



*Document à l'intention des ambassadeurs  
responsables de l'accueil des nouveaux producteurs*

## FICHE – LA MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE

---

### QU'EST-CE QUE LA MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE?

Quand les producteurs et productrices agricoles se regroupent, qu'ils développent leur production et leur mise en marché, ça leur donne un plus grand rapport de force face aux acheteurs. C'est ce qu'on appelle une mise en marché collective.

Au Québec, une trentaine de groupe ont adopté ce modèle démocratique au moyen d'un plan conjoint ou d'une chambre de coordination et de développement (les fraises-framboises par exemple).

Et les règles entourant la mise en marché collective sont établis par la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.

### QU'EST-CE QU'UN PLAN CONJOINT?

Le plan conjoint est le principal outil des producteurs agricoles pour concrétiser leur action collective afin d'organiser et développer leur production et leur mise en marché.

Il s'agit d'une formule souple, adaptable et à géométrie variable proposant divers leviers que chaque groupe spécialisé peut décider d'utiliser ou non. Cette souplesse fait en sorte qu'il existe plusieurs plans conjoints au Québec. N'étant pas identiques, ils conviennent mieux aux besoins particuliers de chaque secteur.

En plus de permettre la négociation collective des conditions de mise en marché du produit (modalités de vente, prix, transport, etc.), un groupe de producteurs peut, par exemple, choisir de centraliser l'offre de vente, établir des conditions de production (mode de production, normes de qualité, etc.) ou encore cibler des champs d'intervention plus spécifiques, comme le financement de la recherche, de la promotion, etc.

### QUELS SONT LES PRINCIPAUX AVANTAGES DE LA MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE?

- Permettre une négociation d'égal à égal entre les producteurs et les acheteurs afin de négocier les prix et les conditions de la mise en marché;
- Investir collectivement pour développer la production (promotion, recherche, développement de nouveaux marchés, innovation, etc.);
- Favoriser des retombées bénéfiques pour tous les acteurs de la filière agroalimentaire, par exemple : un rapport qualité/prix optimal, un accès à des volumes, des garanties et une facilité d'approvisionnement, un contrôle de la qualité et une uniformité du produit, une rationalisation des frais de mise en marché (par exemple le transport), etc.;
- Dynamiser le développement régional et le maintien des fermes partout au Québec.

## COMMENT LES DÉCISIONS SONT-ELLES PRISES?

La démocratie est à la base de la mise en marché collective. Seuls les producteurs agricoles peuvent prendre l'initiative de sa mise en place et un vote est requis pour confirmer la mise en place d'un plan conjoint.

Une fois le plan conjoint adopté, tous les producteurs visés y sont assujettis et assurent son financement.

Ce sont les producteurs agricoles qui déterminent le financement des activités, et ce, en fonction des buts recherchés. Les producteurs sont consultés régulièrement quant aux orientations et aux règlements mis en œuvre. Ce sont des producteurs agricoles qui sont élus au sein d'un conseil d'administration, qui gèrent le plan conjoint.

L'Union appuie et accompagne les groupes de producteurs qui choisissent de réaliser une mise en marché collective, mais ceux-ci demeurent toujours autonomes dans leurs décisions.

## LA MISE EN MARCHÉ LIMITE-T-ELLE L'INNOVATION?

En favorisant un environnement d'affaires stable, la mise en marché est un levier qui permet de saisir les opportunités du marché, comme la production de produits différenciés. À titre d'exemple, pensons aux 800 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. Et la liste ne fait que s'allonger chaque année!

## LA MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE, TOUJOURS PERTINENTE ?

Le contexte qui est 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 l'une des meilleures réponses au phénomène de la concentration.

## AUTRES QUESTIONS ET RÉPONSES SUR LES PLANS CONJOINT

|                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Est-ce synonyme de quotas?                                             | Non, cette façon d'équilibrer la production en fonction de la demande existe dans certaines productions (œuf, volailles acériculture, bois lapins), à l'initiative des producteurs.                                                                                                                                                                                                                                                        |
| La vente à la ferme est-elle limitée?                                  | Un plan conjoint ne s'applique pas (en général) aux ventes faites directement aux consommateurs                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Favorisent-ils l'industrialisation des fermes?                         | Au contraire, il favorise le maintien des fermes partout au Québec réduisant ainsi considérablement le phénomène de concentration.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Briment-ils la liberté entrepreneuriale?                               | Non, de nombreuses fermes se démarquent par la spécificité de leur produit (p. ex. : valeur ajouté, biologique), leur modèle d'affaires (p. ex. : agrotourisme, vente à la ferme, image de marque), par leur innovation (p. ex. : transformation à la ferme, méthode de production).                                                                                                                                                       |
| Est-ce qu'il y a une mise en marché collective à l'échelle canadienne? | Oui celle-ci existe dans les productions de lait, de poulets, de dindons, d'œufs de consommation et d'œufs d'incubation. Elle vise à établir un meilleur équilibre entre l'offre et la demande de leurs produits au Québec et au Canada. Des quotas de production permettent de ne produire que les volumes nécessaires pour répondre aux besoins canadiens. Les producteurs évitent ainsi les surplus qui devraient être écoulés à perte. |