

LA TERRE
de chez nous

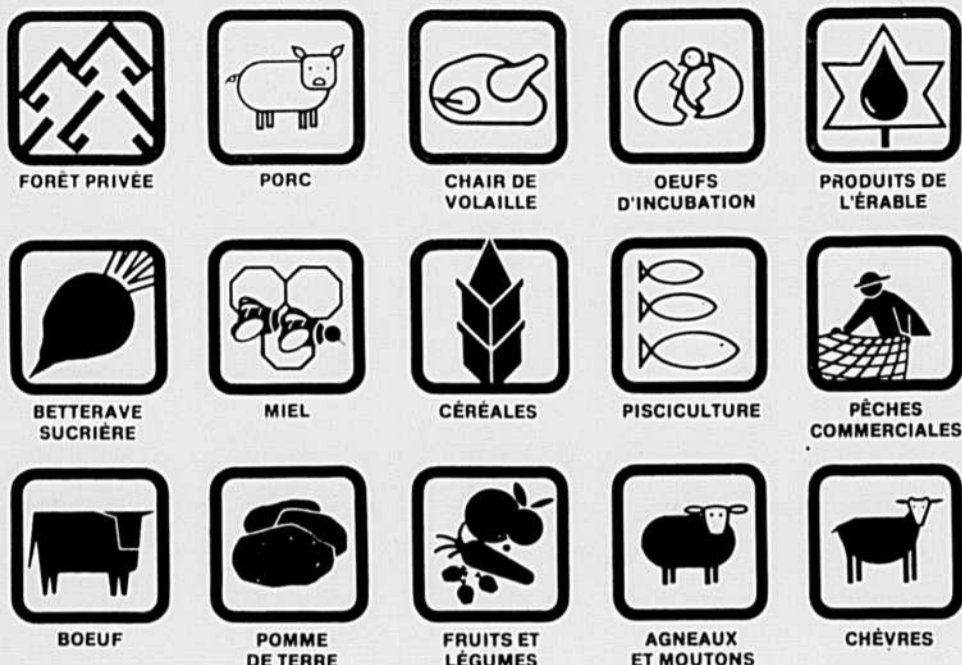
Volume 2, numéro 8
27 septembre 1984

Dossier

d'information
technique et professionnelle



La pomme de terre:
**COMMERCIALISATION
EN PLEINE EFFERVESCENCE**



Objectifs prioritaires de la Fédération des producteurs

Cinq ans après la votation du plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec, des étapes importantes ont été franchies il s'agit du principe de fixation des prix, convention avec les grossistes, discussions sur le plan national, promotion générique du produit, etc. Cependant, un défi de taille reste à relever. L'innovation dans de nouvelles méthodes de commercialisation traitant nos partenaires sur un pied d'égalité, pourrait être la seule voie.

Le système actuel de commercialisation des produits horticoles incluant la pomme de terre n'a évolué que du côté des acheteurs, aucun contrepoids véritable ne s'est fait dans la production, et c'est là le coeur du problème. En d'autres mots, très peu d'acheteurs, beaucoup d'intervenants pour offrir le même produit. L'effet néfaste se transmet directement chez le producteur et on assiste bien involontairement à une perpétuelle baisse des prix sauf en année de faible production. Il est paradoxal cependant que des conventions soient en place et que personne ne les dénonce quand elles sont violées.

Le mandat est clair de la part de producteurs; des résolutions adoptées au cours des deux dernières assemblées générales mandatent les administrateurs à poursuivre les efforts de regrouper l'offre en tenant compte des entités déjà en place: la vente au détail, les producteurs-emballeurs et les emballeurs. Un fait est certain, c'est l'interdépendance de chacun des secteurs, et c'est là que la concertation doit se réaliser.

La Fédération doit, dans ses objectifs prioritaires, regrouper la production, mettre en place des mécanismes favorisant l'écoulement rationnel de la production suivant les besoins des acheteurs et renforcer la qualité du produit vendu. Pour les producteurs, cela signifie à court terme de meilleurs prix à tous les niveaux, à moyen terme une augmentation de notre production de pommes de terre destinées au marché de table et de semence, et à plus long terme, un pouvoir accru et une situation de force dans la négociation d'un Office canadien de commercialisation.

Pour les producteurs de pommes de terre du Québec, la concertation, l'innovation et l'action sont les trois éléments de réussite.

Jacques Mailhot, secrétaire



SOMMAIRE

	page
Aide du MAPAQ à la commercialisation	3
La production de chips chez Humpty Dumpty	4
La production et le pelage de la pomme de terre	6
L'industrie de la transformation de la pomme de terre ..	7
Il a lancé la mode de laver la pomme de terre	8
La production de semence: une spécialité	9
Les circuits de vente et les modalités de conditionnement	10
Une agence de commercialisation de la pomme de terre de semence	11
Vers l'autosuffisance dans la semence	12

ABONNEZ-VOUS

LA TERRE de chez nous

Le seul hebdomadaire agricole d'expression française d'Amérique
Au service de l'agriculteur québécois depuis plus d'un demi siècle
Publié le jeudi de chaque semaine

Il vous suffit de remplir le coupon et d'y joindre un chèque ou mandat de poste à l'ordre de:
La Terre de chez nous
555, boul. Roland Therrien
Longueuil, (Qué.)
J4H 3Y9

Je désire m'abonner à La Terre de chez nous pour:
1 an/14 \$ 2 ans/23 \$ 3 ans/29 \$

NOM _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

Ci-joint la somme de _____ \$

Signature

WARD

"COURTIERS" — POMMES DE TERRE

Établi au Québec depuis 1908

76 ans de transactions

sur la pomme de terre du Québec

Notre service du passé est le garant de l'avenir

Spécialité: pommes de terre de "table" et de "semence"

Domestique — Exportateurs — Importateurs

Appelez:

J.M. CHAPADOS ou GUY OUELLETTE

Tél.: (514) 842-7814

F. W. WARD & FILS LTÉE

276 ouest, rue St-Jacques
Suite 802, Montréal H2Y 1N3



Aide du MAPAQ à la commercialisation

par Bernard Gaudreau*

Conscient de l'importance de la production de pommes de terre au Québec, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation s'est impliqué à plusieurs niveaux dans cette production. Le présent article fait état des interventions gouvernementales de nature commerciale, c'est-à-dire qui prennent place entre le moment de la récolte et de la consommation. Il couvre donc brièvement l'entreposage, le conditionnement, la promotion, l'information et l'inspection de la pomme de terre du Québec.

L'entreposage

La pomme de terre s'est accaparée une part importante du budget du programme de rationalisation de l'entreposage des produits horticoles. En effet, d'avril 1979 à 1984, 145 projets de construction, de rénovation ou d'agrandissements d'entrepôts à pommes de terre ont fait l'objet de subventions de la part du ministère dans le cadre de ce programme. Pour des investissements totaux de 5 260 000 \$, une somme de quelque 1 662 000 \$ a été versée en subventions.

La réalisation de ces projets a permis d'accroître à la fois la capacité et la qualité de l'entreposage des pommes de terre du Québec. Actuellement, ce programme est encore en vigueur et vise surtout l'amélioration de la qualité de l'entreposage, l'augmentation de capacité n'étant permise que dans certains cas spécifiques.

Le conditionnement

Entre avril 1977 et mars 1984, le ministère a collaboré à la réalisation de 17 postes d'emballage en versant, dans le cadre du programme d'aide à l'implantation de lignes de conditionnement qui innove dans la mise en marché des fruits et légumes, des subventions de l'ordre de 450 000 \$.

Ces investissements ont permis l'introduction sur une grande échelle de la pomme de terre lavée du Québec. Ce produit jouit d'une très bonne renommée auprès des acheteurs et des consommateurs et contribue à un meilleur écoulement de la pomme de terre locale.

Le programme précité est encore en force.

La promotion

La promotion est un des éléments importants de la commercialisation. Les efforts déployés conjointement par les producteurs de pommes de terre et le ministère pour développer et améliorer les infrastructures d'entreposage et de conditionnement ont pour résultat une amélioration de la qualité du produit. Il faut transmettre ces informations aux acheteurs et aux consommateurs.

Dans cet optique, le ministère, par l'entremise du programme d'aide à la promotion des produits agricoles et agro-alimentaires québécois, contribue pour 50% des coûts des campagnes de promotion initiées par la Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec. Lors des sept dernières années, plus de 437 000 \$ ont été investis par le ministère à ce chapitre. Actuellement, une campagne de promotion qui utilise la radio comme véhicule est en cours.

L'information

De façon à aider les intervenants à prendre les meilleures décisions com-

merciales, le ministère a conçu avec l'aide, entre autres, des services d'inspection un système d'information commerciale pour la pomme de terre.

L'information quant aux prix à différents niveaux (camion ou wagon à Montréal ou Québec, Marché central métropolitain de Montréal, prix suggéré par le Comité de prix du plan conjoint et Ontario Potato Board), aux arrivages de toutes origines en wagon ou camion à Montréal, au marché à terme de New York, aux stocks en entrepôts sont diffusées par repondeurs téléphoniques en composant le numéro 384-0500. Pour la dernière année complète, près de 16 500 appels con-

cernant cette information ont été enregistrés.

L'inspection

Les services d'inspection du ministère contribuent à colliger une partie des informations diffusées et ont pour mandat de faire respecter le règlement sur les fruits et légumes frais, entre autres, en rapport aux catégories établies pour la pomme de terre. Ils peuvent aussi, sur demande, certifier des lots, ce qui se fait surtout lorsqu'il est prévu que ces lots seront transportés sur des distances importantes au Québec. Tout ce travail contribue à améliorer la qualité de la pomme de terre du Québec.

Conclusion

Il est difficile, dans un très court article, de faire le tour des interventions gouvernementales dans la pomme de terre même si l'on se limite à l'aspect commercialisation. Néanmoins, on peut affirmer que l'apport du ministère a contribué à augmenter la notoriété de la pomme de terre du Québec.

* L'auteur est directeur par intérim à la Direction du développement commercial.



Association des producteurs de plants de pommes de terre de l'est du Québec inc.

SEMENCE ÉLITE



PLANT-QUÉBÉCOIS

QUALITÉ: Comment? — Pourquoi?

Comment?

1. Par la production dans des milieux aseptiques de plants de base, épures de tous les virus et multiplies sous forme de plantules dans des éprouvettes.

Production de tubercules de classe Élite I au centre de Manicouagan et multiplication des classes Élite II et Élite III chez des producteurs spécialisés.

2. Par le maintien de cette qualité de base, en accordant aux producteurs multiplicateurs un encadrement technique complet et intensif. Cet encadrement est assumé par le bureau de certification d'Agriculture Canada, les spécialistes du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, par la Société coopérative agricole régionale de Rivière-du-Loup et par l'Association des producteurs de plants de pommes de terre de l'est du Québec (APPTEQ inc.).

Pourquoi?

1. Pour une récolte économiquement rentable, saine, bien entreposée et exempte de maladie.

2. Pour avoir chez nous, dans notre province, des plants de pommes de terre à nous, uniques et adaptés à notre climat et à nos sols.

De plus en plus de producteurs de pommes de terre du Québec ont compris l'importance de semer des plants de pommes de terre du Québec, préparés et suivis par les spécialistes du Québec et d'Agriculture Canada.

Ces producteurs, parce qu'ils font partie intégrante du système québécois de production de pommes de terre de semence, contribuent au maintien et au développement de cette industrie. Tous les sacs de plants de pommes de terre sont vendus portant l'étiquette Agriculture Canada. De plus, l'APPTEQ inc. demande aux producteurs acheteurs d'exiger une carte verte attachée également à chaque sac ou au rapport de livraison en vrac d'Agriculture Canada démontrant le succès des échantillons des épreuves de Floride.



N.B.: En collaboration avec la Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec.

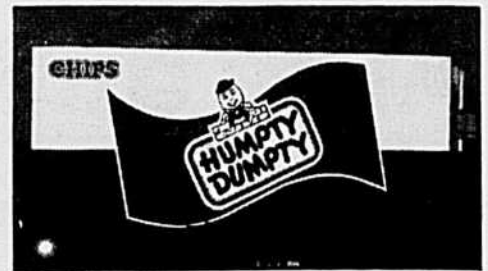
Pour plus de renseignements veuillez écrire ou téléphoner au bureau de

L'Association des producteurs de plants de pommes de terre de l'est du Québec
49, rue de l'Église
Rivière-du-Loup G0L 2K0

Tél.: (418) 862-7739
Fernand Dionne, agent de promotion



La production de chips chez Humpty Dumpty



par Renald Bourgeois, agr.

À l'entrée, il se dégage une légère odeur de friture. Plutôt agréable, elle caractérise le site. L'accueil est chaleureux mais sur invitation. Les entreprises oeuvrant dans l'agro-alimentaire doivent respecter des mesures sanitaires et sécuritaires pour garantir la qualité du produit.

Le fondateur de l'entreprise, M. Nicolas Kishly, avait donné le ton au tout début des années 1950. Cette tradition est maintenue par le président actuel M. Wallace Saab, lui-même oeuvrant au sein de l'entreprise depuis 30 ans. Les Aliments Humpty Dumpty Ltée devaient fournir un produit de

Ces trente années ont suffi à faire de Humpty Dumpty un géant de l'industrie des chips avec une part très importante du marché québécois. Les opérations ont débuté dans un garage de façon très artisanale. Après une croissance continue, la compagnie a emménagé dans l'usine qu'elle opère actuellement à Lachine en 1973. Elle fournit aujourd'hui de l'emploi à plus de 1000 personnes dont près de la moitié travaillent au Québec.

Ces chiffres suffisent à démontrer l'apport économique de l'industrie. On doit encore ajouter les approvisionnements dont la production de la pomme de terre. Les usines produisant des

visionne, beaucoup sont là depuis de nombreuses années et souvent, les enfants ont pris la relève.

Les pommes de terre proviennent des principales régions productrices, des Laurentides, de Lanaudière, de la Rive-sud du St-Laurent et même de la grande région de Québec. Les producteurs livrent eux-mêmes leurs pommes de terre à l'usine selon une cédule établie par la compagnie en fonction de ses besoins et de ceux des producteurs. Les variétés achetées sont la "Superior" en début de saison, la "Norchip" comme variété intermédiaire et la "Kennebec" pour terminer la saison.

Les livraisons en vert commencent

précédente et le début de la suivante, il peut manquer de pommes de terre pour approvisionner l'usine. Pour cette seule période, il faut aller chercher la pomme de terre ailleurs.

C'est qu'on a besoin d'un peu de recherche encore pour avoir une pomme de terre un peu plus hâtive ou de trouver le moyen de prolonger la vie en entrepôt jusqu'à la fin juillet.

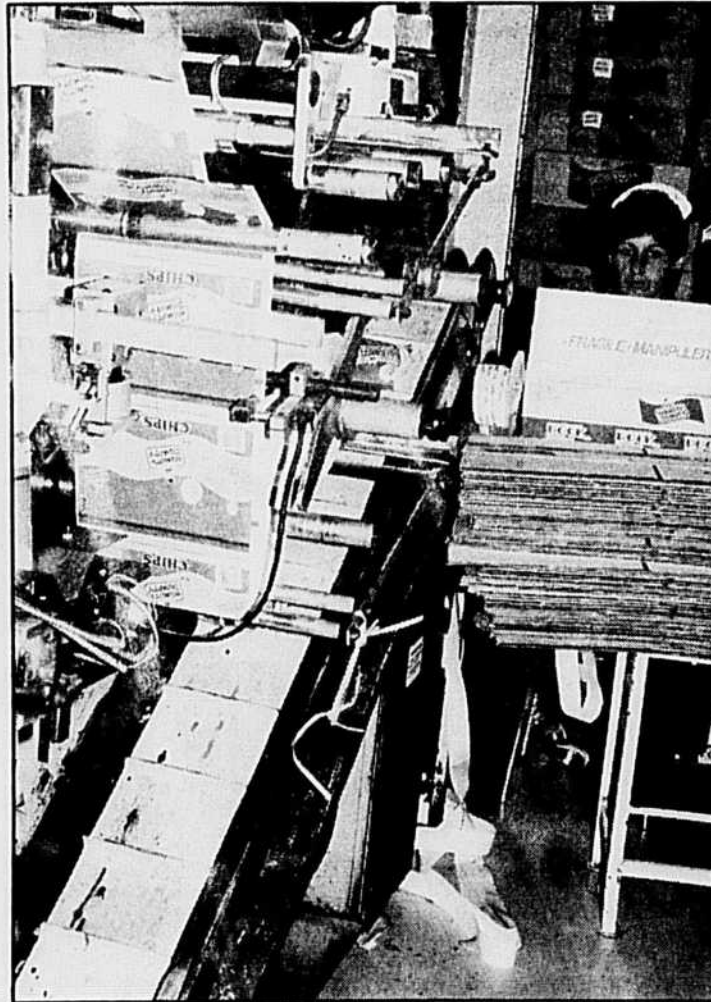
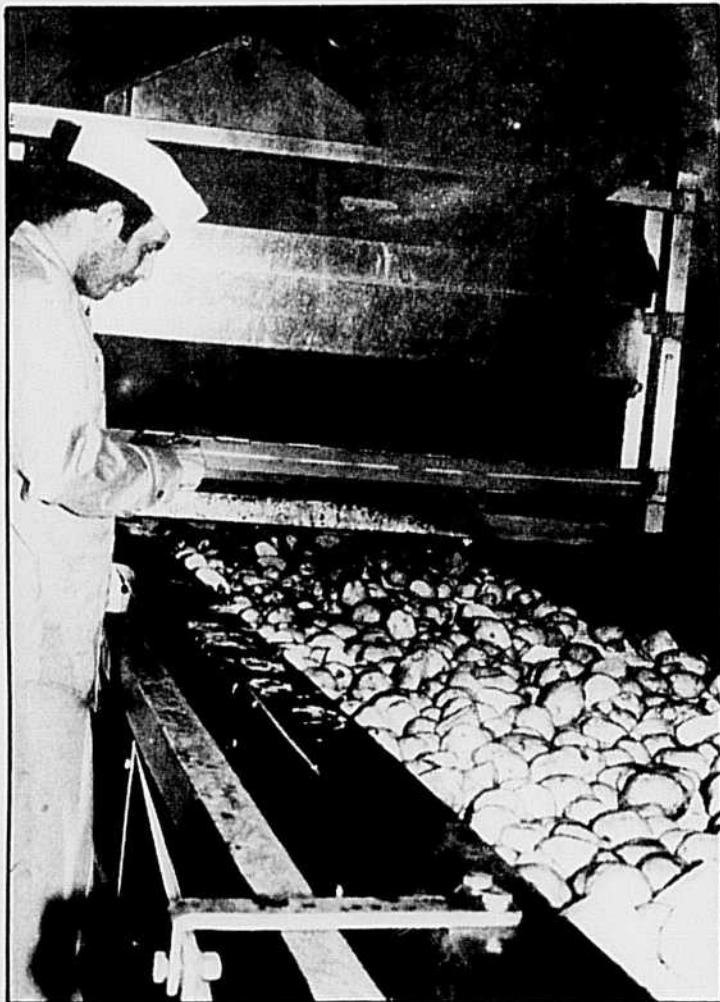
La conservation en entrepôt doit se faire à une température de 9°C, (48°F) minimum, avec une humidité relative d'au moins 95%. Ceci pour éviter une transformation de l'amidon en sucres et ainsi de produire une chips brune à la cuisson. Pour une conservation optimale, la pomme de terre doit être d'excellente qualité. Les producteurs doivent conserver leurs meilleurs champs pour l'entreposage.

Arrivé à l'usine, le camion est pesé et déchargé dans un réservoir qui alimente la chaîne de production. Les pommes de terre sont ensuite inspectées sur un tapis roulant, lavées et épluchées. Elles sont ensuite tranchées, lavées à nouveau et essorées. Elles tombent ensuite dans l'huile végétale à 190°C (375°F) pour environ deux minutes. Après la cuisson, elles sont salées et inspectées pour enlever celles dont la couleur n'est pas acceptable. C'est la troisième inspection de contrôle de qualité. Elle suit celle à la réception et après l'épluchage. Elles vont ensuite être ensachées selon les différents poids et les différents saveurs. Les sacs sont mis en boîte et entreposés jusqu'à la livraison peu après.

Pour faire 100 kg de chips, il faut 400 kg de pommes de terre, 40 kg d'huile végétale et 2 kg de sel. Ce rendement moyen peut varier selon la densité spécifique de la pomme de terre qui est une indication du taux de matière sèche.

La variation peut être assez grande. La différence s'explique principalement par la matière sèche des tubercules lors de la cuisson. La chips est donc un aliment concentré.

Avec M. Pierre Deutsch, nous avons également abordé le débat de la valeur alimentaire des croustilles. On en a trop parlé et souvent avec bien peu d'arguments fondés sur des preuves pour le refaire ici. Notons cependant que la chips est un aliment naturel cuit à l'huile et salé. Les seuls autres produits ajoutés sont des saveurs telles BBQ, ketchup, cornichons, bacon, vinaigre, crème sure. Le procédé de fabrication respecte les normes de qualité élevées. Les chips sont emballés dans des films spécialement conçus pour conserver la qualité du produit. Ils protègent particulièrement contre l'humidité et les rayons ultraviolets et aussi contre les pertes de saveur. Il faut donc être prudents avant de donner foi à des affirmations excessives.



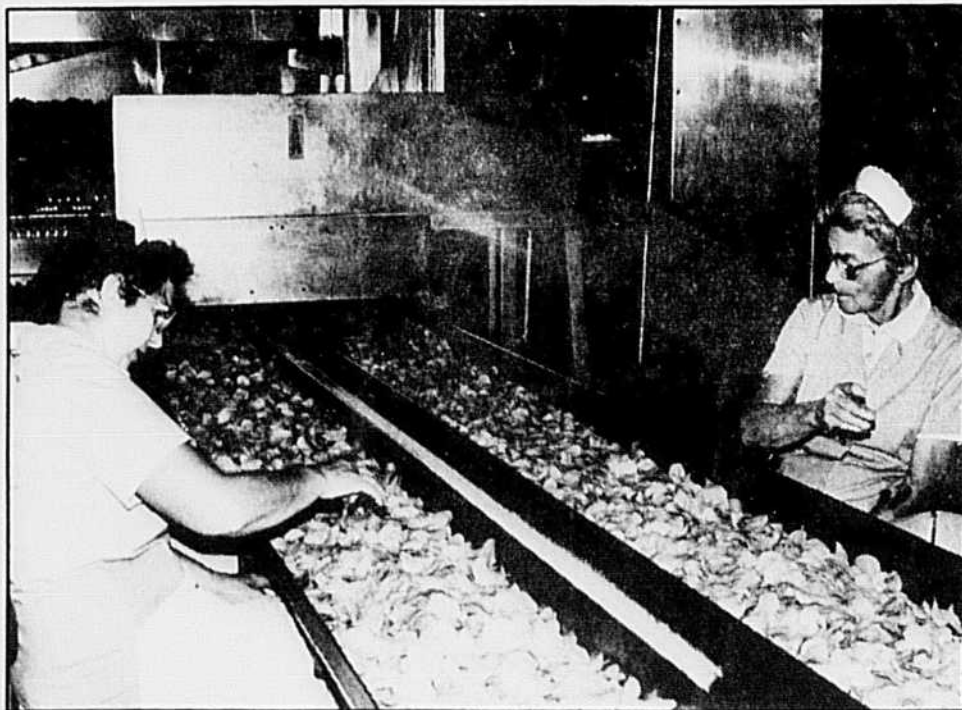
qualité et établir d'harmonieuses relations autant avec les fournisseurs que les clients et les employés, soutient M. Pierre Deutsch, vice-président achats et gestion des matériaux, qui nous recevait au siège social de la compagnie à Lachine. Tout un défi à relever.

chips cherchent à s'assurer d'une autosuffisance dans les environs.

Ils signent des contrats avec des producteurs qui leur livrent leur production selon des termes définis à l'avance. La compagnie a, comme il se doit, des exigences de qualité. De la vingtaine de producteurs qui l'appro-

quent la pomme de terre a une densité spécifique supérieure à 1,070 et que la cuisson donne la couleur désirée. Les producteurs apportent un échantillon à l'usine et les tests sont faits sur place en présence du producteur qui peut rapporter chez lui l'échantillon des pommes de terre cuites. À partir du moment où la qualité est acceptable, on utilise des pommes de terre fraîches. La réception se fait chaque matin en fonction des besoins et les pommes de terre sont utilisées la journée même. Il n'est pas question d'entreposage tant que les pommes de terre n'ont pas atteint la maturité voulue.

Pour quelques jours entre la fin de l'utilisation de la récolte de l'année



agriculteurs

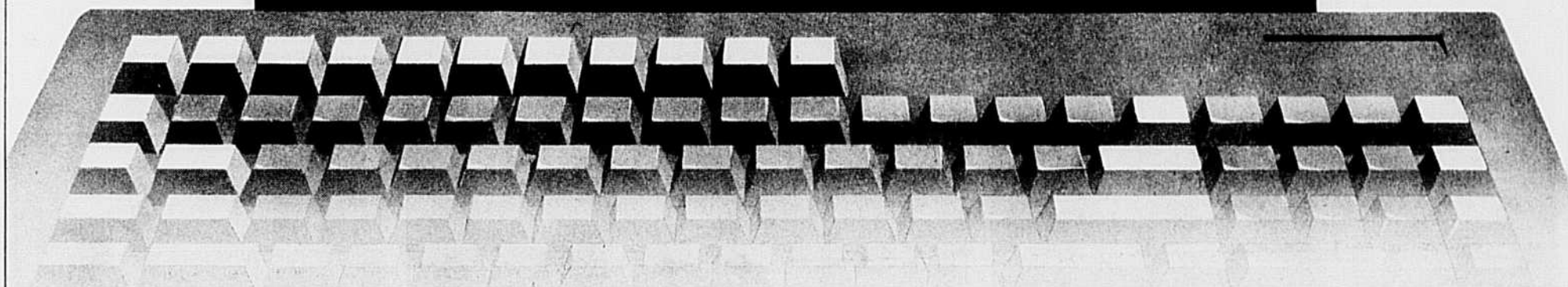
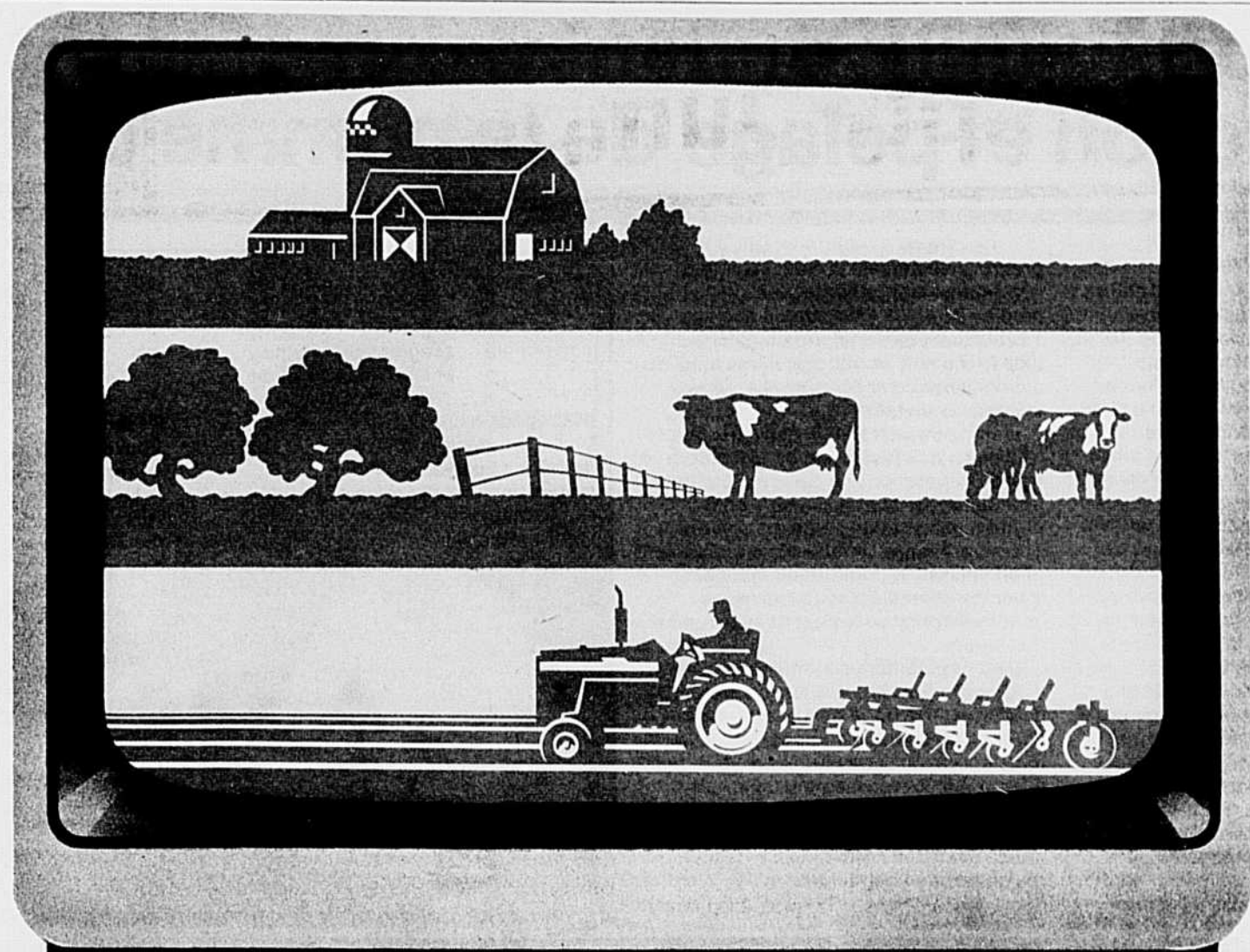
Pour les secteurs
agricole
alimentaire
forestier

François Dagenais
Luc Michaud
Pierre Fréchette

- service aux agriculteurs
- mise en marché
- études de faisabilité
- analyses économiques
- planification et négociation de financement

AGRICONSULTANTS INC.
496, Petit Coteau
Verchères, P.Q.
J0L 2R0
(514) 583-5140





La Banque Royale.

**La seule à utiliser
le micro-ordinateur
dans l'analyse
des prêts agricoles.**



*Parlez-moi
d'une banque...
Royale!*

Le bon fonctionnement de votre exploitation agricole exige souvent des sommes d'argent additionnelles. À la Banque Royale, nous vous prêtons judicieusement cet argent!

Les agronomes de la Banque Royale et ses directeurs de succursale utilisent le micro-ordinateur à la ferme pour analyser vos besoins de crédit. Par le traitement informatisé des données de votre exploitation, vous obtenez sur place une image réelle et complète de votre situation.

Tout comme un bon système de tenue de livre, il faut d'abord une information complète et précise si on veut tirer tout le profit que peut offrir l'ordinateur. Ensuite, des calculs rapides et exacts vous permettent d'analyser, avec peu d'efforts, vos projets et leurs coûts d'exécution — c'est un atout précieux lorsque vous projetez d'agrandir et d'investir.

L'ère de l'ordinateur vous offre plus d'un avantage. La Banque Royale met tout en œuvre pour que vous profitiez de ces avantages le plus tôt possible.

AGRIROYAL ...des programmes bancaires adaptés aux besoins des exploitants agricoles.



BANQUE ROYALE

AGRONOËL

Production et pelage de la pomme de terre

par Renald Bourgeois, agr.

Pour Léo et Murielle Noël de St-Pierre à l'île d'Orléans, après s'être spécialisés dans la production de pomme de terre, l'extension des opérations au pelage s'est faite suite au désir d'occuper un marché alors ouvert et de réaliser eux-mêmes leur commercialisation. Et de fil en aiguille, ils ont bâti une entreprise qui vend toute sa pomme de terre au détail. Cela demande de plus grands efforts mais procure une autonomie appréciable et appréciée par les Noël.

Le contraste est grand entre l'entreprise achetée en 1957 et celle que l'on peut visiter aujourd'hui. Mais il s'agit toujours d'une entreprise familiale, c'est-à-dire dont les dimensions sont à la mesure des capacités de gestion et d'investissement de la famille, insiste Léo Noël. Au moment de l'achat de la terre de son père, l'entreprise était typique de l'époque, soit polyculture et élevage et même pêche à l'anguille. On avait planté cette année-là 50 sacs de pomme de terre.

La spécialisation devait s'effectuer

progressivement de sorte qu'en 1965 l'entreprise ne produisait plus que la pomme de terre. Elle plantait quelque 1500 sacs. Les transformations effectuées au cours de ces premières années ont donc été considérables. Les investissements de même.

L'autre étape franchie deux ans plus tard consistait justement dans l'intégration des opérations de pelage. Pour cela, les Noël ont fait l'acquisition d'équipement usagé et de petite dimension. Seul le broyage se faisait à la machine et on finissait la préparation manuellement. La clientèle s'est développée lentement principalement dans la région de Québec.

Il est rapidement devenu nécessaire d'agrandir. En 1970, les Noël achètent donc une terre bâtie d'un atelier servant auparavant de beurrerie pour y installer leurs opérations de pelage. En 1974, on effectue un investissement important pour que les opérations de pelage puissent se faire en continu. La croissance avait donc été continue depuis les débuts de l'entreprise.

suite à la page 7



Léo Noël, président d'Agronoël, Barbara Simard, gérante des opérations à l'usine et Harold Noël, troisième actionnaire de Agronoël. Murielle n'était pas présente au moment de notre visite.



La chaîne va de l'entrepôt au consommateur



À la sortie de la peleuse, la qualité du pelage est vérifiée manuellement



Elles sont livrées tôt le lendemain en camion réfrigéré. Les clients sont ainsi assurés d'avoir des légumes de première qualité.



Les pommes de terre emballées passent la nuit au réfrigérateur.



Les Patates
Québécoises Ltée
&
Fernand Gosselin Inc.
St-Romuald

Pommes de Terre
Semences - Table - Croustilles

Permis de Transport
Fruits et légumes frais

Fernand Gosselin, président
Olivier Demers, ventes
Rolland Laporte, transport

3e Avenue, Centre Industriel,
St-Romuald Qué. G6W 5M6

(418) 839-9496



L'industrie de la transformation de la pomme de terre

par Antoine Locas*

Dans cette activité on se doit de distinguer divers produits, tels: la croustille; les pommes de terre prépelées vendues à l'état frais; les pommes de terre mises en conserve; les pommes de terre frites congelées et finalement, les pommes de terre déshydratées.

La consommation des pommes de terre transformées en ces différents produits fut établie comme suit, en 1977 pour le Québec seulement.

De tous ces produits de la pomme de terre transformée, notre production québécoise se concentre principalement sur la croustille avec un volume de 70 000 t.m. Cinq usines se partagent le marché québécois en quasi autosuffisance. En fait, les usines n'ont recours aux importations de pommes de terre que pour une des périodes variant de 1 à 3 semaines par année, soit entre le début juillet et le début août.

On dénombre 81 producteurs, dont la majorité de leur production va à la

croustille, soit directement ou par l'entremise de conditionneurs. Les améliorations apportées depuis quelques années dans les techniques d'entreposage et de conditionnement par les producteurs et les conditionneurs spécialisés garantissent un approvisionnement régulier aux usines tout en réduisant les besoins de recourir au marché extérieur pour de très courtes périodes.

En raison des besoins d'approvisionnement régulier et de qualité uniforme, les usines contractent sur une base annuelle la majorité de leur volume avec trois principaux conditionneurs. De nouveaux produits s'ajoutent d'année en année dans cette industrie des "appetizers", mais ils n'utilisent pas nécessairement les pommes de terre comme ingrédient de base. L'expansion de la production de pommes de terre pour la croustille est peu probable.

Dans la transformation des pommes de terre viennent ensuite celles destinées au prépelage. Ces dernières représentent un volume de 15 000 t.m. produites au Québec, indépendamment de celles venant de l'extérieur de la province.

Tout développement dans la pomme de terre de transformation devrait venir par la consolidation des 35 usines de prépelage existantes. La qualité des pommes de terre prépelées est très importante pour maintenir et développer le marché institutionnel et de la

restauration. Cette qualité ne doit pas fluctuer dans le sens des prix des pommes de terre vendues à l'état frais. Il est donc souhaitable que les usines de prépelage contractent avec les producteurs-fournisseurs pour se garantir une bonne qualité à l'année longue.

Enfin, l'industrie de la conserve dans son ensemble représente un volume d'environ 1 000 t.m. Il s'agit des petites pommes de terre mises en conserve et des pommes de terre tranchées et mélangées à différents aliments.

Aucune entreprise jusqu'à maintenant n'a pu s'implanter et opérer de façon rentable dans la transformation de pommes de terre frites congelées au Québec, bien qu'il s'agisse du produit le plus important au niveau de la consommation après celle des pommes de terre consommées à l'état frais. Présentement, au Québec, on ne produit pas la variété appropriée pour la fabrication, de façon efficace, de frites congelées de qualité et en quantité satisfaisantes.

De même, dans le domaine des pommes de terre déshydratées, aucune entreprise n'a pu s'y intéresser économiquement, bien que ce secteur de la transformation pourrait constituer un excellent débouché pour l'utilisation des pommes de terre déclassées.

* L'auteur est agronome-économiste et Directeur de la production pour Les patates québécoises ltée.

Produits	kg en équivalent frais par capita	%
Frites congelées	18,17	44,08
Croustilles	11,48	27,85
Produits déshydratés	6,21	15,06
Autres congelés	2,68	6,50
Amidon, farine	0,91	2,21
Soupe, ragoûts	0,91	2,21
Conserves	0,86	2,09
Total**	41,22	100%

Source: Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Décembre 1979.

** Les pommes de terre prépelées n'apparaissent pas dans ce tableau, car elles sont considérées comme vendues à l'état frais.

Suite de la page 6

Depuis 1974, on plante 3 500 sacs pour des superficies variant entre 125 et 150 acres. Les ensemencements n'ont pas varié significativement depuis. L'entreprise est entrée dans une phase de consolidation.

Dernière étape qu'il convient de souligner dans ce bref historique d'une ferme familiale dynamique: l'année 1981. Elle marque l'incorporation de Agronoël où Murielle et Leo demeurent les principaux actionnaires. Harold, leur fils, devient aussi actionnaire. Cette même année, on construit un entrepôt atenant à l'atelier de pelage pour restreindre les manipulations.

Ce choix de se lancer dans la commercialisation de la pomme de terre après pelage exige des Noël une gestion serrée. La seule préparation des légumes exige une dizaine d'employés

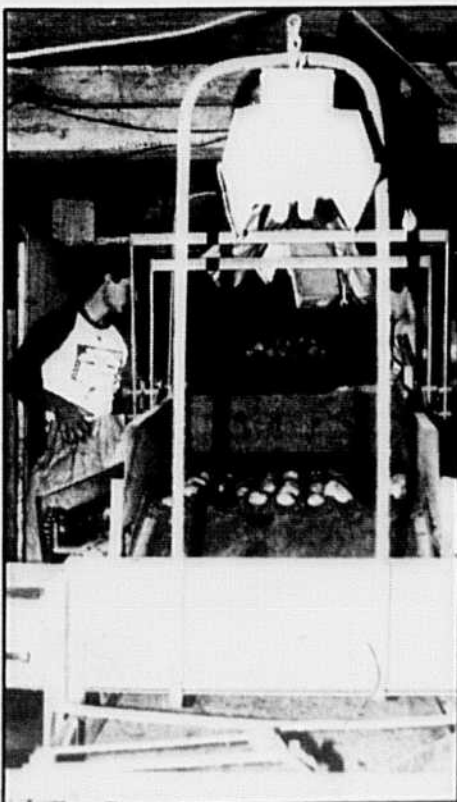
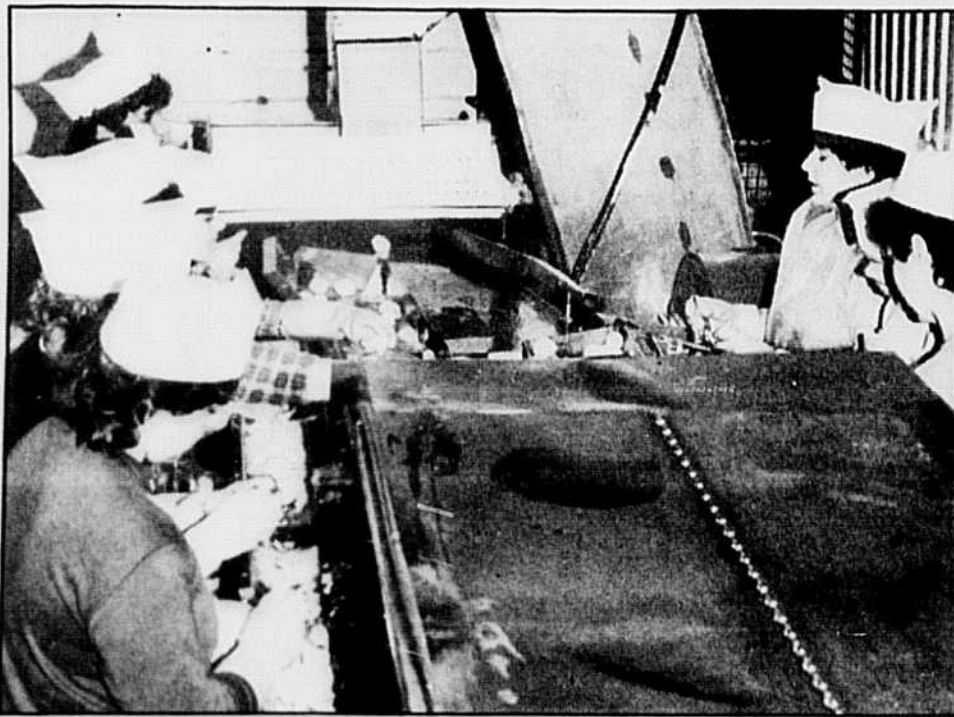
à l'année. Chacun a sa tâche: Leo en sa qualité de président voit à l'administration générale, Murielle voit à tout l'aspect comptable tandis qu'Harold qui est agronome s'occupe de la production et des achats. Harold et Leo voient ensemble à la mise en marche, soit les soumissions, les relations avec la clientèle.

Le marché de la pomme de terre pelée est concurrentiel puisque trois peleurs importants vendent sur le marché de la ville de Québec et des environs, plus quelques petits. La clientèle principale est composée des institutions (écoles, hôpitaux, etc.) et des restaurants.

La compagnie Agronoël commercialise ses propres pommes de terre. Elle contracte en fonction de ses disponibilités. La livraison se fait cinq jours par semaine et les pommes de terre sont préparées la veille et livrées tôt le lendemain. Selon la demande, la pomme de terre peut être ronde, en bâtonnets, en cubes, etc. On l'emballer même dans un papier d'aluminium. Pour la commodité des clients, la livraison comprend également des carottes, navets, oignons et choux, préparés sur les spécifications du client. Agronoël possède un camion réfrigéré pour les livraisons.

La concurrence se fait sur la base du service, des prix et de la qualité du produit. L'établissement des coûts de production permet de fixer le prix demandé.

En conclusion, Leo Noël donne la clé du succès de l'entreprise, bons employés, bons clients, bonne gestion. En fait, pour lui, le succès repose sur l'établissement de bonnes relations à tous les niveaux. Les propriétaires et les employés travaillent en équipe. La famille est impliquée dans le succès de l'entreprise. Le tout est certainement très exigeant, surtout l'été alors qu'il faut gérer deux entreprises. Le travail est accaparant, mais ce sont des inconvénients qu'acceptent les Noël.



SAC DRUMMOND INC.



SACS DE JUTE, PAPIER ET POLYÉTHYLÈNE
FILS, BROCHES POUR ATTACHES

NOUVEAU

Nous fabriquons tous sacs
en polyéthylène
pour produits maraichers

St-Germain, cté Drummond — J0C 1K0
Tél.: (819) 395-4286

J.-M. Beaudoin, prés.

SERVICE — QUALITÉ



Jean-Marc Provencher a lancé la mode de laver la pomme de terre

par Renald Bourgeois, agr.

Quand Jean-Marc Provencher décida de quitter St-Célestin pour venir faire de la pomme de terre au Lac-aux-Sables, il venait de prendre une réorientation décisive de sa carrière professionnelle. La relocalisation de son entreprise après deux années de production plus ou moins réussies, allait signifier un développement accéléré.

La municipalité du Lac-aux-Sables compte des étendues importantes de sols sableux qui conviennent bien à la pomme de terre. À St-Célestin, le drainage était déficient et le temps n'a pas été idéal en 1971 et 1972. Le 28 décembre 1972 le contrat d'achat était signé.

Voyons un peu comment Jean-Marc Provencher en est arrivé là. Originaire de Ste-Monique, il se marie en 1964 et s'achète une petite ferme laitière à St-Célestin. Une terre de 300 acres dont seulement 30 de cultivable immédiatement. Pour 6 500\$. La maison et les bâtiments étaient dans un état de délabrement avancé. Il y avait un

travail énorme à faire pour remettre cette terre en production.

Il s'est donc rapidement mis à la tâche de défricher, de rénover la maison et les bâtiments. Il met en culture 225 acres et se constitue un troupeau de 60 têtes dont 45 vaches. Cependant, au moment de l'établissement de la politique de contingentement en 1967, il n'a que 90 000 livres de quota de lait industriel. Il doit acheter et acheter du quota pour suivre la croissance nécessaire de son entreprise. C'en est trop. En 1970, avec 340 000 livres, il lui faudrait encore acheter. Cette dépense qui s'ajoute aux autres, fait qu'il en a trop. Il est entré dans la production laitière dans le mauvais temps.

Il prend donc la décision de liquider son entreprise laitière et de se lancer dans la production de pommes de terre. En 1970, il vend donc les vaches, le quota et l'équipement laitier. Jean-Marc Provencher se souvient avoir reçu 11 000 \$ de la vente de ses soixante têtes. Des années où il a fallu beaucoup

travailler pour monter l'entreprise grâce à l'aide de sa famille dont il était l'aîné.

Il se lance donc dans cette autre production au printemps 1971. Sans grand succès cependant. Mauvais temps, drainage déficient pour cette terre franche. Pour faire manger la famille, il fallait même aller bûcher en hiver.

En octobre, un ami l'amène visiter une terre qui était justement à vendre au Lac-aux-Sables. La terre fait l'affaire, il ne reste plus qu'à trouver le financement. La caisse locale lui fait confiance et Jean-Marc Provencher peut acheter ces 375 acres dont 225 en culture et sur lesquelles il se faisait déjà de la pomme de terre.

En faisant quotidiennement le voyage entre St-Célestin et le Lac-aux-Sables avec des menuisiers qu'il connaissait, il se construit une maison dans laquelle il peut emménager le 15 avril. Il laboure ensuite et peut semer 3 500 sacs cette première année. L'année suivante, il installe à ses frais complètement des équipements pour faire le lavage de la



pomme de terre et offrir sur le marché un produit différent. Une attention toute particulière au service et à la qualité du produit a permis de satisfaire la clientèle et de bien vendre.

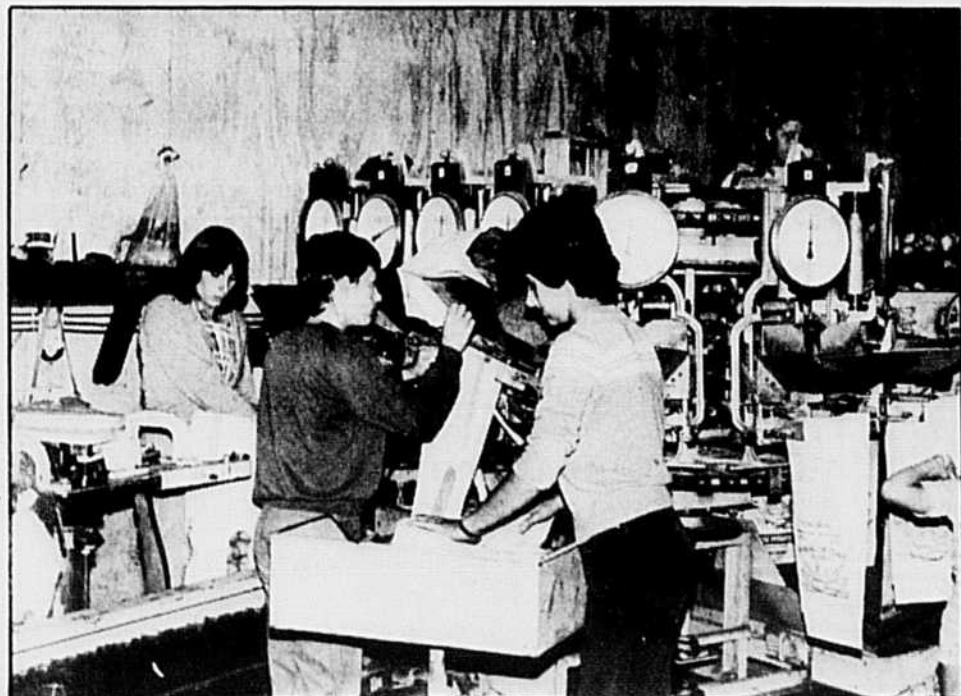
Premier à implanter le système, Jean-Marc Provencher a fait de bonnes années qui lui ont permis de développer rapidement son entreprise. Il s'est arrêté à quelque 1 000 acres en culture dont la moitié en pommes de terre et le reste pour la rotation. Les plans pour l'avenir ne sont pas à la croissance mais plutôt à l'amélioration de la qualité.

En effet, la concurrence inexistante au début s'est rapidement développée devant le succès de la formule. Un programme d'aide du ministère de l'Agriculture a permis l'implantation du lavage dans d'autres entreprises. La rentabilité s'en est rapidement ressentie. Les investissements et les frais de production restent considérables. La survie est précaire. On met beaucoup d'argent en terre sans savoir ce qu'on en retirera.

Une bonne récolte signifie des prix à la baisse tandis qu'une mauvaise récolte les fait monter. Au bout de la ligne cependant, il n'en reste pas plus dans nos poches, affirme Jean-Marc Provencher. Avec les années, la situation aurait plutôt tendance à se détériorer. D'une année à l'autre, on peut difficilement dire s'il sera possible d'ensemencer. L'assurance-stabilisation permet tout juste de survivre et ce n'est pas elle qui pourra nous maintenir en affaires, continue-t-il.

La triste réalité, c'est que le prix de vente se maintient sous les coûts de production. Mais ma situation n'est pas unique, tous ceux qui ont beaucoup capitalisé sont dans cette situation.

L'avenir de la production de pommes de terre ne semble donc pas assuré. Il faut vivre avec le stress et souhaiter ne pas faire d'erreurs trop coûteuses ou ne pas avoir de trop mauvaises années. Il reste que cette production est un apport économique fort important. Une vingtaine de personnes y travaillent à temps partiel sans compter l'effet d'entraînement d'une telle entreprise qui produit entre 100 et 250 quintaux de pommes de terre à l'acre.



La production de semence : une spécialité

La création d'un nouveau cultivar est un processus très long. Il faut donc compter de 10 à 13 ans avant qu'un nouveau cultivar ne soit disponible aux producteurs commerciaux, semence Fondation. Vers la sixième année du processus, le cultivar s'achemine vers l'épuration phytosanitaire, la multiplication et la production. Les années subséquentes, le cultivar sera simultanément testé et évalué par le réseau des stations de recherches. Il pourra être éliminé à n'importe laquelle des étapes si le réseau en découvre une faiblesse majeure non suspectée auparavant. Les engagements à prendre dans le domaine de la création de semence relèvent donc du long terme.

Le système de certification comprend sept classes: Pre-élite I, Pre-élite II, Élite I, Élite II, Élite III, Fondation et Certifiée. À chaque année, la semence baisse d'une classe à l'exception de la Fondation qui peut rester Fondation pour deux années si elle est inspectée avec les mêmes critères que l'Élite III et produite à partir d'une parcelle en unité de tubercule sur la même ferme que l'Élite III, origine de la classe Fondation.

Les plants de base employés pour produire la semence proviennent de la culture des tissus et sont traités à la chaleur. On veut ainsi s'assurer de la santé du plant mère en particulier qu'il est exempt de virus. D'autres vérifications suivent pour s'assurer de l'absence de flétrissement bactérien et de la filiosité des tubercules. On utilise les techniques les plus modernes pour obtenir des souches exemptes de maladies. Les champs des quatre premières classes doivent être inspectés au moins trois fois et trouvés exempts de maladies. Les champs des quatre premières classes doivent être inspectés au moins trois fois et trouvés exempts de symptômes visibles de maladies. On procède également à des tests sérologiques.

Quant aux trois dernières classes, elles doivent être indemnes de flétrissement bactérien et de filiosité des tubercules lors de l'inspection visuelle tandis qu'on procède à des tests sérologiques pour détecter les virus S et X. Pour ces classes, on tolère une très minime présence de virus et de flétrissures et aussi de mélange de variétés.

Dans le document de réflexion du dernier colloque sur la pomme de terre, on énumère ainsi les critères exigés pour produire de la semence après les considérations générales qui précèdent et que nous avons repris:

1. Planter une variété homologuée à la vente au Canada;
2. Planter une surface minimale de 1/2 hectare;
3. Planter de la pomme de terre de classe Élite ou Fondation, la pomme de terre de classe Certifiée n'est pas éligible à la certification;
4. Les pommes de terre de semence ne doivent pas être plantées dans un champ où il a été trouvé de la flétrissure bactérienne au cours des deux années précédentes, et ce champ devra avoir été exempt de la culture de pomme de terre pendant cette période;
5. Il ne doit y avoir de plante aucune pomme de terre de consommation sur la ferme;
6. Il doit y avoir une distance de 60 mètres (200 pieds) entre le champ à inspecter et un autre montrant de la maladie à virus dépassant le minimum accepté, à moins qu'il y ait une barrière (arbres, buissons, etc.) qui de l'avis de l'inspecteur protège la récolte sur pied contre les porteurs de maladies à virus (insectes, etc.);
7. Les façons culturales doivent permettre à l'inspecteur de juger adéquatement de l'état sanitaire de la récolte sur pied;
8. Conserver toutes les étiquettes attachées aux sacs de semence et ou les certificats vrac et ou les certificats spéciaux afin de les montrer à l'inspecteur;
9. Si deux variétés ou plus sont plantées dans un champ, il doit y avoir une distance libre d'au moins deux mètres entre chaque variété;
10. Tout nouveau producteur doit désinfecter ses locaux et machineries sous surveillance et ou sera sujet à une année d'approbation ou d'attente pendant laquelle il ne peut disposer de sa récolte pour la vente de semence;

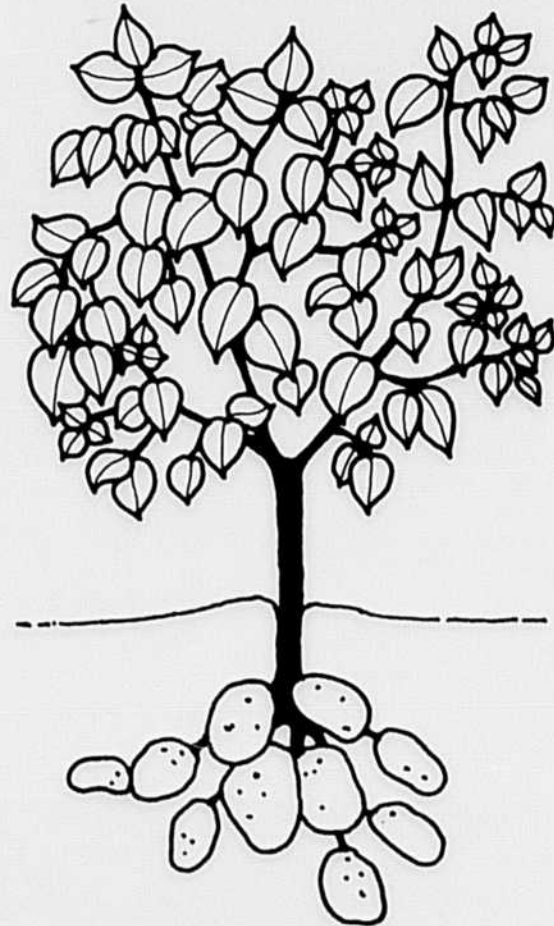
11. La demande d'inspection doit parvenir au centre de certification avant le 16 juin de chaque année.

On le voit tout le réseau de la production de la pomme de terre de semence est complexe. Il vise avant tout à fournir aux producteurs commerciaux une semence de première qualité. Tous ces contrôles sont nécessaires car la pomme de terre est un légume très susceptible aux maladies. Notre autosuffisance ne pourra se construire que sur la qualité de la semence.

Producteurs de pommes de terre

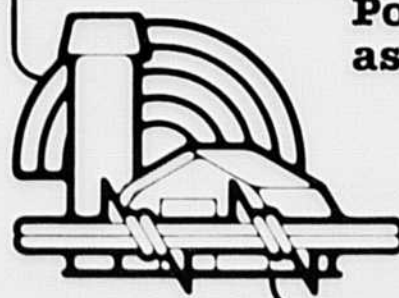
La date limite d'inscription au régime d'assurance stabilisation et au programme d'assurance récolte pour les producteurs de pommes de terre est fixée au:

30 AVRIL 1985



LES ASSURANCES AGRICOLES . . .

Pour une réussite assurée:



Gouvernement du Québec
Régie des assurances agricoles

FRAÎCHEUR GARANTIE

- Croustillantes
- Croquantes
- Savoureuses



Les circuits de vente et les modalités de conditionnement de la pomme de terre

Dans le questionnaire de 1984, les producteurs n'avaient pas à répartir leur superficie selon le circuit de commercialisation de la pomme de terre de table. Nous avons donc trouvé la superficie allouée dans le circuit en procédant par une "règle de trois", soit: l'ensemencement total pour un producteur en 1983 en hectares multiplié par le ratio production item du circuit sur la production totale en tonnes métriques.

Les régions 12, 2 et 10 donnent de l'importance aux postes d'emballage en leur allouant une large superficie. En terme de production, les régions 12, 10 et 2 sont les plus importantes en ordre décroissant. La région 10 semble plus productive que la région 2.

Les coopératives viennent au quatrième rang. Les régions 12 et 1 sont celles qui accordent le plus d'importance à cet intermédiaire.

Les régions 7 et 10 sont celles qui accordent le plus de superficie au marché public qui se retrouve au cinquième rang par rapport aux ventes totales de 1983. La proximité de la région métropolitaine de Montréal en est probablement la cause.

Pour les circuits de commercialisation de la pomme de terre de table, les régions 2, 12, 10 et 1 sont les plus grandes en terme de superficie. En terme de production, les régions 10, 2, 1 et 12 sont les plus importantes. On retrouve donc les mêmes régions aux premiers plans pour l'importance de la superficie et de la production. Cependant, certaines régions sont plus productives que d'autres. La région 10 par rapport à la région 12 en est un exemple.

La région 10 est la troisième en importance en terme de superficie et la première en terme de vente; tandis que la région 12 vient au second rang en terme de superficie et au quatrième en terme de production.

La méthode de calcul pour le tableau 2 consistait à prendre la quantité récoltée et d'y retrancher les quantités ensemencées sur la ferme, gardées pour semer et enfin les pertes et rebuts encourus après la récolte.

Les pommes de terre brossées représentent 34,66% du total et le vrac tel que récolté 27,24%. Ces deux catégories se partagent donc près de 62% du total.

Le vrac brossé ne représente que 1,15% du total. La pomme de terre nature et en vrac calibré se partagent environ 28% (nature: 15,98% et vrac calibré 12,25%).

Dans la même tendance que les années précédentes, soit 1981 et 1982, on remarque que les producteurs continuent à mettre en marché de la pomme de terre ayant reçu un conditionnement minimal (nature: 55,47%).

Tableau 1

Circuits de vente utilisés en fonction de la production pour la pomme de terre de table en 1983

Région	Grossiste		Détailant		Restaurateur		Consommateur		Coopérative		Marché public		Postes d'emballage		Autres		TOTAL
	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	
1	7 317,57	39,79	6 142,12	33,40	1 888,32	10,27	1 062,03	5,78	1 016,67	5,53	765,72	4,16	148,26	0,81	47,64	0,26	18 388,33
2	5 631,71	21,92	8 479,19	33,01	1 871,21	7,26	2 370,62	9,23	4,54	0,02	2 161,85	8,41	5 105,94	19,88	64,66	0,25	25 689,72
3	1 025,44	42,92	809,21	33,87	29,99	1,25	211,61	8,86	0	—	13,61	0,57	209,45	12,53	0	0	2 389,29
4	1 920,44	29,23	2 112,82	32,16	22,68	0,35	161,66	2,46	54,44	0,83	384,30	5,85	1 889,97	28,77	22,68	0,35	6 566,99
5	2 851,18	61,57	432,85	9,35	873,19	18,86	162,88	3,52	0	—	0	—	310,34	6,70	0	—	4 630,44
6	1 389,28	21,26	3 352,95	51,30	313,07	4,79	121,10	1,85	0	—	497,05	7,61	862,07	13,19	0	—	6 535,52
7	2 942,32	32,57	1 659,34	18,37	32,44	0,36	535,55	5,93	0	—	3 294,01	36,46	563,29	6,24	6,44	0,07	9 033,39
8	13 726,82	89,11	1 118,51	7,26	134,30	0,87	201,31	1,31	113,38	0,74	109,57	0,71	0	—	0	—	15 403,89
9	3 470,96	94,03	191,70	5,19	22,68	0,61	3,63	0,10	2,27	0,06	0	—	0	—	0	—	3 691,24
10	7 871,0	30,57	5 928,24	23,03	911,21	3,54	721,82	2,80	0	—	4 012,52	15,58	5 712,31	22,18	589,84	2,30	25 746,94
11	2 512,11	65,44	1 134,71	29,56	15,88	0,41	139,63	3,64	0	—	4,54	0,12	20,42	0,53	11,34	0,30	3 838,63
12	5 409,31	25,62	1 836,47	8,70	236,86	1,12	555,93	2,63	965,47	4,57	27,22	0,13	12 063,95	57,14	18,94	0,09	21 114,15
Total	56 068,12	39,20	33 198,11	23,21	6 351,83	4,44	6 247,77	4,37	2 156,77	1,51	11 270,39	7,88	26 976,00	18,86	761,54	0,52	143 030,53

Tableau 2

Circuits de commercialisation de la pomme de terre de table selon superficie ensemencée (1983)

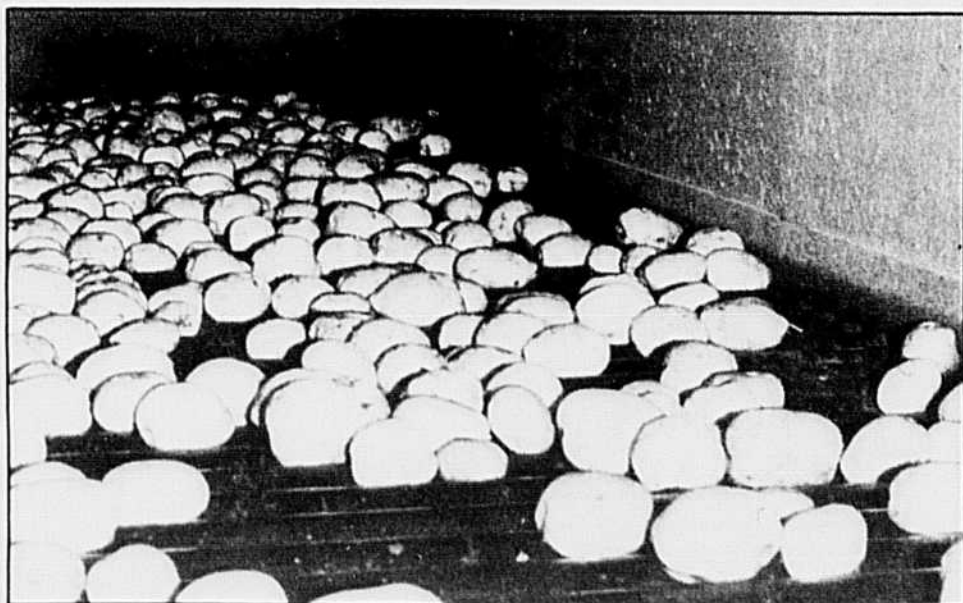
Région	Grossiste		Détailant		Restaurateur		Consommateur		Coopérative		Marché public		Postes d'emballage		Autres		TOTAL
	Hectares	%	Hectares	%	Hectares	%	Hectares	%	Hectares	%	Hectares	%	Hectares	%	Hectares	%	
1	450,06	32,08	682,13	48,63	71,3	5,08	144,3	10,29	11,32	0,89	18,65	1,33	9,06	0,6	16,0	1,1	1 402,82
2	376,31	17,78	587,16	27,4	178,53	8,43	190,53	9,24	—	—	106,78	5,24	675,32	31,9	2,09	0,1	2 116,72
3	13,55	8,85	80,7	52,72	14,1	9,21	18,13	11,84	—	—	0,5	0,33	26,1	17,05	—	—	153,08
4	106,48	22,49	153,07	32,33	1,56	0,33	11,65	2,46	2,5	0,52	25,66	5,42	171,04	36,12	1,56	0,33	473,52
5	99,5	50,30	25,22	12,75	39,15	19,79	9,75	4,93	—	—	—	—	24,2	12,23	—	—	197,82
6	81,89	24,36	166,51	49,53	11,63	3,48	6,13	1,82	—	—	27,91	8,30	42,1	12,53	—	—	336,17
7	168,15	22,92	205,12	27,96	3,4	0,46	25,40	3,46	—	—	294,91	40,21	34,82	4,75	1,74	0,24	733,54
8	613,45	85,58	60,73	8,47	6,92	0,97	16,53	2,31	6,38	0,89	12,76	1,78	—	—	—	—	716,77
9	222,77	93,56	12,74	5,35	1,44	0,61	1,0	0,42	0,14	0,06	—	—	—	—	—	—	238,09
10	454,27	31,35	334,87	23,11	59,45	4,10	44,7	3,09	—	—	242,42	16,73	313,23	21,62	—	—	1 448,94
11	118,07	34,38	204,39	59,52	1,05	0,31	16,32	4,76	—	—	1,1	0,32	1,25	0,36	1,21	0,35	343,39
12	437,92	23,68	198,51	10,74	59,8	3,23	59,79	3,23	113,87	6,16	1,62	0,09	976,4	52,81	1,13	0,06	1 849,04
TOTAL	3 142,42	31,4	2 711,15	27,08	448,33	4,48	544,23	5,44	134,21	1,34	732,31	7,32	2 273,52	22,7	23,73	0,24	10 009,9

Tableau 3

Modalités de conditionnement de la pomme de terre en fonction de la production pour 1983

Région	Lavées		Brossées		Nature		Vrac brossé		Vrac calibré		Vrac tel que récolté		TOTAL	
	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%	Tonnes métriques	%
1	1 296,23	4,36	14 890,09	50,14	11 486,72	38,68	—	—	1 634,07	5,50	391,02	1,32	29 697,13	100
2	4 737,66	9,12	10 308,15	19,85	8 085,75	15,57	840,74	1,62	10 843,69	20,89	17 110,07	32,95	51 926,06	100
3	934,67	31,28	834,62	27,93	367,38	12,29	—	—	—	—	851,86	28,50	2 988,53	100
4	810,97	4,86	3 604,84	21,63	252,48	1,51	177,04	1,06	3 978,81	23,87	7 845,40	47,07	16 669,54	100
5	13,61	0,26	4 286,53	82,74	116,52	2,25	0	—	453,72	8,76	310,34	5,99	5 180,72	100
6	129,63	1,31	5 730,74	57,71	561,36	5,65	—	—	1 113,88	11,22	2 394,56	24,11	9 930,17	100
7	2 058,36	13,71	3 123,42	20,80	3 344,80	22,28	90,18	0,60	527,11	3,52	5 867,25	39,09	15 011,12	100
8	4 474,95	28,00	6 375,30	39,89	4 693,97	29,37	—	—	437,67	2,74	0,27	—	15 982,16	100
9	—	—	3 692,15	90,90	3,63	0,10	—	—	—	—	—	—	3 695,78	100
10	1 410,25	3,28	16 092,1	37,41	4 546,96	10,57	351,63	0,82	6 371,15	14,80	14 247,01	33,12	43 019,14	100
11	372,66	6,46	2 491,58	43,22	923,72	16,02	460,93	8,00	184,22	3,20	1 331,45	23,10	5 764,56	100
12	3 105,26	14,17	5 437,12	24,81	1 050,69	4,80	635,21	2,90	1 623,19	7,41	10 058,96	45,91	21 910,43	100
Total	19 344,25	8,72	76 866,68	34,66	35 432,98	15,98	2 555,73	1,15	27 167,51	12,25	60 408,19	27,24	221 775,34	100%

Source: — Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Direction des études économiques, Service de l'analyse des plans de commercialisation, Compilation spéciale (1984)



Suite de la page 12

Quant au producteur, il doit faire face à plusieurs contraintes. Les coûts de production sont très élevés. Les prix de vente ne couvrent pas ces coûts. Les livraisons ne se font qu'en avril tandis que le paiement n'arrive souvent qu'en juin. Les producteurs ont donc un besoin particulier de crédit à la production et éventuellement de programmes de subvention.

On souhaiterait que la Régie des assurances agricoles exige de leurs assurés un contenu québécois d'au moins 40%. De plus, ils ne devraient planter que des semences

certifiées. On aimerait également connaître le coût de production réel de la semence.

La loi relative au contrôle des maladies qui avait été demandée a déjà été adoptée. Reste à voir les effets qu'elle aura. Enfin, le Ministère devrait élaborer un programme complet de développement de la production.

De l'ensemble des recommandations, on peut donc conclure qu'il y a une volonté de développement de la production afin d'atteindre l'autosuffisance. Il reste cependant encore beaucoup de travail à accomplir mais plusieurs semblent décidés à y mettre la main.



Une Agence de commercialisation de la pomme de terre de semence

par Michel Garon, agr.*

Issue de la fusion en 1977 de trois coopératives agricoles de la région de Rivière-du-Loup, la Société coopérative agricole régionale de Rivière-du-Loup s'est vu confier le rôle d'Agence de commercialisation de la pomme de terre de semence. Cette agence répond à la volonté des producteurs de la région agronomique 01, d'organiser le mieux possible, la commercialisation de leur produit. Ces producteurs, rappelons-le, sont regroupés au sein d'une association professionnelle: l'Association des producteurs de plants de pommes de terre de l'est du Québec Inc., APPPTEQ.

L'Agence de commercialisation: ses fonctions

L'Agence de vente joue un rôle de premier plan à l'intérieur du système québécois de production de plants de pommes de terre (voir schéma ci-joint). Des interventions, à caractère commercial, se font sentir depuis le centre Manicouagan, jusqu'à la commercialisation proprement dite des plants Élite III et Fondation.

À l'échelle du Québec et du Canada, l'Agence assume deux fonctions principales. Elle voit à la mise en marché des plants Élite III et Fondation directement aux producteurs agricoles ou par le biais de grossistes, coopératives agricoles et de détaillants. Elle s'implique également au niveau de la promotion des plants québécois.

Sur le plan régional, l'Agence est responsable de l'approvisionnement des membres de l'APPTEQ. Il est de son ressort de procéder à la vente et à la distribution des plants Élite I, produits au Centre Manicouagan, aux producteurs sélectionnés par le MAPAQ, Agriculture Canada et l'Association. L'Agence planifie aussi la redistribution des plants Élite II et Élite III entre les producteurs de l'Association.

Depuis l'an dernier, la SCAR de Rivière-du-Loup, représentée au comité pommes de terre du Conseil des productions végétales du Québec, (C.P.V.Q.), joue un rôle au niveau du réseau d'évaluation commerciale de la pomme de terre. Un des objectifs de ce réseau est de mesurer l'appréciation des variétés de pommes de terre auprès des consommateurs et des agents commerciaux intéressés, usine de transformation et autres. L'Agence est en charge de la vente et de la distribution des plants qui seront soumis à l'évaluation conformément aux dispositions prises par le comité.

Parallèlement à ses activités d'Agence de vente, la SCAR de Rivière-du-Loup remplit un autre mandat. Elle met à la disposition des producteurs trois entrepôts coopératifs d'une capacité totale de 3 500 tonnes métriques, et assume l'entière responsabilité de leur régie.

L'Agence et les producteurs de l'APPTEQ inc.

Les producteurs-multiplicateurs qui transigent avec l'Agence se divisent en deux groupes.

Il y a ceux qui possèdent leur propre entrepôt et ceux qui utilisent les entre-

pôts coopératifs. Cette distinction sous-tend des différences au niveau du lien entre la récolte des producteurs et leur Agence. Pour les derniers, la régie et la préparation des plants pour la vente relèvent directement des autorités de la Société. La récolte est en consignation jusqu'au moment de l'expédition.

Le producteur-emballeur au contraire, assume l'entière responsabilité de sa régie d'entrepôt et de la préparation de son produit. Les dispositions concernant sa récolte sont définies par une convention, spécialement conçue à cet effet, signée par le producteur lui-même, son Agence et aussi, le MAPAQ et son Association.

C'est à partir de ces documents que sont estimés les volumes de pommes de terre de semence disponibles pour la vente.

Perspectives d'avenir

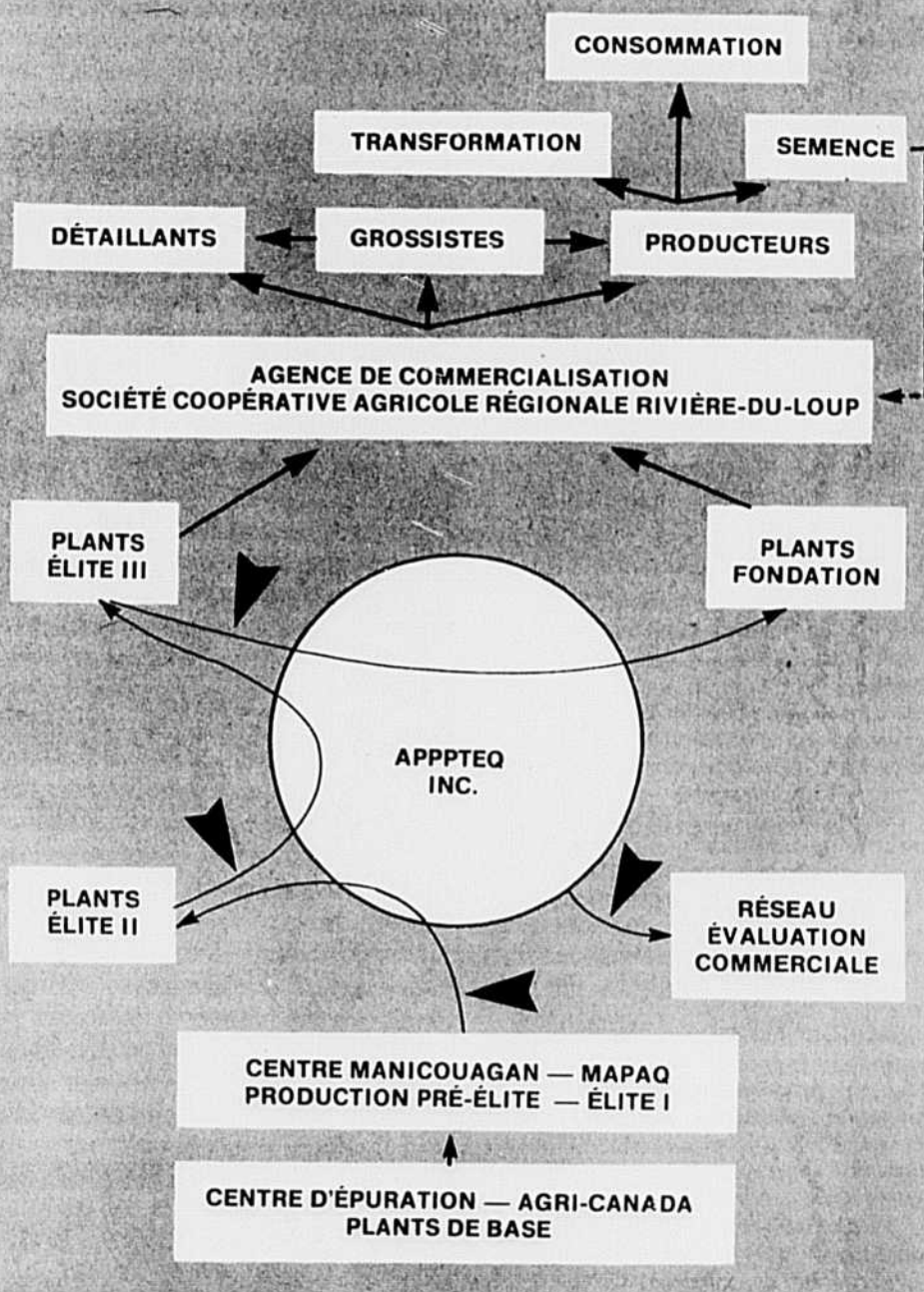
Il se cultive de plus en plus de pommes de terre de semence au Québec. En 1983, on estime que la production québécoise comblait 30% des besoins du marché. Le MAPAQ et les organismes publics et privés, dont la SCAR de Rivière-du-Loup fortement impliqués au niveau de la promotion de la pomme de terre de semence, s'en réjouissent. Dans un contexte où l'on vise rien de moins que l'auto-approvisionnement à partir de plants 100% québécois, cet accroissement ne peut être qu'encouragé.

La nouvelle loi 71, récemment sanctionnée par le gouvernement du Québec portant sur la prévention des maladies de la pomme de terre, s'inscrit favorablement dans ce courant de pensée.

Il y a place au Québec pour de nouveaux producteurs compétents, intéressés par la multiplication de plants de pommes de terre. La commercialisation éventuelle de leurs plants via l'Agence déjà en place est présentement à l'étude.

Légende: ◀ indique les lieux d'intervention de la centrale de vente sur le plan régional.

Interventions commerciales de l'agence tout au long du système québécois de production de plants de pommes de terre



Pommes de terre de semence, le Québec bon premier...

• Bon premier par son SYSTÈME DE PRODUCTION

Les plants de base servant à la multiplication de toutes les semences du programme québécois sont issus de culture méristématique, procédé unique au Canada. Les plantules sont ensuite confiées au Centre Manicouagan où elles sont cultivées et multipliées pour produire la Pré-Élite.

• Bon premier par la COMPÉTENCE des producteurs-multiplicateurs

Les producteurs-multiplicateurs du Québec regroupés au sein de l'APPTEQ inc. multiplient l'Élite I pour fournir l'Élite III et la Fondation. Ils bénéficient d'une aide technique de premier plan assurée par le MAPAQ et Agriculture Canada.

• Bon premier par la QUALITÉ

Tout producteur de l'APPTEQ doit participer aux épreuves de récolte en Floride. Des échantillons représentatifs sont soumis à ces épreuves. Les résultats des dernières années prouvent l'excellence de notre produit.

• Bon premier par les SERVICES offerts aux producteurs-acheteurs

Les plants APPTEQ sont commercialisés par la SCAR de Rivière-du-Loup. Vous pouvez choisir parmi un vaste éventail de variétés offertes en différentes classes selon vos besoins. Le service de livraison, en vrac ou en sacs, est assuré partout au Québec. Service de courtage sur demande.

Producteurs, n'hésitez plus, contactez Michel Garon, agr., agent de commercialisation

Société coopérative agricole régionale de Rivière-du-Loup
25, rue Pelletier, C.P. 879, Trois-Pistoles G0L 4K0

Tél.: (418) 851-2822

* L'auteur est responsable de la Division pommes de terre à la SCAR de Rivière-du-Loup.



Viser l'autosuffisance et une qualité supérieure

La production de semence fait l'objet d'une préoccupation particulière du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Il vise l'autosuffisance sans pour autant sacrifier la qualité. Les structures de production devront donc s'ajuster à ces exigences.

Le dernier colloque sur la production de pommes de terre portait justement sur la formulation de recommandations réalistes pour atteindre ces objectifs. Tenu en novembre dernier, il regroupait autant des producteurs que divers autres spécialistes. Il n'est pas sans intérêt de les rappeler ici puisqu'elles devraient orienter les projets de développement pour la présente décennie.

Au cours de colloques régionaux, les participants ont été appelés à se prononcer sur trois thèmes: la qualité, le volume et les variétés. Il en est donc ressorti un ensemble de recommandations quant à l'orientation de la production de la semence.

Le travail de développement de nouvelles variétés et les essais de celles-ci devraient se poursuivre afin de continuer d'améliorer la qualité et les performances de la production. On doit consacrer beaucoup d'énergie et de ressources à ces programmes pour se maintenir à un niveau élevé d'efficacité.

Les acheteurs regardent les critères concurrentiels de base que sont la qualité, le prix et la disponibilité. Il faut donc d'abord offrir de la qualité à un prix concurrentiel. S'il y a distorsion au niveau des prix, on devra prévoir des mécanismes tels des mesures d'aide au transport afin de rétablir l'équilibre. Le commerce doit enfin être basé sur la confiance.

Le maintien de la qualité exige l'établissement de zones protégées pour la multiplication des classes Élite I et Élite II. Ces zones pourraient être établies dans une loi et se situer dans les régions du Saguenay-Lac-St-Jean et du Bas-St-Laurent. Quant à la classe Fondation, elle devrait être produite également par des producteurs spécialisés qui respectent un programme de culture et d'entreposage permettant de garantir la qualité. On recommande également un élagage des plants malades au Centre de Manicouagan.

L'entreposage est une opération essentielle pour la maintien de la qualité surtout que les tubercules devant servir à la semence sont conservés sur une période de sept mois. L'entreposage doit donc se faire dans les meilleures conditions possibles, dans des entrepôts spécifiques et selon une régie adéquate pour en garantir la qualité.

Les grosseurs minimales et maximales des tubercules devraient être respectées de même que les calibres spécifiés au contrat. L'inspection devrait être faite avant livraison et si une nouvelle inspection s'avère nécessaire après livraison, elle devrait être réalisée par un inspecteur différent. La provenance québécoise devrait aussi être respectée.

Évidemment, le développement de la production de semence exige que de nouveaux producteurs se lancent. Il faudrait donc trouver les moyens d'inciter ceux qui résident dans des endroits favorables à se lancer dans cette production. Le développement de nouvelles variétés et leur commercialisation pourrait permettre d'augmenter de façon substantielle notre degré d'auto-provisionnement.

Enfin, au chapitre de la commercialisation, rappelons que les producteurs de semence sont regroupés au sein de l'Association des producteurs de plants de pomme de terre de l'Est du Québec. L'Association utilise la Société coopérative agricole de Rivière-du-Loup

comme agence de vente. Les producteurs doivent passer par l'agence pour vendre la pomme de terre de semence sauf quelques exceptions. On évite ainsi de couper les prix. En établissant une collaboration étroite, les deux organismes de producteurs pourront

mieux faire la promotion de leurs produits et offrir de la qualité aux acheteurs.

La Fédération des producteurs de pomme de terre devrait étudier la possibilité d'implanter une agence de vente provinciale pour la pomme de terre de semence. Les conditions de réussite de la commercialisation reposent sur une structure de mise en marché capable de répondre aux exigences des producteurs en ce qui concerne la qualité, le prix, l'approvisionnement et la livraison du produit. Il faut donc étudier les mécanismes qui permettront de parvenir à ce résultat.

suite à la page 10

LE BON ENGRAIS AU BON MOMENT



LES DÉMARREURS

sont des engrais spécialement formulés pour répondre aux besoins nutritifs des plantes au début de leur croissance.

Pour vos cultures, nos services techniques ont mis au point les démarreurs à maïs, à céréales, à pommes de terre et à conifères. Les utiliser au semis, c'est vraiment choisir le bon engrais au bon moment!

Disponibles en vrac et en sac.



COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC
Section des productions végétales

