



Monographie de l'industrie
de la pomme de terre
au Québec



**MONOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE
DE LA POMME DE TERRE
AU QUÉBEC**

MONOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE DE LA POMME DE TERRE AU QUÉBEC

Simon Collin, *coordination et réalisation*

Hugues Kimpton, *réalisation*

Direction des études économiques et d'appui aux filières
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
200, chemin Sainte-Foy, 10^e étage
Québec (Québec) G1R 4X6
Téléphone : 418 380-2100
Télécopieur : 418 380-2164

Collaboration à la réalisation de la monographie

Nous tenons à remercier les personnes qui ont contribué à la réalisation de cette analyse :

André Bélanger, *Direction de l'appui à l'investissement*, TRANSAQ

Guy Bélanger, *Direction des études économiques et d'appui aux filières*, MAPAQ

Serge Bouchard, *Direction régionale du Bas-Saint-Laurent*, MAPAQ

Guillaume Couture, *Direction des études économiques et d'appui aux filières*, MAPAQ

Richard Drolet, *Direction des politiques commerciales et intergouvernementales*, MAPAQ

Denis Dutil, *Agence canadienne d'inspection des aliments*

Linda Fortin, *Direction des études économiques et d'appui aux filières*, MAPAQ

Johanne Godbout, *Direction des études économiques et d'appui aux filières*, MAPAQ

Clément Lalancette, *Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec*

Gilles Laplante, *Direction des communications*

Dina Lantagne, *Direction de la gestion des risques*, MAPAQ

Denis Perreault, *Association des emballeurs de pommes de terre du Québec*

Denis Pelletier, *Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec*

Josée Plante, *La Financière agricole du Québec*

Louis-Philippe Vaillancourt, *Agence canadienne d'inspection des aliments*

Pascal Van Nieuwenhuyse, *Direction des études économiques et d'appui aux filières*, MAPAQ

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec

ISBN-13 : 978-2-550-49731-8

TABLE DES MATIÈRES

1. LES MARCHÉS	9
1.1. L'OFFRE	9
1.1.1. <i>La situation mondiale</i>	9
1.1.2. <i>La situation en Amérique du Nord</i>	10
1.2. LA CONSOMMATION	10
1.2.1. <i>La consommation dans le monde</i>	10
1.2.2. <i>La consommation au Canada et au Québec</i>	11
1.3. LES TENDANCES DE CONSOMMATION	15
1.3.1. <i>La démographie</i>	15
1.3.2. <i>Les produits prêts à l'emploi</i>	15
1.3.3. <i>Le plaisir de l'alimentation</i>	16
1.3.4. <i>Les produits biologiques</i>	16
1.3.5. <i>La présentation du produit</i>	16
1.4. LES ÉCHANGES COMMERCIAUX	17
1.4.1. <i>Les échanges mondiaux</i>	17
1.4.2. <i>Les échanges canadiens et québécois</i>	18
1.5. CONCLUSION	21
2. LA MISE EN MARCHÉ	23
2.1. LE CIRCUIT DE VENTE DE LA POMME DE TERRE DE CONSOMMATION ET SES ACTEURS	23
2.1.1. <i>Les producteurs</i>	25
2.1.2. <i>Les emballeurs</i>	25
2.1.3. <i>Les transformateurs</i>	26
2.1.4. <i>Les courtiers en alimentation</i>	26
2.1.5. <i>Le Marché Central de Montréal</i>	26
2.1.6. <i>Les grossistes-distributeurs</i>	27
2.1.7. <i>Les détaillants</i>	27
2.1.8. <i>Les marchés publics et les kiosques à la ferme</i>	27
2.1.9. <i>Le secteur des services alimentaires HRI</i>	27
2.2. LE CIRCUIT DE VENTE DE LA POMME DE TERRE DE SEMENCE ET SES ACTEURS	28
2.2.1. <i>Description du circuit</i>	28
2.2.2. <i>Évaluation des superficies ensemencées avec des semences certifiées</i>	28
2.3. LA STRUCTURE DE MISE EN MARCHÉ DE LA PRODUCTION	30
2.4. CONCLUSION	31
3. LA PRODUCTION	33
3.1. LES RECETTES MONÉTAIRES	33
3.1.1. <i>Les recettes du marché</i>	33
3.1.2. <i>L'aide gouvernementale</i>	34
3.2. LA TAILLE DES ENTREPRISES	34
3.3. LES SUPERFICIES ET LES VOLUMES DE PRODUCTION	35
3.4. LES RENDEMENTS	37
3.5. LES MARCHÉS, LA CERTIFICATION DE LA SEMENCE ET LES VARIÉTÉS	38
3.5.1. <i>Les marchés</i>	38
3.5.2. <i>La certification de la semence</i>	39
3.5.3. <i>Les variétés</i>	39
3.6. LA PRODUCTION BIOLOGIQUE	41
3.7. LES PRIX OBTENUS PAR LES PRODUCTEURS	41
3.7.1. <i>Les prix moyens annuels</i>	41
3.7.2. <i>Les prix moyens par formats et types de pommes de terre</i>	42
3.8. CONCLUSION	44

4. LA TRANSFORMATION.....	45
4.1. LE SECTEUR DU PRÉPELAGE	45
4.2. LE SECTEUR DE LA CROUSTILLE	47
4.3. CONCLUSION	48
5. LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ACTEURS.....	49
5.1. L'ÉVOLUTION DES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES EXPLOITATIONS AGRICOLES SPÉCIALISÉES POUR LES ANNÉES 2000 À 2004	49
5.1.1. <i>Les exploitations spécialisées</i>	49
5.1.2. <i>L'évolution des actifs</i>	50
5.1.3. <i>Les passifs empruntés</i>	52
5.1.4. <i>Des avoirs nets en croissance</i>	53
5.1.5. <i>Les revenus et les dépenses</i>	53
5.1.6. <i>La rentabilité au Québec</i>	56
5.1.7. <i>La situation financière</i>	58
5.1.8. <i>Les revenus hors ferme</i>	58
5.2. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES AUTRES MAILLONS.....	59
5.2.1. <i>Les principales données</i>	59
5.2.2. <i>La marge bénéficiaire</i>	61
5.2.3. <i>La rentabilité</i>	61
5.2.4. <i>La solvabilité et la gestion des liquidités</i>	61
5.3. CONCLUSION	62
6. LA COMPÉTITIVITÉ SUR LES MARCHÉS	63
6.1. LE MARCHÉ CANADIEN	63
6.1.1. <i>Les parts de marché</i>	63
6.1.2. <i>La comparaison des prix d'approvisionnement à Toronto</i>	65
6.2. LE MARCHÉ DU QUÉBEC	67
6.2.1. <i>Les parts de marché</i>	67
6.2.2. <i>La comparaison des prix d'approvisionnement à Montréal</i>	69
6.3. LE MARCHÉ AMÉRICAIN.....	71
6.3.1. <i>Les parts du marché des exportations de produits de la pomme de terre</i>	71
6.3.2. <i>Les taux d'exportation</i>	73
6.3.3. <i>Conclusion concernant la conquête de marchés à l'exportation</i>	74
6.4. LES PRIX AUX DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION	74
6.4.1. <i>L'indice des prix à la consommation (IPC)</i>	75
6.4.2. <i>L'indice des prix des produits industriels (IPPI)</i>	75
6.4.3. <i>L'indice des prix des produits agricoles (IPPA)</i>	75
6.4.4. <i>L'indice des prix des intrants en agriculture (IPIA)</i>	76
6.4.5. <i>L'évolution comparée des divers indices de prix</i>	76
6.4.6. <i>Conclusion relative à la transmission des fluctuations de prix</i>	77
6.5. CONCLUSION CONCERNANT LA COMPÉTITIVITÉ SUR LES MARCHÉS	77
7. LES ENJEUX	79
7.1. LA POMME DE TERRE DE TABLE	79
7.2. LA POMME DE TERRE DE TRANSFORMATION	80
7.3. LA POMME DE TERRE DE SEMENCE	80
7.4. CONCLUSION GÉNÉRALE.....	81

LEXIQUE

- Pomme de terre de table :** Tubercules lavés, essorés et triés qui sont vendus à l'état frais, emballés ou en vrac.
- Pomme de terre de transformation :** Tubercules destinés aux marchés de la croustille, du prépelage, à la conserve ou à la fabrication de produits déshydratés.
- **Pomme de terre de croustilles (grignotises) :** Tubercules vendus, destinés à la production de croustilles.
 - **Pomme de terre de prépelage :** Tubercules vendus pour produire des pommes de terre pelées fraîches (frite, ronde, cube, lamelle, etc.), des pommes de terre précuites (frite, ronde, cube, lamelle, etc.) et des pommes de terre surgelées (frite, cube, lamelle, etc.).
- Pomme de terre de semence :** Tubercules vendus pour produire d'autres végétaux de même nature.

AVANT-PROPOS

En vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c. M-35.1), la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) procède à une évaluation des plans conjoints. À cet égard, l'article 62 de la Loi énonce :

À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

Dans ce contexte, la Régie a demandé la collaboration de la Direction des études économiques et d'appui aux filières du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) pour réaliser une analyse évolutive et comparative de l'industrie de la pomme de terre. Cette analyse est communément appelée « monographie ».

Cette étude porte sur :

- Les marchés
- La mise en marché
- La production
- La transformation
- La performance financière des acteurs
- La compétitivité sur les marchés
- Les enjeux

L'analyse couvre généralement la période de 2000 à 2004. Lorsqu'elles étaient disponibles, les données de l'année 2005 ont été retenues.

Finalement, soulignons que les opinions exprimées sont celles des auteurs et qu'elles ne reflètent pas nécessairement celle du Ministère.

1. LES MARCHÉS

1.1. L'offre

1.1.1. La situation mondiale

En 2004, selon l'Organisation des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation (FAO), il existe plus de 150 pays producteurs de pommes de terre. Ces pays ont produit près de 330 millions de tonnes, une production stable par rapport à celle de l'année 2000.

Le tableau 1 présente la liste des 12 principaux pays producteurs de pommes de terre qui produisent plus de 70 % de la production mondiale. En 2004, la Chine occupe le premier rang avec une production de 70 millions de tonnes alors que la Fédération de Russie et l'Inde arrivent au deuxième et troisième rang avec des productions respectives de 36 et 25 millions de tonnes.

Quant aux pays en développement ou en transition, ils obtiennent des rendements trois fois moins élevés que les pays développés. Toutefois, pour la période de 2000 à 2004, les rendements des pays en développement ont connu une croissance de 7 % comparativement à 3 % pour les pays développés. Pour les pays en développement, l'accroissement futur des rendements pourrait représenter une source remarquable de croissance.

Tableau 1 : Production et rendement des 12 principaux pays producteurs de pommes de terre, 2000 et 2004

Pays	Production (000 000 de t)		Rendement (t/ha)	
	2000	2004	2000	2004
Chine	66,3	70,0	14,0	15,6
Fédération de Russie	34,0	35,9	10,5	11,5
Inde	24,7	25,0	18,4	17,9
Ukraine	19,8	20,8	12,2	13,3
États-Unis	23,3	20,7	42,7	43,8
Pologne	24,2	14,0	19,4	19,6
Allemagne	13,7	13,0	45,0	44,2
Bélarus	8,7	9,9	13,2	19,5
Pays-Bas	8,2	7,5	45,7	45,7
France	6,4	7,3	39,6	45,4
Royaume-Uni	6,6	6,3	40,0	42,4
Canada	4,6	5,2	28,7	30,3
Total 12 pays	240,5	235,6	16,8	17,8
Autres pays	88,2	94,5	15,5	16,5
Total Monde	328,7	330,1	16,4	17,4

Source : FAOSTAT.

1.1.2. La situation en Amérique du Nord

États-Unis

En 2004, les États-Unis étaient le cinquième pays producteur au monde avec une production de 20,7 millions de tonnes. Ce niveau de production représente une baisse de 11 % de la production par rapport à la récolte de l'année 2000 qui était de 23,3 millions de tonnes.

Canada

Le Canada est le douzième pays producteur de pommes de terre au monde. En 2004, la production canadienne a été de 5,2 millions de tonnes, une hausse de 13 % par rapport à l'année 2000.

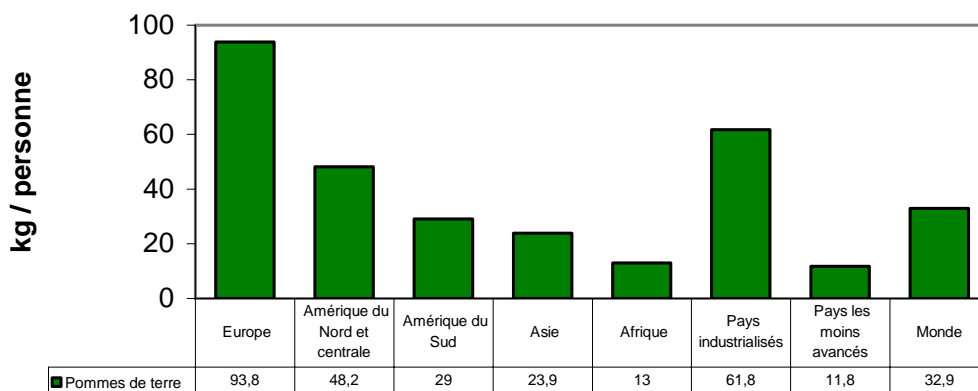
Pour sa part, le Québec a produit 556 400 tonnes, ce qui représente 11 % de la production canadienne.

1.2. La consommation

1.2.1. La consommation dans le monde

Selon les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation, la consommation mondiale de pommes de terre est demeurée stable (+ 0,1 % en moyenne par année) de 2000 à 2003 pour atteindre 32,9 kg (poids équivalent frais¹) par personne. La croissance de la consommation de pommes de terre se manifeste principalement dans les pays en développement, ce qui représente 3 % en moyenne par année par rapport à une diminution de 0,8 % dans les pays industrialisés.

Graphique 1 : Consommation apparente annuelle de pommes de terre par personne, 2003 (poids équivalent frais)



Source : FAOSTAT.

¹ Poids des produits frais et des produits transformés ajusté sur une base fraîche.

Plus particulièrement, l'alimentation des Asiatiques imite de plus en plus le modèle américain. Par exemple, les Chinois qui vivent dans les grandes villes intègrent à leur mode de vie la restauration rapide, les services alimentaires offrant une grande quantité de frites. Le Chinois moyen a consommé environ 35 kg de pommes de terre en 2003.

Dans les pays de l'Union européenne, la mauvaise publicité découlant du régime Atkins et les préoccupations liées à la santé ont eu des répercussions négatives, principalement sur la pomme de terre de table. Cependant, les Européens en demeurent les plus grands consommateurs, avec près de 94 kg par personne annuellement.

Aux États-Unis, la consommation de pommes de terre a atteint plus de 61 kg² par personne en 2004 et semble avoir diminué ces dernières années. Le tubercule est surtout consommé sous forme congelée (principalement en frites, 42 %) et à l'état frais (35 %). La croustille (12 %), la pomme de terre déshydratée (10 %) et la conserve (1 %) représentent les autres produits utilisés par les États-Uniens.

1.2.2. La consommation au Canada et au Québec

Les pommes de terre représentent près de 40 % de tous les légumes (frais et transformés) consommés au Canada, c'est-à-dire 68,5 kg (poids équivalent frais) en 2004, dont 46 % à l'état frais. Entre 2000 et 2004, la consommation apparente³ de pommes de terre, principalement de pommes de terre fraîches et de croustilles, a diminué de 8,6 %.

Cette diminution peut s'expliquer par diverses tendances alimentaires (le riz et les pâtes alimentaires remplacent les pommes de terre) et perceptions négatives des consommateurs vis-à-vis de la valeur nutritionnelle de cet aliment. Seule la consommation des autres produits transformés de la pomme de terre, essentiellement sous forme déshydratée, a augmenté ces dernières années. Cette observation est liée en partie au mode de vie des consommateurs. Ces derniers ont peu de temps pour cuisiner et cherchent des solutions de repas faciles à utiliser. Ce segment de marché est d'ailleurs peu exploité dans le secteur de la pomme de terre fraîche. Au Québec, la consommation de pommes de terre dépasse la moyenne canadienne et états-unienne : 70,2 kg par personne, selon les estimations du MAPAQ⁴ (tableau 2).

² Economic Research Service, United States Department of Agriculture (USDA)

³ Consommation apparente : solde obtenu en retranchant de l'offre brute d'un produit les multiples utilisations qui en sont faites avant de parvenir à la consommation finale. Ainsi, l'offre brute d'un aliment consistera en une sommation des données se rapportant à la production, aux importations et à la quantité totale portée à l'inventaire en début d'année. Les multiples utilisations, autres que la consommation finale, correspondront à tout usage du produit à un stade intermédiaire de production, aux exportations, aux pertes ainsi qu'à la quantité portée à l'inventaire en fin d'année.

⁴ Basées sur la méthode du facteur goût et la consommation canadienne.

Facteur goût : le facteur goût a été développé par la Direction de la recherche économique et scientifique du MAPAQ vers la fin des années 1990. Ce calcul permet de connaître la propension des consommateurs québécois à acheter divers aliments par rapport aux consommateurs canadiens. Ce facteur est calculé à l'aide des données fournies par l'Enquête sur les dépenses alimentaires au Canada de Statistique Canada.

Tableau 2 : Consommation apparente de pommes de terre, Canada, Québec (poids équivalent frais)

Produits	Canada			Québec		
	2004 (kg/pers.)	Croissance 2000-2004 (%)	Part des produits (%)	2004 (kg/pers.)	Croissance 2000-2004 (%)	Part des produits (%)
Table	31,64	-14,5	46,2	34,02	-14,5	48,5
Croustilles	11,24	-8,6	16,4	13,52	-8,6	19,3
Surgelés	13,13	-2,7	19,2	13,20	-2,7	18,8
Autres produits transformés	12,45	2,8	18,2	9,44	2,8	13,4
Total	68,46	-8,6	100,0	70,18	-9,2	100,0

Source : Statistique Canada.

MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

Le tableau 3 présente les dépenses effectuées pour l'achat de produits de pommes de terre dans les magasins d'alimentation. En 2001, ces dépenses étaient de 41,48 \$/personne et 42,43 \$/personne, au Canada et au Québec, respectivement.

Tableau 3 : Dépenses pour les produits de pommes de terre par personne effectuées dans les magasins d'alimentation¹, 2001

Produits	Canada	Québec
	(\$/pers.)	(\$/pers.)
Table	17,20	15,23
Croustilles	17,20	20,67
Surgelés	6,07	6,53
Autres produits transformés	1,01	n.d.
Total	41,48	42,43

Source : Statistique Canada.

¹ Magasin d'alimentation : supermarché, magasin d'aliments spécialisés, dépanneur, autres (grandes surfaces, entrepôts-clubs, pharmacies, etc.).

Les ventes québécoises de pommes de terre enregistrées par les grands distributeurs alimentaires⁵ (Loblaws/Provigo, Sobey's/IGA et Métro) ont atteint plus de 231 millions de dollars en 2005. C'est le secteur de la croustille qui génère le plus de revenus avec des ventes de plus de 111 millions de dollars (tableau 4).

⁵ Bannière de supermarchés qui génèrent au moins 150 millions de dollars de ventes.

Tableau 4 : Ventes de pommes de terre et produits chez les grands distributeurs, Québec

Produits	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2001-2005
	(000 \$)					(%)
Pommes de terre de table	64 779	94 750	71 741	59 946	75 085	16
Pommes de terre frites congelées	n.d.	n.d.	n.d.	31 723	29 109	n.d.
Autres types de pommes de terre congelées	n.d.	n.d.	n.d.	9 352	8 603	n.d.
Pommes de terre en conserve	1 934	2 144	2 256	2 231	2 409	25
Purée de pommes de terre déshydratées	n.d.	n.d.	n.d.	3 215	3 022	n.d.
Autres types de préparations de pommes de terre déshydratées	n.d.	n.d.	n.d.	1 480	1 441	n.d.
Grignotises (croustilles) à base de pommes de terre	87 777	92 793	94 414	103 256	111 416	27
Total	n.d.	n.d.	n.d.	211 203	231 085	n.d.

Source : AC Nielsen Canada.

Les quantités de pommes de terre de table achetées par les consommateurs chez les grands distributeurs augmentent constamment depuis 2002. On estime que les volumes (poids détail) transigés chez les grands distributeurs alimentaires représentent environ 38 % de la consommation apparente de la pomme de terre de table, 36 % de la congelée et 48 % de la croustille en 2004.

Tableau 5 : Volume de pommes de terre et produits chez les grands distributeurs, Québec

Produits	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2002-2005
	(000)					(%)
Pommes de terre de table (kg)	n.d.	87 049	95 384	96 431	102 371	18
Pommes de terre frites congelées (kg)	n.d.	n.d.	n.d.	16 622	14 987	n.d.
Autres types de pommes de terre congelées (kg)	n.d.	n.d.	n.d.	3 139	2 850	n.d.
Pommes de terre en conserve (litres)	n.d.	1 202	1 191	1 193	1 242	3
Purée de pommes de terre déshydratées (kg)	n.d.	n.d.	n.d.	364	345	n.d.
Autres types de préparations de pommes de terre déshydratées (kg)	n.d.	n.d.	n.d.	113	112	n.d.
Grignotises (croustilles) à base de pommes de terre (kg)	n.d.	12 369	11 869	12 138	12 817	4

Source : AC Nielsen Canada.

Les ventes de produits de substitution de la pomme de terre (riz, pâtes alimentaires et grignotines) ont augmenté ces dernières années. Ces aliments demeurent peu utilisés : près de 10 kg⁶ de riz furent consommés en 2004 par Canadien. Cependant, la valeur de ces produits de remplacement représente 87 % de la valeur des ventes de pommes de terre et de produits connexes chez les grands distributeurs.

Tableau 6 : Ventes de produits de substitution de la pomme de terre chez les grands distributeurs, Québec

Produits	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2001-2005
	(000 \$)					(%)
Riz	45 048	47 619	49 135	52 021	53 470	19
Pâtes alimentaires sèches	64 566	67 544	71 377	71 152	72 473	12
Croustilles de maïs	2 262	3 005	3 777	3 242	2 890	28
Tortillas	24 166	27 491	29 355	31 721	35 330	46
Grignotines moulées	10 423	11 798	11 336	11 077	11 474	10
Maïs soufflé	522	569	673	881	706	35
Bretzels	3 705	4 369	5 050	4 877	4 847	31
Mélanges à grignoter	7 758	8 005	8 627	8 360	8 132	5
Maïs à éclater	10 517	12 044	12 508	12 320	12 741	21

Source : AC Nielsen Canada.

⁶ Consommation canadienne apparente.

En ce qui a trait à la restauration, la frite constitue l'aliment le plus populaire des dernières années, c'est-à-dire 25 % des repas au Québec par rapport à 20 % au Canada⁷.

1.3. Les tendances de consommation

1.3.1. La démographie

La démographie influence la demande alimentaire. Selon les estimations du MAPAQ⁸, les consommateurs âgés de 35 ans et moins, suivis du groupe des 65 ans et plus, sont ceux qui consomment le plus de légumes, en ce qui a trait aux dépenses. Cette observation se renforcera sans doute avec le vieillissement de la population. L'United States Department of Agriculture (USDA) estime qu'aux États-Unis le vieillissement démographique (toutes autres variables étant constantes) contribuera à réduire la consommation de frites par habitant de 5,8 %, mais à augmenter celle des autres produits de la pomme de terre de 3,2 %, et ce, de 2000 à 2020. La constatation faite par l'USDA semble réaliste pour le marché québécois.

Le changement démographique fait naître aussi une préoccupation croissante au sujet de la santé. Les consommateurs sont à la recherche de produits faibles en gras, sans pesticides et respectant l'environnement.

1.3.2. Les produits prêts à l'emploi

Pour dynamiser le secteur de la pomme de terre, l'industrie doit davantage prendre sa place dans le segment des repas rapides, notamment à l'état frais, autant pour la consommation à domicile que dans le réseau des hôtels, restaurants et institutions (HRI). Cette observation ne vaut pas seulement pour le Canada. Aux États-Unis, 66 % des repas pris à la maison comprennent des produits prêts à l'emploi, lesquels ne contiennent des pommes de terre que dans 11 % des cas, alors que les repas préparés de manière traditionnelle (34 %) en contiennent dans 44 % des cas⁹.

Au Royaume-Uni, l'industrie de la pomme de terre a su relever le défi d'offrir des produits faciles d'utilisation. Pour sa part, l'United States Potato Board (USPB) affirme que l'avancement réalisé dans ce pays est un modèle qui mérite d'être suivi par l'industrie états-unienne.

À titre d'exemple, le *ready-to-cook potato*, vendu dans les supermarchés du Royaume-Uni, se compose de pommes de terre de table auxquelles on a ajouté des fines herbes et autres assaisonnements, créant ainsi des mets spécifiques à saveurs parfois ethniques. Ce plat est offert en deux formats : le *steam pack*, cuisant au micro-ondes en moins de cinq minutes, et l'*oven cook*, cuisant au four.

Ce produit cible très bien les besoins des consommateurs d'aujourd'hui, dont la facilité d'emploi. L'industrie québécoise de la pomme de terre aurait également intérêt à développer

⁷ La revue HRI, juillet 2002, 2003, 2004 et 2005.

⁸ Constats et projections sur les tendances de consommation alimentaire au Québec, MAPAQ, mars 2006.

⁹ Learning from success in the UK to increase fresh potato sales, United States Potato Board, janvier 2006.

ce segment de produits afin de faire croître la consommation dans le secteur des aliments frais.

1.3.3. Le plaisir de l'alimentation

Mis à part l'aspect « facilité », le consommateur québécois fait également preuve d'hédonisme : il veut éprouver de plus en plus de plaisir à s'alimenter. Par conséquent, les mets ethniques et les produits du terroir ont une cote de popularité élevée. Les variétés anciennes de pommes de terre pourraient bénéficier de cet engouement pour les produits originaux.

1.3.4. Les produits biologiques

Les produits biologiques sont achetés principalement pour des raisons liées à la santé et à la sécurité alimentaire, à la protection de l'environnement et au goût des produits. Il faut noter toutefois que le prix représente un facteur très important dans la décision d'acheter ou non des aliments biologiques.

À l'échelle mondiale, les ventes de produits biologiques sont en hausses constantes ces dernières années, atteignant près de 25 milliards de dollars américains en 2003. C'est aux États-Unis et en Europe où l'on vend le plus de produits biologiques au monde : 50 % et 45 % respectivement.

Au Canada, les ventes d'aliments biologiques se situeraient à près de 1 milliard de dollars américains, soit 2 % du marché total alimentaire en 2003. D'ici 2007, ce marché devrait croître de 10 % à 20 %, pour atteindre 2 milliards de dollars américains. Les fruits et les légumes sont les produits biologiques les plus achetés, dans une proportion de 41 % des ventes en 2001¹⁰.

Selon une étude¹¹ de marché des produits biologiques faite dans les provinces de l'Atlantique, les légumes frais biologiques représenteraient 1 % des ventes totales dans l'Est du Canada en 2003. Le brocoli, les carottes, les pommes de terre, les tomates et les oignons sont les légumes biologiques les plus achetés, selon les données AC Nielsen.

Malgré la forte croissance et perspective du marché des aliments biologiques, force est de constater que ce segment de l'alimentation occupe toujours une faible part de l'agroalimentaire. En plus, il semble que la demande d'aliments biologiques soit satisfaite majoritairement par les pays étrangers : 80 % à 85 % des produits biologiques vendus au Canada proviennent de l'extérieur du pays.

1.3.5. La présentation du produit

Alors que la section des fruits et légumes est souvent située à proximité de la porte d'entrée de l'épicerie, l'espace réservé à la pomme de terre est souvent relégué à la fin de la section, ne mettant pas en valeur le produit. Toutefois, des initiatives récentes permettent de redonner un certain degré de noblesse à la pomme de terre.

¹⁰ Les produits biologiques – Quel est leur avenir sur le marché canadien?, Bioclips +, MAPAQ, janvier 2005.

¹¹ Organic Market Research and Action Plan, ACORN, janvier 2003.

Par exemple, lors du Colloque Pomme de terre 2005 du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ), le détaillant Corneau Cantin a parlé de son association avec les Semences du Sault pour valoriser la pomme de terre. Des sacs attrayants, la description des cultivars, des recettes pour cuisiner le produit et un emplacement plus avantageux permettent à la pomme de terre de se distinguer.

À titre d'exemple, chez Métro Plus, un bel étalage de sept variétés de pommes de terre en vrac, que l'on peut cuisiner de façons différentes, met la pomme de terre en évidence dans la section des fruits et légumes.

1.4. Les échanges commerciaux

1.4.1. Les échanges mondiaux

Les exportations

On estime que 6,3 % de la production mondiale est exportée, et ce, principalement par les pays de l'Europe et de l'Amérique du Nord.

En 2004, les Pays-Bas sont le premier pays exportateur de pommes de terre de table suivis par la France, l'Allemagne et la Belgique. Le Canada arrive au cinquième rang, suivi par les États-Unis. Les volumes des exportations mondiales ont augmenté de 16 % de 2000 à 2004. Durant cette période, la part des exportations canadiennes de pommes de terre de table a cependant accusé un recul de 5 %.

Tableau 7 : Volume et valeur des exportations des pommes de terre de table - principaux pays exportateurs, 2000 et 2004

Pays	2000		2004	
	Volume (t)	Valeur (000 \$)	Volume (t)	Valeur (000 \$)
Pays-Bas	1 347 739	251 990	1 696 616	497 983
France	1 109 320	183 975	1 434 335	428 990
Allemagne	1 354 049	110 514	1 320 537	177 613
Belgique	876 725	77 200	972 842	150 821
Canada	449 563	95 221	428 069	93 377
États-Unis	324 479	93 385	220 697	72 595
Total	7 747 852	1 287 386	8 954 952	2 191 043

Source : FAOSTAT.

Le Canada arrive au deuxième rang des pays exportateurs en ce qui a trait au volume de pommes de terre transformées, après les Pays-Bas (tableau 8). Il est à noter que le total de ce type d'exportation a crû de 35 % au cours des années 2000 à 2004. Durant cette période, le Canada participe activement à cette croissance et sa part du total est passée de 20 % à 25 %.

Tableau 8 : Volume et valeur des exportations des pommes de terre transformées - principaux pays exportateurs, 2000 et 2004

Pays	2000		2004	
	Volume (t)	Valeur (000 \$)	Volume (t)	Valeur (000 \$)
Pays-Bas	914 446	507 865	1 167 486	942 472
Canada	625 382	432 977	1 044 040	694 950
Belgique	538 637	273 175	714 564	527 116
États-Unis	529 957	383 322	513 485	399 520
France	140 116	77 759	205 412	181 154
Allemagne	99 401	54 215	150 824	114 537
Total	3 111 573	1 911 786	4 214 681	3 167 031

Source : FAOSTAT.

Les importations

Sur le plan des importations, le Canada se classe au neuvième rang des pays importateurs de pommes de terre de table après l'Espagne, les Pays-Bas, la Belgique, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la France et les États-Unis, et au dix-septième rang pour les pommes de terre surgelées importées.

1.4.2. Les échanges canadiens et québécois

Les exportations

Le tableau 9 présente le volume et la valeur des exportations des pommes de terre pour les années 2000 et 2004.

Toutes utilisations confondues, les exportations canadiennes de pommes de terre ont augmenté de plus de 37 % pour atteindre une valeur dépassant le milliard de dollars. Il s'agit de volumes très importants puisqu'ils représentent environ 60 % de la production canadienne de l'année 2004, estimée à partir des récoltes 2003 et 2004 (tableau 10). Les provinces du Manitoba, de l'Alberta, de l'île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick exportent 86 % du volume tandis que la part du Québec ne représente que 3 %.

La hausse des exportations est due à la croissance des exportations de pommes de terre transformées. En 2004, la valeur de ces exportations, composées à plus de 93 % de frites congelées, représente 89 % de la valeur des exportations canadiennes. La province du Manitoba est la première province exportatrice de frites congelées.

De 2000 à 2004, les exportations canadiennes de pommes de terre de table ont connu une hausse de près de 9 % des volumes et de 3 % en valeur. Pour le marché de la pomme de terre de semence, la tendance des exportations est à la baisse depuis l'année 2000.

Au Québec, l'ensemble des exportations a progressé de 30 % durant la période de 2000 à 2004, en raison de l'augmentation des volumes de pommes de terre de table et transformées.

Le marché américain est pratiquement la seule destination des exportations canadiennes et québécoises de pommes de terre. Les expéditions sont principalement destinées au nord-est des États-Unis, notamment les États du Maine, du Massachusetts, de New York, du New-Jersey et du Maryland.

Tableau 9 : Volume et valeur des exportations des pommes de terre du Canada et des principales provinces, 2000 et 2004

Provinces	Semence		Table		Transformation		Total	
	2000	2004	2000	2004	2000	2004	2000	2004
Île-du-Prince-Édouard								
Quantité (t)	20 615	22 360	124 439	115 649	201 231	238 306	346 285	376 315
Valeur (000 \$)	7 635	6 649	34 250	29 589	207 638	197 397	249 523	233 635
Nouveau-Brunswick								
Quantité (t)	46 672	25 583	75 833	77 967	156 628	214 231	279 133	317 781
Valeur (000 \$)	11 824	4 440	22 244	23 996	153 901	179 958	187 969	208 394
Québec								
Quantité (t)	1 148	837	19 957	25 506	11 955	16 609	33 060	42 952
Valeur (000 \$)	309	300	8 941	9 207	13 274	18 584	22 523	28 090
Ontario								
Quantité (t)	330	820	48 514	66 763	20 276	69 374	69 120	136 957
Valeur (000 \$)	108	223	12 648	16 765	41 266	77 325	54 022	94 314
Manitoba								
Quantité (t)	5 482	2 993	9 213	12 746	140 536	309 714	155 231	325 453
Valeur (000 \$)	1 870	1 003	3 382	3 554	128 688	259 047	133 940	263 605
Alberta								
Quantité (t)	68 011	47 288	1 112	6 656	123 166	238 468	192 289	292 412
Valeur (000 \$)	25 986	14 863	744	1 687	160 742	234 196	187 471	250 746
Canada								
Quantité (t)	163 408	115 895	286 154	312 174	661 254	1 095 619	1 110 816	1 523 688
Valeur (000 \$)	55 507	32 653	85 853	88 619	711 688	974 949	853 048	1 096 221

Source : Statistique Canada, Commerce international canadien de marchandises.

Tableau 10 : Estimation des volumes de pommes de terre exportés par le Canada, 2004 (poids équivalent à la ferme)

Catégories	Volume (t)
Semence	144 869
Table	390 218
Transformation	2 587 504
Total des exportations	3 122 590
Estimation de la production de l'année 2004	5 266 107

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada, Commerce international canadien de marchandises.

Les importations

En 2004, le volume des importations canadiennes de pommes de terre et de produits connexes est de 239 887 tonnes, en baisse globale de 26 % par rapport à l'année 2000 (tableau 11). Cette diminution est attribuable à la baisse des volumes de pommes de terre de table. Les importations de pommes de terre de transformation connaissent, de leur côté, une hausse de 38 % des volumes alors que les importations de pommes de terre de semence sont demeurées sensiblement constantes durant la période de 2000 à 2004.

Les importations proviennent essentiellement des États-Unis et représentent, dans l'ensemble, environ 9 % de la production canadienne de l'année 2004, estimée à partir des récoltes 2003 et 2004.

Tableau 11 : Volume et valeur des importations des pommes de terre du Canada et des principales provinces, 2000 et 2004

Provinces	Semence		Table		Transformation		Total	
	2000	2004	2000	2004	2000	2004	2000	2004
Île-du-Prince-Édouard								
Quantité (t)	0	0	0	0	0	0	0	0
Valeur (000 \$)	0	0	0	0	0	0	0	0
Nouveau-Brunswick								
Quantité (t)	5 098	3 848	21 887	7 266	1 294	952	6 392	4 800
Valeur (000 \$)	1 434	1 126	6 176	1 397	1 499	1 015	2 932	2 142
Québec								
Quantité (t)	296	2	19 173	4 994	2 281	3 583	21 750	8 579
Valeur (000 \$)	92	0,3	6 878	2 613	2 671	4 595	9 640	7 209
Ontario								
Quantité (t)	1 224	2 086	81 946	51 368	27 122	34 088	110 292	87 542
Valeur (000 \$)	345	509	35 194	25 670	59 965	94 934	95 504	121 113
Manitoba								
Quantité (t)	4 492	4 746	15 925	4 799	2 354	6 259	22 771	15 804
Valeur (000 \$)	1 423	1 228	4 523	857	4 435	7 328	10 381	9 413
Alberta								
Quantité (t)	1 069	796	24 256	8 819	5 411	5 860	30 736	15 475
Valeur (000 \$)	273	274	5 842	3 749	7 004	11 270	13 119	15 293
Canada								
Quantité (t)	12 489	11 630	256 379	152 020	55 311	76 237	324 179	239 887
Valeur (000 \$)	3 657	3 201	92 709	59 235	105 989	163 702	202 355	226 137

Source : Statistique Canada, Commerce international canadien de marchandises.

1.5. Conclusion

On retient de cette section sur les marchés :

- que la consommation apparente de pommes de terre perd de la vitesse au Canada et au Québec, et ce, de façon plus marquée pour la pomme de terre de table et, dans une moindre mesure, pour la croustille;
- que les ventes de croustilles sont le segment de marché qui rapporte le plus chez les grands distributeurs du Québec;
- que la croissance des produits de substitution, comme le riz et les pâtes alimentaires, se fait aux dépens de la pomme de terre de table;
- que l'utilisation de pommes de terre dans les aliments prêts à l'emploi reste à améliorer;
- que l'évolution démographique a une influence sur la consommation;
- que l'équivalent de 60 % de la production canadienne est exporté;
- que la frite congelée est le principal produit exporté;
- que la participation du Québec aux exportations canadiennes est relativement faible.

2. LA MISE EN MARCHÉ

2.1. Le circuit de vente de la pomme de terre de consommation et ses acteurs

Les pommes de terre de consommation (excluant celles de semence) produites au Québec sont dirigées vers trois marchés : la table, le prépelage et la croustille. À notre connaissance, il n'y a pas de produits déshydratés fabriqués à partir de pommes de terre du Québec. Pour l'année 2004, on estime que 440 000 tonnes de pommes de terre ont alimenté ces différents secteurs et que le Québec produit plus de 80 % de ses besoins.

La figure 1 présente une estimation des flux d'approvisionnement des pommes de terre, de la production à la consommation, pour l'année 2004 alors que la figure 2 dresse les principales composantes du réseau d'écoulement de la pomme de terre, jusqu'aux consommateurs.

Figure 1 : Estimation des flux d'approvisionnement des pommes de terre de consommation¹, 2004 (poids équivalent frais)

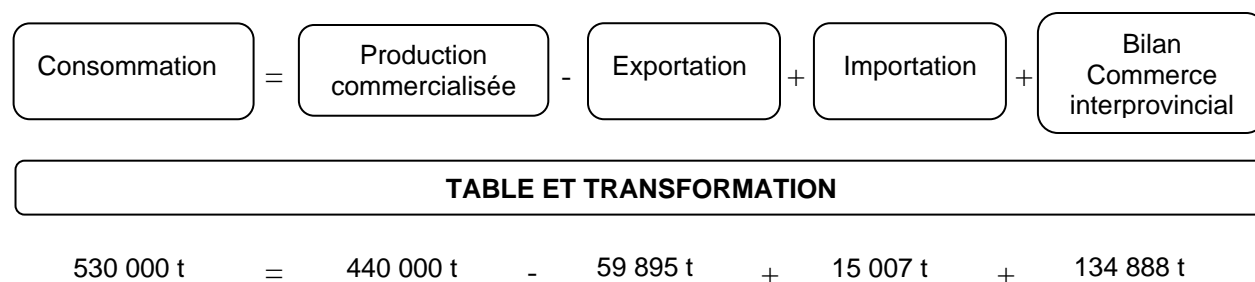
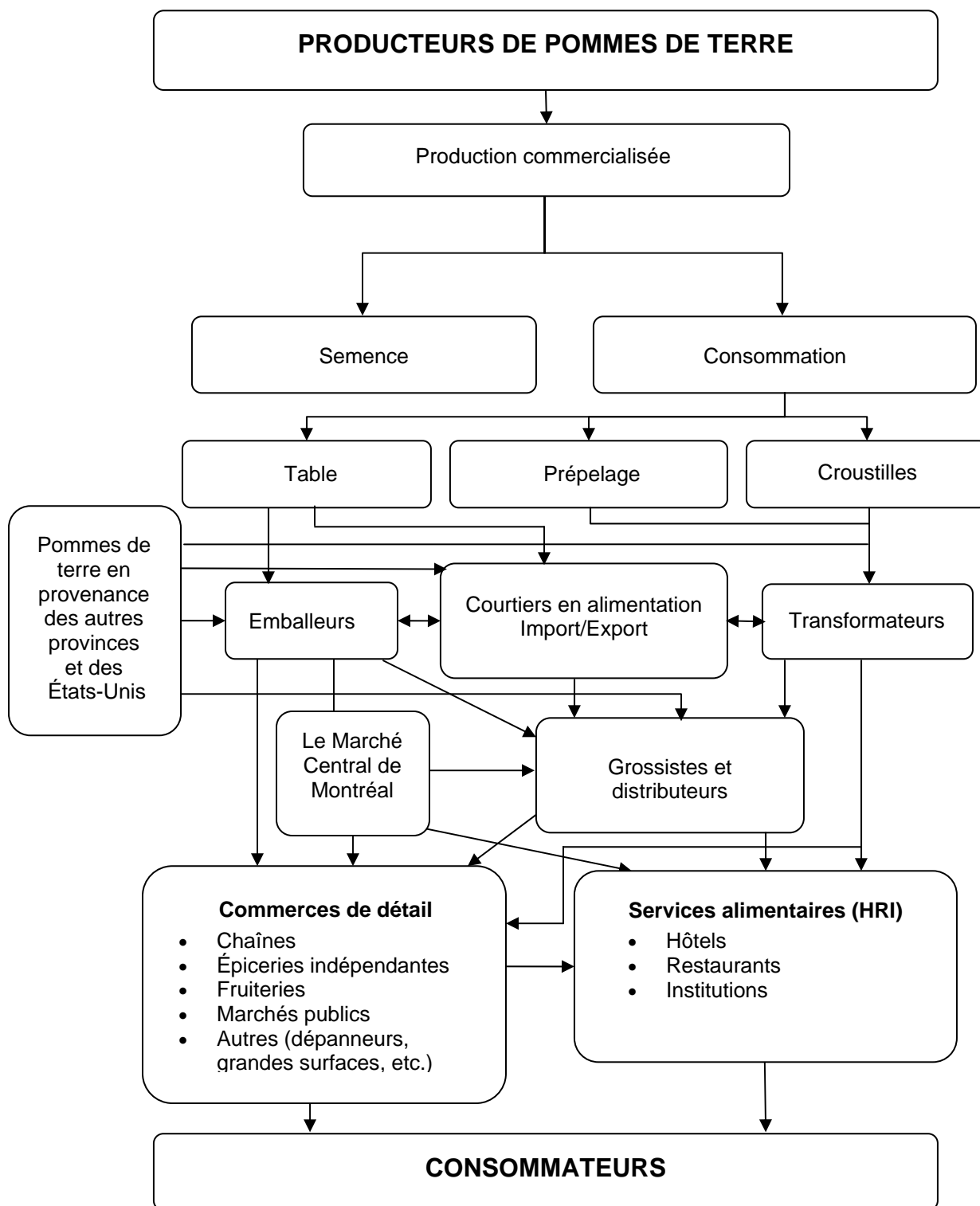


Table : 34,02 kg/personne
Croustilles : 13,52 kg/personne
Surgelés : 13,20 kg/personne
Produits secs : 9,44 kg/personne

Sources : Institut de la Statistique du Québec.
Statistique Canada, Consommation apparente.
Statistique Canada, Commerce international de marchandises.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

¹ Il est impossible de séparer les données pour les secteurs de la table et de la transformation, car les catégories de pommes de terre consommées ne concordent pas avec celles de la production.

Figure 2 : Les acteurs de la distribution de la pomme de terre du Québec



Sources : Groupe AGÉCO 2007.
 MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

Le tableau 12 donne une évaluation sommaire du nombre d'intervenants, des emplois et de la valeur des ventes des principaux acteurs impliqués dans le circuit des produits de la pomme de terre au Québec, hormis les détaillants.

Note au lecteur : Plus nous avançons dans la filière, plus les acteurs touchent à des produits autres que ceux de la pomme de terre.

Tableau 12 : Caractéristiques des différents maillons de la filière pommes de terre (estimations pour 2004 ou 2005)

Maillons de la filière pommes de terre	Nombre d'entreprises	Nombre d'emplois	Ventes (000 000 \$)
Producteurs de pommes de terre spécialisés (SESA)	290	2 496	96
Transformateurs de fruits et légumes ¹	109	5 310	1 127
• Dont transformateurs spécialisés de pommes de terre frites ou préparées	22	593	Minimum 63
• Dont fabricants de croustilles	3	922	Minimum 60
Grossistes-distributeurs, notamment de produits de la pomme de terre ²	173	5 331	Minimum 2 403

Sources : Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ).
Institut de la statistique du Québec.
Statistique Canada.
Système d'extraction des statistiques agricoles.

¹ Entreprises spécialisées en tout ou en partie dans le traitement des fruits et légumes, dont les pommes de terre et les croustilles. Les données concernent toutes leurs activités pour l'ensemble de leurs produits.

² Impliqués notamment, **parmi d'autres produits**, dans la commercialisation en gros de pommes de terre de table, préparées, pour frites ou autres produits, congelées ou non, et croustilles, et excluant les opérations de commerce en gros des grandes chaînes de détail et des fabricants de croustilles. Le chiffre d'affaires global de ces grossistes se situe à plus de 2,4 milliards de dollars, selon les données du CRIQ.

2.1.1. Les producteurs

La filière pommes de terre se caractérise par un nombre relativement restreint d'exploitations agricoles cultivant la pomme de terre, tout près de 700 au Québec, selon les données de la Fiche d'enregistrement 2004 du MAPAQ.

De ce nombre, on estime, selon les données du Système d'extraction des statistiques agricoles (SESA), qu'environ 290 entreprises sont spécialisées dans la production de pommes de terre, à savoir des entreprises dont le revenu provient à plus de 50 % de ventes de pommes de terre.

2.1.2. Les emballeurs

Le conditionnement représente l'étape cruciale dans le processus de mise en marché des pommes de terre. Les tubercules sont lavés, essorés, triés et emballés en différents formats. La responsabilité de respecter les normes de conformité Canada N° 1 et d'assurer une constance de qualité du produit incombe à l'emballeur.

Pour l'année 2004, on estime que près de 60 % de la production de pommes de terre de consommation commercialisée du Québec a été conditionnée par les emballeurs. Le Québec compte 120 emballeurs qui sont également des producteurs dans une proportion de 95 %. On dénombre 6 emballeurs qui emballent 80 % du volume de pommes de terre de table. Par conséquent, le secteur de l'emballage est très concentré et beaucoup de producteurs livrent leurs pommes de terre à ces emballeurs.

Les emballeurs sont également des distributeurs. Ils agissent à titre d'intermédiaires entre les producteurs et les centres de distribution des chaînes de supermarchés et des autres détaillants. Ils assurent ainsi la livraison des pommes de terre des producteurs.

2.1.3. Les transformateurs

Nous avons recensé, en 2005-2006, 25 entreprises impliquées directement, au Québec, dans la transformation des pommes de terre¹², sous forme de pommes de terre préparées (p. ex., frites) et croustilles. Ces entreprises génèrent plus de 1 500 emplois et des recettes totales évaluées à au moins 123 millions de dollars, selon la somme des déclarations de ces entreprises auprès du CRIQ. D'autres entreprises, non repérées ici, transforment probablement des pommes de terre au Québec.

On compte trois entreprises qui fabriquent des croustilles, les autres étant spécialisées dans la préparation des pommes de terre (p. ex., frites). Un transformateur a déclaré faire de la conserve. Seulement cinq entreprises déclarent des ventes dans d'autres provinces et cinq exportent aussi hors des frontières du Canada et, une fois de plus, ce sont les trois fabricants de croustilles. Toutes ces entreprises, sauf deux, possèdent des établissements situés dans l'axe Montréal — Québec.

Pour l'année 2004, on estime que 40 % du volume de pommes de terre de consommation est acheté par les transformateurs.

2.1.4. Les courtiers en alimentation

Le courtier en alimentation a comme objectif de favoriser la relation entre un acheteur et un vendeur. Celui-ci possède de bonnes connaissances des marchés et ses relations avec différents acheteurs fait de lui un allié pour un vendeur. Selon La Financière agricole du Québec (FADQ), qui effectue une enquête annuelle sur les prix de vente reçus par les producteurs dans le cadre du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), le recours à un courtier semble peu fréquent dans le secteur de la pomme de terre. Pour ce qui est des importations, des exportations et du commerce interprovincial, le courtier est probablement un intervenant plus actif.

2.1.5. Le Marché Central de Montréal

Le Marché Central de Montréal est un lieu d'échanges qui permet aux producteurs de la région de la métropole d'écouler leurs pommes de terre auprès d'acheteurs. Selon l'étude qui a été faite sur les réseaux de distribution des fruits et légumes frais au Québec (Groupe AGÉCO 2007), les fruiteries, les acheteurs du réseau des HRI, les chaînes régionales de

¹² Compilation du MAPAQ à partir de données du Centre de recherche industriel du Québec.

marchés d'alimentation et les opérateurs de points de vente au détail choisissent ce canal pour s'alimenter en fruits et légumes frais.

Toujours selon l'étude du Groupe AGÉCO 2007, le Marché Central a perdu de son importance au cours des dernières années. Toutefois, comme le mentionne l'étude, la croissance de la part de marché des fruiteries permet d'envisager que ce canal puisse conserver une place intéressante au cours des prochaines années.

2.1.6. Les grossistes-distributeurs

Les grossistes-distributeurs sont des intermédiaires entre les emballeurs et les détaillants ou les services alimentaires. Au Québec, les trois chaînes d'alimentation (Loblaws-Provigo, Métro et Sobey's-IGA) possèdent leur propre centre de distribution et agissent comme des grossistes-distributeurs pour leurs magasins de détail ainsi que pour le secteur HRI (étude du Groupe AGÉCO 2007). Des grossistes-distributeurs indépendants complètent le réseau de distribution et permettent de fournir les commerces indépendants.

Sans compter ici les trois chaînes mentionnées, il y a 173 grossistes-distributeurs qui sont impliqués au Québec dans le commerce de gros de produits de la pomme de terre et qui génèrent un total d'environ 5 300 emplois. Parmi ces 173 entreprises, 60 d'entre elles participent à l'essentiel du commerce, comptant pour près de 80 % des emplois et, sans doute, des activités. La très grande majorité de ces entreprises distribue aussi en gros d'autres produits que les pommes de terre. Plus de 60 % de ces grossistes-distributeurs ont leur établissement dans la zone de Montréal-Laval-Montérégie-Laurentides-Lanaudière.

Parmi les 173 entreprises recensées, nous distinguons différents types de distributeurs. La majorité d'entre eux (107) distribue des pommes de terre de table alors que 16 distribuent des pommes de terre préparées (sauf des frites); 52, des frites congelées; 24, des croustilles (sans compter ici les fabricants); et 10 nettoient, classifient ou emballent des pommes de terre. Une même entreprise peut être impliquée dans plusieurs de ces produits et peut posséder plusieurs établissements.

2.1.7. Les détaillants

En 2005, les produits de la pomme de terre étaient offerts aux consommateurs québécois dans 1 939 épicerie, 302 fruiteries et plusieurs des 1 775 autres magasins d'alimentation spécialisés du Québec. Les croustilles se retrouvent régulièrement aussi dans les nombreux dépanneurs, tabagies et pharmacies. Près de 1 500 épicerie, soit 97 % des supermarchés et 60 % des autres types d'épicerie, sont sous l'enseigne des trois grands distributeurs (Provigo-Loblaws, Sobey's et Métro) présents au Québec.

2.1.8. Les marchés publics et les kiosques à la ferme

Des pommes de terre sont également écoulées dans les marchés publics et dans les kiosques à la ferme. Malgré une croissance de ces points de vente au cours des dernières années, les ventes demeurent marginales.

2.1.9. Le secteur des services alimentaires HRI

Le secteur des services alimentaires, communément appelé HRI, regroupe trois grands secteurs bien distincts : les services commerciaux de base (restauration commerciale), les

services liés à l'hébergement (hôtellerie) et la restauration dite collective ou non commerciale (secteur institutionnel).

Selon l'enquête sur les services alimentaires réalisée par le MAPAQ en 2003, on constate que le HRI s'approvisionne selon trois principaux modes différents. Le secteur de l'hôtellerie achète des grossistes-distributeurs ainsi que des producteurs spécialisés, les chaînes de restaurants utilisent généralement la centralisation des achats alors que les institutions utilisent le système de soumission.

2.2. Le circuit de vente de la pomme de terre de semence et ses acteurs

2.2.1. Description du circuit

Les pommes de terre qui répondent aux normes de qualité et de certification établies selon la Loi sur les semences peuvent être commercialisées pour la semence certifiée. Au Québec, cette semence répond aux besoins des producteurs de pommes de terre de table, de prépelage et, en partie, de pommes de terre destinées à la production de croustilles. Notons, pour ce dernier secteur, que des semences privées et produites à l'extérieur sont couramment utilisées au Québec.

Pour la récolte de l'année 2004, on estime que les producteurs de semence ont produit 60 000 tonnes sur les superficies certifiées par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) durant la saison et, au printemps 2005, environ 27 000 tonnes de ces semences ont été commercialisées. Ces pommes de terre ont été vendues en majorité aux producteurs du Québec (71 % - 19 352 tonnes), aux producteurs des autres provinces canadiennes (26 % - 6 940 tonnes) et pour le marché de l'exportation (3 % - 815 tonnes). Le reste de la production a été écoulé sur le marché de la pomme de terre de consommation.

La figure 3 illustre le processus de distribution de la semence au Québec. Les pommes de terre de semence sont principalement distribuées par trois organismes. Ces distributeurs sont : Distribution Proplant inc. (Rivière-du-Loup), La Patate Lac-St-Jean (Péribonka, Lac-Saint-Jean) et Propur inc. (Saint-Ambroise). On estime que 93 % des pommes de terre de semence sont distribuées par ces organismes alors que 7 % de la production est vendue directement aux producteurs.

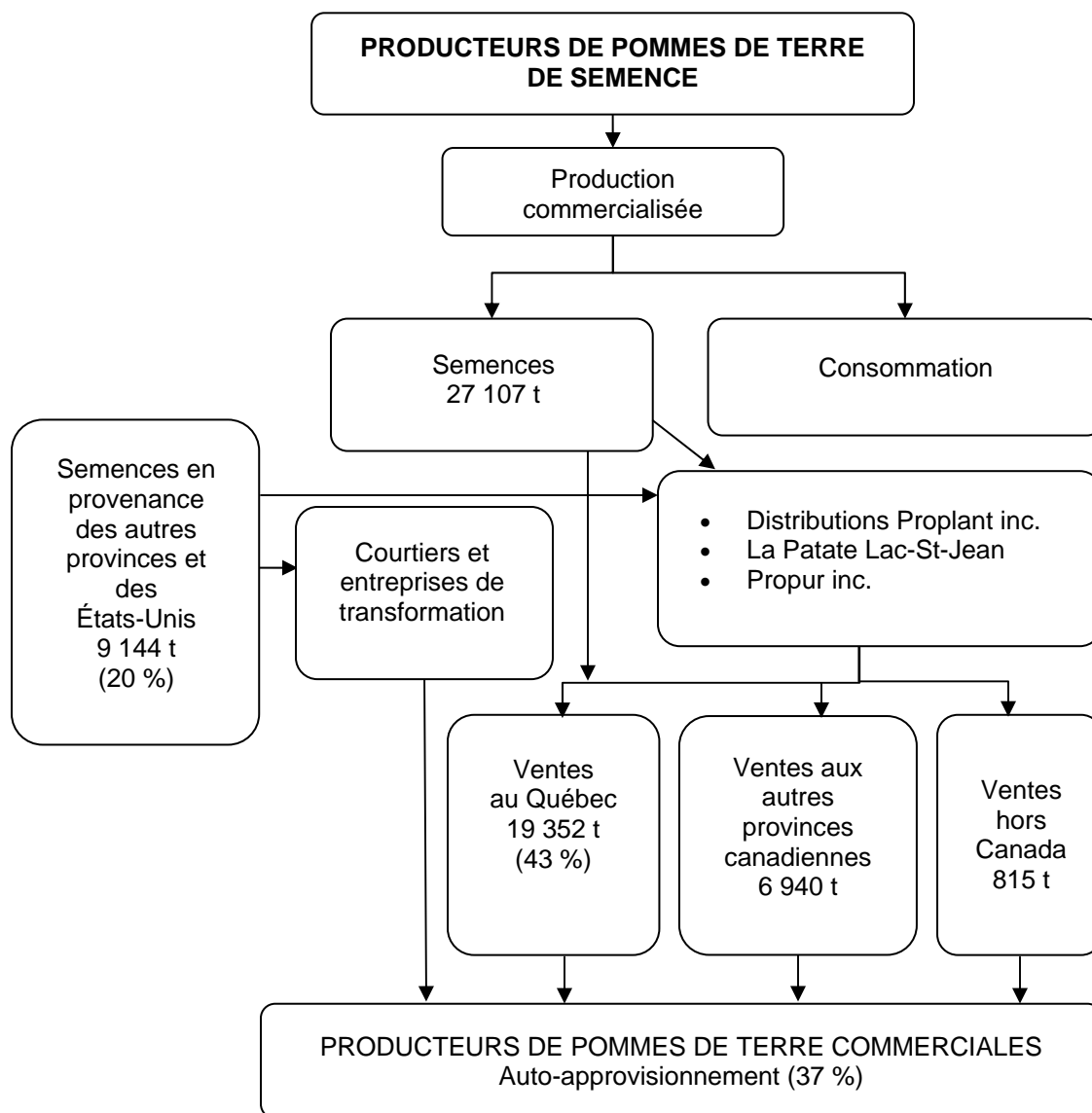
2.2.2. Évaluation des superficies ensemencées avec des semences certifiées

Considérant les volumes de pommes de terre de semence certifiées de la récolte 2004 vendus au Québec en 2005, on estime que 43 % et 20 % des superficies ont été ensemencées respectivement avec des pommes de terre certifiées du Québec et des pommes de terre certifiées provenant des provinces de l'Atlantique. En conséquence, on évalue que 37 % des superficies ont été ensemencées avec de la semence non certifiée.

En résumé, les volumes de pommes de terre de semence certifiées sont vendus pour répondre à l'ensemble des besoins du marché québécois. Toutefois, on constate une importante proportion des superficies qui ne sont pas ensemencées avec des pommes de terre certifiées.

Les différents secteurs de l'industrie doivent travailler ensemble à promouvoir l'importance et les bénéfices de l'utilisation d'une semence de qualité certifiée auprès des producteurs du Québec. De plus, il faudra regarder de près les occasions qui se présenteront sur les marchés d'exportation, en misant sur la qualité du produit québécois.

Figure 3 : Les acteurs de la distribution de la pomme de terre de semence du Québec, 2005



Sources : Agence canadienne d'inspection des aliments.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada, Commerce international de marchandises.

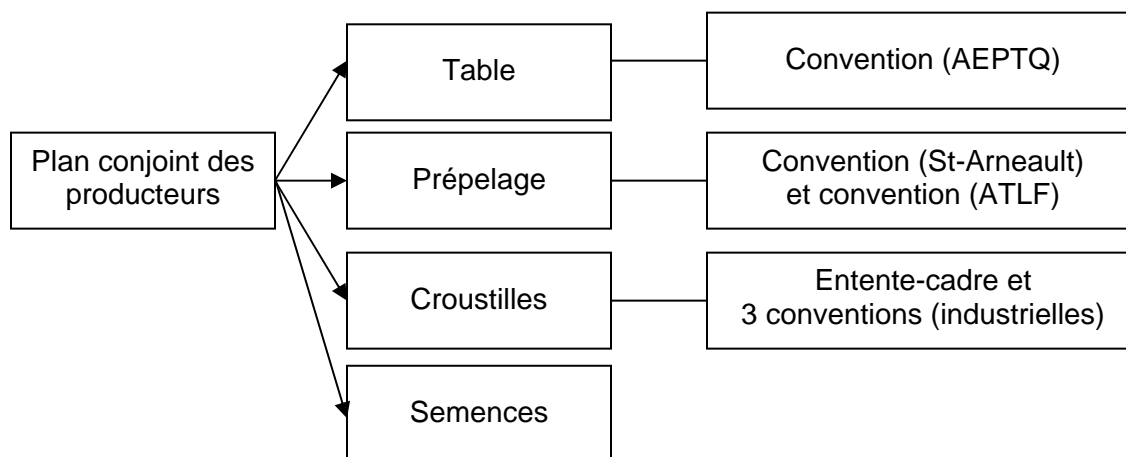
2.3. La structure de mise en marché de la production

Depuis 1979, un plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec est en vigueur dans le secteur de la pomme de terre. C'est le conseil d'administration de l'Office de commercialisation qui en assure la gestion. Le Plan conjoint couvre les secteurs de la pomme de terre de semence et de consommation. Pour ce dernier segment, les pommes de terre peuvent être écoulées sur le marché des aliments frais, du prépelage (p. ex., frites) ou de la croustille.

Comme le prévoit la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, le plan conjoint donne l'occasion de négocier collectivement les conditions de mise en marché de la pomme de terre afin de permettre aux producteurs d'obtenir les meilleures conditions et revenus possible.

Actuellement, le plan conjoint compte six conventions de mise en marché qui encadrent l'administration du plan et la mise en marché de la pomme de terre au Québec. Une convention signée en 1998 avec l'Association des emballeurs de pommes de terre du Québec vise l'ensemble des producteurs de pommes de terre qui vendent leurs produits pour le marché de la table. Pour le secteur du prépelage, une convention est signée avec l'Association des transformateurs de légumes frais du Québec (ATLFQ) et une autre avec l'Entreprise Michel St-Arneault inc., une entreprise de transformation. Enfin, dans le secteur de la croustille, une entente-cadre et trois conventions régissent la mise en marché des pommes de terre destinées à ce marché.

Figure 4 : Schéma de la mise en marché de la pomme de terre au Québec



Sources : Fédération des producteurs de pommes de terre.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

Pour les secteurs du prépelage et de la croustille, les producteurs et les différents acheteurs de pommes de terre signent des contrats d'approvisionnement, selon les termes des conventions de mise en marché.

2.4. Conclusion

On retiendra de la section « Mise en marché » :

- que les pommes de terre du Québec sont écoulées sur quatre marchés différents : la table, le prépelage, la croustille et la semence;
- que l’approvisionnement en pommes de terre de consommation au Québec est de plus de 80 %;
- qu’une partie appréciable des superficies en pommes de terre du Québec n’est pas ensemencée avec des semences certifiées alors que celles-ci pourraient être disponibles;
- qu’un nombre restreint d’acteurs, à tous les niveaux de la filière, contrôle la majorité des activités du secteur.

3. LA PRODUCTION

3.1. Les recettes monétaires¹³

3.1.1. Les recettes du marché

En 2005, au Québec, les recettes en provenance du marché pour la pomme de terre ont été de 102 millions de dollars, soit 13 % des recettes du marché du secteur de l'horticulture et 1,9 % de toutes celles de l'agriculture québécoise. Le Québec se situe au quatrième rang des provinces en ce qui a trait aux recettes du marché après l'Île-du-Prince-Édouard, le Manitoba et l'Alberta.

Tableau 13 : Recettes du marché¹ provenant du secteur des pommes de terre pour les principales provinces productrices, 2000 à 2005

Provinces	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	(000 000 \$)					
Île-du-Prince-Édouard	154	124	190	185	151	162
Nouveau-Brunswick	79	101	127	101	84	77
Québec	86	96	111	86	82	102
Ontario	66	72	87	81	73	64
Manitoba	111	131	133	140	154	154
Alberta	113	107	147	134	164	138
Canada	680	723	918	846	820	792

Sources : MAPAQ, Direction des politiques sur la gestion des risques, juillet 2006.
Statistique Canada, recettes monétaires agricoles, mai 2006.

¹ Recettes en provenance du marché (base année civile).

Au Québec, les recettes en provenance du marché enregistrent une croissance de 19 % au cours de la période de 2000-2005, un accroissement légèrement supérieur à celui du Canada (16 %). Ce sont les provinces du Manitoba et de l'Alberta qui affichent les plus fortes hausses, soit 39 % et 22 %, respectivement.

Toutefois, les recettes ont varié de façon importante d'une année à l'autre. Pour la majorité des provinces, les recettes du marché ont d'abord crû de 2000 à 2002 : une augmentation attribuable à la croissance des prix et des volumes de production. Durant les années 2003 et 2004, la faiblesse des prix de vente résultant d'une production élevée au Canada et en Amérique du Nord a fait fléchir les recettes du marché. En 2005, la situation s'améliore dans certaines provinces, notamment au Québec, alors que, pour d'autres, on continue à enregistrer des baisses.

¹³ Les recettes monétaires mesurent le revenu brut des exploitations agricoles en dollars courants. Elles comprennent, ici, les recettes tirées de la vente de pommes de terre de semence, de celles destinées à la table et de celles appelées à être transformées, en excluant cependant les ventes entre les exploitations agricoles d'une même province. Les recettes monétaires proviennent du marché, auxquelles peuvent s'ajouter de l'aide gouvernementale.

3.1.2. L'aide gouvernementale

Le montant des recettes provenant de l'aide gouvernementale, par l'entremise de l'assurance récolte et de l'assurance stabilisation des revenus, s'est élevé à 40 millions de dollars pour les six années couvrant la période de 2000-2005, c'est-à-dire à peine 1,2 % des versements de 3 415 millions de dollars pour l'ensemble des productions agricoles québécoises pendant cette période. La majorité de ces versements (70 %) a été faite par le programme de stabilisation des revenus en 2003 et 2004 en raison d'une trop faible valeur marchande. Notons que les producteurs contribuent pour une part significative à ces programmes.

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

3.2. La taille des entreprises

Les entreprises du Québec et de l'Ontario se distinguent des entreprises canadiennes par de plus petites superficies semées en pommes de terre. C'est au Manitoba que l'on retrouve en moyenne les entreprises de plus grande taille. Actuellement, aucune information ne nous permet de croire qu'il y a eu des modifications majeures quant à la moyenne des superficies par entreprise.

Tableau 14 : Superficie moyenne semée en pommes de terre par entreprise, 2001

Provinces	(ha/entreprise)
Île-du-Prince-Édouard	92,4
Nouveau-Brunswick	63,2
Québec	29,8
Ontario	20,1
Manitoba	139,6
Alberta	54,4
Canada	43,6

Sources : MAPAQ, Direction des politiques sur la gestion des risques, juillet et août 2006.
Statistique Canada, Recensement de l'agriculture 2001.

Au Québec, 123 entreprises (18%) produisent plus de 50 hectares de pommes de terre et cultivent près de 75 % du total des superficies : une moyenne 116 hectares par entreprise. Un nombre important d'entreprises cultive de petites surfaces comme le montre le tableau 15.

Tableau 15 : Estimation¹ des superficies en production de pommes de terre, superficie moyenne et nombre de producteurs par strate de production, 2004

Strates de production (ha)	Superficie (ha)	Superficie moyenne (ha/entreprise)	Nombre de fermes
0,1 à 10	748	1,9	389
10,1 à 50	4 267	22,9	186
50,1 et plus	14 285	116,1	123
Total	19 300	27,7	698

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières et Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles 2004.

Statistique Canada, Production canadienne de pommes de terre, Cat #22-008.

¹ L'estimation a été faite en considérant les superficies de Statistique Canada et la répartition par strate des superficies provenant de la Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles du Québec 2004.

3.3. Les superficies et les volumes de production

Les données du tableau 16 indiquent que le Québec se situe, en 2005, au cinquième rang canadien, avec 19 200 hectares, c'est-à-dire après l'Île-du-Prince-Édouard, le Manitoba, le Nouveau-Brunswick et l'Alberta. Les superficies et les volumes de production sont légèrement à la baisse par rapport à 2000 dans l'ensemble du Canada, et ce, après avoir enregistré des pointes de production.

En effet, les superficies canadiennes récoltées et la production de pommes de terre ont d'abord connu une croissance au cours des années 2000 à 2003, de 14 % et 16 %, qui a été suivie d'une baisse de 25 700 hectares pour atteindre, en 2005, 155 400 hectares et une production de 4,3 millions de tonnes.

La faiblesse des prix du marché résultant d'une surproduction nord-américaine a incité les producteurs à se concerter. L'association canadienne des producteurs, la United Growers of Canada, a travaillé de concert avec la United Growers of America pour tenter d'améliorer la situation des producteurs. Ils ont notamment donné le signal aux producteurs de réduire leur ensemencement. Un message entendu qui a permis de réduire les superficies en production et, ainsi, l'offre sur les marchés.

Pour la période de 2000 à 2005, on observe les plus fortes réductions des ensemencements et de production dans les provinces de l'Île-du-Prince-Édouard et de l'Ontario. En Alberta, les superficies et la production connaissent cependant, somme toute, une augmentation respective de 7,8 % et 17,8 % en 2005 par rapport à 2000.

Durant cette période, le Québec conserve sensiblement la même part des superficies et du volume de la production canadienne. Toutefois, à compter de l'année 2007, la situation pourrait bien être chambardée. En effet, la découverte du nématode doré, qui interdit la production de pommes de terre dans la région de Saint-Amable, provoquera, à elle seule, un certain retrait des superficies en production au Québec.

Tableau 16 : Évolution des superficies récoltées et de la production totale, récoltes 2000 à 2005

Provinces	Données	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Variation 2005/2000
Île-du-Prince-Édouard	Superficies (ha)	43 700	43 300	43 500	42 700	42 700	38 600	-11,7
	Production (t)	1 322 700	834 800	1 365 300	1 268 200	1 316 000	1 182 100	-10,6
Nouveau-Brunswick	Superficies (ha)	22 300	23 200	23 500	23 700	23 500	22 500	0,9
	Production (t)	636 200	650 900	684 000	676 700	749 800	633 900	-0,4
Québec	Superficies (ha)	18 100	18 600	19 400	19 800	18 700	19 200	6,0
	Production (t)	474 500	479 400	456 900	527 300	556 400	468 900	-1,2
Ontario	Superficies (ha)	16 100	17 300	16 900	17 800	15 800	14 400	-10,6
	Production (t)	343 000	359 200	315 900	408 200	357 300	253 000	-26,2
Manitoba	Superficies (ha)	29 900	30 200	34 000	41 100	37 600	30 800	3,0
	Production (t)	839 200	791 800	838 300	1 128 000	1 033 500	715 300	-14,8
Alberta	Superficies (ha)	19 300	23 300	22 600	24 700	23 100	20 800	7,8
	Production (t)	670 700	818 700	708 700	913 100	904 900	789 900	17,8
Canada	Superficies (ha)	159 200	166 600	171 000	181 100	171 800	155 400	-2,4
	Production (t)	4 567 500	4 220 500	4 705 200	5 282 500	5 234 900	4 282 300	-6,2

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, novembre 2006.

Statistique Canada, Production canadienne de pommes de terre, Cat. 22-008, novembre 2006 et numéros précédents.

Telle que présentée au tableau 17, la production s'effectue dans l'ensemble des régions du Québec, mais avec une certaine concentration. Les principales régions productrices sont celles de la Capitale-Nationale et de la Côte-Nord (25,0 %), de Laval-Lanaudière (18,0 %), de la Montérégie (15,6 %) et du Saguenay-Lac-St-Jean (13,1 %). Ces quatre régions regroupent plus de 70 % des superficies ensemencées en pommes de terre.

Tableau 17 : Estimation¹ de la répartition régionale des superficies ensemencées en pommes de terre au Québec, 2004

Régions		Superficies (ha)	%	Nombre de fermes	%
01	Bas-Saint-Laurent	1 109	5,7	50	7,2
02	Saguenay–Lac-Saint-Jean	2 532	13,1	47	6,7
03-09	Capitale-Nationale Côte-Nord	4 817	24,9	142	20,3
04	Mauricie	705	3,7	30	4,3
05	Estrie	167	0,9	20	2,9
07,15	Outaouais et Laurentides	688	3,6	54	7,7
08,10	Abitibi-Témiscanmingue Nord du Québec	486	2,5	13	1,9
11	Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	226	1,2	24	3,4
12	Chaudière-Appalaches	690	3,6	60	8,6
13, 14	Laval et Lanaudière	3 482	18,0	63	9,0
16	Montréal-Est et Ouest	3 009	15,6	159	22,8
17	Centre-du-Québec	1 389	7,2	36	5,2
Total		19 300	100,0	698	100,0

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières et Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles 2004.

Statistique Canada, Production canadienne de pommes de terre, Cat 22-008.

¹ L'estimation a été faite en considérant les superficies de Statistique Canada et la répartition régionale des superficies provenant de la Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles du Québec 2004.

3.4. Les rendements

Les rendements moyens de la production québécoise sont généralement inférieurs à ceux de la moyenne canadienne (tableau 18). Cette situation peut s'expliquer, entre autres, par une part des superficies en pommes de terre de table qui sont récoltées tôt pour le marché de la primeur. De plus, les provinces qui obtiennent les rendements supérieurs produisent pour le marché de la transformation avec des cultivars qui offrent des potentiels de rendement plus élevés.

Tableau 18 : Évolution du rendement des principales provinces productrices de pommes de terre, récoltes 2000 à 2005

Provinces	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	(t/ha)					
Île-du-Prince-Édouard	30,3	19,3	31,4	29,7	30,8	30,8
Nouveau-Brunswick	28,5	28,1	29,1	28,6	31,9	29,1
Québec	26,2	25,8	23,6	26,6	29,8	25,5
Ontario	21,3	20,8	18,7	22,9	22,6	18,2
Manitoba	28,1	26,2	24,7	27,4	27,5	23,5
Alberta	34,8	35,3	31,4	37,0	39,2	38,6
Canada	28,7	25,3	27,5	29,2	30,5	28,2

Sources : MAPAQ, Direction des politiques sur la gestion des risques, juillet 2006.

Statistique Canada, Production canadienne de pommes de terre, Cat. 22-008, janvier 2006 et numéros précédents.

3.5. Les marchés, la certification de la semence et les variétés

3.5.1. Les marchés

Le Québec est davantage spécialisé dans la production de pommes de terre destinées au marché des produits frais (table et semence). Selon les étendues déclarées à la Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec (FPPTQ) en 2005, les superficies se répartissent de la façon suivante : 53,5 % pour la table, 18,3 % pour la croustille, 18,4 % pour le prépelage et 9,8 % pour la semence (tableau 19). De 2000 à 2005, la part des superficies de prépelage et de semences connaît une croissance alors que celles de la table et de la croustille accusent une baisse.

Tableau 19 : Part des superficies ensemencées selon les différents marchés, d'après la déclaration des producteurs, récolte 2000 à 2005

Marchés	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	(%)					
Table	57,4	54,4	52,7	50,7	52,9	53,5
Croustille	20,8	22,9	21,6	21,3	20,5	18,3
Prépelage	13,8	13,9	15,6	16,5	16,0	18,4
Semence	8,0	8,8	10,1	11,5	10,6	9,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources : Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec.

MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, novembre 2006.

En 2004, la production canadienne se composait à 10,8 % de pommes de terre destinées à la semence, à 23,5 % de pommes de terre de consommation (table) et à 65,7 % de pommes de terre destinées à la transformation (croustilles et frites). Pour la majorité des provinces, le principal marché est orienté vers la transformation en frites, notamment pour l'exportation aux États-Unis.

Tableau 20 : Répartition estimée des superficies selon le marché, récolte 2004

Provinces	Table	Transformation	Semences
	(%)		
Île-du-Prince-Édouard	n.d.	n.d.	8,7
Nouveau-Brunswick	n.d.	n.d.	17,0
Québec	58,9	35,7	5,4
Ontario	35,2	60,3	4,5
Manitoba	n.d.	n.d.	6,9
Alberta	10,5	79,3	10,2
Canada	23,5	65,7	10,8

Sources : MAPAQ, Direction des politiques sur la gestion des risques, août 2006.
Statistique Canada.

3.5.2. La certification de la semence

L'ACIA est l'organisme mandaté par le gouvernement fédéral pour administrer la Loi sur les semences. Elle a la responsabilité de mettre en place les normes pour certifier la qualité des pommes de terre de semence. Dans le cadre de son mandat, l'ACIA procède à des inspections pour vérifier le respect des exigences phytosanitaires de la semence.

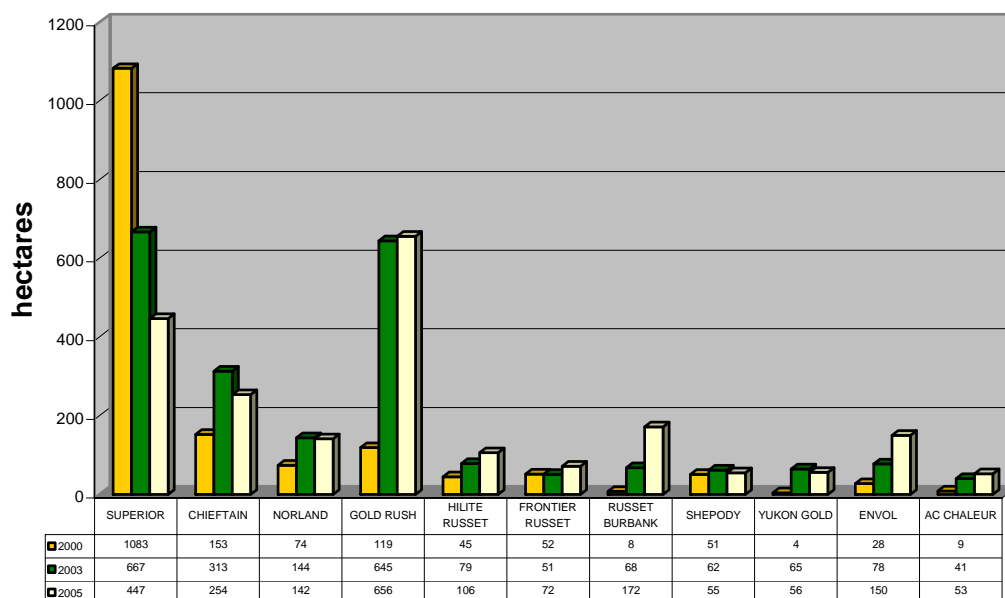
Au Québec, la Loi sur la prévention des maladies de la pomme de terre vise principalement à réglementer des territoires protégés afin d'assurer le meilleur environnement phytosanitaire aux producteurs de pommes de terre de semence. Des inspecteurs du MAPAQ s'assurent que seules des semences classées conformément à la Loi sur les semences sont semées dans ces territoires et qu'un contrôle du flétrissement bactérien est réalisé. On trouve ces territoires protégés (30 municipalités) au Saguenay–Lac-Saint-Jean, sur la Côte-Nord et dans le Bas-Saint-Laurent.

3.5.3. Les variétés

Au Québec, depuis 2000, les producteurs ont effectué des changements majeurs pour satisfaire les besoins des différents marchés, faisant preuve en cela d'une bonne capacité d'adaptation. Les données officielles des principales variétés acceptées à l'inspection des superficies en semence nous donnent une bonne indication de l'évolution des variétés au Québec (graphique 2).

Parmi ces cultivars, la « Gold Rusk », une variété longue, fait une ascension remarquable. Elle a plus que quintuplé de 2000 à 2005. Les variétés rouges « Chieftain » et « Norland », la « Russet Burbank » (longue) et l'« Envol » (hâtive) ont également connu une bonne croissance. La variété « Superior », une ronde blanche, ne domine plus les superficies de pommes de terre, une variété nettement moins désirée après novembre de chaque année.

Graphique 2 : Évolution des superficies des principales variétés de pommes de terre acceptées à la certification au Québec, récoltes 2000, 2003 et 2005



Forme: Ronde Ronde Ronde Longue Longue Longue Longue Longue Ronde Ronde Ronde
 Peau: Chamois Rouge Rouge Russet Russet Russet Russet Chamois Jaune Chamois Chamois

Sources : Agence canadienne d'inspection des aliments, site Internet de ACIA, 24 juillet 2006, Division de la production et de la protection des végétaux, section pomme de terre.
 MAPAQ, Direction régionale du Bas-Saint-Laurent, août 2006.
 MAPAQ, Direction des politiques sur la gestion des risques, août 2006.

Pour les années 2000 et 2005, le tableau 21 présente la comparaison des parts respectives des superficies de semence inspectées, selon les principales catégories de pommes de terre. Les variétés longues (p. ex., variétés Gold Rush et Hilite Russet) sont celles qui accroissent le plus leur part des superficies (+25 %) alors que la catégorie ronde blanche (p. ex., variété Superior) est celle qui connaît le plus grand recul (-39 %).

Tableau 21 : Part des superficies de semence inspectées selon les principales catégories, récoltes 2000 et 2005

Catégories	2000	2005
	(%)	(%)
Hâtive	4,8	10,8
Longue	18,4	43,6
Ronde blanche	57,5	18,3
Rouge	11,1	16,0
Jaune et bleue	0,2	3,0
Croustilles	2,4	3,1
Autres variétés	5,6	5,2
Total	100,0	100,0

Sources : Agence canadienne d'inspection des aliments, Division de la production et de la protection des végétaux, section pomme de terre, site Internet ACIA, juillet 2006.
 MAPAQ, Direction régionale du Bas-Saint-Laurent, août 2006.
 MAPAQ, Direction des politiques sur la gestion des risques, août 2006.

3.6. La production biologique

Au Québec, la production biologique est peu développée. Selon une étude du Canadian Organic Growers pour Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), le Québec compte, en 2005, 41 hectares de pommes de terre biologiques certifiées sur une superficie totale canadienne de 497 hectares. Les principales provinces productrices de pommes de terre biologiques au Canada sont la Colombie-Britannique (185 ha) et l'Île-du-Prince-Édouard (84 ha).

Selon AAC, la production biologique au Canada représente une option avantageuse pour les producteurs et les nouveaux entrepreneurs qui veulent tirer parti de la demande croissante sur le marché.

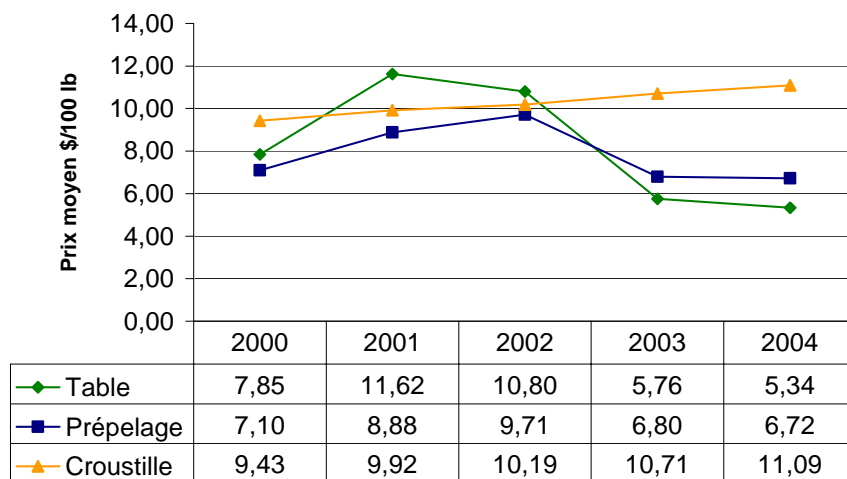
3.7. Les prix obtenus par les producteurs

Note au lecteur : Il n'a pas été possible d'obtenir les prix de vente pour la pomme de terre de semence. La présente section traite uniquement des prix payés aux producteurs pour la pomme de terre de consommation.

3.7.1. Les prix moyens annuels

Le graphique 3 présente la courbe des prix moyens obtenus au Québec pour les marchés de la table, du prépelage et de la croustille.

Graphique 3 : Évolution des prix à la ferme de la pomme de terre pour les marchés de la table, du prépelage et de la croustille, récoltes 2000 à 2004



Sources : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et du développement, juillet 2006.
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec.

Note au lecteur : Des indices démontrent que, pour l'année 2005, les prix à la ferme de la pomme de terre de table et de prépelage se sont raffermis considérablement.

Les prix payés aux producteurs pour la pomme de terre de croustilles ont été supérieurs aux prix pour celle de prépelage et, trois années sur cinq, supérieurs aux prix de la pomme de terre de table. La signature de contrats d'approvisionnement avec les usines de transformation assure à ces producteurs une stabilité de revenu. Durant la période de 2000 à 2004, les prix payés aux producteurs ont connu un taux annuel de croissance de 4,1 %.

Contrairement à la situation qui prévaut dans le secteur de la croustille, les prix obtenus par les producteurs de pommes de terre de table et de prépelage peuvent être très variables d'une année à l'autre. Selon les résultats des enquêtes de prix de la FADQ, celui de la pomme de terre de table, après avoir connu un prix moyen de 11,62 \$/100 lb en 2001, a chuté à 5,34 \$/100 lb en 2004. Le prix de la pomme de terre de type prépelage suit sensiblement la même tendance, mais avec une amplitude moins grande.

3.7.2. Les prix moyens par formats et types de pommes de terre

Note au lecteur : Le prix moyen annuel de la FADQ est établi à partir d'un ensemble de formats et de transactions. Individuellement, les prix moyens par format doivent être utilisés avec discernement comme indicateur général.

Les prix de la pomme de terre de table et de prépelage sont très variables d'une année à l'autre, mais également très hétérogènes à l'intérieur d'une même année. Le tableau 22 donne un aperçu des prix de la pomme de terre de table et de prépelage en fonction du type de pommes de terre vendu et des formats de vente pour les années 2000 à 2005. On constate que les variétés rouges de pommes de terre et les formats de 5 lb et 50 lb (grosses) obtiennent le plus souvent des prix supérieurs.

Tableau 22 : Évolution des prix à la ferme de la pomme de terre (table et prépelage) en fonction des formats et de la catégorie, récoltes 2000 à 2004

Récoltes	Types de pommes de terre	5 livres	10 livres	20 livres	50 livres	50 livres Grosses	Vrac
		(\$/100 lb)					
2000	Ronde blanche	8,58	6,86	5,80	6,90	10,42	6,93
	Rouge	13,76	11,08	9,68	9,64	9,99	10,15
2001	Ronde blanche	9,71	11,08	9,53	10,50	14,07	8,86
	Rouge	17,91	15,18	15,81	11,24	19,30	11,99
2002	Ronde blanche	13,57	9,32	8,55	10,22	13,10	9,34
	Rouge	12,07	12,13	10,95	15,01	15,15	12,53
2003	Ronde blanche	8,73	4,37	3,88	6,35	8,43	6,19
	Longue blanche	-	2,00	3,51	16,06	10,70	7,28
	Rouge	9,60	6,93	3,87	6,88	7,72	5,92
2004	Ronde blanche	7,05	4,49	3,95	5,66	6,40	4,28
	Longue blanche	-	4,27	3,95	6,37	6,09	5,21
	Rouge	11,81	8,58	4,50	5,56	7,56	6,57

Source : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et du développement, juillet 2006.

Pour faire ressortir davantage la variabilité des prix de la pomme de terre, on trouve au tableau 23 les résultats d'une analyse de groupe effectuée pour les années 2000 et 2004 (50 % des transactions se font à des prix supérieurs et 50 %, à des prix inférieurs). En moyenne pour ces années, le groupe supérieur a reçu un prix moyen équivalent presque au double du prix du groupe inférieur. Le premier groupe vend une plus grande proportion de pommes de terre rouges et moins de pommes de terre blanches. De plus, on remarque une plus grande proportion de formats de 5 lb et 50 lb (grosses) et moins de pommes de terre en format de 20 lb que l'autre groupe.

Les écarts de prix entre les deux groupes, en plus de faire ressortir des types de pommes de terre et des formats plus avantageux à commercialiser, soulèvent des questionnements à identifier et à documenter.

Tableau 23 : Comparaison de 50 % des transactions inférieures et supérieures, récoltes 2000 et 2004

Paramètres	Transactions 50 % inférieures		Transactions 50 % supérieures		Moyenne	
	2000	2004	2000	2004	2000	2004
Prix moyen (\$/100 lb)	6,66	4,28	11,57	9,15	7,66	5,48
Volume (%)	94	82	6	18	100	100
Date de fin d'écoulement	2001-07-31	2005-07-30	2001-07-31	2005-07-30	2001-07-31	2001-07-30
% du volume par variété						
Ronde blanche	93,54	60,49	55,90	32,05	85,92	53,46
Longue blanche	-	27,18	-	20,91	-	25,63
Rouge	5,03	9,07	40,54	39,10	12,22	16,50
Autres	1,43	3,26	3,56	7,94	1,86	4,41
% du volume par format						
5 livres	1,41	0,43	11,31	14,17	3,42	3,83
10 livres	11,61	26,14	13,86	18,24	12,07	24,19
15 livres	-	3,10	-	2,20	-	2,88
20 livres	21,00	12,13	3,31	1,37	17,42	9,47
50 livres	10,12	5,35	5,71	6,96	9,22	5,74
50 livres grosses	5,34	15,46	36,68	18,46	11,68	16,20
Vrac	50,52	37,39	29,13	38,60	46,19	37,69

Source : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et du développement, juillet 2006.

3.8. Conclusion

On retient de la section « Production » :

- que les superficies canadiennes en production ont crû jusqu'en 2003, pour ensuite décroître en 2004 et 2005;
- que le Canada produit principalement des pommes de terre pour le marché de la transformation et le Québec pour le marché de la table;
- que les producteurs du Québec ont fait des changements majeurs concernant les variétés de pommes de terre pour mieux satisfaire les différents marchés;
- que le secteur de la pomme de terre biologique est très peu développé au Québec;
- que les prix moyens de vente, selon les formats et les types de pommes de terre, sont très variables à l'intérieur d'une même année.

4. LA TRANSFORMATION

Note au lecteur : L'information sur le secteur de la transformation de la pomme de terre au Québec est limitée. Cette situation n'a pas permis d'effectuer une analyse approfondie de ce domaine d'activité.

La transformation de la pomme de terre couvre le secteur du prépelage, de la croustille et des produits secs, cette dernière catégorie n'étant pas présente significativement au Québec.

La transformation de la pomme de terre à l'échelle mondiale est présentement en période de grande mouvance. Ce secteur doit composer avec les nouvelles tendances de consommation et le développement de la restauration rapide dans les pays en développement.

En ce qui a trait au poids relatif des activités ayant cours au Québec dans l'ensemble canadien, nous n'avons pas de données se rapportant assez précisément à la transformation des pommes de terre, sauf dans le cas de la croustille, où ce type d'usine occupe une part majeure de la catégorie statistique publiée par Statistique Canada concernant les grignotines. Pour cette industrie, les entreprises en activité au Québec comptent apparemment pour un peu plus du quart de celles présentes au Canada.

Pour les autres types de transformation de la pomme de terre, les données sont noyées dans celles de l'ensemble de la transformation des fruits et légumes, ensemble pour lequel le Québec totalise environ 15 % des activités au Canada.

Selon différentes conférences du dernier salon du Food Marketing Institute de Chicago, tenu en mai 2006, on estime que le secteur de la transformation de la pomme de terre sera influencé au cours des prochaines années par trois grandes tendances : la santé, les aliments faciles d'emploi et portables et le plaisir relié aux nouvelles saveurs.

Les consommateurs des pays en développement adoptent de plus en plus les habitudes alimentaires occidentales alors que, dans les pays développés, on s'interroge sur les conséquences qu'a sur la santé la consommation de produits transformés comme la frite et les chips. Ces changements représentent en fait une occasion de croissance pour les transformateurs de pommes de terre.

4.1. Le secteur du prépelage

La situation mondiale du secteur du prépelage permet de mieux situer le Québec, c'est pourquoi nous la traiterons en premier lieu.

Le monde

Les multinationales, grandes transformatrices, favorisent le développement dans de nouvelles régions de production (Chine, Inde, etc.), car elles recherchent une diversité géographique pour garantir la stabilité d'approvisionnement d'un client mondial comme McDonald's qui développe actuellement ces régions.

Mondialement, le secteur des frites surgelées est contrôlé par trois intervenants majeurs : McCain Food, Lamb Weston (Conagra) et J.R. Simplot. McCain Food, une entreprise canadienne, est le leader incontesté contrôlant le tiers de la production mondiale de frites surgelées. Ses principaux marchés sont les États-Unis, le Canada, le Royaume-Uni, l'Europe de l'Ouest et l'Amérique latine. Cette entreprise occupe une part très importante des marchés de l'Asie-Pacifique et des États-Unis.

Le Canada

Au Canada, le secteur du prépelage, particulièrement celui des frites surgelées, est contrôlé par quatre intervenants majeurs : McCain Food, J.R. Simplot, Cavendish Farms, Lamb Weston (Conagra). Le Manitoba possède pour sa part la moitié de la capacité de fabrication des frites surgelées au Canada.

Le Québec

On estime que 22 entreprises sont présentement actives sur l'ensemble du territoire québécois. Les données disponibles montrent un développement global de leurs activités. Les entreprises actives dans le prépelage des pommes de terre ne sont probablement pas toutes ici répertoriées. Cette activité est souvent exercée par des producteurs agricoles, des emballeurs et des distributeurs souhaitant ajouter une valeur aux produits qu'ils commercialisent et voulant desservir des clients locaux. Au total, les entreprises de ce type utilisaient, en 2001, 109 000 tonnes de pommes de terre, soit l'équivalent d'environ 23 % de la production et généraient, en 2005, près de 600 emplois.

Le Québec ne possède pas d'usine de classe mondiale, c'est-à-dire transformant environ 150 000 à 200 000 tonnes de pommes de terre par année. Selon ÉcoRessources Consultants (mai 2006), la faible taille des entreprises de transformation semble être structurelle et constitue une limite pour le Québec.

Les tendances

Au cours des prochaines années, les pays en émergence de l'Asie, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud offriront des possibilités de croissance particulières aux fournisseurs de frites congelées, là où la société de consommation industrielle se développe.

En Amérique du Nord, la tendance santé pourrait influencer à la baisse la consommation de frites congelées. La restauration rapide, qui est le premier mobile de la production de frites, offre de plus en plus d'options santé aux consommateurs. La mauvaise cote des gras trans que l'on utilise pour la cuisson des frites va continuer à influencer sa consommation. De plus, la découverte de l'acrylamide dans des aliments d'origine végétale, cuits à température élevée, continue à jeter une ombre. Ce produit cancérigène chez les animaux fut décelé pour la première fois en 2002. Selon les experts, il est impossible actuellement de déterminer les effets de l'acrylamide sur la santé humaine, mais, s'il est présent dans les aliments, il peut présenter un risque. Des travaux se poursuivent afin d'en mesurer les effets sur la santé.

Pour sa part, le Québec n'est pas dans la course mondiale du secteur de la transformation, malgré un développement récent notable de ses capacités. Ses plus gros joueurs sont de petite taille, comparativement aux grandes entreprises canadiennes et américaines. Les entreprises de transformation qui appliqueront des stratégies de marchés de créneau ou de

marchés locaux très spécifiques pourront s'adapter à la mondialisation de l'industrie de la transformation de la pomme de terre.

4.2. Le secteur de la croustille

Le Canada

Le sous-secteur des croustilles fait partie de l'industrie des grignotises et regroupe les établissements qui fabriquent les produits suivants : chips, tortillas, bretzels, maïs soufflé et autres produits dérivés du maïs et du fromage.

Le tableau 24 présente l'évolution de la valeur des livraisons canadiennes de produits transformés dans le secteur des grignotises. En 2004, la valeur de ces livraisons était de 1 451 millions de dollars. On estime que les croustilles de pommes de terre représentent plus de 50 % des ventes au détail de ce secteur d'activité.

Tableau 24 : Évolution de la valeur des livraisons canadiennes de produits transformés dans le secteur des grignotises

Années	(000 000 \$)
2000	1 200
2001	1 251
2002	1 279
2003	1 335
2004	1 451

Source : Statistique Canada, données des livraisons canadiennes de grignotises, SCIAN 311919.

En 2006, l'industrie canadienne de la croustille comptait 14 usines. Au Canada, le gros de la production est l'affaire de deux entreprises, à savoir Hostess Frito Lay (PepsiCo), qui exploite 6 usines, et Humpty Dumpty - Old Dutch Foods, récemment fusionnées en mai 2006, qui possède 5 usines.

Le Québec

Au Québec, trois compagnies se partagent l'ensemble de la production : Hostess Frito Lay, entreprise faisant partie du conglomérat PepsiCo, Humpty Dumpty – Old Dutch Foods et Yum Yum. Ces entreprises desservent environ l'équivalent du marché québécois et donnent du travail à plus de 900 personnes.

Les tendances

L'industrie des grignotises continue d'être le théâtre de transferts de propriétés et de fusions d'entreprises orchestrés principalement par les sociétés transnationales. Aux États-Unis, PepsiCo (Frito Lay) contrôle déjà 60 % du marché. Les établissements ont rationalisé leurs opérations et modernisé leurs équipements afin d'améliorer leur efficacité et leur productivité. Ils peuvent ainsi demeurer concurrentiels sur les marchés intérieurs et extérieurs. Une délocalisation des activités de transformation reste cependant peu probable à cause des coûts de transport des produits finis, du type de distribution à chaque magasin préconisé et de la fragilité générale du produit.

Avec le problème nord-américain de l'obésité, les gouvernements font de plus en plus de pression sur l'industrie pour faire la promotion de la saine alimentation. À titre d'exemple, l'année dernière, les fabricants de boissons gazeuses ont accepté volontairement de retirer leurs produits des distributrices des écoles américaines. Il est probable que l'industrie des grignotises devra faire le même exercice d'autorégulation et continuer à modifier leur mode de fabrication.

4.3. Conclusion

On retient de la section « Transformation » :

- que la tendance santé sera un élément clé pour le secteur de la transformation;
- que, dans le secteur du prépelage, le Québec possède de petites entreprises comparativement aux grandes entreprises canadiennes et américaines;
- que le peu d'information disponible dans le secteur de la transformation, particulièrement en ce qui a trait au secteur du prépelage, permet difficilement d'en apprécier la dynamique;
- que le Québec détient une part du marché de la croustille qui correspond à sa population;
- que le développement d'entreprises visant des produits de créneau pourrait représenter un atout, notamment pour le Québec.

5. LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ACTEURS

L'évaluation de la situation financière des acteurs est un élément essentiel de l'analyse de la compétitivité du secteur. Les grands postes du bilan et du compte des revenus et dépenses, notamment des producteurs agricoles spécialisés dans la production de pommes de terre, seront passés en revue et la comparaison de ratios financiers permettra d'évaluer la rentabilité.

5.1. L'évolution des performances financières des exploitations agricoles spécialisées pour les années 2000 à 2004

5.1.1. Les exploitations spécialisées

Les résultats financiers des exploitations agricoles spécialisées dans la production de pommes de terre sont publiés par Statistique Canada chaque année, dans le Système d'extraction des statistiques agricoles (SESA), avec un peu plus de deux années de retard sur l'année en cours. Ces données fiscales indiquent qu'il y a environ 290 producteurs spécialisés en production de pommes de terre au Québec en 2004.

L'analyse financière concernant les producteurs de pommes de terre portera sur ces exploitations spécialisées, lesquelles détiennent la très grande part des superficies, c'est-à-dire de 90 % à 95 % des terres utilisées pour la culture de la pomme de terre au Québec. De plus, ces producteurs spécialisés tirent de cette production environ 92 % de leurs revenus, les ventes de céréales et d'oléagineux constituant l'essentiel du solde.

Pour sa part, comparativement aux 290 producteurs spécialisés du Québec, le Canada, dans son ensemble, en compte environ 1 500 dont quelque 350 à l'Île-du-Prince-Édouard, 300 en Ontario, 250 au Nouveau-Brunswick et une centaine dans chaque cas pour le Manitoba, l'Alberta et la Colombie-Britannique.

Aux fins de comparaison (*benchmarking*), les données concernant les producteurs du Québec seront comparées avec celles, d'une part, des autres provinces productrices importantes de l'Est du Canada (Île-du-Prince-Édouard, Nouveau-Brunswick, Ontario) et, d'autre part, de l'Ouest du Canada (Manitoba, Alberta, Colombie-Britannique).

Au Québec, selon les années, 25 % à 30 % des exploitations spécialisées tirent un revenu provenant de ventes supérieur à 500 000 \$, et ces quelque 75 entreprises possèdent environ 70 % des superficies en production. Les entreprises des provinces voisines de l'Est du Canada, dont le revenu est également supérieur à 500 000 \$, font globalement de même alors que celles de l'Ouest sont beaucoup plus souvent, dans 60 % des cas, de grosses entreprises qui cultivent 90 % des superficies.

À mesure que le temps passe, les entreprises spécialisées du Québec totalisent une portion plus grande des superficies semées en pommes de terre, phénomène similaire qui se produit à plus grande échelle dans l'Ouest du Canada, mais non chez nos voisins de l'Est, chez lesquels la concentration des activités semble marquer une pause.

Les entreprises spécialisées du Québec sont généralement de moins grande taille que celles de l'Ouest du Canada. Ainsi, en 2004, les entreprises spécialisées dans la pomme de terre, vendant pour plus de 500 000 \$ de produits, ont un chiffre d'affaires moyen de 1 450 000 \$ dans l'Ouest alors que cette donnée se situe autour de 790 000 \$ au Québec et de 970 000 \$ dans les autres provinces de l'Est du Canada.

On remarque aussi des différences structurelles dans le poids relatif des entreprises de grande envergure, selon les régions du Canada.

Ainsi, en 2004 au Québec, ces entreprises aux revenus supérieurs à 500 000 \$ comptent pour 72 % des revenus de ventes de pommes de terre. On note par ailleurs qu'elles ont une proportion moindre (60 %) des actifs des entreprises spécialisées dans la pomme de terre et plus que leur part relative du passif emprunté (80 %).

Ailleurs au Canada, les entreprises ayant des revenus supérieurs à 500 000 \$ accaparent plus que leur part relative de superficies (74 %) et de revenus (89 %) alors que leurs actifs (81 %) et leurs passifs (78 %) sont plus près de leur proportion des superficies.

5.1.2. L'évolution des actifs

Note au lecteur : Les données du SESA concernant la situation financière des entreprises spécialisées dans la pomme de terre au Canada comportent des marges d'erreur qui peuvent être significatives. Statistique Canada indique que ces marges augmentent lorsque le nombre de producteurs déclarants est restreint. Les données utilisées sont cependant suffisamment fondées pour bien asseoir les comparaisons et les tendances de fond ici dégagées.

L'actif agricole total de l'ensemble des producteurs spécialisés du secteur de la culture de pommes de terre du Québec, évalué sur la base de sa valeur marchande, est estimé à 465 millions de dollars en 2004, soit une moyenne de 1,6 million de dollars par exploitation. La valeur moyenne des actifs des propriétaires d'entreprises ayant un revenu supérieur à 500 000 \$ est, pour sa part, de 3,6 millions de dollars. L'actif moyen de l'exploitation spécialisée dans la pomme de terre est de 31 % supérieur, en moyenne, à celui de l'ensemble des exploitations agricoles au Québec en 2004, toutes productions confondues.

Tableau 25 : Évolution des bilans des exploitations spécialisées dans la culture de pommes de terre au Québec

	Ensemble des exploitations déclarant un revenu supérieur à 10 000 \$ Nombre en 2004 : 290			Exploitations déclarant un revenu de 500 000\$ et plus Nombre en 2004 : 75		
	1999	2004	Croissance 1999/2004	1999	2004	Croissance 1999/2004
	(000 \$/ent.)		(%)	(000 \$/ent.)		(%)
Actifs à court terme	132	350	165	394	1 140	189
Actifs à long terme ¹	637	1 255	97	1 716	2 507	46
Total des actifs	769	1 605	109	2 110	3 647	73
Passifs à court terme	43	207	381	132	693	425
Passifs à long terme	170	316	86	417	886	112
Total des passifs	212	523	147	549	1 579	188
Avoir net	557	1 082	94	1 561	2 068	32

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

¹ Selon leur valeur marchande.

L'actif moyen des fermes spécialisées dans la pomme de terre a progressé de plus de 100 % en cinq années, ce qui est énorme. Cette progression est survenue dans toutes les classes de revenus. On constate cependant que l'actif moyen de la ferme spécialisée dans la pomme de terre au Québec est encore nettement inférieur à celui des autres provinces de l'Est du Canada, mais cet écart tend à s'amenuiser avec le temps. Les fermes de l'Ouest du Canada sont beaucoup plus imposantes, en moyenne, en regard de la valeur de leurs actifs.

Tableau 26 : Évolution des bilans des exploitations spécialisées dans la culture de pommes de terre au Canada

	Québec Nombre en 2004 : 290			Est du Canada Nombre en 2004 : 895			Ouest du Canada Nombre en 2004 : 310		
	1999	2004	Croissance 1999/2004	1999	2004	Croissance 1999/2004	1999	2004	Croissance 1999/2004
	(000 \$/ent.)		(%)	(000 \$/ent.)		(%)	(000 \$/ent.)		(%)
Actifs à court terme	132	350	165	299	382	28	438	939	114
Actifs à long terme ¹	637	1 255	97	1 528	1 986	30	1 861	2 749	48
Total des actifs	769	1 605	109	1 827	2 367	30	2 299	3 688	60
Passifs à court terme	43	207	381	145	250	72	154	326	112
Passifs à long terme	170	316	86	352	512	45	392	795	103
Total des passifs	212	523	147	498	761	53	546	1 121	105
Avoir net	557	1 082	94	1 328	1 606	21	1 753	2 567	46

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

¹ Selon leur valeur marchande.

On remarque également que la croissance de la valeur globale moyenne des fermes est deux fois plus élevée au Québec que dans l'Ouest du Canada et trois fois celle des autres provinces de l'Est du Canada.

Il faut donc retenir que les fermes au Québec, en moyenne, grossissent plus vite qu'ailleurs au Canada, mais que cela est dû aussi à un rattrapage.

Les terres et les bâtiments constituent la plus grande part des actifs, cette proportion étant plus importante dans les provinces voisines du Québec. La machinerie et les équipements occupent la seconde place en ce qui a trait à l'importance des actifs et constituent un poste du bilan proportionnellement plus important au Québec que dans les autres provinces de l'Est du Canada.

Tableau 27 : Répartition des actifs des exploitations spécialisées dans la production de pommes de terre

	Québec		Est du Canada		Ouest du Canada	
	1999	2004	1999	2004	1999	2004
	(%)					
Terres et bâtiments	46	48	54	59	47	46
Machinerie et équipements	30	26	21	19	30	24
Autres actifs à long terme	7	4	10	6	1	4
Comptes clients et récoltes à vendre	13	17	13	13	15	21
Autres actifs à court terme	4	5	2	3	7	5
Ensemble des actifs	100	100	100	100	100	100

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

Au total, la structure des actifs des entreprises du Québec ressemble davantage à celle des entreprises de l'Ouest du Canada qu'à celle des exploitations des autres provinces de l'Est.

5.1.3. Les passifs empruntés

La dette totale agricole des exploitations québécoises spécialisées dans la production de pommes de terre est estimée à 152 millions de dollars en 2004, soit une moyenne de 523 000 \$ par exploitation (tableau 25). La valeur moyenne des dettes des propriétaires d'entreprises ayant un revenu supérieur à 500 000 \$ est, pour sa part, de 1,6 million de dollars. Le passif emprunté moyen de l'exploitation spécialisée dans la pomme de terre est de 53 % supérieur à celui de l'ensemble des productions agricoles au Québec, en 2004.

Le passif moyen des fermes québécoises spécialisées dans la pomme de terre a progressé de plus de 147 % en cinq années, de 1999 à 2004, ce qui est beaucoup, et cela est dû à des progressions dans les diverses classes de revenus, surtout chez les producteurs ayant plus de 500 000 \$ de ventes.

De plus, les passifs à court terme, sous forme principalement de marges bancaires et de comptes fournisseurs, ont progressé bien plus vite que les actifs à court terme, exerçant ainsi des pressions sur les liquidités (tableaux 25 et 26).

Malgré leur très forte progression, les emprunts totaux de la ferme spécialisée dans la pomme de terre du Québec sont encore, en moyenne, nettement inférieurs à ceux des autres provinces de l'Est du Canada, mais cet écart tend à s'amenuiser avec le temps. Les fermes de l'Ouest du Canada sont beaucoup plus endettées, en moyenne, en regard de celles du Québec, cette situation étant liée en partie à leur plus grande taille.

Finalement, le taux d'endettement (actifs/passifs) des exploitations spécialisées du Québec, selon la valeur marchande des actifs, serait de 33 % en 2004, situation comparable à celle de l'Est du Canada (32 %), mais légèrement supérieure à celle des entreprises de l'Ouest (30 %). La moyenne de 33 % au Québec est à comparer également avec la moyenne de 28 % constatée, dans la même base de données, pour l'ensemble des entreprises agricoles du Québec.

Il faut donc retenir que les fermes au Québec, en moyenne, grossissent plus vite qu'ailleurs au Canada, comme on l'a vu dans l'analyse des actifs qui montre un rattrapage, mais que cela se traduit aussi par un endettement de plus en plus lourd, qui est en croissance rapide.

5.1.4. Des avoirs nets en croissance

L'avoir net agricole des producteurs spécialisés du Québec dans la production de pommes de terre est estimé à 314 millions de dollars en 2004, soit une moyenne d'environ 1,1 million de dollars par exploitation. Les exploitations déclarant des revenus de 500 000 \$ et plus se partagent, quant à elles, un avoir agricole net de 155 millions de dollars, c'est-à-dire une moyenne de près de 2,1 millions de dollars par exploitation.

L'avoir moyen des propriétaires a pratiquement doublé de 1999 à 2004, à un rythme comparable à celui des actifs à long terme dont ils disposent. Ces tendances montrent des signes positifs quant au maintien, sur une longue période, de la santé financière des entreprises du Québec. Par contre, on notera que l'avoir net a crû moins vite en moyenne chez les exploitants québécois ayant des revenus de ventes élevés que chez ceux dont les revenus sont moindres (tableau 25).

À titre comparatif, l'avoir net des entreprises des autres provinces de l'Est du Canada, même s'il demeure en moyenne plus élevé que celui des entreprises québécoises, a crû de seulement 21 % de 1999 à 2004, comparativement à 94 % au Québec.

5.1.5. Les revenus et les dépenses

Note au lecteur : Les données concernant les revenus agricoles ici présentés sont différentes de celles montrées ailleurs dans le texte au titre des recettes monétaires et des recettes tirées du marché, car ce sont ici les données du SESA, d'origine fiscale, et non celles se référant aux statistiques économiques agricoles (SEA), appelées « recettes monétaires ». Ces données demeurent cependant du même ordre.

En 2004, les revenus agricoles de l'ensemble des exploitations spécialisées dans la culture des pommes de terre, incluant les paiements d'assurance et les autres revenus, ont été de 110 millions de dollars. Il s'agit d'une moyenne par exploitation de 381 000 \$, ce qui est nettement supérieur de 35 % à la moyenne de l'ensemble des exploitations agricoles répertoriées par le SESA au Québec, laquelle se situe à 285 000 \$.

Comparativement, le revenu moyen des fermes spécialisées dans la pomme de terre dans les autres provinces canadiennes est d'environ 500 000 \$ dans les provinces de l'Est et de 1,2 million de dollars dans l'Ouest canadien. Pour ce qui est des 75 fermes québécoises spécialisées dans la pomme de terre déclarant un revenu de 500 000 \$ et plus, le revenu moyen est de 1,05 million de dollars, soit dix fois celui des 215 fermes québécoises spécialisées ayant un revenu de 10 000 \$ à 500 000 \$, celles-ci ayant un revenu moyen de 102 000 \$.

Tableau 28 : Évolution de l'état des revenus et dépenses des exploitations spécialisées dans la culture de pommes de terre au Québec

	Ensemble des exploitations déclarant un revenu supérieur à 10 000 \$ Nombre en 2004 : 290			Exploitations déclarant un revenu de 500 000 \$ et plus Nombre en 2004 : 75		
	2000	2004	Croissance annuelle moyenne 2000/2004	2000	2004	Croissance annuelle moyenne 2000/2004
	(000 \$/ent.)		(%)	(000 \$/ent.)		(%)
Revenus des ventes sur le marché – pommes de terre	319	282	-2	818	787	0
Autres revenus	31	31	1	99	116	6
Paiements gouvernementaux	56	68	23	129	143	28
Total des revenus	406	381	-1	1 046	1 046	0
Dépenses d'exploitation	332	348	1	811	928	3
Amortissement	35	47	8	82	119	10
Bénéfice net avant impôts	39	-14	-38	153	-1	-24

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

L'année 2004 n'est pas la meilleure année pour comparer les évolutions depuis 2000, car les recettes tirées du marché par unité produite cette année-là ont été particulièrement faibles : la même observation vaut pour 2003. Étant donné ces fluctuations, l'analyse des revenus est faite ici sur la base des taux de la croissance annuelle moyenne de 2000 à 2004, un indicateur plus pondéré des évolutions.

Pendant cette période, cet indicateur montre une croissance négative des revenus tirés du marché (-2 % par année) alors que les autres sources de revenus et les paiements de programmes d'assurance ont augmenté dans le temps, venant compenser en partie les pertes sur les marchés.

Alors que les revenus moyens totaux (marchés et paiements) des entreprises chutaient au total de -1 % par année au Québec de 2000 à 2004, ils ont eu tendance à augmenter dans les autres provinces canadiennes, notamment dans l'Ouest, où la hausse annuelle est marquée, à 10 % en moyenne. Cette progression dans l'Ouest est le résultat d'une combinaison de facteurs : hausse des superficies au Manitoba et des rendements en Alberta; moins grande proportion des produits destinés à la table, où les prix ont chuté, et davantage vers la

transformation, où les prix sont plus stables; hausse significative des revenus de marchés tirés de produits autres que la pomme de terre; et une certaine diminution du nombre d'entreprises spécialisées dans la pomme de terre.

Tableau 29 : Évolution de l'état des revenus et dépenses des exploitations spécialisées dans la culture de pommes de terre au Canada

	Québec Nombre en 2004 : 290			Est du Canada Nombre en 2004 : 895			Ouest du Canada Nombre en 2004 : 310		
	2000	2004	Croissance annuelle moyenne 2000/2004	2000	2004	Croissance annuelle moyenne 2000/2004	2000	2004	Croissance annuelle moyenne 2000/2004
	(000 \$/ent.)		(%)	(000 \$/ent.)		(%)	(000 \$/ent.)		(%)
Total des revenus	406	381	-1	469	493	2	860	1 207	10
Dépenses d'exploitation	332	348	1	403	449	3	735	1 012	9
Amortissement	35	47	8	51	67	7	117	162	9
Bénéfice net avant impôts	39	-14	-38	15	-23	-23	8	33	126

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

En ce qui a trait aux dépenses d'exploitation, elles croissent de manière régulière, avec une progression annuelle, de 2000 à 2004, de 2 % supérieure au Québec à celle des revenus.

Mais, la croissance des dépenses d'exploitation de 2000 à 2004 est beaucoup plus marquée à l'extérieur du Québec, celles-ci ayant progressé de 16 000 \$ (5 %) au Québec (de 332 000 \$ en 2000 à 348 000 \$ en 2004), de 46 000 \$ (11 %) dans les autres provinces de l'Est du Canada et de 277 000 \$ (38 %) dans l'Ouest. On notera aussi que les charges d'amortissement par ferme sont nettement plus élevées en moyenne à l'extérieur du Québec, notamment dans l'Ouest, où elles sont trois fois et demie celles des entreprises du Québec.

Au total, la croissance combinée des dépenses d'exploitation et des amortissements a été, de 2000 à 2004, de 28 000 \$ (7 %) au Québec, de 62 000 \$ (14 %) dans les autres provinces de l'Est du Canada et de 322 000 \$ (38 %) dans l'Ouest. Ces progressions des dépenses minent totalement celles des revenus qui avaient été jugées plus rapides dans ces autres provinces qu'au Québec. Un regard par catégories de dépenses éclaire davantage ces progressions.

Les dépenses pour les intrants, à savoir les engrais, les pesticides, les semences, ainsi que les autres dépenses pour les cultures ont compté en moyenne pour près de 40 % des dépenses au Québec. La machinerie et les équipements comptent pour un 12 % supplémentaire alors que les salaires versés, y compris ceux aux exploitants lorsque l'entreprise est incorporée, constituaient un 20 % additionnel.

Pour se situer face à ce dernier point, il convient de noter que 70 % des superficies en pommes de terre étaient le fait d'entreprises incorporées en 2000, selon la Fiche d'enregistrement, et 79 % en 2004 : les salaires versés par l'ensemble des entreprises, incorporées ou non, incluent donc une part importante de la rémunération du travail des exploitants.

Tableau 30 : Principales dépenses, en pourcentage des dépenses totales, moyenne 2000-2004

	Ensemble des exploitations spécialisées dans la pomme de terre			Exploitations déclarant un revenu de 500 000 \$ et plus		
	Québec	Est du Canada	Ouest du Canada	Québec	Est du Canada	Ouest du Canada
	(%)					
Engrais et chaux	14	14	9	14	13	9
Pesticides	8	11	10	8	11	10
Semences	12	10	10	12	10	10
Autres dépenses pour cultures	5	3	2	5	3	2
Dépenses pour machinerie	12	13	11	12	13	11
Salaires	20	18	18	22	19	19
Assurances	2	2	2	2	2	2
Travaux à forfait et locations	5	5	11	5	5	10
Intérêts	6	7	6	5	7	6
Autres dépenses	16	17	21	15	17	21
Total des dépenses d'exploitation	100	100	100	100	100	100

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

Le tableau 30 permet aussi de voir que la structure des dépenses est assez semblable un peu partout au Canada, à quelques exceptions près.

Au Québec, les semences comptent pour une proportion plus importante des dépenses, tout comme les salaires, alors que les pesticides occupent une place moindre. Dans l'Ouest, on observe que les dépenses pour les engrais et la chaux sont moindres, mais, en ce qui a trait aux travaux à forfait et aux locations, elles sont plus importantes. Quant au poste « Autres dépenses », il inclut notamment les réparations diverses, les dépenses de commercialisation et toutes sortes de frais divers.

5.1.6. La rentabilité au Québec

Même si elle a diminué de 2000 à 2004, la rentabilité des exploitations spécialisées dans la culture des pommes de terre a été en moyenne bonne au Québec, si l'on se fie aux données d'origine fiscale du SESA de Statistique Canada.

Ainsi, le bénéfice net avant impôts, après amortissement, représente en moyenne près de 10 % des revenus d'exploitation des entreprises spécialisées dans la pomme de terre au Québec durant la période de 2000 à 2004. Il faut rappeler ici que le bénéfice net avant impôts inclut une partie de la rémunération des producteurs lorsque ceux-ci exploitent une entreprise non incorporée.

Tableau 31 : Bénéfice net avant impôts (BNAI), moyenne 2000-2004 en pourcentage des revenus d'exploitation

	Ensemble des exploitations spécialisées dans la pomme de terre			Exploitations déclarant un revenu de 500 000 \$ et plus		
	Québec	Est du Canada	Ouest du Canada	Québec	Est du Canada	Ouest du Canada
	(%)					
Dépenses d'exploitation	80,8	85,5	82,5	80,4	85,2	82,2
Bénéfice net avant amortissement	19,2	14,5	17,5	19,6	14,8	17,8
Amortissement	9,3	10,0	11,8	9,1	9,9	11,7
Bénéfice net avant impôts	9,9	4,5	5,7	10,5	4,9	6,1

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

Le bénéfice net avant impôts, après amortissement, en pourcentage des revenus d'exploitation, a cependant, comme on le précise ci-dessus, diminué après 2002, et ce, en raison principalement de la chute des prix de la pomme de terre de table et de prépelage en 2003 et 2004 (présenté au Chapitre 3). Au Québec, il est passé de 13 % en 2000, 9 % en 2001, 18 % en 2002, 8 % en 2003 et aucun bénéfice en 2004.

Le résultat global atteint au Québec (9,9 %) est à comparer avec celui de 4,5 % enregistré dans les autres provinces de l'Est du Canada et de 5,7 %, dans l'Ouest. La situation est la même pour les exploitants du Québec lorsque l'analyse se concentre sur les seules exploitations ayant un revenu supérieur à 500 000 \$. Le niveau atteint chez les producteurs spécialisés de pommes de terre du Québec est aussi à comparer avec celui de l'ensemble des exploitants québécois, toutes productions confondues : 7 % pour la période de 2000 à 2004.

Les compensations des programmes d'assurance récolte et d'assurance stabilisation des revenus agricoles ont été limitées au cours de la période de 2000 à 2004, comme elles ont été présentées dans la section 3.1.2. du chapitre traitant de la production. Sans ces versements, les données du SESA montrent que la rentabilité demeure quand même, en moyenne au cours de toute cette période, légèrement positive. Durant cette période, le bénéfice net avant impôts, après amortissement, se serait établi en moyenne à 1,4 % des revenus d'exploitation de l'ensemble des exploitations spécialisées dans la pomme de terre au Québec. Pour les entreprises vendant plus de 500 000 \$ chaque année, cette marge bénéficiaire aurait quand même atteint 2,4 %, en moyenne.

En comparaison, sans paiement de programme, la rentabilité aurait été pratiquement nulle durant cette période chez les producteurs des autres provinces de l'Est du Canada et d'environ 1 % chez ceux, de grande taille, de l'Ouest du Canada.

5.1.7. La situation financière

Somme toute, par comparaison avec les entreprises des autres provinces canadiennes, on enregistre, pour les exploitations du Québec spécialisées dans la pomme de terre, des ratios financiers¹⁴ qui sont à leur avantage, notamment pour les grandes entreprises.

Les entreprises du Québec montrent en effet des ratios moyens de rentabilité, de solvabilité et de liquidité généralement plus avantageux que ceux des entreprises concurrentes des autres provinces de l'Est et de l'Ouest du Canada.

Tableau 32 : Ratios financiers de liquidité, de solvabilité et de rentabilité, moyenne 2000-2004

	Ensemble des exploitations spécialisées dans la pomme de terre			Exploitations déclarant un revenu de 500 000 \$ et plus		
	Québec	Est du Canada	Ouest du Canada	Québec	Est du Canada	Ouest du Canada
Liquidités : ratio du fonds de roulement (en unités)	2,23	1,88	2,85	2,29	1,86	2,63
Solvabilité : Taux d'endettement (base valeur marchande) (%)	27,90	28,80	29,30	30,10	32,00	31,70
Rentabilité : rendement sur le capital employé (%)	5,00	2,40	4,20	5,40	3,60	4,20
Rentabilité : rendement sur le capital propre (%)	4,70	1,40	3,10	5,50	2,40	3,40

Source : Statistique Canada, Système d'extraction des statistiques agricoles.

5.1.8. Les revenus hors ferme

Un regard sur les revenus hors fermes procure un éclairage complémentaire sur les rémunérations tirées de la seule activité agricole. Pour 2004, dernière année pour laquelle les statistiques sont disponibles dans le cadre du SESA (déclarations fiscales), le revenu hors ferme (gains en capitaux exclus) de l'ensemble des exploitants spécialisés dans la pomme de terre était d'environ 50 600 \$ par exploitation au Québec. C'est une valeur nettement supérieure à celle de la moyenne pour l'ensemble des exploitations agricoles québécoises, se

¹⁴ Liquidités : le fonds de roulement apprécie la capacité à régler facilement ses dettes à court terme et se mesure en comparant les actifs à court terme sur les passifs à court terme.

Solvabilité : le taux d'endettement indique l'engagement relatif envers des créanciers externes et se mesure en comparant les passifs totaux empruntés sur l'ensemble des sources de financement internes (avoir des propriétaires) et externes.

Rentabilité : le rendement sur le capital employé permet de mesurer la rentabilité globale (rendement financier) de tout le capital employé et se mesure en comparant le bénéfice après amortissement et avant impôts et intérêts sur l'ensemble des fonds fournis par les propriétaires et créanciers confondus. Le rendement sur le capital propre (avoir des propriétaires) permet de mesurer la rentabilité (rendement financier) obtenue par les propriétaires investisseurs et se mesure en divisant le bénéfice après amortissement et avant impôts par l'avoir net des actionnaires.

chiffrant alors à 31 400 \$. La moyenne pour les producteurs spécialisés dans la pomme de terre au Canada était, pour sa part, de 58 200 \$.

Pour l'ensemble de la période de 2000 à 2004, les revenus hors fermes (excluant les gains de capital) des exploitants spécialisés dans la pomme de terre ont été en moyenne de 47 300 \$ par exploitation par année alors que, durant la même période, les bénéfices nets après amortissement et avant impôts tirés de l'exploitation agricole ont été en moyenne de 38 300 \$¹⁵ par exploitation spécialisée.

Autrement dit, le revenu total moyen annuel d'origine agricole et non agricole au Québec a été d'environ 85 600 \$ (47 300 \$ + 38 300 \$) par exploitation spécialisée dans la pomme de terre durant la période de 2000 à 2004. Cette donnée est sujette à interprétation sachant qu'il y a en moyenne 1,65 individu exploitant par entreprise, selon les données fiscales du SESA.

À titre comparatif, le revenu total moyen d'origine agricole et non agricole a été, en moyenne, de 46 400 \$ par année pour l'ensemble des exploitations agricoles du Québec durant la période de 2000 à 2004. Les exploitations spécialisées dans la pomme de terre ont donc un revenu total moyen de 84 % supérieur à celui calculé pour l'ensemble des exploitations, toutes productions confondues.

Pour ce qui est des exploitations spécialisées dans la pomme de terre hors Québec, leur revenu total moyen, d'origine agricole et non agricole, est de l'ordre de 84 400 \$ par année, pour la période de 2000 à 2004, un niveau comparable à celui enregistré au Québec.

5.2. Les performances financières des autres maillons

5.2.1. Les principales données

Nous avons retenu cinq ratios financiers pour évaluer la performance financière des acteurs des différentes composantes de la chaîne de valeur des produits de la pomme de terre, au-delà de la ferme : la marge bénéficiaire avant impôts; le rendement du capital employé; le rendement des capitaux propres; le taux d'endettement; et le fonds de roulement. Les trois premiers ratios ont trait à la rentabilité tandis que l'avant-dernier concerne la solvabilité et le dernier, les liquidités de l'entreprise. Ces renseignements proviennent des données fiscales de sociétés par action et sont publiés par Statistique Canada dans une banque de données « Indicateurs de performances financières » connue sous le nom d'IPF.

Le tableau 33 donne les ratios financiers des entreprises dont les revenus sont inférieurs à 5 millions de dollars. Nous donnons aussi les résultats obtenus par le groupe de tête et le groupe de queue pour chacun de ces ratios, ce qui permet de juger de la variabilité des performances. Il faut noter que la pomme de terre n'occupe souvent qu'une partie très limitée des activités des transformateurs et commerçants ici répertoriés. On notera aussi que les sociétés canadiennes (il n'y a pas de données par province), dont les recettes sont supérieures à 25 millions de dollars, ont une performance financière assez semblable à celle des sociétés plus modestes présentées pour le Québec.

¹⁵ L'année 2004 a été particulièrement mauvaise pour les producteurs de pommes de terre, avec un BNAI pratiquement nul et, n'eût été de cette année-là, la moyenne se serait plutôt située à 47 800 \$ par année.

Tableau 33 : Performances financières des sociétés dont les recettes sont inférieures à 5 M\$, pour chaque maillon de la filière pomme de terre du Québec, moyenne 2002-2004

	Quartile	Marge bénéficiaire avant impôts	Rendement du capital employé	Rendement du capital propre	Taux d'endettement	Ratio du fonds de roulement
		(%)				
Grossistes d'autres produits agricoles ¹ Nombre en 2004 : 46	25 % supérieur	11,0	35	40	5	3,20
	Moyen	3,0	10	10	15	1,70
	25 % inférieur	-2,0	n.d.	n.d.	41	0,80
Transformateurs ² : fabrication d'aliments congelés, dont pommes de terre pour frites Nombre en 2004 : 25	25 % supérieur	11,0	31	n.d.	n.d.	1,50
	Moyen	3,0	13	30	47	1,10
	25 % inférieur	-9,0	-3	n.d.	n.d.	0,70
Transformateurs ² : fabrication d'autres aliments, dont pommes de terre épluchées ou préparées Nombre en 2004 : 86	25 % supérieur	9,0	22	47	20	1,80
	Moyen	4,0	8	19	51	1,20
	25 % inférieur	-3,0	-3	n.d.	75	0,70
Grossistes-distributeurs de fruits et légumes frais ² Nombre en 2004 : 266	25 % supérieur	5,4	28	49	5	2,70
	Moyen	1,5	12	17	30	1,20
	25 % inférieur	-0,5	n.d.	n.d.	64	0,70
Grossistes-distributeurs d'autres produits alimentaires, dont frites, pommes de terre préparées et croustilles ² Nombre en 2004 : 196	25 % supérieur	6,9	25	38	5	2,50
	Moyen	1,6	9	14	36	1,30
	25 % inférieur	-0,6	0	n.d.	66	0,70
Supermarchés ² Nombre en 2004 : 1 211	25 % supérieur	2,5	18	30	9	2,90
	Moyen	0,8	8	11	40	1,70
	25 % inférieur	-0,6	0	-1	69	1,00
Marchés de fruits et légumes ² Nombre en 2004 : 233	25 % supérieur	3,5	22	40	5	3,26
	Moyen	0,9	10	16	30	1,40
	25 % inférieur	-1,0	-2	n.d.	63	0,70

Source : Indicateurs de performance financière, Statistique Canada.

¹ Grossistes-distributeurs de produits agricoles non transformés autres que ceux dont l'activité principale concerne les animaux vivants, les grains et les produits de pépinière.

² Une partie restreinte seulement de leurs activités concerne donc les pommes de terre.

5.2.2. La marge bénéficiaire

Les résultats indiquent que, plus on chemine depuis le commerce de gros des produits agricoles vers la vente de ces produits au détail, plus les marges bénéficiaires dégagées des revenus d'exploitation diminuent, passant graduellement de 3 % ou 4 % à moins de 1 % comme valeur supérieure du quartile dit moyen.

L'interprétation de cette mesure moyenne est la suivante : si la marge est, par exemple, de 3 %, ceci signifie que 50 % des entreprises individuelles ont une marge bénéficiaire de 3 % et plus, en moyenne, pendant les années 2002 à 2004, et 50 % en ont une moindre.

Il est d'une certaine façon normal que les marges bénéficiaires diminuent depuis la production jusqu'à la commercialisation d'un produit, en ce sens que plus les produits avancent dans la chaîne de valeur, plus le coût relatif de l'ensemble des intrants (tous les approvisionnements) augmente, tendant ainsi à laisser un poids relatif moindre à la marge. Le ratio des marges bénéficiaires est basé sur le chiffre d'affaires qui cumule la valeur des maillons précédents au fur et à mesure que l'on avance dans la filière.

La marge bénéficiaire demeure cependant un indicateur de performance privilégié de comparaison à l'intérieur d'un même maillon. À cet effet, les données quant aux marges pour chacun des maillons montrent aussi une grande variabilité entre les entreprises.

5.2.3. La rentabilité

La rentabilité globale des opérations en regard des sommes totales investies par l'ensemble des parties (créanciers et investisseurs propriétaires) est mesurée par le rendement moyen du capital employé tandis que la rentabilité, vue sous l'angle des seuls propriétaires, est appréciée par le ratio de rendement du capital propre.

Les données montrent que les grossistes en produits agricoles, commercialisant notamment les pommes de terre, ont en moyenne généralement des taux inférieurs à ceux observés pour les transformateurs des divers types de produits de la pomme de terre, au titre du rendement sur le capital propre.

Chez les grossistes-distributeurs de produits transformés et de légumes frais, vers le détail, les taux de rendement sur le capital propre sont un peu plus modestes que chez les transformateurs. Quant aux détaillants, leurs taux de rendement sur le capital propre se rapprochent de ceux constatés au début de la filière, tandis que les entreprises spécialisées dans le commerce de fruits et de légumes au détail présentent assez clairement une meilleure performance financière moyenne.

Finalement, en moyenne, la rentabilité est bonne tout au long de la chaîne, avec des performances comparatives remarquées chez les grossistes et les transformateurs.

5.2.4. La solvabilité et la gestion des liquidités

Il y a de grandes différences entre les acteurs de la filière pommes de terre quant au taux d'endettement, selon les données de l'IPF. On constate généralement un niveau supérieur chez les transformateurs, plus bas chez les grossistes et moyen chez les détaillants.

En ce qui a trait à l'aisance à rencontrer les besoins de liquidités (les flux financiers à court terme), sachant qu'un ratio de 1,5 est excellent et de 1,2 est raisonnable pour gérer une entreprise assez stable (ce qui n'est pas le cas si le prix des produits varie beaucoup comme pour les pommes de terre de table où un ratio de plus de 2 serait préférable), on constate qu'il y a apparemment une portion significative de transformateurs qui sont coincés, tandis que la situation semble être mieux contrôlée en général chez les commerçants, mais pas toujours.

5.3. Conclusion

Les postes du bilan

À propos des grands éléments du bilan des exploitations agricoles spécialisées du Québec, tels que les actifs, les passifs et l'avoir des propriétaires d'entreprises de production de pommes de terre, on retiendra les éléments suivants :

- l'actif agricole progresse rapidement au Québec, donc il y a un phénomène de rattrapage;
- l'endettement progresse aussi beaucoup, mais demeure en 2004 à un niveau relativement comparable à celui qui a cours dans les autres provinces;
- l'avoir net a pratiquement doublé en cinq années (1999-2004), ce qui représente un signe positif;
- on enregistre des différences importantes caractérisant les entreprises selon leur taille.

La situation financière des exploitations agricoles spécialisées

L'analyse de la situation financière des producteurs spécialisés dans la pomme de terre au Québec permet au bout du compte de dégager les éléments suivants :

- les investissements et les emprunts réalisés au cours de la période de 2000 à 2004 ont permis une croissance des activités qui ne s'est pas traduite immédiatement par une croissance des revenus en 2003 et 2004, et cela est dû aux prix de la pomme de terre de table et de prépelage;
- la croissance des dépenses a été relativement limitée au Québec, ce qui n'a pas été le cas dans les autres provinces, et, grâce en partie aux paiements des programmes, les exploitations spécialisées du Québec ont, dans l'ensemble, en moyenne maintenue une bonne assise financière;
- les exploitants des entreprises spécialisées dans la pomme de terre ont des revenus hors fermes significatifs.

La situation financière des autres maillons

Dans les entreprises des autres maillons que la production, dans la chaîne de mise en valeur et de commercialisation des produits de la pomme de terre, les différentes statistiques financières disponibles n'indiquent pas de problématique majeure particulière. Les opérations affichent une rentabilité générale qui varie de 10 % à 20 %, pour les groupes moyens.

6. LA COMPÉTITIVITÉ SUR LES MARCHÉS

La compétitivité peut être regardée sous plusieurs angles, mais ici nous allons en retenir deux. Sous le premier angle, la compétitivité est définie, de façon globale, comme la capacité d'accroître ou de maintenir ses parts de marché d'une façon rentable et soutenue¹⁶. De ce point de vue, nous allons examiner et juger la compétitivité globale de la filière pomme de terre du Québec sachant que, selon les résultats du chapitre précédent, la condition de rentabilité est globalement atteinte au cours de la période de 2000 à 2004.

Sous l'autre angle, la compétitivité serait la capacité d'offrir, sur un marché donné, soit un produit similaire ou une combinaison de produits similaires, à un prix égal¹⁷ ou inférieur à celui de la concurrence et en volume suffisant pour l'acheteur, soit un produit différencié.

Quel que soit l'angle, la compétitivité sera examinée en liaison avec les principaux marchés d'intérêt pour les produits de la pomme de terre du Québec, à savoir celui du Canada, celui plus spécifique du Québec et celui des exportations vers les États-Unis. Dans chaque cas, la compétitivité sera lue en fonction de l'évolution des parts de marché et des prix. Quant aux divers marchés, on y présentera un aperçu de l'évolution comparative des prix aux différentes étapes du processus, de la terre à la table.

6.1. Le marché canadien

Note au lecteur : Les estimations concernant les parts de marché reposent sur un nombre d'hypothèses et les données doivent être considérées comme des ordres de grandeur révélateurs des évolutions probables. Globalement, la part du marché canadien dont disposent les pommes de terre produites au Québec, par exemple, est égale à la production québécoise moins ses exportations, sur la consommation canadienne.

6.1.1. Les parts de marché

Au cours de la période de 2000 à 2004, la production québécoise de pommes de terre, semences exclues, a augmenté graduellement ses parts du marché canadien pour atteindre 21 % en 2004 : un sommet à comparer avec une part de 16 % quatre années auparavant (tableau 34). Pour leur part, les pays étrangers ont fourni en moyenne près de 25 % du marché canadien, accusant toutefois un pic de 31 % en 2002, pour se stabiliser autour de 22 % à 26 % par la suite. En conséquence de ces flux, les producteurs des provinces autres que le Québec ont apparemment perdu des parts de marché au Canada et, si l'on ne tient pas compte de l'année 2002 qui est exceptionnelle, on peut chiffrer à 5 % ce recul entre 2000 et 2004.

¹⁶ Définition exacte utilisée par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

¹⁷ Ainsi, une fois que nous avons établi la qualité, l'aspect sanitaire, l'assurance d'approvisionnement suffisant et la relation de confiance, la décision d'achat sur un marché repose en grande partie sur le prix. Il s'agit bien sûr du prix à destination, qui tient compte de facteurs comme le coût de transport, les frais de courtage et les tarifs douaniers.

Tableau 34 : Estimation des parts du marché canadien détenues par les principaux fournisseurs de produits de la pomme de terre (semences exclues)

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	16	16	18	18	21	18
Reste du Canada	62	61	51	56	57	57
Importations ¹	22	23	31	26	22	25

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

¹ La part du marché canadien relative aux importations de 2004 (22 %) est différente de la donnée présentée à la page 20 (9 %), parce que la première est calculée par rapport à la consommation sur le marché canadien et la seconde, par rapport à l'estimation de la production canadienne en 2004.

Il ne faut toutefois pas conclure de ces chiffres qu'il s'agit là d'un recul pour les autres provinces en ce qui a trait à la croissance des affaires, car plusieurs de ces provinces, comme on le verra dans la section sur la desserte du marché international, ont nettement augmenté leurs exportations outre-frontières vers les États-Unis, délaissant une part du marché canadien pour des marchés externes jugés plus rentables.

L'augmentation des parts de marché détenues par les producteurs du Québec au Canada s'inscrit dans une dynamique où les provinces de l'Ouest développent plus rapidement leur production, comme on l'a vu au Chapitre 3. On peut donc penser que, obtenant un meilleur prix sur les marchés extérieurs, elles misent davantage sur la croissance des exportations que sur une desserte plus intense du marché canadien.

Comparativement à celles de l'Ouest, les provinces de l'Est du Canada se ressemblent sur le plan du développement. Le Québec démontre une croissance plus rapide que ses voisines, concentrant sa mise en marché à l'intérieur des frontières canadiennes.

Un regard par type de produits permet de mieux comprendre les dynamiques en cours concernant l'évolution des parts de marché au Canada.

Tableau 35 : Estimation des parts du marché canadien détenues par les principaux fournisseurs de pommes de terre de table

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	19	19	19	21	27	21
Reste du Canada	55	56	50	53	54	54
Importations	26	25	31	26	19	25

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

En ce qui concerne le marché canadien des pommes de terre de table, qui compte en moyenne pour 46 % de la consommation canadienne de produits de la pomme de terre, en poids équivalent à la ferme, semences exclues, les producteurs québécois y ont livré, à compter de 2003, des récoltes de pommes de terre de table nettement plus importantes. La part de marché détenue par les autres provinces canadiennes a fluctué pendant cette période, mais s'est finalement maintenue. Par contre, les importations ont connu une chute en 2004.

Quant aux pommes de terres de transformation, elles comptent pour environ 54 % de la consommation canadienne, en poids équivalent à la ferme. Elles incluent, à parts à peu près égales, des produits préparés, surgelés (pour frites) ou non, secs, sous forme de flocons, féculés et farines, utilisés principalement en industrie et, dans une mesure un peu moindre, des croustilles.

Tableau 36 : Estimation des parts du marché canadien détenues par les principaux fournisseurs de pommes de terre de transformation

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	11	12	14	13	14	13
Reste du Canada	71	67	57	63	63	64
Importations	18	21	29	24	23	23

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.

MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

Statistique Canada.

Au total, la part des produits québécois sur le marché canadien des produits de transformation s'est accrue de 11 % à 14 % de 2000 à 2004, au détriment des pommes de terre de transformation provenant du reste du Canada, dont la part se situe, en fin de période, autour de 63 %, comparativement à 70 % quatre années auparavant. Les importations de produits transformés ont également augmenté durant cette période, pour se stabiliser autour du quart de la consommation canadienne, ce qui représente une part appréciable.

6.1.2. La comparaison des prix d'approvisionnement à Toronto

On tentera maintenant de compléter l'analyse de ces évolutions concernant les parts de marché canadiennes par celle des prix des produits.

Note au lecteur : Avec les données disponibles, il est pratiquement impossible de faire de justes comparaisons de prix, selon l'origine des produits vendus, pour la pomme de terre.

Il existe en effet un nombre de variétés de produits, vendus par les grossistes aux détaillants, selon des spécifications de qualité, de grosseur, de format d'emballage, ou en vrac, et de types d'emballage variables qui viennent influencer la donne. De plus, la pomme de terre est un produit stockable et sa disponibilité varie grandement, ce qui fait qu'un prix avantageux ne prévaut pas tout au long de l'année, les acheteurs devant alors s'approvisionner en produits à un prix élevé. Un prix élevé pour un produit que les concurrents n'offrent pas à un moment donné (par exemple des primeurs du sud des États-Unis) peut également être vendeur. Aussi,

les prix varient énormément d'une année à l'autre, si ce n'est d'une saison à l'autre, et il est risqué de faire des moyennes, comme nous avons dû le faire ici.

Aux fins de comparaison, et sous toutes réserves, nous avons fait une compilation sommaire, pour le marché de Toronto, des prix de gros fournis par AAC. Ces données proviennent d'une enquête présentant un éventail quotidien des produits nationaux et des produits importés mis en vente. Nous ne présentons que des approximations des différences de prix, selon le code suivant :

- **prix des produits de la province d'origine** → 0;
- prix approximativement égal → 0;
- prix apparemment plus élevé → +;
- prix apparemment moins élevé → -;
- concurrent non présent significativement → (vide).

Les importations des pommes de terre de table au Canada parviennent presque uniquement des États-Unis et impliquent des volumes importants. Sur le marché de Toronto, si les prix des produits de certains États américains sont avantageux dans le cas de la variété Russet, l'Ontario présente quant à elle des prix assez compétitifs pour la blanche, les prix de ce type de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard restant plus avantageux certaines années. Cette province présente aussi des produits ayant un avantage de prix, en continu, dans le cas de la pomme de terre rouge et de la Yukon Gold.

Tableau 37 : Pommes de terre de table - prix de gros comparés, moyenne 2001-2005, approximation pour le marché de Toronto

Origine	Variétés			
	Blanche	Rouge	Russet	Yukon Gold
Ontario	0	0	0	0
Québec	0			
Île-du-Prince-Édouard	+ et -	-	0	-
Californie	+	+		+
Floride	+	+		+
Wisconsin			-	
Washington	+	+	-	+

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.

MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

En résumé

Au total, la revue très sommaire des prix d'approvisionnement effectuée ici n'explique pas toute l'évolution des parts de marché au Canada, mais permet de montrer que les importations en provenance des États-Unis (tableau 36) constituent une menace grandissante pour les produits canadiens transformés. L'augmentation de la part des produits d'origine québécoise sur le marché canadien est à associer, quant à elle, à la desserte plus intense du Québec par des produits québécois, comme nous le présentons plus en détail ci-dessous.

6.2. Le marché du Québec

6.2.1. Les parts de marché

Note au lecteur : Ici aussi, les estimations concernant les parts de marché reposent sur un nombre d'hypothèses et les données doivent être considérées comme des ordres de grandeur révélateurs des évolutions probables.

Pour le marché du Québec, on a posé l'hypothèse que la production québécoise, moins les exportations, est allouée à 100 % aux marchés du Québec : la méthode néglige le fait que les produits du Québec desservent d'autres marchés canadiens. De plus, les données concernant les parts du marché québécois détenues par les autres provinces sont sous-estimées dans la mesure où le Québec exporte dans les autres provinces canadiennes. Enfin, une partie des volumes en provenance du reste du Canada peut provenir d'importations internationales entrant au Canada par les autres provinces pour ensuite desservir le Québec.

De 2000 à 2004, la production québécoise de pommes de terre a représenté, en moyenne, en ce qui a trait au volume, près de 70 % du marché de la consommation au Québec de l'ensemble des produits de la pomme de terre. Les données montrent que généralement la production québécoise a augmenté significativement ses parts de marché au détriment des produits provenant des autres provinces, sa part étant passée d'un peu plus de 60 % en 2000 à plus de 80 % en 2004. Il s'agit d'un changement important.

Tableau 38 : Estimation des parts du marché québécois détenues par les principaux fournisseurs de produits de la pomme de terre (semences exclues)

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	63	63	67	70	84	70
Reste du Canada	32	32	25	25	13	25
Importations	5	5	8	5	3	5

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

Un regard par type de produits permet de mieux approcher certaines dynamiques en cours. Sur le plan du marché québécois des pommes de terre de table, qui compte en moyenne pour la moitié de la consommation québécoise de produits de la pomme de terre, en poids équivalent à la ferme, semences exclues, les producteurs québécois ont livré, à compter de 2003, des récoltes de pommes de terre de table nettement plus importantes. Une partie de la récolte de 2004 a certainement même pris le chemin des autres provinces, ce qu'indique la donnée supérieure à 100 % cette année-là. Une diminution des approvisionnements hors Québec apparaît en contrepartie.

Tableau 39 : Estimation des parts du marché québécois détenues par les principaux fournisseurs de pommes de terre de table

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	75	73	72	83	107	82
Reste du Canada	18	21	18	12	-9	12
Importations	7	6	10	5	2	6

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

Les pommes de terre de transformation comptent pour environ 50 % de la consommation de produits au Québec, en poids équivalent à la ferme. Ils sont composés d'abord de produits préparés, surgelés (pour frites ou non), de croustilles et, dans une moindre mesure, de produits secs, sous forme de flocons, féculés et farines, utilisés principalement en industrie.

Tableau 40 : Estimation des parts du marché québécois détenues par les principaux fournisseurs de pommes de terre de transformation

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	48	53	60	57	61	56
Reste du Canada	49	43	35	38	34	40
Importations	3	4	5	5	5	4

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

Même si le Québec est, selon nos renseignements, absent en ce qui a trait aux produits secs, la part des produits québécois sur le marché du Québec des produits de transformation aurait grimpé de 50 % à 60 % de 2000 à 2004, au détriment des pommes de terre de transformation provenant du reste du Canada, dont la part se situe en fin de période autour de 35 % à 40 %.

Pour les sous-catégories de produits transformés, **les résultats présentés sont davantage sujets à caution.** Pour ce qui est des croustilles à base de pomme de terre, la part des produits consommés au Québec provenant des pommes de terre de la province avoisine 85 %, une proportion stable dans le temps.

Tableau 41 : Estimation des parts du marché québécois détenues par les principaux fournisseurs de pommes de terre pour la croustille

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	84	86	85	88	89	87
Reste du Canada	14	11	11	8	8	10
Importations	2	3	4	4	3	3

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

Pour ce qui est des autres produits de la pomme de terre transformée, on enregistre une évolution nettement favorable aux produits provenant de l'agriculture québécoise, ceux-ci occupant de 40 % à 55 % des parts de marché en début de période, vers 2000-2001, et de 80 % à 90 % en 2003-2004. Cette nette progression se serait faite au détriment des produits provenant des autres provinces.

Tableau 42 : Estimation des parts du marché québécois détenues par les principaux fournisseurs des produits surgelés ou préparés de pommes de terre

Provenance	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Québec	38	54	98	81	93	73
Reste du Canada	61	46	1	17	4	26
Importations	1	0	1	2	3	1

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.
MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

Les calculs de parts de marché sous-jacent montrent qu'en fait l'agriculture québécoise aurait livré, sur le marché québécois des produits de pommes de terre préparés ou surgelés, des volumes près de deux fois plus élevés en 2004 qu'en 2000. La variabilité des données annuelles indique qu'il faut considérer ces résultats comme fragiles, mais qu'il s'y dégage une tendance à la hausse.

En résumé, on conclura que l'industrie québécoise des pommes de terre gagne des parts de marché au Québec de 2000 à 2004 en ce qui concerne la pomme de terre de table et les pommes de terre préparées ou surgelées. Une partie de cette croissance s'est sans doute faite sur les marchés d'autres provinces canadiennes.

6.2.2. La comparaison des prix d'approvisionnement à Montréal

On tentera maintenant de compléter l'analyse de ces évolutions concernant les parts de marché détenues au Québec par celle des prix des produits, **avec toutes les réserves déjà signalées à propos des prix déjà mentionnés dans la section « Marché canadien ».**

Aux fins de comparaison, et sous toutes réserves, nous avons fait une compilation sommaire, pour le marché de Montréal, des prix de gros fournis par AAC. Ces données proviennent d'une enquête présentant un éventail quotidien des produits nationaux et des produits importés mis en vente. Nous ne présentons que des approximations des différences de prix, selon le code utilisé dans la section « Prix des approvisionnements à Toronto ».

Tableau 43 : Pommes de terre de table - prix en gros comparés, moyenne 2001-2005, approximation pour le marché de Montréal

Origine	Variétés			
	Blanche	Rouge	Russet	Yukon-Gold
Québec	0	0	0	0
Nouveau-Brunswick	-			
Île-du-Prince-Édouard	0	-	-	0
Californie	+	+		+
Floride	+	+		
Texas			+	
Washington	+	+		+

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada.

MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

Les données montrent que, sur le marché de gros desservant Montréal et selon les variétés, les prix du Nouveau-Brunswick ou de l'Île-du-Prince-Édouard sont avantageux en regard de ceux des pommes de terre du Québec, alors que les importations d'origine américaine se vendent à prix élevé et visent apparemment des créneaux. Pour ce qui est de la Yukon Gold, les provinces de l'Atlantique n'ont pas d'avantage décisif de prix.

Les importations internationales de pommes de terre de table au Québec nous parviennent uniquement des États-Unis et sont assez restreintes en regard des arrivages des autres provinces canadiennes, essentiellement des provinces de l'Atlantique.

En résumé

Au total, les importants gains de parts du marché québécois de produits de table par l'industrie au Québec n'ont apparemment pas été obtenus principalement sur la base de prix coupés durant la période de 2000 à 2004, mais ont plutôt été réalisés dans un contexte de rémunération comparable, sinon supérieure, à celle des fournisseurs canadiens.

6.3. Le marché américain

6.3.1. Les parts du marché des exportations de produits de la pomme de terre

Les Américains consomment de plus en plus de produits de pommes de terre importés et représentent, en volume, 13 % de tous les produits consommés en 2005 alors que cette proportion était de 9 % en 2000. Il s'agit d'une progression tout à fait appréciable des produits importés sur les marchés américains, et cette tendance est due avant tout à la progression dans le domaine de la frite, les importations couvrant dorénavant 22 % du marché en 2005, comparativement à 14 %, cinq années plus tôt.

Tableau 44 : Parts de marché aux États-Unis (poids équivalent à la ferme)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	(%)					
Part de l'ensemble des produits consommés provenant d'importations	9	9	11	11	12	13
Part des frites provenant d'importations	14	16	18	20	22	22
Part du Canada dans les importations américaines	90	92	92	91	91	90
Part du Québec dans les importations américaines	5	5	4	3	3	3

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.

Statistique Canada.

United States Department of Agriculture.

C'est le Canada qui fournit, bon an mal an, 90 % de ces produits importés, le Québec n'y occupant qu'une part modeste qui s'affaiblit graduellement.

Les exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté durant la période de 2000 à 2004, avec une progression constante et soutenue, alimentée essentiellement par le développement de marchés externes pour les produits surgelés ou préparés, à savoir essentiellement les produits destinés à la préparation des frites.

Ces volumes sont très importants à l'échelle de la production canadienne puisque ces seules exportations de frites comptaient en 2004, par exemple, pour 51 % de toute la production canadienne de pommes de terre, semences non comprises.

Tableau 45 : Volumes exportés par le Canada (poids équivalent à la ferme)

Produits	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne
	(000 t)						(%)
• Semences	163	104	141	137	116	102	-6
• Table	358	315	364	412	390	473	7
• Surgelés ou préparés	1422	1570	1672	2036	2375	2275	10
• Croustilles	116	134	142	145	112	97	-3
• Autres produits transformés	44	48	62	86	101	86	16
Ensemble des produits	2103	2171	2381	2816	3094	3033	8

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

On remarque aussi que le Canada exporte de plus en plus d'« autres produits transformés », notamment les produits secs tels que les farines, flocons et féculés, le Québec ne comptant pas sur ce plan. Pour leur part, les exportations canadiennes de pommes de terre de table sont assez importantes, mais comme celles du Québec, elles fluctuent.

Les volumes exportés par le Québec sont, pour leur part, demeurés relativement stables depuis 2002, après avoir connu une hausse dès 2000. Les pommes de terre de table expliquent l'essentiel des fluctuations enregistrées alors qu'on remarque une certaine tendance à la hausse pour les produits surgelés ou préparés.

Tableau 46 : Volumes exportés par le Québec (poids équivalent à la ferme)

Produits	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne
	(000 t)						(%)
• Semences	0	0	0	0	0	0	0
• Table	25	62	50	38	32	37	20
• Surgelés ou préparés	24	25	22	29	32	29	5
• Croustilles	8	2	3	6	7	7	-
• Autres produits transformés	0	0	3	3	3	3	-
Ensemble des produits	57	89	78	76	74	76	8

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

6.3.2. Les taux d'exportation

Le tableau 47 montre au total, au cours de la période de 2000 à 2004, que le Canada a exporté 53 % de sa production de pommes de terre, comparativement à 16 % pour le Québec. Pour le Canada, il s'agit de volumes vraiment importants. Fait notable, le taux d'exportation pour le Canada, pour l'ensemble de sa production de pommes de terre, est significativement à la hausse, étant passé de 48 % à 58 % en quatre ans, ce qui constitue une progression remarquable.

Tableau 47 : Taux d'exportation (poids équivalent à la ferme)

Produits	2000	2001	2002	2003	2004	Moyenne
	(%)					
Ensemble des produits						
• Québec	12	19	17	16	14	16
• Canada	48	49	54	58	58	53
Pommes de terre de table						
• Québec	9	23	19	14	10	15
• Canada	28	27	32	34	32	31
Produits transformés						
• Québec	20	16	17	22	21	19
• Canada	64	66	72	74	75	70

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.

Dans le cas du Québec, la situation d'ensemble paraît particulière, le taux d'exportation ayant bondi en 2001 puis diminué progressivement par la suite. Mais, globalement, le Québec exporte une part plus importante de ses produits en 2004, soit 14 % comparativement à 12 % en 2000.

De plus, une revue très sommaire (qui n'est pas présentée ici) des prix d'approvisionnement et des produits concernant la desserte du marché américain, indique que le Canada y a gagné des parts de marché grâce à la consolidation d'un avantage concurrentiel dans ce domaine.

Cette situation favorable aux exportations canadiennes vers les États-Unis pourrait évoluer à l'inverse à compter de 2005 étant donné la progression de la valeur du dollar canadien en regard du dollar américain. Les données sur les exportations canadiennes de pommes de terre préparées pour la fabrication de frites montrent d'ailleurs une baisse de 6 % des volumes en 2005 par rapport à 2004.

La dynamique propre de la filière américaine de la pomme de terre influe aussi sur ce qui se passe. Après avoir atteint un sommet de 23,3 millions de tonnes en 2000, la production américaine de pommes de terre est demeurée assez stable, autour de 20,5 millions de

tonnes, de 2001 à 2004. Alors que les importations de produits ont augmenté, les Américains ont parallèlement développé leurs exportations de pommes de terre et de ses produits de 2000 à 2004, notamment vers le Japon et le Mexique. Dans le cadre d'une demande nationale globale en légère baisse progressive, les importations depuis le Canada ont comblé le différentiel créé par ces exportations américaines, marge qui pourrait être différente dans l'avenir en raison, par exemple, des taux de change.

6.3.3. Conclusion concernant la conquête de marchés à l'exportation

On conclura que l'industrie québécoise des pommes de terre ne gagne pas vraiment de parts de marché à l'étranger (États-Unis), ce que réussit à faire l'industrie canadienne. Le taux global d'exportation du Québec progresse un peu et surtout fluctue, tout comme les volumes exportés de divers produits, alors que les États-Unis demeurent un marché de prédilection pour plusieurs provinces canadiennes jusqu'en 2004. L'avantage comparatif des produits canadiens aux États-Unis, notamment dans le domaine de la frite, sera sans doute mis à l'épreuve par l'actuelle appréciation du dollar canadien.

6.4. Les prix aux différentes étapes de la production et de la commercialisation

L'analyse de l'évolution comparative des prix aux différents stades des produits permet :

- de documenter certains défis que doivent relever les joueurs en raison des fluctuations enregistrées;
- de mesurer la capacité de chacun à accentuer la valeur des produits qu'il vend;
- de détecter si un maillon développe des pouvoirs de marché.

Dans cette dernière perspective, le suivi de l'évolution des prix au niveau des différents maillons de la filière permet d'entrevoir si l'une des parties se serait approprié une part plus importante des marges.

Le tableau 48 présente l'ensemble des données comparées dans cette section.

Tableau 48 : Bilan de la croissance annuelle moyenne des prix 2000-2005

		IPC	IPPI	IPPA	IPIA
		($\%$)			
Québec	• Tous les aliments ou produits	2,8	-	1,1	2,6
	• Pommes de terre et ses produits	-	-	4,4	3,1
Canada	• Tous les aliments ou produits	2,6	0,8	0,5	1,7
	• Pommes de terre et ses produits	-0,5	Autour de 1,5	3,1	3,2
États-Unis	• Tous les aliments ou produits	2,5	2,6	3,8	3,3
	• Pommes de terre et ses produits	5,0	Autour de 1,5	7,8	3,2

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières.
Statistique Canada.
US Department of Labor.

6.4.1. L'indice des prix à la consommation (IPC)

L'IPC permet un suivi de la croissance des prix payés par les consommateurs ou des prix obtenus par les distributeurs et les détaillants. Durant la période de 2000 à 2005, les prix à la consommation des pommes de terre¹⁸ ont connu nombre de soubresauts au Canada, pouvant atteindre près de 30 % à la hausse ou à la baisse en une seule année. Globalement, ces prix ont fléchi de 0,5 % par année en moyenne, de 2000 à 2005.

Cet indice n'est pas disponible pour le Québec, mais l'indice canadien est sans doute un bon indicateur pour le Québec, étant donné le poids des provinces de l'Est du Canada et leurs fortes interrelations commerciales. Aux États-Unis, le prix des pommes de terre fraîches a connu une tendance très différente, avec une croissance annuelle moyenne de 5 %.

Comparativement, le prix de l'ensemble des légumes frais a plutôt eu tendance à augmenter au Québec et au Canada alors que celui des aliments en général connaissait une progression nettement plus soutenue, avec une croissance annuelle moyenne de 2,8 % au Québec.

6.4.2. L'indice des prix des produits industriels (IPPI)

L'IPPI permet un suivi de la croissance des prix obtenus par les transformateurs canadiens. La croissance des prix obtenus par les transformateurs de fruits et légumes est légèrement supérieure à celle obtenue par l'ensemble des fabricants d'aliments au Canada alors que c'est l'inverse aux États-Unis. Mais, dans les deux pays, la croissance des prix des produits fabriqués à base de fruits et légumes reste modérée, autour de 1,5 % par année en moyenne.

En l'absence de données sur les pommes de terre transformées, les données sur les prix des exportations indiquent que ceux des produits exportés par le Canada aux États-Unis ont baissé, en valeur canadienne, de 5 % par année pour les frites et ont augmenté de seulement 1 % par année pour les croustilles, de 2000 à 2005, ce qui laisse peut-être entrevoir que les prix internes de ces produits n'augmentent pas ou peu au Canada.

On note que le prix de l'ensemble des grignotines, dont les croustilles, n'augmente pas beaucoup au Canada, selon Statistique Canada.

Comparativement, la croissance des prix pour ces produits est modérée aux États-Unis, 8 % dans chaque cas pour l'ensemble de la période de 2000 à 2005. Au total, tous ces prix n'augmenteraient généralement donc que modérément au Canada.

6.4.3. L'indice des prix des produits agricoles (IPPA)

L'IPPA permet un suivi de la croissance des prix obtenus par les producteurs agricoles. Au cours de la période de 2000 à 2005, les prix obtenus par les producteurs de pommes de terre pour leurs produits ont connu des fluctuations dramatiques au Québec, au Canada et aux États-Unis, avec des bonds allant jusqu'à 30 % à 45 % à la hausse ou à la baisse certaines années. En dernière analyse, les prix des pommes de terre ont eu une certaine tendance à la

¹⁸ Statistique Canada ne révèle pas la composition du panier de biens considéré, mais notre compréhension est qu'il s'agit des pommes de terre de table et d'autres produits transformés, excluant les croustilles et dérivés secs.

hausse durant l'ensemble de la période, mais davantage aux États-Unis (7,8 % par année) qu'au Canada (3,1 % par année) et qu'au Québec (4,4 % par année), où cette tendance demeure plus modérée.

6.4.4. L'indice des prix des intrants en agriculture (IPIA)

L'IPIA permet un suivi de la croissance des prix payés par les producteurs agricoles pour les produits et services requis pour produire. Au cours de la période de 2000 à 2005, les prix payés par les producteurs de pommes de terre pour les intrants (produits et services) dont ils avaient besoin pour produire, ont connu une progression importante de 17 % ou, en moyenne, de 3,1 % par année¹⁹.

Il s'agit d'une progression un peu plus marquée que celle enregistrée par l'ensemble des producteurs agricoles de la province pour leurs intrants, un phénomène semblable étant observé à l'échelle canadienne. Aux États-Unis, les coûts unitaires des intrants payés par les producteurs de pommes de terre ont progressé au même rythme qu'au Canada, mais là-bas, c'est toute l'agriculture qui a connu ces hausses importantes et soutenues.

Les dépenses pour les cultures, à savoir celles relatives aux semences, aux engrais et aux pesticides, aux services et aux autres produits liés directement à la production sont à la fois la composante qui compte le plus dans les dépenses des producteurs de pommes de terre spécialisés et parmi celles qui progressent le plus vite. Enfin, on remarque des progressions assez marquées du prix de la machinerie et des équipements.

6.4.5. L'évolution comparée des divers indices de prix

L'indicateur concernant les prix des intrants pour les producteurs de pommes de terre est à associer à celui des prix qu'ils obtiennent pour leurs produits. Au Québec, les prix des intrants ont progressé en moyenne moins vite (3,1 % annuellement) que les revenus unitaires tirés de la vente de pommes de terre (4,4 %), ce qui favorise une meilleure rentabilité.

Il faut cependant jeter un regard sur chacune des années pour constater qu'il y a de grandes fluctuations annuelles, en raison des soubresauts des prix de la pomme de terre. Le différentiel est donc moins à l'avantage des producteurs qu'il n'y paraît à première vue. Ces derniers doivent avant tout composer avec d'immenses fluctuations dans leurs marges qui sont heureusement en partie amoindries par les divers programmes de soutien aux revenus.

Chez les industriels de la transformation des fruits et légumes, la progression des prix des produits livrés tourne autour de 1,5 % par année, en moyenne. Il n'y a pas de données très précises concernant le prix des produits de la transformation des pommes de terre, pour les frites ou les pommes de terre prépelées, par exemple, et il est difficile de conclure. On a cependant vu que les prix moyens des exportations canadiennes de produits comme les frites évoluent même à la baisse et que ceux des croustilles progressent peu.

Somme toute, il apparaît que les fabricants ne dégagent pas d'avantages marqués en ce qui a trait à une fixation de prix qui accroîtraient leurs marges, au contraire.

¹⁹ Cet indice a été calculé au MAPAQ en pondérant la progression de l'IPIA publié par Statistique Canada par la composition des dépenses particulières des producteurs spécialisés dans la pomme de terre.

Aux États-Unis, où l'évolution des prix des produits transformés de la pomme de terre est documentée, il est assez clair que, chez les transformateurs, le prix des produits a moins augmenté que le coût des approvisionnements, durant la période de 2000 à 2005.

Quant au marché de détail, les données concernant la pomme de terre montrent que les prix des produits vendus au détail tendent à suivre les fluctuations du prix unitaire du produit agricole, mais progressent à un rythme moindre. Une part des pommes de terre est sans doute vendue à prix d'appel.

6.4.6. Conclusion relative à la transmission des fluctuations de prix

Même en tenant compte de l'imprécision de ce type de données sur l'évolution des prix aux différentes étapes de la production et de la commercialisation, on conclut généralement que les prix ont tendance à se répercuter dans la chaîne de valeur et qu'aucun maillon n'a développé un pouvoir de marché, du moins en ce qui concerne la variable « prix », lui permettant d'accroître ses marges.

6.5. Conclusion concernant la compétitivité sur les marchés

Les constatations quant à la compétitivité de la filière québécoise de la pomme de terre et de ses produits, au cours de la période de 2000 à 2004, sont :

- que l'industrie québécoise est généralement rentable (chapitre précédent);
- que l'industrie québécoise gagne généralement des parts de marché au Canada dans son ensemble et au Québec en particulier;
- que l'industrie québécoise, contrairement à l'industrie canadienne, se développe peu sur les marchés d'exportation;
- que ces développements de parts de marché au Canada et au Québec se sont faits en maintenant des prix concurrentiels, ce qui est un bon signe;
- que l'industrie québécoise est moins fragile que celle d'autres provinces du Canada en raison de l'évolution des taux de change;
- qu'aucun maillon de la chaîne de valeur ne paraît statistiquement développer un pouvoir de marché et que les prix se répercutent généralement d'un maillon à l'autre, avec une transmission un peu moindre.

En résumé, au cours de la période de 2000 à 2004, l'industrie québécoise de la pomme de terre est compétitive.

7. LES ENJEUX

Nous avons vu, au cours des précédentes sections, que le secteur de la pomme de terre au Québec se porte assez bien, malgré d'importantes perturbations de prix à l'égard de la production qui a cessé de progresser. Toutefois, le secteur fait face à des menaces et doit miser sur la valorisation du produit. Ainsi, à la suite de la réalisation de cette analyse, nous avons identifié des enjeux qui conditionneront la pérennité du secteur.

Ces enjeux touchent les principaux marchés, c'est-à-dire la table, la transformation et la semence.

7.1. La pomme de terre de table

La préoccupation d'une alimentation saine, le vieillissement de la population, la réduction du nombre de personnes par ménage et l'augmentation de la population des communautés ethniques sont des éléments qui influenceront la consommation de la pomme de terre. De plus, le remplacement de la pomme de terre par de nombreux produits comme le riz, les pâtes alimentaires et une foule de légumes représente une menace.

Pour stabiliser la baisse de consommation de la pomme de terre, il y a trois approches à développer.

Le prêt à l'emploi

Le consommateur d'aujourd'hui ne possède plus beaucoup de temps pour cuisiner et il désire donc des plats préparés qui sont faciles d'utilisation. L'industrie de la pomme de terre au Québec doit effectivement prendre en compte ces changements dans les habitudes des consommateurs et s'insérer très significativement dans le segment des repas rapides à la maison et dans le secteur HRI.

On doit être en mesure d'offrir des produits de pomme de terre prêts à l'emploi dont la facilité d'utilisation sera un des principaux atouts, sinon la consommation de pommes de terre subira de nouveaux reculs.

Le positionnement de la pomme de terre

Il faut trouver un nouveau souffle pour le marché de la pomme de terre de table, et notamment faire passer la pomme de terre, produit de première nécessité, en produit unique. Les producteurs, de concert avec les distributeurs, doivent poursuivre les efforts entrepris pour améliorer le positionnement de la pomme de terre sur les marchés. Le secteur doit promouvoir la pomme de terre en démontrant les avantages et les bienfaits de sa consommation.

Il faut satisfaire le consommateur en lui offrant des produits diversifiés, de la fraîcheur, des pommes de terre d'une qualité uniforme et constante et lui donner l'assurance de la traçabilité du produit.

Les produits de créneau

Actuellement, le Québec produit très peu de pommes de terre biologiques (41 hectares en 2005). Pour satisfaire la demande québécoise, nous devons nous approvisionner à l'extérieur du Québec. Selon les tendances futures de consommation des produits biologiques, cette culture pourrait représenter un marché intéressant pour certains producteurs de pommes de terre. De plus, la production de variétés anciennes pourrait combler les consommateurs qui recherchent des produits originaux.

7.2. La pomme de terre de transformation

Pour assurer son développement, l'industrie de la pomme de terre doit s'assurer de relever le défi de la transformation. L'industrie doit chercher de nouvelles façons innovatrices d'utiliser la pomme de terre pour des produits alimentaires et non alimentaires.

Pour les produits alimentaires, la réalisation de la présente étude nous a fait découvrir qu'il existe très peu d'information sur ce secteur au Québec. Une meilleure connaissance est donc un premier élément requis pour mieux comprendre sa dynamique.

Le développement de produits non alimentaires, par exemple de bioproduits et de sacs à base d'amidon, représente une avenue intéressante que la filière doit explorer pour la recherche de nouveaux marchés.

Le développement de nouveaux produits passe nécessairement par des efforts soutenus en recherche et développement et une collaboration étroite avec des industriels qui auront le goût de les développer. Ainsi, les relations d'affaires harmonieuses entre les différents maillons de la filière sont aussi des éléments de premier plan qui permettront de soutenir et de dynamiser l'évolution de ce secteur.

7.3. La pomme de terre de semence

Le Québec produit des pommes de terre de semence certifiées de grande qualité, et ce, en quantités qui dépassent ses besoins. De plus, les zones protégées de pommes de terre offrent un excellent environnement pour la production des semences. Or, plusieurs producteurs de pommes de terre commerciales choisissent d'utiliser leur récolte pour l'ensemencement de leurs champs en pommes de terre.

Un travail de concertation et de promotion doit être fait sur les bénéfices de l'utilisation d'une semence certifiée de haute qualité phytosanitaire qui réduit les risques de transmission des pathogènes. L'utilisation de la semence certifiée, en plus d'être une excellente approche culturelle, pourrait représenter une possibilité de développement de marché pour les pommes de terre de semence du Québec.

Aussi, l'industrie doit miser sur la qualité de son produit et son environnement de production exceptionnel et regarder la possibilité de développer de nouveaux marchés extérieurs pour la semence.

7.4 Conclusion générale

Les défis représentent de nouvelles occasions d'affaires. L'historique du secteur enseigne que l'industrie québécoise de la pomme de terre réussit bien et cette monographie laisse présager qu'elle saura relever ces enjeux.

PRINCIPALES SOURCES D'INFORMATION

- AC NEILSEN CANADA. Dépenses alimentaires des Québécois, année 2001 à 2005
- AGENCE CANADIENNE D'INSPECTION DES ALIMENTS. <http://www.inspection.gc.ca>
- AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA. Les pommes de terre : situation et tendances de la production canadienne en 2004-2005, novembre 2005, http://www.agr.gc.ca/misb/hort/sit/pdf/po04_05_f.pdf
- AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA. Infohort, <http://infohort.agr.gc.ca/index.cfm?action=dspHome&lang=fr>
- ATLANTIC CANADIAN ORGANIC REGIONAL NETWORK (ACORN). Organic Market Research and Action Plan final report, janvier 2003, <http://www.acornorganic.org/pdf/MarketingFinalReport.pdf>
- BARKER, ALEX. La pomme de terre, traduit de l'Anglais par Gisèle Pierson, 2000
- CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC. Agri-Réseau pommes de terre, <http://www.agrireseau.gc.ca/pdt/default.asp>
- CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC. Colloque Horizon 2006 Marketing Agroalimentaire, Portrait de la distribution alimentaire au Québec, le 11 octobre 2006
- CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC. Colloque sur la pomme de terre, Le succès des entreprises : marchés, gestion et innovation, 4 novembre 2005
- CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC. Colloque sur la pomme de terre, Tendances de consommation et défis techniques de production, 5 novembre 2004
- CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC. Profils techniques et agronomiques de cultivars de pommes de terre 3^e série, agdex 161/30, 2001
- CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC. <http://www.icriq.com/fr/>
- COMITÉ POMME DE TERRE DU CONSEIL DES PRODUCTIONS VÉGÉTALES DU QUÉBEC INC., Profils techniques et agronomiques de cultivars de pommes de terre, agdex 161/30, 1996
- COMITÉ POMME DE TERRE DU CONSEIL DES PRODUCTIONS VÉGÉTALES DU QUÉBEC INC., Profils techniques et agronomiques de cultivars de pommes de terre 2^e série, agdex 161/30, 1998
- ÉCORESSOURCES CONSULTANTS. Enjeux, contraintes et opportunités du secteur de la production horticole à l'horizon 2010, mai 2006
- FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE POMMES DE TERRE DU QUÉBEC. <http://www.fpptq.gc.ca>
- LA FINANCIÈRE AGRICOLE DU QUÉBEC. <http://www.financiereagricole.gc.ca/default800.html>

GROUPE AGÉCO. Portrait des réseaux de distribution de fruits et légumes frais du Québec, février 2007

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC.

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Profil sectoriel de l'industrie bioalimentaire au Québec, édition 2000 à 2005

LA REVUE HRI. 2002, 2003, 2004 et 2005

MACEY, ANNE. Canadian Organic Growers, Production biologique certifiée au Canada en 2005, août 2006

MACEY, ANNE. « Certifié biologique ». Aperçu du marché biologique au Canada en 2003, septembre 2004

MANITOBA AGRICULTURE FOOD AND RURAL INITIATIVES.

<http://www.gov.mb.ca/agriculture/>

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Direction des études économiques et d'appui aux filières. Bioclip + et « Les produits biologiques, quel avenir sur le marché canadien? », Vol. 8, N° 1, MAPAQ, janvier 2005,

http://www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Transformation/info/chroniquesveille/bioclips/BioClipsPlus_v0l8_n01/BioClipsPlus_vol8_n01.htm

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Direction des études économiques et d'appui aux filières. Constats et projections sur les tendances de consommation alimentaire au Québec, mars 2006

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Services alimentaires, enquête sur l'approvisionnement en fruits et légumes, 2003

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Bottin statistique de l'alimentation, éditions 2005 et 2006

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Fiches d'enregistrement 2000 et 2004

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. L'activité bioalimentaire au Québec, bilan 2005

MINTEL CUSTOM SOLUTIONS. Ten Trends for the Next Five Years, <http://www.mintel.com>

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE.

L'acrylamide dans l'alimentation, un problème de santé publique,

<http://www.fao.org/newsroom/FR/news/2005/100102/index.html>

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE.

<http://faostat.fao.org/>

PRODUCER & CONSUMER PRICE INDEX. Bureau of Labor Statistics, US department of Labor

SANTÉ CANADA. « Acrylamide et aliments », http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/securit/chem-chim/acrylamide/acrylamide_and_food-acrylamide_et_aliment_f.html

SCOTT'S SELECT TORONTO, ONT. : BUSINESS INFORMATION GROUP., C2005. Scott's directories 2006/Répertoire Scott's 2006 [cédérom], 2006 National Manufacturers 20+ Employees Select/Répertoire des manufacturiers de plus de 20 employés

STATISTIQUE CANADA. Commerce international canadien de marchandises

STATISTIQUE CANADA. Consommation apparente

STATISTIQUE CANADA. Dépenses alimentaires des familles au Canada 1992, 1996, 2001, et Statistiques sur les aliments 2005

STATISTIQUE CANADA. Imports-exports

STATISTIQUE CANADA. Indicateurs de performance financière des entreprises canadiennes

STATISTIQUE CANADA. Indice des prix à la consommation (IPC)

STATISTIQUE CANADA. Indice des prix des intrants en agriculture (IPIA)

STATISTIQUE CANADA. Indice des prix des produits agricoles (IPPA)

STATISTIQUE CANADA. Indice des prix des produits industriels (IPPI)

STATISTIQUE CANADA. Le Quotidien, site Internet, archives Production de pommes de terre, août 2006

STATISTIQUE CANADA. Production canadienne de pommes de terre, catalogue n° 022-008-XIF

STATISTIQUE CANADA. Recettes monétaires agricoles, 21-011

STATISTIQUE CANADA. Revenu total des familles agricoles, 21-207

STATISTIQUE CANADA. Statistiques principales sur les industries manufacturières

STATISTIQUE CANADA. Système d'extraction des statistiques agricoles

STATISTIQUE CANADA. Taux de change

THE HARTMAN GROUP. Trends in Consumer Food Habits and Preferences, <http://www.hartman-group.com>

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. Economic Research Service (+++ documents)

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. Vegetables and Melons Outlook

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. « Potatoes Annual Survey », National Agricultural Statistics Service

UNITED STATES POTATO BOARD. Learning from Success in the UK to Increase Fresh Potato Sales, janvier 2006

UNITED STATES POTATO BOARD. Learning from Success – A study of the United Kingdom fresh potato market, janvier 2006, <http://www.uspotatoes.com/downloads/UKTrip.pdf>

Monographie de l'industrie
de la pomme de terre
au Québec

