

**Analyse et recommandations
de l'Union paysanne:**

**France et Suisse, une inspiration pour les circuits
courts**

Rédigé par Maxime Laplante, agr.
et Benoît Girouard, président Union paysanne

1er juillet 2009

Le mandat

L'Union paysanne a effectué un périple de douze jours en France et en Suisse dans le monde agricole. Apparemment rien de nouveau. Et pourtant, il n'était pas tant question de voir les techniques de production agricole mais plutôt de constater une façon différente d'aborder la mise en marché par les circuits courts et de trouver des applications profitables de la diversification agricole. Alors que le Québec est en pleine réflexion sur son modèle agricole, la question de la mise en marché et du lien avec le consommateur revêt une grande importance.

Qu'il s'agisse du rapport Pronovost sur l'avenir de l'agriculture ou de celui de Michel St-Pierre sur le soutien au revenu agricole, la diversité de la production, le soutien public, la proximité du marché et les réactions aux signaux du marché sont des éléments majeurs que nous avons voulu explorer à l'étranger.

L'équipe déléguée

Luc Couture, agr, directeur régional du Centre-du-Québec, MAPAQ.

Benoît Girouard, président de l'Union paysanne.

Geneviève Godbout, vétérinaire, Conseillère en inspection des aliments, MAPAQ.

Maxime Laplante, agr, président du Centre paysan.

Frédéric Sauriol, président de l'Union biologique paysanne.

Remerciements

Nous tenons, d'entrée de jeu, à remercier le MAPAQ ainsi que la Coop Fédérée qui, par leur soutien financier, ont permis la réalisation de ce voyage. Ces remerciements s'étendent également à Frédéric Sauriol, président de l'Union biologique paysanne et à Maxime Laplante, président du CA du Centre paysan pour leur planification logistique du voyage.

Finalement nous tenons à remercier grandement les organisations et personnes suivantes, qui nous ont aidés avant et pendant la réalisation de la tournée.

Pour la France : La BioCoop, le CERD, la FNAB, VIVEA et la Confédération paysanne.

Pour la Suisse : le REDD avec Markus Lüthi.

Avertissement : Cette analyse n'engage que l'Union paysanne qui en est l'auteur et aucune des opinions ici transcrites ne pourrait être imputée à qui que ce soit d'autre.

Le contexte

Le choix des régions visitées ne s'est pas fait au hasard. Nous voulions cibler des milieux correspondant à la situation sociale du Québec. Similitudes linguistiques dans le cas de la France et de la Suisse romande, contexte géopolitique, même latitude géographique, standard de vie, agriculture sur base d'élevage, espèces animales semblables, etc.

L'intention était de pouvoir analyser les différences au niveau de la mise en marché au sein d'un cadre de référence ayant de forts éléments communs sans être identiques. Le tableau suivant illustre assez bien le fait que les régions explorées, la Suisse plus particulièrement, évoluent dans un cadre social bien nanti : espérance de vie, revenu et produit national brut sont supérieurs aux données québécoises. En outre, fait intéressant, la part du revenu familial consacrée à l'alimentation est inférieure à ce qu'on retrouve ici. **Le panier le moins cher doit nécessairement se mesurer à la capacité de revenu des personnes.**

Quelques données de base

	Québec	Canada	France	Suisse
Population	7 700 000	32 900 000	65 000 000	7 500 000
Nombre de fermes	30 000	229 000	567 000	61 000
Surface agricole (ha)	2 000 000	67 600 000	27 600 000	2 000 000
Surface moyenne par ferme (ha)	67 ha	295 ha	49 ha	33 ha
Part de la production biologique (%)	1%	1%	6%	8%
Salaire par habitant	33 600\$	38 400\$	23 000 E (35 880CANS\$)	43 800 Fr (43 000 CANS\$)
PNB par habitant	34 884\$	36 170\$	29 870 E (46 597 CANS\$)	41 000 Fr (41 000 CANS\$)
Espérance de vie	80,3	79,9	80,5	81,7
% du revenu alloué à l'alimentation	12,8%	10,4%	11%	7%

Note : les données ici présentées proviennent de sources officielles depuis 2005.

Le cadre est donc en place. Niveau de vie élevé, espérance de vie élevée et présence d'agriculture de proximité comme ce rapport vous le présentera. Ces éléments se présentent donc comme étant fortement comparables. La comparaison peut être poussée encore plus loin avec la Suisse puisque ce pays a sensiblement la même population que le Québec et environ la même surface agricole.

Mise en marché

Les pays de la communauté européenne, de par leur proximité mais aussi en raison d'accord d'ouverture de marchés, ont largement ouvert leurs frontières, ainsi que le réclame d'ailleurs l'OMC (organisation mondiale du commerce). Et même si un quota laitier est en vigueur depuis 1983 en Europe, il a été aboli au 1^{er} mai 2009 en Suisse et le sera vraisemblablement pour l'Europe en 2014. Les denrées agricoles sont donc largement soumises à la concurrence étrangère. Si la France bénéficie de conditions climatiques favorables et d'un immense bassin de bonnes terres, ce n'est pas le cas de la Suisse qui se trouve en région montagneuse, avec des salaires élevés.

Une des préoccupations principales de l'agriculture réside dans la façon de générer un revenu intéressant pour l'agriculteur, sans quoi on le force tranquillement à chercher une autre source de revenu, voire à abandonner l'agriculture.

On peut donc poser le problème de la façon suivante : les fermiers, pour maintenir leur revenu, doivent recourir à certaines hypothèses ;

- Réduire les coûts d'exploitation
- Obtenir des subventions
- Maintenir des prix intéressants
- Conserver leur part de marché
- Diversifier les sources de revenus

Sachant que les prix des denrées agricoles n'ont généralement pas tendance à augmenter aussi rapidement que les prix des intrants, la réduction des frais d'exploitation est souvent difficile. L'ouverture des marchés permet en même temps l'entrée de produits à bas prix, ce qui crée une pression à la baisse. L'abolition des quotas laitiers et l'absence de gestion de l'offre dans les autres secteurs ne permet pas de protéger efficacement le marché intérieur.

Au chapitre des subventions, l'OMC indique clairement que les États doivent renoncer, au moins graduellement, à toute forme de soutien à la production. Que reste-t-il donc comme solution au fermier pour maintenir son revenu ? **Le maintien d'un prix intéressant, le contrôle d'une part de marché et le soutien à la production de biens et services environnementaux.**

Les constats

En France comme en Suisse, beaucoup de fermes pratiquent la polyculture ou le polyélevage. La diversité des productions et donc des sources de revenu permet une certaine stabilisation de ce dernier en cas d'effondrement des prix d'un marché. C'est l'application du proverbe « ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier ». Il est donc relativement courant de voir, sur la même entreprise, volaille, bovins, céréales, mais aussi petit abattoir, comptoir de vente, hébergement à la ferme, etc.

Deuxièmement, étant donné que le prix brut payé au fermier est souvent très inférieur à celui payé au détail par le client, beaucoup de fermes visitées ont opté, pour au moins une partie de leur production, pour la transformation à la ferme et la vente directe. Dans certains cas, même si la part vendue directement au consommateur représente une faible fraction du volume produit, le revenu net dégagé constitue, en revanche, une part élevée. La vente directe permet d'augmenter le revenu principalement en éliminant le recours à des intermédiaires. Ce contact direct avec le consommateur crée également un lien fort et résiduel, ce qui équivaut à une forme de part du marché par la fidélisation du consommateur.

Troisièmement, une façon de s'assurer d'un prix intéressant réside dans la différenciation du produit, au moyen de cahiers de charges et d'une forme de reconnaissance légale, comme les appellations d'origine contrôlée (AOC). Ainsi, la fromagerie de Chézard, en Suisse, produit du fromage Gruyère avec un volume de 148 tonnes par an, en collaboration avec 10 fermiers.

Il ne s'agit pas ici de conclure que toutes les fromageries fonctionnent ou doivent fonctionner de cette façon. L'exemple illustre au contraire qu'il faut laisser pleine autonomie décisionnelle aux fermiers, les laisser maîtres de leurs décisions d'entrepreneurs.

Selon notre analyse les conditions pour maintenir un revenu satisfaisant semblent donc être :

- **Avoir un produit différencié**
- **Que cette différence soit reconnue et protégée**
- **Permettre le regroupement des fermiers**
- **Leur donner l'autonomie nécessaire**

La fromagerie de Chézard, en Suisse

Pour avoir droit de mettre l'appellation Gruyère sur le produit, le lait doit être livré deux fois par jour à la fromagerie et avoir parcouru moins de 30 km. Les cuves de fermentation doivent avoir une capacité inférieure à 1500 litres et ne servir qu'une fois par jour. L'alimentation des animaux ne doit pas contenir d'ensilage.

Plusieurs fromageries sont réunies au sein de l'association, pour un volume total de 30 000 tonnes de fromage par an. Cette quantité est convenue au sein de l'association, après évaluation du marché et des prix. Cette entente interprofessionnelle est négociée collectivement entre fermiers, les fromageries et les distributeurs. Chaque groupe y obtient une marge par rapport à ses coûts de production.

Une autre forme de gestion de l'offre, combinée à un cahier de charges reconnu légalement, confère aux fermiers et à la fromagerie une stabilité de revenu. D'autre part, le lien est très fort entre la fromagerie et les fermiers. Les paysans sont d'ailleurs propriétaires de la fromagerie mais le fromager y est locataire, achetant le lait et revendant le fromage.

Autre aspect intéressant, chaque fermier apporte lui-même son lait deux fois par jour, ce qui permet un contrôle individuel de la qualité du lait dès l'arrivée. Le dépistage d'un problème est donc très rapide et le fermier responsable d'une contamination de son lait par des antibiotiques ou des germes doit payer pour le lait perdu. Chaque échantillon de lait est d'ailleurs conservé pendant cinq mois, soit le temps de maturation du fromage.

Finalement, cette régie favorise de plus petits équipements, ce qui coûte moins cher aux fermes. La fromagerie est même en mesure de recevoir du lait bio et du lait conventionnel sans qu'il y ait mélange.

L'interprofession et les coopératives

Au niveau de l'autonomie des agriculteurs, l'exemple de la France et de la Suisse est éloquent. Les fermiers peuvent se regrouper, ou pas. Il s'agit d'un choix d'entrepreneur. Pas d'agence obligatoire, pas de centralisation du transport du lait, pas de monopole de représentation syndicale. Ceci ne signifie aucunement que le fermier doit demeurer isolé face aux acheteurs car l'accès au marché représente une lourde tâche.

En ce sens, la présence coopérative demeure encore très forte dans les vieux pays tout en empruntant de nouveaux sentiers que nous aurions intérêt à étudier. Deux exemples.

COOP (Suisse)

Lorsque l'on dit que le marché de l'alimentaire est concentré au Québec en raison de 3 joueurs dominants (Loblaws, Métro, Sobeys), la Suisse l'est encore plus avec seulement 2 joueurs (COOP et Migros). Plusieurs se réjouiront de savoir que l'un de ceux là est une coopérative qui fêtera ses 120 ans.

Ce qui est intéressant, c'est que COOP représente un acteur social de premier plan en lien avec les agriculteurs de Suisse et du monde. Que ce soit par l'adhésion rapide au commerce équitable avec la fondation Max Havellar dès 1992 ou encore par le développement de label comme Pro Montagna afin de soutenir l'agriculture en montagne. Une fondation est d'ailleurs rattachée à ce label et vient soutenir l'établissement ou le maintien d'agriculteurs en montagne.

BioCoop (France)

300 magasins d'alimentation, 350 millions d'euros de chiffre d'affaire, voilà les chiffres d'une réussite biologique, mais ce ne sont pas que des chiffres. Bio Coop est le leader français du bio et un acteur social. Il a conclu un partenariat avec la Fédération d'agriculture biologique de France au début des années 2000 afin de développer des filières de production. Par le fait même, lorsque le produit est disponible en France, il y sera acheté en priorité.

BioCoop collabore avec les filières et devient un joueur proactif. Il verse par exemple 3 centimes d'euro du lait biologique qui lui manque dans un fonds qui sert à soutenir la conversion d'un producteur. Il paiera également les prunes à la récolte afin de soutenir cette production qui engage l'ensemble de ses frais à ce moment de l'année.

L'Interprofession

Voilà une structure que nous avons découverte autant en France qu'en Suisse: l'interprofession.

En gros, cela représente toute une filière de production qui s'assoit ensemble afin de s'entendre sur les besoins, les coûts et les marges bénéficiaires nécessaires pour le fonctionnement de la filière. **C'est en soit une forme de gestion de l'offre, mais libre.**

Prenons l'exemple de BioCoop dans le lait qui fait partie de l'interprofession du lait biologique. Les acteurs s'entendent sur leurs besoins en lait pour les 3 prochaines années et tous négocient ensemble les coûts pour que la filière fonctionne.....et ça marche!

La coexistence des modèles

Un des aspects les plus frappants du séjour réside dans la multitude et la diversité des entreprises. Grandes et minuscules entreprises cohabitent, physiquement et dans l'esprit des gens. De tous les gens que nous avons rencontrés, nul mépris envers des fermes de plus petite taille en raison de leur dimension. Pas de déclarations du genre : « Ça, c'est juste une ferme », ou encore « il n'a que deux vaches, ce n'est pas un vrai fermier ». Certaines fermes n'ont que quelques hectares ou quelques animaux mais sont partenaires dans une entreprise de transformation, même si le lait est livré au bidon de faible capacité.

Cette coexistence des tailles se manifeste non seulement à l'échelle d'une région mais souvent au sein d'une même entreprise.

Exemple

La ferme d'Olivier Laporte compte 330 bovins lourds et 200 hectares, en plus d'être lourdement mécanisée. Toutefois, on y retrouve un petit élevage de 700 poulets ainsi qu'un petit abattoir (appelé tuerie) permettant d'abattre environ 15 poulets par semaine !

Cette coexistence des genres se voit officiellement reconnue et soutenue, par exemple en France par le CERD dont la mission est de promouvoir la diversité des fermes. En Suisse, la diversité des cultures est une condition au versement des prestations de l'État.

La cohabitation des modèles ne se limite pas non plus au seul secteur de la production mais étend logiquement ses ramifications à la transformation et à la mise en marché. En effet, à quoi bon vouloir développer des productions différentes si elles doivent ensuite passer par le canal unique des grandes usines de transformations ou de géants de l'alimentation ?

Le territoire exploré lors du séjour recèle donc une multitude de types d'abattoirs ; on y trouve les grands abattoirs, conçus pour les grandes fermes spécialisées, mais aussi de minuscules installations à la ferme permettant l'abattage de quelques animaux par jour. Certains abattoirs ne fonctionnent que quelques heures par semaine, phénomène impensable s'il s'agit de rentabiliser un investissement lourd de plusieurs millions mais tout à fait cohérent si les frais de construction ne dépassent pas quelques milliers de dollars et permettent une plus-value intéressante à la ferme. En outre, la minuscule installation peut être utilisée selon des horaires flexibles, selon la disponibilité des propriétaires de la ferme.

La cohabitation des modèles s'étend aussi à la commercialisation ; une même région héberge le marché de Rungis, véritable ruche de 232 hectares de marché de gros, mais aussi des petits marchés publics de coin de rue, ainsi que des comptoirs de vente à la ferme. La cohabitation des produits signifie aussi la présence de produits laitiers, crus et pasteurisés, viandes diverses, fruits, légumes, poissons, dans les mêmes étalages, sur la même ferme.

Normes sanitaires

Ainsi que précédemment mentionné, le choix de la France et en particulier de la Suisse ne s'est pas fait au hasard. Ces deux pays, et surtout la Suisse, présentent un niveau de vie supérieur à celui du Québec, de même qu'une espérance de vie plus élevée.

Nous avons donc affaire à des nations qui ont un niveau très élevé de salubrité dans l'alimentation et dont les exigences sanitaires sont strictes. Les éleveurs ont eu l'occasion de nous parler des échantillons à prélever sur le lait ou les animaux abattus à la ferme, sur le contrôle des animaux morts, sur les sanctions imposées en cas de contamination, etc. Et pourtant, la profusion des produits frais, souvent non pasteurisés, entreposés ou vendus à la température ambiante sans réfrigération surprend à première vue le Nord-Américain moyen, habitué à la pasteurisation, la réfrigération, au suremballage et aux grands centres d'abattage.

La Suisse et la France, à l'instar d'ailleurs de la quasi-totalité des pays, misent sur la faible distance entre la ferme et le consommateur pour assurer un contrôle sanitaire efficace. Par exemple les animaux abattus dans les tueries doivent être écoulés dans un rayon de 80 km de la ferme avec au maximum un seul intermédiaire.

En effet, quoi de plus efficace comme traçabilité que de manger une volaille achetée directement du fermier? Si jamais il y a problème, elle peut être retracée rapidement et l'entreprise peut corriger le tir ou perdre son client. La motivation de produire de la nourriture de qualité est donc élevée. **En fait de traçabilité, elle est à son maximum lors de vente directe, à la ferme et diminue au fur et à mesure des intermédiaires.**

Décret n° 2008-1054 et l'arrêté du 10 octobre 2008 de l'Union européenne :

- les établissements d'abattage de volailles et de lagomorphes non agréés (ou tueries) : autorisés à abattre les seules volailles produites sur l'exploitation dans la limite de 25 000 poulets (ou équivalents) par an et 500 par semaine. Les volailles issues de ce type d'atelier peuvent être cédées directement aux consommateurs sur le site même de l'exploitation, sur les marchés ou aux commerces de détail fournissant directement le consommateur final avec un périmètre géographique limité à 80 kilomètres, qui peut être porté à 200 kilomètres par le Préfet pour les zones soumises à des contraintes géographiques particulières.

Nous avons ainsi pu observer de nombreuses entreprises disposant de petites unités d'abattage ou de transformation à la ferme, vendant du lait cru, des œufs entreposés à l'air libre, etc. **On parle ici d'adaptation au modèle fermier.**

Dans les petites installations, en fait, la seule exigence incontournable réside dans l'installation d'un petit dispositif pour électrocuter l'animal. Cet appareil coûte environ 80\$ et ne représente donc pas une dépense majeure. Les installations visitées ne couvraient parfois que quelques mètres carrés, avec des surfaces dures, lisses et lavables

et mises en place à peu de frais. Même si la plupart possédaient quelques appareils comme une plumeuse, des éviers ou même une chaîne pour accrocher la volaille, certains y plumaient leurs volatiles à la main. Même dans le cas des ovins, caprins ou bovins, les installations étaient parfois minimales.

La proximité

La proximité entre la ferme et le consommateur présente de nombreux avantages, visiblement mis à profit par les régions visitées lors du voyage. En plus de devenir un support à l'économie locale, la proximité améliore aussi le bien-être animal en limitant les distances parcourues vers les abattoirs. Cette circulation réduite contribue à freiner la propagation d'éventuelles épidémies animales.

À ce sujet, la Suisse interdit sur son territoire le transport d'animaux sur une durée dépassant 6 heures. Les transporteurs d'animaux qui voudraient transiter de part et d'autre de la Suisse doivent carrément contourner le pays. Le résultat est probant : la Suisse est exempte de la plupart des épizooties qui ont sévi en Europe au cours des dernières années.

Du côté français, les animaux élevés en Label Rouge ne doivent pas parcourir plus de 3 heures vers l'abattoir et plusieurs moins de 2 heures.

Recommandations

Introduction

Évidemment, ce court séjour ne prétend pas fournir les éléments d'une analyse complète. Mais il corrobore l'expérience de certains des membres de la délégation sur le terrain, dont Maxime Laplante, qui a quand même vécu 4 ans en Allemagne ainsi que les échanges réguliers et soutenus avec l'Europe de l'Union paysanne depuis bientôt 9 ans.

Si le Québec désire véritablement doter une large partie de la classe agricole d'outils nécessaires à son développement et par le fait même développer les produits de niche, du terroir, le secteur biologique, les circuits courts de mise en marché, l'agriculture de proximité, pour ne reprendre que quelques expressions courantes, il y a nécessité d'effectuer certains ajustements par rapport à l'approche actuelle.

Il faut d'abord et avant tout créer de l'espace pour ce secteur de notre agriculture. La gestion de l'offre en version québécoise, avec ses quotas, agences de vente, plans conjoints et prélevés, est principalement conçue pour des entreprises spécialisées qui ne prennent que peu de temps pour la mise en marché. Pour la ferme diversifiée qui veut augmenter son revenu en misant sur sa différenciation, **le contrôle de sa mise en marché directe est essentiel tout comme des normes de transformation adaptées.**

Nous ne référons pas ici le rapport Pronovost qui a tissé en long et en large le besoin de créer de l'espace pour la proximité et la différenciation tout en préservant le grand système de gestion de l'offre, mais voici un rappel....

• *Que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec définisse formellement les lieux de vente des produits agricoles associés aux circuits courts de distribution et que, en conséquence :*

- les ventes des produits dans ces lieux ne soient pas assujetties aux pouvoirs d'un office de mise en marché;

- le prix de vente soit égal ou supérieur au prix de base;

- l'adoption d'un règlement imposant des limites aux ventes que chaque producteur a le droit d'effectuer dans ces lieux de vente soit interdite, de même que toute disposition obligeant l'agriculteur à y être présent en personne, étant donné le niveau relativement restreint des ventes réalisées dans les circuits courts de distribution;

- les agriculteurs qui vendent des produits dans ces circuits courts soient tenus de verser à l'office de mise en marché ou, le cas échéant, à un autre organisme de commercialisation le prélèvement qui pourrait être effectué sur ces produits et utilisé à des fins de recherche et de développement;

CAAAQ Recommandation 14-brève

• le soutien au développement des circuits courts de distribution alimentaire, notamment par une révision de la réglementation et des pratiques de mise en marché et d'occupation du territoire agricole et par un soutien à la promotion de ces circuits;

CAAAQ Recommandation 16-brève

À la lecture de ce que l'Union paysanne a pu rencontrer dans le cadre de son voyage, il est possible de faire des rapprochements entre la situation qui prévaut en Europe et celle envisagée par les recommandations 14 et 16.

Il est pensable faire encore mieux, c'est-à-dire par la cohabitation des systèmes, celui de masse très stabilisé par la gestion de l'offre (**inexistant en Europe**) offrant un produit uniforme et une sécurité d'approvisionnement et l'autre plus dynamique axés sur le développement de créneaux.

Il faut agir rapidement si nous voulons voir d'ici 10 ans cette agriculture prendre sa place. Voici des exemples clairs des problèmes du modèle québécois et des recommandations.

Espace dans la production et dans la mise en marché, en marge des plans conjoints, pour permettre les appellations.

Au Québec, *la loi sur les appellations réservées et les termes valorisants* représente l'exemple parfait du conflit entre les modèles. Cette nouvelle loi, supposée favoriser la différenciation agricole et la valeur ajoutée, entre en conflit dans la plupart des productions avec *la loi sur la mise en marché des produits agricoles*.

Qu'advient-il de l'agriculteur qui voudrait par exemple démarrer un élevage de poulet sur pâturage dans le cadre d'une attestation de spécificité? Il devra tout d'abord se doter d'un quota prévu sous l'autre loi, ce qui constitue déjà un problème majeur. Ensuite il devra payer l'ensemble des prélevés de ce secteur avant même de s'acquitter des coûts reliés à son cahier de charge, sa publicité et sa mise en marché. Nous parlons ici d'un seul producteur, imaginez pour un groupe de producteurs !

Vous aurez compris que pour que les appellations puissent voir le jour, elles ne doivent pas être soumises à des charges supplémentaires provenant des plans conjoints **car par essence elles ne répondent pas au même segment de marché**. Alors qu'il en existe des centaines uniquement pour la France et la Suisse, une seule a pu naître au Québec, soit celle de l'agneau de Charlevoix. Et encore, cette dernière n'a pu apparaître que parce qu'elle est limitée à de l'agneau léger, l'agneau lourd étant contrôlé par l'agence obligatoire d'un plan conjoint.

La chef Anne Desjardins, qui fût mandataire pour le gouvernement afin d'émettre un rapport qui a mené aux appellations, s'est interrogée à quelques reprises dans les journaux sur le pourquoi du si peu d'engouement pour les appellations de la part des producteurs. Une large partie de la réponse se situe justement dans le chevauchement des deux lois dont l'une a préséance sur l'autre. À notre avis, la loi sur les appellations réservées et des termes valorisants dans son format actuel n'atteindra pas ses objectifs auprès des producteurs.

Recommandations : Exclure les produits qui se définissent sous la loi sur les appellations réservés et des termes valorisants de l'application de la loi sur la mise en marché des produits agricoles.

Espace dans la production et dans la mise en marché, en marge des plans conjoints, pour permettre la vente à la ferme.

L'appellation d'origine, l'indication géographique protégée ou l'appellation de spécificité constituent des marchés de niches extrêmement pointus et se retrouvent à l'opposé du marché des produits de masse. Mais ces deux extrêmes ne constituent pas l'ensemble du portrait car il y a un large marché qui actuellement n'a pas de place dans aucune des deux lois majeures, soit **la vente à la ferme**.

La vente à la ferme se retrouve en ce moment prise dans un étau. Elle n'a d'ailleurs jamais cessé de décliner parallèlement à l'élargissement de la portée des plans conjoints. Elle tente actuellement un retour avec la notoriété retrouvée des marchés publics mais fait tout de même pâle figure en regard de l'Europe et même des États-Unis.

Comme point de départ il faut rétablir que la première source d'autonomie pour les agriculteurs réside dans la vente à la ferme. En fait, la vente à la ferme est antérieure à tous les systèmes de mise en marché et devrait bénéficier en ce sens d'un statut aussi privilégié, voir plus, que la mise en marché collective.

L'argument souvent répété en raison duquel tous bénéficieraient des actuels plans conjoints ne tient pas la route. Les plans conjoints sont des outils bâtis principalement pour l'entreprise spécialisée. De plus, ils sont adoptés par une minorité mais ont force de loi pour la totalité de la province. Par exemple, 103 producteurs d'œufs dictent les règles pour les milliers de personnes qui en élèvent aussi mais à moindre volume. Et ne nous faisons pas d'illusions, la vente directe n'interférera pas dans la gestion de l'offre des produits de masse. Il n'y a donc pas grand risque

Simulation

La Fédération des producteurs d'œufs de consommation du Québec (FPOCQ) représente 103 producteurs qui possèdent 3 587 655 poules pondeuses qui produisent annuellement près de 86 millions de douzaines d'œufs. (Source FPOCQ)

Même en respectant l'esprit du rapport Pronovost qui recommande d'imposer des limites à la vente à la ferme, imaginons le scénario suivant: on permet la vente d'œufs en limitant à 200 poules/ferme et 1000 fermes s'en prévalent : Résultat : 4 883 333 douzaines soit moins de 5% du total des œufs de masse. L'industrie doit-elle être inquiète?

*Une poule de l'industrie pond en moyenne 293 œufs par année.

d'ouvrir la porte à la mise en marché directe, ce qui correspond clairement à la volonté de la société et du rapport Pronovost.

**Recommandations : Développer une appellation de spécificité ...
fermière : œufs fermiers, poulet fermiers, dindes fermières, etc. Cette
attestation serait exclue de la loi sur la mise en marché des produits
agricoles mais devrait se conformer à une limite de production en plus
d'être vendue à la ferme et dans une limite géographique.**

Espace pour l'abattage à la ferme.

L'abattage est un problème criant au Québec, que ce soit par le manque d'accessibilité, les coûts d'opération, le manque de diversité et la main-d'œuvre peu qualifiée. Cela est encore plus vrai lorsque l'on parle des petites fermes diversifiées.

Le Québec doit s'adapter au modèle fermier. Les objectifs de qualité doivent être précisés mais il est primordial de laisser à l'agriculteur la possibilité de choisir ses outils au lieu de lui imposer des moyens standardisés et coûteux. La France et la Suisse ont présenté une telle profusion d'exemples propres, efficaces et à faible coût que la prétention de justifier des installations coûteuses devient de l'aberration. Leur approche des contrôles sanitaires est en soit plus axée sur l'autonomie en responsabilisant l'ensemble de la chaîne et en contrôlant les externalités comme la façon dont s'alimente la bête, son milieu de vie, son transport vers l'abattoir et finalement sa distance de vente.

**Recommandation : Permettre le développement d'abattoirs à la ferme
de deux modèles : multi-espèces et volaille, lapins. S'assurer de définir
des règles adaptées à la petite échelle, calquées sur le modèle français ou
suisse.**

Espace dans les normes pour permettre d'opérer à faible capacité et à faible coût.

Il y a nécessité d'établir des normes sanitaires adaptées à la petite entreprise, le tout basé sur une évaluation sérieuse des risques et des résultats et non sur une approche pathologique calquée sur les besoins de la grande industrie. Par exemple, les fermiers suisses et français remettent régulièrement des informations et des prélèvements sur la viande ou les produits laitiers produits et transformés à la ferme. La limitation de vente géographique n'est pas une limitation pour les fermiers et devient un outil avantageux de contrôle. Souvenons-nous de la seule usine de Maple Leaf touchée par la listériose qui a occasionné un rappel pancanadien de produits. Un cas vite réglé dans le cadre de produits vendus à la ferme.

Il n'est donc nullement question de permettre à une ferme de vendre de la nourriture sans un cadre de qualité mais plutôt de procéder à une véritable analyse des normes actuellement imposées au Québec et de leur impact sur la santé humaine. Par exemple, a-t-on observé une amélioration de la santé des consommateurs en imposant que la volaille ou les bovins soient abattus dans une usine d'abattage plutôt qu'à la ferme? **S'il n'y a pas de gain sur la santé, il faudra cesser d'imposer des normes qui risquent de n'avoir pour effet que de rendre impossible la mise en marché directe.**

Il en va de même pour le fermier qui produit de la viande ou qui en fait la fumaison. En le faisant à la ferme, au moment de son choix, il peut mieux répartir travail et revenu.

En outre, il faudra également modifier la façon de présenter les choses au consommateur, qui est de plus en plus craintif face aux micro-organismes, pourtant omniprésents dans notre environnement.

Pour beaucoup de fermes faisant de la mise en marché directe, les produits d'origine animale constituent un complément intéressant. Le consommateur apprécie de trouver, en plus des légumes, des œufs, du lait, de la viande.

Recommandation : Il y a nécessité d'établir des normes sanitaires adaptées à la petite entreprise, le tout basé sur une évaluation sérieuse des risques et des résultats et non sur une approche pathologique calquée sur les besoins de la grande industrie.

Espace pour la vente au lait cru

Il est étrange de constater qu'au Québec, le lait cru est considéré comme un aliment dangereux alors que le reste de la planète en fait la vente. Juste en dessous de nous, au Vermont, il est possible de se procurer du lait cru directement à la ferme sans compter que les familles des producteurs laitiers en consomment tous les jours. N'oublions pas qu'il est possible à quiconque de boire le lait cru de sa vache...mais pas permis d'en vendre.

Cela ressemble à un double discours qui ne devrait plus avoir sa place en 2009. Il y a pourtant sur le marché une foule d'aliments ou de produits nettement plus risqués mais dont la vente est quand même autorisée. En effet, on se fie au bon jugement du client lors de l'achat d'alcool, de cigarettes, de plantes d'intérieur hautement toxiques, d'aliments allergènes pour beaucoup de gens, dont les noix, les arachides, le gluten, etc. Alors pourquoi ne pas prêter le même jugement aux acheteurs de lait cru? Surtout en constatant les possibilités de revenu et de plus-value à la ferme conférés par la vente et la transformation de lait cru : lait de consommation, fromage, beurre, crème, etc. Certains produits transformés, comme le fromage, permettent une vente désaisonnalisée, à des périodes de l'année où le travail de ferme est moins intense.

Recommandation : Permettre la vente de lait cru directement à la ferme sous le cadre d'un contrôle de qualité adapté au modèle fermier et rassurant les consommateurs.

Espace dans la formation: exemples du CERD et du VIVEA.

Tout changement passe par de la formation. Le Québec doit s'attaquer à la tâche de développer la formation concernant l'agriculture de proximité, la mise en marché directe, la transformation à la ferme, de façon à bien outiller les agriculteurs désireux de se lancer dans cette avenue. Il y a actuellement absence de formation en la matière.

Recommandation : Nous proposons la mise en place d'un Centre d'Expertise en Diversité Agricole, qui aurait pour mandat de documenter cette nouvelle approche et de soutenir les fermiers.

(Voir document sur le CEDA auprès de l'Union paysanne)

Espace dans le financement, exemple du CAM.

Si on parle ici de démarrage ou de transformation de ferme, il est nécessairement question de financement. Le financement actuel de l'agriculture doit laisser de la place pour ce nouveau modèle. **L'Europe convertit depuis déjà de nombreuses années son système de soutien, passant d'un système de soutien à la production à un système de soutien de production de biens et services environnementaux.** Les primes à l'herbe, soutien au biologique, primes aux régions éloignées, soutien à la diversification, etc, ne sont qu'un court exemple.

Par exemple, le Contrat d'Agriculture Multifonctionnelle, équivalent du Contrat Vert développé par l'Union paysanne, prévoit une rémunération des petites fermes pour leurs services rendus en matière de protection de l'environnement et de création d'emploi.

Nous invitons le ministère à se réapproprié un de ses documents d'analyse et à le faire avancer : **La rétribution des biens et services environnementaux en milieu agricole : élément d'analyse pour le Québec, direction des politiques agroenvironnementales, juillet 2005.**

Recommandation : Favoriser ce type de soutien afin de soutenir le développement d'une agriculture de proximité et axée sur la production de biens et service environnementaux.

Espace dans la représentation syndicale.

Pour permettre l'émergence de ce nouveau modèle agricole et d'en permettre le développement durable, le Québec doit faire une place dans le mode de représentation des agriculteurs. La situation archaïque et méprisante des droits de la personne qui prévaut au Québec ne fait qu'enliser davantage notre agriculture dans un modèle unique.

L'Union paysanne, par son existence, prouve le multipartisme agricole et sa raison d'être. Si le monopole avait dû sauver la classe agricole du Québec, nous en aurions été informés depuis longtemps.

Recommandation : Appliquer dans les plus brefs délais la recommandation 47 du rapport Pronovost et rétablir la pluralité syndicale pour le monde agricole.

Espace pour la coopération

La fromagerie de Chézard, avec ses 10 copropriétaires, les AMAP (paniers), Bio-Coop comme autant de regroupements de fermiers pour offrir un éventail plus attirant, tous ces éléments dénotent une volonté de s'organiser dans la production ou la mise en marché, la transformation, les achats. L'agriculteur sort de son isolement, concentre son travail, devient plus efficace, a plus de poids dans les négociations que s'il était seul.

Généralement, en agriculture, la partie payante réside plus dans la mise en marché ou la transformation que dans la production, surtout si elle se fait au prix du gros. Mais on ne

peut exiger du fermier qu'il fasse tout, qu'il soit à la fois au champ et au kiosque de vente, qu'il soit boucher, bon vendeur et fromager, boulanger et mécanicien. Le métier d'agriculteur est déjà assez diversifié sans cela. La coopération permet justement de laisser travailler les gens pour ce qu'ils font le mieux, tout en permettant à tout le groupe d'en partager les bénéfices.

Toutefois, pour pouvoir prendre son essor, la coopération doit avoir une marge de manœuvre, en particulier face aux plans conjoints. En effet, si une agence obligatoire prend le contrôle du produit, que reste-t-il à la coopérative ?

Recommandation : Il est essentiel, si on veut voir se développer le système coopératif agricole, de les soustraire des plans conjoints.

Conclusion

Le Québec a l'occasion de réorienter son agriculture et d'en faire un fleuron de développement au lieu de demeurer spectateur de la crise actuelle. À la lumière des visites effectuées et des personnes rencontrées en Europe, la conclusion principale est **de créer de l'espace pour une agriculture de proximité.**

Il s'agit d'un objectif répondant à la fois à un souci de développement économique mais aussi à une ouverture à la diversité, une reconnaissance de l'esprit d'entrepreneuriat du monde agricole. **En soit...nous reconfirmons une partie des recommandations du rapport Pronovost.**

Les exemples de la Suisse et de la France sont éloquentes. Il est possible et économiquement souhaitable de rapprocher le consommateur du fermier, ce qui correspond en même temps à une augmentation de la traçabilité. Pour cela, le Québec devra s'attaquer en profondeur à revoir les processus de mise en marché des produits agricoles ainsi que les règles sanitaires non adaptées au modèle fermier.

À notre avis, il y a urgence d'agir puisque depuis de nombreuses années déjà les entrepreneurs en circuits courts se bloquent à un système incapable de les recevoir ou de les épauler. Un nombre important ont baissé les bras et nous ne connaissons jamais ceux qui seront restés à l'étape de projet, faute d'espace.

Les enjeux sont importants.