



Mémoire présenté à  
**La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec**  
dans le cadre de la

Demande par la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec  
d'approuver un Règlement modifiant le Règlement sur la mise en vente en commun du  
blé destiné à la consommation humaine

115-05-01-02  
Salle Casavant 5  
Hôtel des Seigneurs  
1200, rue Johnson, Saint-Hyacinthe

**Le 2 mars 2007**

Rédigé par :

**Les Céréaliers du Québec inc.**  
C.P. 149, Saint-Aimé (Québec) J0G 1K0  
Téléphone : (450) 278-7798  
Site Internet : [www.cerealiersduquebec.com](http://www.cerealiersduquebec.com)  
Courriel : [info@cerealiersduquebec.com](mailto:info@cerealiersduquebec.com)

## **Préambule**

Le présent document a été rédigé afin d'être déposé à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec lors d'une audience publique qui concerne une demande par la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec (115-05-01-02) d'approuver une modification du Règlement modifiant le Règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine.

Ce sont cinq producteurs de grandes cultures, membres du conseil d'administration de l'association Les Céréaliers du Québec inc., qui ont rédigé ce document. Il s'agit de Louis R. Joyal, Gilles Brouillard, René Leblanc, Andréas Illi et Clément Leblanc.

Ces agriculteurs effectuent depuis 2003 une réflexion critique et lucide sur la mise en place et l'opération de services obligatoires de mise en marché collective dans le secteur des grains.

Le document sera déposé par Gilles Brouillard, Clément Leblanc et Andréas Illi, qui en feront la présentation et qui pourront répondre à d'éventuelles questions.

## **Précisions**

Le texte qui suit utilise parfois des diminutifs. Il arrive aussi que des mots différents soient utilisés pour nommer une chose ou un organisme. Pour fin de clarté, en voici certains :

Blé de provende : blé d'alimentation animal

Blé panifiable : blé d'alimentation humaine

FPCCQ : Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec

RMAAQ : Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

La Fédération : Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec

La Financière : La Financière agricole du Québec

La Régie : Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

Les Céréaliers : Les Céréaliers du Québec inc.

## **Sujets abordés**

Ce document contient cinq parties, en excluant les annexes:

1.0 Présentation d'une pétition

2.0 La distinction des blés

3.0 Préserver l'indicateur de performance

4.0 Étude des gains ou des pertes pour les producteurs

5.0 L'appui des producteurs

## 1- Présentation d'une pétition

Le but de cette pétition n'était pas d'obtenir un grand nombre de signatures, puisque nous ne détenons pas la liste de tous les producteurs de blé.

Cette pétition a donc circulé auprès des producteurs dont nous savions qu'ils avaient produit du blé récemment.

Elle démontre l'intérêt et la position de plusieurs producteurs de blé sur ce sujet.

### 1.1 La pétition

50 signataires de la pétition sont producteurs de blé ou propriétaires d'une ferme qui produit du blé.

Le texte qui accompagne cette pétition est le suivant :

JE REFUSE TOUTE MODIFICATION À LA DÉFINITION ACTUELLE DU BLÉ DESTINÉ À LA CONSOMMATION HUMAINE DÉCRITE AU RÈGLEMENT SUR LA MISE EN VENTE EN COMMUN DU BLÉ DESTINÉ À LA CONSOMMATION HUMAINE SANS LA TENUE D'UN VOTE AUPRÈS DE TOUS LES PRODUCTEURS DE BLÉ DU QUÉBEC.

Vous trouverez une copie des formulaires de la pétition à l'annexe A.

Nous sommes disposés à transmettre les formulaires originaux à la Régie si elle le désire.

## 2- La distinction des blés

Les producteurs accordent une importance significative à la distinction des types de blé. Cela devient évident lorsqu'on regarde la mise en marché du blé ou sa production. D'ailleurs, les intervenants du secteur agricole effectuent aussi cette distinction.

### 2.1 Une mise en marché distincte

C'est dans le projet d'agence de vente lui-même qu'a été établie la distinction entre le blé de consommation animale et le blé de consommation humaine.

Les documents d'information et le formulaire d'approbation (annexe B) que la Fédération a expédiés aux producteurs le 25 mars 2004 sont clairs : il est question de mettre en place une agence de vente de blé d'alimentation humaine seulement, pas une agence de vente de blé d'alimentation animale ni de tous les blés sans distinction.

C'est la même chose avec le formulaire de votation (annexe C) que la Fédération a expédié aux producteurs le 29 septembre 2004 et sur lequel on peut lire ceci :

«... Une agence de vente du blé de consommation humaine vise à regrouper les lots de ce produit pour en uniformiser la qualité et en gérer la vente...»

Les producteurs se sont donc prononcés sur la mise en place d'une agence de vente qui regrouperait des lots de blé de consommation humaine. Ils n'ont jamais autorisé la mise en place d'une agence de vente qui viserait à regrouper le blé d'alimentation animale.

**En conséquence**, toute modification au règlement qui risque d'entraîner un accroissement de la commercialisation du blé de consommation animale par l'entremise de l'agence de vente devra d'abord être autorisée par un vote de tous les producteurs de blé.

De plus, le formulaire de votation (annexe C) de la Fédération mentionnait ceci :

«... Sur les règles de fonctionnement, l'agence demandera au producteur de soumettre ses superficies en production de blé de consommation humaine avant le 10 juin.»

Donc, lors du vote, la Fédération avait clairement établi que c'est le producteur qui, en déclarant ses superficies de culture, détermine le type de blé qu'il produit. Il s'agit d'un élément important que les producteurs ont considéré au moment de voter : en cas d'insatisfaction par rapport à l'agence de vente, ils conservaient la possibilité de produire un blé qui serait mis en marché autrement.

**En conséquence**, toute modification au règlement qui risque d'amenuiser la possibilité de produire un blé d'alimentation animale qui ne sera pas commercialisé par l'agence de vente devra d'abord être autorisée par un vote de tous les producteurs de blé.

### 2.2 Une production distincte

Les producteurs agricoles ont toujours fait une différence très nette entre le blé d'alimentation animale et blé d'alimentation humaine. La régie de culture de ces blés n'est pas la même et les différents cultivars sont choisis dès le départ, lors de l'achat des semences. En effet, les semenciers destinent leurs cultivars à l'une ou l'autre des catégories, soit l'alimentation animale ou humaine.

D'ailleurs, on note que le Centre de recherche sur les grains (cerom) distingue les cultivars recommandés selon qu'ils sont blés panifiables ou blés de provende. Cet organisme publie chaque année un guide (annexes D et E) qui s'intitule *Résultats des essais de maïs-grain et de cultivars de plantes oléoprotéagineuses et recommandations de cultivars de céréales*.

Le guide établit clairement l'existence de critères de discrimination telles la sensibilité aux maladies et la qualité des grains.

Or ce guide est distribué par l'intermédiaire de la revue *Grande culture*, elle-même publiée par la Fédération des cultures commerciales. Mentionnons aussi que le président du cérom est M. Christian Overbeek, président de la Fédération...

Par ailleurs, la Financière agricole du Québec fait aussi la distinction des blés. Ainsi, l'assurance stabilisation comporte deux catégories de blé, dont les potentiels de rendement sont clairement différents (annexe F).

Le ministère de l'Agriculture voit aussi une différence entre ces productions, puisque son calcul du coût de production diffère selon qu'il s'agisse de blé d'alimentation animale ou de blé d'alimentation humaine (annexe G).

Plus significatif encore, la Fédération et la Régie ont reconnu cette différence lors du vote sur la mise en place de l'agence de vente obligatoire.

En effet, seuls les producteurs qui produisaient du blé d'alimentation humaine ont été reconnus visés par le projet de règlement sur la mise en vente en commun et invités à voter sur celui-ci.

Bref, pour toute l'industrie – sauf désormais pour la Fédération –, il existe environ une dizaine de variétés de blé de printemps reconnues pour produire du blé destiné à la consommation humaine.

**En conséquence**, nous demandons que la Régie refuse la modification du règlement demandée par la Fédération, puisque celle-ci, en élargissant la définition du blé d'alimentation humaine pour y inclure d'autres cultivars, remet en question un consensus de l'industrie sur la différence entre les types de blé.

### 3- Préserver l'indicateur de performance

En septembre 2006, le ministre de l'Agriculture déposait le nouveau plan stratégique de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

Le président de cet organisme, M. Marc-A. Gagnon, mentionne que «...la Régie veut améliorer le fonctionnement du système de mise en marché collective en approuvant une réglementation réfléchie et en évaluant la performance et l'évolution des plans conjoints sur la base d'indicateurs de mesure appropriés clairement établis.»

#### 3.1 Une agence de vente avec un seul indicateur de performance

Le règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine approuvé le 25 février 2005 par la Régie semble ne contenir aucun indicateur de performance. Son texte ne mentionne aucune procédure permettant d'évaluer les gains obtenus par l'agence de vente ou d'évaluer la satisfaction des producteurs de blé.

Et pourtant, il existe par défaut un indicateur de performance dans ce règlement. D'ailleurs, lors du vote sur l'agence de vente en 2004, les producteurs l'avaient compris et pris en considération : il s'agit du libre choix de produire du blé de provende qui ne serait pas commercialisé par l'agence de vente.

La Fédération mentionne la présence de cet indicateur dans son document d'appui au règlement sur la mise en vente en commun du blé qu'elle a déposé devant la Régie en avril 2003. Voici la dernière phrase de la conclusion de la Fédération :

«Il est indéniable que l'agence contribuerait à une augmentation des superficies ensemencées en blé de consommation humaine.»

La variation des superficies en production est donc un indicateur de la performance de l'agence de vente. Si les producteurs ne sont pas satisfaits, ils produiront autre chose que du blé d'alimentation humaine.

Il est donc légitime de craindre qu'une modification du règlement qui forcerait une proportion plus importante de blé d'alimentation animale à être commercialisé par l'agence de vente, viendrait affaiblir ou peut-être même détruire le seul indicateur de performance dont nous disposons.

De plus, sous sa forme actuelle, il est difficile de qualifier le règlement sur la mise en vente en commun du blé de « réglementation réfléchie ».

En effet, aucun objectif chiffré n'est mentionné dans le règlement ou dans les décisions de la Régie. Qu'entendent les intervenants et la Régie par « permettre au secteur du blé destiné à la consommation humaine de retrouver la place qui lui revient »?

**En conséquence**, non seulement demandons-nous que la modification du règlement demandée par la Fédération soit refusée, mais nous demandons également à la Régie de convoquer les intervenants afin que soient précisés et chiffrés les objectifs à atteindre par la réglementation sur la mise en commun du blé d'alimentation humaine.

## 4- Étude des gains ou des pertes pour les producteurs

En décembre 2006, une cinquantaine de membres des Céréaliers du Québec réunis à Saint-Hyacinthe ont signifié leur mécontentement au sujet de l'agence de vente du blé. Ils ont donc mandaté le conseil d'administration pour réaliser une étude sur la rentabilité de l'agence de vente du blé.

Cette étude permettra de quantifier et de chiffrer les gains ou les pertes obtenus par la mise en vente en commun du blé d'alimentation humaine récolté en 2005.

La première étape de cette étude consiste à obtenir les données auprès des producteurs. Mme Véronique Dionne, agronome, sera en charge de cette étape. Elle devra rencontrer chaque producteur et relever les données pertinentes directement sur les pièces justificatives originales.

La seconde étape consistera à faire le calcul du prix net obtenu par chacun des producteurs.

Par la suite, les résultats de l'étude seront vérifiés et interprétés par un agro-économiste.

L'étude sera publiée au plus tard le 15 mai 2007.

Au moment d'écrire ces lignes, des résultats préliminaires tendent à démontrer que l'insatisfaction des producteurs serait justifiée.

### 4.1 Une mise en marché complexe et peu transparente

Il a fallu patienter plus de 14 mois après la récolte du blé de 2005 pour enfin obtenir les informations permettant de calculer le prix réel obtenu. Récemment, la personne en charge de l'agence de vente, M. Yelda, a annoncé qu'il faudrait un ou deux mois de plus pour obtenir le paiement final pour la récolte de 2006. Un délai aussi long laisse peu de place à la transparence et à l'efficacité.

Avant l'agence de vente, le calcul du montant net obtenu pour la vente du blé panifiable était facile.

La fiche de paiement des acheteurs ne comportait que quelques éléments qui influençaient le prix : la qualité du grain, le pourcentage des impuretés et, selon le cas, les frais de séchage. Il suffisait de quelques minutes pour faire les calculs.

Il importe de mentionner qu'auparavant, les acheteurs payaient entièrement le prix total dans les 12 jours, tel que l'exigeait le règlement.

Désormais, une pléiade de frais viennent affecter le montant brut, au point qu'il devient difficile d'obtenir des réponses précises lors des réunions. Ces frais sont nombreux et cachent eux-mêmes d'autres frais. En voici quelques-uns:

- Frais de réception, qui se composent de frais de classement et de frais de pesée;
- Frais de conditionnement, qui se composent de frais de nettoyage, de frais d'administration, de frais de ventilation, de frais de criblage, de frais d'entreposage;
- Frais facturés aux pools, qui se composent de frais de transport, de frais d'entreposage, de frais de sortie ainsi que d'autres frais;
- Frais d'administration;

- Frais de séchage, s'il y a lieu;
- Prélèvement de la contribution au plan conjoint.

Certains frais sont facturés par tonne de grain livré, alors que d'autres sont pour chacun des chargements livrés. Parfois, les prix bruts sont calculés différemment.

Il est facile de comprendre l'insatisfaction générée par toute cette complexité. Il est cependant plus difficile de comprendre comment elle peut contribuer à une mise en marché des grains plus efficace et plus ordonnée.

#### 4.2 Résultats préliminaires

Au moment d'écrire ces lignes, des calculs préliminaires des revenus nets obtenus tendent à démontrer que l'insatisfaction des producteurs serait justifiée.

Sans mentionner de chiffres, puisque ceux-ci n'ont pas encore été vérifiés, il semble que les nouveaux frais générés par la mise en vente en commun ont annulé toute augmentation du prix de vente obtenu en 2005.

D'ailleurs, le résumé (annexe H) des informations administratives publiées sur le site Internet de la Financière agricole du Québec démontre une importante augmentation de la compensation.

Or la ventilation du coût de production que nous a remise la Financière (annexes I et J) démontre que les nouveaux frais de mise en marché collective sont grandement responsables de l'explosion du coût de production.

Bien que la Fédération ait annoncé une réduction de certains frais, nous doutons que le prix net qu'obtiendront les producteurs soit significativement supérieur pour les récoltes 2006 et 2007.

La décision no 7946 rendue par la Régie rapporte que la Fédération avait l'objectif suivant en mettant en place le règlement sur la mise en vente en commun :

« ... la prise en charge par les producteurs de la mise en marché du blé destiné à la consommation humaine permettra de réaliser des gains importants tant au niveau de l'efficacité de la mise en marché et de sa transparence qu'au niveau de la confiance des producteurs dans le système de mise en marché et des revenus qu'ils en tireront. »

Il est évident que les producteurs ne peuvent pas avoir confiance en une mise en marché collective qui leur rapporte un revenu net inférieur. Les administrateurs et les employés permanents de la Fédération sont conscients de ce problème.

Or la solution facile à ce problème consiste à forcer plus de blé à être mis en marché par l'agence de vente. En forçant plus de producteurs qui produisent du blé d'alimentation animale à participer au paiement des frais fixes d'opération, la charge assumée individuellement par les producteurs de blé d'alimentation humaine sera diminuée.

Avantager une production au détriment d'une autre ne peut pas résulter en une mise en marché plus efficace et plus ordonnée.

**En conséquence**, nous demandons que la modification du règlement que demande la Fédération soit refusée par la Régie.



## 5- L'appui des producteurs

La décision no 7992 rendue par la Régie en février 2004 mentionne ceci :

**« En l'absence d'un appui vérifiable et suffisant, un règlement de vente en commun peut difficilement contribuer à une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé... »**

### 5.1 Historique

La mise en place de l'agence de vente a été approuvée en février 2005, lorsque la Régie a conclu que le projet d'agence de vente jouissait d'un appui suffisant des producteurs.

La décision no 8226 rendue par la Régie mentionne ceci :

Au cours de l'automne 2004, la Fédération a procédé à un référendum auprès des producteurs visés et a transmis à la Régie, le 3 janvier 2005, la compilation des votes reçus. Selon cette compilation, 71 % des producteurs visés ont participé au référendum et 62 % d'entre eux se sont prononcés en faveur du Règlement. Compte tenu du résultat obtenu lors du référendum, la Fédération demande à la Régie d'approuver le Règlement.

Ainsi, 62 % des 71 % de producteurs de blé destiné à l'alimentation humaine qui étaient appelés à voter ont appuyé le projet d'agence de vente. C'est donc avec 44,02 % d'appui que le règlement a été approuvé.

Or la question que nous pouvons nous poser est la suivante : Quel est le pourcentage d'appui des producteurs en deçà duquel le règlement de vente en commun contribuera difficilement à une mise en marché efficace et ordonnée?

L'agence de vente pourrait-elle relancer la production de blé d'alimentation humaine afin de maintenir le développement dans le secteur des grains si elle en venait à disposer d'un appui inférieur à 44,02 % des producteurs?

### 5.2 Omission par la Fédération

En fait, nous sommes convaincus que l'appui était moins que 44,02 % lors du vote. Malheureusement, la Régie n'a pas eu l'occasion de le constater.

Ainsi, dans sa lettre datée du 3 janvier 2005 (annexe K), la Fédération informait la Régie qu'elle avait pris contact avec les producteurs visés durant l'été 2004 afin d'obtenir un appui écrit de la part de tous ceux qui appuyaient le projet.

Or la Fédération a omis d'informer la Régie que des administrateurs ont effectué des visites auprès des producteurs afin d'obtenir des formulaires d'appui (annexe B2) qui ne permettaient pas de se prononcer contre le projet.

Ainsi, durant l'été 2004, la Fédération a accumulé des résultats favorables à la mise en place de l'agence de vente, sans jamais recueillir de votes défavorables.

Un producteur défavorable était donc contraint de participer à une étape supplémentaire pour signifier sa position.

Or, tel que le démontre la lettre datée du 29 septembre 2004 (annexe C), c'est en pleine période des récoltes que la Fédération a accordé un délai de 15 jours aux producteurs restants pour signifier leur refus.

Il est évident que le processus a avantagé le vote favorable au projet d'agence de vente. Donc, s'il en avait été autrement, l'appui au projet d'agence de vente aurait été moindre.

Or, avec 44,02 % d'appui absolu, on peut penser qu'il s'en aurait fallu de peu pour que la Régie rende une décision différente.

### 5.3 Appui actuel des producteurs

En considérant que les résultats du vote organisé par la Fédération en 2004 comportent une part d'inconnu et d'inexactitude, que sait-on de la satisfaction actuelle des producteurs?

Si les producteurs sont satisfaits de l'agence de vente et qu'ils considèrent que la mise en vente en commun leur procure une mise en marché plus efficace et plus ordonnée, il est alors plausible de penser qu'ils favoriseront cette culture et augmenteront leurs surfaces de blé d'alimentation humaine.

En regardant le tableau 1, on semble discerner un effet positif de l'agence de vente.

Données de la Financière (Surface en hectares)	2004	2005	2006	
Blé d'alimentation humaine	27 804	32 046	32 921	
Blé d'alimentation animale	22 871	23 689	23 473	
Total de blé stabilisé	50 675	55 735	56 394	

Tableau 1  
Données tirées de  
<http://www.fadq.qc.ca/index.php?id=821>

En effet, on observe une augmentation de plus de 15 % des surfaces de blé d'alimentation humaine produit en 2005, lors de la première année d'opération de l'agence de vente.

En 2006, on note une augmentation de près de 3 % par rapport à 2005. Cela indiquerait une augmentation totale de plus de 18 % des surfaces de blé d'alimentation humaine par rapport à l'année 2004.

Cependant, il faut se demander si cette hausse est vraiment attribuable à la mise en place de l'agence de vente.

Quand on regarde le tableau 2, force est d'admettre que l'augmentation des surfaces dédiées au blé d'alimentation humaine était amorcée bien avant la mise en place de l'agence de vente.

On constate une augmentation de 132 % des surfaces de blé d'alimentation humaine inscrites à l'assurance stabilisation entre l'année 2000 et l'année 2004. D'autres facteurs que la présence d'une agence de vente peuvent donc provoquer une augmentation des surfaces de blé d'alimentation humaine.

Il est fort possible que ces facteurs aient participé de manière importante à l'augmentation des surfaces de blé d'alimentation humaine observée entre 2004 et 2006.

Données de la Financière (Surface en hectares)	2000	2001	2002	2003
Blé d'alimentation humaine	11 986	15 859	20 530	29 447
Blé d'alimentation animale	15 967	21 212	23 159	26 276
Total de blé stabilisé	33 198	37 071	43 689	55 723

Tableau 2

Données tirées de <http://www.fadq.qc.ca/index.php?id=821>

En fait, ce qui est troublant, c'est l'augmentation des surfaces de blé d'alimentation animale entre les années 2004 et 2006.

Si les producteurs appuyaient de façon importante l'agence de vente du blé, alors pourquoi n'ont-ils pas délaissé le blé d'alimentation animale?

Si les producteurs avaient effectivement accordé un appui fort au projet d'agence de vente, nous aurions assisté à une importante migration des surfaces de production. Or ce n'est pas le cas.

#### 5.4 Appui réel des producteurs

Dans la décision no 7992 rendue par la Régie, cette dernière mentionnait ceci :

« ... malgré les démarches effectuées par la Fédération visant à informer et à convaincre les producteurs visés de la pertinence de mettre en place une agence de vente en commun du blé destiné à la consommation humaine, il subsiste encore un niveau assez élevé de questionnement et de doute de la part d'un nombre significatif de producteurs visés. »

À quelques mois de produire une troisième récolte de blé d'alimentation humaine qui sera mise en marché par l'agence de vente, les producteurs doutent toujours de la pertinence de la mise en vente en commun obligatoire du blé panifiable.

Or, si ce doute n'a pas été révélé lors du vote en 2004, c'est que l'organisme chargé de mesurer l'appui des producteurs menait en fait (annexe L) une campagne d'appui à l'agence de vente.

**En conséquence**, nous demandons que toute demande de modification au règlement soit refusée tant que l'appui des producteurs de blé envers la mise en vente en commun obligatoire n'aura pas été mesuré par un vote organisé et tenu par un organisme neutre et impartial.

Cependant, avant la tenue de ce vote, les producteurs devront obtenir de la Fédération des producteurs de cultures commerciales des objectifs mesurables à atteindre par la mise en vente en commun du blé d'alimentation humaine. Les gains financiers espérés devront être clairement établis et chiffrés.

À la suite de ce vote et si les producteurs désirent conserver l'agence de vente, un vote des producteurs de blé devra être tenu à tous les trois ans afin de mesurer la volonté des producteurs de maintenir ce service de mise en marché collective sous sa forme obligatoire.