence grandement selon elle le niveau de maturité : l'absence de certains pouvoirs prévus à la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (Loi), qui n'ont pas été inclus au Plan conjoint lors de sa mise en place. Encore aujourd'hui, la FPCCQ doit conjuguer avec cette volonté et cette mentalité de l'époque selon lesquelles le Plan conjoint, pour être accepté par les producteurs, ne devait pas permettre la création d'agences de mise en marché. Ce sont ces pouvoirs manquants qui font la différence entre le Plan conjoint et ceux de certains autres secteurs, lui conférant une moins grande portée. En effet, la très grande majorité des actions en mise en marché doivent ainsi se faire par la mise en place de règlements, mais devant être votés par référendums (et non par résolutions d'assemblée comme ça peut être le cas dans d'autres secteurs). Étant donné la présence d'une certaine dissension au sein des producteurs, cette façon de procéder peut devenir ardue.

Une autre particularité est à considérer selon la FPCCQ puisque le produit visé par le Plan conjoint consiste en plusieurs sortes de grains; le niveau de maturité n'étant donc pas le même pour ceux-ci. Le Tableau 1 présente les stades de développement du Plan conjoint pour les différents grains visés. De plus, il faut considérer que les grains ne sont pas des produits frais, ils peuvent donc être entreposés. Ils pourraient également être complètement substituables du point de vue des acheteurs. Ces caractéristiques donnent un tout autre angle à leur mise en marché.

Même après plusieurs années d'existence, la FPCCQ est d'avis que c'est la nature des besoins exprimés par les producteurs qui influence grandement l'atteinte ou non d'un stade de développement par le Plan conjoint. D'abord, il faut garder à l'esprit que tous les producteurs de grandes cultures n'ont pas les mêmes objectifs au regard de la mise en marché. Certains sont spécialisés dans cette production alors que d'autres ne font qu'y écouler leurs surplus. Aussi, les besoins sont différents selon les sortes de grains. Les stades de développement n'ont donc pas été atteints uniformément à l'intérieur du Plan conjoint. Les besoins manifestés par les producteurs n'impliquent pas

nécessairement le recours à une organisation très contraignante de la mise en marché. Par exemple, un canal unique n'est pas un besoin pour la grande majorité des grains, alors que c'est une solution envisagée pour le blé de consommation humaine. Aussi, les producteurs ont exprimé la volonté claire de se donner des outils collectifs pour une mise en marché individuelle efficace et ordonnée.

Tableau 1 : Stades de développement du Plan conjoint

Grains		Stades de développement
Semences	Convention de production de semences Convention relative à la production et à la mise en marché de la semence	3 ^e stade de développement (Maturité)
Blé de consommation humaine	Règlement sur la mise en vente en commun Conventions Service de mise en vente en commun (SMVC)	2 ^e stade de développement (Mise en place d'outils de mise en marché)
Autres grains	Service d'information sur les marchés (SIM) Tentative de mise en place du système de recueil et diffusion de l'information (SRDI)	Au tout début du 2 ^e stade de développement (Mise en place d'outils de mise en marché)

Après toutes ces considérations et en se plaçant sous un angle plus général, la FPCCQ estime que le Plan conjoint se situe au deuxième stade de développement.

3 ÉVOLUTION DE LA MISE EN MARCHÉ DES GRAINS

3.1 LES ENJEUX

Le début de la période 2004-2008 a été principalement caractérisé par des prix extrêmement bas, et cette situation durait déjà depuis un bon moment. Les producteurs de grains ont ainsi eu à conjuguer avec des impacts négatifs considérables et parfois irréversibles pour leurs entreprises. Ce contexte a inévitablement affecté leur décision d'affaires, de même que leurs revendications à l'égard de la FPCCQ. C'est d'ailleurs lors de cette période que s'est confirmée la volonté des

producteurs de s'impliquer davantage dans leur mise en marché en mandatant la FPCCQ de mettre en place certains outils de mise en marché. Dans le cas des grains autres que le blé de consommation humaine, les producteurs ont manifesté la volonté claire de se doter d'outils collectifs pour les aider dans leur mise en marché individuelle. Pour le blé destiné à la consommation humaine, ils ont donné le mandat de mettre en place une mise en vente en commun.

La fin de la période 2004-2008 a quant à elle été marquée par de nombreuses sorties et réactions dans les médias au sujet de la production de grains. L'utilisation du maïs grain pour la production d'éthanol a souvent fait la manchette dans les actualités. L'opinion publique a mis à mal le prix des grains, l'accusant de la hausse du prix des produits alimentaires. Le secteur a ainsi eu à défendre sa volonté de diversifier ses marchés et de répondre aux signaux du marché en destinant une partie de la production de grains à une usine d'éthanol, profitant ainsi de l'accès à un nouveau débouché industriel d'envergure au Québec. Le gouvernement québécois a de surcroît instauré un moratoire sur la production d'éthanol en son sol, réduisant ainsi les opportunités de diversification des marchés pour le secteur. Malgré toute la légitimité de ces prix plus élevés, le secteur des grains a été contraint de justifier son meilleur sort.

Du côté de la recherche, le secteur des grains a été le témoin du désengagement tant financier qu'en ressources de la part des gouvernements. Pourtant, la faible taille du marché québécois et sa spécificité nordique devraient en soi justifier l'implication des gouvernements puisque l'intérêt des fournisseurs d'intrants, majoritairement des entreprises multinationales, est faible. Ce désengagement en recherche risque d'avoir un impact négatif sur la qualité des grains produits, la compétitivité des producteurs québécois, leur productivité et le potentiel de diversification des cultures.

C'est également lors de la période visée que se sont fait sentir les conséquences des contraintes environnementales de plus en plus nombreuses. Ces conséquences découlent de la vague réglementaire en agroenvironnement de la première moitié de la décennie 2000-2010. Ainsi, les producteurs de grains se sont vus lourdement contraints dans leurs pratiques culturales au regard de la fertilisation et de l'utilisation des pesticides, notamment. Ce nouvel environnement d'affaire est susceptible de les placer en désavantage concurrentiel face à leurs compétiteurs nord-américains.

Aussi, le marché des grains s'est de plus en plus concentré au cours de la période. Des acheteurs de taille moyenne ont disparu.

3.2 DÉFIS DU SECTEUR DES GRAINS

Le secteur des grains fait face à différents défis, que l'on peut articuler autour de 6 thèmes principaux :

- **Qualité**
Les producteurs de grains doivent répondre aux besoins des marchés et la mise en marché d'un produit de qualité est essentielle. Sinon, il s'ensuit un impact sur l'efficacité de la filière et la gestion du produit devient complexe.

La qualité demeure un enjeu majeur pour le secteur. Toutes les céréales sont soumises à une forte pression des agents pathogènes qui affectent la qualité des grains. Le *Fusarium graminearum* affecte régulièrement, à différents niveaux, les céréales à paille produites au Québec. Bien que moins affecté, le maïs contient certaines années un taux de vomitoxine qui doit être pris en considération lors de la fabrication de moulée. Pour l'instant, pour le maïs, le taux moyen au Québec est bien en deçà de 1 ppm, mais dans plusieurs régions nordiques il franchit régulièrement la barre des 2 ppm. L'Ontario a connu une crise majeure en 2007 alors que le contenu en vomitoxine excédait 5 ppm dans plusieurs régions du sud-ouest de la province. Cette situation représente un défi important en matière de gestion de l'approvisionnement et de fabrication des moulées.

Au-delà de l'enjeu de la qualité sanitaire des grains, il existe aussi d'autres enjeux en matière de qualité. L'orge, l'avoine et le blé ont vu leur rendement stagner et même décroître au fil des ans atténuant du même coup leur rentabilité. Ces productions doivent de plus en plus compter sur la valeur ajoutée et cibler les marchés de niche plus rémunérateurs comme ceux de la consommation humaine. Cependant, pour y arriver, le produit doit rencontrer des exigences très élevées en termes de qualité. Ces mêmes défis existent pour le soya alors que des marchés à valeur ajoutée intéressants se dessinent pour le soya de consommation humaine. Principalement destiné au marché asiatique, ce soya est produit sous un système à identité

préservée avec des normes très exigeantes qui semblent restreindre la participation.

Finalement, il reste beaucoup à réaliser aussi en matière de caractérisation des grains du Québec en fonction des besoins des utilisateurs.

Les défis sont nombreux afin d'optimiser l'offre auprès des marchés traditionnels et nouveaux et touchent plusieurs domaines notamment, la recherche, la formation, le transfert technologique, la mise en marché et la structure des prix (« pricing »).

Le défi de la qualité est d'autant plus grand que les investissements en recherche, pierre angulaire de la production de grains de qualité, reposent de plus en plus sur les épaules des producteurs.

- Surplus

Pratiquement à chaque année sont soulevés les problèmes de surplus de grains sur les marchés. Ceux-ci ont un impact sur les prix de marché ainsi que sur les coûts de transport.

Pour ce qui est du maïs, la nouvelle demande industrielle et la substitution de superficies par le soya a permis au secteur de retrouver une certaine forme d'équilibre entre l'offre et la demande. Il faut ajouter à cela, les nouvelles usines ontariennes de production d'éthanol qui se trouvent à proximité de la frontière québécoise. Toutefois, la faible croissance du cheptel québécois et la croissance continue du rendement, de 1,5 % à 2 % par année, pourraient ramener un état excédentaire.

Le bilan de l'orge fourragère est déficitaire depuis plusieurs années et le Québec doit en importer. Toutefois, cette espèce fait face à ses propres enjeux au niveau du bilan. En effet, il existe un déséquilibre saisonnier de l'offre, qui affecte la structure du prix annuel dès l'automne mais aussi, selon certains acheteurs et dépendamment des années, un surplus d'orge de moindre qualité qui ne répond pas aux besoins locaux. Cette dernière affirmation n'a pas été documentée pour l'instant faute de données sur ce type d'exportation.

Le bilan de l'avoine est depuis plusieurs années en situation d'exportation. Utilisée de plus en plus marginalement dans les moulées pour l'élevage, l'avoine de qualité se destine aux

marchés extérieurs pour la consommation humaine et l'alimentation des chevaux. Ces marchés, malgré la distance, valorisent davantage l'avoine que les meuneries locales. Toutefois, tout comme pour l'orge, il existe un déséquilibre saisonnier de l'offre qui affecte la structure du prix annuel dès l'automne.

Comme nous pouvons le constater, chacune des espèces a ses propres particularités en ce qui a trait à leur bilan d'offre et de demande. Ces bilans vous sont présentés à l'Annexe 1.

Les surplus peuvent être simplement issus d'un manque de communication entre les producteurs et les acheteurs, les disponibilités et les besoins de ceux-ci n'étant pas connus des autres. Il est de la responsabilité de la filière entière de trouver une solution à cette situation et d'y collaborer.

- Diversification des marchés et potentiel de développement
Les producteurs de grains doivent diversifier leurs marchés et pour ce faire ils doivent saisir les opportunités de marchés qui s'offrent à eux. Ils doivent faire en sorte de ne pas être captifs d'un seul marché, soit l'alimentation animale. Notons le fort potentiel de développement du blé de consommation humaine avec la demande de 600 000 tonnes des minoteries de Montréal, en plus des besoins exprimés pour le développement de farines de spécialité et de boulangeries semi-artisanales. Cette diversification permettrait aux producteurs de diminuer leur risque de marché. Notons aussi le potentiel lié au développement de la demande pour l'utilisation industrielle, comme la biomasse et l'éthanol, et, pour la consommation humaine avec l'arrivée d'une usine de trituration de soya et de canola.
- Diversification des cultures
Pour minimiser le risque agronomique (notamment en élargissant l'éventail des rotations), mais aussi pour favoriser le développement de nouveaux marchés, les producteurs de grains doivent chercher à élargir leur éventail de production et ainsi produire de nouvelles cultures. Cependant, il n'en demeure pas moins que plusieurs marchés restent à développer et on se retrouve devant une situation dite de la poule ou l'œuf : comment développer des marchés alors que la production n'est pas au point et comment produire alors que les marchés ne sont pas développés. Le tout est également lié aux investissements en recherche. Il pourrait être plus simple de développer de nouveaux marchés alors que l'aspect production a été

expérimenté par un centre de recherche au préalable. La diversification des cultures pourrait également permettre de répondre aux besoins en termes de cultures industrielles. Finalement, la rentabilité des régions dites périphériques pourrait être liée voire favorisée par l'apparition de nouvelles cultures plus propices au climat de ces régions du point de vue agronomique.

- Informations sur les marchés
Un autre défi de taille consiste à rendre davantage transparent le marché des grains afin que les producteurs puissent y prendre des décisions de mise en marché plus éclairées. Actuellement, les producteurs dans leur ensemble possèdent une information bien moins complète sur les marchés que les acheteurs. Il en va d'une mise en marché efficace que d'avoir accès au plus d'informations pertinentes possible, cela relève simplement de la théorie économique.
- Concertation de la filière
Comme il est expliqué plus loin dans une section sur le suivi aux recommandations du rapport de révision périodique 2004 de la RMAAQ, la collaboration entre les divers maillons du secteur des grains a considérablement diminué. Les projets d'intervention par l'entremise du Plan conjoint, la confrontation des acteurs sur la gestion du financement des services conseils et les réticences des utilisateurs à transmettre de l'information de qualité sur leurs besoins et les particularités techniques de fabrication de moulées ont agi comme un frein sur cette volonté de collaborer.

Pourtant, les enjeux et défis auxquels est confronté le secteur requièrent inévitablement une plus grande concertation entre les acteurs et une meilleure circulation de l'information. Un des plus grands défis reste probablement la gestion de l'approvisionnement en grain dans le contexte d'une offre de qualité variable. Il y a un besoin d'améliorer la qualité et son uniformité dans le temps et par source. Ce défi interpelle la recherche, les fournisseurs d'intrants, les producteurs, les centres de grains, les meuniers, les éleveurs et les gouvernements. La marge de manœuvre est très serrée et l'ensemble du secteur doit chercher à valoriser les grains produits localement et à minimiser les coûts d'approvisionnement pour les producteurs mais aussi pour les utilisateurs (logistique et performance de la fabrication des moulées).

3.3 CONTEXTE DE L'APPLICATION DU PLAN CONJOINT

Les 5 dernières années ont été mouvementées concernant la mise en marché des grains, les paragraphes précédents montrant que les enjeux ont été importants et imposants, et continuent de l'être. Ces enjeux ont poussé les producteurs et la FPCCQ à réagir, ainsi plusieurs événements majeurs ont marqué l'application du Plan conjoint. Parmi ces événements, citons la mise en place du *Règlement sur la mise en vente en commun du blé de consommation humaine*, la tentative de mise en place d'outils de mise en marché tel que le système de recueil et diffusion de l'information (SRDI). Les producteurs de semences ont également vu leurs conventions de production et de mise en marché modifiées.

Ces événements, principalement le *Règlement sur la mise en vente en commun du blé de consommation humaine* et le processus de mise en place d'outils de mise en marché ont été marquants et représentent en quelque sorte un tournant dans la mise en marché des grains au Québec. Le processus de chacun ne s'est toutefois pas opéré sans heurts. En effet, pour la mise en place d'outils de mise en marché, le processus est toujours en cours et il s'est même déplacé sur le terrain judiciaire.

La concentration des acheteurs de grains au fil des années a été mentionnée au chapitre des enjeux. Le rééquilibrage des forces entre les intervenants (acheteurs versus producteurs) n'en devenait alors que plus pertinent, d'autant plus que les marchés locaux ont grandement évolué. En effet, la présence de marchés de niches et des ventes à terme où s'établit un rapport producteur/acheteur particulier nécessite plus que jamais une meilleure information pour leur bon fonctionnement. C'est pour cela que la FPCCQ a poursuivi ses efforts entrepris depuis 2000 visant l'atteinte d'une mise en marché plus efficace et plus ordonnée. Dans les grandes lignes, entre 2004 et 2006, les producteurs ont déterminé entre eux les grands axes de leurs souhaits en terme d'amélioration de leur mise en marché. Ils ont utilisé à cette fin les processus démocratiques de consultations régionales, d'assemblées générales annuelles régionales et provinciales. Ils ont ainsi résumé le projet sous le titre « *Outils de mise en marché* » et ont donné des mandats bien précis à la FPCCQ. Ensuite de 2006 à 2009, la FPCCQ a posé les gestes nécessaires à la mise en place de ces outils. Comme les mandats impliquaient la négociation de conventions avec les associations accréditées d'acheteurs, dès décembre 2006 un projet de convention a été déposé par la FPCCQ auprès de l'AQINAC, l'ANCO et La Coop fédérée, en vue de négocier en

bonne et due forme. Ce projet proposait la mise en place d'un système de recueil et de diffusion de l'information (SRDI), système qui visait principalement à rendre une compilation des transactions réelles du marché plus visibles afin de permettre aux producteurs de mieux connaître les conditions réelles de marché et donc, de réaliser leurs transactions à un prix plus équitable. L'étape de négociation ayant abouti à une impasse, l'office a demandé la tenue d'une conciliation. La conciliation tenue en décembre 2007 n'ayant pas permis d'arriver à une entente, l'arbitrage a été demandé. L'issue de la séance d'arbitrage tenue en novembre 2008 n'est toujours pas connue puisque entre-temps, un groupe de producteurs, Les Céréaliers du Québec, a demandé et obtenu une remise de la décision de la RMAAQ après que la Cour supérieure se soit prononcée quant à une demande de révision judiciaire déposée par cette association à l'encontre d'une autre décision de la RMAAQ la concernant.

Relativement à la mise en place du Service de mise en vente en commun du blé de consommation humaine (SMVC), les origines de ce mandat sont maintenant relativement lointaines. D'ailleurs, lors de la dernière révision périodique du Plan conjoint, celui-ci avait été expliqué en détails. En résumé, c'est la solution favorisée par les producteurs pour relever le défi de la qualité et de la réponse aux besoins des marchés, permettant aussi de saisir l'opportunité derrière le potentiel offert par les minoteries. Afin de mettre en place le *Règlement sur la mise en vente en commun*, un référendum auprès des producteurs visés a été nécessaire. Celui-ci s'est déroulé lors d'une assemblée spéciale en 2004. Le résultat a été serré et la participation, faible. La RMAAQ a alors demandé à la FPCCQ de démontrer de façon plus claire que les producteurs visés étaient favorables au projet. En guise de solution, un référendum postal a été organisé de façon à ce que chacun puisse s'exprimer devant la RMAAQ. Au regard des résultats, la RMAAQ a homologué le Règlement.

Tout comme pour le SRDI, ce projet a suscité, et continue de le faire, une certaine division au sein des producteurs.

Depuis, des ajustements au Règlement et aux modalités de fonctionnement du Service de mise en vente en commun ont été nécessaires. Par exemple, une demande a été faite pour clarifier la notion de blé visé par le Règlement puisque la définition initiale pouvait porter à confusion. Elle permettait entre autres aux producteurs récalcitrants de se soustraire au Règlement. De plus, une nouvelle niche de marché a fait son apparition depuis la mise en place du Règlement. L'application du Règlement s'est fait en souplesse pour

permettre à ce marché de se développer et une convention a été signée avec cet acheteur.

La FPCCQ ne peut nier la présence de producteurs, lui apparaissant sensiblement toujours les mêmes, qui s'opposent systématiquement à ses projets de mise en marché et qui se montrent en désaccord avec l'application du Plan conjoint pour améliorer la mise en marché. Certains de ces producteurs ont même formé un groupuscule afin de s'unir pour lutter contre ces projets de mise en marché, pourtant issus de mandats donnés par les producteurs lors des AGA régionales et surtout, lors de l'AGA provinciale. Évidemment, cette présence fait partie du contexte de l'application du Plan conjoint.

4 ANALYSE DES INTERVENTIONS DE LA FPCCQ DANS LA MISE EN MARCHÉ DES GRAINS

4.1 LES RÈGLEMENTS PRIS EN VERTU DU PLAN CONJOINT AINSI QUE LES CONVENTIONS NÉGOCIÉES

RÈGLEMENT SUR LA MISE EN VENTE EN COMMUN DU BLÉ DE CONSOMMATION HUMAINE

Objectifs généraux

- Organiser collectivement les rapports avec les acheteurs.
- Établir des règles selon l'intérêt collectif.
- Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Objectifs spécifiques

- Limiter la concurrence entre les producteurs.
- Obtenir un meilleur prix pour les producteurs.
- Obtenir de meilleures conditions de vente pour les producteurs.
- Donner un accès égal au marché à tous les producteurs.
- Répartir équitablement les recettes de vente du produit entre les producteurs.
- Favoriser la mise en marché du blé de consommation humaine avec une qualité qui correspond aux caractéristiques demandées par les minoteries.
- Établir les modalités de paiement en fonction de la qualité.

- Faciliter la circulation du produit le long de la chaîne de commercialisation.
- Faciliter la classification des lots de blé.
- Optimiser l'écoulement du produit dans le temps.
- Uniformiser les modalités de paiement.
- Diminuer et uniformiser le risque financier des producteurs dans la mise en marché du blé de consommation humaine.

Description

Pour plus de détails sur la mise en vente en commun, voir l'Annexe 2.

Le Règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine (Règlement)

Le blé destiné à la consommation humaine est mis en marché sous la direction et la surveillance de la FPCCQ. Les producteurs doivent diriger leur blé visé par le Règlement vers les centres de grains ou acheteurs désignés par la FPCCQ.

Fonctionnement de la mise en vente en commun

Dans un premier temps, le Service de mise en vente commun du blé (SMVCB) voit à l'application des diverses règles, mesures et pratiques administratives relatives à la mise en œuvre du Règlement. Ces dernières visent différentes étapes dans la mise en marché du blé.

Entreposage à la ferme

Les lots de blé peuvent être entreposés à la ferme afin que les producteurs puissent profiter de leurs propres installations et équipements et, éviter certains frais individuels et de pool associés à la manipulation du blé par les centres de service accrédités (CSA). Les frais de mise en marché de pool évités prennent la forme d'une prime à l'entreposage qui est présentement de 15 \$/t. La FPCCQ s'assure que ce blé réponde aux exigences de qualité. Dans le cas contraire, ce blé sera livré à un CSA. Il faut aussi comprendre que pour des raisons de stratégie de mise en marché et de logistique, la FPCCQ pourrait exiger qu'un blé de qualité soit entreposé dans un des CSA. Les frais de service seront mis en commun avec l'ensemble du blé entreposé à la ferme.

Entreposage aux CSA

Des CSA prennent en charge les lots de blé qui ne peuvent être entreposés par les producteurs selon les termes et conditions d'une convention les liant à la FPCCQ.

Selon le nombre de silos que les CSA mettent à sa disponibilité et leurs différentes contraintes de gestion, la FPCCQ fait traiter et entreposer le blé de façon à répondre aux exigences techniques et commerciales des différents produits demandés par les acheteurs.

Tableau 2 : Exigences des acheteurs

Techniques	Commerciales
<ul style="list-style-type: none">• indice de chute• taux de protéine• contenu en mycotoxines• variétés• humidité• propreté	<ul style="list-style-type: none">• date de fermeture des prix (à terme ou spot)• rythme et période de livraison

La FPCCQ dirige les lots de blé et les entrepose selon un processus par niveau de qualité ou de valeur ajoutée. Les blés qui répondent à des exigences plus élevées sont regroupés jusqu'à ce que chacun des volumes prévus par marché soient atteints. Compte tenu des limites d'espace d'entreposage, le blé de haute qualité pourrait être par la suite mélangé avec d'autres niveaux de qualité une fois ces volumes atteints.

Modalités de paiement et risque financier

Afin de respecter les besoins financiers des producteurs, la FPCCQ a développé un système de paiement qui suit de façon générale les revenus associés à un écoulement régulier du produit tout au long de l'année. La 1^{re} avance et l'intérimaire sont basés sur des prévisions de revenus nets.

Tableau 3 : Système de paiement du SMVCB

Paiement	Date prévue	% des revenus nets
1 ^{re} avance	Septembre ou octobre	65 %
Intérimaire	Juin	90 %
Final	Octobre ou novembre	100 %

La FPCCQ utilise le *Programme de mise en commun des prix* de la *Loi sur les programmes de commercialisation agricole* offert par le gouvernement fédéral afin de garantir le paiement initial, ce qui

améliore les conditions de crédit offertes par la banque et diminue les risques financiers pour la FPCCQ et les producteurs.

Mise en commun des revenus et frais de mise en marché

Les valeurs versées aux producteurs correspondent à l'ensemble des revenus reçus de la vente auprès des acheteurs, desquels sont déduites les contributions exigibles des producteurs et prévues à un règlement pris en application de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* ainsi que les frais collectifs et individuels de mise en marché. Il en résulte des frais collectifs (ou frais de pool) et des frais individuels de mise en marché.

Mise en commun des frais de transport des CSA vers les utilisateurs

La mise en commun des frais de transport du blé des CSA à l'utilisateur a été mise en place avec l'objectif général de partager les frais de transport du blé en provenance de toutes les régions afin de :

- Donner un accès équitable au marché du blé de consommation humaine;
- Favoriser de meilleures rotations dans les régions plus éloignées;
- Diversifier les lieux de production afin d'atténuer le risque climatique;
- Favoriser une plus grande production dans toutes les régions et pour l'ensemble de la province.

Dans le contexte où pour certaines régions éloignées il a été impossible de mettre en place un CSA répondant aux conditions de la convention, la FPCCQ a introduit une mesure qui plafonne à 12 \$/t le coût de transport en provenance de ces régions.

Paiement en fonction de la qualité et des besoins du marché et prime à la propreté

Afin de favoriser la production de blé répondant aux besoins du marché, les revenus nets versés aux producteurs sont aussi ajustés en fonction de primes ou d'escomptes applicables selon le taux de protéine du blé, les différentes variétés et les grades de ce blé.

De plus, afin de transférer les économies de coût relatif à la manipulation d'un blé propre, soit moins de 1 % d'impuretés, la FPCCQ verse une prime de 6 \$/tonne au blé qui atteint ce critère.

Ressources

- Équivalent de 4 ressources à temps plein
 - 0,5 cadre
 - 3,5 commis ou techniciens associés à la comptabilité, l'administration et aux communications avec les producteurs.

Financement

- Retenue de 4 \$/tonne (prévue au Règlement) pour les frais d'administration : des charges salariales du personnel, de l'équipement, de l'amortissement et de l'entretien du système et des applications informatiques.

Déficit de fonctionnement accumulé

Selon les données de La Financière agricole du Québec (FADQ) et les volumes de blé visé par le Règlement réellement pris en charge par la FPCCQ, près de 30 % des volumes assurés à l'ASRA au blé de consommation humaine contourneraient le SMVCB depuis 2005. Ceci représente en moyenne 30 000 tonnes par année ou 90 000 tonnes depuis les trois dernières années. L'impact cumulatif serait de l'ordre de 300 000 \$. Ce qui correspond au déficit accumulé jusqu'à maintenant. En effet, ces tonnes supplémentaires n'auraient pas eu d'impact significatif sur les frais d'administration décrits ci-haut.

Moyens mis en place pour le redressement des états financiers

La FPCCQ a mis en place un système de contrôle de l'enregistrement des producteurs visés par le Règlement. Les producteurs doivent par ce système fournir un numéro d'identification à La FADQ. Ce numéro permet de démontrer à la FADQ que le producteur s'est bien inscrit au SMVCB. Sans ce numéro, le dossier du producteur peut être rendu inadmissible aux programmes de sécurité du revenu (Assurance récolte, ASRA, Agri-Stabilité et Agri-Investissement). La FADQ communique régulièrement avec les producteurs concernés pour leur permettre de régulariser leur situation.

Cette procédure fait en sorte que les superficies déclarées par les producteurs ressemblent beaucoup plus aux superficies assurées. En effet, pour l'année de récolte 2009, les superficies enregistrées au SMVCB en date du 16 novembre 2009 étaient de 33 266 hectares alors que celles assurées étaient de 31 004 hectares en date du 26 août 2009.

Résultats obtenus

Impact sur la qualité du produit offert

L'encadrement et l'uniformisation des pratiques de conditionnement et d'entreposage ont permis d'atteindre une plus grande uniformité des lots mis en marché auprès des minoteries.

Enquête effectuée auprès des minoteries

Dans le cadre d'une enquête effectuée auprès des minoteries par la firme *Zins Beauchesne 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.

De plus, ces entreprises ont révélé que la mise en commun :

- permet de mieux connaître ce qui est disponible au Québec;
- permet une meilleure uniformité de la qualité;
- permet de diminuer le nombre d'interlocuteurs;
- génère une qualité et une uniformité comparables à celles du blé de l'Ontario.

Leur niveau de satisfaction général à l'égard de la FPCCQ oscille entre 75 % et 80 %.

Impact sur les revenus des producteurs

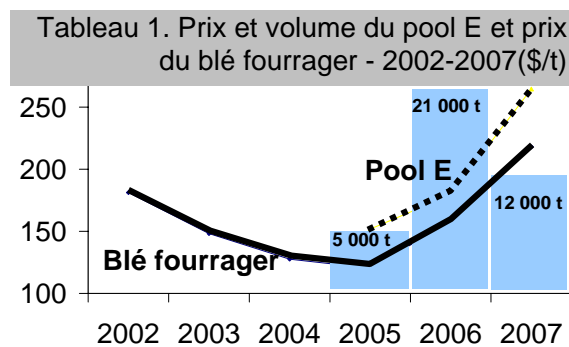
Comme expliqué précédemment, le SMVCB a permis d'augmenter le pouvoir d'intervention dans la mise en marché afin qu'elle soit plus efficace et ordonnée. De 2005 à 2007, il est possible de conclure à des retombées économiques probantes pour un secteur représentant plus de 10 M \$ de valeur de vente par année.

Dans un premier temps, le SMVCB a permis de maximiser la valeur des lots de moindre qualité. Comme l'indique la Figure 1, le blé en 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 \$/tonne¹ par année et des retombées cumulatives sur les revenus des producteurs de 1,2 M \$. Dans les faits, toute proportion gardée, la quantité de blé se destinant à la consommation humaine a augmenté en moyenne de 65 %² au cours de la période 2005 à 2007 comparativement à la période précédente de 2002 à 2004.

Deuxièmement, pour le pool A, l'amélioration des prix obtenus peut s'observer en comparant le prix net³ obtenu par les producteurs du

Québec comparativement à celui de l'Ontario⁴. La Figure 2 indique qu'il y a eu une nette amélioration en moyenne au cours des trois dernières années, l'écart s'étant aminci de manière probante. Le prix est à parité avec l'Ontario en moyenne depuis les deux dernières années, montrant ainsi un gain de 16 \$/tonne en moyenne depuis 3 ans, ce qui représente cumulativement des retombées positives sur les revenus des producteurs de l'ordre de 1,7 M \$. Les données pour l'année 2008 et 2009 ne sont pas encore disponibles. Il est à prévoir que l'analyse ne pourra être la même étant donné l'enjeu de la qualité pour ces années.

Figure 1 : Prix et volume du pool E et prix du blé fourrager



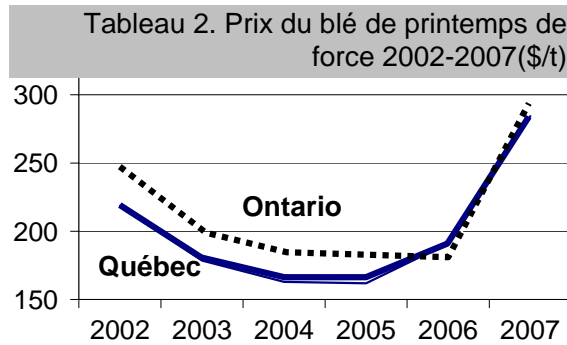
¹ Selon le prix moyen annuel du blé fourrager de l'ASRA et le prix net au producteur pour le pool E selon le SMVCB

² ASRA et SMVCB

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

⁴ Prix net du Ontario Wheat Growers' Marketing Board (OWGMB)

Figure 2 : Prix du blé de force de printemps



Transparence de la mise en marché

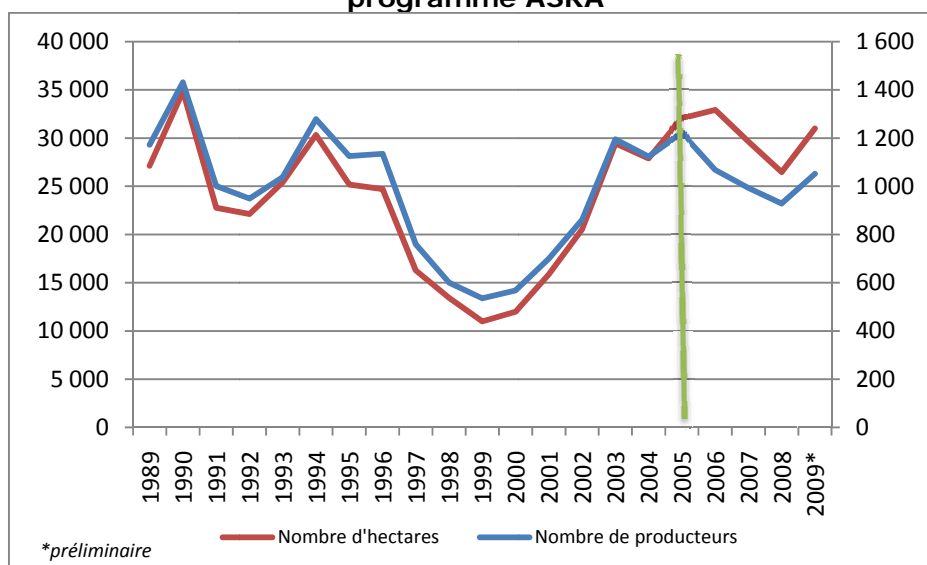
La FPCCQ a instauré un processus d'information auprès des producteurs visés par le Règlement afin qu'ils soient bien au fait des divers éléments menant à l'obtention des revenus nets qui leur sont versés.

La FPCCQ émet un relevé explicatif à chaque paiement (initial, intérimaire et final). Le relevé de paiement final indique la valeur du prix de vente aux minoteries, les primes et escomptes applicables et les divers frais de pool et frais individuels de mise en marché applicables. De plus, la FPCCQ émet le bulletin d'information *Info-blé* environ 4 fois par année. Ce dernier présente les prévisions de paiement, les actualités sur le marché du blé et les changements apportés à différents éléments de gestion de la mise en vente en commun dont la convention avec les CSA.

Évolution des superficies de blé de consommation humaine

Il est difficile d'évaluer à quel point le SMVCB a pu influencer les producteurs à choisir le blé panifiable. La Figure 3, qui montre l'évolution des superficies assurées au programme ASRA démontre une légère augmentation des superficies suite à l'arrivée du SMVCB pour baisser et ensuite remonter en 2009. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces variations. D'abord, on a vu une transition des superficies vers le maïs grain en 2007 et en 2008, une baisse générale des superficies assurées. En 2009, on peut prétendre que la décision de la FADQ d'intégrer à ses procédures la décision de la RMAAQ quant aux variétés visées par le Règlement a eu une influence sur les superficies assurées en blé de consommation humaine.

Figure 3 : Superficies de blé de consommation humaine assurées au programme ASRA



CONVENTION AVEC LES CENTRES DE SERVICES POUR LE BLÉ DE CONSOMMATION HUMAINE

Objectifs généraux

- Établir pour les producteurs des règles selon l'intérêt collectif.
- Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Objectifs spécifiques

- Uniformiser les frais de mise en marché entre les producteurs.
- Faciliter l'identification du produit et de ses caractéristiques (classification).
- Assurer un entreposage adéquat du produit.
- Optimiser l'organisation et les coûts de transport.

Description

Historique

La convention a été signée le 26 juillet 2005 par la FPCCQ, La Coop Fédérée, l'Association des négociants en céréales du Québec inc. et l'Association québécoise de l'industrie de nutrition animale et céréalière.

Objectif de la convention

Globalement, la convention de services en vertu du *Règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine* vise à ce que le blé des producteurs soit reçu, conditionné, entreposé et livré à l'utilisateur final de façon à minimiser les coûts de mise en marché et à maximiser le prix de vente.

Contenu de la convention

La convention encadre une série de conditions et mesures qui se résument comme suit :

- Détermine les critères d'accréditation des centres :
 - Équipement de mesure et classement;
 - Équipement de réception, de nettoyage, de séchage, d'entreposage et d'expédition;
 - Compétence de classement du blé;
- Détermine le mode et délai d'attribution des lots aux différents centres accrédités;
- Encadre la gestion des listes de producteurs et la planification des réceptions;
- Encadre la gestion des réceptions et la transmission des documents;
- Définit les normes et frais de réception, de séchage, de conditionnement, d'entreposage et d'expédition (à l'exception du transport de la ferme vers le centre);
- Établit un comité de surveillance de l'application de la convention qui est formé de représentants des diverses parties.

CSA

Le nombre de CSA qui sont mandatés pour recevoir du blé visé par le Règlement est de 9 alors que ce nombre est passé de 9 en 2005 à 7 en 2009.

Dans l'ensemble, les CSA ont bien collaboré à l'application de la convention. Les CSA atteignent les exigences en matière de gestion de la qualité, mais il n'en demeure pas moins que la capacité de leur structure respective varie. Aussi, les volumes attribués à chacun ne permettent pas de maximiser les économies d'échelle. La FPCCQ remarque tout de même les efforts déployés par les CSA pour s'améliorer.

Criblage supplémentaire afin d'améliorer la qualité

Les CSA ont pour l'instant répondu à la demande de la FPCCQ à l'effet d'effectuer un deuxième criblage du blé en 2008 et 2009. En 2008, cet

exercice a permis d'améliorer grandement la qualité des lots afin de répondre aux exigences du marché de la consommation humaine. En 2009, le fort contenu en vomitoxines a atténué grandement l'impact positif d'une telle pratique.

Ressources et financement

La négociation de la convention est réalisée par le comité de négociation des grains commerciaux dont les dépenses sont supportées par le Fonds général.

Résultats obtenus

Impact sur les revenus des producteurs

Les producteurs ont connu une amélioration de leurs revenus, selon les résultats présentés dans la section sur le Règlement, compte tenu de l'amélioration de la qualité et de l'uniformité des lots confirmées par l'étude de *Zins, Beauchesne et associés*.

Il faut ajouter que les frais de pool et les frais individuels de mise en marché sont appliqués par les CSA de façon uniforme à l'ensemble des producteurs.

Finalement, la FPCCQ a travaillé conjointement avec les associations accréditées afin de mettre en place de nouvelles façons de gérer les lots de blé, et ce, dans un esprit visant à satisfaire les contraintes et besoins respectifs des deux parties. Ces améliorations ont pour effet d'augmenter l'efficacité de la gestion des lots; ce qui a une incidence directe sur les coûts de réalisation des services. Les frais ont graduellement baissé de 25 \$ à 18 \$/tonne de 2005 à 2007.

Qualité du blé fourrager en provenance des CSA

La convention a permis d'améliorer grandement la qualité du blé fourrager provenant du déclassement du blé visé par le Règlement, puisque ce blé est nettoyé contrairement à celui qui provient directement de la ferme. Cependant, il semble difficile d'obtenir une valeur ajoutée raisonnable pour ce blé fourrager de qualité.

CONVENTION AVEC LES MOULINS DE SOULANGES (LMS)

Objectifs généraux

- Organiser collectivement les rapports avec les acheteurs.

Objectifs spécifiques

- Limiter la concurrence entre les producteurs.
- Obtenir un meilleur prix pour les producteurs.
- Favoriser la mise en marché du blé de consommation humaine avec une qualité qui correspond aux caractéristiques demandées par les minoteries.
- Établir les modalités de paiement en fonction de la qualité.
- Faciliter la circulation du produit le long de la chaîne de commercialisation.
- Faciliter la classification des lots de blé.
- Optimiser l'écoulement du produit dans le temps.

Description

Historique

En 2005, soit l'année d'implantation du Règlement, un projet de fabrication de farines de spécialité à partir de blé québécois voit le jour. Ce projet émane d'une collaboration entre différents partenaires privées soit Première Moisson, Meunerie La Milanaise et Agri-Fusion.

La croissance des superficies destinées à ce marché a été impressionnante, passant de 250 hectares à 10 000 hectares en 2009, soit près de la moitié de la production québécoise.

LMS a développé des produits autour de 4 appellations soit : AgriNature, Terre Vivante, Agriculture raisonnée et Agriculture raisonnée sans pesticides.

Mode d'approvisionnement

LMS développe des farines de spécialité qui misent sur un approvisionnement local en blé et sur une relation très étroite avec les producteurs et les centres de grains.

Les contrats sont pris directement avec les producteurs et la gestion des livraisons des blés sous contrat est prise en charge par LMS.

Ce mode d'approvisionnement ne s'applique que pour les blés qui respectent les conditions du contrat. La FPCCQ doit rediriger et prendre en charge les lots de blé qui ne rencontrent pas les exigences. Selon des données préliminaires, près de la moitié du blé mis sous contrat par LMS en 2009 n'a pas été accepté et a donc été redirigé vers d'autres marchés de consommation humaine ou encore vers le marché du blé fourrager.

Contenu de la convention

La convention encadre les conditions et mesures suivantes :

- Le mode d'approvisionnement de LMS par la FPCCQ tel que présenté précédemment;
- Les procédures contractuelles de LMS avec les producteurs;
- Les obligations de respect des contrats par les deux parties;
- L'échange d'information entre les parties;
- Le prix du blé et la valeur des escomptes et des primes;
- Les délais de livraison;
- Le mode et le délai de paiement;
- Le contenu des exigences de production et de qualité du produit final sous la forme d'un contrat de production standard;
- Les normes relatives à l'entreposage de ce blé dans les CSA.

Ressources et financement

La négociation de la convention est réalisée par le comité de négociation des grains commerciaux dont les dépenses sont supportées par le Fonds général de la FPCCQ.

Résultats obtenus

Dans un premier temps, il est clair que ce marché a connu une très forte croissance comme le Tableau 4 l'indique.

Tableau 4 : Nombre d'hectares en contrat avec LMS

Année	Nombre d'hectares
2005	243
2006	809
2007	3 237
2008	5 868
2009	10 000

Cette convention permet un environnement d'affaires rassembleur et constructif qui est nécessaire afin de relever les défis d'un projet qui interpelle l'ensemble des acteurs de la filière, soit les producteurs, les semenciers, les chercheurs du CÉROM et du CRDA, les centres de grains, le meunier LMS et les boulangeries artisanales du Québec.

Cette convention et les rencontres qui en découlent génèrent un plus grand lien de confiance entre LMS, la FPCCQ et les producteurs, un

meilleur partage de l'information et une meilleure organisation au sein de la filière afin de répondre aux besoins de planification, de gestion des risques et de sécurité des parties.

NÉGOCIATION D'UNE NOUVELLE CONVENTION DE SEMENCES

Objectifs généraux

- Organiser collectivement les rapports avec les acheteurs.
- Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Objectifs spécifiques

- Obtenir un meilleur prix pour les producteurs.
- Obtenir de meilleures conditions de vente pour les producteurs.
- Favoriser la mise en marché d'un produit de qualité correspondant aux caractéristiques demandées par les marchés.
- Uniformiser et optimiser les modalités de paiement des producteurs.

Description

Il existe 2 conventions régissant la production et la mise en marché de la semence : la Convention de production de semences date de 2001 alors que la Convention relative à la production et la mise en marché des grains ou graines de semences date de 1987 et n'a pas été mise à jour depuis. Les parties signataires (FPCCQ, La Coop fédérée, l'Association des conditionneurs de semences pedigree du Québec et l'Association des marchands de semences du Québec) ont convenu que lesdites conventions devaient être mises à jour tout en y incluant de nouveaux paramètres.

Les parties ont entrepris les discussions au sein du comité prévu à cet effet. Devant l'impossibilité évidente d'en arriver à une entente, elles ont convenu de créer un sous-comité technique pour augmenter les chances de dénouer l'impasse. Le but du sous-comité était de réduire le nombre de personnes participant aux discussions afin de rendre les rencontres plus productives, de discuter plus en détail au niveau technique, d'élaborer des pistes de solutions, d'en discuter et de les évaluer. Les parties se sont engagées à rendre compte à leur organisation respective afin de se présenter en sous-comité avec des mandats clairs.

Ressources et financement

Le sous-comité technique était formé de 3 représentants des associations accréditées et de 3 représentants du Syndicat des producteurs de semences pedigree du Québec. Le président de la FPCCQ a agi à titre d'animateur et de modérateur et, un permanent de la FPCCQ a assumé le secrétariat et le support technique.

Les frais liés à ces rencontres ont été assumés par le Fonds général de la FPCCQ.

Résultats obtenus

Les parties en sont arrivées à une entente de principe et se sont engagées à la respecter pour l'année de production 2009.

Les étapes de rédaction et d'approbation menant à l'homologation par la RMAAQ sont en cours et devraient se terminer sous peu. Les 2 conventions ont été fusionnées pour faire place à une seule convention et les paramètres de l'entente de principe y ont été intégrés. Parmi les principaux points de cette entente, notons la prime minimale de semence qui est passée de 40 \$/tonne à 55 \$/tonne, l'encadrement des critères de qualité qui permettent de refuser la semence et la majoration de la compensation pour les superficies en option non utilisées.

Du côté de la FPCCQ, même si normalement c'est le comité de négociation des grains de semences qui la prend en charge, cette négociation-ci a été laissée en grande partie au SPSPQ, à sa demande, d'autant plus que ses représentants sont les mieux placés pour comprendre les enjeux et les revendications de ses membres.

DÉVELOPPEMENT D'OUTILS DE MISE EN MARCHÉ

Objectifs généraux

- Organiser collectivement les rapports avec les acheteurs.
- Établir pour les producteurs des règles selon l'intérêt collectif.

Objectifs spécifiques

- Améliorer la circulation de l'information sur les marchés et les conditions de mise en marché.
- Augmenter le pouvoir d'intervention des producteurs dans la mise en marché.
- Uniformiser les conditions de la concurrence entre les acheteurs.

- Obtenir un meilleur prix pour les producteurs.
- Uniformiser les conditions de la concurrence entre les producteurs.

Description

Lors de la dernière évaluation périodique, les mandats donnés à l'office par les producteurs ont été présentés. Après la tenue, en août 2004, d'une journée provinciale d'information auprès des administrateurs de tous les syndicats affiliés pour obtenir les commentaires sur le projet présenté, et à la suite de l'AGA de mars 2005, le mandat s'est précisé de la manière suivante :

- Négocier une ou des conventions avec les représentants des acheteurs pour encadrer :
 - le transfert de l'information sur les transactions associées aux ventes;
 - le paiement par l'intermédiaire de la FPCCQ;
 - des babillards volontaires d'offres d'achat et de vente;
 - une grille de prix en fonction du classement et de la qualité des grains;
 - une formule de prix minimum;
- Étudier la possibilité d'implantation d'un système de logistique d'entreposage (information sur la disponibilité des unités d'entreposage et gestion des surplus);
- Étudier la possibilité d'implantation d'un service de courtage (sur les contrats boursiers).

Les producteurs de cultures commerciales souhaitent donc utiliser concrètement certains pouvoirs de leur Plan conjoint pour leur permettre d'évoluer dans un environnement mieux informé tout en préservant la relation producteur-acheteur qui existe dans un libre marché. Il s'agit en quelque sorte d'une prise en main des producteurs pour obtenir une information pertinente afin d'améliorer leur mise en marché.

À travers une analyse détaillée du mandat et des besoins exprimés, la FPCCQ a établi que le transfert de l'information sur les transactions associées aux ventes (tel qu'énoncé ci-dessus) est l'outil de base qui permettra d'établir un diagnostic permanent du fonctionnement du marché des grains et qui fournira les éléments nécessaires pour mieux choisir, mieux adapter, et mieux faire fonctionner les autres outils proposés par l'assemblée générale des producteurs de cultures commerciales du Québec.

C'est dans ce contexte que les efforts de travail et de négociation ont d'abord été mis sur le développement et la mise en place d'un système de recueil et de diffusion de l'information (le SRDI).

La FPCCQ a reçu l'appui de La Financière agricole du Québec et du Conseil général de l'UPA pour mettre en place le SRDI.

Pour plus de détails sur le SRDI, voir l'Annexe 3.

Ressources et financement

Ressources :

- La FPCCQ a fait appel à un consultant externe pour la coordination du projet.
- L'analyse des besoins informatiques et le développement des systèmes informatiques se fait et se fera par une firme spécialisée qui a déjà un lien d'affaires avec la FPCCQ.
- Le Comité sur les marchés de la FPCCQ propose les orientations à donner au projet.
- Le Comité de mise en œuvre des outils de mise en marché, formé d'employés et d'un administrateur, suit périodiquement l'avancement du projet.
- D'autres employés de soutien technique apportent ponctuellement leur contribution.

Financement :

- Contribution spéciale au Plan conjoint de 0.20 \$/tonne métrique : développement et éventuellement la mise en place et le fonctionnement régulier.
- Aide financière du Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ).

Résultats obtenus

Pour l'instant, les résultats ne sont qu'une tentative de mise en place du SRDI, puisque la négociation de la convention avec les acheteurs achoppe au sujet de la légitimité de la demande des producteurs. Pour plus de détails sur l'état d'avancement du dossier, voir l'Annexe 3.

Au cours des discussions tenues entre les parties, tous ont démontré la volonté de revoir le *Guide des bonnes pratiques commerciales* et de l'intégrer à la Convention des outils de mise en marché. Pour plus de détails, voir l'Annexe 4.

4.2 LES INTERVENTIONS NON RÉGLEMENTAIRES

SERVICE D'INFORMATION SUR LES MARCHÉS (SIM)

Objectifs généraux

- Organiser collectivement les rapports avec les acheteurs.
- Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Objectifs spécifiques

- Améliorer la circulation de l'information sur les marchés et les conditions de mise en marché.
- Obtenir un meilleur prix pour les producteurs.
- Favoriser la mise en marché d'un produit de qualité correspondant aux caractéristiques demandées par les marchés.
- Assurer la mise en marché d'un produit à un prix et une qualité concurrentiels sur le marché.
- Diminuer et uniformiser le risque financier des producteurs dans la mise en marché de leur produit.

Description

Pour plus de détails, veuillez consulter l'Annexe 5.

La FPCCQ a mis en place un Service d'information sur les marchés (SIM) dès ses débuts en 1975. L'accès par l'ensemble des intervenants du marché à une information fiable, complète et à jour est essentiel à un bon fonctionnement des marchés. Depuis quelques années, la FPCCQ s'est donné le mandat d'augmenter l'offre d'information sur les marchés.

Plusieurs actions sont posées par le SIM pour joindre les producteurs. Le SIM a également recours à divers médias pour diffuser l'information sur les marchés. Voici les principales actions posées par le SIM :

- Publication du rapport quotidien d'information sur les marchés :
Ce rapport est mis à jour quotidiennement par le personnel du SIM. Il présente l'activité des marchés à terme au cours de la journée, de nombreux prix de référence ainsi qu'un commentaire quotidien qui explique le comportement des marchés à terme pour la journée, qui vulgarise et synthétise les grands enjeux qui affectent les marchés des grains tant locaux qu'internationaux. Le commentaire quotidien traite également des particularités du marché local. Le rapport sur les marchés est un des rares à être

rédigé en français en Amérique du Nord, ce qui enlève la barrière de la langue empêchant de nombreux producteurs d'avoir accès à l'information quotidienne sur les marchés des grains, qui est en grande majorité publiée en anglais. A l'heure actuelle, environ 650 abonnés reçoivent le rapport quotidien par courriel, comparativement à 350 l'année dernière.

- Publication du tableau hebdomadaire de valeur de remplacement du maïs :
Le SIM publie chaque vendredi un tableau de la valeur de remplacement du maïs grain. La logique derrière le tableau est relativement simple : permettre au producteur qui a du maïs à mettre en marché de comparer le prix qui lui est offert avec une valeur de référence, appelée le prix cible. Le prix cible représente le prix auquel un producteur de la région de Saint-Hyacinthe peut vendre son maïs pour demeurer compétitif avec le prix du maïs de remplacement le plus compétitif livré chez un utilisateur. L'écart entre le prix cible et le prix qui lui est offert renseigne le producteur sur l'état du marché local, et cela permet au producteur de mettre en marché un produit à un prix concurrentiel sur le marché local, lorsque comparé au reste du marché nord-américain.
- Publication d'un bulletin mensuel : L'Écho-Marché :
Ce bulletin inclut des articles, des tableaux et divers graphiques traçant le portrait des éléments marquants du dernier mois sur le marché des grains et oléagineux. Il y est question des principaux grains produits au Québec (maïs, soya, blé, avoine, orge, canola) dans une perspective tant provinciale que nationale ou mondiale.
- Publication d'articles dans la TCN et la *Revue Grandes Cultures*
- Participation au cours sur la Mise en marché des grains offert aux producteurs par l'Institut technologique agroalimentaire (ITA) :
La FPCCQ a été impliquée dans l'élaboration du contenu et du matériel du cours offert en formation continue. L'ITA continue de dispenser cette formation aux producteurs de grains de toutes les régions du Québec lorsque des groupes des diverses régions en font la demande.
- Présentation à des groupes de producteurs ou d'intervenants.

- Soutien téléphonique aux producteurs.

Ressources et financement

Au fil des années, les ressources ont été augmentées avec l'embauche d'un analyste de marché qui est venu compléter l'équipe formée d'un agent d'information et de commercialisation et d'un commis à l'information. Un Directeur de la commercialisation et de l'information sur les marchés est venu compléter l'équipe de 4 ressources.

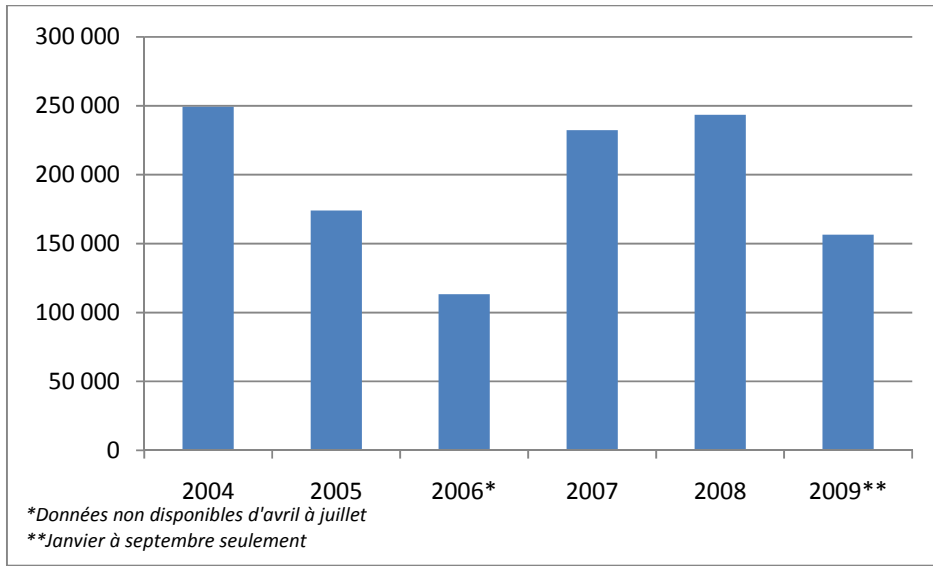
Résultats obtenus

Les activités du SIM permettent d'améliorer la circulation de l'information sur les marchés et sur les conditions de mise en marché.

La possibilité pour un producteur d'avoir accès aux prix transigés pour une certaine denrée lui permet d'être bien informé et d'avoir moins tendance à accepter des prix inférieurs par méconnaissance des prix du marché. De plus, en connaissant les prix offerts sur le marché local, un producteur qui se voit offrir un prix en bas de ces niveaux recherchera un acheteur offrant un meilleur prix, lui permettant du même coup d'obtenir un meilleur prix pour son produit.

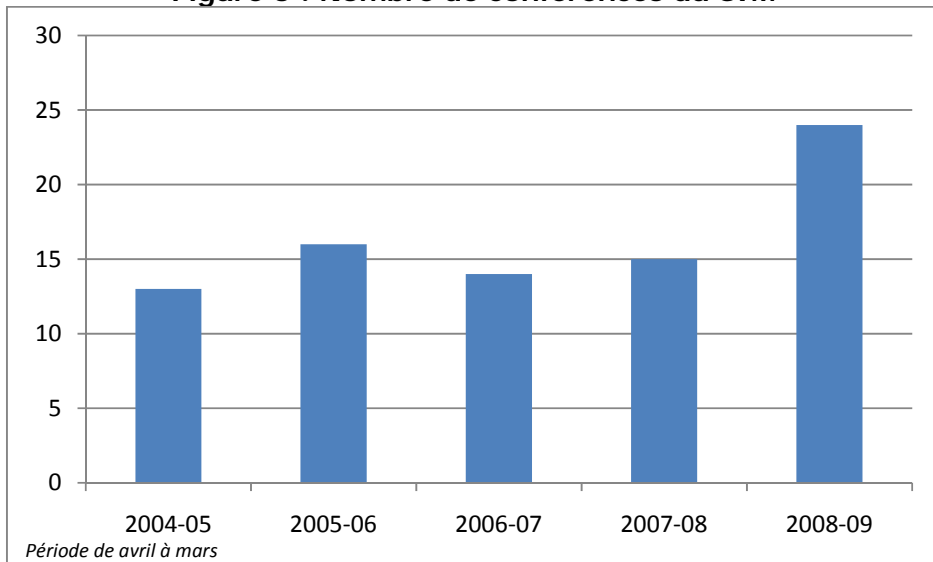
Les résultats des activités du SIM sur les marchés et les prix est difficilement mesurable objectivement. Une façon de mesurer les résultats est de montrer l'impact sur l'intérêt et la participation des producteurs comme le font les figures suivantes. À la Figure 4, on peut voir que les boîtes vocales utilisées pour écouter le rapport quotidien sont tout autant sollicitées. Cet indicateur peut toutefois être trompeur puisque les producteurs peuvent obtenir cette information de diverses sources. Une baisse du nombre de minutes ne signifierait donc pas nécessairement une baisse de l'achalandage.

Figure 4 : Nombre de minutes des boîtes vocales du SIM



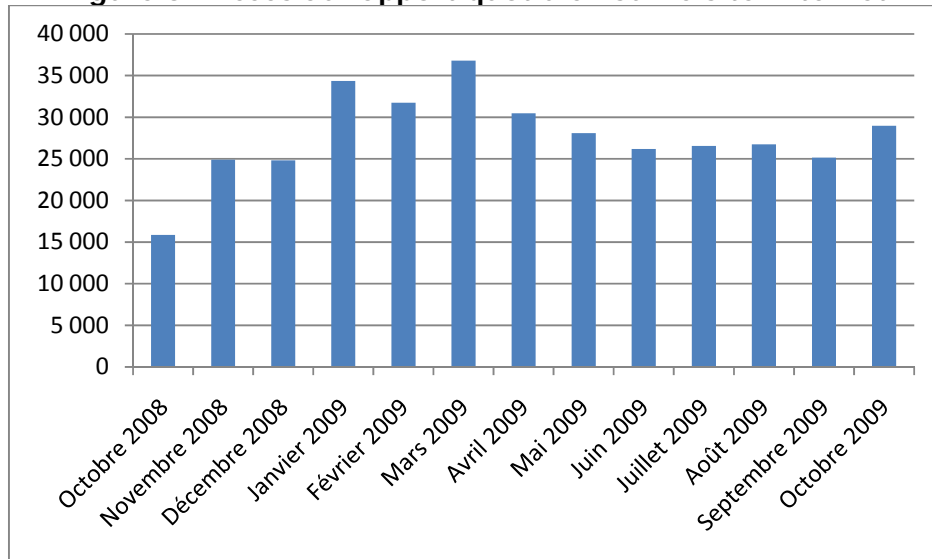
La Figure 5 indique que le nombre de conférences offertes par le SIM est en augmentation, beaucoup d'efforts en ce sens ayant été déployés.

Figure 5 : Nombre de conférences du SIM



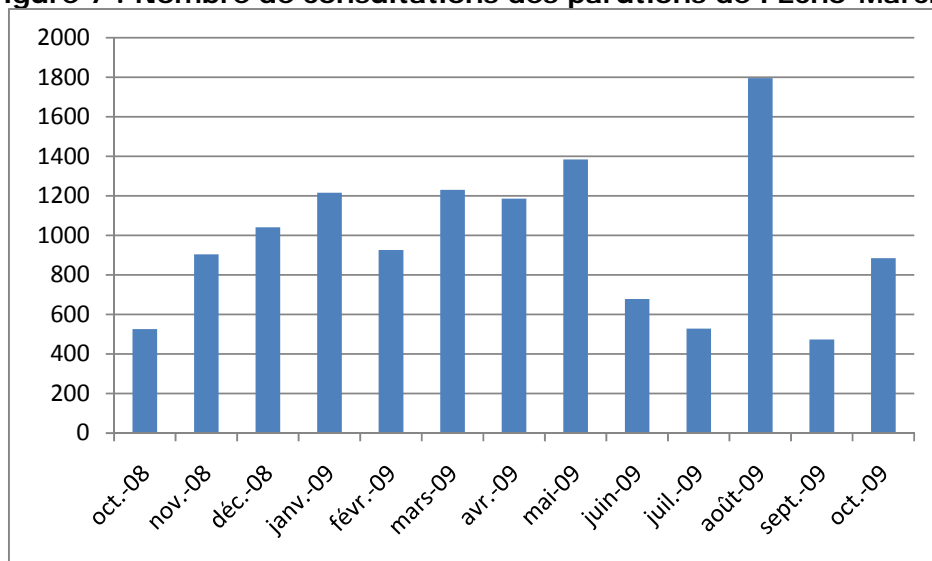
À la Figure 6, on remarque que le rapport quotidien disponible sur le site Internet de la FPCCQ soulève un certain engouement avec 25 000 à 30 000 accès mensuellement.

Figure 6 : Accès au rapport quotidien sur le site Internet

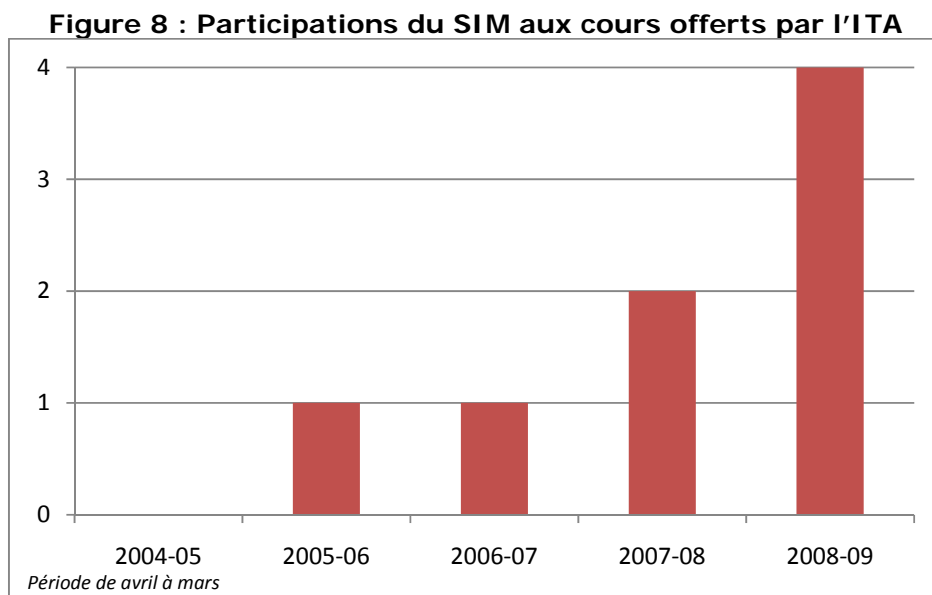


L'Écho-Marché suscite également un certain intérêt comme le montre la Figure 7. Cette publication étant relativement jeune, il est difficile de tirer des conclusions pour l'instant.

Figure 7 : Nombre de consultations des parutions de l'Écho-Marché



La Figure 8 montre quant à elle que les participations aux cours offerts par l'ITA sont en augmentation. Cependant, il faut savoir que ces participations sont tributaires des invitations lancées par l'ITA. Une baisse du nombre de participations n'impliquerait donc pas nécessairement un manque d'intérêt de la part du SIM ou même des producteurs.



DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉS

Objectifs généraux

- Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Objectifs spécifiques

- Équilibrer l'offre en fonction de la demande afin de maintenir un prix d'équilibre jugé suffisant pour les producteurs.
- Optimiser les recettes tirées de la vente du produit sur le marché.

Description

La stratégie commerciale de la FPCCQ repose sur la préservation de la compétitivité de l'industrie des grains. La voie privilégiée est de s'assurer que cette industrie se renouvelle afin de maximiser la valeur ajoutée et de favoriser la transformation locale.

Cette stratégie s'appuie sur :

Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec

- Les nouvelles tendances en matière d'alimentation;
- Les nouvelles attentes de la société vis-à-vis de l'agriculture (nouvelles valorisations de la biomasse et des denrées agricoles dans le secteur industriel non alimentaire);
- La présence d'une forte transformation industrielle traditionnelle en Ontario;
- L'obligation de maximiser les revenus du marché;
- La réduction du risque associé au déséquilibre de l'offre et de la demande en diversifiant les marchés.

À cet égard, il faut comprendre que la gestion de la croissance naturelle de la production représente un défi en soi. Pour le maïs, cette croissance est de l'ordre de 40 000 à 50 000 tonnes par année sans aucune croissance des superficies. Le besoin de valoriser les grains du Québec devient donc une préoccupation constante pour la profession.

De 2004 à 2009, la FPCCQ a poursuivi ses activités relatives à cette stratégie. Ces dernières prenaient la forme de :

- Veille sur les nouvelles opportunités;
- Participation active à divers réseaux d'expertise, de promotion et de concertation;
- Prospection et soutien auprès des investisseurs;
- Démarches auprès des gouvernements et de l'industrie afin de favoriser un environnement réglementaire et commercial adéquat et concurrentiel.

Ressources et financement

- Activités financées avec les contributions de base au Fonds général
 - De 2004 à 2009, l'équivalent du temps et des dépenses associés à ¼ d'une ressource professionnelle.
- 25 000 \$/année est dédié au financement du Conseil du Soya du Canada.

Résultats obtenus

De 2004 à 2009, le secteur des grains a pu compter sur l'implantation ou profitera de l'implantation prochaine de nouveaux débouchés pour les grains produits au Québec.

Transformation du maïs en éthanol

En février 2007, une usine de transformation du maïs en éthanol, propriété de Greenfield Ethanol et d'un groupe de producteurs de grains du Québec (Pro-Éthanol), a démarré ses opérations qui requièrent un approvisionnement de plus de 350 000 tonnes de maïs par année.

Ce nouveau débouché pour la principale production de grain au Québec a permis de limiter voire d'éliminer le surplus de production. Par le passé, ce surplus devait être exporté entraînant des frais de transport très élevés, ce qui diminuait la base locale du prix de cette denrée. Pour plus de détails, consultez les Bilans d'offre et de demande à l'Annexe 1.

Usine de trituration de graines oléagineuses (ETGO-Twin Rivers)

Au courant de l'année 2010, la compagnie ETGO-Twin Rivers devrait débiter la trituration de 600 000 tonnes de canola et de 400 000 tonnes de soya afin de produire de l'huile et des tourteaux pour les marchés québécois, nord-américain et d'outre-mer.

Ce nouveau débouché permettra aux producteurs de soya du Québec de desservir un marché local pour la fève de soya de type conventionnel, qui représente cette année environ 300 000 tonnes sur une production totale de 600 000 tonnes. Ce soya conventionnel pourra être transformé localement, au lieu que ces graines soient exportées pour les fins d'une trituration à l'extérieur du pays (Europe, Asie, Moyen Orient). Ce marché local aura à la fois un effet bénéfique sur les prix offerts aux producteurs locaux mais aussi sur l'efficacité des chaînes de valeur (viandes, lait), car elles auront accès à une source locale d'aliments protéiques (350 000 tonnes de tourteau de canola et 300 000 tonnes de tourteau de soya). Le Québec importe actuellement plus de 750 000 tonnes de tourteaux.

Cette usine de transformation aura le même effet stimulant sur le prix local du canola mais aussi, de façon plus générale, sur l'attrait qu'aura cette production auprès de plusieurs producteurs de grains. La proximité des marchés est un élément très motivant et sécurisant lorsqu'il est question de mise en marché.

Une plus grande place à cette culture dans les rotations améliorera la qualité des autres grains produits et, conséquemment, les performances des différentes chaînes de valeur.

Le Conseil du soya du Canada

Le Conseil du Soya du Canada a été créé en 2005 dans le cadre d'un partenariat entre les provinces productrices de soya soit le Québec, l'Ontario et le Manitoba. Le but premier de ce partenariat était d'identifier et développer les marchés d'exportation pour le soya de consommation humaine.

Le rôle du CSC s'est maintenant élargi pour englober les mandats suivants :

- Établir des relations avec le gouvernement canadien afin d'obtenir des politiques favorables aux producteurs de soya du Canada dans les domaines du commerce international, de l'environnement, du transport, de la recherche et de l'innovation;
- Faciliter l'échange d'information;
- Favoriser l'innovation pour ce qui est du développement des marchés internationaux;
- Créer et favoriser les opportunités sur le marché intérieur notamment en stimulant les nouveaux investissements au Canada et les nouvelles utilisations.

Le CSC réalise d'importantes activités de promotion et d'information auprès des importateurs asiatiques. Ces dernières prennent la forme de missions de promotion du soya canadien dans divers pays de l'Est asiatique et de stages locaux de formation pour certaines délégations de ces pays en visite au Canada.

Il est toujours difficile de mesurer les répercussions de ces investissements dans la promotion des produits locaux, néanmoins il est clair que les exportations canadiennes de fève de soya ont crû de façon spectaculaire au cours des dernières années comme l'indique le Tableau 10 de l'Annexe 6.

De plus, les primes applicables au soya de consommation humaine et à identité préservée (IP) ont connu une forte progression au cours de la dernière année.

RECHERCHE

Objectifs généraux

- Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Objectifs spécifiques

- Favoriser la mise en marché d'un produit de qualité correspondant aux caractéristiques demandées par les marchés.
- Assurer la mise en marché d'un produit à un prix et une qualité concurrentiels sur le marché.

Parmi les objectifs spécifiques, le Fonds de recherche des producteurs de cultures commerciales du Québec (FRPCCQ) comportait aussi les

objectifs suivants qui visaient à améliorer la compétitivité des producteurs, rendre plus efficace leur mise en marché et mieux répondre aux besoins des acheteurs de grains :

- Améliorer la productivité et diminuer les coûts de production dans les grandes cultures;
- Améliorer la qualité des différentes cultures en fonction des besoins des utilisateurs;
- Diversifier les cultures au Québec.

Description

La FPCCQ investit dans la recherche dans les grandes cultures depuis le début des années 1990. Jusqu'en 1998, elle le faisait de façon ponctuelle. Par après, elle a constitué un Fonds de recherche provenant d'une partie de la contribution au Plan conjoint, soit 0,05 \$/tonne du début jusqu'au 31 juillet 2009 et de 0,15 \$/tonne depuis le 1^{er} août 2009. En 1999, la FPCCQ signait un accord quant à l'utilisation des revenus d'intérêts générés par les surplus du fonds du programme RARB (Régime d'assurance du revenu brut) du gouvernement fédéral. Ces fonds seraient ainsi consacrés à la recherche dans les grandes cultures. Ce nouvel apport a propulsé le Fonds de recherche vers des sommets inégalés. Le Tableau 11 et la Figure 10 de l'Annexe 7 illustrent comment a évolué le Fonds de recherche de la FPCCQ de 1998 à 2005. Pendant cette période, les interventions en recherche dans la production de grains se faisaient surtout par le financement partiel de projets de recherche soumis au comité de recherche de la FPCCQ (Tableau 12 et la Figure 11 de l'Annexe 7). Parallèlement, la FPCCQ allait augmenter progressivement sa participation au financement du centre de recherche sur les grains CÉROM. En 2006, la FPCCQ décidait de mettre un terme au financement de projets de recherche en dehors du CÉROM pour consacrer à ce dernier la grande majorité de ses fonds disponibles pour la recherche.

Ressources et financement

Le Fonds de recherche de la FPCCQ se finance à partir de la portion de la contribution du Plan conjoint vouée à cette fin. Le Tableau 11 de l'Annexe 7 montre que depuis le début des activités de financement de recherche à la FPCCQ en 1992 jusqu'en 2005, plus de 1,5 M \$ ont été investis en recherche. La FPCCQ a accepté 132 projets de recherche au total. Depuis ce temps, la part de contribution vouée à la recherche s'est chiffrée à 151 644 \$, 155 884 \$ et 189 053 \$ pour 2006, 2007 et 2008 respectivement. Pour la période 2006-2008, le Fonds de recherche a aussi généré des intérêts d'une somme totale de

40 036 \$. Pour leur part, les revenus d'intérêt générés par les surplus du fonds du programme RARB ont pris fin en 2005 (Tableau 11).

Résultats obtenus

Afin de fournir au lecteur une appréciation générale de la portée du Fonds de recherche de la FPCCQ, nous avons compilé différents résultats. La Figure 12 et la Figure 13 de l'Annexe 7 fournissent l'information sur la distribution du Fonds de recherche de la FPCCQ, de 1998 à 2005, sur la base des productions concernées et des champs d'étude. En premier lieu, la Figure 12 montre comment se sont réparties les sommes investies par production. Ainsi, 20 % des fonds touchaient la production de maïs alors que cette portion passe à 11 % dans le cas du soya. Les céréales étaient quant à elles concernées par 41 % des fonds attribués, tandis que les plantes oléo-protéagineuses l'étaient pour 16 %. Enfin, 19 % des sommes investies étaient sans attribution et bénéficiaient aux grandes cultures en général. À la Figure 13, on constate que les projets associés à la phytopathologie et à la productivité ont accaparé la majeure partie des fonds, plus de 70 % touchaient ces thèmes de recherche.

Depuis les tous débuts des activités de financement de recherche, la FPCCQ a toujours eu pour but de jouer le rôle de levier en recherche dans les grandes cultures. Aussi, nous avons compilé l'effet de levier, par production et par champ d'étude, afin de vérifier comment la FPCCQ a su atteindre son objectif. De la Figure 14, on constate que le Fonds de recherche de la FPCCQ a obtenu un effet de levier global de près de 5 fois les sommes investies par la FPCCQ. Il faut remarquer que l'effet de levier a été plus fort dans les productions de maïs (6,7) et de soya (6,5) que dans les céréales en général (2,5). De la Figure 15, on remarque que les champs d'étude de la fertilisation et de l'agroenvironnement ont obtenu les plus forts effets de levier à 10,3 et 8,2, alors que la génétique et la machinerie et l'équipement suivent de près à 6,9 et 6,4.

Au regard des conséquences plus étroitement liées à la mise en marché et la compétitivité des entreprises de cultures commerciales, il nous faut regarder particulièrement les résultats associés aux catégories du développement des marchés, de la diversification des cultures et de la productivité. À ces thèmes 62 % des fonds correspondaient et leurs effets de levier étaient tous moindres que l'effet de levier global (3,8 à 4,2). Ces résultats montrent que les partenariats sont plus difficiles à établir dans ces champs de recherche et la FPCCQ doit souvent jouer le rôle de leader dans les projets associés à la mise en marché et à la compétitivité. Ses ressources

étant limitées, la FPCCQ consacrait relativement moins de temps à ces champs de recherche car les partenaires se faisaient plus rares.

Comme il a été mentionné précédemment, la FPCCQ a mis fin au financement de projets de recherche individuels qui lui étaient présentés dans le cadre de sa campagne de financement annuelle pour consacrer au centre de recherche CÉROM ses fonds voués à la recherche. Pour les années 2006 à 2008 inclusivement, cette participation financière s'élevait à 251 667 \$, 272 500 \$ et 269 260 \$ respectivement.

INFORMATION SUR LE MARCHÉ DES INTRANTS

Objectifs généraux

- Organiser collectivement les rapports avec les acheteurs.

Objectifs spécifiques

- Améliorer la circulation de l'information sur les marchés.

Description

Pour donner suite à un mandat de son C. A. et, à des demandes de syndicats régionaux, la FPCCQ a sollicité l'Université de Guelph afin que celle-ci élargisse l'enquête qu'elle réalise déjà chez des fournisseurs de l'Ontario et du nord des États-Unis depuis près de 10 ans. Le but de cette enquête est de recueillir des informations sur les prix de vente des intrants les plus utilisés par les producteurs, par exemples les fertilisants et les pesticides. Étant mieux informés, les producteurs sont en meilleure posture pour faire de meilleurs achats.

Pour débiter, l'entente avec l'Université de Guelph tient sur un projet pilote d'une durée de 3 ans. À terme, la FPCCQ pourra évaluer la satisfaction des producteurs au sujet de ces informations, et ainsi décider si le projet se poursuit ou non.

Ressources et financement

- La cueillette est assurée par 2 enquêteurs;
- 5 % d'une ressource professionnelle;
- La FPCCQ a obtenu une subvention du CDAO pour une partie des coûts.

Résultats obtenus

Après plusieurs tentatives, les enquêteurs ont fait état d'un refus général de participation de la part des fournisseurs sollicités. La FPCCQ entreprend actuellement des démarches auprès des associations représentant les fournisseurs pour expliquer le projet et son importance pour les producteurs.

DROITS COMPENSATEURS

Objectifs généraux

- Établir des règles selon l'intérêt collectif.
- Favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Objectifs spécifiques

- Uniformiser les conditions de la concurrence entre les producteurs d'ici et ceux de l'extérieur du pays.
- Obtenir un meilleur prix pour les producteurs.

Description

En mars 2005, la FPCCQ a reçu le mandat d'étudier la possibilité de prendre les trois actions suivantes soit, de demander au gouvernement du Canada de prendre un recours contre les États-Unis dans le cadre de l'OMC pour le non-respect des conventions en matière de subventions ou d'utiliser son pouvoir de représailles contre l'application de l'Amendement Byrd des États-Unis afin d'imposer des droits ou taxes, ou d'elle-même, déposer un recours en droits compensateurs et anti-dumping en vertu de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*. Suite à la réponse négative sur les deux premières options et le soutien grandement insuffisant du gouvernement fédéral, la FPCCQ a choisi de se joindre à l'OCPA et au MCGA afin d'intenter un recours en droits en vertu de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* (LMSI).

Cette démarche visait à établir des conditions équitables de concurrence entre les producteurs de grains d'ici et ceux de l'extérieur du pays.

Ressources et financement

Le coût des frais juridiques a été de 1 243 871 \$.

Les frais de suivi ont été absorbés à même les budgets de base du Plan conjoint. Les ressources impliquées étaient les suivantes :

- L'équivalent de 20 % du temps et dépenses d'une ressource professionnelle de mars 2005 à juin 2007;
- L'équivalent de 20 % des dépenses associées à un membre du comité exécutif.

Une contribution de 0,15 \$/tonne a été appliquée à l'ensemble des grains de la période allant du mois d'août 2006 au mois d'août 2009 inclusivement afin de couvrir les frais juridiques. La valeur totale de ces contributions s'élevait à 1 213 117 \$ jusqu'au 31 décembre 2008.

Les délais liés à l'ajustement des retenues par les acheteurs selon le régime administratif en application (modification des contributions au mois d'août) vont donc générer un surplus estimé à 350 000 \$. Le surplus s'est destiné aux besoins futurs de financement des activités. Plus spécifiquement, l'assemblée générale du Plan conjoint a demandé à la FPCCQ en mars 2008 de destiner ces surplus aux activités suivantes :

- Lobby fédéral
- Développement des marchés
- Observatoire sur les intrants
- Financement des syndicats
- Contribution au CÉROM
- Promotion de la profession

Résultats obtenus

Cette démarche a permis de faire reconnaître l'ampleur du préjudice commercial causé par les subventions des États-Unis et indirectement de faire pression sur les gouvernements afin de trouver rapidement une solution au problème. Ce recours était aussi une façon d'obtenir une plus large part des revenus directement du marché afin de répondre à notre engagement d'aller chercher un maximum du marché, à nos obligations face à la FADQ mais surtout, d'améliorer les revenus nets alors que les programmes de soutien n'arrivent plus à pallier au préjudice.

Les instances gouvernementales responsables, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) et l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), ont appliqué des droits provisoires compensateurs et antidumping de 75 \$ can/tonne en décembre 2005. Ces derniers ont entraîné une hausse importante des prix locaux durant les premières semaines d'application. Cependant, suite à la menace des remboursements et d'exonération de taxes sur les produits exportés

utilisant du maïs (viandes, éthanol), il y a eu baisse des prix maïs tout même le maintien d'une base plus élevée que la normale (plus de 15 \$/tonne). Cette décision a aussi, aux yeux de la FPCCQ et de la coalition canadienne, contribué à l'annonce d'une aide fédérale spéciale de 755 M \$, et, à l'intérêt plus marqué des politiciens et analystes de la communauté internationale à l'égard des conséquences du *Farm Bill* des États-Unis.

Au printemps 2007, Les Producteurs Canadiens de Maïs ont perdu, en Cour fédérale, leur appel de la précédente décision du TCCE. À l'époque, le TCCE avait mis fin à un avis favorable de l'ASFC. Il faut se rappeler que cet avis, émis en décembre 2005, avait généré l'application de droits compensateurs et anti-dumping de l'ordre de 68 \$/tonne pendant plusieurs semaines. La décision de ne pas aller en Cour suprême mettait donc fin à la démarche amorcée en juin 2005.

La présence du recours en droits a eu un impact bien avant l'instauration des droits. Cette démarche avait déjà permis de favoriser l'approvisionnement local en grains fourragers, ce qui permettait d'augmenter la base locale du prix.

Le Tableau 5 présentant l'effet moyen du droit sur le prix local du maïs démontre que le prix avait déjà fait un bond de 14 \$/tonne en octobre 2005 qui est passé à près de 38 \$/tonne suite à l'application des droits en décembre 2005. L'effet a eu une durée de près de 4 mois. Ces gains de prix appliqués aux volumes commercialisés représentent des revenus supplémentaires de vente de maïs de l'ordre de 20 M \$.

Tableau 5 : Effet moyen du droit sur le prix local du maïs

Effet moyen du droit sur le prix local du maïs

Semaine se terminant le	Prix cible sans droit (1)	Escompte* moyen (2)	Prix théorique** sans droit (1) - (2)	Prix au comptant observé	Effet du droit
21/10/2005	97,89	-13,54	84,35	102,50	18,15
18/11/2005	103,78	-9,00	94,78	109,00	14,22
02/12/2005	106,06	-9,24	96,82	116,50	19,68
2005/12/16	108,63	-9,31	99,32	127,00	27,68
2005/12/23	112,47	-12,87	99,60	137,50	37,90
2005/12/30	112,28	-12,87	99,41	132,50	33,09
06/01/2006	111,50	-12,86	98,64	132,50	33,86
13/01/2006	111,78	-15,62	96,16	132,50	36,34
20/01/2006	105,89	-15,39	90,50	124,00	33,50
27/01/2006	115,90	-14,94	100,96	117,50	16,54

* Cet escompte correspond à l'écart entre le prix au comptant et le prix cible au cours de la semaine correspondante

et calculé sur une moyenne de 5 ans, excluant la récolte 2000 où la qualité était médiocre.

** Prix théorique au comptant: C'est le prix que les producteurs auraient probablement obtenu compte tenu de l'escompte moyen historique.

Le lien qui unit les valeurs locales du maïs et des autres grains fourragers, tel que présenté au Tableau 6, permet de déduire que ces gains de prix et de revenus se sont appliqués aussi aux autres grains

fourragers. Les revenus supplémentaires pour ces autres grains seraient de l'ordre de 1,5 M \$.

Tableau 6 : Évolution du prix du maïs et de l'orge
Évolution du prix du maïs et de l'orge (#2 et mieux, sans toxine)

Régions	F.A.B ferme		livré		
	Maïs St-Hyacinthe	Orge Centre	Orge Lac St-Jean	Orge Québec	Orge Bas St-Laurent
Septembre 05	100	95	90	100	103
Novembre 05	107	100	98	115	110
Décembre 05*	117	115	105	115	111
Janvier 06	127	125	133	130	124

*avant le droit

Bien que l'effet du recours ait été ponctuel, il faut aussi considérer les résultats de cette démarche sous l'angle de certaines autres répercussions plus durables.

Dans un premier temps, le gouvernement canadien a finalement déposé un recours à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) contre les subventions américaines. À la suite de différentes étapes, le Canada a demandé qu'un groupe spécial de règlement des différends de l'OMC soit créé au sujet de la question des subventions accordées par les États-Unis au secteur de l'agriculture. Le Canada estime que les États-Unis ont contrevenu à leurs obligations internationales en accordant des subventions agricoles supérieures à celles autorisées par l'OMC. La demande de former un groupe spécial complète les efforts que le Canada déploie dans le cadre des négociations du Cycle de Doha en vue de discipliner davantage et de réduire les subventions agricoles américaines qui faussent les échanges. Le gouvernement a déclaré en septembre 2007 qu'il attend des États-Unis qu'ils respectent leurs engagements aux termes de l'OMC. En demandant la formation d'un groupe spécial, le Canada vise à uniformiser les règles du jeu pour les agriculteurs canadiens qui doivent faire face aux importantes subventions agricoles américaines.

Le recours a aussi permis de bien faire connaître l'injustice commerciale auprès des gouvernements afin de mettre en place des programmes de soutien visant à permettre aux grains produits localement, et donc aux différentes chaînes de valeur agricoles, de demeurer rentables et compétitifs.

Cette prise de conscience s'applique aussi aux acteurs en aval de ces chaînes de valeur qui cherchent maintenant à se concerter davantage avec les fournisseurs locaux.

LOBBY FÉDÉRAL ET INTERVENTIONS AU NIVEAU DES PROGRAMMES PROVINCIAUX DE SÉCURITÉ DU REVENU

Objectifs généraux

- Établir des règles selon l'intérêt collectif.

Objectifs spécifiques

- Uniformiser les conditions de la concurrence entre les producteurs d'ici et ceux de l'extérieur du pays

Description

Afin de favoriser des chaînes de valeur concurrentielles et performantes par rapport aux attentes du marché et de la société, l'agriculture québécoise doit pouvoir compter sur un bon approvisionnement local en grains.

De par sa mission, la FPCCQ a comme objectif général de favoriser un environnement politico-économique favorable pour la production et les producteurs de grains du Québec.

Des interventions et actions doivent aussi être entreprises auprès du gouvernement fédéral car le gouvernement provincial ne peut à lui seul compenser les lacunes et dysfonctionnements observés sur les marchés internationaux.

La stratégie à cet égard est de développer des programmes de gestion du risque et de subventionnement qui permettront aux entreprises d'ici de demeurer concurrentielles et en état de répondre aux besoins des chaînes de valeur. Ces programmes doivent être à la fois flexibles, afin de répondre à des besoins changeants mais aussi à des besoins diversifiés d'une région à l'autre, et stables financièrement dans le but de permettre une bonne planification des investissements et une bonne gestion des activités des entreprises.

Plus spécifiquement, ces interventions et actions ont pris les formes suivantes :

- Effectuer de la cueillette d'information et des analyses;
- Établir des stratégies de communication et d'information;

- Participer aux activités de consultation et de réflexion sur les programmes fédéraux;
- Entretenir des relations solides et continues avec le gouvernement fédéral et les politiciens;
- Collaborer avec d'autres organisations agricoles;
- Participer à des rencontres avec le gouvernement du Québec et la FADQ.

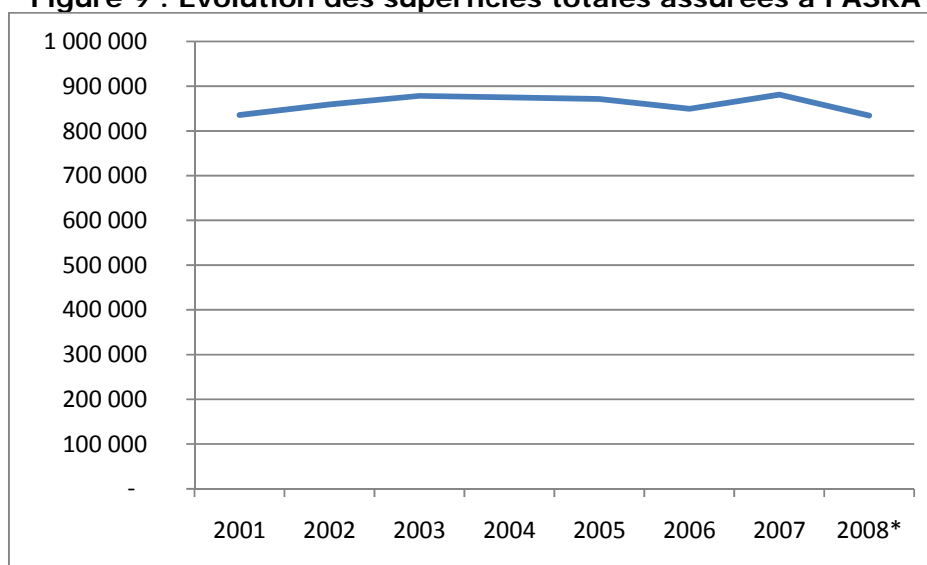
Ressources et financement

- 50 % d'une ressource professionnelle
- Une moyenne de 10 % du temps du Conseil exécutif
- Les dépenses liées sont affectées au Fonds général de la FPCCQ.

Résultats obtenus

De façon générale, les résultats de ces interventions ne sont pas quantifiables. Il est difficile d'attribuer les changements de programmes, ou au mieux, la conservation de certains acquis, aux interventions du lobby ou de la FPCCQ. Le but de la FPCCQ étant que les producteurs évoluent dans un environnement favorable, on peut croire que cela a été relativement le cas étant donné que malgré le contexte extrêmement difficile des années 2004 à 2006, les superficies en production se sont relativement maintenues au même niveau, soit entre 800 000 et 900 000 hectares, tel que le montre la Figure 9.

Figure 9 : Évolution des superficies totales assurées à l'ASRA



ACTIVITÉS DE RÉFLEXION

- Mise en marché de l'avoine

La FPCCQ a poursuivi son processus de réflexion continue sur le renforcement de la mise en marché dans le secteur des grains. En 2007, suite à un mandat de l'AGA, la FPCCQ a concentré sa réflexion sur l'avoine. Cette démarche s'inscrivait aussi à la suite d'un document produit par le MAPAQ intitulé *Étude du marché de l'avoine*. Cette étude avait été commandée par la Table filière mais n'a été finalisée qu'au printemps 2007. Le document identifiait plusieurs problématiques répertoriées par les acheteurs enquêtés soit :

- La couleur grisâtre, le faible poids spécifique et les petits volumes;
- Le manque d'uniformité au niveau des techniques de culture (régions);
- Le séchage et l'entreposage qui ne respectent pas les standards requis;
- L'entreposage ne se fait pas dans des conditions idéales;
- Une faible offre d'avoine de qualité par rapport aux besoins (72 400 tonnes vs 212 100 tonnes);
- Une absence de connaissance des besoins du marché et de ses spécifications variées;
- Des lots trop petits et pas assez uniformes;
- Un approvisionnement irrégulier par rapport à une demande régulière;
- La complexité due aux différents systèmes de classement (États-Unis, Ouest, Est);
- Le Québec serait une solution de rechange;
- L'absence de livraison différée (livraison à la récolte);
- Peu de support à la commercialisation de l'avoine de qualité;
- La qualité de l'avoine n'est pas valorisée;
- La qualité est variable;
- L'entreposage est insuffisant dans certaines régions (gestion des surplus à la récolte);
- Le manque d'informations en fait un marché alimenté par les rumeurs;
- Les régions productrices sont loin des marchés payants (frais de transport élevés);
- Nombreux intermédiaires;

- Les frais des intermédiaires sont élevés;
- Les problèmes au niveau du classement.

La FPCCQ a produit en janvier 2007 un document de réflexion qui prenait la forme d'une section d'information et d'un questionnaire. Le questionnaire visait à identifier les principaux enjeux mais aussi les différentes façons de faire face aux défis de la mise en marché de l'avoine. Le matériel était destiné à tous les syndicats affiliés. Les commentaires et recommandations des syndicats ont été recueillis et étudiés par le comité des marchés.

L'analyse des rapports des différents syndicats ont amené le comité des marchés à recommander au conseil d'administration de la FPCCQ de poursuivre les travaux d'étude sur la mise en vente en commun de l'avoine proposée par certains syndicats. Toutefois, le conseil d'administration préférait suspendre les démarches et attendre la mise en place du SRDI afin de mieux comprendre les enjeux autour de la mise en marché de l'avoine.

- Portrait des forces et faiblesses des régions
- Au début de l'année 2008, la FPCCQ donnait le mandat aux syndicats de dresser un portrait des forces et faiblesses du secteur des grains de leur région. Ce travail devait s'effectuer en collaboration avec les intervenants du milieu (industrie, gouvernements, institutions bancaires, associations de producteurs). Ce matériel devait servir à identifier les priorités d'action et d'intervention pour chacune des régions.

Les principaux thèmes abordés dans les divers rapports sont le climat, le sol et le travail du sol, la proximité et la croissance des marchés, la proximité des intrants, les variétés et cultures adaptées, la qualité des grains, l'expertise agronomique, les besoins de recherche, les rotations et le potentiel de diversification. Toutes ces idées prennent forme dans le présent mémoire à l'intérieur de ses différentes sections.

4.3 INTERVENTIONS ADMINISTRATIVES

MODIFICATIONS ADMINISTRATIVES LIÉES AU PLAN CONJOINT

Modifications au Règlement de représentation au Plan conjoint :

Au cours de la période, une modification relativement majeure a été apportée au ratio de représentation, soit le nombre de producteurs représentés par un délégué lors de l'AGA. Ainsi, 40 producteurs sont maintenant représentés par un délégué, alors qu'auparavant, le ratio était de 30 producteurs pour un délégué.

À la source de ce changement, un manque d'intérêt de la part des délégués nommés à s'approprier les informations liées aux dossiers de l'organisation. Aussi, le nombre de délégués, près de 400, étant imposant quand on considère que le Congrès général de l'UPA en compte moins. Cette baisse du nombre de délégués (moins de 300) permettait de restreindre les coûts liés à la tenue de l'AGA.

Modifications aux Règles de régie interne de la FPCCQ :

Des modifications ont été apportées aux Règles de régie interne présentées à l'Annexe 8. D'abord, les changements touchent le mode électoral appliqué pour le poste de présidence. Dorénavant, le président n'est plus nommé par le C. A., mais plutôt par l'assemblée. Ainsi, tout délégué peut poser sa candidature à ce poste, alors qu'avant, le président était nommé parmi les administrateurs du C. A. Le mandat à la présidence a également été porté à 2 ans au lieu d'un an. Cela donne plus de temps à un nouveau président de s'adapter et de s'approprier les nombreux dossiers. Finalement, un 2^e vice-président est maintenant nommé, permettant ainsi de partager les responsabilités des différents dossiers sur 3 personnes au lieu de 2 afin de diminuer la charge de travail des élus.

Modifications aux contributions au Plan conjoint :

Depuis la révision périodique de 2004, la FPCCQ a dû procéder à divers ajustements des contributions.

Dans un premier temps, le recours en droits compensateurs contre les États-Unis et son maïs subventionné importé au Canada a nécessité la mise en place d'une contribution de 0,15 \$/t. Pour plus de détails, veuillez vous référer à la section **Droits compensateurs** à la page 46. Cette contribution a été abrogée en 2009 pour être en partie convertie en une contribution à la recherche de 0,10 \$/t.

De plus, en 2006, l'AGA votait une contribution supplémentaire de 0,20 \$/t afin de développer, mettre en place et financer le fonctionnement annuel du SRDI.

Finalement, en 2007, l'AGA votait une hausse de 0,10 \$/t de la contribution au Fonds général afin de suivre la hausse des dépenses.

Le nombre de tonnes commercialisées commence à se stabiliser depuis les 6 dernières années, avec une hausse annuelle de 1,6 % par année. Cette hausse était insuffisante pour couvrir la hausse des coûts liée à l'inflation (2 %), l'ajout de personnel au SIM (1,5 équivalent professionnel) et la hausse de la contribution à l'UPA (0,12 \$/t depuis 2003).

4.4 AUTRES INTERVENTIONS

PROGRAMME DE PAIEMENT ANTICIPÉ

Depuis plusieurs années, la FPCCQ administre au nom du gouvernement fédéral le Programme de paiement anticipé. Cette activité est indépendante du Plan conjoint, mais la FPCCQ a toujours souhaité s'y impliquer puisqu'elle croit fermement que ce programme permet aux producteurs de mettre en marché leurs grains pour d'autres raisons que le manque de liquidités. Ainsi, les producteurs ont davantage de marge de manœuvre dans le choix du moment de la vente. Dans le cadre de son administration, la FPCCQ tente également d'alléger autant que possible le fardeau administratif des producteurs. Cependant, elle doit continuellement respecter les exigences et les normes du gouvernement fédéral.

Au cours de la période, le gouvernement fédéral a par contre cherché à rapatrier l'administration du programme pour diverses raisons. La FPCCQ s'y est opposée vivement puisqu'elle souhaite continuer à offrir un service de proximité aux producteurs.

5 ANALYSE DES RÉSULTATS OBTENUS À L'ÉGARD DES TROIS OBJECTIFS GÉNÉRAUX VISÉS PAR LA MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE

La présente section résume comment les moyens mis en œuvre ont permis de rencontrer les 3 objectifs généraux du Plan conjoint.

5.1 ORGANISER COLLECTIVEMENT LES RELATIONS ENTRE LES VENDEURS ET LES RAPPORTS AVEC LES ACHETEURS QUI PERMETTENT DE DÉFENDRE LES INTÉRÊTS DE L'ENSEMBLE DES PRODUCTEURS VISÉS PAR LE PLAN CONJOINT

Indicateurs pour le blé de consommation humaine :

Pour ce qui est de l'organisation des relations entre producteurs, la mise en place d'un règlement rendant obligatoire la vente par l'intermédiaire d'un seul intervenant, en l'occurrence la FPCCQ, et le partage des revenus et des frais de transport ont permis de générer au cours des cinq dernières années une forme d'équité d'accès au marché et aux revenus associés à ces marchés. Le versement de revenus équivalents pour une même quantité et une même qualité de produit en est la contrepartie.

Pour ces mêmes raisons d'équité, les frais de services s'appliquent sur la base utilisateur payeur. Les frais d'utilisation des services des CSA sont donc à la charge des utilisateurs de ces services. Cependant, la mise en place d'une première convention de services avec les centres de grains, qui a été bonifiée 2 fois au cours des dernières années, a permis d'établir un accès équitable aux services de ces centres en terme de conditions et de coûts. De plus, le système de gestion des livraisons permet à tout producteur de livrer directement aux minoteries, ou d'obtenir l'équivalent de l'économie de coût, advenant que la qualité de son blé à la ferme le permette.

Toujours sous l'angle des rapports entre producteurs, la mise en commun des frais de transport du blé des CSA à l'utilisateur, prévue au Règlement, a été mise en place avec l'objectif général de partager les frais de transport du blé en provenance de toutes les régions afin de :

- Donner un accès équitable au marché du blé de consommation humaine;

- Favoriser de meilleures rotations dans les régions plus éloignées;
- Diversifier les lieux de production afin d'atténuer le risque climatique;
- Favoriser une plus grande production dans toutes les régions et pour l'ensemble de la province.

Dans le contexte où pour certaines régions éloignées il a été impossible de mettre en place un CSA répondant aux conditions de la convention, la FPCCQ a introduit une mesure qui plafonne à 12 \$/t le coût de transport en provenance de ces régions.

Cette organisation des relations et rapports entre producteurs prend aussi la forme d'un encadrement de l'accès à un marché de niche. La minoterie LMS développe des farines de spécialité qui misent sur un approvisionnement local en blé et sur une relation très étroite avec les producteurs et les centres de grains. Une convention très élaborée a donc été mise en place afin de s'assurer que l'ensemble des producteurs aient accès à ce marché de façon équitable. Cette convention inclut des contrats types de production.

La transparence de l'information à l'égard de la mise en marché du blé est une autre facette renforçant ce rapport entre les producteurs. La FPCCQ a instauré un processus d'information auprès des producteurs visés par le Règlement afin qu'ils soient bien au fait des divers éléments menant à l'obtention des revenus nets qui leur sont versés. La FPCCQ émet un relevé explicatif à chaque paiement (initial, intérimaire et final). Le relevé de paiement final indique la valeur du prix de vente aux minoteries, les primes et escomptes applicables et les divers frais de pool et frais individuels de mise en marché applicables. De plus, la FPCCQ émet le bulletin d'information *Info-blé* environ 4 fois par année. Ce dernier présente les prévisions de paiement, les actualités sur le marché du blé et les changements apportés à différents éléments de gestion de la mise en vente en commun dont la convention avec les CSA. Les frais de mise en marché du blé de consommation humaine sont donc maintenant plus transparents étant donné cette convention avec les CSA.

La nature des interventions de la FPCCQ visant à mieux gérer les rapports avec les acheteurs afin de mieux défendre les intérêts des producteurs prend la forme d'un Règlement obligeant la vente par l'entremise de la FPCCQ. L'élimination de la concurrence entre les producteurs et une meilleure connaissance des besoins des acheteurs ont permis d'améliorer les revenus de vente au cours des dernières années. Bien qu'il soit difficile de lui associer un poids précis,

comparativement à l'amélioration de l'uniformité de la qualité des lots, ce nouveau rapport de force a très certainement contribué aux retombées sur les revenus présentées plus bas.

Plus spécifiquement, dans le cas de LMS, une convention de mise en marché a permis d'établir des conditions favorables, incluant la prime rattachée à ce marché, qui incitent les producteurs à participer au développement de cette filière. Cette convention permet un environnement d'affaires rassembleur et constructif qui est nécessaire afin de relever les défis d'un projet qui interpelle l'ensemble des acteurs de la filière, soit les producteurs, les semenciers, les chercheurs du CÉROM et du CRDA, les centres de grains, le meunier LMS et les boulangeries artisanales du Québec. Cette convention et les rencontres qui en découlent génèrent un plus grand lien de confiance entre LMS, la FPCCQ et les producteurs, un meilleur partage de l'information et une meilleure planification au sein de la filière afin de répondre aux besoins de planification, de gestion des risques et de sécurité des parties.

L'organisation des relations avec les acteurs de la filière se situe aussi au niveau des intervenants qui traitent, entreposent et livrent le blé des producteurs avant de le livrer aux utilisateurs finaux. La première convention que ces centres de grains ont signée en 2005, par l'intermédiaire de leurs associations accréditées, établit des règles et des normes qui placent ces centres sur un même pied d'égalité en matière de services offerts, et ce, en termes de qualité et de coût.

Indicateurs pour les semences :

Les conventions de production et de mise en marché des semences produites au Québec ont été mises à jour pour être fusionnées en une seule convention. La prime minimale de semence est passée de 40 \$/tonne à 55 \$/tonne, des critères de qualité y ont été intégrés et la compensation pour les superficies en option non utilisées a été majorée, le tout à la satisfaction du SPSPQ et des associations accréditées. C'est une amélioration des conditions de mise en marché et du prix reçu par les producteurs.

5.2 VOIR À CE QUE TOUS LES PRODUCTEURS VISÉS SOIENT SOUMIS AUX RÈGLES ÉTABLIES SELON L'INTÉRÊT COLLECTIF

Indicateurs pour le blé de consommation humaine :

Les outils et interventions mis en place visent explicitement à servir l'intérêt collectif. En effet, l'image du blé québécois s'était grandement ternie au cours des années 1990, comme le soulignait la Table filière en 1996, et une telle discipline imposée s'avérait incontournable afin de ne pas perdre ce marché. Cet intérêt collectif s'est confirmé en 2005 avec un appui significatif de l'ensemble des producteurs visés. Les résultats de ces consultations démontrent que 71 % des producteurs visés ont exprimé par écrit leur position sur le sujet et que 62 % de ceux-ci ont appuyé le projet (33 % contre et 5 % d'abstention).

Cet objectif a été atteint selon la FPCCQ alors que les résultats d'un sondage effectué par la firme Zins, Beuchesne et associés révèlent que les deux principaux acheteurs de blé conventionnel québécois jugent que le blé du Québec qui leur était livré contenait moins de déchets et était de meilleure qualité. De plus, ces entreprises ont révélé que la mise en commun permettait une meilleure connaissance de ce qui est disponible au Québec, une meilleure uniformité de la qualité, une diminution du nombre d'interlocuteurs et générerait une qualité et une uniformité comparable à celle de l'Ontario. Leur niveau de satisfaction général à l'égard de la FPCCQ oscille entre 75 % et 80 %.

Certaines autres mesures appliquées dans le cadre du Règlement permettent de répondre à l'intérêt collectif et aux besoins collectifs. Par exemple, les besoins financiers des producteurs nous ont amené à instaurer un système de paiement qui suit de façon générale les revenus associés à un écoulement régulier du produit tout au long de l'année. Ce système vous est présenté au Tableau 3 de la page 19. La 1^{re} avance et le paiement intérimaire sont basés sur des prévisions de revenus nets.

De plus, la FPCCQ utilise le *Programme de mise en commun des prix* de la *Loi sur les programmes de commercialisation agricole* offert par le gouvernement fédéral afin de garantir le paiement initial, ce qui améliore les conditions de crédit offertes par la banque et diminue les risques financiers pour la FPCCQ et les producteurs.

Sur une autre note, la FPCCQ a collaboré avec la FADQ afin de rendre l'application du Règlement plus uniforme à l'ensemble des producteurs

visés. Cette entente prévoit des pénalités au niveau de l'application des programmes de sécurité du revenu advenant toute dérogation au respect du Règlement en vigueur.

Finalement, tous les producteurs ont été invités et ont eu le droit de parole lors des assemblées régionales et provinciale. De plus, des comités et des consultations régionales sur l'application du Règlement ont eu lieu au cours des 5 dernières années et de façon plus intense en 2008 et 2009. Pour cette dernière occasion, la FPCCQ avait mis à la disposition des producteurs visés un document traitant des retombées économiques du Règlement et des enjeux à venir ainsi que les résultats d'un sondage d'opinion sur la mise en marché du blé et ses retombées et les enjeux pour cette production.

Indicateurs pour les semences :

La convention de production et de mise en marché des semences prévoit que toutes les semences produites au Québec y soient soumises. Les prix de référence utilisés dans le calcul du prix net et les compensations pour les superficies sous option non utilisées sont les mêmes pour tous. Il n'y a que la prime de semence qui est minimale, c'est-à-dire que les producteurs peuvent négocier une prime plus élevée avec leurs acheteurs, s'il y a entente entre les parties.

5.3 FAVORISER UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE

Indicateurs pour le blé de consommation humaine :

Les interventions ont eu un impact probant sur la qualité du produit offert. La convention de services en vertu du Règlement permet que le blé des producteurs soit reçu, conditionné, entreposé et livré à l'utilisateur final de façon à minimiser les coûts de mise en marché et à maximiser le prix de vente. La FPCCQ a travaillé conjointement avec les associations accréditées afin de mettre en place de nouvelles façons de gérer les lots de blé, et ce, dans un esprit visant à satisfaire les contraintes et besoins respectifs des deux parties. Ces améliorations ont pour effet d'augmenter l'efficacité de la gestion des lots, ce qui a une incidence directe sur les coûts de réalisation des services. Les frais ont graduellement baissé de 25 \$ à 18 \$/tonne de 2005 à 2007.

Certaines mesures du Règlement, comme le paiement en fonction de la qualité, des besoins du marché et la prime à la propreté, favorisent la production de blé répondant aux besoins du marché. Les revenus nets versés aux producteurs sont donc ajustés en fonction de primes

ou d'escomptes applicables selon le taux de protéine du blé, les différentes variétés et les grades de ce blé. De plus, afin de transférer les économies de coût relatif à la manipulation d'un blé propre, soit moins de 1 % d'impuretés, la FPCCQ verse une prime de 6 \$/tonne au blé qui atteint ce critère.

Comme expliqué précédemment, l'enquête effectuée auprès des minoteries par la firme *Zins Beauchesne et associés*, révèle une nette amélioration de la qualité du blé du Québec et de son image auprès des utilisateurs. Cet état de fait a permis de réaliser des retombées économiques importantes pour un secteur représentant plus de 10 M \$ de valeur de vente par année.

Dans un premier temps, le SMVCB a permis de maximiser la valeur des lots de moindre qualité. Comme l'indique la Figure 1 : Prix et volume du pool E et prix du blé fourrager à la page 23, le blé en 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 \$/tonne par année et des retombées cumulatives sur les revenus des producteurs de 1,2 M \$. Dans les faits, toute proportion gardée, la quantité de blé se destinant à la consommation humaine a augmenté en moyenne de 65 % au cours de la période 2005 à 2007 comparativement à la période précédente de 2002 à 2004.

Deuxièmement, pour le pool A, l'amélioration des prix obtenus peut s'observer en comparant le prix net obtenu par les producteurs du Québec comparativement à celui de l'Ontario. La Figure 2 à la page 24 indique qu'il y a eu une nette amélioration en moyenne au cours des trois dernières années, l'écart s'étant aminci de manière probante. Le prix est à parité avec l'Ontario en moyenne depuis les deux dernières années, montrant ainsi un gain de 16 \$/tonne en moyenne depuis 3 ans, ce qui représente cumulativement des retombées positives sur les revenus des producteurs de l'ordre de 1,7 M \$. Les données pour l'année 2008 et 2009 ne sont pas encore disponibles. Il est à prévoir que l'analyse ne pourra être la même étant donné l'enjeu de la qualité pour ces années.

6 RETOUR SUR LA RÉVISION PÉRIODIQUE DE 2004

6.1 CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS DE LA FPCCQ

1. Diversification des marchés et des productions.

Suivi réalisé :

La FPCCQ a donné son appui à Pro-éthanol jusqu'à ce que le projet soit implanté. Elle a aussi donné son appui à TRT-ETGO pour l'utilisation industrielle des grains. Elle est d'ailleurs devenue membre du Centre québécois de valorisation technologique.

La FPCCQ a amorcé et poursuit encore son implication dans le CÉROM afin de développer de nouvelles cultures.

2. Juste répartition des revenus dans la chaîne de mise en marché et renforcement de la cueillette, analyse et diffusion d'information sur les marchés.

Suivi réalisé :

Une nouvelle convention de production et de mise en marché des semences a été négociée.

Une mise en vente en commun a été implantée pour mettre en marché le blé de consommation humaine.

La FPCCQ a bonifié les ressources et les services offerts par le SIM afin d'améliorer l'accès à l'information sur les marchés.

La FPCCQ a tenté de mettre en place le SRDI afin d'améliorer la transparence de l'information sur les marchés. Le processus est en cours.

3. Approbation du projet de règlement sur la mise en vente en commun du blé de consommation humaine.

Suivi réalisé :

Le Règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine a été homologué.

4. Modification du Plan conjoint pour inclure la graine non commercialisée.

Suivi réalisé :

La FPCCQ a poursuivi sa réflexion sur le financement des activités qui visent à améliorer la productivité et la rentabilité de la production. Présentement, ces activités ont des retombées sur l'ensemble des superficies en production de grains alors que seul le grain mis en marché les finance. La FPCCQ avait suspendu les travaux en ce sens de 2004 à 2007 afin de se concentrer sur d'autres priorités comme la mise en marché du blé, la mise en place du SRDI et des actions relatives aux importations hautement préjudiciables de maïs américain subventionné.

L'AGA de 2008 renouvelait sa volonté d'utiliser le Plan conjoint afin d'atteindre l'objectif de financer équitablement les activités décrites précédemment. La FPCCQ élaborait donc un projet de modification de son Plan conjoint qu'elle a présenté par la suite, en février 2009, aux différentes assemblées générales des syndicats affiliés.

En mars 2009, l'AGA mandatait la FPCCQ de déposer une demande de modification du Plan conjoint afin qu'il vise tous les hectares en production. La demande a été déposée en avril 2009 et une séance publique sur la question est prévue le 28 janvier 2010.

5. Mise en place d'outils de mise en marché (grille de référence basée sur la valeur nutritive, prix minimums, SRDI, système de gestion de la paie, babillard électronique pour les offres d'achat) et réflexion sur des outils de mise en marché (babillard pour les offres de ventes, ventes de gré à gré, gestions des surplus, enchère électronique)

Suivi réalisé :

La section **Développement d'outils de mise en marché** à la page 31 et l'Annexe 3 donnent tous les détails sur ce suivi.

6.2 RECOMMANDATIONS DE LA RMAAQ

1. Poursuite des efforts visant à canaliser la cueillette, l'analyse, et la diffusion d'information pour le bénéfice de ses producteurs.

Suivi réalisé :

Beaucoup d'efforts ont été déployés pour mettre en place le SRDI. Cependant, les résultats escomptés ne se sont pas matérialisés. L'Annexe 3 présente plus en détails l'état d'avancement du dossier.

De plus, plusieurs actions ont été posées pour améliorer l'accès à l'information par l'entremise du SIM. Celui-ci a été réorganisé et ses activités bonifiées. La section **Service d'information sur les marchés (SIM)** à la page 34 ainsi que l'Annexe 5 présentent beaucoup plus de détails concernant le SIM.

La FPCCQ a également tenté de mettre en place un projet pilote pour une enquête sur le prix des intrants. À ce jour, le projet n'a pas pu être mis de l'avant étant donné le refus de participer des fournisseurs sollicités. La section **Information sur le marché des intrants** à la page 45 donne plus de détails.

2. Examiner comment les pouvoirs prévus au Plan conjoint pourraient être utilisés par le SPGBQ dans la mise en marché de ses produits (étant donné le problème important dans les relations entre le SPGBQ et la FPCCQ).

Suivi réalisé :

Depuis 2004, la FPCCQ a poursuivi sa relation avec le SPGBQ par l'intermédiaire d'un comité de liaison. Les principaux dossiers travaillés en collaboration touchaient le financement du SPGBQ par une contribution, le développement d'un protocole de production de semences en marge de la certification canadienne, l'affiliation à la FPCCQ, la promotion du bon voisinage et l'accès à l'information sur les marchés.

En février 2005, le SPGBQ se donnait comme mandat de faire une démarche auprès de la RMAAQ pour mettre sur pied un prélevé sur les grains biologiques de 1 \$/tonne et de poursuivre son travail et sa collaboration avec la FPCCQ. Toutefois, par la suite, leur conseil d'administration décidait de prendre du recul dans ce premier dossier étant donné les divergences d'opinions présentes au sein même de ce même conseil d'administration et,

le peu de producteurs qui s'étaient prononcés sur le sujet à l'assemblée générale.

Lors de l'assemblée de 2006, les producteurs de grains biologiques soulignaient qu'ils souhaitaient des outils adaptés à la réalité du secteur biologique. Pour cette raison, ils convenaient de demander à la FPCCQ de suspendre, pour une durée indéterminée, l'application des outils de mise en marché de la FPCCQ dont la convention sur les conditions de vente, du contrôle du prix minimum et de la gestion de la paie, pour les grains certifiés biologiques. Cette demande fût renouvelée lors de l'AGA en 2007.

Malgré tout, les discussions se sont poursuivies entre les deux organisations sur les outils de mise en marché de la FPCCQ, le dossier du bon voisinage, la demande d'affiliation du SPGBQ et l'état du marché des grains. Un comité *ad hoc* du CRAAQ a été créé afin de développer des outils pour faciliter la cohabitation entre les producteurs biologiques et les producteurs conventionnels. Ce projet visait à donner aux producteurs biologiques du Québec des outils pratiques de sensibilisation et de vulgarisation à la dérive des pesticides et des OGM.

En 2007, le SPGBQ a demandé à la FPCCQ de s'opposer à l'introduction du soya à hile clair OGM malgré que, légalement, il soit impossible d'appliquer une telle règle. L'industrie avait décidé d'elle-même de remettre à plus tard l'introduction d'une telle technologie. La même année, le SPGBQ a demandé à la FPCCQ de financer ses activités et a mandaté la FABQ d'étudier la possibilité d'établir un plan conjoint pour les produits biologiques et d'exclure des plans conjoints des fédérations spécialisées les produits biologiques. Le SPGBQ a concentré ses efforts sur ces sujets et a préféré poursuivre les travaux de collaboration plutôt que d'aller vers une affiliation considérant les divisions internes.

Le SPGBQ et la FPCCQ ont poursuivi leurs travaux au sein du comité *ad hoc* du CRAAQ visant la réalisation du document « Un guide du bon voisinage ». Le guide a été lancé en juin 2007.

L'année 2008 a vu une certaine radicalisation d'un groupe de membres qui souhaitait que le SPGBQ demande à la RMAAQ de reconnaître la spécificité des grains biologiques, de confier au SPGBQ le mandat de consulter ses membres et les autres

acteurs de la filière des grains biologiques pour élaborer et mettre en place un plan conjoint spécifique aux grains biologiques, de forcer la FPCCQ à remettre au SPGBQ le prélevé actuellement perçu sur les grains biologiques par celle-ci, et ce, rétroactivement depuis la création du SPGBQ, et à terme, de retirer à la FPCCQ la gestion du plan conjoint sur les grains certifiés biologiques. Toutefois, cette résolution a été rejetée majoritairement. Il faut préciser qu'une partie non négligeable des membres du SPGBQ croit que leur raison d'être et leur développement les obligent à rester à l'extérieur des instances qui représentent les intérêts de la production agricole conventionnelle.

Sur la question de l'affiliation, l'assemblée générale de 2008 du SPGBQ demandait d'entreprendre une démarche d'affiliation avec la FPCCQ et de revenir avec une proposition lors d'une prochaine assemblée générale. Ce mandat s'appuyait sur le manque chronique de financement, la possibilité de mettre en place un prélevé spécial sur les grains biologiques par l'entremise de la FPCCQ et des avantages qui pourraient échapper aux producteurs de grains biologiques du fait qu'ils ne siègent pas au conseil d'administration de la FPCCQ. Des rencontres ont eu lieu entre le SPGBQ et la FPCCQ afin de bien définir les intentions du SPGBQ dans le cadre de ce processus d'affiliation. La FPCCQ voulait aussi s'assurer que le SPGBQ soit à l'aise avec la mission de la FPCCQ qui est de mettre en place et consolider les outils collectifs de développement du secteur.

Le mandat d'analyser l'opportunité d'affiliation se confirmait en décembre 2008 lors d'une assemblée générale spéciale.

Les activités du SPGBQ liées aux marchés touchent l'élaboration de bulletins qui traitent de la situation des marchés des grains biologiques, une liste des acheteurs, des journées d'information sur la mise en marché et des rencontres avec des acheteurs. Des discussions ont eu lieu avec la FPCCQ afin de trouver une façon d'améliorer la connaissance du marché des grains. Des informations ont été prises sur « O Farm » afin de voir si de l'information pertinente pouvait s'y trouver.

Depuis les cinq dernières années, la FPCCQ a reçu plusieurs indications à l'effet que les producteurs de grains biologiques n'étaient pas intéressés par les interventions du Plan conjoint dans la mise en marché des grains biologiques. Évidemment, dans un premier temps, ils ont préféré ne pas être visés par la

mise en vente en commun du blé de consommation humaine. Puis, lors de l'annonce de la mise en place du SRDI, les représentants se sont montrés plutôt désintéressés et certains même hostiles à l'égard de ce projet. Il faut préciser que le SPGBQ a, à maintes reprises, demandé à la FPCCQ de mettre en place un moyen de rendre disponible de l'information sur le marché des grains biologiques. Toutefois, il est pratiquement impossible d'obtenir de l'information fiable et structurée. Le projet SRDI répondrait bien à ce besoin pour une information de qualité.

En ce qui a trait aux revendications monétaires du SPGBQ, la FPCCQ lui a signifié que les services de la FPCCQ financés par la contribution leur étaient aussi destinés. Que ce soit les interventions en matière de recherche, d'environnement (sauf les pesticides et OGM), de salubrité, de programmes de gestion du risque ou même de mise en marché, les enjeux et les défis demeurent les mêmes. Les enjeux strictement propres à la production conventionnelle (OGM et pesticides) sont assez limités en termes d'utilisation des ressources monétaires. De plus, les ressources de la FPCCQ demeurent disponibles pour tout projet de groupe qui répond au plan stratégique et aux priorités de l'organisation.

Dans ce contexte, il nous apparaissait difficilement justifiable de redonner au SPGBQ la totalité ou une partie de la contribution retenue. Il lui a été proposé de mettre en place une contribution qui lui serait spécifique et qui servirait à financer son fonctionnement et des projets particuliers. Pour l'instant, cette option ne serait pas valable à ses yeux.

Présentement, la FPCCQ et le SPGBQ entretiennent une forme de collaboration par l'entremise du comité de liaison.

3. Poursuivre son implication dans la Filière des grains en privilégiant à court terme les sujets qui font l'unanimité parmi les intervenants, afin d'assurer la relance des travaux

Suivi réalisé :

a) Table filière

La Table de concertation sur les grains a été créée le 1^{er} décembre 1993 à la demande des membres du secteur. Elle est

devenue la Table filière du secteur des grains du Québec en 1995. En 1999, elle devenait un organisme sans but lucratif.

Le plan stratégique de 1996 avait ciblé comme mission de favoriser la croissance et la compétitivité de l'industrie des céréales, des protéagineux et des oléo-protéagineux sur les plans de la production, de la commercialisation et de la transformation, en tenant compte des besoins des productions animales, le principal marché des céréales du Québec, de la population, de l'Industrie et des marchés d'exportation. Les cibles étaient de :

- diversifier les productions céréalières en vue d'augmenter la rentabilité de l'industrie des grains et en préservant celle des productions animales;
- améliorer la compétitivité de la filière du secteur des grains en ayant pour objectif de rendre plus concurrentiel et profitable les productions animales, le principal marché des céréales du Québec;
- favoriser le développement de la production céréalière dans le cadre d'une agriculture durable et de la protection de l'environnement
- encourager la recherche dans le secteur des grains. Les règles et dispositions réglementaires applicables aux bonnes pratiques commerciales des grains produits au Québec convenues par les membres de la Table ont vu le jour en 1997 tandis que le groupe de travail sur l'information stratégique était formé en 1998.

La Table renouvelait son plan stratégique en 2001 en fonction d'une mission qui vise à favoriser la croissance et la compétitivité de l'industrie des grains sur les plans de la production, de la commercialisation et de la transformation, en tenant compte des besoins des marchés intérieurs (alimentation animale et humaine, marchés industriels) et extérieurs. Les objectifs retenus étaient :

- d'améliorer la circulation de l'information entre tous les paliers de la Filière;
- d'améliorer la circulation du produit d'un palier à l'autre de la Filière;
- de profiter des occasions d'affaires que représente le choix de certains consommateurs (non-OGM);
- de garantir la qualité des grains québécois (traçabilité et HACCP);

- d'identifier les marchés et leurs besoins en misant sur la qualité des grains;
- de développer un système de transmission d'information entre les institutions de recherche et les partenaires;
- d'investir davantage d'efforts dans la lutte aux mycotoxines;
- de procéder à l'identification des espèces et des variétés de grains les mieux adaptées au climat et aux marchés;
- d'améliorer la compréhension du mécanisme de formation des prix et le niveau de connaissances sur la compétitivité de la Filière;
- d'assurer que le développement de la production se fasse dans le respect de l'environnement (image de marque);
- de diversifier la composition de la Table, notamment en augmentant la représentation du secteur de l'alimentation animale.

En 2002, on observe un fort ralentissement des activités. Certains membres commencent à démontrer un désintérêt pour la Table alors que la FPCCQ débute un processus de réflexion sur les interventions en mise en marché des grains afin de répondre aux nouveaux enjeux. L'ANCO précisait à l'époque que les projets de la FPCCQ allaient à l'encontre de la mission de la Table.

En mai 2004, les membres de la Table s'entendent sur une collaboration à l'égard de deux sujets importants pour tous les acteurs de la Filière. Un premier comité de travail devait se pencher sur l'impact de la fusariose sur l'industrie et sur la façon d'organiser la gestion de cette problématique. Un second comité devait aborder la valeur alimentaire des grains et la garantie de qualité. Un des objectifs commun aux deux comités était d'améliorer la circulation de l'information au sein de la Filière.

C'est d'ailleurs sur cette question de la circulation de l'information que les activités de la Table ont pris fin à petit feu. En effet, les membres des comités avaient convenu que le succès de ces initiatives passait, dans le cas de la fusariose, par l'établissement d'un portrait de la qualité sanitaire des grains à partir des données des commerçants et utilisateurs; et dans le cas de la valeur alimentaire, par l'établissement des caractéristiques requises par les utilisateurs. Dans le contexte où les utilisateurs n'ont donné aucun suivi aux nombreuses

demandes du secrétaire-coordonateur de la Table, M. Guy Hayart, celle-ci s'est tranquillement éteinte.

Finalement, comme l'explique la monographie du MAPAQ, la seule initiative commune concerne la démarche intégrée de planification stratégique pour l'ensemble des intervenants en recherche pour le secteur des grains du Québec.

b) Table de travail de l'UPA entre les producteurs et les producteurs-consommateurs de grain

À une autre échelle, une Table de travail de l'UPA entre les producteurs et les producteurs-consommateurs de grains a été mise en place pour répondre à une résolution issue du Congrès général de l'UPA de décembre 2008. Son mandat est « de concevoir un projet de commercialisation des grains produits au Québec qui permettrait aux producteurs d'utiliser en priorité les grains québécois dans la mesure où ils sont rendus disponibles en qualité, en quantité et à un prix concurrentiel ».

Les membres de la Table de travail de l'UPA conviennent unanimement que la problématique se traite sur trois volets :

- les communications déficientes (le plus important des éléments de problématique);
- le manque de connaissance de la qualité des grains récoltés;
- la complexité des composantes et éléments d'influence sur les prix.

De plus, il faut aussi noter que plus de 85 % des grains sont transigés par le biais des meuneries ou des intermédiaires, ce qui laisse seulement ± 15 % des grains qui sont visés dans un premier temps par la présente démarche (grains vendus directement des producteurs de grains aux producteurs consommateurs).

Il est apparu évident pour tous les membres de la Table de travail de l'UPA que les communications entre les producteurs et les producteurs-consommateurs de grains étaient très déficientes. De meilleurs échanges entre les deux groupes sur les besoins des uns et les contraintes de production et la qualité des produits offerts par les autres pourraient faire en sorte que plus de transactions pourraient être réalisées entre eux. Ainsi, les grains du Québec pourraient davantage trouver preneur localement.

La Table de travail de l'UPA s'est penchée sur la qualité de la récolte et les constats sont les suivants :

Producteurs de grains	Producteurs- consommateurs de grains
<ul style="list-style-type: none"> • le manque de formation et d'informations sur les moyens de contrôler la qualité des grains récoltés et sur l'utilisation possible de ces informations; • la méconnaissance des besoins des productions consommatrices semble un réel problème en ce sens qu'ils ne peuvent s'adapter et répondre aux besoins en termes de superficies ensemencées par types de grain, de moyens d'amélioration de la qualité et de classement de la récolte en fonction des composantes des grains (toxines, poids spécifiques, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • le manque de formation et d'informations sur les moyens de connaître la qualité des grains récoltés et sur l'utilisation possible de ces informations lors de transactions; • l'importance de connaître en temps réel les stocks disponibles, sur la qualité de ces stocks et sur leur localisation sur le territoire semble également être un élément significatif pour les producteurs-consommateurs de grain.

Le manque de connaissance sur la qualité des grains à transiger fait en sorte que les producteurs vendeurs n'ont pas le sentiment d'obtenir le juste prix pour leur produit. Il en est de même pour les producteurs acheteurs.

La Table de travail de l'UPA a ressorti que l'ensemble des éléments qui influencent le prix de vente et qui composent la transaction finale de grain ne semblent pas perçus également par tous. Les éléments d'influence externes suivants ont tous une importance significative :

- la quantité transigée;
- la qualité du lot de grain;
- la localisation du lot de grain au moment de la prise de possession;
- les prix affichés à la Bourse;

- le moment de la transaction;
- les équipements requis au chargement, au déchargement pour le transport;
- l'intervention des intermédiaires (élément d'influence significatif) :
 - les services qu'ils rendent à certains producteurs;
 - leurs actions de contrôle sur les inventaires des grains.

La Table de travail de l'UPA a suggéré une série d'actions potentielles. Celles-ci requièrent l'implication de tous les intervenants concernés par le commerce des grains et de façon plus importante, l'implication de la FPCCQ qui est perçue comme l'organisme de confiance et en mesure de diffuser de l'information crédible auprès des producteurs-consommateurs. De plus, la FPCCQ devrait jouer un rôle important dans le développement et la promotion de formation spécifique à l'intention de ses producteurs de grains (classement et gestion des stocks).

Tableau 7 : Actions suggérées par la Table de travail de l'UPA entre les producteurs et les producteurs-consommateurs de grains

FPCCQ
<ul style="list-style-type: none"> • formation des producteurs sur le classement des grains; • formation sur le service clients (répondre aux besoins des consommateurs); • faire réaliser des analyses d'échantillons de grain (poids spécifiques et toxines); • créer une carte de localisation des grains en fonction de leur qualité; • mettre en place le Système de recueil et de diffusion de l'information (SRDI); • lister et évaluer les services des intermédiaires.
Fédérations de producteurs-consommateurs de grains
<ul style="list-style-type: none"> • produire et fournir annuellement un tableau des besoins globaux des grains en quantité et en qualité; • former les producteurs à comprendre et reconnaître la composition des moulées; • publier les articles et autres documents de vulgarisations de l'information produite par la FPCCQ et ses collaborateurs externes dans leurs revues spécialisées respectives.
Aux deux groupes de producteurs
<ul style="list-style-type: none"> • développer et proposer des modèles d'ententes de

fourniture et achat de grain convenant tant aux vendeurs qu'aux acheteurs de grain;

- favoriser la formation de groupes de producteurs vendeurs et de producteurs acheteurs et les mettre en lien.

Les moyens à la disposition des intervenants sont nombreux et variés, ils vont de l'utilisation des sites Internet à des formations terrain, en passant par les publications dans les revues spécialisées, la mise en place de groupes témoins, la production de dépliants, le recours à des spécialistes externes et l'adoption de règlements. Cette liste est non limitative. Les membres de la Table de travail de l'UPA sont à valider le Tableau des problématiques et pistes de solutions qui demeure à bonifier.

4. Définir de façon plus précise ses cibles stratégiques destinées à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits visés

Suivi réalisé :

La FPCCQ, à même le présent rapport, définit des cibles stratégiques plus précises au sujet des activités et interventions visant à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée. Elles sont présentées à la section « Les cibles stratégiques et les priorités d'action » à la page 73.

5. Se doter d'indicateurs lui permettant de mesurer périodiquement l'efficacité et la pertinence de ses interventions et d'évaluer, lorsque possible, les bénéfices que ses interventions peuvent apporter aux producteurs visés et à l'ensemble du secteur d'activités.

Suivi réalisé :

La FPCCQ présente, à la section « Les cibles stratégiques et les priorités d'action », des indicateurs pour les cibles stratégiques qu'elle se donne pour la prochaine période.

7 LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS D'ACTION

7.1 CIBLE GÉNÉRALE 1 : METTRE À LA DISPOSITION DES PRODUCTEURS DES OUTILS COLLECTIFS FAVORISANT UNE MISE EN MARCHÉ INDIVIDUELLE ORDONNÉE ET EFFICACE

Cibles spécifiques :

1. Rejoindre un plus grand nombre de producteurs dans le cadre des formations et des soirées d'information.

Indicateurs :

Nombre de conférences faites par le SIM
Répartition géographique des conférences
Participations au cours sur la mise en marché des grains de l'ITA
Consultations de la section <i>Les marchés</i> du site Internet
Appels pour accès au rapport quotidien
Consultations de l'Écho-Marché
Envois par courriel et par télécopieur du rapport quotidien

2. Mettre en place le SRDI.

Indicateur :

Une convention avec les associations accréditées est signée. Le SRDI est en place.

3. Analyser les données du SRDI et rendre disponible un rapport identifiant les zones de faiblesse dans la mise en marché des divers grains.

Indicateurs :

Encore une fois l'indicateur est simple : le rapport est produit ou non. Cependant, ce dernier est tributaire du résultat des démarches pour mettre en place le SRDI.

7.2 CIBLE GÉNÉRALE 2 : METTRE EN MARCHÉ LES LOTS DE BLÉ DE CONSOMMATION HUMAINE DE FAÇON À MAXIMISER LA VALEUR AJOUTÉE ET À MINIMISER LES COÛTS DE MISE EN MARCHÉ

Les cibles spécifiques qui vont suivre émanent, dans un premier temps, d'une résolution de l'AGA du Plan conjoint de mars 2009, présentée à l'Annexe 9. Cette résolution représente une consolidation d'un ensemble de résolutions en provenance des syndicats régionaux transmises suite à une consultation de leurs membres lors de leurs propres AGA. Pour soutenir leur réflexion et l'élaboration de leurs demandes concernant les orientations du SMVCB, les producteurs ont eu accès à un document présentant les objectifs de la mise en vente en commun et ses retombées ainsi que les résultats à un questionnaire qui avait été transmis à l'ensemble des producteurs visés par le Règlement. Pour plus de détails, consulter l'Annexe 9 : Résolution de l'AGA du Plan conjoint de mars 2009 (Orientation du SMVCB)



Extrait du procès-verbal de l'Assemblée générale annuelle du
Plan conjoint des producteurs de cultures commerciales du Québec,
tenue à Drummondville, les 25 et 26 mars 2009

ORIENTATION DU SERVICE DE MISE EN VENTE EN COMMUN DU BLÉ

- CONSIDÉRANT le mandat de sonder les producteurs de blé sur l'atteinte des objectifs et sur l'amélioration du service de mise en vente en commun du blé (SMVCB);
- CONSIDÉRANT qu'après avoir pris connaissance du sondage et des documents d'information les syndicats affiliés avaient le mandat d'orienter le SMVCB au besoin;
- CONSIDÉRANT que de façon générale cinq syndicats affiliés ont manifesté leur désir de poursuivre selon le *Règlement de mise en vente en commun du blé de consommation humaine* actuel, dont un à condition qu'il y ait un mandat clair de l'assemblée, trois syndicats affiliés souhaitent que le SMVCB devienne volontaire et trois autres n'ont pas transmis de nouvelles attentes quant à l'avenir de ce dernier;
- CONSIDÉRANT les retombées positives sur le prix du blé de qualité supérieure, qui a fait un bond net de 16 \$/t par rapport aux références ontariennes, et du blé panifiable de qualité inférieure se dirigeant antérieurement au marché fourrager, avec un bond net de 31 \$/t, ainsi que l'amélioration de la qualité du blé livré selon l'opinion transmise par les deux principaux acheteurs à la firme de consultants Zins, Beausnesne et associés;
- CONSIDÉRANT que selon le sondage 35 % des répondants ont indiqué que le SMVCB a eu des retombées négatives et que 46 % considèrent qu'ils sont insatisfaits des retombées de l'entente sur la gestion du blé par les centres de service accrédités et les frais de service;
- CONSIDÉRANT que le constat fait en 1996 par tous les intervenants de la Table filière, négociants, utilisateurs, gouvernements, à l'effet qu'il soit essentiel d'uniformiser le produit offert pour la vente, demeure toujours une obligation et une priorité;
- CONSIDÉRANT que des producteurs respectent et contournent le règlement au gré de l'évolution des prix dans le temps, ce qui est illégal et inéquitable;
- CONSIDÉRANT que le risque associé aux avances sur le blé non livré crée beaucoup de pression sur la gestion et entraîne des coûts inutiles pour tous;

SUR MOTION DÛMENT PROPOSÉE ET APPUYÉE, il est résolu de façon majoritaire par les producteurs de cultures commerciales du Québec, réunis en assemblée générale annuelle, de demander :

➤ À la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec :

- de poursuivre l'application générale actuelle du règlement;
- d'apporter certaines modifications selon les principes suivants:
 - de prendre tous les moyens afin d'abaisser le taux des frais des centres de service, et particulièrement celui du blé fourrager;
 - de minimiser le volume qui doit passer par les centres de service;
 - de réévaluer les frais administratifs en fonction des différents pools et types de blé pris en charge par le règlement;
 - de rendre disponibles, de façon hâtive et transparente, les résultats de l'année précédente dans le but de faciliter la planification des semences;
 - développer un formulaire universel en quatre copies : FPCCQ, FADQ, acheteur et producteur;
- de mettre les mesures nécessaires en place afin de renforcer l'application du règlement auprès de tous les producteurs visés dont :
 - L'implication de la FADQ afin d'identifier les producteurs assurés au programme ASRA pour le blé de consommation humaine qui n'ont pas respecté l'ensemble du règlement;
 - Le dépôt auprès de la Régie et de la FADQ des noms des entreprises fautives;
 - La mise en place d'un nouveau règlement au Plan conjoint des producteurs de cultures commerciales du Québec (PCPCCQ), rendant obligatoire la déclaration des superficies et des variétés pour tous les blés.

Copie conforme

Benoit Legault
Directeur général, secrétaire

Longueuil, ce troisième jour du mois d'avril de l'an deux mille neuf.

Annexe 10.

Des cibles spécifiques ont aussi été identifiées par le conseil d'administration, le comité de mise en marché et les permanents de la FPCCQ. Ces dernières émanent d'une analyse des besoins et des enjeux identifiés au cours des 5 dernières années d'application du Règlement mais aussi des constats d'insatisfaction manifestés lors des assemblées régionales et provinciales.

Cibles spécifiques :

1. Favoriser l'offre auprès des minoteries locales présentant une valeur ajoutée supérieure.

Indicateurs :

Nombre d'acheteurs de marché de niche.
Nombre de tonnes offertes à ces acheteurs.

2. Maintenir des activités avec une diversité d'acheteurs afin de diminuer les risques.

Indicateurs :

Nombre d'acheteurs.

3. Valoriser la valeur des blés panifiables déclassés se destinant à l'alimentation animale.

Indicateurs :

Prix du pool G par rapport à d'autres références (ex. : ASRA, OWGMB).

4. S'adapter aux nouvelles normes de l'ACIA et maximiser la quantité de blé dirigé en panifiable.

Indicateurs :

Quantités de blé ne rencontrant pas les spécifications du pool A (pools E et G).
Écart de prix entre le pool E et le pool G.
Écart de prix entre le pool G et le blé fourrager de mauvaise

qualité.

Comme ces normes sont pour l'instant inconnues, il est difficile de déterminer des indicateurs. Lorsque la FPCCQ aura davantage d'informations sur ces normes, elle pourra analyser de manière plus approfondie les indicateurs potentiels.

5. Diminuer les frais de mise en marché individuels et de pool en améliorant l'efficacité de la prise en charge des blés par les CSA.

Indicateurs :

Évolution des frais de pools.

Évolution des frais individuels.

6. Renouveler la convention avec les CSA dans le but d'être plus efficace dans la circulation du blé et améliorer la qualité.

Indicateurs :

Signature d'une nouvelle convention.

7. Mieux faire connaître les retombées positives du SMVCB.

Indicateurs :

Publications de documents qui incluent plus d'informations sur les retombées positives.

7.3 CIBLE GÉNÉRALE 3 : AMÉLIORATION DE LA PRODUCTION POUR AUGMENTER LES REVENUS ET DIMINUER LES COÛTS

Cibles spécifiques :

1. Diversifier nos cultures : soya IP, canola, blé, essais de nouvelles rotations.

Indicateurs :

Part relative de certaines espèces.

Montants investis en recherche pour de nouvelles cultures ou de nouvelles rotations.

2. Favoriser la qualité et la productivité des grains.

Indicateurs :

Nombre de projets et montants investis en recherche pour améliorer la qualité et aussi pour améliorer la productivité.
Création d'une grappe agroscientifique.

3. Mise en place d'une structure organisée de transfert technologique.

Indicateurs :

Mise en place d'une structure.
Mise en place d'une ressource.

7.4 CIBLE GÉNÉRALE 4 : TRAVAIL EN FILIÈRE

Cibles spécifiques :

1. Développer de nouveaux marchés industriels.

Indicateurs :

Nombre de personnes rencontrées.
Nombre de nouvelles filières créées.
Nombre d'hectares.

2. Intensifier la concertation sur la caractérisation et la gestion de la qualité des grains.

Indicateurs :

Instauration d'un système de surveillance de la qualité des grains.
Instauration d'un système d'information sur la qualité des grains du Québec.
Réalisation d'une caractérisation de la qualité des grains en fonction des besoins des utilisateurs.

Annexe 1 : Bilans d'offre et de demande

Offre et demande de la fève de soya au Québec				
	2009-2010**	2008-2009*	2008-2009**	2007-2008
	Avril	Avril	Décembre	Décembre
Superficies ensemencées (milliers d'hectares)	235,0	232,0	232,0	176,0
Superficies récoltées	233,4	229,0	229,0	175,5
Rendement (t.m./ha)	2,7	2,6	2,6	2,7
OFFRE (tonne métrique)				
Stocks de début	20 500	10 000	10 000	45 000
Production Brute	630 000	600 000	600 000	472 000
Pertes 2%	(12 600)	(12 000)	(12 000)	(9 400)
Production Nette	617 400	588 000	588 000	462 600
TOTAL DE L'OFFRE	637 900	598 000	598 000	507 600
DEMANDE (tonne métrique)				
Sem. génalogiques & autres	29 000	29 000	28 800	28 800
Alimentation animale	52 000	52 000	52 000	52 000
Industries & al. Humaine	200 000	40 000	40 000	37 000
Ventes Inter-provinciales	1 500	1 500	1 500	1 500
Exportations				
États-Unis	10 000	10 000	10 000	14 000
Outre-mer	212 000	355 000	361 000	274 300
Marchés niches (alimentation humaine)	110 000	90 000	90 000	90 000
TOTAL DE LA DEMANDE	614 500	577 500	583 300	497 600
Stocks de report (tonne métrique)	23 400	20 500	14 700	10 000
Prix moyen aux producteurs (\$ / t.m.)	400-440	425-445	400-440	373,77
Date : 24 avril 2009				
*Estimation				
**Prévision				
Sources: Statistique Canada, MAPAQ, FPCCQ				

Offre et demande de l'avoine au Québec

	2009-2010**	2008-2009*	2008-2009**	2007-2008
	Avril	Avril	Décembre	
Superficies ensemencées (milliers d'hectares)	110,0	102,0	102,0	115,0
Superficies récoltées	102,8	94,0	94,0	109
Rendement (t.m./ha)	2,7	2,2	2,2	2,6
OFFRE (tonne métrique)				
Stocks de début	20 700	15 100	15 100	18 500
Production brute	277 000	205 000	205 000	280 000
Perte 3 %	(8 300)	(7 000)	(7 000)	(8 000)
Production nette	268 700	198 000	198 000	272 000
Importations				
Achats Inter-provinciaux	1 000	1 000	1 000	1 000
TOTAL DE L'OFFRE	290 400	214 100	214 100	291 500
DEMANDE (tonne métrique)				
Sem. généalogiques & autres	13 400	13 400	13 400	13 400
Alimentation animale & humaine	130 000	130 000	130 000	146 000
Ventes extérieures	122 000	50 000	60 000	117 000
TOTAL DE LA DEMANDE	265 400	193 400	203 400	276 400
Stocks de report (tonne métrique)	25 000	20 700	10 700	15 100
Prix moyen aux producteurs (\$/t.m.)	160 - 190	185 - 195	185-205	171,72
Date : 24 avril 2009				
*Estimation				
**Prévision				
Sources : FPCCQ, MAPAQ et Statistique Canada				

Offre et demande du blé au Québec

	2009-2010**	2008-2009*	2008-2009**	2007-2008
	Avril	Avril	Décembre	
Superficies ensemencées (milliers d'hectares)	52,6	54,5	54,5	56,5
Superficies récoltées	52,1	53,0	53,0	56,2
Rendement (t.m./ha)	3	2,8	2,8	3,1
OFFRE (tonne métrique)				
Stocks de début	9 400	8 600	8 600	8 000
Production Brute	156 000	149 500	149 500	173 700
Pertes 3 %	(4 700)	(4 600)	(4 600)	(5 200)
Production nette	151 300	144 900	144 900	168 500
Achats inter-provinciaux	131 000	112 000	120 000	116 000
TOTAL DE L'OFFRE	291 700	265 500	273 500	292 500
DEMANDE (tonne métrique)				
Sem. génalogiques & autres.	9 100	9 100	9 100	8 900
Alimentation animale	219 000	219 000	219 000	219 000
Industrie et alim. humaine	55 000	28 000	36 000	55 000
TOTAL DE LA DEMANDE	283 100	256 100	264 100	282 900
Stocks de report (tonne métrique)	8 600	9 400	9 400	9 600
Prix moyen aux producteurs				
blé fourrager (\$ / t.m.)	160-190	180-195	170-200	223,87
blé panifiable (\$ / t.m.)	270-300(b)	275-300(b)	280-310(b)	307,74 (a)
Date : 24 avril 2009				
*Estimation				
**Prévision				
(a) Prix de vente final du SMVC du blé à l'utilisateur final, toutes variétés et qualités confondues				
(b) Prévision de prix de vente du SMVC du blé à l'utilisateur final,				
pour le POOL A, pour un blé Barrie, grade #2, 12.5% de protéine				
Sources : FPCCQ, MAPAQ et Statistique Canada				

Offre et demande du maïs au Québec

	2009-2010**	2008-2009**	2008-2009**	2007-2008
	Avril	Avril	Décembre	
Superficies ensemencées (milliers d'hectares)	395,0	395,0	395,0	450,0
Superficies récoltées	390,0	382,0	382,0	449,0
Rendement (t.m./ha)	8,3	8,2	8,2	9,1
OFFRE (tonne métrique)				
Stock de début	108 900	116 900	116 900	94 900
Production brute	3 250 000	3 150 000	3 150 000	4 100 000
Pertes 3 %	(95 000)	(95 000)	(95 000)	(125 000)
production nette	3 155 000	3 055 000	3 055 000	3 975 000
Achats Inter-provinciaux	25 000	35 000	25 000	40 000
Importations	500 000	640 000	650 000	200 000
TOTAL DE L'OFFRE	3 788 900	3 846 900	3 846 900	4 309 900
DEMANDE (tonne métrique)				
Semences	8 000	8 000	8 000	8 000
Alimentation animale	3 150 000	3 150 000	3 150 000	3 230 000
Industrie	390 000	390 000	390 000	355 000
Ventes Inter-provinciales	20 000	20 000	20 000	30 000
Exportations États-Unis	80 000	100 000	100 000	145 000
Exportations Outre-mer	25 000	70 000	70 000	425 000
TOTAL DE LA DEMANDE	3 673 000	3 738 000	3 738 000	4 193 000
Stocks de report (tonne métrique)	115 900	108 900	108 900	116 900
Prix moyen aux producteurs (\$/t.m.)	180-210	195-210	200-230	196,72

Date : 24 avril 2009

*Estimation

**Prévision

Sources: Statistique Canada, MAPAQ et FPCCQ

Offre et demande de l'orge au Québec

	2009-2010**	2008-2009*	2008-2009**	2007-2008
	Avril	Avril	Décembre	Décembre
Superficies ensemencées (milliers d'hectares)	90,0	100,0	100,0	95,0
Superficies récoltées	88,0	97,5	97,5	94,5
Rendement(t.m./ha)	3,2	2,6	2,6	3,3
OFFRE (tonne métrique)				
Stock de début	25 900	16 100	16 100	15 600
Production Brute	282 000	258 000	258 000	308 000
Perte 3 %	(8 500)	(8 600)	(8 600)	(9 200)
Production Nette	273 500	249 400	249 400	298 800
Achats Inter-provinciaux	200 000	240 000	232 000	182 000
Importations	3 000	3 000	3 000	4 000
TOTAL DE L'OFFRE	502 400	508 500	500 500	500 400
DEMANDE (tonne métrique)				
Sem. généalogiques & autres	16 300	16 300	16 300	16 300
Alimentation animale	453 000	453 000	453 000	383 000
Industrie et alim. humaine	12 300	12 300	12 300	15 000
Ventes Inter-provinciales				
Exportations	1 000	1 000	1 000	70 000
TOTAL DE LA DEMANDE	482 600	482 600	482 600	484 300
Stocks de report (tonne métrique)	19 800	25 900	17 900	16 100
Prix moyen aux producteurs (\$ / t.m.)	160-190	180-190	175-200	183,51

Date : 24 avril 2009

*Estimation

**Prévision

Sources: Statistique Canada, MAPAQ et FPCCQ

Annexe 2 : Mise en vente en commun du blé de consommation humaine

Bref historique

Le projet de mise en vente en commun du blé de consommation humaine a été motivé par les besoins exprimés par la *Table filière des grains* depuis 1996 de mieux desservir les minoteries en faisant une meilleure planification de la mise en marché du blé de consommation humaine et par les producteurs qui demandaient, lors de l'AGA de 2000, de mettre de l'ordre dans la mise en marché du blé panifiable.

La RMAAQ a homologué, suite à la décision 8226 prise le 25 février 2005, le *Règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine*. Par des rencontres et des envois postaux, la FPCCQ a donné la chance à l'ensemble des producteurs visés, soit ceux qui avaient commercialisé du blé de consommation humaine durant les saisons 2001 et 2002, de se prononcer par écrit sur le projet. Les résultats de ces consultations démontrent que 71 % des producteurs visés ont exprimé par écrit leur position sur le sujet et que 62 % de ceux-ci ont appuyé le projet (33 % contre et 5 % d'abstention).

Le Règlement

On entend par « blé destiné à la consommation humaine », les variétés de blé panifiable suivantes :

Tableau 8 : Variétés visés par le Règlement

1o AC Barrie	8o Norwell	15° Winfield hrs	21° Snowbird
2° AC Brio	9o SS Blomidon	16° Zorro	22° Arion
3° AC Voyageur	10o Torka	17° Wonder FT	23° Drummond
4° McKenzie	11o AC Napier	18° Emmit	24° Wildcat
5° Orléans	12o Kaffé	19° Hélios	25° Kane
6o Aquino	13o Ruby	20° Warthog	26° Walton
7o Mégantic	14o Harvard		

Les principales obligations imposées aux producteurs par le Règlement sont :

- À l'exception du blé certifié biologique, le producteur ne peut mettre en marché du blé autrement que par l'entremise de la FPCCQ et doit donc :
 - Diriger son blé vers les centres de grains ou acheteurs désignés par la FPCCQ.
- Les producteurs doivent enregistrer leurs superficies avant le 10 juin de chaque année afin de permettre à la FPCCQ de mieux

planifier et coordonner les ventes auprès des minoteries et l'entreposage des lots dans les centres de grain.

Mise en commun de revenus et frais de mise en marché

Tableau 9 : Frais de mise en marché du SMVCB

Frais collectifs (de pool)	Frais individuels
<ul style="list-style-type: none"> • Entreposage à long terme dans les CSA; • Transport du blé des centres de service accrédités à l'utilisateur (voir la prochaine section); • Frais d'intérêt associés aux avances de paiement; • Sortie du blé; • Divers frais de service chargés par les CSA; 	<ul style="list-style-type: none"> • Transport jusqu'au CSA, si pris en charge par le CSA; • Séchage; • Réception et analyse des lots; • Conditionnement des lots;

Annexe 3: Système de recueil et diffusion de l'information (SRDI)

Les objectifs spécifiques

- Obtention d'une information complète sur les transactions tant du marché au comptant que des ventes à terme
- Meilleure gestion de la qualité par une information plus rapide et plus immédiate
- Amélioration des informations transmises aux producteurs pour les guider dans leur mise en marché
- Obtention de prix qui correspondent aux réalités du marché, par l'établissement de barèmes pour les paramètres entrant dans le calcul des prix
- Raffermissement en faveur des producteurs du rapport de force qui les lie aux acheteurs
- Élargissement du réseau de vente et d'achat

La pertinence

Aux yeux de l'office et dans la poursuite des objectifs généraux et spécifiques, la démarche de mise en place du SRDI se justifie par un marché qui présente un très fort déséquilibre de la détention de l'information sur les transactions réelles entre producteurs et acheteurs. En effet, le degré de connaissance des transactions réelles par les producteurs est nettement plus faible que celui des acheteurs en général, et encore plus faible que celui des plus gros acheteurs ; à titre d'exemple dans le maïs, 7 acheteurs (sur un total de près de 400), contrôlent environ 50% des transactions d'achat faites auprès des producteurs de cultures commerciales, alors que du côté producteurs, cela prend plus de 500 des plus gros producteurs pour transiger une quantité équivalente. Pour ce qui a trait aux céréales à paille (avoine, blé, orge), la problématique est encore plus aiguë, compte tenu du fait que les prix sont très variables selon les acheteurs, que l'on dispose de moins de données vérifiables, et du peu de fluidité de l'offre comme de la demande. Enfin, la tendance croissante à la diversification et la segmentation des marchés accentue les difficultés, pour les producteurs, de valider et comparer les prix obtenus.

L'office a donc bâti son projet, et le projet de convention qui en découle pour que l'ensemble des intervenants du marché (producteurs comme acheteurs) aient accès à une information précise et de qualité (une transaction se complète entre un acheteur et un producteur à un prix donné lorsque tous les paramètres comme la date de la transaction, le type de produit, la quantité prévue, le lieu de livraison et la période de livraison sont connus), une information « immédiate »

c'est-à-dire disponible immédiatement ou presque après la transaction, et une information « évolutive » dans le sens où elle permet de suivre les transactions de vente de la part des producteurs concernant des livraisons immédiates (ventes au comptant), ou des promesses de livraison futures (ventes à terme).

Les caractéristiques visées pour cette information permettent de lui attribuer une valeur hautement stratégique et non simplement statistique comme dans bien des compilations actuelles faites à posteriori; ce trait particulier du projet est primordial, et il nécessite des moyens informatiques importants, ainsi qu'une collaboration des acheteurs lors de la mise en place des interfaces nécessaires aux transferts automatisés de données.

Le fonctionnement

Le fonctionnement proposé dans le projet de convention prévoit la transmission des documents transactionnels (les contrats, les bons de livraison et les documents de paiement) par les acheteurs à un système centralisé dans les locaux de l'office. En effet, il se commercialise actuellement plus de trois millions de tonnes métriques de grains au Québec à partir de 8,000 à 11,000 producteurs vers 400 à 500 acheteurs, dépendamment des années. Ceci implique plusieurs milliers de contrats, plus de cent milles livraisons et un peu moins de documents de paiement. C'est ce nombre extrêmement important de transactions et le faible nombre d'acheteurs qui justifient la transmission des données par les acheteurs.

Depuis juin 2006, l'office développe une solution informatique qui va supporter à la fois le recueil et la diffusion de l'information. Côté recueil, trois moyens permettront de faire aboutir les données au système centralisé :

- Par transfert électronique de données
 - Les 20 à 30 plus gros établissements d'acheteurs transigent environ 60 pourcent des grains commercialisés et de plus, consignent ces transactions et leur suivi dans des logiciels plus ou moins spécialisés. La FPCCQ établira avec ces acheteurs la liste des données nécessaires pour réaliser le suivi des transactions. Les acheteurs feront le développement nécessaire dans leur système informatique pour produire, sur une base journalière, un fichier texte qui contiendra les informations commerciales pertinentes relatives aux achats de grains auprès des producteurs, et ce fichier sera transféré dans la base de données de la FPCCQ par des accès sécurisés. Ces données auront l'avantage de fournir rapidement l'état de la situation pour

une bonne proportion du marché, avec peu de frais d'opération, à la fois pour les acheteurs et pour la FPCCQ, et avec un degré de fiabilité élevé du fait que ces données seront exactement les mêmes que celles consignées lors de la transaction

- Par entrée de données à distance dans le système centralisé
 - La centaine d'acheteurs de taille moyenne et qui représente environ 30 pourcent du marché ne possède généralement pas de système logiciel stable pour suivre leurs transactions d'achat de grains. La FPCCQ mettra à disposition de ces acheteurs un accès sécurisé à un système Extranet. Cet Extranet leur permettra de faire l'entrée de données eux-mêmes et les données aboutiront directement dans la base centralisée de la FPCCQ où un modèle de données qui rend compte de toutes les transactions d'achats de grains et de leur suivi aura été développé.
- Par entrée de données aux bureaux de la FPCCQ dans le système centralisé
 - Les 200 à 300 acheteurs restants, qui représentent à peine 10 pourcent du marché, pourront fournir les documents transactionnels par des moyens plus traditionnels (courrier ou télécopieur). Des employés de la FPCCQ feront alors la saisie des données inscrites sur ces documents dans un système logiciel identique à l'Extranet décrit ci-dessus.

Côté diffusion, les informations compilées sur les transactions (en respectant la confidentialité requise selon le type de diffusion), seront rendues disponibles aux producteurs et acheteurs, sur Internet et par d'autres médias appropriés.

- Diffusions générales

Les données seront compilées selon des critères pertinents et significatifs afin de fournir des informations permettant de mieux comprendre le marché. Des règles précises qui seront négociées avec les acheteurs accompagneront le traitement et la diffusion de ces données comme :

 - La confidentialité : aucun nom, ni d'acheteur, ni de producteur, ne sera divulgué; aucune diffusion ne sera faite si le nombre de transaction est trop faible et /ou s'il y a risque qu'un acheteur ou un producteur se reconnaisse dans la diffusion
 - L'ajustement des prix en fonction d'un point de référence pour prendre en compte la multitude des points de livraison réels

- Les diffusions générales présenteront principalement, pour un produit donné, sur une base régionale comme provinciale, des quantités, des prix et des périodes de livraison; deux sections seront disponibles :
 - Les transactions des 5 derniers jours : cet aspect de la diffusion est celui qui permettra aux producteurs, comme aux acheteurs de connaître le pouls réel du marché au moment précis de la diffusion
 - Les transactions cumulées par année-récolte jusqu'à la date de diffusion : ce portrait plus global permettra d'avoir, en temps réel, un état de « l'engagement du marché », aussi bien en terme de livraison passées qu'en terme de contrats engagés pour l'avenir. À ce titre, l'utilisation de grains au Québec étant relativement connue a priori comme a posteriori, il sera aisé de calculer la contribution des ventes directes des producteurs aux consommateurs, et par là même de mettre en place des indicateurs permettant de maximiser cette contribution.
- Diffusions personnalisées
 - À travers des accès sécurisés, producteurs et acheteurs pourront accéder à leur dossier personnel.
 - Dossier producteur
 - Le producteur sera en mesure de visualiser ses transactions, éventuellement réalisées avec plusieurs acheteurs, sous une forme standardisée. Il aura de la sorte un meilleur aperçu de l'ensemble de sa commercialisation; il pourra aussi comparer ses réalisations à celles de l'ensemble du marché, et par là même mieux orienter ses décisions ultérieures de mise en marché. Ce genre de diffusion rendra le producteur plus sensible à ses performances personnelles, et s'il cherche à les améliorer, la tendance générale donnera une amélioration de tout le secteur des grains commerciaux
 - Dossier acheteur
 - Les acheteurs auront à disposition les listes de contrats et de livraisons qui les concernent, et ils pourront alors mieux suivre les transactions, ce qui devrait leur permettre d'offrir un meilleur service aux producteurs

Les résultats obtenus

Il s'agit d'un projet de mise en place qui bouscule un tant soit peu les habitudes d'un marché qui n'a pratiquement jamais connu les interventions de l'office dans la mise en marché du produit visé. Initialement, un calendrier d'environ 2 ans après l'embauche du consultant était prévu, soit un SRDI en place pour la fin 2008. De nombreuses entraves sont venues perturber cet échéancier

- Du côté des associations accréditées :

Après des discussions informelles avec certains membres de ces associations qui permettaient d'envisager un déroulement harmonieux, les négociations ont débuté en décembre 2006 pour se terminer en avril 2007 sur un constat d'échec et donner lieu à une position claire de refus de participation au projet de la part d'une des associations, l'AQINAC. Ce n'est qu'en décembre 2007 qu'a eu lieu l'unique séance de conciliation demandée par l'office en mai 2007. Là aussi, encore un refus catégorique de la part des associations de participer au projet tel que présenté par l'office. Finalement, une demande d'arbitrage a été déposée à la Régie en décembre 2007, et la décision issue de la séance publique de novembre 2008 n'est pas encore connue à ce jour. En bref, ce qui devait être initialement un climat de collaboration s'est transformé en un climat d'affrontement stérile et coûteux. L'office ne peut s'empêcher de constater que la pertinence de son projet est à la mesure de l'opposition des associations accréditées. En effet, si les associations accréditées n'y voyaient pas une perte de leur pouvoir de marché, elles n'y seraient pas si opposées.

- Du côté des producteurs :

À la suite des précisions sur le mandat en 2004 et 2005 et dès le début des travaux du consultant en juillet 2006, les producteurs ont régulièrement été informés de l'avancement des travaux. Dès décembre 2006, ils ont eu à leur disposition une description des principaux axes de fonctionnement, ils ont pu s'exprimer à travers un sondage qui mesurait entre autres les moyens les plus adéquats pour la diffusion de l'information prévue dans le SRDI, et lors de l'AGA de mars 2007, les délégués ont pu prendre connaissance d'une maquette des principaux éléments de diffusion d'information prévus. Ils ont été par la suite périodiquement informés, à travers les médias appropriés ou par des envois directs des difficultés d'avancement des travaux. Parallèlement à tout cela, un groupe de producteurs qui, selon leurs dires, « depuis 2004, défend le droit légitime à gérer eux-mêmes leur ferme et leur mise en marché », les Céréaliers du Québec, a affiché une opposition systématique au projet prétextant « un agenda caché pour aboutir à une agence de vente obligatoire dans tous les grains ».

L'opinion de l'office quant à ce groupuscule de 200 producteurs en est une d'incompréhension. Qui parmi les producteurs peut être opposé à obtenir plus d'information pour mieux mettre soi-même son produit en marché ? En tous cas, pas ceux qui prônent « un droit légitime à gérer eux-mêmes leur mise en marché ». La détermination des ces quelques producteurs a cependant accentué les retards dans le projet. En effet, mécontents d'une décision de la RMAAQ à leur égard lors de la séance d'arbitrage de novembre 2008, ils ont déposé une requête en Cour supérieure pour révision judiciaire de cette décision ce qui retarde la décision de la RMAAQ quant à la poursuite des travaux sur le SRDI. La requête a été entendue le 9 octobre 2009 et le jugement est actuellement en délibéré.

Annexe 4 : Guide des bonnes pratiques commerciales

En 1997, la table filière du secteur des grains avait élaboré un guide des bonnes pratiques commerciales diffusé largement parmi les acheteurs de grains et les producteurs de cultures commerciales. Son introduction pouvait se lire comme suit :

« La Filière vise, à l'aide de ce guide, à encourager la mise en marché des grains du Québec selon des standards établis et approuvés par l'industrie des grains dans le but d'améliorer les transactions commerciales, d'éliminer les mésententes et, finalement, de suggérer une procédure pour faciliter le règlement de ces dernières ».

Dans un premier temps, l'office a manifesté, en 2006, son désir d'une mise à jour de ce guide, compte tenu en particulier des changements dans le cadre législatif (loi sur les grains (Québec) abrogée en 1999). Comme la table filière n'existait plus, c'est auprès des associations accréditées que cette demande a été faite.

Dans un deuxième temps, il semblait très à propos de reprendre les éléments contenus dans les annexes de ce guide des bonnes pratiques commerciales, « *Les Règles et dispositions réglementaires applicables aux bonnes pratiques commerciales des grains produits au Québec* » pour les intégrer dans le projet de convention des outils de mise en marché des grains. En effet, le projet de convention énumère précisément les données transactionnelles devant alimenter le SRDI (décrit à la section 4.1). Or, ces mêmes données sont listées dans les documents élaborés en 1997. L'office proposait donc de donner une force supplémentaire à ce document initial, en l'intégrant dans le projet de convention et donner le signal clair qu'une meilleure organisation de la mise en marché passe par le respect des règles et dispositions réglementaires applicables aux bonnes pratiques commerciales des grains produits au Québec.

Compte tenu des retards subis au niveau des négociations sur le projet de SRDI, les discussions sur le guide des bonnes pratiques commerciales sont elles aussi interrompues.

Annexe 5 : Service d'information sur les marchés (SIM)

Le rapport quotidien d'information sur les marchés

Le rapport quotidien est accessible aux producteurs de 4 façons : sur le Web, par courriel, par téléphone, par télécopie. La version Web du rapport quotidien est mise à jour une fois par jour par le personnel du SIM, après la fermeture des marchés. Cette version est disponible pour consultation jusqu'à la mise à jour du lendemain. Les producteurs peuvent également recevoir ledit rapport par fax.

À la demande des producteurs, cette même version peut leur être envoyée par courriel, ce qui leur facilite l'archivage des messages quotidiens. À l'heure actuelle, environ 650 abonnés reçoivent le rapport quotidien par courriel, comparativement à 350 l'année dernière. L'augmentation du nombre d'abonnés au courriel s'explique en partie par la mise en ligne du nouveau site Internet de la FPCCQ à l'automne 2008. Ce nouveau site rend plus visible pour les visiteurs la possibilité de s'inscrire au courriel quotidien.

Finalement, un système de boîtes vocales permet aux producteurs de consulter par téléphone le rapport quotidien. Vers 16 h 30, l'ensemble du rapport quotidien est accessible, jusqu'à environ 11 h 30 le jour ouvrable suivant. À ce moment, un nouveau message est enregistré, présentant les conditions du marché peu après l'ouverture des marchés à terme. Le système de boîtes vocales est accessible aux producteurs de l'ensemble des régions du Québec par un système de lignes 1-800.

Puisque le rapport quotidien est consulté par un grand nombre de producteurs, il permet d'améliorer la circulation de l'information sur les marchés et sur les conditions de mise en marché. De plus, le SIM publie certains prix locaux pour certains grains transigés au Québec, tels une fourchette du prix du maïs dans le secteur de Saint-Hyacinthe et le prix d'achat moyen du soya OGM par les élévateurs portuaires. Ces prix sont d'une grande utilité pour les producteurs. Cependant, cette information n'est pas disponible pour toutes les espèces, en raison de contraintes quant au volume d'information disponible pour permettre une mise à jour à une fréquence régulière, et en raison des importantes différences des prix et du caractère régional des prix.

L'information diffusée dans le rapport et le commentaire quotidiens porte à la fois sur les conditions du marché au comptant, autant pour une livraison immédiate, que pour une livraison différée. Une part non négligeable des consommateurs de grains, des meuniers par exemple

dans le cas du maïs, ou des exportateurs, par exemple les exportateurs de soya, tentent de couvrir une partie de leurs besoins à l'avance. Le SIM rapporte donc l'information sur les marchés pour une livraison immédiate et différée. Il est toutefois difficile de chiffrer la part du tonnage qui est transigé pour une livraison différée.

Publication hebdomadaire du tableau de valeur de remplacement du maïs grain

Depuis environ le début de l'année 2004, le SIM publie chaque vendredi un tableau de la valeur de remplacement du maïs. Dans un marché en déficit, comme c'est souvent le cas pour le maïs, et ouvert, il est important de connaître à quel coût un utilisateur peut s'approvisionner sur les marchés extérieurs en une marchandise donnée afin que les producteurs puissent fournir le marché local à un prix concurrentiel sur le marché. Dans le cas précis du maïs, trois sources d'approvisionnement sont scrutées : le maïs de l'Ontario livré par rail, le maïs des États-Unis livré par rail et le maïs des États-Unis livré par bateau.

La logique derrière le tableau est relativement simple : permettre au producteur qui a du maïs à mettre en marché de comparer le prix qui lui est offert avec une valeur de référence, appelée le prix cible. Le prix cible représente le prix auquel un producteur de la région de Saint-Hyacinthe peut vendre son maïs pour demeurer compétitif avec le prix du maïs de remplacement le plus compétitif livré chez un utilisateur. L'écart entre le prix cible et le prix qui lui est offert renseigne le producteur sur l'état du marché local, et cela permet au producteur de mettre en marché un produit à un prix concurrentiel sur le marché local, lorsque comparé au reste du marché nord-américain.

Le producteur peut se voir offrir un prix inférieur au prix cible. Dans ce cas, cela signifie que l'offre locale surpasse la demande locale et crée un déséquilibre dans la structure de prix. Dans un tel cas, un producteur peut prendre la décision éclairée de reporter la vente, dans l'espoir d'obtenir une meilleure base de prix, qui est la composante locale du prix. Dans une situation semblable, le fait de limiter les ventes ne risque pas d'encourager des importations massives puisque le maïs de l'extérieur demeure plus onéreux que le maïs local.

Le producteur peut aussi se voir offrir un prix équivalent au prix cible. Cela représente une situation d'équilibre où l'offre locale est équivalente à la demande locale. C'est également un signal pour le producteur qu'il ne peut attendre une amélioration de son prix de vente justifiée uniquement par une modification des conditions d'offre

et de demande locale. En effet, une hausse des prix par rapport au coût de remplacement entraînerait des importations de maïs de l'étranger.

Le producteur peut finalement se voir offrir un prix supérieur au prix cible. Le SIM a maintes fois expliqué dans ses commentaires, dans ses diverses présentations et dans plusieurs articles, qu'une telle situation est la conséquence d'une offre inférieure à la demande. De plus, cette situation ne peut durer longtemps dans le temps, car le signal donné aux utilisateurs est de s'approvisionner sur le marché extérieur, le marché local ne pouvant les fournir de façon compétitive.

Publication d'un bulletin mensuel : L'Écho-Marché

Depuis septembre 2008, le SIM publie L'Écho-Marché, un bulletin mensuel d'information sur le marché des grains. Ce bulletin, d'un format de 2 pages incluant des articles, des tableaux et divers graphiques trace le portrait des éléments marquants du dernier mois sur le marché des grains et oléagineux. Il y est question des principaux grains produits au Québec (maïs, soya, blé, avoine, orge, canola) dans une perspective tant provinciale que nationale ou mondiale.

Le but de ce bulletin est de permettre aux producteurs d'avoir une vue d'ensemble du marché des grains des dernières semaines, et d'améliorer la circulation de l'information sur les marchés et les conditions de mise en marché. Certains articles de L'Écho-Marché peuvent également informer les producteurs sur les caractéristiques recherchées par le marché, comme ce fut le cas avec un article traitant des primes avantageuses versées aux producteurs pour le soya non-OGM pour la récolte 2009. Le bulletin est accessible via le site Internet de la FPCCQ.

Publications d'articles dans la TCN et la revue Grandes Cultures

Le SIM rédige des articles qui sont publiés dans deux publications agricoles : la *Terre de Chez Nous (TCN)* et la revue *Grandes Cultures (GC)*. Des articles sont publiés dans la *TCN* environ 25 fois par année, soit lors d'une publication sur deux. La revue *GC* est publiée 5 fois l'an, et en moyenne 8 articles par année y sont publiés par le personnel du SIM.

Les contraintes liées au délai entre la rédaction et la publication, soit environ 4 jours pour la *TCN* et un mois dans le cas de la revue *GC* font en sorte de modifier quelque peu le type d'information qui peut être dans ces deux publications, comparativement au rapport quotidien

d'information sur les marchés, qui est publié au jour le jour. Les buts recherchés avec la publication des articles dans la TCN et GC sont les mêmes :

- améliorer la circulation de l'information sur les marchés et les conditions de mise en marché, mais avec un peu plus de recul. Il y est plus facile de revenir sur les événements qui ont marqué le marché tant local qu'international ; l'espace disponible est suffisant pour dresser un portrait de la saisonnalité des prix sur les marchés locaux;
- favoriser la mise en marché d'un produit de qualité correspondant aux caractéristiques demandées par le marché. Par exemple, un article de la revue GC présentait les résultats de l'enquête de prix de la FADQ, qui montrait clairement la différence de prix entre les diverses classes d'avoine. Le message aux producteurs était clair: le marché rémunère mieux l'avoine de bonne qualité, il faut viser un tel créneau;
- assurer la mise en marché d'un produit à un prix et une qualité concurrentielle sur le marché : il est régulièrement question tant dans la TCN que la revue GC de la valeur de remplacement, du maïs, du blé fourrager, de l'orge et bientôt du canola vu l'arrivée d'un transformateur à Bécancour. Dans un marché en déficit, la valeur de remplacement est un indicateur essentiel pour juger de la compétitivité des prix locaux sur le marché global;
- diminuer et uniformiser le risque financier des producteurs dans la mise en marché de leur produit. Le SIM publie à chaque année, dans la revue GC, la liste des titulaires de permis d'acheteur de grains ayant déposé un cautionnement à la RMAAQ. Le SIM publie également de nombreux articles, tant dans la revue GC que dans la TCN sur le fonctionnement de la garantie de paiement pour protéger les producteurs en cas de non-paiement de la part de leur acheteur, et pour bien informer les producteurs sur les particularités du Règlement sur la mise en marché des grains et comment cela peut les affecter lors de leurs transactions de vente de grains avec leurs acheteurs.

Participation au cours sur la Mise en marché des grains offerts aux producteurs par le service de la formation continue de l'ITA de Saint-Hyacinthe

La FPCCQ a été impliquée dans l'élaboration du contenu et du matériel du cours de Mise en marché des grains, offert en formation continue par l'ITA de Saint-Hyacinthe. Cet organisme continue de dispenser cette formation aux producteurs de grains de toutes les régions du Québec lorsque des groupes des diverses régions en font la demande.

Le SIM a une implication plus directe dans ces cours dans la mesure où une section du cours est donnée par le personnel du SIM, soit plus exactement un après-midi complet de formation sur la valeur de remplacement (utilité, calcul et interprétation) et sur les services du SIM. Cet après-midi de formation est offert dans toutes les régions où l'ITA offre la formation sur 4 jours, le cours de 2 jours, par sa nature condensée, ne permet pas une telle présence. Le personnel de l'ITA offre la formation en deux formules, soit une séance de 4 ou de 2 jours selon le choix de chaque région.

Dans ces présentations, le personnel du SIM dispose de beaucoup de temps pour expliquer l'utilité, le calcul et l'interprétation de la Valeur de remplacement, et une interaction est possible avec les producteurs. Ces rencontres permettent de tisser des liens avec les producteurs de toutes les régions qui peuvent mieux connaître les services du SIM. De plus une attention particulière est apportée pour informer les producteurs qu'ils peuvent en tout temps contacter le personnel du SIM s'ils ont quelque question que ce soit concernant les marchés ou la mise en marché des grains.

Présentation à des groupes de producteurs, d'étudiants ou d'intervenants

Le conseil d'administration de la FPCCQ a donné au SIM le mandat de rejoindre le plus grand nombre de producteurs possible pour rendre le plus accessible possible l'information sur les marchés et faire connaître au plus grand nombre de producteurs possible, les services du SIM.

Une façon de faire privilégiée est le contact direct avec les producteurs par des présentations dans toutes les régions. Les présentations, d'une durée allant généralement de 30 minutes à 1 h 30, visent à diffuser une information du même type que ce dont il a été traité plus tôt, mais adaptée à la région où cette rencontre a lieu. Par exemple, dans la région de Saint-Hyacinthe, il sera largement question du marché du maïs, alors qu'au Saguenay/Lac St-Jean, il sera plutôt question de l'impact du marché du maïs sur le marché des céréales à paille et sur les prix régionaux de ces céréales.

Le personnel du SIM participe à des rencontres d'information de plusieurs types :

- Présentations organisées par des syndicats régionaux de Cultures Commerciales et destinées à des producteurs
- Présentations lors de journées d'information organisées par un bureau régional du MAPAQ ou par le CRAAQ et destinées à des producteurs et des intervenants

- Présentations dans le cadre de cours à des étudiants en agriculture au collégial
- Présentations à des groupes d'intervenants
- Présentations lors de journées d'informations organisées par des organisations présentes dans le milieu agricole et destinées aux producteurs (ex. : Desjardins)

Le personnel du SIM est disponible pour se rendre dans toutes les régions du Québec pour présenter l'information aux producteurs. Les producteurs des régions n'ont qu'à en faire la demande. Au cours de l'année 2008-2009, le personnel du SIM a donné un nombre record de présentations sur les marchés, et il y a eu au moins une présentation sur les marchés dans chaque région du Québec.

Soutien téléphonique aux producteurs

Pour diffuser et clarifier l'information diffusée par le SIM, au-delà du Rapport quotidien, du tableau de Valeur de Remplacement, de l'Écho-Marché, des articles dans la revue GC et la TCN, de la participation aux cours de l'ITA et des nombreuses présentations sur les marchés offertes par le personnel du SIM, le personnel du SIM est toujours disponible pour recevoir les appels des producteurs.

Il est toutefois difficile de chiffrer le nombre d'appels ainsi reçus.

Annexe 6 : Développement de marchés

Tableau 10 : Exportations canadiennes de soya

2002-2008 Canadian Soybean Exports (Metric Tonnes)							
Country/Region	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Brunei Darussalam	0	0	0	19	19	142	41
China	3,367	2,254	15,299	13,001	7,617	2,400	9,948
Hong Kong	22,800	21,252	20,215	19,146	21,754	30,126	28,899
Indonesia	26,386	41	611	154	43,081	523	122
Japan	126,619	140,149	252,814	267,830	322,739	276,888	343,450
Korea, North	0	0	0	1,307	0	0	182
Korea, South	0	0	118	576	0	60	161
Macao	0	0	0	0	0	20	0
Malaysia	101,698	119,758	96,849	98,152	138,627	136,448	98,585
Philippines	4,275	0	4,132	9,026	12,253	12,975	9,084
Singapore	12,322	14,656	16,130	13,730	16,906	42,833	15,553
Sri Lanka	0	0	0	0	0	0	365
Taiwan	352	417	2,847	4,237	6,724	8,168	8,788
Thailand	3,986	6,370	4,656	4,077	7,805	20,741	9,578
Viet Nam	0	0	0	140	86	241	1,083
Asia Total	302,445	311,988	413,672	431,396	577,611	531,565	525,839
Austria	44	6	52	0	0	3	10
Belgium	18,299	12,524	91,093	63,323	130,677	182,202	206,741
Denmark	16	13,000	19,351	0	0	30,210	62,156
Finland	0	0	0	0	20,302	0	0
France	15,086	33,918	1,386	78,731	50,952	32,811	81,324
Germany	29,377	467	34,864	14,996	66,284	919	82,698
Ireland	0	0	0	44	78	1,750	6,993
Italy	8,656	29,547	1,025	1,295	4,450	874	12,191
Netherlands	3,105	34,178	138,346	95,880	63,756	321,202	179,919
Norway	0	0	0	0	0	26,840	41,100
Portugal	0	102	20	27,511	107,378	65,503	57,223
Serbia and Montenegro	0	0	0	0	21	0	0
Spain	157	40,123	10,053	17,136	17,008	8,694	2,284
United Kingdom	0	0	0	0	0	0	269
Western Europe Total	74,738	188,088	300,454	298,915	460,906	671,008	732,909
Africa	17,248	424	491	18,039	24,388	43,730	481
Latin America/Carribbean	15,334	1,544	399	539	568	1,134	813
Eastern Europe	541	1,660	2,504	5,426	3,665	3,333	26,950
Middle East	755	61,764	63,404	234,870	192,797	296,029	206,335
Oceania	168	431	1,856	470	490	613	610
South America	40	39	0	77	292	125	374
United States	60,224	131,395	129,175	91,798	45,913	198,380	216,166
Northern America(exc.US)	0	0	0	26,159	128	69	70
Total Exports	501,389	723,195	913,019	1,107,689	1,306,759	1,745,986	1,710,547
Crop Year is September 1 to August 31							
Source: Statistics Canada				Canada's top five importers of Canadian soybeans were:			

Annexe 7 : Recherche

Tableau 11 : Historique du financement du Fonds (1992-2005)

Année	Contributions	RARB	Total
1992	29 666 \$	0 \$	29 666 \$
1993	79 293 \$	0 \$	79 293 \$
1994	77 742 \$	0 \$	77 742 \$
1995	91 489 \$	0 \$	91 489 \$
1996	91 371 \$	0 \$	91 371 \$
1997	100 233 \$	0 \$	100 233 \$
1998	109 047 \$	0 \$	109 047 \$
1999	141 141 \$	0 \$	141 141 \$
2000	131 497 \$	1 241 776 \$	1 373 273 \$
2001	114 644 \$	708 878 \$	823 522 \$
2002	137 354 \$	252 007 \$	389 361 \$
2003	143 772 \$	276 996 \$	420 768 \$
2004	154 759 \$	186 029 \$	340 788 \$
2005	156 867 \$	48 264 \$	205 131 \$
Total	1 558 875 \$	2 713 950 \$	4 272 825 \$

Figure 10 : Historique de financement du Fonds de recherche (1992-2005)

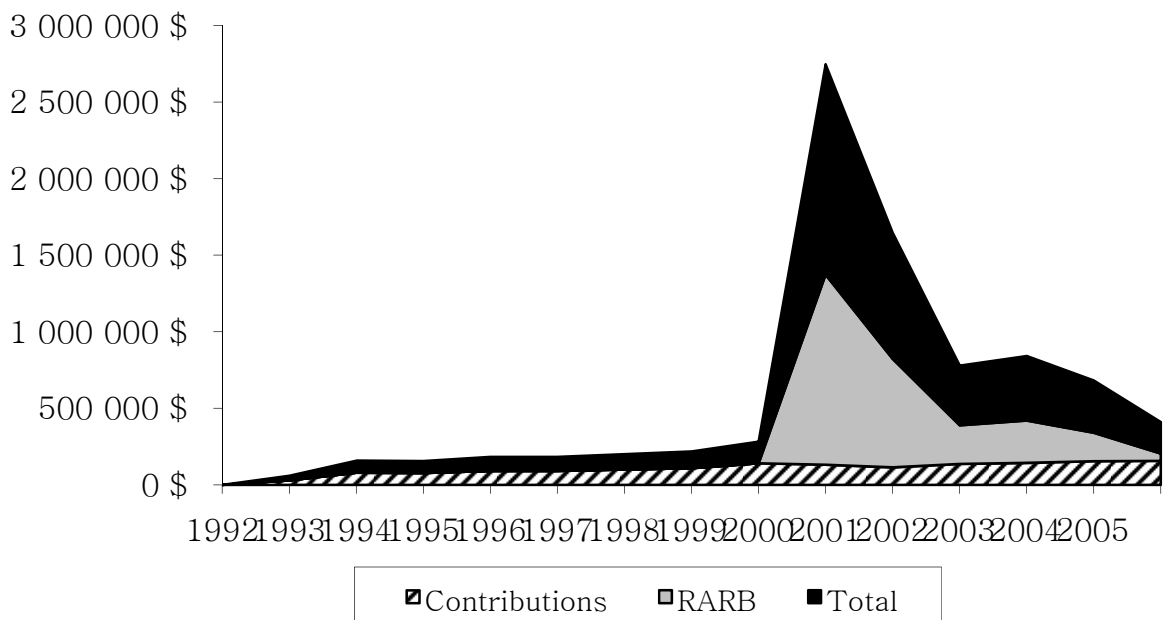


Tableau 12 : Participations annuelles

Année	Projets	CÉROM	Total
1992	2 000 \$		2 000 \$
1993	40 000 \$		40 000 \$
1994	63 014 \$		63 014 \$
1995	74 109 \$		74 109 \$
1996	71 000 \$		71 000 \$
1997	132 085 \$		132 085 \$
1998	116 960 \$	160 000 \$	276 960 \$
1999	164 696 \$		164 696 \$
2000	334 673 \$	480 000 \$	814 673 \$
2001	509 333 \$	160 000 \$	669 333 \$
2002	513 600 \$	160 000 \$	673 600 \$
2003	504 156 \$	160 000 \$	664 156 \$
2004	258 815 \$	170 000 \$	428 815 \$
2005	302 863 \$	240 000 \$	542 863 \$
Total	3 087 304 \$	1 530 000 \$	4 617 304 \$

Figure 11 : Participations annuelles

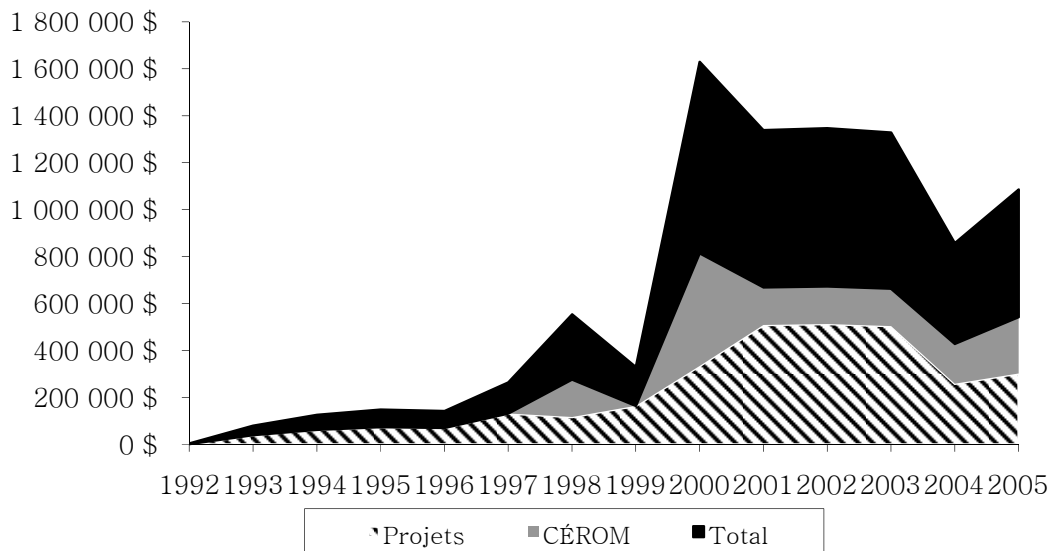


Figure 12 : Répartition par production des investissements en recherche de la FPCCQ

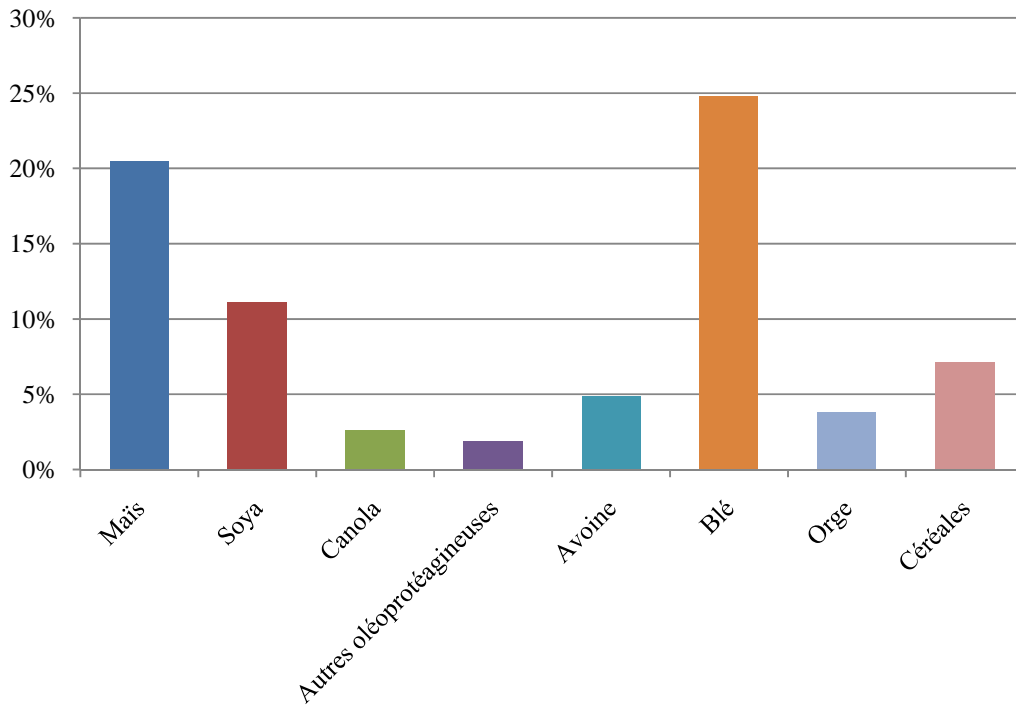


Figure 13 : Répartition par champs d'étude des investissements en recherche de la FPCCQ

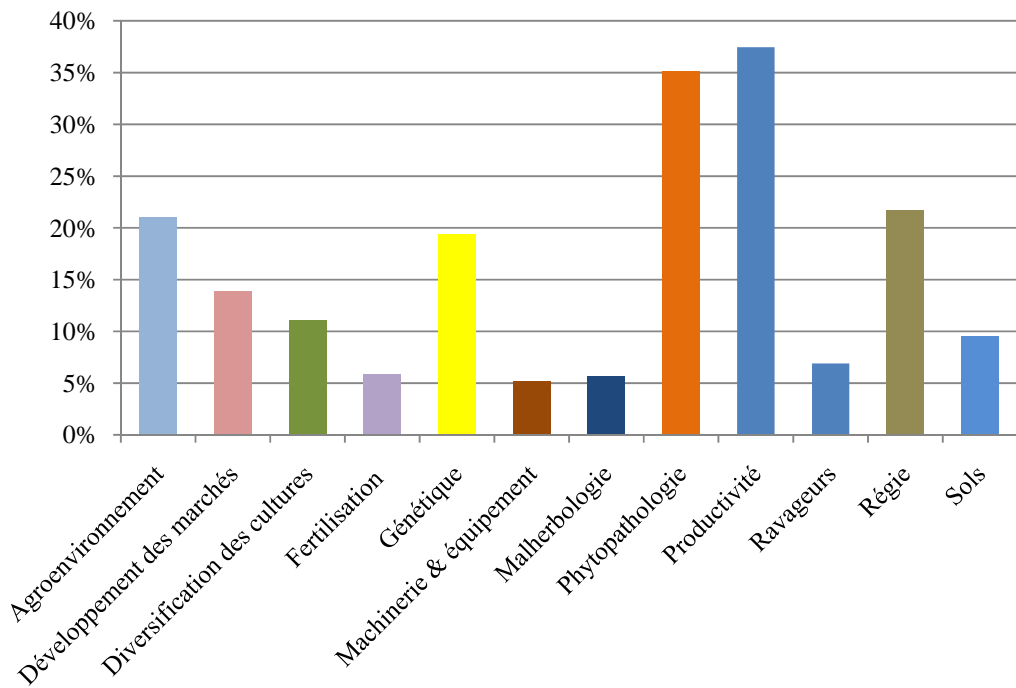


Figure 14 : Effet de levier des investissements en recherche de la FPCCQ

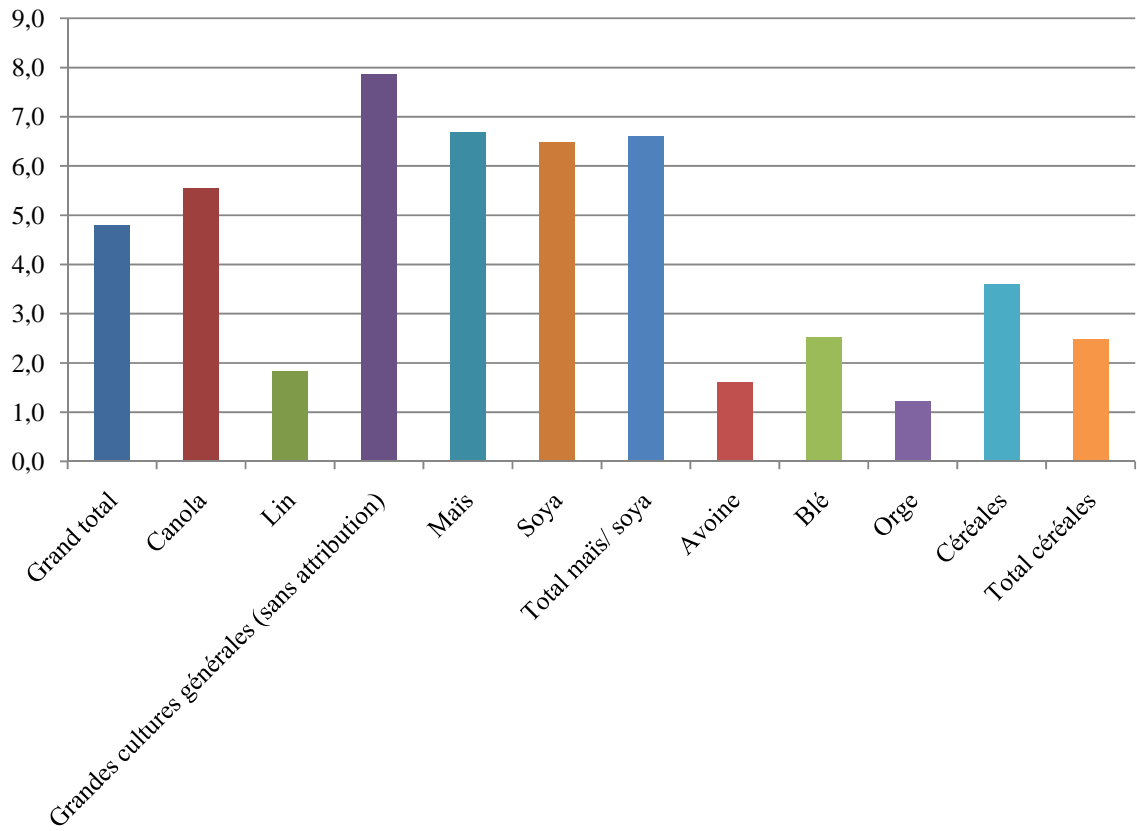
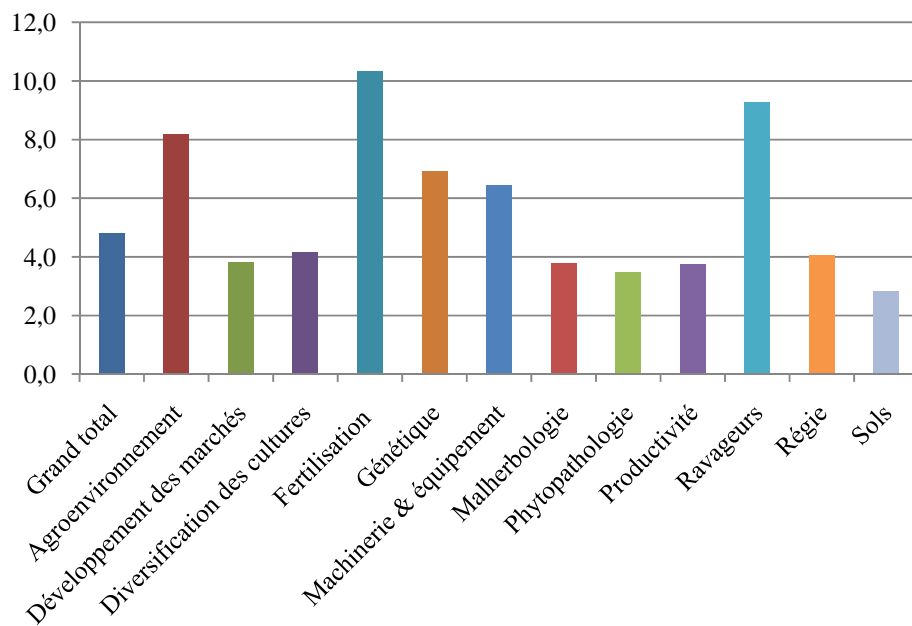


Figure 15 : Effet de levier des investissements en recherche de la FPCCQ



Annexe 8: Règles de régie interne de la FPCCQ

Annexe au procès-verbal de la réunion du C. A.
tenu le 28 novembre 2007



RÈGLES DE RÉGIE INTERNE DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE CULTURES COMMERCIALES DU QUÉBEC

Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et
de la pêche
(1990, L.Q., c. 13, a. 72)

I. OBJET

1. La Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec, ci-après appelé l'Office, établit les présentes règles de régie interne pour les fins de l'administration du Plan conjoint des producteurs de cultures commerciales.

II. SIÈGE SOCIAL

2. L'Office établit son siège social à la MAISON DE L'UPA, 555, boulevard Roland-Therrien, bureau 505, Longueuil, Québec J4H 4G4

III. LES ASSEMBLÉES DE PRODUCTEURS

3. L'Office tient, à tout endroit qu'il juge approprié, l'assemblée générale annuelle des producteurs visés par le plan au plus tard le 1^{er} mai de chaque année.
4. L'Office réunit les producteurs visés par le plan en assemblée générale spéciale aussi souvent qu'il le juge nécessaire ou au plus tard deux mois après le dépôt d'une demande à cet effet formulée conformément à la loi.

IV. CONSEIL D'ADMINISTRATION

5. Le président agit à titre de porte-parole de l'Office et préside les assemblées de producteurs et les réunions du conseil d'administration et du comité exécutif ; lorsque nécessaire, il peut

se faire remplacer par le vice-président ou un autre administrateur désigné par eux.

6. En plus d'exercer les pouvoirs prévus à la loi, le conseil d'administration détermine et oriente les activités de l'Office. Il embauche les employés de l'Office, fixe leur rémunération et leurs conditions de travail.
7. Suivant les instructions du président et sur convocation du secrétaire, les membres du conseil d'administration se réunissent aussi souvent que nécessaire. Lorsque les circonstances l'exigent, et à condition qu'au moins les 2/3 des membres participent, ils peuvent se réunir par conférence téléphonique.
8. Les membres restants du conseil d'administration peuvent choisir un producteur visé par le Plan pour remplacer l'un d'entre eux démissionnaire, décédé, incapable d'agir jusqu'à la fin de son mandat ou qui s'absente sans motif pendant trois réunions consécutives.

V. COMITÉ EXÉCUTIF

9. Les vice-présidents et les deux administrateurs du comité exécutif sont désignés à chaque année par le conseil d'administration.

Comité de Mise en candidature pour la présidence :

- a) Le comité de Mise en candidature se compose de trois personnes nommées par le conseil d'administration parmi ses membres au moins quinze jours ouvrables (excluant les samedis, dimanches et jours fériés) avant l'assemblée générale annuelle de la Fédération. Chacun des membres du comité ainsi nommé, en acceptant sa nomination, est inéligible au poste de président.
- b) Le comité de Mise en candidature a pour fonction de dresser une liste de tous les candidats au poste de président et de soumettre cette liste aux délégués représentant les syndicats membres de la Fédération lors de l'assemblée générale annuelle de la Fédération.

Tout candidat au poste de président doit présenter un bulletin de mise en nomination au comité de Mise en candidature avant 16 heures, au moins cinq jours ouvrables avant la date de l'assemblée générale annuelle. Aucune candidature ne sera admissible si elle n'est pas déposée dans ce délai. Le bulletin de mise en nomination

doit, sous peine de rejet, comprendre les informations suivantes :

- date de mise en nomination;
- nom du candidat;
- adresse et numéro de téléphone du candidat;
- signature du candidat;
- nom, signature et adresse du délégué qui propose le candidat et de celui qui appuie cette proposition;
- nom, signature et adresse de dix délégués en règle.

Sont éligibles au poste de président, le président de la Fédération et les membres des conseils d'administration des syndicats affiliés à la Fédération.

Le président du comité de Mise en candidature présente la liste des candidats qui respectent les dispositions précédentes à l'assemblée générale annuelle de la Fédération.

c) Mode électoral

Les délégués représentant les syndicats nomment un président d'élection et trois scrutateurs.

Le président d'élection accorde la parole aux candidats pour un maximum de cinq minutes chacun.

Chaque candidat doit décrire son entreprise agricole et exposer tout intérêt qu'il possède directement ou indirectement dans une entreprise liée directement ou indirectement à la mise en marché de cultures commerciales.

S'il n'y a qu'un seul candidat, le président d'élection déclare ce candidat élu par acclamation.

S'il y a plus d'un candidat à un poste, les délégués votent par scrutin secret. Pour être élu, un candidat doit recueillir plus de 50 % des votes. S'il y a plus de deux candidats et qu'aucun n'obtient la majorité requise, seuls les deux candidats qui ont recueilli le plus de votes participent au deuxième tour de scrutin.

Le président d'élection déclare le candidat élu au poste de président

de la Fédération.

Le président entre en fonction à la clôture de l'assemblée au cours de laquelle il a été élu.

Advenant qu'aucune candidature ne parvienne au Comité d'élection, les délégués devront proposer des candidatures parmi les administrateurs présents des différents affiliés ou en cas d'absence de candidature, parmi les délégués présents.

Le président est élu pour un mandat de deux ans et, demeure rééligible à la fin de chaque mandat.

10. Le comité exécutif voit à l'application des règlements, surveille l'exécution des décisions prises au sein du conseil d'administration et, en collaboration avec le secrétaire, il administre les affaires courantes de l'Office.

11. Les membres du comité exécutif se réunissent aussi souvent que nécessaire à la demande du président et sur convocation verbale du secrétaire. Ils peuvent se réunir par conférence téléphonique.

VI. SECRÉTAIRE

12. En plus des fonctions prévues au présent règlement, le secrétaire dresse la correspondance de l'Office, gère les archives et rédige le procès-verbal de chaque assemblée de producteurs et des réunions des membres du conseil d'administration et du comité exécutif.

13. Le secrétaire dépose, dès leur perception, les revenus de l'Office dans les comptes appropriés à la banque (ou à la caisse) désignée par le comité exécutif.

VII. DOCUMENTS

14. Tout document doit être signé par le secrétaire, ou tout autre membre du personnel, et par un membre du comité exécutif, désignés à cette fin par résolution du conseil d'administration.

15. Tout document émanant de l'Office est authentique s'il porte, sur l'original ou une copie, la signature du président ou du secrétaire.

VIII. ALLOCATIONS

16. Le conseil d'administration détermine l'allocation que peuvent recevoir les membres du conseil d'administration et de tout comité pour chaque journée de session ou de travail. L'Office les rembourse de plus de leurs frais de séjour et de déplacement dans les limites déterminées par le conseil d'administration.
17. Le président peut autoriser le paiement d'une allocation et le remboursement des frais encourus par tout producteur chargé d'un service ou d'une mission dans l'intérêt de l'Office.

IX. ANNÉE FINANCIÈRE

18. L'année financière de l'Office s'étend du 1^{er} janvier au 31 décembre.

Annexe 9 : Résolution de l'AGA du Plan conjoint de mars 2009 (Orientation du SMVCB)



Extrait du procès-verbal de l'Assemblée générale annuelle du Plan conjoint des producteurs de cultures commerciales du Québec, tenue à Drummondville, les 25 et 26 mars 2009

ORIENTATION DU SERVICE DE MISE EN VENTE EN COMMUN DU BLÉ

- CONSIDÉRANT le mandat de sonder les producteurs de blé sur l'atteinte des objectifs et sur l'amélioration du service de mise en vente en commun du blé (SMVCB);
- CONSIDÉRANT qu'après avoir pris connaissance du sondage et des documents d'information les syndicats affiliés avaient le mandat d'orienter le SMVCB au besoin;
- CONSIDÉRANT que de façon générale cinq syndicats affiliés ont manifesté leur désir de poursuivre selon le *Règlement de mise en vente en commun du blé de consommation humaine* actuel, dont un à condition qu'il y ait un mandat clair de l'assemblée, trois syndicats affiliés souhaitent que le SMVCB devienne volontaire et trois autres n'ont pas transmis de nouvelles attentes quant à l'avenir de ce dernier;
- CONSIDÉRANT les retombées positives sur le prix du blé de qualité supérieure, qui a fait un bond net de 16 \$/t par rapport aux références ontariennes, et du blé panifiable de qualité inférieure se dirigeant antérieurement au marché fourrager, avec un bond net de 31 \$/t, ainsi que l'amélioration de la qualité du blé livré selon l'opinion transmise par les deux principaux acheteurs à la firme de consultants Zins, Beauchesne et associés;
- CONSIDÉRANT que selon le sondage 35 % des répondants ont indiqué que le SMVCB a eu des retombées négatives et que 46 % considèrent qu'ils sont insatisfaits des retombées de l'entente sur la gestion du blé par les centres de service accrédités et les frais de service;
- CONSIDÉRANT que le constat fait en 1996 par tous les intervenants de la Table filière, négociants, utilisateurs, gouvernements, à l'effet qu'il soit essentiel d'uniformiser le produit offert pour la vente, demeure toujours une obligation et une priorité;
- CONSIDÉRANT que des producteurs respectent et contournent le règlement au gré de l'évolution des prix dans le temps, ce qui est illégal et inéquitable;
- CONSIDÉRANT que le risque associé aux avances sur le blé non livré crée beaucoup de pression sur la gestion et entraîne des coûts inutiles pour tous;

SUR MOTION DÛMENT PROPOSÉE ET APPUYÉE, il est résolu de façon majoritaire par les producteurs de cultures commerciales du Québec, réunis en assemblée générale annuelle, de demander :

➤ À la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec :

- de poursuivre l'application générale actuelle du règlement;
- d'apporter certaines modifications selon les principes suivants:
 - de prendre tous les moyens afin d'abaisser le taux des frais des centres de service, et particulièrement celui du blé fourrager;
 - de minimiser le volume qui doit passer par les centres de service;
 - de réévaluer les frais administratifs en fonction des différents pools et types de blé pris en charge par le règlement;
 - de rendre disponibles, de façon hâtive et transparente, les résultats de l'année précédente dans le but de faciliter la planification des semences;
 - développer un formulaire universel en quatre copies : FPCCQ, FADQ, acheteur et producteur;
- de mettre les mesures nécessaires en place afin de renforcer l'application du règlement auprès de tous les producteurs visés dont :
 - L'implication de la FADQ afin d'identifier les producteurs assurés au programme ASRA pour le blé de consommation humaine qui n'ont pas respecté l'ensemble du règlement;
 - Le dépôt auprès de la Régie et de la FADQ des noms des entreprises fautives;
 - La mise en place d'un nouveau règlement au Plan conjoint des producteurs de cultures commerciales du Québec (PCPCCQ), rendant obligatoire la déclaration des superficies et des variétés pour tous les blés.

Copie conforme

Benoit Legault
Directeur général, secrétaire

Longueuil, ce troisième jour du mois d'avril de l'an deux mille neuf.

Annexe 10 : Résultats du sondage auprès des producteurs de blé de consommation humaine réalisé en décembre 2008

ÉVALUATION DU SERVICE DE MISE EN VENTE EN COMMUN DU BLÉ DESTINÉ À LA CONSOMMATION HUMAINE (SMVCB)						
		Nombre de formulaire envoyé: 802				
		Nombre de formulaire reçu: 160				
		FORTEMENT POSITIVES	ASSEZ POSITIVES	AUCUNE RETOMBÉES	RETOMBÉES NÉGATIVES	NON APPLICABLE
1	Comment évalueriez-vous les retombées qu'a eues la mise en vente en commun sur le prix obtenu pour le blé panifiable du Québec ?	1 19	2 54	3 26	4 56	5 5
		11,9%	33,8%	16,3%	35,0%	3,1%
2	Comment évaluez-vous les retombées qu'a eues le SMVCB sur la valorisation des lots qui ont un potentiel pour le marché panifiable, malgré certains défauts qui les destinaient auparavant au marché fourrager ?	1 26	2 59	3 24	4 32	5 17
		16,3%	36,9%	15,0%	20,0%	10,6%
3	Comment évaluez-vous les retombées qu'a eues la mise en vente en commun sur la qualité des lots livrés aux minoteries ?	1 21	2 58	3 30	4 23	5 26
		13,1%	36,3%	18,8%	14,4%	16,3%
4	Comment évaluez-vous les retombées associés à la mise en place d'une convention visant à encadrer et à uniformiser les conditions de réception, de conditionnement, d'analyse, de sortie et d'entreposage des lots de blé en provenance des producteurs ?	1 14	2 64	3 17	4 55	5 6
		8,8%	40,0%	10,6%	34,4%	3,8%
5	Est-ce que la mise en vente en commun vous permet de mieux comprendre la nature du prix que vous obtenez comparativement à la situation qui prévalait préalablement; c'est-à-dire la valeur moyenne de vente aux minoteries et les coûts associés à la commercialisation ?	1 70	2 76	3 11		
		43,8%	47,5%	6,9%		
6	Comment évaluez-vous les retombées qu'a eues la mise en vente en commun sur les coûts totaux de conditionnement et de prise en charge du blé par les centres de services ?	1 5	2 44	3 21	4 73	5 13
		3,1%	27,5%	13,1%	45,6%	8,1%
7	Dans le contexte de la dispersion des lots auprès de plusieurs centres de services et les frais de services plus élevés que cela génère, seriez-vous d'accord à ce que l'on consolide la réception du blé auprès d'un nombre réduit de centres de services et qu'en contrepartie soit mise en place une mise en commun des frais de transport auprès de ces centres de services ?	1 61	2 76	3 21		
		38,1%	47,5%	13,1%		
8	Suite à la volonté exprimée par certains producteurs d'avoir la possibilité de fermer des prix à l'avance , et sachant que cette avenue aura un impact sur la planification et la stratégie de vente, souhaiteriez-vous qu'un tel système soit mis en place en complément des pools ?	1 63	2 74	3 18		
		39,4%	46,3%	11,3%		
9	Seriez-vous d'accord avec la mise en place de mécanismes visant à ce que le Règlement soit appliqué de façon uniforme et équitable à l'ensemble des producteurs visés.	1 86	2 53	3 15		
		53,8%	33,1%	9,4%		
10	Êtes-vous d'accord à ce que soient investis du temps et de l'argent afin que le SMVCB se donne des outils permettant de s'assurer que les lots livrés à la minoterie Les Moulins de Soulanges soient gérés de façon équitable pour tous les producteurs de blé comme cela se fait pour le blé conventionnel?	1 57	2 70	3 30		
		35,6%	43,8%	18,8%		