

RAPPORT DE L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE
DES INTERVENTIONS DES ADMINISTRATEURS
DE L'OFFICE DES PRODUCTEURS
DE TABAC JAUNE DU QUÉBEC

Dossier : 125-20-01
18 avril 2001

TABLE DES MATIÈRES

1. Le mandat	1
2. Les participants	2
3. Ouverture de la session de travail	2
4. La situation générale et les perspectives de l'industrie et des marchés	2
4.1 Les productions du tabac jaune	2
4.2 Forces, faiblesses et menaces	3
4.3 Commentaires des intervenants	3
5. L'évaluation de la pertinence et des résultats des interventions des administrateurs de l'Office des producteurs de tabac jaune dans la mise en marché du produit visé	4
6. Identification des cibles stratégiques et des priorités de l'administrateur du plan conjoint en vue d'optimiser la mise en marché du produit visé	5
7. L'analyse et les commentaires	5
8. Les recommandations	6

1. LE MANDAT

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder périodiquement à une évaluation des interventions des administrateurs des plans conjoints. Cet article se lit comme suit :

« À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés. »

C'est en regard de cette obligation que la Régie a invité l'ensemble des intervenants à participer à une séance publique qui s'est tenue à Joliette le 12 février 2001. C'est la seconde fois que le Plan conjoint des producteurs de tabac jaune du Québec est soumis à une évaluation par la Régie, la première ayant eu lieu le 14 novembre 1995.

Les objectifs poursuivis lors de cette rencontre étaient :

- de recevoir le rapport de l'Office des producteurs de tabac jaune du Québec chargé de l'administration du plan ;
- d'entendre les commentaires et suggestions des autres intervenants ;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions du plan dans la mise en marché du tabac jaune ;
- de préciser les cibles stratégiques et les priorités du plan en regard d'une mise en marché ordonnée ;
- de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du plan depuis le dernier examen, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de leurs interventions.

Pour appuyer cette démarche et pour susciter une participation active lors de la rencontre, la Régie a au préalable transmis aux administrateurs du plan et aux intervenants un ordre du jour détaillé et les questions susceptibles d'être traitées. La Régie a de plus fait publier l'avis de convocation dans le journal « La Terre de chez nous ».

La Régie a invité le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec à préparer une présentation décrivant la situation générale de la production et les perspectives d'avenir de l'industrie et des marchés.

Le présent document constitue le rapport de cette évaluation. Il fait état des discussions qui ont eu lieu lors de la séance et il résume les interventions réalisées par l'Office des producteurs de tabac jaune du Québec. Il précise les cibles stratégiques et priorités retenues par l'Office pour les prochaines années. Il présente finalement l'analyse de la situation ainsi que les recommandations de la Régie à l'Office afin de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

2. LES PARTICIPANTS

◆ La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec :

Madame Claire-Hélène Hovington, régisseuse et présidente de la séance
 Monsieur Lévis Brien, régisseur
 Monsieur Normand Bolduc, conseiller cadre désigné par la Régie
 Monsieur Louis Dufour, agronome

Les personnes et organismes ayant répondu à l'invitation de la Régie et s'étant inscrites au registre des présences sont :

◆ L'Office des producteurs de tabac jaune du Québec :

Monsieur Daniel Coutu, président
 Monsieur Jean-Guy Asselin, vice-président
 Madame Jeannine Brissette, secrétaire

◆ Impérial Tobacco Canada Itée :

Monsieur Neil Bossuyt
 Monsieur Al RataVICIUS
 Monsieur George Howard
 Monsieur Jacques Gaboury
 Monsieur Steeve Racz

◆ Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Direction régionale Montréal, Laval, Lanaudière :

Monsieur Jeannick Choquette, agronome

3. OUVERTURE DE LA SESSION DE TRAVAIL

La présidente de la séance, Mme Claire-Hélène Hovington, rappelle aux participants les objectifs de la rencontre et les informe du déroulement de la session de travail.

4. SITUATION GÉNÉRALE ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE, ET DES MARCHÉS

M. Jeannick Choquette agronome au Ministère de l'agriculture des pêcheries et de l'alimentation du Québec dresse un portrait de la production du tabac jaune dans la région de Lanaudière.

4.1 La production du tabac jaune

La production de tabac jaune au Québec est presque entièrement localisée dans la région de Lanaudière. Cette production a généré des revenus bruts à la ferme de 21 000 000 \$ en 2000. Selon le rapport, le nombre de fermes de tabac au Québec est passé de 70 en 1997 à 60 en 2000, soit une diminution de 14 %. La superficie totale a elle aussi chuté de 14 %, passant de 1 663 ha à 1 428 ha au cours de la même période. Les entreprises sont sensiblement toutes de même taille, avec une superficie moyenne en culture de 24 ha. Les entreprises de tabac sont spécialisées et rares sont les fermes qui pratiquent une autre activité d'importance.

Le coût de production du tabac au Québec est plus élevé que celui des producteurs ontariens. Cela est dû en partie aux conditions climatiques moins favorables au Québec. Malgré une demande de 21 millions de livres de tabac au Québec, celui-ci ne produit qu'environ 8 millions de livres. La différence provient entre autres de la Chine, du Canada, des États-Unis. Les besoins des grands transformateurs ont diminué constamment depuis les 15 dernières années. De 9,25 millions de livres qu'ils étaient en 1991, ils sont passés à 7,35 millions de livres en 1999. Le Québec est très peu actif pour approvisionner les marchés d'exportation.

4.2 Forces et faiblesses

Malgré ce contexte de diminution de production, le Québec possède tout de même certains avantages qui peuvent favoriser le maintien de cette industrie: l'arrivée de nouveaux acheteurs permettra de consolider et d'augmenter la production; les producteurs produisent un tabac de qualité reconnue; les acheteurs et les producteurs en partenariat font des efforts de recherche pour demeurer à la fine pointe de la technologie; le Québec constitue un bassin de consommation de tabac encore assez important; les producteurs québécois sont préoccupés par la protection de l'environnement.

D'autres éléments pourraient jouer par contre en défaveur de l'industrie. Le produit est perçu de façon négative par la population. À cause du paradoxe, « marché intéressant -vs- produit néfaste pour la santé », l'État n'accorde pas un appui solide à l'industrie. L'incertitude des marchés rend les producteurs inquiets et moins enclins à investir. Le coût de production plus élevé qu'en Ontario rend l'industrie Québécoise moins compétitive sur les marchés. On craint enfin que la production ne se déplace vers l'Ontario et l'Amérique du Sud.

4.3 Commentaires des intervenants

Impérial Tobacco Canada Ltée

Les représentants d'Impérial Tobacco mentionnent que la consommation de tabac sur le marché canadien a diminué de 10 % entre 1990 et 2000. L'entreprise attribue une large partie de cette diminution à l'imposition des taxes sur le tabac. Il y a eu des baisses de consommation à chaque fois qu'il y a eu des hausses de taxes.

D'autre part, les prix mondiaux du tabac varient et sont très influencés par les événements climatiques, économiques ou politiques dans le monde. Le marché mondial du tabac est très compétitif. Par exemple, l'Inde exporte un tabac de meilleure qualité que celui du Canada, et ce, à un prix 2,5 fois moins élevé. Les producteurs québécois, pour leur part, obtiennent des prix parmi les plus élevés qui soient. Dans ces conditions, la demande pour les tabacs canadiens ne peut pas être très élevée.

Malgré cette situation, les représentants d'Impérial Tobacco mentionnent qu'il est possible de maintenir une industrie forte au Canada si on s'assure d'avoir un bon système d'approvisionnement. Pour Impérial Tobacco, un approvisionnement de qualité est celui qui permet à l'entreprise de répondre à ses besoins commerciaux de base. Les producteurs doivent être capables de fournir les produits demandés en quantité, en qualité, à bon prix, au bon moment. Pour en arriver à ce résultat, il faut que l'industrie soit capable de se fixer elle-même des règles pour contrôler la qualité de ses produits. Par exemple, il faut abaisser les niveaux de TSNA (Tobacco specific nitrosamines) dans le tabac si on veut conserver les marchés. On doit mettre sur pied des programmes de certification des producteurs dans lesquels la tolérance zéro aux matières étrangères serait appliquée et par lesquels on responsabiliserait le producteur envers son produit. Enfin, Impérial Tobacco s'inquiète de la perception que la population a de l'industrie. Selon elle, l'industrie doit être consciente de sa responsabilité sociale. Il faudra démontrer à la population qu'elle s'implique dans la protection de l'environnement, la surveillance et le contrôle des produits nécessaires à la croissance des récoltes et l'utilisation correcte de la jeune main-d'œuvre lors des récoltes.

Impérial Tobacco fait part à la Régie et aux participants des actions qu'elle entend mettre en œuvre pour demeurer compétitive.

- Réduction des TSNA : selon l'entreprise, si le Canada veut rester compétitif, il faut absolument réduire ces composants dans le tabac en encourageant la modification des systèmes de séchage du tabac à la ferme.
- Recherche : Impérial Tobacco Canada Ltée veut s'impliquer davantage dans la recherche.

- Assurance qualité : l'entreprise veut confier à une firme indépendante le mandat d'effectuer la certification des producteurs de tabac.
- Système d'approvisionnement : Impérial Tobacco désire s'approvisionner en tabac à partir de contrats conclus directement avec les producteurs. Dans le cadre d'un partenariat exclusif et à long terme avec les producteurs, elle fournirait une gamme de services aux producteurs (Ex: conseils techniques, approvisionnements à la ferme, etc). Impérial Tobacco travaillerait sur l'aspect qualité de la production directement avec le producteur. Les livraisons de tabac s'effectueraient directement de la ferme à l'usine. Malgré ces changements, l'Office des producteurs de tabac jaune du Québec continuerait à négocier les prix et conditions de vente du tabac. Les quotas seraient toujours maintenus.

Office des producteurs de tabac jaune du Québec

M. Daniel Coutu, président de l'Office des producteurs de tabac jaune du Québec, mentionne que le nombre de producteurs de tabac est passé de 145 en 1980 à 59 en 2000. Cette situation est le reflet de la diminution de la demande qui, il y a trois ans, provenait uniquement des trois grands transformateurs. Depuis 1997, des micro-transformateurs ont fait leur apparition. Ces petits transformateurs ont acheté 1,125 million de livres de tabac en 2000 comparativement à 280 000 en 1997. Les grands transformateurs, pour leur part, ont fait passer leurs achats de 7 300 millions de livres en 1997 à 6 975 millions de livres en 2000. Comme l'Office évalue à 8 500 millions de livres la quantité minimale de tabac à vendre pour assurer la rentabilité des entreprises, la présence de ces micro-transformateurs est très importante pour les fermes de tabac du Québec.

L'Office s'inquiète du fait que les grandes entreprises souhaitent s'approvisionner directement à la ferme. Bien que ce système pourrait comporter des avantages, l'Office voudrait, par contre, prendre le temps de vérifier et rechercher le meilleur système d'approvisionnement possible.

Malgré ces inquiétudes, l'Office confirme à la Régie sa confiance dans l'avenir de la production. On désire que tous les transformateurs, gros et petits, aient leurs parts de marché et on veut faire en sorte que tous travaillent dans le même sens.

Il y a lieu de mentionner que l'Office des producteurs de tabac jaune du Québec n'a pas déposé de rapport écrit à la Régie. L'Office a toutefois collaboré à la préparation du portrait de la production du tabac présenté par le MAPAQ.

5. L'ÉVALUATION DE LA PERTINENCE ET DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DES ADMINISTRATEURS DE L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE TABAC JAUNE DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

Le président de l'Office mentionne qu'il est très important que le plan conjoint soit maintenu et que l'Office soit fortement appuyé par la Régie et par les instances politiques. Depuis la dernière évaluation périodique l'Office a pris les règlements suivants:

- *Règlement sur le fonds de garantie des producteurs de tabac jaune (1^{er} novembre 2000)*
- *Règlement sur la contribution des producteurs de tabac jaune au fonds de garantie (1^{er} novembre 2000)*

Ces règlements ont été adoptés à cause de la venue des micro-transformateurs sur le marché. Les producteurs voulaient diminuer les risques de mauvaises créances.

De plus, des modifications ont été apportées au *Règlement sur les quotas des producteurs de tabac jaune* le 9 octobre 1996.

En plus de la mise en place de réglementation, l'Office a réalisé d'autres interventions pour aider à améliorer la mise en marché du tabac jaune au Québec. Ainsi, régulièrement, des rencontres sont tenues avec les transformateurs afin d'établir les moyens pour mieux profiter des opportunités de croissance du marché. À chaque année, l'Office procède à la négociation et à la signature des conventions de mise en marché avec les différents transformateurs.

Afin d'établir des positions plus solides et plus harmonisées face aux contraintes ou demandes provenant des instances fédérales ou provinciales, l'Office entretient des relations avec l'Ontario. Par exemple, le dossier des TSNA y est souvent discuté.

Dans le but de fournir aux producteurs de tabac de l'information de pointe sur les plus récentes techniques de production, l'Office initie et supporte des projets de recherches appliquées portant sur divers aspects de la production comme, par exemple, la fertilisation minérale et organique, le choix de variétés et les pesticides. L'Office désire aussi favoriser le transfert des connaissances. En collaboration avec les trois grands transformateurs, et avec l'aide de programmes gouvernementaux, il a engagé un agronome pour travailler à l'amélioration de la qualité du tabac et à la production de plans agroenvironnementaux de fertilisation.

6. IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

L'Office se donne comme mandat premier de protéger toutes les entreprises qui ont une taille suffisante pour assurer leur viabilité à long terme. Il veut rassurer les producteurs sur les perspectives à long terme de leur industrie. Pour ce faire, il entend entretenir des liens étroits avec les transformateurs de manière à bien coordonner les actions.

Comme les transformateurs majeurs tendent à vouloir conclure des contrats directement avec les producteurs, l'Office indique qu'il faudra probablement apporter des changements aux règles actuelles de mise en marché.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES

Lors de la dernière évaluation périodique effectuée en 1995, la Régie avait recommandé à l'Office, entre autres, d'exercer une vigilance pour l'application des règlements en vigueur et de s'assurer de leur efficacité.

À cet effet, la Régie constate que l'Office a pris le *Règlement sur la contribution des producteurs de tabac jaune* au fonds de garantie. Ce règlement détermine une contribution spéciale de 0,01 \$ la livre de tabac mis en marché dans le but de rendre applicable un deuxième règlement pris par l'Office, soit le *Règlement sur le fonds de garantie des producteurs de tabac jaune*. Ce fonds de garantie assure le paiement de la moitié des réclamations d'un producteur excédant la garantie de solvabilité déposée par un acheteur à la suite du défaut de cet acheteur de payer la totalité du tabac acheté ou reçu d'un producteur dans le cadre de l'application du *Règlement sur la vente du tabac jaune*. Ce règlement répond à une préoccupation de l'Office à l'effet de rechercher une protection pour les producteurs qui vendent du tabac aux petits acheteurs. L'Office a bien utilisé les pouvoirs de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* afin de s'assurer une mise en marché ordonnée du produit du tabac.

L'Office nous a livré de vive voix ses cibles stratégiques et les priorités des prochaines années en vue d'optimiser la prochaine mise en marché du tabac.

Les administrateurs de l'Office ont décrit les préoccupations des producteurs de tabac qui s'inquiètent de la diminution des achats de tabac par les grandes compagnies (Imperial Tobacco Canada Limited, JTI Macdonald Corp. et Rothmans, Benson et Hedges Inc.). Il faudrait que les ventes de tabac par les producteurs soient à 8,500 millions de livres pour assurer la rentabilité de leur entreprise.

Présentement, les grands acheteurs s'accaparent 6,975 millions de livres de tabac et les petits acheteurs 1,125 millions de livres de tabac. En 1997, ces micro-transformateurs achetaient seulement 280 000 livres de tabac. La Régie constate que cette diversification profite à l'Office.

Les représentants d'un acheteur (Imperial Tobacco Canada Limited) ont expliqué les nouvelles exigences formulées par le gouvernement fédéral pour l'identification de tous les produits contenus dans une cigarette. Les producteurs devront collaborer avec l'industrie afin que leur tabac réponde aux nouvelles normes de qualité. L'entreprise veut accompagner le producteur à partir de la plantation jusqu'à la récolte.

8. LES RECOMMANDATIONS

Les personnes désignées par la Régie recommandent à l'Office, compte tenu des représentations d'un acheteur qui souhaite proposer des standards de qualité aux producteurs afin de répondre aux nouvelles exigences des associations de consommateurs et des gouvernements, de s'assurer que ces standards de qualité du produit visé soient inclus dans les ententes signées entre les parties. Si une réglementation particulière devient nécessaire, l'Office devra en informer adéquatement les producteurs.

Les personnes désignées recommandent également à l'Office de se doter d'indicateurs lui permettant de mesurer périodiquement l'efficacité et l'opportunité de ses interventions.

Elles rappellent à l'Office l'obligation d'expédier à la Régie une copie des documents suivants : l'avis de convocation de l'assemblée générale annuelle, les états financiers, le rapport du vérificateur et les déclarations des intérêts commerciaux de ses administrateurs dans les délais prescrits par la loi.

NORMAND BOLDUC

LÉVIS BRIEN

CLAIRE-HÉLÈNE HOVINGTON