

COMMISSION SUR L'AVENIR DE L'AGRICULTURE ET L'AGROALIMENTAIRE QUÉBÉCOIS

COMAX coopérative agricole

Saint-Hyacinthe

19 avril 2007



Nous souhaitons remercier la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois et ses commissaires de nous donner la chance d'exprimer bien humblement quelques-unes de nos réflexions sur notre agriculture. COMAX coopérative agricole, que nous représentons aujourd'hui, c'est plus de 60 ans d'histoire et 800 membres agriculteurs. Notre coopérative est particulièrement présente dans la grande région maskoutaine, technopole agroalimentaire québécoise, et est impliqué dans la vente d'intrants en production agricole, la mise en marché de céréales et la production porcine et avicole en partenariat avec les membres propriétaires de l'entreprise.

L'avenir de l'agriculture nous tient à cœur puisque notre mission est essentiellement d'offrir des produits et services aux producteurs agricoles propriétaires de l'entreprise. Évidemment, nous convenons que l'agriculture québécoise possède un très beau et fier héritage. Cependant, à l'instar de la grande majorité des partenaires de cette industrie, nous croyons également que le contexte socio-économique entourant celle-ci doit pousser l'ensemble des intervenants à s'interroger sur les formules à favoriser afin d'assurer le maintien d'une agriculture prospère.

Nous souhaitons donc vous faire part de notre vision du rôle de la coopération dans la production agricole; des opportunités que le modèle coopératif québécois peut offrir sur les marchés extérieurs de produits agricole; et finalement, la place à privilégier pour et par les agriculteurs dans la gouvernance de cet importante industrie.

Nous ne prétendons pas avoir les réponses à toutes les questions que vous posez dans le document de consultation mais voulons vous soumettre quelques pistes de réflexion.

La production agricole

Les structures de production

Comme votre constat sur l'évolution de l'agriculture au Québec le confirme, la taille des entreprises agricoles est en constante croissance. Cette réalité est entre autres le résultat d'un souhait d'amélioration de l'efficacité des

opérations et de la qualité de vie des producteurs. Au questionnement sur la signification de ces tendances pour l'avenir des fermes québécoises, petites, moyennes et grandes, nous croyons que cette évolution continuera d'entraîner des modifications aux façons de faire pour les agriculteurs québécois.

Le paysage agricole de demain doit permettre à des entreprises de toutes tailles d'évoluer et de prospérer. Nous croyons fermement à la ferme familiale et sommes convaincus de sa nécessité au développement durable de nos régions. Il est cependant important de noter que selon nous, la définition de la ferme familiale n'est pas en rapport à la taille d'une entreprise, le critère principal étant plutôt la propriété de l'entreprise.

Chez COMAX nous avons identifié plusieurs pistes de solutions permettant aux agriculteurs de demeurer les décideurs, d'évoluer et de prospérer :

- Offre de services et de produits à l'ensemble des producteurs peu importe leur taille et leur production.
- Création de sociétés en partenariat avec plusieurs producteurs pour faire l'achat de ferme trop grosse pour un transfert à la relève.
- Implication dans la production porcine à forfait pour et par des producteurs afin d'assurer la continuité de la production dans un modèle de production différent.

Solution proposée : S'assurer que l'ensemble des programmes soit dirigé vers les producteurs agricoles, tout en considérant les coopératives agricoles pour ce qu'elles sont vraiment : des regroupements de producteurs.

La mise en marché collective

Comme pour toute industrie, la mise en marché des produits représente l'élément le plus important. On peut retrouver des avantages et désavantages à chacune des trois principales approches retenues au Québec.

Force est d'admettre que le système de contingentement a certainement assuré une meilleure rentabilité pour les producteurs au cours des vingt dernières années. Il y a cependant lieu de s'interroger sur la compétitivité de ces secteurs sur l'échiquier mondial si les barrières devaient disparaître.

Certains diront que les « plans conjoints » ont présenté aux producteurs la force d'un regroupement de l'offre leur permettant d'obtenir des meilleures conditions pour leur produit de la part des transformateurs. Pour d'autres, cette obligation de vente du produit via un seul et unique canal est venue éliminer leur liberté de développement individuel et également restreindre le développement des transformateurs.

Finalement, l'organisation sur une base volontaire, sans adhésion obligatoire a certainement su plaire à un certain groupe de producteurs qui y ont retrouvé une liberté d'action répondant mieux à leur esprit d'entrepreneurs. L'interrogation face à cette forme de mise en marché demeure dans le doute de l'obtention des meilleurs avantages pour les producteurs transigeant avec un nombre toujours de plus en plus restreint d'entreprises.

Chez COMAX nous privilégions toute forme de mise en marché permettant la cogestion de l'industrie tout en favorisant la compétitivité du secteur en regard avec la libéralisation des marchés.

Solutions proposées :

- ***Éviter la duplication de structure par la mise en place d'agence de mise en marché dans les secteurs où les coopératives ont déjà offerts aux producteurs des solutions performantes pour la commercialisation de leurs produits.***
- ***Maintien de l'appui à la gestion de l'offre, tout en s'assurant d'encourager ces productions à améliorer leur compétitivité face à la compétition internationale.***
- ***Impliquer les transformateurs dans l'organisation des offices de mise en marché afin d'assurer une meilleure cogestion de l'industrie et une meilleure coordination des filières.***

LES PROGRAMMES DE STABILISATION DES REVENUS

Les productions couvertes par les programmes de stabilisation des revenus sont généralement des secteurs non protégés par des barrières tarifaires. Évidemment, ces programmes sont contestés du point de vue des règles

internationales du commerce; ils n'en demeurent pas moins essentiels à la survie de la majorité de ces productions. Il est illusoire de croire à une compétition internationale parfaitement juste et équitable. En ce sens, les programmes de stabilisation des revenus viennent amoindrir les écarts occasionnés par ces injustices puisqu'ils ne viennent que couvrir les coûts de production. Les sommes attribués aux agriculteurs dans le cadre de ces programmes peuvent à l'occasion sembler énormes pour les contribuables. Il est important de rappeler que celles-ci viennent assurer la vitalité de toute une industrie en aval et en amont de la production, maintenant ainsi un nombre important d'emplois à travers les régions du Québec.

Au questionnement sur les gestes que les agriculteurs pourraient poser pour rendre leurs entreprises moins fragiles et augmenter leur marge de manœuvre, nous convenons que plusieurs actions peuvent être prise pour améliorer la compétitivité de l'industrie. Le fardeau de cette amélioration doit être porté par l'ensemble de l'industrie et non seulement les agriculteurs.

Solutions proposées :

- ***Maintien des programmes de stabilisation des revenus avec un accent mis sur l'amélioration de l'efficacité de ces secteurs.***
- ***Maintien d'une présence de l'État dans la mesure de l'implication des gouvernements des pays compétiteurs sur les marchés touchés.***
- ***La recherche de solutions sur une base d'industrie et non seulement individuellement à chaque maillon de la chaîne de valeur, par le rapprochement des grandes organisations défendant les intérêts des producteurs et de l'industrie.***

Le commerce extérieur de produits agricoles et agroalimentaires

La balance commerciale d'une nation est l'un des plus importants indicateurs de la richesse de celle-ci. L'expertise développée au Québec par un secteur agroalimentaire dynamique et bien structuré depuis bon nombre d'année représente un véhicule extraordinaire au développement de cette richesse.

Considérant la taille de notre potentiel de production sur l'échelle mondiale, force est d'admettre que notre développement passera par la production à valeur ajoutée et non la production de masse. Chez COMAX nous privilégions l'approche du développement de marché niche au niveau planétaire afin d'exploiter au maximum l'expertise québécoise et ainsi accroître la richesse de l'industrie. Évidemment ce développement doit se faire en appuyant les organisations déjà en place et non par la création de nouvelles structures qui ne viennent que diluer la force des entreprises déjà établies.

La coopération possède déjà de nombreux outils qui ont permis aux producteurs québécois d'exporter des produits à valeur ajoutée. Deux exemples particuliers viennent en tête de liste pour les membres de COMAX : le « porc certifié coop » et le « soya certifié coop ». Ainsi, en exploitant la force d'un réseau, il est possible d'offrir à une clientèle internationale un produit à valeur ajoutée. La mise en place de programmes semblables exige temps, argent et volonté. Les coopérateurs québécois ont investi temps et argent, il est important d'obtenir une reconnaissance de l'ensemble de l'industrie pour ses investissements et idéalement une volonté de supporter ces démarches qui sont bénéfiques à l'ensemble des producteurs et des industries.

Solutions proposées :

- ***Voir au développement d'une meilleure concertation autour de projets d'exportation de produits à valeur ajoutée.***
- ***S'assurer de la participation directe des producteurs au développement et au partage des retombées de ces projets.***
- ***Maintien et/ou augmentation des supports gouvernementaux dans la recherche et le développement en rapport aux projets pour l'exportation de produits à valeur ajoutée.***

La gouvernance

Comme vous le mentionnez très bien dans votre document de consultation : « le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire implique un grand nombre d'acteurs... ». Personne ne souhaite remettre en cause la volonté de tous ces intervenants. L'incompréhension du rôle de chacun est cependant

évidente. L'industrie agroalimentaire québécoise a vécu une croissance extraordinaire au cours des trente dernières années. Cette croissance a permis la mise en place de nombreuses structures ayant souvent comme objectif de servir les producteurs. Dans un marché où les marges se resserrent, la place de chacun est de plus en plus difficile à maintenir. Il sera important de définir clairement le rôle de chacun afin d'éviter les doublons et de s'assurer d'atteindre la plus grande efficacité en terme d'industrie. Dans un marché mondial où l'agriculture québécoise ne représente qu'un arbre dans une forêt il est essentiel qu'aucune énergie ou ressource ne soit gaspillée.

Solutions proposées :

- ***Rapprochement des acteurs du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, afin de revoir la place de chacun dans un objectif de l'amélioration de la compétitivité de l'ensemble de l'industrie.***
- ***Favoriser la cogestion à tous les niveaux, en permettant aux producteurs agricoles de participer activement aux processus et au partage juste et équitable des revenus.***

CONCLUSION

Notre brève présentation d'aujourd'hui met l'accent sur quelques questions adressées par la Commission. Il nous apparaît évident que l'agriculture représente une locomotive économique incontournable pour le Québec. Le support de l'état doit être maintenu afin d'assurer d'offrir à l'industrie un terrain de jeu équitable envers la compétition internationale tout en favorisant son développement via l'exportation de produits à valeur ajoutée. La présence des producteurs dans l'ensemble de la chaîne de l'industrie est prioritaire, voilà pourquoi nous croyons que la présence coopérative représente un avenue à privilégier.

Merci.