

Mémoire destiné à la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois

Un vent de changements pour l'industrie agricole et agroalimentaire

Présenté par F.Ménard inc. / Agromex



9 avril 2007

Présentation de l'entreprise

Un peu d'histoire...

F. Ménard inc. a été fondé en 1961 par Fulgence Ménard par le rachat de la meunerie de son père, située à Ange-Gardien. L'entreprise souhaite alors se faire une spécialité des élevages porcins et avicoles. À cette époque, plusieurs cultivateurs sont attirés par l'élevage porcin, mais les risques financiers qui y sont associés les rendent craintifs. F. Ménard, qui considère qu'un de ses rôles est d'absorber une part des risques inhérents à l'agriculture, propose alors de les approvisionner en animaux et en moulée, s'ils fournissent en retour les bâtiments et la main-d'œuvre. Cette formule remporte tellement de succès que le nombre d'associés s'accroît rapidement à la fin des années 70 et au début des années 80, formule fortement encouragée et reconnue par les gouvernements de l'époque.

Parallèlement, l'entreprise fait parallèlement l'acquisition de plusieurs terres sur lesquelles est cultivé du maïs-grain et aussi elle se dote en 1982 de silos-élévateurs à Ste-Brigide. En 1988, une deuxième meunerie est achetée à St-Pie. Finalement, l'entreprise assurera sa présence dans l'ensemble du processus de production avec le rachat d'Agromex en 1998 et devient par le fait même une entreprise de type producteur-transformateur. Cette acquisition, comprenant un abattoir et une usine de découpe, fait de F. Ménard la seule entreprise capable de maîtriser toutes les étapes de la production, de l'achat des grains à la transformation des viandes, en passant par la fabrication des moulées et l'élevage des animaux.

Aujourd'hui, l'entreprise demeure familiale. Celle-ci compte plus de 800 employés (F.Ménard inc. & Agromex) et 150 éleveurs associés et achète le maïs de plusieurs centaines de producteurs locaux. Elle est présidée par Fulgence Ménard, gérée par trois de ses fils et, au total, une dizaine de membres de la famille Ménard y travaillent.

Pourquoi présenter un mémoire à la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois?

F. Ménard inc. souhaite apporter sa contribution à la réflexion amorcée par la Commission car nous croyons qu'avec nos 46 ans d'histoires et en tant que producteur-transformateur nous sommes à même de témoigner sur les bouleversements auxquels fait face actuellement l'industrie agricole et agroalimentaire.

Comme notre entreprise fait figure de pionnière dans le développement d'un modèle de production alternatif au modèle traditionnel - F. Ménard est la première entreprise au Québec à recourir à l'élevage à forfait en plus de devenir intégrée verticalement -, nous croyons qu'exposer les choses telles qu'elles sont, pourrait démystifier certaines croyances concernant l'intégration qui semblent avoir pris racine dans l'esprit des gens. Bien que nous soyons prêts à assumer notre juste part de responsabilité dans les problématiques actuelles, nous refusons toutefois d'être tenus responsables de l'ensemble des maux observés. Nous voudrions également profiter de ce mémoire pour valoriser le modèle de producteur-transformateur, un nouveau modèle efficace et en pleine expansion et pour lequel les outils de mise en marché en places ne sont pas adaptés.

Notre façon de faire ne constitue sûrement pas le seul et unique modèle à appliquer à l'ensemble de l'industrie agricole québécoise. Cependant, nous croyons qu'il s'agit là d'une avenue novatrice pour notre secteur d'activités et qu'il faut l'envisager. Cette approche est structurante et sécurisante pour les régions et pour les fermes familiales.

L'intégration verticale, une structure où tous sont gagnants

Le modèle de producteur-transformateur signifie qu'un même opérateur contrôle davantage les diverses étapes de la production et tout particulièrement la fabrication des moulées, l'élevage, le suivi technique et l'abattage et la transformation, que si ces étapes sont gérées indépendamment l'une de l'autre.

L'intégration verticale a un objectif simple : en augmentant son contrôle sur la production, un transformateur peut obtenir plus facilement des porcs présentant les caractéristiques recherchées par ses clients en plus de mieux apparier la production avec les besoins de la transformation. Du même coup, les risques d'affaires s'en trouvent réduits et partagés, tout comme les coûts d'investissement et d'exploitation. L'intégration facilite aussi la surveillance de l'assurance de la qualité, la salubrité et la sécurité des élevages ainsi que la spécialisation de la production en fonction des marchés spécifiques. En misant sur la différenciation du produit par la qualité, le producteur-transformateur fait le pari que ses démarches inciteront le consommateur à acheter son produit, même si le prix de vente est égal ou même supérieur à celui du concurrent. Mais encore faut-il reconnaître ce modèle et lui permettre de faire ses preuves.

La production porcine façon F.Ménard

Chez F.Ménard, l'association avec des éleveurs à forfait représente 75% des porcs d'abattage produits. L'autre 25% provient de nos fermes en propriété. Nous croyons qu'il est pertinent d'insister sur le fait que dans notre modèle de production à forfait, nos éleveurs associés sont maîtres chez eux : **ils sont propriétaires de leurs bâtiments ainsi que de leurs terres**. Notre modèle consiste donc en l'association d'une multitude de fermes familiales établies dans le milieu rural, et non un conglomérat de mégaporcherie tels que certains pourraient le croire.

Outre le bâtiment, l'éleveur fournit la machinerie agricole et la main-d'œuvre. En contrepartie, F. Ménard assure l'approvisionnement en animaux et en moulée, l'assistance technique et vétérinaire, les médicaments lorsque nécessaires, ainsi que le transport des porcs. Les éleveurs peuvent également avoir accès aux services d'un conseiller technique spécialisé, s'ils veulent procéder à la rénovation ou l'amélioration de leurs bâtiments.

Pourquoi produire en association?

Dans le débat actuel concernant la taille et le modèle idéal d'une entreprise agricole, on tend souvent à omettre le fait que si le modèle associatif existe, c'est parce qu'il répond à une demande. Personne n'est obligé à devenir associé et à signer un contrat pour la production de porcs à forfait. Bien au contraire, ce sont les individus qui demandent à s'associer à notre entreprise.

Nous avons demandé à nos éleveurs les raisons pour lesquelles ils avaient choisi le modèle associatif plutôt qu'un autre. Voici les quatre grands facteurs qui ont ressorti de ce sondage :

- Les facteurs économiques;
- Les facteurs logistiques;
- Les facteurs techniques;
- Les facteurs personnels.

Une raison évoquée de façon récurrente concerne l'ensemble des facteurs économiques : la sécurité financière et la stabilité des revenus apportées par la production à forfait sont presque universellement mentionnées. On dénote également plusieurs avantages reliés à la facilité d'obtenir du financement des institutions prêtes. Comme l'investissement de départ est moindre (pas d'inventaire à soutenir, ni d'intrants et d'animaux à financer), les éleveurs se retrouvent par conséquent moins endettés et les coûts de fonctionnement sont également allégés. Certains affirment même que dans le contexte actuel, l'intégration constitue le seul moyen de démarrer dans l'industrie porcine.

Concernant la logistique reliée à l'élevage, les éleveurs associés n'ont pas à se soucier de l'approvisionnement en porcs et en moulée, qui est assuré de façon régulière, ni du transport des animaux. L'absence de soutien d'un inventaire est aussi souvent mentionnée ainsi que la diminution des tâches administratives.

Parmi les facteurs techniques, les éleveurs associés apprécient particulièrement l'accès à des services-conseils de pointe et spécialisés, que ce soit par des conseillers techniques ou encore par des médecins vétérinaires. Les investissements que F. Ménard fait en recherche et développement lui permettent de répondre rapidement à certaines problématiques et de transférer les résultats auprès de ses producteurs.

Finalement, des facteurs personnels expliquent le choix de produire à forfait : certains parlent d'une simple préférence. D'autres voient dans ce mode de production l'assurance d'une qualité de vie et la capacité de pouvoir planifier : on apprécie la stabilité et la sécurité financière. Ainsi, l'intégration semble diminuer la charge de travail des producteurs ce qui leur permet de consacrer plus de temps à d'autres activités. Globalement, on trouve que la production sous intégration simplifie beaucoup la vie et que les risques inhérents à cette production sont trop importants aujourd'hui pour être supportés seuls (prix, maladie, etc.).

Consacrons-nous des énergies à un faux débat?

Le débat actuel opposant l'intégration à la ferme indépendante semble faire fi de ces agriculteurs qui ont librement et consciemment choisi la production sous intégration. Dans une certaine limite, ce débat est-il un vrai débat? Une ferme produisant sous intégration peut, elle aussi, faire vivre et être gérée par une famille et être impliquée dans son milieu. La question de la propriété des animaux influence-t-elle vraiment la dimension « humaine » d'une telle ferme? Un engraissement de 1500 porcs est-il plus industriel si le propriétaire des bâtiments et celui des porcs ne sont pas la même personne?

Nous sommes favorables au maintien de fermes autonomes, mais faut-il imposer ce modèle comme étant le seul possible? Faut-il absolument, à tout prix rester indépendant? Veut-on favoriser la ferme indépendante, parce qu'elle est un gage d'efficacité technique et économique, de respect de l'environnement et d'acceptabilité sociale, ou par pure idéologie, afin de perpétuer un modèle que l'on considère conforme à ce que doit être l'agriculture québécoise? Nous ressentons un certain malaise dans tout ce débat. Y a-t-il une façon de produire plus noble qu'une autre? Les producteurs intégrés ont choisi ce modèle de production pour diverses raisons et aussi car il leur convient. Nous croyons qu'il est important de respecter leur choix, tout comme nous respectons le choix des producteurs indépendants et

celui de ceux ayant opté pour la formule coopérative. L'important est que tous, à leur façon, contribuent positivement à l'essor de la production porcine québécoise.

F. Ménard inc. produit avec ses éleveurs associés près de 10% des porcs québécois. Cette production ne se fait pas au détriment des milieux ruraux, bien au contraire. Nous croyons avoir un effet structurant sur le développement des communautés, des régions et de la province puisque nous créons de l'emploi et que nous supportons les économies locales tout en favorisant une cohabitation harmonieuse.

- L'intégration verticale est capable de répondre rapidement aux besoins changeants et diversifiés des consommateurs.
- L'intégration verticale est synonyme de contrôle de qualité et de salubrité des produits mis en marché.
- En choisissant le modèle associatif, le producteur demeure l'unique propriétaire de ses terres, de ses bâtiments et de sa machinerie et il est le gestionnaire de ses choix et de son temps.
- La ferme familiale existe aussi par le modèle associatif : elle fait vivre décemment une famille impliquée dans sa communauté.
- Il faut arrêter le faux débat entourant la ferme familiale et consacrer nos énergies communes aux vrais enjeux : la sécurité du revenu, la mise en marché, la relève agricole, la santé animale, les attentes de la société et des consommateurs, la mondialisation, pour ne nommer que ceux-là.

La stabilisation du revenu

D'entrée de jeu, nous ne voyons pas pourquoi une entreprise telle que F.Ménard, qui soutient et fait vivre plus de 150 fermes familiales, ou toute autre entreprise de taille moyenne similaire, devrait être écartée des programmes de stabilisation du revenu. Dans un contexte où il y a de plus en plus de population à nourrir, et de moins en moins de relève pour les fermes, la tendance vers des fermes de plus grande taille s'impose. Ainsi, il ne faut surtout pas faire de différence entre les tailles de fermes au niveau de la stabilisation du revenu puisqu'il s'agit d'une tendance mondiale qui ne fera que s'accroître. Par contre, nous croyons que toute entreprise, peu importe sa taille, apporte un dynamisme au marché. Aussi, la filière porcine québécoise et le gouvernement se doivent de promouvoir et d'encourager différents modèles de production. Dans un contexte de marché où nos concurrents américains, européens et autres sont fortement subventionnés, il est essentiel pour les producteurs québécois de maintenir les programmes actuels en place.

Cependant, nous croyons que l'attribution de l'aide financière ne doit pas être évaluée en termes de taille d'entreprises mais plutôt en termes d'efficacité. Il faut privilégier une solution qui encouragera les producteurs à devenir sans cesse plus efficaces, ce qui leur permettra de devenir moins dépendants des divers programmes d'aide. Il faut encourager et développer le principe de « gestionnaire de qualité » auprès des producteurs agricoles. Ce gestionnaire est celui qui applique sur son entreprise les grands principes suivants :

- La croissance économique;
- L'innovation technologique;
- Le rendement zootechnique adéquat;
- La protection de l'environnement;
- La cohabitation harmonieuse.

C'est celui qui est proactif dans les domaines techniques, économiques, environnementaux et sociaux. Il faut développer différents moyens pour préserver une cohabitation harmonieuse avec les différences usages, pour minimiser les impacts sur l'environnement, pour améliorer la sécurité alimentaire et pour bonifier les pratiques d'élevage. Mais tous ces accomplissements impliquent des investissements additionnels en ressources humaines, matérielles et financières donc, de nature à accroître substantiellement les coûts de production. Actuellement ces charges additionnelles ne sont pas indexées aux prix de marché.

La mise en œuvre de ces grands principes sur les entreprises pourrait supposer un soutien incitatif de l'État à la hauteur des implications et de l'amélioration des performances. Le support doit apporter une prime réelle à toute entreprise agricole appuyant les moyens reconnus par les ministères concernés. Cette prime doit être obligatoirement assujettie à l'obligation de conformité face aux exigences demandées et à un contrôle externe. Finalement, si nous souhaitons que nos producteurs soient plus efficaces, il est évident qu'il ne faut pas tourner le dos au modèle agricole de plus grande taille. Nous croyons que le maintien du modèle moyen tel que nous le connaissons au Québec dans les programmes de stabilité du revenu se traduira par l'amélioration de l'efficacité et une diminution des coûts de production ce qui nous permettra de nourrir la population avec un produit de qualité à un prix compétitif tout en diminuant la demande d'aide financière.

- L'attribution du soutien financier de l'État ne doit pas être évaluée en termes de taille d'entreprise mais plutôt en termes d'efficacité.
- Il faut encourager et développer le principe de « gestionnaire de qualité » auprès des producteurs agricoles.
- L'attribution d'un soutien incitatif de l'État doit correspondre aux implications réelles et de l'amélioration des performances et assujetti à des obligations de conformité et de contrôle.

Portrait de la transformation

Le Québec compte huit grands transformateurs de porcs (Olymel, Abattoir St-Alexandre, ATrahan Transformation, Agromex, Viandes du Breton, Qualiporc, Viandes Kamouraska et Lucyporc) Il s'agit d'un petit groupe d'entreprises dominées par un grand joueur. Cette situation démontre clairement que les stratégies et les décisions de cette entreprise dominante sont susceptibles d'influencer le bon fonctionnement de l'ensemble du marché, et tout particulièrement ses prix.

C'est aussi un fait avéré que l'industrie québécoise du porc est de plus en plus dépendante des marchés d'exportation, et par conséquent de la volonté et des exigences de ces marchés. Entre autres le marché nord-américain de la viande de porc qui est fortement intégré.

Nous croyons que la concurrence actuelle entre les transformateurs ne se joue pas uniquement sur la baisse des coûts ou sur la taille grandissante des unités de production, mais bien sur la satisfaction des consommateurs et leurs demandes en constante évolution. Pour se distinguer à leurs yeux, les transformateurs cherchent avant tout à différencier leurs produits en termes de qualité, ce qui inclut à la fois les considérations suivantes : nutrition animale, santé et bien-être animal, salubrité et sécurité alimentaire, qualité et uniformité des produits, facilité et rapidité de préparation, goût et plaisir des produits.

C'est pour ces raisons que nous avons choisi de nous implanter en tant que producteur-transformateur. Nous croyons fermement qu'il s'agit de la voie de l'avenir pour le porc québécois, c'est-à-dire un

moyen de nous distinguer puisque notre modèle nous permet de répondre facilement et rapidement aux exigences des consommateurs pour un besoin spécifique.

Cependant, nous constatons que les mécanismes actuels de mise en marché collective ne sont pas adaptés pour ce modèle en émergence.

La libération du marché du porc

À l'origine en 1966, une modification à la Loi des marchés agricoles du Québec a été effectuée en accord avec les recommandations de la Commission Héon de 1956. Ceci permettra à la fin des années 70 de voter les divers plans conjoints qui seront mis en place afin de développer les marchés de commodité et créer un équilibre des forces entre le nombre de producteurs et les acheteurs. Mais avec huit acheteurs en 2007 dont un acheteur dominant, et une demande en pleine évolution de la part des consommateurs, notre système de mise en marché est désuet, dépassé et il doit être revu en profondeur.

Le principal problème de l'industrie porcine est que les divers mécanismes d'établissement des prix de la Fédération des producteurs de porcs du Québec (FPPQ) sont mal adaptés à la réalité nouvelle du marché, soit le besoin de spécialisation et de spécificité des producteurs-transformateurs. Il ne répond plus aux besoins des producteurs d'avoir un prix juste pour leurs porcs, tel qu'on a pu l'observer à la fin de l'année 2006 avec des prix allant jusqu'à US -40\$. La vente aux enchères telle qu'on la connaît est un mécanisme dont l'inefficacité dans l'industrie porcine du Québec se renouvelle de jour en jour. Tous les acteurs sont d'accord sur ce point. Le système ne fonctionne plus, et pour cette raison, les mécanismes de mise en marché ont été suspendus il y a plusieurs mois déjà.

Afin de résoudre cette problématique, nous recommandons la **libération du marché du porc**. En d'autres mots, les transactions des acteurs de ce marché devraient être sorties du carcan actuel de la FPPQ et s'effectuer librement par le biais de contrats de gré à gré entre les producteurs et les transformateurs dont la Fédération serait avisée. L'industrie pourra alors grandir et se développer au rythme des opportunités offertes aux transformateurs, ainsi que des initiatives et investissements qu'elle voudra bien consentir pour répondre à la demande des consommateurs.

Cet ajustement logique serait dans l'intérêt de tous les acteurs du marché, à savoir les consommateurs, qui demandent encore et toujours plus de diversité et de qualité dans leur assiette, et les entreprises qui œuvrent dans ce domaine au quotidien et qui ne demandent pas mieux que d'aller au bout de leurs ambitions. Un aspect clé du succès d'une telle réforme serait de laisser le marché définir ses propres exigences. Les meilleurs juges de ce que doit être la nature des produits du porc, sont les consommateurs éventuels. Les producteurs quant à eux y retrouveraient, en plus d'un meilleur prix, un contact direct avec le transformateur et la possibilité de satisfaire aux exigences claires de celui-ci .

Tel que mentionné dans la revue Porc Québec d'avril 2007 qui cite le vice-président du *National Pork Producer Council* Brian Black, qui a effectué une conférence lors de l'assemblée semi-annuelle de la FPPQ en décembre dernier, 62% des porcs américains sont abattus selon des contrats, 30% appartiennent aux entreprises d'abattage et le reste est vendu sur le marché négocié. Ce qui a davantage incité les producteurs à opter pour une mise en marché sous contrat, c'est la garantie de faire abattre leurs porcs. Brian Black a rappelé que durant la crise de 1998, les producteurs à contrats n'ont pas

obtenu de meilleurs prix, mais ils étaient certains de faire abattre leurs porcs alors qu'ils étaient en situation importante de surplus.¹

Pour s'assurer que tous les producteurs aient un réel choix concernant la vente de leurs porcs, un mécanisme de mise en marché des porcs commodités demeurerait en place sous la base de participation volontaire. Aucun producteur ne serait alors obligé de vendre par contrat à un abattoir contre son gré et il serait possible pour les producteurs qui souhaitent y participer de se regrouper pour obtenir les meilleurs prix possible.

En tant que producteur-transformateur, F.Ménard inc., propriétaire de la division des viandes Agromex est prêt à effectuer des ententes de gré à gré avec les producteurs dès que possible. Nous possédons nos propres porcs, et actuellement, nous devons nous les vendre via le système de mise en marché qui nous est imposé et payer des frais de mise en marché, d'administration, de transport (en plus de nos propres frais de transport), etc. Nous souhaitons que des changements importants soient apportés au système de mise en marché collectif afin d'abattre nos propres porcs sans dédoublement indu des frais et d'avoir l'opportunité d'acheter les porcs qui nous conviennent.

- Comme les mécanismes de mise en marché actuels ne permettent pas aux transformateurs de répondre adéquatement aux besoins des consommateurs, il faut revoir en profondeur notre système de mise en marché collective.
- La libération du marché du porc permettra à l'industrie, par le biais de contrats de gré à gré entre les producteurs et les transformateurs de grandir et se développer au rythme des opportunités offertes.
- Les meilleurs juges de ce que doit être la nature des produits du porc sont les consommateurs.
- Opter pour une mise en marché sous contrat, c'est opter pour une garantie de l'abattage des porcs.
- Mettre en place une mise en marché mixte, le système actuel sous une base volontaire et le libre-choix dont la mise sous contrat.

La libération des marchés, aussi pour un gage de qualité

Depuis longtemps, le porc canadien est reconnu sur les marchés internationaux pour sa qualité. Depuis quelques années maintenant, de nombreux pays ont atteint le même niveau de qualité, mais avec des coûts de production moindres. La libération des marchés au Québec aurait, selon nous, un effet bénéfique sur notre produit en ce sens qu'elle stimulerait de nouveaux créneaux.

À titre d'exemple, on ne peut passer sous silence le cas de l'accréditation AQC (*Assurance qualité canadienne*) mis en place en 1999, un programme de sécurité alimentaire à la ferme destiné aux producteurs canadiens de porcs. La mise en place du programme AQC est très louables, mais malheureusement, cette accréditation ne signifie absolument rien à l'heure actuelle au-delà de la porcherie au Québec. Cette accréditation, qui n'est pas reconnue mondialement et pour laquelle les producteurs non accrédités subissent une pénalité lors de la vente de leurs porcs à l'abattoir, ne peut même pas être gérée dans un système de mise en marché collective tel que celui du Québec. Les porcs des divers producteurs sont vendus aux abattoirs, puis livrés et mélangés entre eux. Ainsi, les abattoirs achètent des porcs sans savoir s'ils sont produits selon une accréditation AQC ou non. À quoi donc cette belle accréditation mène-t-elle si notre système de mise en marché, qui exige de plus une pénalité

¹ **Compte rendu de l'assemblée semi-annuelle de la FPPQ. Porc Québec** Le magazine de la Fédération des producteurs de porcs du Québec. Volume 18, Numéro 1, Avril 2007.

pécuniaire pour les porcs qui ne sont pas accrédités, ne distingue pas les porcs accrédités ou non à l'abattoir?

Dans un système libre, l'accréditation AQC pourrait s'imposer comme une norme importante et être « vendue » aux consommateurs au même titre que le programme HACCP au niveau de la transformation. On pourrait aussi voir surgir, comme ailleurs dans le monde, des fermes et des usines certifiées ISO et la traçabilité des produits pourrait devenir une *plus value*. Une chose est certaine, la libération des marchés contribuerait grandement à accroître de façon importante les standards de qualité de la viande de porc québécoise et par le fait même, le revenu des producteurs.

- La libération des marchés aurait un effet bénéfique sur nos produits en stimulant de nouveaux créneaux.
- La libération des marchés permettrait à l'accréditation AQC de s'imposer et d'être reconnue par les consommateurs au même titre que le programme HACCP au niveau de la transformation.
- La libération des marchés contribuerait à accroître les standards de qualité de la viande de porc québécoise et par le fait même le revenu des producteurs.

Le principe de réciprocité : un impératif pour la survie de notre industrie agroalimentaire

À l'heure où les consommateurs peuvent se procurer de la viande de porc du Danemark, des États-Unis ou d'autres pays sur les étals des épiceries, sans compter toutes les autres denrées alimentaires importées, nous croyons qu'il est de mise de protéger notre agriculture en imposant aux produits importés les mêmes règles auxquelles nous sommes soumis.

Au cours des dernières années, les consommateurs et les gouvernements ont exigé beaucoup des producteurs porcins et aux autres productions agricoles en termes de normes environnementales et d'innocuité des produits, et ces exigences ont coûté très cher aux producteurs sans que leurs revenus soient augmentés. Nous croyons donc qu'il serait tout à fait normal et justifié d'exiger au minimum que tous les produits qui entrent au pays et qui sont vendus dans nos épiceries répondent aux mêmes normes (utilisation ou non de certains médicaments, normes environnementales, de salubrité et d'innocuité, de conditions de travail, etc.) que celles auxquelles nous devons nous-mêmes nous conformer.

- L'étiquetage de la provenance des produits permettrait aux consommateurs de faire des choix éclairés lorsqu'ils achètent un produit. La FPPQ effectue d'excellentes campagnes de marketing afin de promouvoir le porc québécois. Malheureusement, à l'épicerie les consommateurs se retrouvent devant une multitude de produits dont la provenance n'est même pas indiquée. Nous croyons que d'indiquer la provenance des divers produits alimentaires inciterait les consommateurs à choisir des produits québécois, réputés pour leur qualité, afin d'encourager des producteurs locaux! Est-il utile de mentionner que la consommation locale a un effet bénéfique sur notre environnement? Il est impératif d'exiger la réciprocité lors de l'importation des denrées alimentaires.
- L'étiquetage de la provenance des produits alimentaires permettrait aux consommateurs d'encourager la production locale et donc, stimulerait notre économie.

L'environnement, l'avenir des prochaines générations

Plus que jamais aujourd'hui, il s'agit d'une évidence que notre avenir passe par une meilleure gestion environnementale des entreprises agricoles. C'est pourquoi nous croyons que de nombreuses actions devraient être prises afin d'encourager les producteurs à pratiquer une agriculture proactive en matière d'environnement. Voici donc quelques pistes de solutions à étudier selon F. Ménard.

L'intensification de la production agricole dans les dernières décennies a augmenté considérablement les volumes de lisier à gérer. F. Ménard croit qu'il est essentiel de faire sa part dans ce domaine. Nous croyons faire figure de proue depuis plusieurs années avec diverses innovations, notamment l'implantation d'un système de traitement complet du lisier appelé Biofertile.

Le programme Prime-Vert mis en place par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) a pour objectif de promouvoir et de diffuser les bonnes pratiques agricoles, de soutenir les exploitations agricoles afin qu'elles puissent se conformer aux lois, règlements et politiques environnementaux et de les aider à adapter leur système de production en vue de la conservation des ressources et de l'amélioration de l'environnement agricole, notamment dans le cadre d'un plan d'accompagnement agroenvironnemental. Afin de résoudre une problématique existante de gestion des surplus de matières fertilisantes des fumiers, le programme offre une aide financière aux producteurs souhaitant corriger ou améliorer leur gestion des lisiers jusqu'à concurrence de 70% et qui ne peut excéder 200 000\$, peu importe la taille de l'entreprise.

- F.Ménard croit qu'une révision concernant l'attribution de ces subventions s'avère essentielle afin d'encourager les producteurs vers cette voie d'avenir concernant notre environnement et notre milieu de vie. Nous croyons qu'une solution qui favoriserait l'implantation de technologies de traitement du lisier devrait se baser selon le nombre de mètres cubes traités annuellement afin d'établir le montant de la subvention accordée et non par le biais d'une limite qui ne tient aucunement compte de la taille de l'entreprise.

F. Ménard croit aussi que les pistes de solutions environnementales suivantes gagneraient à être examinées :

- Créer un programme structuré de crédits d'impôt remboursables (35% par le provincial et 35% par le fédéral, sans plafond) pour l'achat d'équipements et d'infrastructures de traitement des lisiers et pour toutes les technologies et innovations environnementales.
- Abolir la limite de 15 000\$ sur le 70% de l'investissement donné par le programme Prime-Vert concernant les mesures de réduction de la pollution diffuse (haies brise-vents, l'aménagement d'ouvrages de conservation des sols, la gestion des puits, etc.).
- Développer un programme de formation et de subvention pour les entreprises d'épandage à forfait. L'épandage fait par des professionnels serait susceptible de redonner confiance aux citoyens.
- Imposer l'incorporation de fertilisants organiques dans les engrais minéraux, ce qui favoriserait une diminution de nos importations de phosphore (environ 60 000 tonnes par année) par l'imposition d'une taxe sur le phosphore importé. La mesure pourrait être progressive, soit 10% du phosphore provenant de fertilisants organiques en 2008 pour atteindre 50% en 2012. À titre d'exemple, la Loi sur le papier recyclé a été très efficace.
- Implanter un système de subvention des bandes riveraines similaire à celui existant aux États-Unis. La première option consiste à couvrir l'amortissement en crédits d'impôt sur la valeur de la

terre utilisée en bandes riveraines. La seconde, en subventionnant ce que rapporterait la culture sur ces espaces non utilisés. Puis finalement, donner un crédit de taxes foncières sur la partie non utilisée aux producteurs. De cette façon, les producteurs seraient beaucoup plus encouragés à créer de larges bandes riveraines afin de préserver les cours d'eau.

- Remplacer les consultations publiques mises en place en 2004 suite aux recommandations du BAPE concernant l'implantation de nouvelles porcheries, par des séances d'informations.
- Encourager les producteurs à adhérer le plus rapidement possible aux crédits de carbone dans le cadre de l'accord de Kyoto et créer une agence gouvernementale qui achètera les crédits des producteurs dès maintenant pour en faire ensuite la vente massive dès que la bourse sera opérationnelle.
- Revoir la mission du ministère de l'Environnement pour que celui-ci redevienne un service d'aide pour les agriculteurs afin d'améliorer leurs pratiques tel que nous l'avons connu au début des années 90 et non un ministère répressif et contrôlant qui gère principalement les inspections et les amendes. Le ministère de l'Environnement se doit d'être un ministère des solutions environnementales pour les producteurs. En ce sens, le ministère pourrait diminuer les charges administratives pour les producteurs agricoles qui utilisent des technologies de traitement. Actuellement, nous vivons la situation inverse...

Conclusion

Plusieurs acteurs se partagent les responsabilités des problématiques actuelles. Nous admettons en tant que joueur important du domaine agricole et agroalimentaire avoir notre part de responsabilités, mais travaillons ardemment afin de continuer à nous améliorer dans toutes les sphères de notre production.

Nous saluons l'initiative du gouvernement en place d'avoir mis sur pied cette Commission. Nous sommes confiants que la voix des producteurs sera entendue et que les solutions proposées seront mises en place dans un avenir prochain afin que chaque ferme québécoise ait la place qui lui revient ainsi que l'aide nécessaire afin de pourvoir à son développement en accord avec les exigences des consommateurs et en harmonie avec l'environnement.

Bibliographie

Convention de mise en marché des porcs : une structure plus libre et des prix plus justes pour une industrie plus prospère. Présentation des opinions de Pierre Fortin, Ph. D., UQAM et Groupe d'analyse et Marc Van Audenrode, Ph. D., Université de Sherbrooke et Groupe d'analyse. 7 août 2006

Compte rendu de l'assemblée semi-annuelle de la FPPQ. Porc Québec Le magazine de la Fédération des producteurs de porcs du Québec. Volume 18, Numéro 1, Avril 2007.