

MISE EN CONTEXTE

Qu'est-ce que la mise en marché collective? La mise en marché collective est un mode de commercialisation des produits agricoles qui vise à rétablir un équilibre dans les rapports commerciaux entre les producteurs et les acheteurs. Au Québec, la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, mise en place en 1956, en établit les règles et le fonctionnement. La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec est l'organisme paragouvernemental qui veille au respect de la Loi.

Le plan conjoint : un mécanisme central. Le plan conjoint est le principal mécanisme mis à la disposition des producteurs agricoles, pour concrétiser cette mise en marché collective. Il leur permet de décider des différents moyens pour établir les conditions de production et de mise en marché d'un produit agricole donné.

Une négociation d'égal à égal. L'avantage fondamental du plan conjoint est de permettre une négociation d'égal à égal entre les producteurs et les acheteurs. Les agriculteurs regroupés deviennent un seul interlocuteur, une voix unique pour négocier un juste prix pour leurs produits. En se regroupant, les producteurs peuvent donc raffermir leur pouvoir et conséquemment amoindrir leur rapport de dépendance économique avec les acheteurs et les géants de l'alimentation.

Une formule souple. En plus d'offrir la possibilité de négocier collectivement les conditions de vente de leur produit, le plan conjoint propose divers leviers que chaque groupe d'agriculteurs peut décider ou non d'utiliser, selon leur réalité. Ainsi, par exemple, un groupe peut choisir de centraliser l'offre de vente, établir des conditions de production (mode de production, normes de qualité et d'innocuité, etc.) ou de mise en marché (prix, transport, etc.) ou encore cibler des champs d'intervention plus spécifiques, tel le financement de la recherche, de la promotion, etc. Cette souplesse fait en sorte qu'il existe plusieurs plans conjoints au Québec. Ils ne sont pas identiques et sont adaptés aux besoins spécifiques des groupes de producteurs.

Une approche démocratique. La gestion démocratique est à la base de la mise en marché collective. Comme il s'agit d'un mécanisme à la disposition des producteurs agricoles, eux seuls peuvent prendre l'initiative de sa formation et décider de sa mise en place. Préalablement, ils doivent déposer à la Régie un projet de plan conjoint, lequel fera l'objet d'un référendum auprès des producteurs visés. Une fois le plan conjoint adopté, ce sont les producteurs visés qui s'y trouvent assujettis et qui assurent son financement par l'intermédiaire de contributions.

Des avantages pour tous. Les retombées de la mise en marché collective sont nombreuses et bénéficient à l'ensemble de la société. Elle présente des avantages importants tant pour les acheteurs, les transformateurs, les distributeurs et les producteurs, que pour les consommateurs : un rapport qualité/prix optimal, un accès à des volumes, des garanties et une facilité d'approvisionnement pour les acheteurs, un contrôle de la qualité et une uniformité du produit, la rationalisation des frais de mise en marché (ex. : transport, promotion, etc.), une force d'innovation pour le développement de nouveaux produits et un outil de développement régional. Les modèles québécois et canadien de mise en marché collective et de gestion de l'offre favorisent une production locale d'aliments de qualité, à bon prix et diversifiée.

Une loi cruciale pour les produits d'ici. Actuellement, 35 groupes de producteurs agricoles, forestiers et pêcheurs ont opté pour cet outil collectif, en vue essentiellement d'améliorer leurs revenus et la part de ceux-ci qu'ils tirent du marché. Aujourd'hui, au Québec, c'est plus de 76 % des produits agricoles qui sont mis en marché collectivement.

La mise en marché collective à l'échelle canadienne. Il existe également des mécanismes de mise en marché collective à l'échelle canadienne, gérés par l'entremise d'offices de commercialisation. Le principal outil utilisé est alors la gestion de l'offre. Ce système permet aux producteurs de lait, de poulets, de dindons, d'œufs de consommation et d'œufs d'incubation d'établir le meilleur équilibre possible entre l'offre et la demande de leurs produits au Québec et au Canada. Les producteurs ne produisent ainsi que les volumes nécessaires pour répondre adéquatement aux besoins canadiens en établissant des quotas de production et évitent la production de surplus qui devraient être écoulés à perte.

DÉFIS ET ENJEUX

Des mythes qui circulent, des réalités qu'on ignore. Certains critiques prétendent que la mise en marché collective empêche le développement de produits du terroir et de créneaux. Pourtant, elle favorise un environnement d'affaires stable dont tous peuvent tirer parti. Bien menée, c'est aussi un levier qui permet de saisir toutes les opportunités du marché, notamment la production de produits différenciés, comme le démontre leur multiplication, ces dernières années. À titre d'exemple, on a qu'à penser aux 350 fromages fins du Québec, à l'agneau de Charlevoix, à la Route de l'érable, au cidre de glace, aux produits de la poule Chanteclerc, au lait biologique, au porc Nagano, etc.

La mise en marché collective, toujours pertinente. Certains affirment que la Loi sur la mise en marché des produits agricoles est dépassée et qu'elle aurait besoin d'être modernisée et mieux adaptée à l'ouverture des marchés. Pourtant, le contexte à l'origine de l'adoption de cette Loi est toujours présent. Dans un monde où se disputent des géants de l'industrie, il ne fait aucun doute que la mise en marché collective, comme la pratiquent les agriculteurs du Québec, constitue une des meilleures réponses au phénomène de la concentration.

Protégeons la gestion de l'offre. Les producteurs canadiens sous gestion de l'offre comptent entièrement sur le prix du marché et ne reçoivent aucune subvention gouvernementale pour soutenir leurs revenus. Ils ont besoin que le marché canadien soit protégé pour éviter que les pays exportateurs, qui subventionnent largement leurs producteurs ou qui jouissent de conditions climatiques que nous ne pouvons concurrencer, de règles moins exigeantes et d'une main-d'œuvre à très bon marché, ne viennent envahir leur marché. Le gouvernement canadien s'est engagé à protéger le système de gestion de l'offre. Or, plusieurs pays le remettent en question. Dans le contexte des multiples négociations internationales visant la libération des marchés, il faut donc s'assurer que le système canadien soit maintenu. Les enjeux sont déterminants pour l'économie des régions rurales du Québec et du Canada.