esquisse du plan

l'agriculture

bureau d'aménagement de l'est du québec



Bibliothèque Nationale du Québec

Luciano Jotti

ESQUISSE DU PLAN

L'agriculture

OFF
A38A42
E8651
n.2

L'AGRICULTURE

OFF
A38A42
E865l
n. 2

LA SITUATION

Auparavant ..... le cultivateur produit, transforme et consomme ses produits; puis il se spécialise peu à peu dans la production.

Aujourd'hui ..... la commercialisation se modernise davantage; la production devient encore plus spécialisée.

Demain ..... la production, la transformation et la commercialisation tendent à être réintégrés sur une nouvelle base.

Quelques chiffres globaux.

Population agricole	85,000 personnes
Nombre de fermes (recensement 1961)	11,700 fermes
Production en terme de revenu	$18,700,000
Moyenne approximative par ferme	Bas St-Laurent : 60 acres Gaspésie : 40 acres
Zones prospères	Tendance au remembrement
Zones pauvres	Tendance à l'abandon

Le milieu bio-physique.

Le sol

Les sols cultivés (800,000 acres) ne sont pas tous cultivables; → surexploitation

Les sols cultivables (1,700,000 acres) ne sont pas tous cultivés; → sous exploitation

700,000 acres cultivables tels quels
1,000,000 acres cultivables avec drainage et épierrement

Les productions.
Production presque unique : le lait
l'horticulture et les animaux d'herbage offrent certaines possibilités qui varient selon les zones.

Le milieu économique.

A la Ferme

A la ferme
Déséquilibre dans les facteurs de production :
capitalisation insuffisante sur les facteurs productifs (bétail)
aucune comptabilité chez les cultivateurs
désintéressement pour les nouvelles techniques
droit de propriété absolue
échelle de production trop faible :
revenu net tête tiré de l'agriculture : $800.00

En Commercialisation

Nombre d'usines de transformation du lait : = 54 usines → 42 coopératives : = 13 millions lbs beurre/année
→ 12 usines privées

Les organismes existants

coopératives	70
détaillants en alimentation	1555
négociants en gros de fruits et légumes	15
grossistes en épicerie générale	18
autres intermédiaires	?

Les faiblesses des coopératives :
- la participation volontaire - absence de contrainte économique et légale
- leur dispersion géographique et leur petite taille
- le cumul des activités (service, achat, vente)
- l'éloignement de la coopérative Fédérée
- la compétence limitée du personnel administratif
- la difficulté de financement

La tendance actuelle dans l'industrie alimentaire est à l'intégration et à la concentration.
Face à cette tendance, les producteurs s'orientent vers les offices des producteurs et les contrats d'intégration.

Au marché

Le territoire est généralement défavorisé : →rendements trop faibles
→éloignement des marchés

Certaines productions demeurent possibles .....
- en industries agricoles (porc, volaille, oeufs) sur le marché régional
- en horticulture sur le marché régional et extérieur
- en élevage (boeuf) sur le marché régional et extérieur

Le niveau socio-culturel.

En transition entre un milieu.....

Traditionnel		Moderne
1 . l'agriculture est un mode de vie centré sur la paroisse		occupation spécialisée centrée sur une classe d'intérêt
2 . pouvoir de décision individuelle		pouvoir de décision collective
3 . peur du risque et de l'inconnu		esprit d'entreprise
4 . indépendance et repli sur soi		esprit de solidarité
5 . produit pour nourrir la famille		produit pour le marché
6 . connaissances limitées		connaissances étendues

La législation.

Elle tend à accroître le revenu net par des subsides etc .....
Elle n'est pas pensée en terme régional, mais plutôt provincial
Elle ne tient pas compte des coûts moyens.

LES OBJECTIFS

1° HAUSSER LA PRODUCTIVITE

Au primaire

Utiliser mieux la technique
Adopter un système de gestion
Rationaliser le travail à la ferme
Adopter les cultures au milieu bio-physique
Spécialiser le cultivateur dans une seule production

Au secondaire.

Concentrer et intégrer les industries de transformation
Utiliser les sous-produits laitiers
Diversifier les entreprises de transformation

Au tertiaire

2° PLANIFIER LA COMMERCIALISATION ET MISE EN MARCHE

Faire du cultivateur un véritable professionnel

Intégrer les organismes régionaux de commercialisation et de mise en marché aux organismes provinciaux:

3° Augmenter le revenu du cultivateur de façon à obtenir la parité du niveau de vie avec le travailleur industriel des centres prospères du Québec.

4° ASSURER LA PARTICIPATION DE LA POPULATION

5° ETABLIR UNE LOI CADRE ADAPTABLE SELON CHAQUE REGION

LES MOYENS

L'intégration verticale.

Intégrer le secteur primaire aux secteurs secondaire et tertiaire.
Intégration **complète** : l'intégrateur est propriétaire des unités intégrées.

ou formes possibles → par l'entreprise privée
→ par l'Etat
→ par les producteurs

Intégration **partielle** : le producteur demeure propriétaire de son exploitation.

formes possibles → par les coopératives
→ par l'entreprise privée

L'intégration horizontale :

Au primaire

1 : Remembrer les terres :
et pour régler le problème → du parcellement (lots non adjacents)
→ du morcellement (lots trop petits)
→ du cadastre non adapté aux zones naturelles.

Fonder des sociétés d'aménagement foncier et l'établissement rural (S. A. F. E. R.)

2 : Développer des nouveaux types de propriété et d'organisation.

formes possibles → la ferme familiale avec 2 employés
→ la ferme en société
→ le pâturage communautaire
→ propriété et exploitation coopérative du boisé

3 : Former des groupes de production.

formes possibles → le groupe autonome
→ le groupe rattaché aux offices de producteurs
→ le groupe rattaché à l'entreprise privée
→ le groupe rattaché aux coopératives

Au secondaire.

Régionaliser les coopératives
Etablir une comptabilité par département
Transformer les coopératives locales en comptoirs locaux
Prévilégier les contraintes légales et économiques par des contrats d'intégration.
Réserver les services de la coopérative aux membres et spécialiser les coopératives d'après les productions.

Au tertiaire.

Régionaliser la mise en marché

Eliminer les cultivateurs à temps partiel
Eliminer les productions non rentables
Former les cultivateurs d'une façon intensive

Mise sur pied d'une structure d'animation sociale à l'intérieur des organismes agricoles tels que les syndicats, les offices de producteurs, les sociétés d'aménagement foncier, les coopératives, etc.,

Loi-cadre sur	les facteurs naturels (eau, sol, climat) le capital, le travail, le revenu, les organisations professionnelles
de nature	incitative ou obligatoire selon le cas
et coordonnée	par des organismes régionaux de planification

Cette loi-cadre.

Permettrait	le développement adapté à la vocation naturelle des zones
exigerait	des changements aux codes civil et municipal par ex : le droit pour un S.A.F.E.R. de déclarer indivisible ce qui a été remembré l'affaiblissement du droit de propriété absolue par des servitudes.
donnerait	une pension de retraite aux cultivateurs âgés
transformerait	le crédit agricole pour l'adapter : aux ressources potentielles du milieu et non le fonder sur la valeur marchande à d'autres formes de propriété que la ferme familiale.

Dans plusieurs des textes de l'Esquisse du Plan, les auteurs réfèrent à des cartes que l'on peut retrouver dans "le recueil des cartes" publié en annexe à l'Esquisse du Plan. Ce recueil n'a pu malheureusement être tiré qu'à cinquante exemplaires. Chaque comité de zone dispose cependant d'une copie de ce recueil de cartes.

TABLE DES MATIERES

Agriculture

		Pages
PREMIER CHAPITRE:	INTRODUCTION GENERALE: Evolution générale de l'agriculture et de la structure sociale au Québec.	1
Première partie:	Evolution de l'agriculture	3
A.-	Premier stade d'évolution	3
1.-	La crise agricole (1802-1837)	4
2.-	La période 1830-1880	5
B.-	Deuxième stade d'évolution	6
C.-	Troisième stade d'évolution	7
1.-	Conséquences logiques de l'évolution de la période 1910-1950	8
D.-	Quatrième stade d'évolution	9
Deuxième partie:	Evolution de la structure sociale	12
DEUXIEME CHAPITRE:	DESCRIPTION DE LA SITUATION ACTUELLE	16
Première partie:	Structure économique agricole du territoire-pilote	17
A.-	Population agricole	18
B.-	Nombre de fermes	19
C.-	Production en terme de revenu	26
D.-	Transformation et mise en marché	28
E.-	Estimé pour 1971	29

Deuxième partie: Facteurs bio-physiques 34

1.- Le climat 34
a) Température 35
1) Période sans gel 35
2) Saison de végétation 36
3) Unités thermiques 36
b) Précipitation 37
c) Longueur du jour 38
d) Phénomène divers 39
1) Vents 39
2) Glace 40

2.- Le sol 40
a) Rôle 41
b) Texture 41
c) Profondeur 42
d) Eléments du sol 43
e) pH 44
f) Matière organique 45

3.- Rendements relatifs bio-physiques 45
a) Horticulture 45

Exemple: la patate 46

b) La grande culture 50
1) Avoine 50
2) Orge 50
3) Blé 50
4) Fourrage 53
5) Pâturage 53
c) Les animaux d'herbage 53
d) Les industries animales 54

Affectation générale du sol 56

1.- Définition des termes et méthodologie. 57
2.- Degré d'adaptation des structures agraires au milieu bio-physique et types d'affectation 59
a) Exploitation normale 59
b) Sous-exploitation 59

c) Sur-exploitation 60
d) Complexes 60

3.- Description des principales catégories d'affectation 61
a) Le type d'exploitation normale 61
b) Le type de sous-exploitation 63
c) Le type de surexploitation 63
d) Le type complexe 64

4.- Aperçu de l'affectation générale du sol dans l'ensemble du territoire-pilote. 68

Troisième partie: Facteurs économiques 72

A.- Facteurs de production à la ferme 72

1.- Méthode 73
2.- Choix des fermes 73
3.- Première ferme (ferme-type d'une zone agricole prospère) 75
a) Description 75
1) Terre 75
2) Capital 76
3) Travail 77
4) Revenu 77
b) Analyse 80
1) Comparaison des résultats 80
2) Comparaison de certaines normes-clés des deux systèmes de production 83

4.- Deuxième ferme (ferme-type d'une zone agricole pauvre) 86
a) Description 86
1) Terre 86
2) Capital 87
3) Travail 88
4) Revenu 89
b) Analyse 90

5.- Généralisation 91
6.- Législation agricole 92

B.- Les marchés et la commercialisation 96

1.- Les marchés 96
a) Marchés limités 96
b) Adaptation difficile de la production au marché 98
1) Division des productions 100
2) Les coûts de production relatifs 101
c) Grande culture 102
1) Céréales 102
2) Oléagineux 103
3) Foin et pâturage 103
d) Les animaux d'herbage 104
1) Le lait 104
2) Le boeuf 105
3) Le mouton 105
e) Les industries animales 106
f) L'horticulture 107
1) Légumes et fruits 107
2) La patate 107
g) Le dilemme lait-viande 108

2.- La commercialisation 109

a) Le problème commercial dans l'agriculture 110
b) Les principales tendances de la commercialisation. 111
1) Les coopératives 114
2) Les offices de producteurs 122
3) Les contrats d'intégration 126
c) La structure commerciale dans le territoire-pilote 129
1) La demande de produits agricoles dans le territoire 129
2) L'offre de produits agricoles et les principaux circuits de commercialisation dans le territoire 137
(a) Production horticole 137
(b) La pomme de terre 151
(c) La production animale 164
(d) Le lait 174

d) La législation agricole et la commercialisation 190
e) Conclusion 191

3.- La commercialisation: l'organisation coopérative 192
a) Introduction 192
1) Rapports avec l'aspect économique 192
2) Comment cette étude s'insère dans la position générale du problème de l'agriculture 194
3) La logique de la présente section 197
b) Le réseau coopératif 197
1) Les principes coopératifs 197
2) Le poids de l'histoire sur l'instauration de la coopération au Québec et dans le territoire-pilote 208
c) Les offices de producteurs 238

Quatrième partie: facteurs sociologiques: la mentalité du cultivateur. 241

A.- Les attitudes et les comportements économiques 241
B.- La conception de l'agriculture 244
C.- Le repli sur soi 246
1.- Essai de conservation de la structure sociale centrée sur la famille et la localité 247
2.- La liberté et l'indépendance ou la façon d'envisager l'action communautaire et la solidarité 248

TROISIEME CHAPITRE: LES OBJECTIFS ET LES MOYENS DE DEVELOPPEMENT 253

Introduction 254

Première partie: les objectifs de développement 257

A.- Premier objectif: hausse de la productivité 257
1.- Au niveau primaire (ferme) 257
2.- Au niveau secondaire 259

B.- Deuxième objectif: Commercialisation complète de l'agriculture du territoire et planification de la mise en marché 260
1.- Rationalisation de la mise en marché 260
2.- Industrialisation et commercialisation complète de l'agriculture 260

C.- Troisième objectif: Augmentation du revenu du cultivateur de façon à obtenir la parité du niveau de vie avec le travailleur industriel des centres prospères du Québec 261

D.- Quatrième objectif: Assurer la participation des cultivateurs 262

Deuxième partie: les moyens de développement 263

A.- Intégration horizontale 263
1.- Définition et valeur du principe 263
a) La régionalisation de la mise en marché 263
b) Avantages de la régionalisation 264
c) La régionalisation via l'intégration horizontale 267
d) Avantages de l'intégration horizontale 269
1) Ceux de la grande entreprise 269
2) Augmentation de la productivité du capital 270
3) Augmentation de la productivité du travail 272
4) Augmentation du pouvoir de marchandage 273

2.- Différentes formes et niveaux d'intégration horizontale 274
a) Niveau primaire 275
1) Restructuration agraire et Société d'Aménagement Foncier et de l'Etablissement Rural (S.A.F.E.R.) 275
2) Les modes de tenure et types d'organisation 280
3) Les groupes de production 287
b) Niveau secondaire 297

B.- Intégration verticale 297
1.- Définition et valeur 297
a) Origine du développement de l'intégration verticale 298
b) Valeur de l'intégration verticale. 301
1) Assurer la planification du secteur 301
2) Aider les cultivateurs à s'améliorer 302
c) Le concept d'intégration verticale 304
2.- Les formes d'intégration verticale 304
a) L'intégration complète 305
1) L'intégration complète par l'entreprise privée 305
2) L'intégration complète par l'Etat. 306
b) L'intégration partielle: les contrats de production 308
1) L'intégration par le secteur privé industriel et/ou commercial 309
2) L'intégration verticale de type coopératif 314
c) L'intégration par les agriculteurs 318

C.- Législation agricole 320
1.- Esprit des lois et des mesures d'assistance. 323
2.- Contenu de lois-câdres 323

D.- Hypothèses de production 326
1.- Première hypothèse 327
2.- Deuxième hypothèse 328
3.- Troisième hypothèse 329
4.- Quatrième hypothèse 329
5.- Combinaison d'hypothèses 330

Troisième partie: Conclusion-exemple 331

A.- Spécialisation 332
1.- Spécialisation de la ferme 332
2.- Professionnalisation du cultivateur 332
3.- Conséquence de cette spécialisation 333
a) Main-d'oeuvre active 333
b) Nombre de fermes 334

B.- Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural (S.A.F.E.R.) 334
C.- Groupe de production 335
D.- Autres groupements horizontaux, au primaire 336
E.- Usine de transformation 337
1.- Regroupement horizontal 337
2.- Relations entre usines 339
a) Premier type de réseau 340
b) Deuxième type de réseau 340
c) Troisième type de réseau 340
3.- Intégration verticale et rôle des usines dans l'aménagement 341
a) Intégration verticale à court terme 341
b) Intégration verticale à long terme. 342
c) Rôle des usines dans l'aménagement 342

F.- Législation agricole et mesures d'assistance. 343
1.- Zonage agricole 343
2.- Restructuration 344
3.- Libération des terres et reclassement de population 344

a) Première mesure 344
b) Seconde mesure 345

4.- Efficacité à la ferme 345
a) Potentiel agricole du sol et du climat 345
b) Compétence du cultivateur 345
c) Crédit agricole 346

5.- Transformation de la production 347
a) Achat d'usine en place, et octrois de fusion 347
b) Approvisionnement des usines 348

CONCLUSION 349

LISTE DES TABLEAUX

		Agriculture	Pages
Tableau I	:	Mouvement de la population agricole entre 1951 et 1961.	18
Tableau II	:	Evolution du nombre de fermes par classe de superficie totale de 1951 à 1961 pour l'ensemble du territoire.	20
Tableau III	:	Evolution du nombre de fermes de moins de 129 acres et de la superficie cultivée dans certaines aires homogènes du Bas St-Laurent, dans les comtés de la Gaspésie et des Iles-de-la-Madeleine.	22
Tableau IV	:	Revenu brut agricole pour les principaux produits, 1951-1961.	27
Tableau V	:	Projection pour 1971 du nombre de fermes par classe de superficie	30
Tableau VI	:	Projection du revenu brut par produit.	31
Tableau VII	:	Supprimé	
Tableau VIII	:	Rendements à l'acre des céréales dans quatre régions agricoles du sud du Québec (1962-1963).	52
Tableau IX	:	Rendements moyens en lait dans quatre régions agricoles du sud du Québec (1962-1963).	55
Tableau X	:	Classification de quatre municipalités suivant le type d'affectation du sol.	62
Tableau XI	:	Nombre de municipalités suivant le type d'affectation générale.	68

Tableau XII	: Répartition de la superficie totale.	75
Tableau XIII	: Répartition de la capitalisation.	76
Tableau XIV	: Revenu brut, coûts, revenu net des productions agricoles.	78
Tableau XV	: Structure de la ferme-norme.	79
Tableau XVI	: Revenu brut total, revenu net total coûts, totaux de production sur la ferme-type et sur la ferme-norme.	81
Tableau XVII	: Productivité des facteurs terre, capital, travail en terme de revenu brut.	82
Tableau XVIII	: Norme de comparaison des deux systèmes de production.	85
Tableau XIX	: Répartition de la superficie totale.	87
Tableau XX	: Répartition de la capitalisation.	88
Tableau XXI	: Revenu brut, coûts et revenu net des productions agricoles.	89
Tableau XXII	: Nombre de membres et chiffre d'affaires provenant de la vente des produits de la ferme et des produits d'utilité professionnelle des coopératives d'achat et de vente du territoire en 1962.	118
Tableau XXIII	: Importance des coopératives dans la vente des produits de la ferme dans le territoire-pilote en 1960.	121
Tableau XXIV	: Consommation apparente de la population urbaine du territoire-pilote en 1961.	132 à 136
Tableau XXV	: Revenu agricole brut par comté en 1961 et % du revenu total.	138

Tableau XXVI	: Estimé du surplus ou du déficit de quelques légumes dans le territoire-pilote en 1961.	140
Tableau XXVII	: Nombre de pommiers, cerisiers et pruniers et nombre de fermes déclarant 25 arbres fruitiers ou plus dans le territoire-pilote d'aménagement en 1961.	141
Tableau XXVIII	: Superficie en acres de fraises et de framboises et nombre de fermes déclarant ces cultures dans le territoire-pilote en 1961.	141
Tableau XXIX	: Achats de navets sur une base mensuelle, par un grossiste "principal" du territoire en 1963.	145
Tableau XXX	: Nombre de magasins de détail de produits alimentaires et ventes totales de ces magasins au Québec et dans le territoire-pilote en 1961.	148
Tableau XXXI	: Revenu agricole brut par comté, provenant de la vente de la pomme de terre et % par rapport au revenu total en 1961.	153
Tableau XXXII	: Superficie, rendement à l'acre et production de pommes de terre dans le territoire-pilote pour les années 1951, 1961 et 1962.	154
Tableau XXXIII	: Distribution de fréquence des municipalités du territoire-pilote par comté en 1961, (classifié selon la base de la superficie de pommes de terre en acres).	156
Tableau XXXIV	: Disponibilité, modes de vente et lieux d'écoulement de la pomme de terre. Territoire-Bas St-Laurent-Gaspésie.	159

Tableau XXXV : Achats de pommes de terre sur une base mensuelle par un grossiste "principal" du territoire en 1963. 161

Tableau XXXVI : Arrivages mensuels de pommes de terre sur les marchés de Québec et Montréal pour une période de 5 ans, 1959 à 1963. 163

Tableau XXXVII: Semence certifiée: total des acres plantées, volume des ventes et valeur approximative à la ferme (1951-61-63-64). 165

Tableau XXXVIII: Elasticité en fonction du revenu des produits de l'élevage et pourcentage d'augmentation totale entre 1955-1970. 166

Tableau XXXIX : Revenu provenant de la vente de certains produits de l'élevage et pourcentage par rapport au total du revenu en 1961. 167

Tableau XL : Bétail et volaille sur les fermes du territoire et de la province en 1951, 1961 et 1963 et pourcentage du territoire par rapport à la province. 168

Tableau XLI : Pourcentage de changement sur les fermes du territoire et de la province du nombre de bestiaux et de volailles entre 1951 et 1963. 169

Tableau XLII : Nombre total des animaux mis en marché dans le territoire-pilote, nombre expédié à la Coopérative Fédérée de Québec et % de la Coopérative Fédérée par rapport au territoire en 1962 et 1963. 172

Tableau XLIII : Pourcentage des animaux de qualité mis en marché dans le territoire et dans la province en 1961-62-63. 173

Tableau XLIV : Utilisation du lait par le secteur de la distribution, 1963. 176

Tableau XLV	:	Répartition par comté du volume de lait industriel transformé aux usines, 1963.	178
Tableau XLVI	:	Nombre de coopératives et d'usines privées par comté, 1963.	182
Tableau XLVII	:	Nombre d'usines par classe de volume de lait reçu en 1963.	183
Tableau XLVIII	:	Réception mensuelle de lait par les usines en % du volume total annuel, 1963.	184
Tableau XLIX	:	Nombre d'usines par bassin et par zone dans le territoire et volume de lait de transformation disponible par usine, 1963.	186
Tableau L	:	Nombre de camions d'usines différentes passant dans la même municipalité, 1963.	187
Tableau LI	:	Pourcentage de la production commerciale expédié aux coopératives.	230

LISTE DES FIGURES

Agriculture

		Pages
Figure I	: Ordre d'importance des différentes productions. Revenu brut de chaque production en % du revenu brut total, 1951-61-71.	33
Figure II	: Organigramme des circuits de commercialisation des fruits et légumes.	143
Figure III	: Schéma des principaux circuits de commercialisation du bétail dans le territoire-pilote en 1963.	170
Figure IV	: Schéma des relations significatives qui s'établissent entre groupes, principes et types de contraintes.	209
Figure V	: Organigramme des fonctions coopératives: produits d'utilité professionnelle et consommation.	218
Figure VI	: Organigramme des fonctions d'achat: mise en marché.	219
Figure VII	: Fonctions d'achat et de vente regroupées: organigramme des échanges.	220
Figure VIII	: Financement des coopératives: mouvement du capital social.	221
Figure IX	: Hypothèses de structuration pour la production laitière.	350

LISTE DES CARTES

Agriculture

		Pages
Carte I:	Esquisse préliminaire de restructuration d'une paroisse	67
Carte II:	Classification des municipalités suivant le type d'affectation générale du sol	70

Premier chapitre

Introduction générale: évolution générale de l'agriculture et de la structure sociale au Québec.

Les processus d'industrialisation et d'urbanisation ont pesé lourdement sur l'évolution de l'agriculture et de la structure sociale québécoise. Les pages qui suivent voudraient retracer les principaux changements amenés à l'intérieur de ces deux domaines.

Première partie: évolution de l'agriculture

Telle que présentée dans ces pages, l'évolution de l'agriculture au Québec s'est faite en quatre phases différentes allant de l'agriculture de subsistance et de la petite ferme isolée, autonome et indépendante, en passant par une commercialisation progressive entre les années 1880-1950, jusqu'à l'agriculture hautement commerciale et intégrée aux structures du marché.

A.- PREMIER STADE D'EVOLUTION: l'agriculture de subsistance correspond en gros à l'agriculture bas-canadienne du milieu du 19ième siècle.

Pour bien comprendre l'agriculture de cette période, il faut remonter en arrière. Sous le régime français l'agriculture était pratiquement vouée à la subsistance à cause de l'absence de marché extérieur, de la montée très lente des prix et, peut-être surtout, des techniques arriérées qui conduisirent à la détérioration rapide du sol.

La conquête de 1760 fit cependant modifier la conjoncture économique. On assista dès lors à une expansion progressive du marché extérieur et à une augmentation à long terme des prix agricoles. Ces conditions nouvelles, incitant les seigneurs à d'abondantes concessions de terres, entraînèrent une augmentation de la production du blé, culture principale à cette époque. La fin du 18ième siècle apporta donc certaines conditions économiques favorables qui, jointes à l'utilisation de techniques et d'équipements importés de Grande-Bretagne, conduisirent certains cultivateurs anglo-saxons à pratiquer une agriculture de type moderne. Ces cultivateurs plus évolués n'eurent guère d'influence sur les canadiens-français si ce n'est sur une toute petite élite autour des villes et dans les campagnes.

Ainsi les progrès réalisés n'ont pas touché profondément la grande masse des paysans canadiens-français qui auraient dû, pour rendre le mouvement effectif et durable, modifier considérablement leurs pratiques agricoles. Or cette modification ou ce renouveau n'eut pas lieu chez la majorité des habitants canadiens-français qui, à cause peut-être de leur ignorance et du non encouragement des autorités colonisatrices, continuèrent de pratiquer des cultures routinières sur des sols de plus en plus appauvris et négligés. La crise agricole qui suivra (1802-1837) sera un témoignage incontestable du caractère superficiel des réussites antérieures.

1.- La crise agricole (1802-1837)

Dans la première décennie du 19ième siècle, les exportations de blé baissèrent d'environ 30%. Cette baisse, selon les historiens F. Ouellet et J. Hamelin*, ne peut être attribuée à une contraction du marché extérieur, mais à une baisse de la production. Les causes de cette dernière sont soit occasionnelles ou annuelles comme les conditions climatiques défavorables et l'invasion de la mouche à blé, des sauterelles et des chenilles, soit plus fondamentales comme la diminution des concessions de terres et surtout la diminution des rendements occasionnée par les déficiences du régime agraire.

Dans la deuxième décennie du 19ième siècle, les exportations de céréales dégringolèrent de 73%. Les mêmes causes que précédemment peuvent être invoquées en y ajoutant cependant une baisse des prix

---

* Fernand Ouellet et Jean Hamelin, "La crise agricole dans le Bas-Canada (1802-1837)" dans Etudes Rurales octobre-décembre 1962, pp. 36-57.

après 1817 et une tendance du marché impérial à se refermer.

Toutes ces conditions réunies conduisirent à l'appauvrissement des habitants canadiens-français ainsi qu'à l'abandon progressif de la culture du blé et à son remplacement par les pois, l'orge et surtout la patate. L'avoine devint un produit important entre les années 1831 et 1844, ce qui amena une augmentation graduelle de l'importance de l'élevage.

Ces changements dans l'agriculture bas-canadienne, en plus de modifier complètement l'alimentation des habitants canadiens-français qui adoptèrent en bloc, la soupe aux pois, le lard salé et la patate, contribuèrent également au repli de la société rurale sur elle-même. Celle-ci rompit de la sorte certaines de ses attaches concrètes à l'empire britannique.

2.- La période 1830-1880

A partir de ce moment, la vie rurale et agricole fut sublimée et l'isolement valorisé. Les leaders canadiens-français profitèrent de la crise économique antérieure pour donner à la société canadienne-française une image d'elle-même qu'elle s'efforcera de conserver pendant un siècle. Ainsi, la prétendue vocation agricole du peuple canadien-français date effectivement du milieu du 19ième siècle. A cette époque, plus que jamais, les familles rurales canadiennes-française cherchèrent à se suffire à elles-mêmes et à leurs besoins. "La grande majorité des cultivateurs, dit F. Ouellet et J. Hamelin, ne cherchait pas à accéder au marché urbain mais plutôt à maintenir leur système d'auto-consommation familiale"*.

---

* Op. cit., page 4

L'agriculture de subsistance n'est donc pas un mythe, elle a existé vraiment. Cependant cette proposition mérite d'être nuancée. D'une part, il a presque toujours existé au Québec une agriculture commerciale chez une partie assez minime des exploitants agricoles. D'autre part, même l'agriculture de subsistance exigeait certaines activités d'échanges et de consommation en dehors de la famille, mais ces échanges se faisaient souvent sous forme de troc, et le plus souvent au niveau de la localité. Les échanges par l'intermédiaire des marchés, dans l'agriculture de subsistance, étaient très minimes et la circulation monétaire fort limitée.

Cependant, le point le plus important à mentionner ici est le suivant: dans les fermes de subsistance, typiques de la période 1830-1880 (et même après cette date pour plusieurs producteurs et certaines régions), il y avait intégration quasi-parfaite, sur la ferme même, des fonctions de production, transformation, consommation et mise en marché, cette dernière étant quasi-inexistante.

B.- DEUXIEME STADE D'EVOLUTION: Début de commercialisation avec le développement de l'industrie laitière (1880-1910).

A partir de 1880 l'industrie laitière a commencé à se développer, d'abord dans la plaine de Montréal et dans les Cantons de l'Est, et plus tard, dans les autres régions de la Province. Ce développement d'une nouvelle production a exigé en même temps le développement d'un certain nombre d'usines de transformation des produits laitiers car, la transformation, devenant une activité plus importante ne pouvait plus se faire à la ferme. C'est ainsi que l'on voit apparaître des fromageries et des beurreries, pour la plupart de dimension restreinte, qui s'occupèrent de transformer les produits laitiers et de leur trouver un débouché sur le marché par l'intermédiaire de marchands locaux ou d'épiciers situés dans la ville la plus proche.

Donc, de nouveaux organismes se créent, qui enlèvent à la ferme une bonne partie de sa fonction de transformation. A partir de ce moment, la ferme, non pas sans passer par plusieurs étapes, aura tendance à se limiter à la seule fonction de production. Ce mouvement s'est fait de façon beaucoup plus rapide dans les régions prospères de la province, en bordure surtout des grandes villes, chez les cultivateurs qui ont été les premiers à agir et à définir leur activité de façon commerciale.

Cependant, le développement de l'industrie laitière exigea de soi l'augmentation du nombre de bovins. Or, ceux-ci devaient trouver nourriture. Mais, étant donné que la plupart des fermes laitières avaient déjà au préalable fait la culture du blé, passant ainsi d'une culture plus extensive à une culture moins extensive, ces fermes étaient suffisamment grandes pour réussir à produire sur place les denrées nécessaires à la nourriture du bétail. Ceci amena donc le développement d'un certain nombre de meuneries.

Plus tard, il y aura nécessité de procurer à la ferme des marchandises d'utilité professionnelle (moulées, engrais chimiques, machines, etc.) commandées par l'évolution des techniques et l'intensification de la production. Le marchand général s'érigera le premier en fournisseur à la ferme pour suppléer à ce que celle-ci ne pouvait pas produire pour son utilité.

C.- TROISIEME STADE D'EVOLUTION: Développement des usines modernes de transformation et des organismes de mise en marché (1910-1950).

L'ampleur que prirent l'industrie laitière et celle des produits animaux complémentaires pendant cette période amena le développement de nouvelles usines de transformation et d'organismes de mise en marché. Le mouvement coopératif se développa de façon considérable si bien que chaque paroisse considérait pratiquement de son devoir d'avoir sa coopérative.

On assista également au regroupement des coopératives locales dans un organisme central (1). Dès lors, il s'ensuivit un renforcissement du système coopératif pendant toute cette période.

Parallèlement à cette évolution, les grandes compagnies privées (Canada Packers, Swift's, Wilsil, Carnation, etc.) ont envahi elles aussi le domaine de la transformation et de la mise en marché des produits agricoles.

1.- Conséquences logiques de l'évolution de la période 1910-1950.

Cette évolution accentua la diminution des cultures vivrières en faveur de produits monnayables tendant ainsi à la commercialisation de l'agriculture du Québec. La deuxième guerre mondiale fut particulièrement favorable à cette commercialisation. Celle-ci amena les conséquences suivantes: (2)

---

(1) Il y eut deux tentatives plus ou moins parallèles. L'une fut la Confédération des Coopératives agricoles, fondée en 1916. Cette tentative échouera dès 1920. L'autre portera ses fruits. Elle commença avec la création successive des trois coopératives provinciales, la Coopérative des Fromagers en 1911, le Comptoir Coopératif de Montréal en 1912 et la Coopérative des Producteurs de Semences en 1914 pour aboutir à la fondation de la Coopérative Fédérée de Québec en 1922.

(2) Il existe cependant un retard marqué de certaines régions sur ce mouvement général de l'agriculture du Québec. Par exemple, dans le territoire-pilote, les quatre caractéristiques cihaut mentionnées ne sont que partiellement réalisées.

a) La ferme ne s'occupe plus que de produire. Elle devient même une ferme spécialisée dans une seule production.

b) La transformation devient une fonction remplie par des usines bien équipées et spécialisées pouvant transformer un volume considérable de produits agricoles, de façon rentable, efficace et répondant à des normes précises de qualité.

c) La mise en marché devient une fonction vraiment spécifique et très importante qui exige des organismes gigantesques de mise en marché.

d) Les INPUTS à la ferme (marchandises d'utilité professionnelle) deviennent aussi une fonction spécialisée que doivent remplir des organismes extérieurs à la ferme.

Ainsi, c'est pendant cette période que l'on a vu se différencier quatre fonctions: celles de production de transformation, de mise en marché et de fournitures à la ferme. L'agriculture commerciale ne peut se passer de ces quatre fonctions: elles sont complémentaires et essentielles.

D.- QUATRIEME STADE D'EVOLUTION: Réintégration sur une nouvelle base des différentes fonctions spécialisées.

Ce n'est qu'à ce stade que l'on retrouve l'agriculture de type moderne où les différentes fonctions ci-haut mentionnées, après s'être dissociées, différenciées et spécialisées depuis un siècle, doivent s'adapter l'une à l'autre et s'intégrer dans un tout cohérent et planifié.

Il est possible ici de faire une comparaison avec l'industrie manufacturière, par exemple l'industrie de la chaussure. Avant la révolution

industrielle, l'artisan faisait lui-même toutes les opérations nécessaires à la fabrication d'un soulier à partir d'une matière première déterminée. Avec l'industrialisation, chaque opération devient séparée: fabrication des lacets, oeillets, semelles, etc.. Ce que l'on a appelé le "travail en miettes" n'est nul autre qu'une parcellisation des activités qui se font maintenant à la chaîne: par des machines et des individus différents pour chaque opération de fabrication. Ce procédé industriel très efficace a amené une hausse de la productivité nécessaire pour répondre à la demande de plus en plus croissante. Cependant, toutes ces opérations, même séparées, ne forment qu'un tout: un soulier destiné à la vente et qui, par conséquent, doit répondre aux besoins du consommateur. Il devient donc nécessaire d'intégrer toutes les opérations et de les planifier en vue du résultat final.

Si on revient maintenant au niveau de l'agriculture, on doit dire qu'une telle parcellisation des activités agricoles est plus difficile au niveau même de la production, ce qui demanderait une spécialisation très grande. Cette spécialisation poussée n'est probablement pas nécessaire non plus (tout dépend du type de production). Cependant, on ne peut pas nier, et on l'a vu dans les pages précédentes, que l'industrialisation de la société a amené l'agriculture à dissocier ou à différencier au moins quatre fonctions précises: la production, la transformation, la mise en marché, les fournitures à la ferme. Certes, les trois dernières fonctions peuvent être remplies soit par des organismes différents et spécialisés ou par le même organisme (par exemple une coopérative); cependant, elles n'en demeurent pas moins des fonctions différentes qui ne peuvent être réalisées de la même façon.

Il faut ajouter à cela qu'il existe souvent plusieurs organismes différents, remplissant les mêmes fonctions, de même qu'il existe une multitude de producteurs, au primaire, dispersés sur un territoire très vaste. Pourtant, le tout forme une chaîne d'activités qui va de la production à la consommation finale. Ces multiples activités

doivent être adaptées l'une à l'autre et intégrées entre elles de quelque façon, sinon toute action risque de devenir incohérente ou superflue et toute planification impossible.

Le quatrième chapitre de ce texte passera en revue différents moyens et différents types d'organisations susceptibles de répondre, du moins en partie, à ces problèmes. Disons seulement pour le moment que l'intégration verticale, telle qu'elle se pratique en Amérique du Nord, représente une tentative qui a assumé en partie cette tâche nouvelle d'adaptation des activités agricoles et commerciales dans une société industrielle.

Deuxième partie: évolution de la structure sociale.

Les pages précédentes ont montré comment l'agriculture, à la suite de l'industrialisation et de l'urbanisation, a eu tendance à se spécialiser et à se commercialiser. L'agriculture, comme secteur de l'activité économique, a dû s'ajuster à cette nouvelle situation; elle a dû en quelque sorte s'industrialiser.

La production agricole, si elle exige maintenant moins de main-d'oeuvre, s'adresse cependant à un plus large public consommateur: elle a délaissé les limites étroites de la famille et de la localité en faveur du grand marché (1). Cette évolution est rendue possible et nécessaire grâce aux changements qui se sont produits dans notre société, changements qui ont fait éclater l'ancienne structure sociale.

La structure sociale traditionnelle était d'abord centrée sur la famille. On se définissait et on était défini d'abord et avant tout par sa famille à laquelle le nom de l'ancêtre était intimement lié (Jos. Untel, fils de Gaspard, petit-fils d'Antoine). La famille constituait la cellule de base de la société rurale traditionnelle. Elle était le lieu où se déroulait la majeure partie des activités des individus (vie sociale, économique, religieuse, etc.). La vie en dehors de la famille était assez limitée et se faisait au niveau du rang et de la paroisse. Les relations avec l'extérieur de la

---

(1) On remarque cependant un retard assez considérable de certaines régions par rapport à cette évolution normale. Les fermes ~~vivrières~~ non-commerciales existent encore à plusieurs endroits. Quant aux fermes dites commerciales, on remarque souvent une adaptation partielle à l'économie de marché et une mentalité des cultivateurs encore orientée en partie vers la subsistance.

localité étaient quasi-inexistantes, exception faite de la parenté qu'on allait visiter une fois ou deux par année. Au-dessus de la famille et de la paroisse il existait, bien sûr, la politique mais même celle-ci a été intégrée à l'intérieur de la localité par le patronage et le saupoudrage.

Ainsi tout tournait autour de la famille et de la localité. Dans ce cadre étroit, il y avait une occupation privilégiée, c'était l'agriculture.

A l'intérieur de ce système, les relations humaines étaient des relations personnelles, face à face, entre personnes qui se connaissent (parents, amis, co-paroissiens). La vie était donc assez simple et tout le monde s'y reconnaissait. Les changements se faisaient lentement. La tradition présidait à toutes les conduites.

L'évolution sociale qui a eu lieu, surtout depuis la deuxième guerre mondiale, a fait éclater ce système qui s'était conservé de façon assez intacte dans la plupart des milieux ruraux. Désormais les ruraux s'ouvrent sur l'extérieur, sur la ville en particulier. La localité perd beaucoup de son importance en faveur de la ville. Le mode de vie urbain s'impose partout. La ville devient un réservoir d'idées qu'elle transmet jusque dans les campagnes. La ville devient aussi le centre de l'activité économique, celle qui procure les emplois ou crée un marché pour les produits agricoles. En même temps la société se diversifie, les changements se font rapidement. Les activités commerciales s'amplifient. Les occupations de type primaire (agriculture, forêt, pêche, etc.) diminuent en même temps que se développe le secteur des services ou secteur tertiaire. Pour s'adapter à cette évolution, les occupations se spécialisent et se diversifient (il s'en crée de nouvelles à tous les jours; l'instruction se développe amenant ainsi une égalisation des chances.

L'agriculture, pour s'adapter à ce mouvement d'urbanisation, se commercialise. Pour ce faire, elle doit remplir certaines exigences qui lui sont dictées par la grande masse des consommateurs (exigences de qualité, de diversification de produits,

etc.). Désormais la production agricole ne peut plus négliger le marché, c'est-à-dire les consommateurs et les transformateurs et distributeurs de produits agricoles.

Pour s'adapter au mouvement d'industrialisation, l'agriculture hausse considérablement sa productivité par ferme, afin d'assurer à chacune d'elles une rentabilité optimale. La ferme grossit donc et devient une entreprise commerciale et industrielle qui exige la mise en pratique des techniques de production les plus modernes de même que des techniques d'administration et de gestion les plus évoluées. Chaque ferme est une unité (une petite usine) non plus autonome et parfaitement réglée sur la famille mais faisant partie d'un tout: la grande industrie de l'agriculture.

Ce n'est donc pas seulement la mécanisation qui fait qu'une agriculture s'est adaptée à l'industrialisation; c'est surtout la rationalisation des facteurs de production et l'orientation complète de la ferme vers le marché. C'est aussi, de la part du cultivateur, un rejet de sa conception de l'agriculture comme mode de vie même si ça exige la spécialisation dans une seule production; c'est une séparation de ses rôles de cultivateur, père de famille, citoyen, paroissien, etc..

L'agriculteur moderne ne se définit plus uniquement par rapport à sa famille et à sa localité. Il se définit différemment selon les rôles qu'il a à jouer: en tant que producteur agricole, il se définira par rapport à sa classe sociale; en tant que citoyen, il se définira par rapport à sa province, etc. L'homme moderne vivant dans une société urbaine et industrielle redécouvre ses semblables qu'il ne connaît pas mais dont il se sent quand même solidaire. Par exemple le cultivateur de St. X ne connait pas les 95,000 cultivateurs de la province mais il en est quand même solidaire. Dans la société moderne, l'action collective prend vraiment un sens: elle est devenue nécessaire, chez les cultivateurs, afin de constituer un centre de

décision fort, obéissant en cela à une loi des sociétés modernes, la concentration (économique, industrielle, urbaine, etc.) (1).

Après avoir retracé rapidement l'évolution générale de l'agriculture et de la société québécoise, on s'attachera dans les pages suivantes à décrire la situation de l'agriculture du territoire-pilote (deuxième chapitre). Il sera alors possible de constater que l'agriculture du territoire accuse un certain retard sur l'évolution générale mentionnée plus haut. Ceci permettra de diagnostiquer plus facilement le mal à sa racine, de se fixer certains objectifs à atteindre (troisième chapitre) et de proposer certains remèdes (quatrième chapitre).

(1) Pour de plus longs développements sur les caractéristiques de notre société moderne, voir Introduction Générale de l'Esquisse du Plan, cahier No. I.

Deuxième chapitre

Description de la situation actuelle

Première partie: structure économique agricole du territoire-pilote.

Comme toutes les zones agricoles du Québec, le territoire-pilote a suivi, lui aussi, l'évolution relatée au chapitre précédent.

D'une économie de subsistance, il est passé à une certaine spécialisation, et conséquemment, il a été appelé à différencier les quatre (4) fonctions de l'agriculture, soit la production, les approvisionnements, la transformation et la mise en marché. Cette spécialisation cependant a amené un nouveau problème: celui du manque de coordination entre les différentes spécialités. Le territoire-pilote n'échappe pas à ce problème et l'on sent chez-lui une recherche à tâton pour surmonter cette difficulté.

Cette évolution de l'agriculture a atteint un certain stade dans le territoire-pilote; la situation agricole actuelle du territoire est le produit de cette évolution. Certaines caractéristiques générales d'ordre économique se dégagent de cette situation. Ces grands traits économiques constituent la base de la structure économique de l'agriculture sur le territoire-pilote.

Un rapide tour d'horizon devrait montrer l'importance relative de l'agriculture par rapport à l'économie globale, il devrait indiquer comment et à quel rythme cette activité à évolué de 1951 à 1961, et quel pourrait être le portrait de ce secteur en 1971 si l'évolution devait se poursuivre au même rythme. Quatre grandes variables ont été retenues: la population agricole, le nombre de fermes, la production en terme de revenu brut, la transformation et la mise en marché.

A.- POPULATION AGRICOLE

Le tableau qui suit indique le mouvement de population entre 1951 et 1961.

Tableau I: MOUVEMENT DE LA POPULATION AGRICOLE ENTRE 1951 et 1961.

Années	1 Population totale	2 Population agricole	Importance relative de 2/1 %	No. de ménages	No. d'individus par ménage
1951	286,603	140,400	49%	21,700	6.5
1961	322,580	83,870	26%	11,700	7.2
Accroissement + ou -	+ 35,977	-56,530			

Source: B.F.S. recensement du Canada, 1951 et 1961.

L'importance de la population agricole par rapport à la population totale est passée de 49% à 26%. Cependant, la population totale a augmenté, soit de 286,600 à 322,580. Par conséquent, cette diminution de l'importance de la population agricole par rapport à la population totale est causée effectivement par une diminution en terme absolu de la population agricole.

De plus, cette diminution n'est pas causée par une diminution du nombre de personnes par ménage, mais par le nombre de ménages lui-même. En

effet, le nombre d'individus par ménage est passé de 6.5 à 7.2. Cette baisse semble indiquer une forte migration.

Cette diminution est cependant beaucoup moins significative qu'elle ne le semble de prime abord. La définition d'une ferme (1) ayant changé en 1961, cette transformation a effacé des statistiques officielles un certain nombre de fermes (environ 5,000) qui, en fait, n'ont pas été abandonnées.

B.- NOMBRE DE FERMES

En 1951, il y avait 21,700 fermes dans le territoire alors qu'en 1961, on en dénombrait 11,700. Le tableau II (voir page suivante) indique l'évolution du nombre de fermes par classes de superficie.

---

(1) Définition d'une ferme au Recensement du B.F.S. Catalogue 96-535, Vol: V - Partie 2, page VII de l'introduction.

1951: un lopin de terre consacré à l'exploitation agricole ayant une superficie de trois acres ou plus, ou une superficie d'une à trois acres et une production valant au moins $250.

1961: une terre ayant une superficie d'une acre ou plus et ayant rapporté durant les 12 derniers mois des ventes de produits agricoles d'une valeur d'au moins $50.

Tableau II: EVOLUTION DU NOMBRE DE FERMES PAR CLASSES DE SUPERFICIE TOTALE DE 1951 A 1961 POUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE.

Superficie totale en acres	Nombre de fermes		Accroissement + ou −	Accroissement + ou − en %
	1951	1961		
3 à 69	6438	1510	-4928	- 76%
70 à 129	9187	4185	-5002	- 54%
130 à 179	2481	2212	- 269	- 10%
180 à 239	2265	2239	- 26	- .1%
240 à 399	1188	1363	+ 175	+ 14%
400 à 559	154	192	+ 38	+ 24%
560 à 759	28	40	12	+ 43%

Source: B.F.S., Recensement du Canada, 1951, 1961.

On remarque en premier lieu que la classe moyenne de superficie totale 180 à 239 acres est la ligne de démarcation entre les variations positives et négatives. C'est une classe stable.

Les classes de superficie plus grande que la classe 180 à 239 acres montrent de légers accroissements en terme absolu, accroissements qui sont tout de même d'une certaine importance en %. Le fait marquant qui ressort de ce tableau est la diminution drastique du nombre de fermes dans les

classes inférieures. On remarque que dans les classes inférieures à 129 acres de superficie totale, 9900 fermes sont disparues durant cette décade.

Ces fermes ont-elles été remembrées ou abandonnées? Le tableau III (voir page suivante) permet de localiser et d'expliquer en partie ces variations.

La Gaspésie et les Iles-de-la-Madeleine sont des aires agricoles presque complètement marginales. En Gaspésie, par exemple, les petites fermes de 129 acres et moins de superficie totale représentaient 85% de toutes les fermes en 1951, soit 7,295 fermes par rapport à 8,507 fermes. Ces petites fermes ont fortement diminué entre 1951 et 1961; elles sont passées de 7,295 à 1,992, soit une diminution de 72%.

Cette diminution ne semble pas avoir provoqué un remembrement des terres puisque, en même temps que les petites fermes diminuaient, la superficie cultivée diminuait également (1)

Par conséquent, il semble que ces terres ou bien aient été laissées à l'abandon, ou bien soient disparues seulement des statistiques par le changement de définition d'une ferme en 1961.

La même tendance se retrouve aux Iles-de-la-Madeleine d'une façon encore plus accentuée.

Le Bas St-Laurent comprend trois zones bien différentes: les zones prospères, moyennes et marginales. Les variations d'une zone à l'autre sont beaucoup trop importantes pour nous permettre

---

(1) Le fait que la diminution de la surface cultivée ne soit pas proportionnelle à la diminution du nombre de fermes s'explique par la très faible superficie cultivée des fermes disparues.

Tableau III: EVOLUTION DU NOMBRE DE FERMES DE MOINS DE 129 ACRES ET DE LA SUPERFICIE CULTIVEE DANS CERTAINES AIRES HOMOGENES DU BAS ST-LAURENT, DANS LES COMTES DE LA GASPESIE ET DES ILES-DE-LA-MADELEINE.

	(1) * Nombre total de fermes 1951	(2) * Fermes de moins de 129 acres 1951	Nombre de fermes ayant moins de 129 acres par rapport au no. total de fermes. %	(3) * Fermes de moins de 129 acres 1961	Disparition de fermes de moins de 129 acres de 1951 à 1961 %	Surface cultivée		Accroissement ±	Accroissement ±
						1951 acres	1961 acres	acres	%
BAS ST- LAURENT									
Aire prospère **	839	297	35%	221	26%	47,828	49,719	+ 1891	+ 3.9%
Aire moyenne	734	441	60%	265	40%	31,232	31,157	- 75	- .24%
Aire marginale	484	321	66%	161	50%	12,458	11,172	- 1286	- 10.3%
GASPESIE	8507	7295	85%	1992	72%	144,569	85,788	- 58781	- 40%
ILES-DE-LA-MADELEINE	1118	1116	99%	221	80%	7,656	2,380	- 5276	- 68.9%

* Source (1) (2) B.F.S., Recensement 1951.
(3) B.F.S., Recensement 1961.

**Zone homogène économique agricole, (voir carte No 19 dans le recueil de cartes annexé à l'Esquisse du Plan).

de donner une explication précise globale pour tout le Bas St-Laurent. Il faut faire l'analyse de chacune des zones homogènes économiques agricoles pour trouver une réponse valable. Pour ce faire, trois aires (1) homogènes de base, représentatives de chacune des zones, ont servi à l'analyse.

Les aires prospères ont connu elles-aussi une diminution du nombre de petites fermes, l'aire prospère sélectionnée (2) par exemple est passée entre 1951-1961 de 297 fermes de moins de 129 acres à 221, soit une diminution de 26%. Cependant, la superficie cultivée s'est maintenue et même accrue dans certains cas; ainsi entre 1951 et 1961 la superficie cultivée de l'aire sélectionnée est passée de 47,828 acres à 49,719 acres, soit une légère augmentation de 3.9%. Il y a donc eu remembrement de ces petites fermes. Ce remembrement n'équivaut pas cependant nécessairement à la superficie cultivée libérée par la disparition des petites fermes. En effet, certaines petites fermes ont pu être laissées à l'abandon; certaines autres fermes ont pu s'agrandir par le défrichement ou l'assainissement de certaines parcelles.

---

(1) Les aires homogènes ont été définies en mettant en corrélation plusieurs facteurs économiques importants. Ces facteurs sont le revenu brut par ferme, la capitalisation par ferme et la surface cultivée par ferme. Voir la carte No. 19 dans le recueil de cartes annexé à l'Esquisse du Plan.

(2) Municipalités faisant partie de l'aire prospère choisie: St-Patrice de Rivière-du-Loup; St-Modeste; St-Eloi; St-Georges de Cacouna; St-Arsène; Isle-Verte; Trois-Pistoles.

Le mouvement dans les aires moyennes a suivi la même tendance, quoique d'une façon plus rapide. Les petites fermes ont disparu proportionnellement en plus grand nombre que dans les aires prospères. Dans l'aire moyenne (1) choisie, le nombre de petites fermes est passé de 441 à 265 entre 1951 et 1961, soit une diminution de 40%. Or on remarque que dans cette aire moyenne la superficie cultivée s'est maintenue. Par conséquent, le remembrement s'est effectué d'une façon plus accélérée dans les aires moyennes que dans les aires prospères.

Les aires marginales (2) du Bas St-Laurent ont suivi la même évolution que la Gaspésie et les Iles-de-la-Madeleine. Le nombre de petites fermes a diminué et la superficie cultivée totale également. Par conséquent, il n'y a pas eu remembrement. Les fermes ont été laissées à l'abandon ou ont disparu à cause du changement de définition. Il faut noter cependant que le rythme de désaffectation a été plus lent que dans la Gaspésie et aux Iles.

En bref, dans les aires prospères, le nombre de fermes ne diminue que très lentement et les fermes abandonnées sont achetées par les cultivateurs qui demeurent. Dans les aires moyennes, le nombre de fermes diminue rapidement mais il y a remembrement. Dans les aires marginales, le nombre de fermes diminue rapidement et il ne semble pas y avoir remembrement.

---

(1) Municipalités de l'aire moyenne choisie: St-Pierre du Lac; St-Benoit Labre; St-Edmond; St-Jacques le Majeur de Causapscal; Ste-Florence.

(2) Municipalités de l'aire marginale choisie: St-Honoré; St-Benoit-Abbé; St-Elzéar; St-Marc.

Cette brève étude des variations dans le nombre de fermes a été faite essentiellement à partir des chiffres du recensement et de la définition d'une ferme (1) au recensement.

En comparant les deux définitions, celle de 51 et celle de 61, on se rend compte qu'on a voulu être plus restrictif en 1961. C'est ainsi que 5,000 fermes du territoire ont disparu des statistiques uniquement pour cette raison. Cependant en considérant la définition d'une ferme en 1961, il est facile d'admettre qu'elle est encore très peu restrictive et qu'elle permet de compter comme cultivateur le propriétaire d'un jardin d'une acre qui a vendu pour $50. de légumes. Ces cas évidemment ne doivent pas être considérés dans une optique d'aménagement agricole.

Afin de mieux cerner la réalité, le cultivateur a été défini comme suit: un individu propriétaire ou locataire de terre qui tire au moins 50% de son revenu net annuel de l'exploitation agricole de cette terre. Etant donné que le revenu net moyen des travailleurs du territoire se situe

---

(1) Définition d'une ferme au Recensement du B.F.S. Catalogue 96-535, Vol: V - Partie 2, page VII de l'Introduction.

1951: un lopin de terre consacré à l'exploitation agricole ayant une superficie de trois acres ou plus, ou une superficie d'une à trois acres et une production valant au moins $250.

1961: une terre ayant une superficie d'une acre ou plus et ayant rapporté durant les 12 derniers mois des ventes de produits agricoles d'une valeur d'au moins $50.

autour de $2,500. ceci veut dire que le cultivateur devrait retirer $1,250. de revenu net de sa ferme, soit à peu près $2,500. de revenu brut.

La ferme se définirait alors comme étant l'exploitation agricole possédée en propre ou sous bail par un cultivateur. Si cette définition de la ferme était acceptée, il ne faudrait plus parler de 11,700 fermes en 1961 mais de 2,542 fermes, soit 2,330 dans le Bas St-Laurent et 212 en Gaspésie.

C.- PRODUCTION EN TERME DE REVENU

Le revenu brut tiré du secteur primaire de l'agriculture a subi d'importantes variations entre 1951 - 1961. Le tableau IV (voir page suivante) donne une image fidèle de cette évolution.

De 19,000,000 qu'il était en 1951, le revenu brut total retiré de l'agriculture (1) est passé en 1961 à $18,779,000. Il a donc subi une légère baisse. Mais la forte diminution du nombre de fermes durant la même période a entraîné une augmentation du revenu brut moyen par ferme; de $1,160 qu'il était en 1951 (2), il passa à $1,600 en 1961.

---

(1) Le revenu brut agricole est la valeur des produits agricoles vendus par le cultivateur, le revenu brut provenant du boisé de ferme y est inclus.

(2) Cette moyenne a été déterminée en soustrayant du nombre total de fermes celles qui n'avaient rien vendu, soit les fermes à temps partiel.

Tableau IV: REVENU BRUT AGRICOLE POUR LES PRINCIPAUX PRODUITS, 1951 - 1961.

	Revenu brut		Accroissement ±	Accroissement ±	Ordre d'importance	
	1951 $000	1961 $000	$000	%	1951 %	1961 %
Lait	5,107,	8,758,	+ 3,651,	+ 71.5	26.7	46.6
Bétail	2,917,	2,752,	- 165,	- 5.6	15.3	14.6
Porcs	2,986,	2,604,	- 382,	- 12.8	15.5	13.8
Volailles et oeufs	940,	924,	- 16,	- 1.7	4.8	4.9
Pommes de terre	662,	1,058,	+ 396,	+ 59.8	3.4	5.6
Fruits et légumes	171,	127,	- 43,	- 25.4	.9	.6
Chevaux, moutons, laine	795,	568,	- 226,	- 28.5	4.1	3.0
Boisé	3,957,	1,486,	- 2,471,	- 62.4	20.9	7.9
Produits de l'érable	67,	115,	+ 48,	+ 72.2	.3	.5
Foins & Grains	1,398,	387,	- 1,011,	- 79	8.1	2.5
TOTAL	19,000,	18,779,	219,	- 1.1	100	100

Source: B.F.S. Recensement du Canada, 1951 - 1961.

Le revenu tiré de chaque produit a subi lui aussi des changements. Le revenu du lait, de la pomme de terre et des produits de l'érable a augmenté considérablement. Par contre, le boisé, le foin et les grains ont diminué d'une façon marquante.

L'importance relative du revenu brut de chaque produit par rapport au revenu brut total s'est modifié passablement. Ainsi, en 1961, le lait occupe une place beaucoup plus importante dans le revenu du cultivateur qu'en 1951. Durant cette même période, le foin et les grains et surtout le boisé, ont vu leur importance diminuer sensiblement.

En bref, 3 tendances se dégagent nettement: spécialisation plus poussée de l'industrie laitière, diminution du boisé de ferme comme revenu d'appoint, tendance à une utilisation plus grande du foin et des grains sur la ferme même.

D.- TRANSFORMATION ET MISE EN MARCHE

Une brève description du secteur de la transformation et de la mise en marché donne les traits caractéristiques suivants.

Le seul produit agricole transformé dans le territoire est le lait. En 1961, on pouvait compter 54 usines de transformation de lait, soit 42 coopératives et 12 usines privées. En fait, seulement deux usines sont équipées pour recevoir le lait entier; toutes les autres ne reçoivent que la crème. La transformation opérée par ces usines n'est pas tellement diversifiée. En 1961, 53 usines produisaient 13 millions de livres de beurre dont 9 millions par les coopératives. Une seule usine produisait du fromage. Une autre produisait de la caséine et du lait en poudre. Les coopératives occupent une place très importante dans la transformation du produit. Ce sont, pour la plupart, des organisations mixtes; en plus de fabriquer du beurre, elles font le commerce de certains autres produits agricoles, des produits d'utilité professionnelle et des produits de consommation. Leur nombre est passé de 88 en 1951

à 70 en 1961. En 1951, elles groupaient 7,400 membres, soit le tiers des exploitants agricoles; en 1961, elles comptaient 8,175 membres, soit à peu près 75% des exploitants agricoles.

Aucun autre produit, en dehors du lait, n'est transformé dans le territoire. Presque tous les animaux sont expédiés vivants aux abattoirs de Moncton, Québec et Montréal; quelques petits abattoirs locaux s'occupent du reste. Les fruits et légumes, y compris la pomme de terre, sont acheminés vers les consommateurs par différents canaux de distribution: le cultivateur peut vendre son produit à la coopérative ou au grossiste, il peut le vendre au détaillant ou encore directement aux consommateurs.

En bref, seul le lait est transformé dans le territoire; cette transformation n'est pas diversifiée, elle se limite à la fabrication du beurre; les coopératives prennent la part du lion dans cette fabrication.

E.- ESTIME POUR 1971

En supposant que les taux d'évolution pour les variables considérées demeurent les mêmes pour la période 1961 - 1971 que pour la période 1951 - 1961, voici ce que devrait être la structure agraire du territoire en 1971. Il devrait y avoir entre 8,000 et 8,500 fermes en 1971. comparativement à 11,700 en 1961. Le tableau V (voir page suivante) donne la distribution probable de ces fermes par classe de superficie totale.

On remarque qu'il y aura une diminution importante des petites fermes de moins de 179 âcres de superficie totale. Selon les hypothèses formulées en page 21-22-23, il semble bien qu'en Gaspésie où ces petites fermes sont en nombre relativement important, elles disparaîtront sans être regroupées. Alors que dans le Bas St-Laurent où leur nombre est relativement moins important qu'en Gaspésie, elles disparaîtront comme entité pour servir d'agrandissement à d'autres fermes.

Tableau V: PROJECTION POUR 1971 DU NOMBRE DE FERMES PAR CLASSE DE SUPERFICIE.

Classes	Nombre de fermes en 1961*	Accroissement + ou - du nombre de fermes 1961 - 1971 (1)	Nombre de fermes en 1971
560 - 579	40	17	57
400 - 559	192	46	238
240 - 399	1363	190	1550
180 - 239	2239	- 22	2217
130 - 179	2212	- 199	2013
70 - 129	4185	- 2260	1925
3 - 69	1510	- 1146	362
			TOTAL: 8362

* B.F.S., Recensement du Canada 1961, Catalogue 96-535 - Vol, V, Partie 2.

(1) La projection du nombre de fermes a été faite en tenant compte du % d'accroissement du nombre de fermes par classe de superficie, entre 1951 - 1961. On a fait l'hypothèse que l'apparition d'une nouvelle ferme dans une classe est due à la disparition de plus d'une ferme, dans la classe immédiatement inférieure. Le coefficient multiplicateur a été obtenu en faisant le rapport des points milieux des classes voisines.

Si le nombre de personnes par ménage agricole devait se maintenir comme en 1961, la population agricole devrait se situer entre 60,000 et 65,000 personnes en 1971.

En ce qui concerne le revenu brut agricole primaire, il devrait se situer entre $20 et $21 millions, donnant un revenu brut moyen par ferme de $2,400. Le tableau VI indique que la production laitière prend une place encore plus importante dans le revenu brut total du cultivateur et ceci au détriment du boisé, du porc, du bétail, du foin et des grains. La figure I (voir page 33) permet de visualiser ce phénomène.

Tableau VI: PROJECTION DU REVENU BRUT PAR PRODUIT (1)

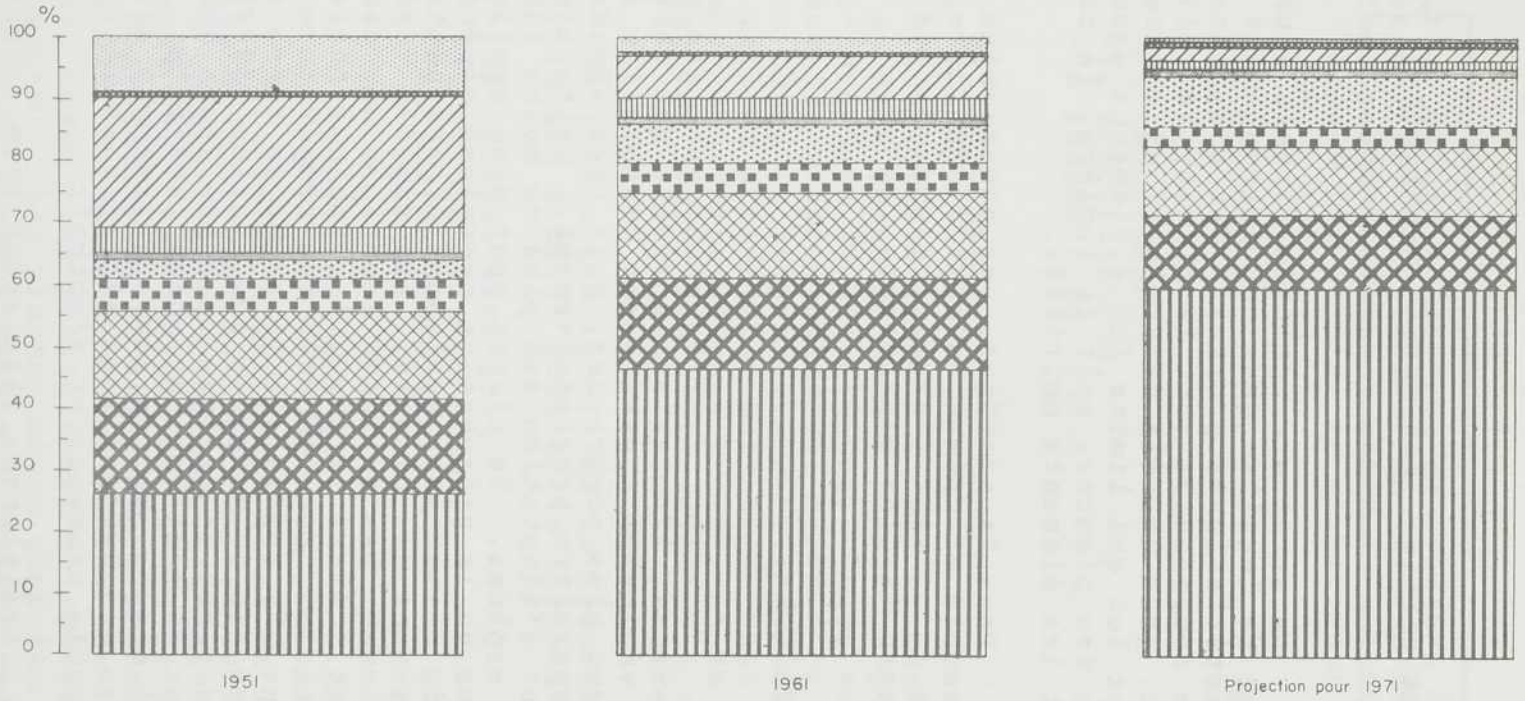
	Revenu brut $ 000	% par rapport au total
Lait	12,600 000	58.7
Bétail	2,558,500	11.9
Porcs	2,365,500	11.
Volailles et oeufs	915,910	4.3
Pommes de terre	1,691,980	7.9
Fruits et légumes	95,460	.4
Chevaux, moutons et laine	409,000	1.9
Boisé	564,490	2.6
Produits de l'érable	196,950	.9
Foin et grains	81,310	.4
	21,479,100	100%

(1) Les données de base qui ont servi à la projection proviennent du Recensement du Canada, 1951 - 1961.

Donc, indépendamment de toute intervention de planification, la tendance est irréductablement à une diminution importante de la population agricole et du nombre de fermes, sans regroupement de ces fermes pour la Gaspésie, les Iles-de-la-Madeleine et les aires marginales du Bas St-Laurent. La tendance est aussi à une spécialisation de plus en plus grande en industrie laitière. Cette spécialisation obligera les usines de transformation à s'équiper pour transformer le lait plutôt que la crème. Ce passage d'une transformation à une autre obligera un grand nombre d'usines à fermer leur porte.

Figure I: ORDRE D'IMPORTANCE DES DIFFÉRENTES PRODUCTIONS

REVENU BRUT DE CHAQUE PRODUCTION EN % DU REVENU BRUT TOTAL 1951-61-71



LÉGENDE

- Lait
- Bétail
- Porcs
- Volailles et oeufs
- Pommes de terre
- Fruits et légumes
- Chevaux, moutons, laine
- Boisé
- Produits de l'érable
- Foin et grain

B.A.E.Q. Mars 1965

Deuxième partie: Facteurs bio-physiques

La structure agricole globale décrite plus haut se localise dans un environnement qui a ses caractéristiques propres. Cet environnement dont les composantes sont le climat, le relief, le sol, etc. joue un rôle déterminant en agriculture car c'est lui qui limite les 4 éléments essentiels à la vie des plantes, soit la lumière, la chaleur, l'eau et les éléments nutritifs.

Dans la pratique, ces composantes agissent ensemble et créent un état d'équilibre. Pour les fins du présent travail, chacune de ces composantes sera étudiée séparément.

1.- Le climat.

En allant de l'équateur vers les pôles, et vice-versa, l'observation révèle que certaines espèces végétales apparaissent d'abord ici et là, deviennent plus nombreuses, puis très abondantes pour disparaître progressivement. Cette aire géographique d'adaptation est plus ou moins large selon les espèces. Le climat peut donc expliquer l'absence ou la présence de certaines espèces. Les effets du climat sont également déterminants sur la croissance des plantes. Les espèces végétales ne réagissent pas de façon identique aux composantes du climat. Ainsi le chou, à certaines phases de sa végétation, peut endurer une température aussi basse que 0°F tandis que la pomme de terre est détruite en bas du point de congélation (32°F). La pomme de terre en période de longs jours donnera seulement du feuillage et aucun tubercule; par contre à mesure que les jours deviennent plus courts, la croissance du feuillage s'arrête et la production de tubercule commence et s'accroît.

Les plantes réagissent à un agencement particulier des divers facteurs du climat. La

détermination de cet agencement en fonction des espèces et des variétés fournit un instrument de travail indispensable dans le choix des plantes à cultiver, lorsque les données du climat sont disponibles.

Les principales composantes du climat sont:

-la température,
-la précipitation,
-la longueur du jour.

a) Température

Il existe un minimum et un maximum de température au-delà desquels aucune plante ne peut vivre. A l'intérieur de ces limites, chaque espèce a également ses propres exigences maximum et minimum. D'un autre côté, la température varie, non seulement dans des milieux différents, mais aussi dans un milieu donné; ces variations se produisent en fonction des heures, des jours, des semaines, des mois et des saisons.

Les effets limitatifs de la température sont généralement étudiés sous trois aspects:

-la période sans gel,
-la saison de végétation,
-les unités thermiques.

1) Période sans gel.

La période qui s'écoule entre la dernière gelée du printemps (ou de l'été en certains cas) et la première gelée d'automne est appelée la période sans gel. Par définition, c'est le nombre de jours consécutifs où la température ne baisse pas en bas de 32°F ou de 28°F. Les plantes originant d'un climat chaud sont généralement détruites à 32°F (gelée blanche). Les plantes mieux adaptées résistent à une gelée blanche mais sont généralement détruites par la gelée dite meurtrière soit à 28°F.

Cette période sans gel devient de plus en plus courte à mesure qu'on se rapproche des pôles ou qu'on monte en altitude. Certaines parties du territoire-pilote connaissent une période sans gel exceptionnelle pour leur latitude à cause de la proximité de la mer.

Les plantes ayant besoin d'un certain nombre de jours pour compléter leur cycle de la germination à la fructification, la période sans gel est le temps maximum qui leur est alloué pour le réaliser sans mourir.

2) Saison de végétation

Que les plantes ne meurent pas à 28 ou 32°F ne signifie pas qu'elles croissent à ces températures. Les plantes commencent en effet à croître au-dessus d'une température minimum, qu'on appelle le seuil thermique. En général, le seuil thermique accepté est 42°F quoique plusieurs plantes aient un seuil thermique propre. Exemple: épinards 36°F, tomates et fèves 50°F.

Dans une région donnée, il faut à la plante un nombre de jours minimum où la température se maintient au-dessus du seuil thermique, même si ces jours ne sont pas consécutifs. La température ne doit pas baisser en bas de 32°F car il y aurait danger de gel. C'est ce qu'on appelle la saison de végétation.

3) Unités thermiques

Afin de mieux caractériser la saison de végétation, la méthode des unités thermiques est utilisée. Elle consiste à faire la somme des degrés au-dessus de 42°F pour chaque jour de la période s'étendant de la date du semis à la date de récolte. Cette méthode est de plus en plus utilisée par les conserveurs pour prévoir l'entrée d'un volume uniforme de récoltes à la conserverie. A partir des données des stations de recherches, il est possible d'établir le nombre d'unités thermiques

requis pour les différentes espèces et variétés qui y sont cultivées. Cette méthode des unités thermiques, bien qu'imparfaite, s'avère assez juste lorsqu'elle est basée sur les observations de plusieurs années. Le nombre moyen d'unités thermiques varie de 1,700 à 2,500 d'une zone à l'autre du territoire-pilote.

b) Précipitation

Les problèmes de précipitation (pluie, neige, grêle, etc.) sont mieux connus des agriculteurs parce qu'ils sont faciles à observer dans leurs effets. La pluie durant la saison de végétation est la seule source de renouvellement du réservoir d'eau du sol.

L'eau est l'élément le plus indispensable à la plante; elle sert à dissoudre les éléments du sol et à les véhiculer par les racines et la tige jusqu'aux feuilles.

Les espèces elles-mêmes ont des besoins différents. Les exemples extrêmes sont les cactus qui poussent dans les déserts et le nénuphar qui pousse dans l'eau. Le céleri est une plante cultivée qui exige beaucoup d'eau. Les besoins en eau des plantes varient également selon leurs phases de croissance. Ainsi la germination exige la présence d'humidité près de la surface du sol. La pomme de terre par exemple a besoin d'eau au moment de la formation des tubercules. Les quantités des pluies sont importantes mais leur distribution dans le temps est aussi importante en fonction des besoins des plantes à certains stades de leur végétation.

Il convient également de mentionner ici l'importance de l'humidité de l'air. Les végétaux ne s'adaptent pas de la même façon à l'humidité de l'air. Les plantes ayant un taux de transpiration élevé s'accommodent bien d'une haute teneur en vapeur d'eau dans l'air. Certaines plantes sont organisées pour résister très bien à l'air sec, les

plantes du désert en sont la preuve. Les plantes cultivées profitent bien d'un air humide en général. Le danger de cet état de chose réside dans le développement des maladies qui sont favorisées par de telles conditions, surtout lorsque la température s'y prête. Les maladies, comme les plantes, se développent rapidement lorsque l'air est humide et que leur température optimale est atteinte. Le cas de la tavelure (1) du pommier est bien connu chez les pomiculteurs. Cette maladie se développe après les pluies ou durant les périodes de grande humidité lorsque sa température optimum est atteinte.

c) Longueur du jour

La lumière a un effet très important sur les plantes, car sa disparition équivaudrait à la disparition des plantes elles-mêmes.

La plus grande partie de la matière sèche de la plante provient de l'air. Un gaz de l'air (gaz carbonique) est transformé sous l'effet de la lumière. Ce phénomène appelé photosynthèse se produit dans les feuilles et seulement le jour. La durée de la lumière a donc un effet très important en ce qu'elle permet aux plantes de croître plus longtemps. C'est ce qui explique que la végétation progresse si rapidement en mai, juin, juillet sous notre latitude. La longueur du jour est strictement une question de latitude. La partie sud du pays a des jours plus courts en juin par exemple que le territoire-pilote. L'hiver, c'est l'inverse. La lumière a des effets secondaires comme par exemple de faire tourner les feuilles en direction de la source de lumière ou faire ouvrir les fleurs, comme

---

(1) La tavelure est une maladie du pommier qui se manifeste sous forme de petites taches sur les feuilles et les pommes.

le pissenlit qui ouvre sa fleur le matin et la ferme le soir lorsque la lumière disparaît.

Selon leurs réactions à la lumière, les plantes sont classées comme brévidiurnes ou longidiurnes selon qu'elles exigent des jours courts ou longs. Les épinards par exemple, lorsqu'ils sont exposés à 16 heures de lumière, monteront à la graine rapidement. Comme c'est le feuillage de l'épinard qui est récolté et non la graine, il y a intérêt à cultiver cette plante par jours courts. La pomme de terre exige des jours longs au début de la végétation, mais des jours courts par la suite pour donner un rendement convenable.

Indépendamment du fait que la chaleur accompagne toujours la lumière, l'intensité de cette dernière a beaucoup d'effets sur les plantes. Ainsi le trèfle qui pousse avec une plante-abri (habituellement une céréale) sera porté à s'étioler, c'est-à-dire à faire une pousse longue et faible par suite du peu de lumière qu'il reçoit. Une intensité accrue de la lumière lui permet une pousse plus rapide.

La période d'ensoleillement est variable d'une région à l'autre. Dans le territoire-pilote où le climat est plutôt maritime (du moins sur le littoral), la couverture nuageuse empêche le soleil de paraître une grande partie du jour.

d) Phénomènes divers

Plusieurs phénomènes ont des influences sur les plantes. Ces influences peuvent aller du simple dommage à la destruction complète de la récolte.

1) Vents

Les vents en plus de leurs effets desséchants peuvent causer le bris de parties de la plante, si ce n'est la destruction totale lors des tempêtes.

Le vent est cause de la chute des fruits dans les vergers. L'hiver, il a le défaut d'enlever la neige des champs pour la transporter dans les endroits bas, en laissant les champs à découvert. La présence d'une couverture neigeuse protège les plantes contre les froids rigoureux, le froid étant moins intense sous une bonne épaisseur de neige. Ce fut souvent la raison invoquée par les cultivateurs pour ne pas remplacer leurs clôtures de perches qui servaient en quelque sorte de brise-vents et provoquaient l'accumulation de la neige. L'installation de brise-vents pourrait être utile pour la protection de plusieurs cultures.

2) Glace

Par suite des pluies d'hiver à un moment où les fossés sont fermés par la neige, les inondations de grandes parties de terrain par l'eau qui gèle sur place a pour effet de détruire la végétation ou de "brûler" comme disent les cultivateurs.

Enfin des phénomènes, comme les orages particulièrement violents, la grêle, peuvent détruire totalement une récolte. Les méthodes de prévention sont impossibles pour le moment. Certaines régions sont plus susceptibles que d'autres à ce genre d'inconvénients, et il serait possible avec de bonnes observations météorologiques de délimiter les régions susceptibles et même d'établir la fréquence de ces phénomènes.

2.- Le sol

Le sol est considéré comme un milieu où une vie animale et végétale intense (microbes, champignons, algues, insectes, vers, rongeurs, racines des plantes) se renouvelle sans cesse aux dépens de réserves que les réactions chimiques, physiques et biologiques transforment en aliments

nécessaires à la poursuite de cette vie.

Dans cette transformation, le sol subit les effets du climat, en particulier de la température et de l'humidité. La température a pour effet, comme mentionné plus haut, d'accélérer les réactions à l'intérieur du sol.

Dans les endroits où l'évaporation et la transpiration sont moindres que la chute des pluies, le surplus d'eau est entraîné en profondeur d'autant plus rapidement que le sol a une texture légère. En descendant au travers du sol, l'eau entraîne une partie des produits dissous, appauvrissant la partie supérieure du sol. Nos sols en général entrent dans cette catégorie de sols plus ou moins délavés.

a) Rôle

Le premier rôle du sol consiste évidemment à servir de support à la plante. Il sert aussi à la plante comme réservoir d'éléments fertilisants et d'eau que les racines des plantes iront chercher au fur et à mesure de leurs besoins. Ce double rôle du sol est fortement affecté par sa texture et sa structure.

b) Texture

Selon leur texture, les sols s'opposent plus ou moins à la pénétration des racines, retiennent plus ou moins l'eau et libèrent plus ou moins d'éléments nutritifs. Le sable dont la texture est grossière est nettement inférieur sous ces rapports à l'argile. La texture par définition réfère à la grosseur des particules du sol. Il y a plusieurs textures de sol selon les pourcentages relatifs de particules grossières, moyennes ou fines. Les textures sont ici résumées à trois groupes.

-Les sols sablonneux à texture assez grossière; ils sont appelés communément sols légers.

-Les limons à texture moyenne sont appelés sols francs.

-Les argiles à texture fine sont appelés sols lourds.

La plupart des plantes horticoles ont leurs exigences propres quant aux textures des sols. Les auteurs dans leurs recherches sur l'adaptation des plantes aux sols réfèrent aux textures. Certains auteurs fournissent plus de détails à ce sujet. Ainsi la pomme de terre est une plante bien adaptée aux sols sablo-limoneux.

c) Profondeur

S'il est de prime importance de connaître la nature du sol en surface, il est également très important de connaître la nature du sous-sol. Ainsi tel sol comportant six pouces de terre arabe reposant sur du roc risque de s'assécher rapidement et d'être peu favorable à la croissance des plantes. C'est le cas de beaucoup de sols du territoire-pilote où les arêtes rocheuses affleurent en grand nombre. Dans le cas d'argiles trop près de la surface, elles peuvent être la cause d'un surplus d'eau nuisible aux plantes. Dans ce cas, des travaux coûteux de drainage sont souvent nécessaires.

En fonction des besoins des plantes, la profondeur du sol est donc importante à cause de son influence sur le drainage. Elle l'est également à cause de son influence sur la profondeur de l'enracinement des plantes.

Les pommiers et la luzerne profitent bien d'un sol très profond, mais les plantes à racines courtes exigent une nappe d'eau plus élevée. La texture a beaucoup d'influence sur la montée de l'eau (par capillarité) à travers le sol. Plus la texture est grossière, moins l'eau remontera dans le sol.

Lorsque les pédologues étudient les sols, ils réfèrent souvent aux divers horizons du sol, c'est-à-dire aux diverses couches de sols tels qu'ils se présentent vus de profil. Ces horizons sont nommés Ao, A1, A2, etc. B1, B2, B3, etc. et ont des caractéristiques propres. Les terres noires dites sols organiques, qui ne sont que la matière organique en décomposition, constituent plutôt un horizon surdéveloppé qu'un sol. Ces terres noires, peu abondantes dans le territoire-pilote, conviennent très bien aux producteurs horticoles à cause de leur grand pouvoir de retention d'eau et leur richesse en éléments nutritifs. De plus, ces sols sont faciles à travailler et les plantes peuvent facilement s'y enraciner.

d) Eléments du sol

Les éléments du sol sont des produits chimiques dont les plantes ont besoin pour croître. Ces éléments se divisent en deux groupes: les éléments majeurs, et les éléments mineurs. Les premiers doivent être présents dans le sol en assez grande quantité. Chacun joue un rôle important dans la vie des plantes. Les plantes ont des exigences quant à la quantité de ces éléments qu'elles doivent prélever dans le sol. Lorsqu'un de ces éléments manque à la plante, celle-ci présente des symptômes facilement reconnaissables à l'oeil, tels que la décoloration des feuilles. Les engrais chimiques sont appliqués en vue de combler les déficiences et d'accroître la pousse des plantes. En général, les plantes-feuilles nécessitent de fortes quantités d'azote et les plantes-racines, de la potasse et du phosphore. Les éléments mineurs sont aussi indispensables aux plantes. Leur présence dans le sol, même en quantité minime, suffit pour prévenir les dommages. Les terres noires sont particulièrement sujettes au manque d'éléments mineurs.

e) pH

Le pH indique le degré d'acidité ou d'alcalinité du sol. L'échelle du pH varie de 0 à 14.0, le point 7.0 étant neutre. De 0 à 7.0 les sols sont acides et au-dessus de 7.0, ils sont alcalins. Dans le territoire-pilote le pH varie de 4.0 à 6.5 environ.

La majorité des plantes importantes en agriculture croissent mieux dans les sols à peu près neutres*. Les végétaux ont toutefois des degrés de tolérances divers à l'acidité du sol. Ainsi la luzerne et l'orge sont très réfractaires à l'acidité du sol tandis que le trèfle tolère une légère acidité. La pomme de terre accepte une acidité modérée et le bleuet une forte acidité**.

La correction de l'acidité du sol se fait par l'application de chaux. Il s'agit de porter le degré d'acidité au point exigé par les plantes qui seront cultivées sur le sol en question.

La détermination du degré d'acidité se fait de plusieurs façons. Pour les cultivateurs, il y a l'analyse du sol qui leur donne non seulement le degré d'acidité, mais aussi la quantité de chaux à appliquer selon les plantes à semer. Ce service est gratuit et vaut en autant que la prise des échantillons de sol pour envoi au laboratoire est bien faite.

---

* Klages, K.H.W.: Ecological Crop Geography. MacMillan, 1942, P. 329.

** Klages, K.H.W.: Ecological Crop Geography. MacMillan, 1942, P. 331, From table 18.

f) Matière organique

Les débris, surtout végétaux, qui se décomposent dans les premiers pouces du sol constituent la matière organique. Dans un état avancé de décomposition, c'est un matériel spongieux, noir ou brun foncé.

Une des caractéristiques de la matière organique est sa capacité de retenir l'eau et les engrais chimiques.

En se décomposant dans le sol, la matière organique fournit également aux plantes certains éléments de fertilité dont l'azote, qui favorise la pousse végétative des plantes.

Lorsqu'elle est incorporée au sol, la matière organique en améliore la texture. L'argile mélangée aux déchets organiques par exemple devient plus friable. Sur les sols secs, elle améliore la croissance des plantes en leur fournissant l'eau qu'elle peut retenir à portée des racines. Ceci s'applique particulièrement aux plantes à racines courtes.

3.- Rendements relatifs bio-physiques

En comparant les climats de plusieurs régions aux exigences des plantes, il est possible de prévoir la région où les rendements seront les plus élevés pour un même type de sol et de gestion.

a) Horticulture

Ainsi sur les terrasses et surtout les basses terrasses, avec leur climat maritime frais, humide et peu gelant, on peut anticiper des rendements élevés et réguliers dans les produits horticoles suivants: chou pommé, chou de Bruxelles, chou chinois, chou de Siam, navet, pois vert, betterave, radis, panais, rhubarbe, bleuet, groseille, gadelle, atocas, bette-à-carde.

Des rendements moyens, pour les produits suivants qui peuvent être consommés frais et mis en marché en période de rareté par suite des dates tardives des récoltes: fraise, framboise, céleri, poireau, chou-fleur, chou-brocoli, laitue pommée, laitue feuillue, prune.

Des rendements moyens pour les produits d'entreposage suivants: patate, carotte, pomme.

Des rendements pauvres ou très variables d'une année à l'autre pour les produits suivants qu'on ne retrouve que dans les potagers ou dans de rares sites bien abrités: maïs, tomate, fève, oignon, concombre, citrouille, courge, asperge, épinard.

Quelques-unes de ces productions peuvent au point de vue du climat déborder les terrasses, mais c'est un cas qui se présentera rarement à cause des nécessités de la mécanisation qui exige de grands champs relativement plats.

Pour illustrer l'influence du milieu sur le rendement d'une plante, on peut considérer ici le cas de la patate qui est de loin la production horticole la plus importante du territoire, une production aux rendements moyens seulement et souvent en difficultés financières.

Exemple: La patate.

La plus grande partie de la production de la patate est vendue à l'état frais pour la table. Dans le comté de Rivière-du-Loup, quelques milliers de minots sont vendus pour la semence.

Une proportion de plus en plus grande de la production totale de la pomme de terre va à la transformation en croustilles, en frites et en patates déshydratées.

Si la teneur en eau de certaines variétés adaptées à la région s'y prêtait, il y aurait lieu de diriger une partie de la production actuelle et potentielle de ce côté.

(a) Exigences climatiques

(a.1) Température

-Unités thermiques: selon un calcul fait avec plusieurs variétés semées et récoltées ensemble à La Pocatière, il faut environ 1,900 unités thermiques au-dessus de 42°F.

-Température journalière: minimum - le feuillage des diverses variétés gèle entre 30 et 32°F. Le tubercule gèle à 30°F. Maximum - les températures chaudes qui pourraient nuire soit au feuillage soit à la formation des patates ne sont qu'exceptionnellement atteintes dans les régions productives et ne constituent pas une limitation. La tubérisation ne ralentit qu'à partir de 68°F pour s'arrêter à 85°F. Optimum - les rendements maximums sont obtenus pendant une saison de croissance où la température oscille entre 60-65°F. La température moyenne normale ne dépasse 60°F que durant les mois de juillet et août à la station météorologique de Trois-Pistoles.

La tubérisation est favorisée par une température de 60°F le jour et de 50 à 57°F la nuit. En général, les températures qui favorisent la pousse des tiges et des feuilles sont de 5°F supérieures à celles qui favorisent la formation des tubercules.

(a.2) Saison de végétation: Dans le territoire-pilote, le nombre de jours de végétation requis varie de 90 à 140 jours, selon les variétés.

(a.3) Sécheresse

Dans le sol qui lui convient, il faut à la pomme de terre une précipitation de 14 à 18 pouces durant sa saison de végétation.

Les précipitations à la station météorologique de Trois-Pistoles, par exemple, varient entre 3 et 4 pouces pour les mois de juin, juillet, août et septembre, pour une moyenne de 14 ans.

Le sol doit être tenu à 50% de sa capacité de retention en eau. Les trop grandes fluctuations de l'humidité du sol, de même que les pluies trop abondantes, diminuent la qualité des tubercules.

La répartition de la précipitation est importante. La période où la pomme de terre a le plus besoin d'eau se situe durant la tubérisation. Une sécheresse de 2 à 3 semaines durant cette période peut réduire les rendements d'une façon considérable. Durant la saison de végétation, le besoin en eau est d'environ un pouce par semaine.

(a.4) Longueur du jour

Au début de la saison de végétation, pour permettre à la partie végétative de bien se développer, la patate a besoin de jours longs. Par contre, les rendements sont meilleurs lorsque la tubérisation se fait par jours courts. Par suite de sa latitude, le territoire-pilote rencontre ces conditions. Les jours allongent rapidement jusqu'en juin et raccourcissent rapidement par la suite.

(b) Exigences pédologiques

Quoique selon les variétés la pomme de terre croisse bien sur différents sols, celui qui lui convient le mieux est le limon-sableux, bien égoutté, et contenant quelque 5% de matière organique. Les terres noires conviennent très bien à la production de patate de table. Les tubercules

produits de ces sols cependant ne sont pas avantageux pour la transformation. De plus le désherbage est plus coûteux que sur les sols minéraux. Par contre, les rendements y sont les plus élevés sous une même qualité de gestion.

(b.1) Engrais chimiques

La patate est exigeante en azote et en potasse. Un apport balancé de ces deux éléments empêche le noircissement des pommes de terre à la cuisson. Il faut donc veiller à utiliser les engrais chimiques nécessaires.

(b.2) pH

Le pH convenable à la pomme de terre varie de 5.2 à 5.6 . Lorsqu'il est trop bas, il est préférable de le corriger à la chaux magnésienne, plutôt qu'à la chaux calcique, pour prévenir la gale.

(b.3) Fumure (application de matière organique)

Quoique le niveau de matière organique ait peu tendance à baisser par suite de la culture, il est bon d'ajouter de la matière organique pour maintenir un pourcentage d'humus d'environ 5%.

Quel que soit le produit ajouté, il faut que le produit soit bien décomposé et incorporé au moment de l'ensemencement.

(b.4) Drainage

Sous le climat du territoire-pilote, le drainage du sol doit être efficace par suite de pluies fréquentes. Les sols à pomme de terre sont habituellement faciles à drainer.

b) Grande culture

A l'intérieur du territoire-pilote, les rendements écologiques des céréales diminuent en fonction de l'altitude à cause des conditions climatiques de plus en plus rigoureuses.

1) Avoine

Les basses terrasses en bordure du St-Laurent et de la Baie-des-Chaleurs devraient fournir des rendements au moins égaux sinon supérieurs à la région de Montréal. Les hautes terrasses devraient donner des rendements presqu'aussi élevés que ceux de la région de Montréal. Les collines, à cause de leur courte période de végétation ne donnent que des rendements faibles et aléatoires. Sur le plateau, les rendements sont très faibles. Dans ces deux dernières parties, il arrive souvent que l'avoine soit récoltée comme fourrage vert, quand le gel se produit avant la maturité du grain.

2) Orge

Les rendements en orge sont inférieurs à ceux de Montréal sur les terrasses par suite de la précipitation excessive en regard de l'évaporation. Les collines ont des rendements faibles à cause de leur courte période de végétation. Le plateau, étant encore moins avantagé au point de vue de la période de végétation, il n'a que de très faibles rendements.

3) Blé

Le blé croît bien dans les régions où la précipitation est limitée durant l'automne, l'hiver et le printemps; il est en conséquence peu adapté aux basses terrasses du territoire-pilote et ses rendements sont inférieurs à ceux de la région de Montréal. Sur les hautes terrasses, vient

s'ajouter une autre limitation sous forme de variétés hâtives moins productives; les rendements y sont bas. Le reste du territoire ne peut fournir un rendement en grain par suite de la trop courte saison de végétation.

Un moyen de comparer les rendements entre régions est d'utiliser les résultats des concours de ferme. Les concours de ferme sont faits en général entre les bonnes fermes et dans les meilleures zones agricoles, c'est-à-dire, dans les zones où le climat et les sols sont les plus propices à l'agriculture.

Les rendements comparés de céréales des quatre régions agricoles sises au sud du St-Laurent sont donnés pour 1962-63 dans le tableau VIII. (Voir tableau page suivante.)

Ces chiffres fournissent une tendance dans les rendements plutôt qu'une valeur absolue à cause du petit nombre d'années comparées. Les rendements en avoine sont plus élevés dans la région No 4 qui est suivie de la région No 3, puis des régions 1 et 2 qui, elles, donnent un rendement semblable. L'avoine étant une plante très bien adaptée aux climats maritimes, il semble qu'elle devrait produire plus dans le territoire-pilote, avec une bonne gestion. Les grains mélangés qui comportent toujours de l'avoine, presque toujours de l'orge et parfois du blé, fournissent leurs meilleurs rendements dans les régions 2 et 3. L'étendue en culture de ces céréales (grains mélangés) est cependant beaucoup plus élevée dans les régions 1 et 2. Par suite de son adaptation au climat du territoire-pilote, l'avoine a tendance, dans la région No 1, à prédominer dans le mélange, et cependant le rendement des grains mélangés demeure inférieur aux régions No 2 et 3, la qualité de la gestion étant un problème important dans ces productions.

Ce tableau montre également la diversité du territoire dans les productions céréalières. La région No 1 produit de l'orge, de l'avoine, des

Tableau VIII: RENDEMENTS A L'ACRE DES CEREALES DANS QUATRE REGIONS AGRICOLES DU SUD DU QUEBEC (1962-63).

Céréales	Régions agronomiques			
	No 1[1]	No 2	No 3	No 4
	(minots)	(minots)	(minots)	(minots)
Avoine	43	43	47	53
Orge	32	-	-	27
Grains mélangés	42	52	52	20
Blé	22	-	-	-

Source: Ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, Service de la Grande Culture.

(1) Région No 1: Territoire-pilote, Kamouraska et l'Islet.

No 2: La Chaudière.

No 3: Nicolet, Les Bois Francs, Les Cantons de l'Est.

No 4: Sud de Montréal.

grains mélangés et du blé. La région de Montréal a trois productions céréalières et les deux autres régions se contentent de deux productions seulement.

4) Fourrage

Les rendements en foin sont moindres que dans la région de Montréal et dans les Maritimes. Les hauts rendements en foin de la région de Montréal s'expliquent par de multiples récoltes la même année, avec des plantes comme la luzerne et les trèfles, ce qui est rarement le cas dans le territoire-pilote. De plus, par suite des difficultés de séchage, le foin y est également de moindre qualité, à cause d'une coupe tardive et d'une exposition prolongée.

Quantitativement, les rendements en foin sont bons sur les terrasses, moyens dans les collines et faibles sur le plateau.

5) Pâturage

Le rendement des pâturages est presque aussi élevé sur les terrasses que dans la région de Montréal, surtout à cause d'une meilleure répartition des pluies dans le territoire-pilote. Les pâturages du territoire-pilote souffrent peu de la sécheresse de juillet et d'août, contrairement à ceux de la région de Montréal. Toutefois, la saison de végétation (au-dessus de 42°F) est plus longue dans la région de Montréal. Les rendements diminuent fortement quand on passe des terrasses aux plateaux en passant par les collines.

c) Les animaux d'herbage.

Les bovins de boucherie et les grosses races de vaches laitières exigent des terrains plats ou presque pour donner un rendement satisfaisant. Il ne peut donc être question de les introduire ou de les maintenir dans les collines où les

pentes dominent (1). Par contre les races légères de vaches laitières et les moutons s'accommodent aussi bien des pentes que des surfaces planes.

Les rendements en lait et en viande (boeuf et agneau) sont en relation directe avec la quantité de nourriture disponible. Or celle-ci, on l'a vu plus haut, a un rendement écologique plus faible que dans les Maritimes et dans la plaine de Montréal.

Les concours de fermes confirment un peu trop dramatiquement les déductions écologiques (voir le tableau IX à la page 55),car dans ce cas-ci il faut tenir compte également de la qualité du foin qui est généralement plus basse à l'est qu'à l'ouest de la province à cause des pluies fréquentes qui retardent la fenaison.

Les concours de ferme touchent surtout les terrasses et très peu les collines et le plateau. On doit s'attendre à des rendements plus faibles à mesure qu'on s'enfonce dans les terres pour s'approcher de la montagne.

d) Les industries animales.

Les industries animales: volailles, oeufs et porcs industriels sont indépendantes du climat et totalement dépendantes des grains et moulées importés du Centre et de l'Ouest. Ces moulées sont mélangées avec une précision telle que le retour à l'usage des grains de fermes et d'un concentré est exclus des possibilités si l'on tient à un rendement satisfaisant. (2)

---

(1) A moins de les garder en cour ou à l'étable toute l'année, ce qui n'est pas rentable en général.

(2) Sauf dans le cas de la conversion des déchets de cuisine par les cochons.

Tableau IX: RENDEMENTS MOYENS EN LAIT DANS QUATRE REGIONS AGRICOLES DU SUD DU QUEBEC. (1962-63)

	Régions agronomiques			
	No 1	No 2	No 3	No 4
Acres en culture	89.4	61.1	72.7	121.5
Nombre de vaches	14	15.1	20.3	22.5
Production par vache	5525	5551	6509	7967
Production totale	77,700	84,600	132,500	179,300
Production par acre en lbs	860	1,400	1,800	1,500

Source: Ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, Québec.

Dans une zone climatique donnée, il y a possiblement des sols propres à la culture et des sols impropres à la culture. Si une structure agricole est établie de façon rationnelle, les sols propres à la culture sont effectivement défrichés et cultivés alors que les sols impropres à la culture restent boisés.

Qu'en est-il dans le territoire?

AFFECTATION GENERALE DU SOL

Le recensement agricole de 1961 relève un total de 818,273 acres de terre défrichée sur les fermes (1) du territoire-pilote. D'autre part les mesures effectuées par l'équipe Mailloux-Dubé-Tardif sur la carte d'aptitude des sols indiquent pour le même territoire un total de 1,741,155 acres de sols propres à la grande culture indépendamment du climat (2) dont 1,054,757 acres ne

---

(1) A noter qu'au recensement de 1961, une ferme se définissait comme suit: "Une exploitation de une acre ou plus qui avait vendu, au cours de 12 mois antérieurs, pour $50.00 ou plus de produits agricoles. Un calcul préliminaire à partir de la carte de l'utilisation du sol (BAEQ 1964) a permis d'établir qu'au moins 25% des exploitations du territoire n'entrent pas dans le recensement. Ainsi la superficie effectivement défrichée en 1964 s'établirait à plus de 1,022,000 acres.

(2) A. Mailloux, A. Dubé, L. Tardif, carte d'utilisation des terres, Ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, Québec, 1962. Sols de classes 1, 2, 3.

requérant que des travaux ordinaires d'épierrement et de drainage (1). A première vue on serait tenté de conclure que la presque totalité des meilleurs sols du territoire-pilote est présentement exploitée.

Or une analyse comparative préliminaire des cartes d'aptitude des sols et d'utilisation actuelle du sol indique que la coïncidence entre l'aire défrichée et l'aire cultivable est loin d'être aussi étroite que les données statistiques pourraient le laisser croire. L'utilisation rationnelle du sol du territoire-pilote n'est pas un fait accompli. Le présent texte a pour but de présenter les éléments de preuve de cette hypothèse de travail.

1.- Définition des termes et méthodologie.

Il convient en tout premier lieu de définir ce que l'on entend par "utilisation rationnelle".

Pour les fins de cette étude, seuls les sols de classes 1, 2, 3, (M-D-T) (2), sont considérés comme propres à la culture. Les sols de classes 4, 5, 6 (M-D-T) (2), sont considérés comme des sols à vocation forestière.

L'utilisation rationnelle du sol peut donc se définir comme la destination d'une aire donnée à un usage qui est conforme à l'aptitude ou à la vocation des sols qui la constituent.

---

(1) Et de défrichement pour la partie de ces sols qui est encore sous couvert forestier.

(2) Carte Mailloux-Dubé-Tardif.

L'expression "affectation générale du sol" est ici employée pour exprimer le rapport entre les deux termes de cette définition. Suivant qu'il y aura ou non conformité entre l'utilisation et l'aptitude d'une aire donnée on aura une affectation normale ou anormale. Par exemple, un sol à vocation forestière utilisé pour des fins agricoles constitue un mode anormal d'affectation. Il en va de même, jusqu'à un certain point, d'un sol à vocation agricole sous couvert forestier.

Enfin il est à noter qu'on emploie l'expression affectation générale par opposition à affectation spécifique étant donné que le mode particulier d'utilisation n'entre pas en ligne de compte (1). Ainsi on indique simplement si les sols sont cultivables ou non et s'ils sont défrichés (2) ou boisés.

---

(1) Le relevé détaillé (1:15,840) de l'utilisation du sol du territoire-pilote a été effectué au cours de l'été 1964 et cartographié à 1:50,000 mais la carte pédologique détaillée n'existe que pour certaines parties du territoire.

(2) Par terre défrichée on entend une surface ayant été déboisée pour des fins agricoles indépendamment de l'usage qu'on en faisait en 1964. Ainsi la superficie agricole utile sera moindre que la superficie défrichée qui comprend des parcelles n'étant plus cultivées, dans certains cas depuis une dizaine d'années, mais sur lesquelles la forêt ne s'est pas encore complètement reconstituée.

2.- Degré d'adaptation des structures agraires au milieu bio-physique et types d'affectation.

Pour des raisons d'ordre historique ou administratif dont l'énumération déborde le cadre de la présente étude, les limites de l'aire cultivée, comme on l'a vu précédemment, ne coïncident pas partout avec celles des zones de sols propres à la culture. Il arrive que dans certaines municipalités l'aire défrichée soit plus grande que l'aire cultivable et vice-versa. Dans d'autres municipalités ces deux aires, tout en étant de dimensions comparables, n'auront pas la même répartition géographique. Le degré de conformité entre l'utilisation et l'aptitude du sol ou, si l'on veut, le degré d'adaptation des structures agraires au milieu bio-physique et plus strictement pédologique, peut ainsi varier presque à l'infini. Aussi il n'est pas faux de prétendre qu'à ce point de vue chaque municipalité est caractérisée de façon particulière. Toutefois pour les besoins de la présente étude (1) les municipalités du territoire ont été classées sommairement en quatre catégories suivant le type prédominant d'affectation.

a) Les municipalités où l'on rencontre une exploitation normale du sol, soit celles où l'aire défrichée correspond assez étroitement à l'aire cultivable.

b) Les municipalités en état de sous-exploitation, c'est-à-dire où les sols cultivables ne sont utilisés qu'en partie pour l'agriculture.

---

(1) L'état des recherches ne permet pas une analyse complète de la situation.

c) Les municipalités en état de sur-exploitation, soit celles où une forte proportion des sols cultivés sont impropres à la culture.

d) Les municipalités complexes, ainsi appelées parce que les trois types d'affectation décrits ci-avant s'y rencontrent, le degré d'adaptation des structures agraires au milieu bio-physique variant d'un rang à l'autre.

Comme l'adaptation des structures agraires aux conditions bio-physiques du milieu représente l'aboutissement normal d'une certaine évolution dans le temps, on serait tenté de donner à cette classification une dimension qu'elle n'a pas. Par exemple, on pourrait s'attendre à trouver dans la première catégorie les plus vieilles municipalités du territoire. Toutefois, il faut se garder des conclusions hâtives à cet égard car le degré d'adaptation des structures agraires au milieu physique est également influencé par des facteurs d'ordres administratif et économique, entre autres; ainsi, les divisions cadastrales peuvent avoir été établies sans une connaissance préalable des conditions physiques du milieu telles que le relief, la répartition des sols cultivables, etc., et d'autre part la proximité d'un centre urbain constituant un débouché important pour les produits agricoles peut conférer une plus-value à des terres peu propres à la culture qui en d'autres circonstances seraient nettement marginales.

Soulignons que la présente étude est purement descriptive, (1) l'état actuel des recherches ne nous permettant pas de donner une explication satisfaisante de la situation.

---

(1) L'analyse des données sur l'affectation générale du sol pourra faire l'objet d'une étude ultérieure.

3.- Description des principales catégories d'affectation.

Pour illustrer, de la façon la plus claire possible, les degrés de conformité ou de non-conformité entre l'utilisation et l'aptitude générale des sols du territoire-pilote, les municipalités répondant le plus exactement à la définition de chacune des quatre catégories établies ont été retenues.

A noter que la municipalité de la première catégorie (exploitation normale) représente un certain optimum tandis que celles des catégories 2 et 3 (sous-exploitation et sur-exploitation) représentent en fait des cas extrêmes, encore qu'opposés. Le cas complexe est sans doute le plus intéressant au point de vue aménagement, encore qu'il se rencontre moins fréquemment que les autres dans le territoire-pilote.

a) Le type d'exploitation normale.

La municipalité choisie pour illustrer ce type d'affectation couvre une superficie de 22,035 acres dont 9,872 (44.8%) de sols cultivables. (Voir tableau X page suivante.) Un peu plus de 85% de la superficie cultivable de cette municipalité est actuellement utilisée pour l'agriculture, dont l'industrie laitière constitue la principale forme d'exploitation. Les quelque 1,400 acres de sols cultivables actuellement boisés sont mal égouttés et leur mise en valeur exigerait des travaux coûteux d'aménagement. D'autre part, des 9,112 acres défrichées seulement 694 acres (7.6%) se trouvent sur des sols impropres à la culture et près du tiers de cette surface (199 acres) n'est plus cultivée; la végétation naturelle y est en train de se reconstituer.

C'est dire que dans cette municipalité l'affectation générale du sol a atteint un certain équilibre. Par conséquent les modifications qu'on

Tableau X: CLASSIFICATION DE QUATRE MUNICIPALITES SUIVANT LE TYPE D'AFFECTATION DU SOL.

AFFECTATION	Type 1 Exploitation normale.		Type 2 Sous-exploitation.		Type 3 Sur-exploitation.		Type 4 Complexe	
	acres	%	acres	%	acres	%	acres	%
Total municipalités	22,035		17,603		31,688		36,076	
Aire boisée (plus les lacs)	12,923		14,546		21,027		29,050	
% du total		58.6		82.6		66.3		80.5
Aire défrichée	9,112		3,057		10,661		7,026	
% du total		41.4		17.4		33.6		19.5
Urbain ou para-urbain	603		300		50		68	
Aire cultivable	9,872		5,385		4,261		18,985	
% du total		44.8		30.6		13.4		52.6
Aire cultivable boisée	1,454		2,607		954		14,007	
% de l'aire cultivable		14.7		48.4		22.4		73.8
Aire cultivable défrichée	8,418		2,778		3,307		4,978	
% du total		38.2		15.8		10.4		13.8
% de l'aire cultivable		85.3		51.6		77.6		26.2
Aire non cultivable défrichée	694		279		7,354		2,048	
% de l'aire défrichée		7.6		9.1		69.0		29.1
Abandonnée sur défriché non cultivable	199		88		1,120		527	
% de l'aire non cultivable défrichée		28.7		31.5		15.2		25.7

Sources: Carte des possibilités d'utilisation du sol. M.D.T.
Carte d'utilisation actuelle du sol. B.A.E.Q. 1964.

pourrait songer à y introduire devraient porter sur la taille optimum des exploitations et sur l'affectation spécifique de telle ou telle parcelle à telle ou telle culture appropriée, compte tenu des facteurs climatiques et de la vocation particulière des sols.

b) Le type de sous-exploitation.

La municipalité étudiée couvre une superficie de 17,603 acres. De ce total, 5,385 acres (30.6%) sont considérées comme propres à la culture. Or, seulement la moitié environ de cette superficie soit 2,778 acres, est actuellement défrichée. Il reste donc dans cette municipalité quelque 2,600 acres de terres boisées constituées à parts à peu près égales de sols francs et de sols légers; ces sols sont en l'occurrence bien égouttés et peu pierreux, et ont l'avantage d'être situés dans la zone écologique de l'érablière à bouleau jaune, donc en climat favorable à une variété relativement grande de productions végétales. Par ailleurs, les sols forestiers affectés à l'agriculture constituent un élément négligeable du paysage agraire de cette municipalité: seulement 191 acres au total entrent dans cette catégorie qui n'a jamais représenté plus de 9% de l'aire défrichée.

Il ressort de l'étude de l'affectation générale du sol de cette municipalité que les ressources agricoles y sont présentement sous-exploitées et que la superficie agricole utile de la municipalité considérée pourrait être doublée. En outre, les avantages du climat et du peu de travaux d'aménagement requis pour la mise en valeur des sols de cette municipalité pourraient être un encouragement à une plus grande diversification des productions.

c) Le type de sur-exploitation.

La municipalité-type de cette catégorie a une superficie totale de 31,688 acres dont

seulement 4,261 acres de sols propres à la culture. Or, contrairement au cas précédent, la superficie défrichée dépasse de beaucoup la superficie effectivement cultivable. En effet 10,661 acres ont été déboisées pour des fins agricoles dont 7,354 se trouvent sur des sols peu propres ou impropres à la culture. Environ 850 acres de sols cultivables demeurent boisés mais seraient de toute façon difficilement récupérables étant mal égouttés et sujets à l'érosion. Le degré relativement élevé d'abandon des terres dans cette municipalité (1,120 acres, 11% de la superficie défrichée) est un reflet du déséquilibre entre le potentiel des ressources du sol et l'utilisation qu'on en fait.

Il ne fait aucun doute que la superficie agricole utile de cette municipalité devra être réduite au tiers de ce qu'elle est présentement, ce qui suppose des opérations de reboisement; ces opérations sont justifiées par le fait qu'une forte proportion des sols non agricoles actuellement défrichés sont, en raison de la topographie, sujets à l'érosion.

La situation de cette municipalité au point de vue de ses ressources agricoles peut paraître défavorable. Toutefois, il convient de noter que des 4,261 acres des sols cultivables qui s'y trouvent, environ 2,700 acres sont constituées de terres franches qui ne requièrent que des travaux ordinaires d'épierrement et de drainage. En outre, le fait d'être située dans la zone de l'érablière à bouleau jaune ajoute une dimension qualitative au potentiel de ces sols que la superficie seule ne peut faire ressortir.

d) Le type complexe.

Il arrive que dans certaines municipalités le degré d'adaptation des structures agraires actuelles aux conditions du milieu bio-physique varie d'un rang à l'autre. Par exemple, le centre de la municipalité sera caractérisé par une affectation normale, alors que dans les rangs avoisinants les

sols seront soit sous-exploités, soit sur-exploités, à des degrés divers.

La municipalité choisie pour illustrer ce cas complexe couvre une superficie de 36,076 acres dont 29,050 acres, (80.5%) sont encore boisées. La majeure partie des 7,027 acres ayant été défrichées entrent dans une rotation normale de grande culture. La présence de quelques pâturages cultivés, permanents, de dimensions respectables et la fréquence des pâturages naturels dénotent une certaine importance de l'élevage. Par contre, les cultures spéciales sont peu répandues comme l'attestent la rareté et l'exiguïté relative des parcelles affectées à la culture maraîchère.

La municipalité considérée compte 18,985 acres de sols cultivables soit près de 53% de sa superficie totale, ce qui constitue une proportion relativement élevée, si l'on considère que la moyenne pour les municipalités du territoire-pilote n'est que de 35% environ.

Cette municipalité se rapproche davantage du type sous-exploité, bien qu'une importante fraction des terres défrichées se trouve sur des sols impropres à la culture. On y a défriché 4,978 acres de terres cultivables. Toutefois cette superficie ne représente qu'un peu plus du quart de la superficie cultivable totale. C'est dire qu'il reste encore sous couvert forestier 14,000 acres de sols cultivables dont le tiers au moins fait partie des meilleurs sols qu'on trouve dans le territoire. Par contre, un peu plus de 2,000 acres de terres défrichées se trouvent sur des sols peu propres ou impropres à la culture. La presque totalité de cette superficie forme une aire relativement homogène centrée sur l'une des trois agglomérations de cette municipalité. Enfin les divisions cadastrales sont plutôt mal adaptées aux conditions du milieu: le réseau routier est légèrement déplacé par rapport aux axes des zones de sols cultivables et les points de convergence des principales voies d'accès, sites généralement favorables à l'établissement d'agglomérations, sont excentriques par rapport aux zones de sols les plus aptes à la culture.

Du point de vue strictement bio-physique les modifications à apporter aux structures actuelles de cette municipalité en vue d'assurer un rapport plus étroit entre le paysage agraire et les ressources en sols et, partant, une affectation susceptible d'assurer une plus large mesure de viabilité aux exploitations actuelles, sont de deux ordres: réaménagement et restructuration.

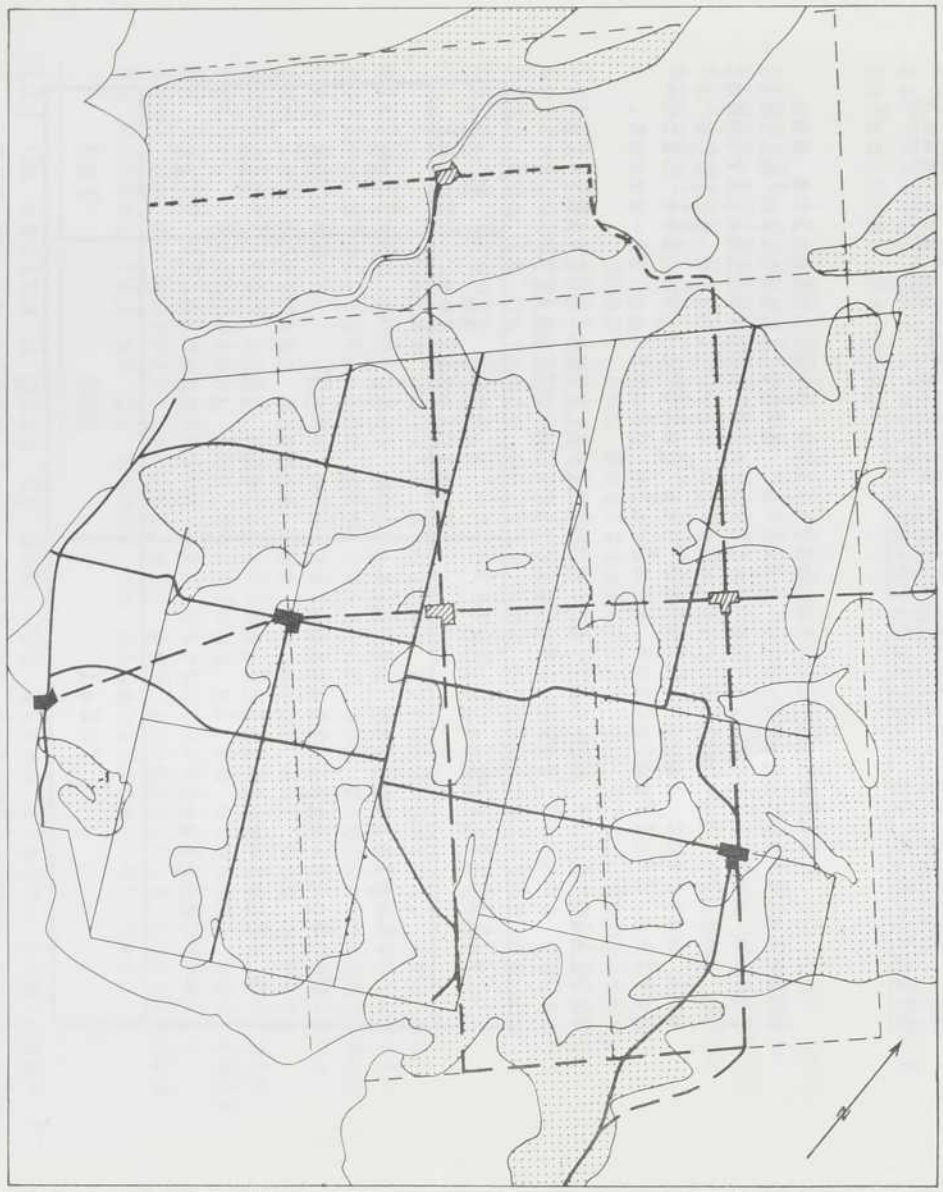
D'abord, il conviendrait de déplacer de quelque cinq milles vers le nord le village présentement situé à la limite occidentale de la municipalité et de reboiser ce rang au complet. Ainsi une vingtaine de cultivateurs, qui s'acharnent depuis nombre d'années à cultiver 1,500 acres de terres qui n'auraient jamais dû être défrichées au départ, disposeraient d'un bloc de plus de 4,000 acres de terres lourdes et de terres franches; ces terres, une fois défrichées, n'exigeraient que des travaux ordinaires d'épierrement et de drainage et l'addition de quantités relativement minimes d'amendements. Ajoutons qu'en plus d'être constitué des meilleurs sols du territoire-pilote, ce bloc, comme toute la municipalité d'ailleurs, a l'avantage considérable d'être situé sous un climat favorable (1) à une gamme non moins considérable pour la région de productions agricoles.

En second lieu il faudrait envisager de réorienter les divisions cadastrales en tenant compte de l'orientation générale (nord-ouest) des zones de sols cultivables. Ces modifications nécessiteraient le déplacement du réseau routier actuel et, par voie de conséquence, rendraient souhaitable le déplacement des points actuels d'agglomération (voir carte Esquisse préliminaire de restructuration d'une paroisse, page suivante). Cette restructuration permettrait de répartir plus également, entre les

---

(1) 90 jours par année au-dessus de 32°F.
2370 degrés-jours annuels vs 2397 pour le littoral du Bas St-Laurent.

Carte I ESQUISSE PRÉLIMINAIRE DE RESTRUCTURATION D'UNE PAROISSE



Carte établie par V. RAICHE géographe

SOURCES: Carte topographique
Carte d'aptitude des sols
Carte de Cadastre

LÉGENDE

- Agglomération actuelle
- Site proposé
- Sols cultivables
- Route actuelle
- Route proposée
- Cadastre actuel
- Cadastre proposé

ÉCHELLE : 1.63360 e. (1 mille au pouce)

Bureau d'Aménagement de l'est du Québec inc.

cultivateurs, les zones de sols cultivables tout en facilitant l'accès.

Rappelons que les suggestions proposées en vue d'assurer un maximum d'avantages à tirer de l'établissement de nouvelles structures agraires, reposent sur des données de la recherche bio-physique et sont des hypothèses que des études ultérieures de rentabilité pourront ne pas confirmer. Néanmoins ces hypothèses constituent un point de départ dans tout projet d'aménagement de paroisse.

4.- Aperçu de l'affectation générale du sol dans l'ensemble du territoire-pilote.

L'analyse comparative préliminaire des cartes d'aptitude des sols et d'utilisation actuelle du sol a permis de déterminer approximativement le nombre de municipalités du territoire-pilote qui entrent dans chacune des quatre grandes catégories d'affectation générale décrites ci-avant.

Tableau XI: NOMBRE DE MUNICIPALITES SUIVANT LE TYPE D'AFFECTATION GENERALE

Types d'affectation	Nombre de municipalités.	% du total
1. Exploitation normale	56	28
2. Sous-exploitation	50	25
3. Sur-exploitation	56	28
4. Complexe	38	19
Total	200	100

La répartition géographique de ces types (voir carte de classification des municipalités suivant le type d'affectation générale du sol, page suivante) présente certains caractères intéressants.

Les terres du littoral gaspésien entre les terrasses du fleuve et celles de la Baie des Chaleurs sont de beaucoup les plus sur-exploitées. Cette situation s'explique facilement si l'on considère que dans les deux comtés de Gaspé-Nord et Gaspé-Sud il n'y a que 2 acres de sol cultivable par habitant rural, comparativement à 15 dans le comté de Rivière-du-Loup. C'est précisément dans le comté de Rivière-du-Loup, et plus particulièrement dans la zone des terrasses, que l'aire défrichée et l'aire cultivable coïncident le plus.

Les sols agricoles encore boisés et par conséquent susceptibles d'être mis en valeur se rencontrent principalement dans l'ouest du Témiscouata mais également dans la vallée de la Matapédia et aux deux extrémités du comté de Bonaventure.

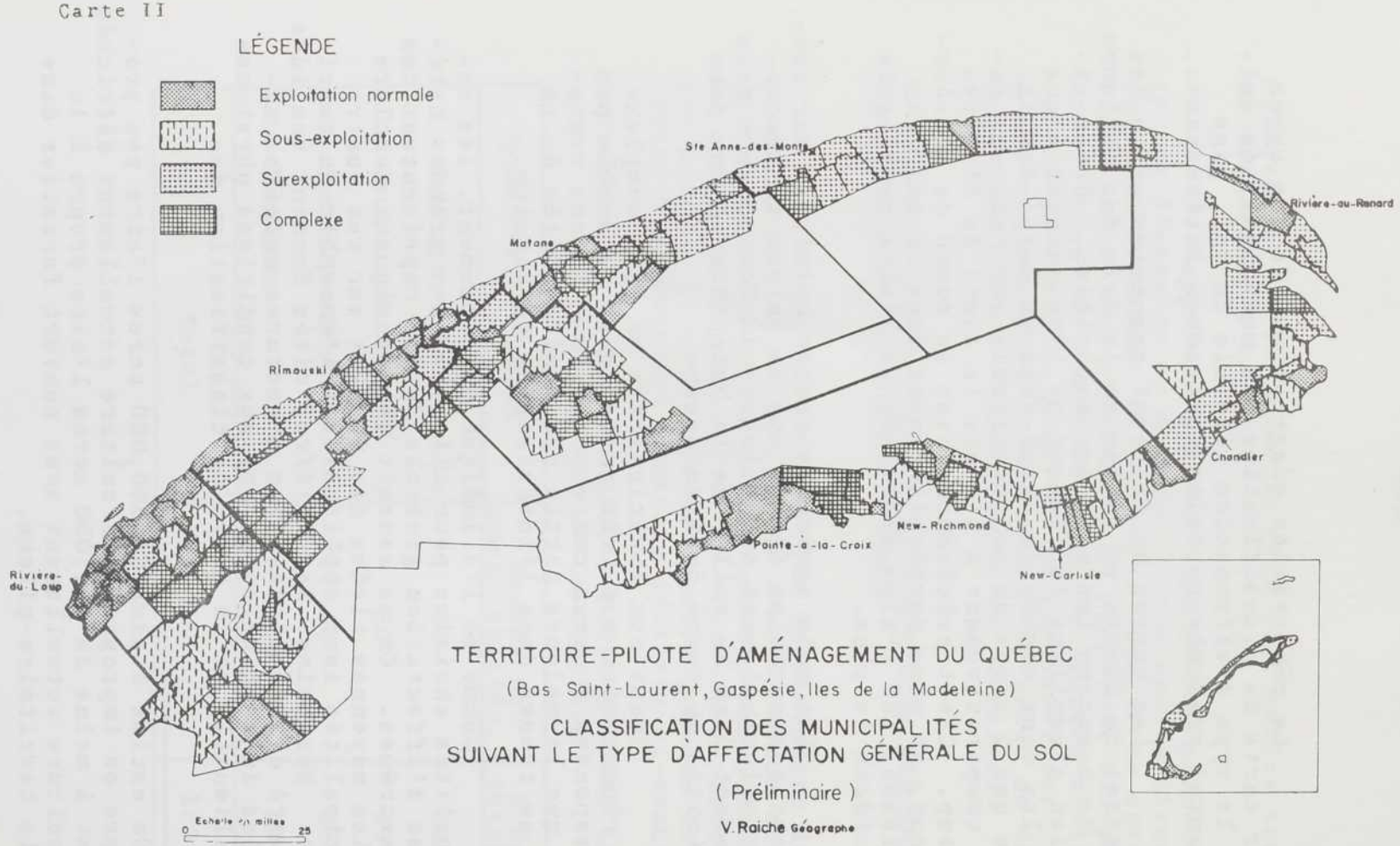
Quant aux municipalités du type complexe, leur répartition est très variable et ne semble pas correspondre à aucun cadre physique. Notons toutefois que la majeure partie des municipalités de ce type se trouve dans l'intérieur du territoire.

Comme on l'a indiqué précédemment, les municipalités choisies pour illustrer les grandes catégories d'affectation générale du sol représentent des cas extrêmes. On ne saurait par conséquent conclure que les moyennes tirées des données sur ces quatre municipalités sont applicables à l'ensemble du territoire. Néanmoins, les chiffres cités donnent une idée du degré d'inadaptation des structures agraires actuelles du territoire-pilote aux conditions physiques du milieu (1) et la carte de classification des

---

(1) On estime à plus de 300,000 acres l'aire peu propre ou impropre à la culture actuellement défrichée et à moins de 300,000 acres l'aire propre à la culture actuellement sous couvert forestier dans le territoire-pilote.

Carte II



TERRITOIRE-PILOTE D'AMÉNAGEMENT DU QUÉBEC

(Bas Saint-Laurent, Gaspésie, Iles de la Madeleine)

CLASSIFICATION DES MUNICIPALITÉS
SUIVANT LE TYPE D'AFFECTATION GÉNÉRALE DU SOL

(Préliminaire)

V. Raiche Géographe

municipalités (voir carte, page 70) donne un aperçu des variations de ce phénomène d'un bout à l'autre du territoire occupé (1).

---

(1) Une partie des recherches à venir consistera à préciser ces données au niveau de chaque municipalité du territoire et de suggérer des moyens d'améliorer la situation s'il y a lieu. La détermination de la rentabilité des opérations suggérées n'entre pas dans les cadres de ce projet de recherches bio-physiques.

Troisième partie: facteurs économiques

A.- FACTEURS DE PRODUCTION A LA FERME

Les facteurs bio-physiques ont été analysés dans la partie précédente. Ces facteurs sont à la base de l'agriculture du territoire. Ils décrivent des environnements auxquels les fermes doivent s'adapter; adaptation de la production à la vocation, adaptation des structures de la ferme à la production. Ces adaptations sont absolument nécessaires si le cultivateur veut vivre de l'agriculture, car elles sont des conditions essentielles pour réduire au minimum les coûts de production et ainsi accroître le revenu net des cultivateurs.

Dans le cadre d'une description de la situation, seule la seconde adaptation, celle de la ferme à la production, sera analysée.

On sait que presque la totalité des fermes produisent du lait de transformation. Cette production, comme toutes les autres d'ailleurs, exige une combinaison des facteurs de production: terre, capital, travail. Ces facteurs peuvent se combiner de différentes façons. Ce sont ces combinaisons qu'on nomme structure de la ferme.
Dans une conjoncture économique donnée où il y a un système de prix des produits et des facteurs, où il y a un niveau de vie désiré, où il y a un niveau technique, une seule structure de ferme permet d'atteindre les résultats désirés, et un équilibre optimum des facteurs. Toutes les autres structures dérogent plus ou moins de cet équilibre optimum.
C'est dans cette perspective que les facteurs de production de la ferme seront décrits et analysés ici.

1.- Méthode:

Deux méthodes pouvaient être utilisées pour faire cette analyse:

a) La première méthode aurait consisté à analyser d'une façon globale ces facteurs de production à l'aide de distribution de fréquences et de moyennes, un peu comme on a procédé pour décrire les grandes variables de l'agriculture du territoire.

Cette méthode, extrêmement valable pour décrire la structure globale de l'agriculture, n'aurait été que de peu d'utilité pour dégager de façon précise les problèmes de la structure de la ferme. Le Bas St-Laurent, la Gaspésie et les Iles-de-la-Madeleine présentent des portraits trop différents pour permettre une utilisation efficace de cette méthode.

b) La seconde méthode consistait à choisir des fermes-types, représentatives du territoire, à les analyser et à les comparer avec une norme. La difficulté de cette méthode était de choisir les fermes-types.

2.- Choix des fermes:

Les fermes des zones marginales (1) ont

---

(1) Les zones auxquelles on fait allusion ici sont les zones homogènes économiques agricoles (voir carte Nº 19 des zones homogènes économiques agricoles dans le recueil de cartes annexé à l'Esquisse du Plan).

été exclues comme choix possible. Ce genre de fermes est beaucoup plus un lieu de résidence qu'une véritable unité de production.

Les fermes des zones moyennes ont été, elles aussi, éliminées.

Les problèmes rencontrés chez ces fermes ne semblent pas ressortir de façon aussi marquante que dans les zones prospères et les zones pauvres.

C'est pourquoi le choix des deux fermes-types s'est effectué l'une dans une zone prospère, l'autre dans une zone pauvre. Ces fermes-types se situent dans la moyenne de ces deux zones. La ferme moyenne de la zone prospère (1) a une capitalisation de $15,000. à $20,000., un revenu brut de $3,000. à $5,000. et une surface cultivée de 65 à 85 acres. La ferme moyenne de la zone pauvre présente une image passablement différente; sa capitalisation varie entre $4,000. et $13,000., son revenu brut entre $1,000. et $2,000. et sa surface cultivée entre 25 et 45 acres.

La ferme-norme se classe parmi les meilleures fermes du territoire; ceci ne signifie pas cependant qu'aucune amélioration ne puisse y être apportée.

Les trois fermes ont le même type de production, soit principalement le lait de transformation et en second lieu le porc, la volaille et les oeufs, la pomme de terre et le boisé. C'est ce qui les rend comparables. Ces fermes seront analysées à partir des facteurs terre, capital, travail et leurs influences sur le revenu.

---

(1) Ces deux fermes ont été inventoriées à l'aide d'un questionnaire socio-économique, lors d'une enquête qui a été effectuée dans deux paroisses-pilotes à l'été 1964.

3.- Première ferme: Ferme-type d'une zone agricole prospère.

a) Description:

Cette ferme est située sur la première terrasse dans le comté de Rivière-du-Loup. Elle est formée d'un seul bloc de lots perpendiculaires aux bandes de sol; par conséquent la qualité du sol varie à l'intérieur de cette ferme.

1) Terre.

La surface totale de ce bloc couvre 190 acres. Le tableau XII donne la répartition de cette superficie.

Tableau XII: REPARTITION DE LA SUPERFICIE TOTALE

Superficie	Acres
Surface totale	190
Surface boisée	95
Surface défrichée	95
Surface cultivée	80
Pâturage non-cultivé	5
Surface irrécupérable	10

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

La superficie cultivée est utilisée pour le foin, le grain, le pâturage en rotation et la pomme de terre (5 acres). Le cultivateur a fait faire l'analyse de son sol; il utilise des engrais chimiques et de la pierre à chaux.

2) Le capital.

La capitalisation totale sur cette ferme s'élève à $20,000. Le tableau suivant donne la répartition de ce capital par poste de capitalisation.

Tableau XIII: REPARTITION DE LA CAPITALISATION

Poste de capitalisation	Capital $	%
Terre & bâtiments	12,200	61
Machinerie (1)	4,500	22
Bétail	3,300	17
TOTAL	20,000	100%

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

(1) Machinerie: la machinerie sur cette ferme comprenait: tracteur, charrue à tracteur épandeur à fumier, semoir, trayeuse, séparateur, batteuse, lieuse.

Le troupeau laitier constitue la plus grande partie de la capitalisation sur le bétail. Ce troupeau groupe 15 vaches laitières ayant un rendement annuel de 5,200 livres de lait par vache. A part ce troupeau, il y a 3 truies et 40 pondeuses.

3) Travail:

L'exploitant est âgé de 45 ans. Il travaille 11 mois sur sa ferme et un mois à l'extérieur. Durant la période d'été, il reçoit l'aide d'un de ses fils pendant 4 mois. Leur travail sur la ferme équivaut à 1.2 U.T.H. (unité-travail-homme) (1).

L'exploitant n'a jamais suivi de cours en agriculture; il a terminé ses études en 4ième année. Il ne rencontre l'agronome qu'une ou deux fois par année à l'occasion d'assemblées. L'exploitant tient une comptabilité très sommaire; elle se résume aux calculs des recettes-dépenses globales.

4) Revenu:

Le tableau suivant donne la répartition des revenus et des coûts entre les différentes productions. (Voir tableau XIV page suivante).

Les facteurs de production seront analysés en les comparant avec ceux de la ferme-norme.

La structure de cette ferme-norme est donnée au tableau XV (voir page 79).

---

(1) Unité-travail-homme: équivaut à 2700 heures de travail effectif d'un homme de 18 ans et plus.

Tableau XIV: REVENU BRUT, COUTS, REVENU NET DES PRODUCTIONS AGRICOLES.

Production	Revenu brut $	Coût excluant le salaire de l'exploitant $	Revenu net (1) $
Lait et vaches	3,325.	2,655.	570.
Veaux	715.	480.	235.
Porcs	529.	519.	10.
Patates	1,250.	630.	620.
Poules et oeufs	184.	236.	52.
Boisé	-	-	150.
TOTAL	5,900.	4,520.	1,533.

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964. Les chiffres originaux ont été corrigés à l'aide de comptabilité de Concours de Ferme et de certaines comptabilités analytiques (MAC).

(1) Revenu net inclut le salaire de l'exploitant, la rémunération de gérance, le profit de l'exploitant et exclut la rémunération du capital et le loyer de la terre.

Tableau XV: STRUCTURE DE LA FERME-NORME.

Terre:	Superficie totale		160 acres
	Superficie cultivée		120 acres
	Foin, grain		
	Pâturage cultivé		112 acres
	Pommes de terre		8 acres
Capital:	Total	$29,500	
	Terre & bâtiments	16,000	54%
	Machinerie	6,500	22%
	Bétail (1)	7,000	24%
Travail:		2 unités-travail	
Revenu:	Revenu brut	11,338.	
	Coût (salaire de l'exploitant exclu)	7,935.	
	Revenu net	3,403	

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

(1) 19 vaches laitières, rendement 8,500 livres de lait.

b) Analyse:

Le modèle d'analyse utilisé ici s'inspire d'un modèle développé par J. Chombart de Lowe, J. Poitevin et J.-C. Tirel (*).

Dans sa version originale, ce modèle permet normalement de comparer le système de production d'une ferme à certaines normes provenant de la moyenne des meilleures fermes de la même zone homogène. Ces normes sont alors considérées comme étant la résultante de systèmes de production qui sont assez près de l'équilibre optimum pour cette zone.

N'ayant pas les données nécessaires pour déterminer une moyenne-norme de groupe dans une même zone, une seule ferme a été choisie comme norme. Elle a été choisie non pas parce qu'elle représentait l'équilibre optimum de cette zone, équilibre impossible à déterminer dans l'état actuel de la recherche, mais plutôt parce qu'elle donnait des résultats de beaucoup supérieurs à la ferme-type de cette zone.

L'analyse se fera en trois temps: comparaisons des résultats, comparaisons de certaines normes-clés, diagnostics.

1) Comparaison des résultats.

Les premiers résultats considérés sont les revenus de l'exploitation. Le tableau XVI (voir page suivante) donne les termes de la comparaison.

(*) Nouvelles gestions des exploitations agricoles, Dunod 1963, Chombart de Lowe, Poitevin et Tirel.

Tableau XVI: REVENU BRUT TOTAL, REVENU NET TOTAL, COUTS TOTAUX DE PRODUCTION SUR LA FERME-TYPE ET SUR LA FERME-NORME.

Fermes de comparaison	Ferme-type	Ferme-norme	Différence %
Revenu brut	$5,900	$11,300	52%
Coût de production	$4,470	$ 7,900	
Revenu net	$1,530	$ 3,400	45%
Coût de production / Revenu brut	76%	69%	-

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

Trois constatations se dégagent de ce tableau:

-Le revenu brut est de beaucoup inférieur sur la ferme-type (52%).

-Le revenu net est proportionnellement plus faible (45%).

-Par conséquent, les coûts de production prennent une part proportionnellement plus grande du revenu brut sur la ferme-type (76%) que sur la ferme-norme (69%).

Le second résultat considéré est la productivité (l'efficacité) des facteurs de production. Les trois facteurs principaux sont la terre, le capital et le travail.

Tableau XVII: PRODUCTIVITE DES FACTEURS TERRE, CAPITAL, TRAVAIL EN TERME DE REVENU BRUT

Coefficients	Ferme-type		Ferme-norme	
Revenu brut $ / Surface agricole utile(1)	5,900 / 85	: $69.	11,300 / 120	: $94.-
Capitalisation totale $ / Revenu brut $	20,000 / 5,900	:$3.40	29,000 / 11,300	: $2.50
Revenu brut $ / Unité-travail-homme	5,900 / 1.2	:$4,900	11,300 / 2	: $5,600

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

(1) S.A.U. : Surface agricole utile: surface cultivée et pâturage.

Les facteurs sont beaucoup plus productifs sur la ferme-norme que sur la ferme-type.

-La surface agricole utile rapporte $25 de revenu brut de plus à l'acre sur la ferme-norme.

-Pour chaque dollar de revenu brut,

il faut $0.90 de capitalisation de plus sur la ferme-type que sur la ferme-norme.

-Si on ramène les unités-travail-homme en nombre d'heures de travail, une heure de travail sur la ferme-type rapporte $1.80 de revenu brut, alors qu'une heure de travail sur la ferme-norme rapporte $2.10 de revenu brut.

2) Comparaison de certaines normes-clés des deux systèmes de production.

Ces normes se situent à quatre niveaux: l'échelle de production, l'utilisation des facteurs de production, la répartition du capital et la technique.

(a) Echelle de production:

Etant donné que ces deux fermes ont comme principale production l'industrie laitière, une seule norme a été retenue pour comparer l'échelle de production: le nombre de têtes de bovins.

(b) Utilisation des facteurs:

Pour donner une idée de l'intensité relative de l'utilisation des facteurs de production, trois normes ont été nécessaires: la surface agricole utile (S.A.U.) par unité travail-homme (U.T.H.), la capitalisation totale (C.T.) par (S.A.U.) et enfin la surface agricole utile moins la surface en pomme de terre par unité-bovin-laitier (U.B.L.).

(c) Répartition de la capitalisation totale.

Est-ce que la capitalisation est proportionnellement plus forte sur la terre et les bâtiments, (C.T. & B.), sur la machinerie (C.M.) ou sur le bétail (C.B.) dans le système de

production de la ferme-type que dans celui de la ferme-norme? Pour le dire, on a comparé l'importance relative de chacun de ces postes de capitalisation par rapport à la capitalisation totale.

(d) Technique.

Etant donné que ce sont des fermes d'industrie laitière, le rendement en livre de lait par vache a été considéré comme indice global du niveau de technique.

Le tableau XVIII (voir page suivante) donne les différentes normes-indices des deux systèmes de production.

L'échelle de production est plus faible sur la ferme-type que sur la ferme-norme; elle n'est en fait qu'à 78% de l'échelle de production de la ferme-norme. Or, à condition bien entendu que la ferme-norme ne soit pas surexploitée (dans une phase de rendements décroissants) on peut supposer qu'elle retire plus de profit, à cause de ses coûts plus minimes de production à l'unité.

Les facteurs de production sont utilisés plus intensément sur la ferme-norme. On utilise plus de main-d'oeuvre et plus de capital par acre agricole utile. De plus, on utilise plus de superficie de grande culture par vache.

En ce qui concerne la répartition du capital, on remarque que sur la ferme-type le capital Terre et Bâtiment a une importance relative beaucoup plus grande que sur la ferme-norme, soit 61% par rapport à 54%. Par contre, le capital investi sur les animaux (capital directement productif) a une importance relative beaucoup plus faible, soit 17% par rapport à 24%.

L'indice de technique se passe de commentaire.

La structure de la ferme-norme n'est

Tableau XVIII: NORME DE COMPARAISON DES DEUX SYSTEMES DE PRODUCTION

Indice	Ferme-type	Ferme-norme
Echelle de production		
Nombre de bovins laitiers	15	19
Utilisation des facteurs de production		
Surface Agricole Utile / Unité-travail-homme	$\frac{85}{1.2}$: 70 acres	$\frac{120}{2}$: 60 acres
Capitalisation totale / Surface agricole-Utile	$\frac{20,000}{85}$: $235.	$\frac{29,000}{120}$: $241
Surface agricole utile- Surface en pommes de terre / Unité bovin laitier	$\frac{85-5}{15}$: 5.3 acres/vache	$\frac{120-8}{19}$: 5.9 acres/vache
Répartition du capital		
Capitalisation sur terres et bâtiments / Capitalisation totale	61%	54%
Capitalisation en machinerie / Capitalisation totale	22%	22%
Capitalisation sur les animaux / Capitalisation totale	17%	24%
Indice de techniques		
Rendement annuel de lait/vache	5,200 livres	8,500 livres

Source: Analyse effectuée à partir des données de base recueillies par le questionnaire socio-économique Eté 1964.

pas nécessairement la résultante d'une gestion parfaite, mais comparativement à la ferme-type, elle est issue d'une gestion beaucoup plus rationnelle.

En fait, il semble que la structure de la ferme-type ne repose sur aucun plan de gestion. On sait, en effet, par le questionnaire-inventaire que le cultivateur de la ferme-type ne tient qu'une comptabilité très sommaire "recettes-dépenses" globales, comptabilité qui ne permet de dégager aucune norme valable de gestion. On sait aussi que ce cultivateur, sans aucune formation technique, ne rencontre à peu près jamais l'agronome.

En résumé, la ferme-type produit à une échelle trop petite; elle n'utilise pas assez intensivement les facteurs de production; elle investit d'abord sur des facteurs non directement productifs. Tout cela semble avoir comme causes une mauvaise gestion et un manque de connaissances techniques.

4.- Deuxième ferme: Ferme-type d'une zone agricole pauvre.

a) Description.

La seconde ferme est située à l'intérieur des terres à l'ouest de la vallée de Matapédia. Cette ferme est formée de deux lots non-contigus. Un des lots est complètement boisé.

1) Terre.

La surface totale des deux lots couvre 215 acres. Le tableau XIX (voir page suivante) donne la répartition de cette surperficie.

Tableau XIX: REPARTITION DE LA SUPERFICIE TOTALE

Superficie	Acres
Totale	215
Lot boisé non adjacent	100
Lot habité	115
Lot habité	115
Boisé ou friche	65
Défriché	50
Cultivé	35
Irrécupérable	15

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

2) Capital.

La capitalisation agricole totale sur cette ferme s'élève à $9,000. Le tableau XX (voir page suivante) en donne la répartition par poste de capitalisation.

Tableau XX: REPARTITION DE LA CAPITALISATION

Poste de capitalisation	Capital $	%
Terre & Bâtiments	5,000.	55
Machinerie	2,500.	27
Bétail	1,500.	18
TOTAL	9,000.	100%

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

Le troupeau laitier constitue la plus grande partie de la capitalisation sur le bétail. Ce troupeau groupe 6 vaches laitières ayant un rendement annuel de 4,100 livres de lait par vache. A part ce troupeau laitier, il y a 3 brebis, 12 pondeuses.

3) Travail.

L'exploitant est âgé de 50 ans. Il travaille sept mois sur sa ferme; le reste de l'année, il travaille à l'extérieur.

Il est aidé quelque peu par sa femme (2 heures/jour). Leur travail sur la ferme équivaut à 0.7 unité-travail.

L'exploitant n'a jamais suivi de cours en agriculture; il a terminé ses études en 5e année.

Il ne rencontre jamais l'agronome. Il ne tient aucune comptabilité.

4) Revenu.

Le tableau XXI montre la répartition des revenus et des coûts entre les différentes productions.

Tableau XXI: REVENU BRUT, COUTS ET REVENU NET DES PRODUCTIONS AGRICOLES.

Production	Revenu brut $	Coûts excluant le salaire de l'exploitant $	Revenu net(1) $
Lait et vaches	1,001.00	772.00	229.00
~~Veaux~~ Bovins d'engrais	500.00	716.00	184.00
Poules & oeufs	55.84	70.00	-15.00
Poulets	30.00	32.10	-2.10
Agneaux & laine	27.00	18.00	9.00
Boisé	-	-	200.00
			605.00

Source: Chiffres tirés du questionnaire socio-économique (enquête menée par le BAEQ) été 1964.

(1) Le revenu net inclut le salaire de l'exploitant, la rémunération de la gérance, le profit de l'exploitation, il exclut la rémunération du capital et le loyer de la terre.

b) Analyse.

Il n'est pas nécessaire ici de faire une analyse systématique des facteurs de production. La description suffit pour faire saisir les problèmes de cette ferme.

En premier lieu, l'échelle de production est beaucoup trop faible: 35 acres cultivées et 6 vaches. Elle ne serait pas suffisante pour faire vivre le cultivateur, même si la technique était à point.

En second lieu, la structure actuelle de cette ferme est déséquilibrée en faveur de la mécanique. Celle-ci prend 27% de la capitalisation totale au lieu de 22% comme c'est le cas pour la ferme-norme. Cela ne signifie pas que la capitalisation en machinerie soit trop importante en elle-même (elle est seulement de $2,500. par rapport à $6,500. sur la ferme-norme) mais plutôt qu'on n'a pas adapté les autres facteurs à ce changement technologique. (Le nombre d'acres cultivées est beaucoup trop faible par rapport à la capitalisation en machinerie).

En troisième lieu, l'exploitant n'a aucun souci de rationalité. Il ne tient aucune comptabilité, il n'a jamais fait faire d'analyse de ses sols et il ne rencontre jamais l'agronome.

En résumé:

-Echelle de production trop petite;

-Déséquilibre des facteurs de production;

-Manque de connaissances techniques et de rationalisation dans la gestion.

5.- Généralisation.

La description et l'analyse de ces deux fermes représentatives des fermes du territoire permet donc de dégager les caractéristiques et les problèmes de la ferme du territoire.

La majorité des fermes du territoire sont des fermes mixtes dont la principale production est l'industrie laitière. Ces fermes ont une superficie cultivée de moins de 100 acres. Cette superficie est utilisée pour la production du foin, du grain et de la pomme de terre. L'exploitant est âgé et peu instruit.

Ces fermes souffrent des mêmes problèmes à des degrés différents.

En premier lieu, l'échelle de production est trop faible. Deux conséquences découlent de ce problème. La première, c'est l'impossibilité de produire un revenu net intéressant. La seconde, c'est l'impossibilité de réduire les coûts de production au minimum.

En second lieu, il y a déséquilibre des facteurs de production. On capitalise davantage sur les facteurs indirectement productifs en négligeant les facteurs directement productifs. Ceci entraîne une faible productivité du capital et du travail en terme de revenu brut.

Ces deux problèmes sont sans aucun doute la résultante des mêmes causes. Le cultivateur ne conçoit pas sa ferme comme une "business" qui doit être rentable et qui doit fonctionner au minimum du coût de production. Deux indices faciles à identifier et très significatifs viennent expliquer ce phénomène.

Tout d'abord, le cultivateur ne tient pas de comptabilité qui lui permettrait de connaître, pour chaque production, ses coûts et ses erreurs de gestion. Dans certains cas, il tient une comptabilité très sommaire, mais, la plupart du temps, il n'en

tient pas du tout. Le questionnaire socio-économique a révélé que, parmi ceux qui ne tiennent pas de comptabilité, la plupart avouent ignorer les méthodes de comptabilité. La plus grande partie ajoute que même si on leur montrait, ils ne seraient pas intéressés à en tenir une.

L'autre indice démontre que le cultivateur ne semble pas intéressé à se tenir au courant des techniques les plus modernes de production. N'ayant pas fait de cours technique en agriculture, il serait normal que les cultivateurs consultent régulièrement l'agronome. Or, il ressort de la description des deux fermes que les cultivateurs ne consultent à peu près jamais l'agronome, si ce n'est à l'occasion de certaines réunions.

6.- Législation agricole.

Les mesures d'assistance et les législations gouvernementales n'ont pas été analysées directement sur les fermes étudiées à cause d'un manque de données précises sur ce sujet.

Il est bien connu cependant que la ferme est entourée de mesures d'assistance de toutes sortes et que le gouvernement dépense des sommes importantes pour essayer d'améliorer l'agriculture dans le territoire. Comment se fait-il que des problèmes fondamentaux comme la faible échelle de production, les déséquilibres de la structure de la ferme et le manque de rationalité du cultivateur persistent en dépit de ces mesures d'assistance?

Les législations et les mesures d'assistance actuelles permettent d'atteindre un certain équilibre des facteurs de production et une certaine échelle de production. Le cultivateur peut disposer de crédit agricole pour l'achat de terre, de machinerie, de bétail; il peut disposer aussi de subsides à l'achat d'animaux de bonne qualité, à l'achat d'engrais, d'amendement calcaire, etc. Il a donc en main les mécanismes qui pourraient lui permettre d'établir un certain équilibre à la structure

de sa ferme.

Cet équilibre cependant ne serait pas nécessairement un équilibre optimum qui correspond au minimum de coût de production. En effet, la nature même des législations et des mesures d'assistance, leurs normes et leur degré d'application déterminent les contraintes aux coefficients techniques.

Or, ces contraintes sont plus ou moins fortes et judicieuses selon les régions où les normes sont appliquées. Le crédit agricole par exemple est conçu non pas comme un capital permettant l'exploitation rationnelle mais comme un prêt hypothécaire, c'est-à-dire que le prêt est limité par la valeur marchande de la ferme. Or, il n'y a pas toujours et nécessairement coïncidence entre la valeur marchande de la ferme et le potentiel agricole de cette ferme. Là où le potentiel est plus grand que la valeur marchande, ce qui peut être le cas de certaines zones à l'intérieur des terres du territoire-pilote, le cultivateur se voit limité dans sa possibilité d'ajuster ses coefficients techniques. De plus, l'avoir-propre vient limiter le montant du prêt. Il pourrait arriver aussi que dans certaines zones, l'équilibre optimum des facteurs ne soit possible que dans des formes de tenures autres que la ferme familiale. Or, actuellement, toute la législation agricole est basée sur cette forme de tenure et par conséquent ne favorise et ne permet pas d'autres formes de tenures qui, peut-être, seraient plus efficaces.

Les législations agricoles non seulement ne permettent pas toujours l'équilibre optimum mais, dans certains cas, peuvent orienter vers des déséquilibres. L'équilibre des facteurs de production de la ferme dans un contexte économique est conditionné par l'environnement bio-physique. Cet environnement définit une gamme de vocations pour lesquelles l'équilibre est possible; il définit par le fait même les impossibilités. Conçues dans une perspective provinciale, les mesures d'assistance ne tiennent pas compte des avantages comparatifs de chaque région. Elles peuvent donc orienter les cultivateurs vers des productions où il y a impossibilité d'équilibre.

Ces problèmes de la législation agricole actuelle semblent donc avoir une cause commune: la non-régionalisation des politiques agricoles. La ferme n'est pas conçue comme faisant partie d'une entité régionale qui définit des conditions d'équilibre bien particulières, conditions différentes de celles définies par un autre environnement, mais elle est conçue comme faisant partie d'un cadre provincial.

La régionalisation des politiques agricoles ne suffirait pas à elle seule à produire l'équilibre optimum. Le cultivateur a toujours le loisir d'utiliser ou non les mesures d'assistance. Il est propriétaire absolu du bien-fonds, et il peut en disposer comme il veut. Or, l'analyse des fermes-types l'a démontré, le cultivateur n'a pas toujours les connaissances techniques lui permettant d'atteindre cet équilibre. De plus, il montre souvent de l'indifférence pour une gestion rationnelle.

Par conséquent, tant et aussi longtemps que le droit de propriété absolue sera reconnu à l'exploitant, il n'est pas certain que l'exploitation des sols agricoles se fasse d'une façon rationnelle; il n'est même pas certain que la fertilité du sol arable soit entretenue.

La reconnaissance du droit de propriété absolue dépend évidemment de la conception que l'on peut avoir de la valeur économique des sols arables. Si l'on considère le sol arable comme un bien abondant au même titre que l'air que l'on respire, il n'y a aucun inconvénient à laisser son utilisation à la discrétion du propriétaire. Si, au contraire, on est convaincu que le sol arable est un bien rare qu'il faut protéger, une richesse naturelle faisant partie du patrimoine national, au même titre que la forêt et les mines, alors il faudrait voir à le protéger en formulant certains contrôles qui viendraient limiter ce droit de propriété absolue tel que défini par le code civil.

<u>En résumé</u>, les législations agricoles peuvent permettre d'atteindre un certain équilibre des facteurs de production à la ferme. Cependant, cet

équilibre ne sera pas nécessairement l'équilibre optimum qui coïncide avec des coûts minimums de production: en premier lieu, parce que les législations ne sont pas conçues sur une base régionale alors que l'équilibre des facteurs de production est intimement lié et conditionné par l'environnement régional et zonal; en second lieu, parce que la reconnaissance du droit de propriété absolue laisse au seul exploitant la responsabilité d'atteindre cet équilibre alors qu'il ne semble pas toujours capable et désireux de l'atteindre.

B.- LES MARCHES ET LA COMMERCIALISATION

On a une très bonne idée de la situation du secteur primaire de l'agriculture du territoire-pilote. On en connaît l'ossature économique, le cadre biophysique, le degré d'adaptation de la structure agraire et de la structure de la ferme à ce cadre biophysique. On sait de façon assez précise aussi quelles productions dominent sur les fermes actuelles, comment elles sont produites.

Reste à savoir sur quels marchés ces produits sont écoulés, comment ils s'y rendent et quelles conditions de marché ils doivent rencontrer. Les trois sections suivantes répondent à ces questions: une première traite des marchés de façon assez générale, une seconde décrit les circuits de commercialisation en général, les tendances dans ce domaine, les circuits de commercialisation existant actuellement dans le territoire ainsi que les marchés des différents produits du territoire; enfin une troisième partie étudie l'aspect sociologique des différents organismes de transformation et de mise en marché des produits agricoles.

1.- Les marchés.

a) Marchés limités

La demande par tête des produits alimentaires, si elle varie beaucoup dans sa composition, est pratiquement une constante dans les pays industrialisés où la faim n'existe à peu près pas; par conséquent, l'augmentation de la demande totale dans ces pays suit de très près l'accroissement de la population. Par ailleurs, à mesure que les techniques se perfectionnent et que le niveau général de l'instruction s'élève, la production par acre augmente elle aussi, mais elle augmente plus vite que la population, avec le résultat que passé un certain point, il y a surplus chronique; c'est le cas de l'Europe de l'Ouest, du Canada, des Etats-Unis et de l'Océanie. Et comme la demande des produits agricoles est

inélastique, un surplus de 5% entraîne une diminution du prix plus forte et une diminution du revenu net plusieurs fois supérieure.

Dans ces circonstances, les régions marginales pour une production donnée au point de vue climat, sol et distance des marchés, sont les premières à faillir, les productions ayant tendance à se régionaliser. Mais cette faillite se fait avec un retard considérable, d'autant plus considérable que la plupart du temps, les gouvernements, non seulement ne mettent pas en place les structures qui hâteraient ces changements, mais utilisent souvent des palliatifs qui ralentissent cet exode.

Il peut cependant arriver qu'un gouvernement encourage volontairement une production peu rentable dans une région donnée pour des raisons de décentralisation ou de balance de commerce extérieur, mais il le fait en sachant alors qu'en accordant une subvention ou une aide particulière à cette région pour maintenir et même développer une production peu rentable, il le fait aux dépens d'une autre région (1).

On ne peut compter, pour des raisons économiques (argent rare et réservé à l'industrialisation) et sociologiques (les nations n'aiment pas recevoir la charité) sur les deux tiers de la population mondiale qui souffrent de la faim pour absorber nos surplus, population qui d'ailleurs pourrait se suffire à elle-même si elle en faisait son objectif principal*.

---

(1) Entre 1951 et 1961, l'Est du Canada a perdu deux millions d'acres agricoles et l'Ouest en a gagné autant.

* The economics of subsidizing agriculture, Gavin McGrone, University of Glasgow 1962, partie III.

b) Adaptation difficile de la production au marché.

Les malaises ressentis aujourd'hui par l'agriculture du territoire-pilote ne sont pas nouveaux, mais il semble cette fois qu'ils ne veulent pas se résorber d'eux-mêmes en s'adaptant à la demande changeante du marché.

Au début productrice de blé, elle a dû céder devant le blé dur de l'Ouest dont les qualités pour le pain étaient et sont encore insurpassables. Productrice de laine, de lin et de chanvre, elle a dû plier devant le coton des Etats-Unis et la laine de l'Océanie, (pays aux coûts de production beaucoup plus bas à cause de ses pâturages permanents et du prix très bas de ses terres peu peuplées). Enfin, productrice de foin, de mil et d'avoine pour les chevaux de voiture, de ferme et de chantier, elle a dû céder le pas devant l'apparition de l'automobile, du tracteur.

Mais au moment même où elle perdait ces marchés, d'autres marchés s'ouvraient sous la pression des citadins plus nombreux et plus affluents. Le beurre, d'abord considéré comme un produit de luxe très périssable, détrônait les graisses animales dans la cuisine; le porc accédait au menu plus fréquemment. Or il se trouvait que ces deux produits complémentaires étaient alors d'un transport océanique difficile qui obligeait les marchés du Québec à s'approvisionner sur place.

Mais à leur tour le marché de ces deux productions était assailli par des concurrents. La margarine et les transports océaniques refrigérés menaçaient d'effacer la production du beurre de la carte régionale; des surplus de céréales forçaient l'Ouest à s'engager périodiquement dans la production du porc et des oeufs, et même les patates du territoire-pilote étaient déplacées par celles des Maritimes, mieux empaquetées, mieux publicisées, de rendement plus élevé et jouissant d'une subvention au transport qui diminuait le désavantage relatif de la distance à Montréal.

A cette triple menace, le territoire-pilote, la province et même tout l'Est du Canada, ont réagi négativement en faisant imposer d'abord un embargo fédéral, puis des embargos provinciaux sur la margarine (et sur sa coloration), un embargo sur l'importation du beurre et un prêt sur les surplus de grain entreposés dans les fermes de l'Ouest.

Pourquoi cette différence, ce refus d'adaptation, ce protectionnisme, alors qu'un autre marché très prometteur, celui des animaux de boucherie, semble s'offrir pour les remplacer?

C'est que cette fois, l'effort d'adaptation doit être accompagné d'une évacuation massive des cultivateurs. Alors qu'on était parti de productions très extensives (1) (blé, laine, lin, chanvre), pour passer à des productions extensives (mil, avoine) puis semi-intensives (beurre, porc), au moment même où la mécanisation puis la motorisation, en s'introduisant sur les fermes, exigeaient un acrage par homme de plus en plus grand, cette fois-ci on ne peut éviter d'ajuster les surfaces aux hommes en passant à une culture plus intensive, car le marché demande une production très extensive, celle des animaux de boucherie. Il y a donc une double adaptation à faire, les fermes laitières sont devenues trop petites par suite de la motorisation toute récente, la production des animaux de boucherie exige des fermes encore plus grandes que la production du lait (2).

---

(1) extensif est entendu ici dans le sens du nombre d'heures d'ouvrage par acre.

(2) Les surplus périodiques de céréales dans l'Ouest, le haut niveau des taxes foncières sont aussi à considérer sérieusement.

1) Division des productions.

On peut diviser les productions agricoles physiquement possibles dans le territoire-pilote en 5 groupes:

(a) les productions de grande culture: céréales, foin, ensilage, pâturage, oléagineux;

(b) les productions d'herbage: lait nature, lait de transformation, boeuf, mouton;

(c) les industries animales: porc industriel, oeufs, volailles;

(d) les productions horticoles: patates de semence, patates de consommation, légumes froids, fruits;

(e) les boisés cultivés: bois de sciage, bois de pulpe, bois de feu, sucre d'érable (1).

Par rapport aux trois grandes coordonnées d'un lieu, le sol, le climat et la distance au marché, l'horticulture est la plus exigeante, car elle est très spécifique en sol, spécifique en climat et sa valeur par rapport au poids transporté est moyenne à basse; la grande culture pour sa part se cultive sur tous les sols agricoles allant de légers à lourds, et sous une bonne variété de climats, mais la valeur de ses produits par rapport au poids transporté varie de basse (huiles, céréales) à très basse (foin, ensilage); les animaux pour leur part sont indépendants du sol et du climat (du moins dans les limites de la zone tempérée) et la valeur de leurs produits par rapport au poids transporté est élevé (ce qui explique qu'ils sont habituellement localisés sur les fermes de grande culture). Quant aux boisés,

---

(1) Pour les boisés, voir le cahier sur la forêt.

ils sont encore moins exigeants que la grande culture en sols et en climats et leur rapport valeur/poids est encore plus bas, si on excepte le sirop d'érable.

2) Les coûts de production relatifs.

La question de savoir si une production est rentable dans un milieu donné peut être abordée de deux façons différentes:

(a) par différence entre le prix du marché et les coûts complets de commercialisation et de production.

(b) par comparaison des principaux facteurs des coûts de production entre les concurrents, notamment les rendements, les transports, et le loyer du terrain (prix d'achat, taxes, entretien).

Cette dernière méthode permet en même temps de savoir quels seront les concurrents les plus affectés et les premiers à devoir quitter une production donnée en cas de baisse temporaire ou permanente des prix. Elle permet donc de déterminer les zones de production de l'avenir; elle ne permet cependant pas d'indiquer en dollars les revenus nets qu'un cultivateur peut retirer d'une production, mais elle peut lui indiquer de s'attendre, avec une bonne gestion et le capital requis, à un revenu supérieur ou inférieur à la moyenne, ce qui est déjà beaucoup.

Comme d'autre part, cette méthode n'exige pas une connaissance complète de tous les coûts basés sur une technique, une organisation et une mentalité définies, c'est cette deuxième méthode qui sera employée ici.

c) Grande-culture.

1) Céréales

L'avoine et l'orge viennent bien sur les terrasses du territoire et leur coût à la ferme sans frais de commercialisation se compare favorablement au prix des céréales importées, quand on ajoute à ces dernières les frais entiers de la commercialisation, actuellement absorbés presque au complet par le Fédéral.

En fait leurs rendements sont beaucoup plus élevés que dans l'Ouest, mais le coût plus élevé de la machinerie (à cause de l'irrégularité du sol) et surtout le loyer du terrain (intérêt, clôture, taxes) font perdre au Territoire, son avantage naturel.

Le blé mou vient bien également, mais son rendement en unités nutritives étant inférieur à celles de l'avoine et de l'orge sous le climat du Territoire, ces dernières céréales lui sont préférables. Le blé dur panifiable pour sa part n'a pas la qualité requise par le commerce à cause du climat maritime.

Pour toutes ces raisons, la production de l'avoine et de l'orge est limitée actuellement dans le Territoire aux nécessités de la rotation (plante-abri pour les semis de foin) et de la litière (paille) des fermes à productions animales et ne suffit même pas à combler leurs besoins.

Cette situation peut considérablement être modifiée avec une politique de restructuration qui, en absorbant les désuétudes, permettrait l'agrandissement des fermes, et une revision de l'aide au transport et à la classification des céréales de l'Ouest. Car il ne faut pas oublier que la consommation des céréales sur la ferme est appelée à augmenter en relation directe avec l'augmentation de la consommation de viande au Canada.

2) Oléagineux

Les rendements en huile de navette (colza) et de lin sont bons en moyenne, mais très variables d'une année à l'autre, sur les terrasses. Ce sont des récoltes très extensives (demandant peu d'ouvrage par acre) exigeant de très grandes fermes, fournissant un marché mondial habituellement très spéculatif, mais curieusement stable depuis quelques années et peu payant en général.

Produites en grandes quantités, les graines oléagineuses pourraient être exportées directement sur le marché européen qui est actuellement le principal acheteur du Manitoba. Cependant c'est là une production qui, sous notre climat maritime, entre en concurrence directe avec les herbages auxquels elle n'ajoute rien (1) et qui sont en général plus intéressants.

3) Foin et pâturage

Foin et pâturage rendent moins que dans les Maritimes et dans la plaine de Montréal, même dans la partie la plus favorisée des terrasses. De plus, pour être de qualité, le foin exige, tout comme dans les Maritimes, d'être séché artificiellement ou ensilé, ce qui en augmente le coût. Enfin, le marché du foin pour les chevaux de chantier est en décroissance et le marché du foin pour les vaches laitières n'a jamais été achalandé. Il doit donc être considéré surtout pour transformation sur place.

A cause de ses rendements faibles dans le climat froid du territoire, l'ensilage du maïs n'est pas rentable comparé à ses substituts, le foin, l'ensilage d'herbe et les céréales.

---

(1) Colza et lin remplacent une année de céréales dans la rotation et ~~ne peuvent~~ le colza ne peut servir de plante-abri.

L'ensilage d'herbe lui-même est tout au plus marginal comparé au foin séché artificiellement.

d) Les animaux d'herbage.

S'il est possible dans le territoire-pilote de faire du lait, du boeuf et du mouton, les coûts en seront cependant plus élevés sur les terrasses elles-mêmes que ceux de ses concurrents, les Maritimes, les plaines centrales et les Prairies, par suite d'un rendement plus faible, d'opérations additionnelles, ou du loyer plus élevé du terrain. De plus dans les collines et sur les plateaux où les céréales viennent mal, il pourra difficilement être question de finir le boeuf et le mouton.

1) Le lait

Le marché du lait frais est un marché stable durant toute l'année mais qui croît plus lentement que la population, par suite de substitution de lait écrémé en poudre et autres produits. De plus c'est un marché menacé de disparition en tant que tel le jour où les laits stériles et concentrés en boîte auront franchi le stage de l'usine-pilote, le jour où les exigences sanitaires seront les mêmes pour tous les laits.

Le beurre est un produit protégé par un embargo se vendant sur le marché canadien à plus du double du prix du marché mondial et qui, à cause de la margarine, serait en surplus si Ottawa n'en réduisait le prix par une subvention (1).

---

(1) 11 cents, en 1964, à partager entre consommateurs et producteurs, l'élasticité de la demande étant à peu près unitaire.

Le fromage canadien trouve plus facilement preneur sur le marché mondial, mais encore là, il faut une subvention pour écouler les surplus, sauf l'hiver dernier où pour des raisons climatiques défavorables en Océanie et en Europe, il aurait pu s'en passer.

De même le lait en poudre, écrémé ou non, trouve difficilement preneur habituellement sur le marché mondial, au point que les Etats-Unis et le Canada en ont fait un item de choix dans l'aide accordée à certains pays. Encore là, et pour la même raison, les prix payés l'hiver dernier constituent une exception.

2) Le boeuf

Le marché du boeuf est un marché nord-américain en pleine expansion par suite, non seulement de l'augmentation de la population, mais aussi de l'augmentation de la consommation par tête. C'est également un marché très fluctuant d'une année à l'autre en relation avec les conditions climatiques des plaines centrales et les surplus de céréales.

3) Le mouton

Les races actuellement recommandées dans la province, pour des raisons physiologiques, mettent leurs agneaux sur le marché à l'automne seulement, alors que les prix sont bas. Des expériences actuellement en cours avec des hormones et des "journées écourtées" permettent d'espérer pour l'avenir. Quelques rares races échappent à cette limitation mais leur rendement ou la qualité de leurs agneaux laissent à désirer.

Les différentes races de plaine et de piedmont recommandées dans la province permettent au mouton de s'adapter dans toutes les zones et à une bonne variété de sols, sauf aux sols mouilleux. Cependant, pour des raisons de rendement par heure

d'ouvrage, il ne pourra concurrencer le boeuf sur les terrasses et le plateau et devra si l'option viande est prise, se confiner dans les collines que le boeuf ne peut pâturer avec succès (1).

Enfin la consommation du mouton a diminué beaucoup ces dernières années, dû probablement à la substitution d'un agneau importé congelé de moindre qualité à la production canadienne déficitaire.

e) Les industries animales.

Le porc industriel, la chair de volaille (poulet de gril, gros poulets, chapons, dindons de gril, dindes) et les oeufs, sont devenus en Amérique du Nord des industries de transformation des céréales des Prairies et du Corn Belt. Les productions animales, pour des raisons d'économie, se localisent surtout près des marchés. En effet il est beaucoup moins dispendieux de transporter les grains plutôt que le produit fini surtout avec la subvention au transport des grains.

Ces industries ne sont donc plus à proprement parler des productions agricoles liées au sol et il ne serait pas rentable de vouloir retourner aux graíns de fermes supplémentés pour faire ces productions, à cause de la complexité et de la précision des moulées industrielles. Comme les moulées sont importées et que les installations requises peuvent être installées à proximité des marchés, il ne serait pas rationnel de vouloir en produire plus que pour les besoins du territoire-pilote.

---

(1) Il est théoriquement possible, mais peu pratique de nourrir le boeuf en enclos, les coûts étant trop élevés.

f) L'horticulture.

1) Légumes et fruits.

Le marché auquel on pense par tradition en horticulture est le marché de Montréal. Cependant c'est déjà un marché bien approvisionné et facilement saturable. Par contre, il existe au sud du territoire-pilote un complexe urbain de plus de 50 millions d'habitants, le complexe Boston-Washington qui croît à une vitesse fulgurante.

Sauf la question du coût du transport, il est probable que le territoire peut envahir ce marché avec confiance dans les deux premiers groupes de productions horticoles (rendements élevés et rendements moyens, produits frais) par suite des rendements élevés ou du temps de la mise en marché, car en horticulture, en dehors des productions de primeurs, c'est le rendement qui est l'item le plus important des coûts de production. Dans le cas des productions du troisième groupe, (rendements moyens, entreposage), il faudra soigneusement limiter la production au besoin du marché régional afin d'éviter l'effondrement des cours.

2) La patate.

La patate de semence jouit d'un marché mondial intéressant, et la position du territoire-pilote, malgré ses rendements moyens, est intéressante si l'Etat lui conserve son monopole de multiplicateur, rôle qui peut être joué par quelques autres régions à climat froid (1). Pour la patate de table au marché décroissant, les rendements

---

(1) Le climat froid permet de faire ressortir les symptômes de certaines maladies à virus qui réduisent les rendements, et de faire une sélection en conséquence.

moyens du territoire-pilote, même dans ses sols et sa zone la plus avantagée, placent le territoire dans une position très désavantageuse sur le marché, relativement aux Maritimes.

g) Le dilemme lait - viande

On peut diviser les productions physiquement possibles dans la région suivant leur extension c'est-à-dire la superficie d'une unité-homme de travail; on obtient ainsi quatre groupes:

1) l'horticulture,

2) le lait,

3) les animaux de boucherie,

4) les boisés,

(Les oléagineux peuvent faire partie des rotations de 1, 2, et 3).

Une partie non négligeable des terrains déboisés ne convient absolument pas à l'agriculture, soit à cause du sol (sable, pente, drainage difficile, manque de profondeur, défaut de structure), soit à cause du climat, et devront être retournés à la forêt.

Par contre une partie importante des terrains boisés est classée physiquement comme sols agricoles et une partie très substantielle des sols défrichés est considérée comme marginale dans les conditions présentes; leur sort dépend donc de l'hypothèse de production qui sera choisie.

L'horticulture est possible dans la région sur la bande très étroite des terrasses et le long du fleuve et de la Baie des Chaleurs, et seulement sur une fraction de ces sols. Il est certain qu'elle est rentable en soi pour fournir le marché régional (qui n'exige qu'un faible pourcentage de ces sols), et il reste à savoir si elle peut

absorber les frais de transport vers le réseau urbain (Boston, Montréal).

Il reste donc que la plus grande partie du territoire actuellement défrichée sera livrée soit à la production du lait, soit à la production des animaux de boucherie, deux productions strictement concurrentielles quant à l'emploi du terrain; deux productions actuellement subventionnées mais à des taux très différents: le lait nature par un monopole, le lait de transformation par des subventions à la production et à l'exportation, le boeuf et le mouton par une subvention au transport.

Le capital nécessaire à la réorganisation de la production laitière en unités économiques sera considérablement plus élevé que le capital nécessaire à l'organisation de la production d'animaux de boucherie, car une faible proportion des bâtiments actuels pourraient servir après réorganisation de la production laitière (il serait en effet moins coûteux de bâtir grand et neuf que de rénover) ce qui n'est pas le cas pour les animaux de boucherie qui eux se contentent de peu.

Par contre, la réorganisation de la production laitière exigerait le départ de moins de cultivateurs que l'organisation de la production des animaux de boucherie. Ceci amènerait évidemment des frais de déplacement, d'entraînement, de désuétude, etc. plus élevés.

Dans quelles mesures ces frais se compensent-ils? Seront-ils calculés sur une base nationale, provinciale ou régionale? Le choix entre ces hypothèses reste à déterminer.

2.- La commercialisation

La présente section sur la production et la commercialisation des produits agricoles se divise essentiellement en quatre sous-sections pour dissiper les ambiguïtés entourant les notions de

mise en marché, de commercialisation et de marketing, la première sous-section que constitue l'introduction, vise à situer le problème commercial en agriculture.

La seconde sous-section indique sommairement les principales tendances de la commercialisation en Amérique du Nord, ainsi que la mesure selon laquelle ces différentes tendances s'appliquent au Bas St-Laurent et à la Gaspésie.

La troisième sous-section décrit la structure commerciale qui prévaut dans le territoire-pilote d'aménagement. Elle se subdivise en deux sujets: le premier sujet considère l'aspect "demande des produits de la ferme" tandis que le second traite de l'offre et des différents réseaux de distribution.

La dernière sous-section mentionne brièvement les lois fédérales et provinciales concernant la mise en marché.

a) Le problème commercial dans l'agriculture.

L'objectif principal de toute activité économique consiste à satisfaire les besoins humains. Pour sa part, l'agriculture doit répondre à un besoin fondamental: la demande des consommateurs pour les produits alimentaires. Ce qui signifie une demande très régulière et particulièrement concentrée dans les villes.

La production agricole par contre est plutôt saisonnière, de qualité et de quantité variables, souvent périssable et dispersée à travers tout le territoire. Le consommateur exige de plus en plus que les produits soient homogènes, bien conditionnés, et empaquetés soigneusement en petites quantités. Ainsi, les denrées agricoles ne sont pas produites au moment, à l'endroit et sous la forme désirée par le consommateur. Puisque l'objectif de la production agricole est la satisfaction des besoins,

un certain ajustement doit s'opérer pour qu'il y ait correspondance entre l'offre et la demande.

C'est la fonction principale des intermédiaires (au sens large) d'adapter l'offre à la demande, de corriger les désajustements par la création des utilités de forme, de temps, de lieu et de possession. Ceux-ci doivent estimer quand, où et sous quelle forme les consommateurs désirent tel produit, quelles quantités seront achetées à différents prix. Ils doivent aussi déterminer quelles sont les sources d'approvisionnement, quelles quantités sont disponibles et à quelle qualité. Ils doivent calibrer, transformer, entreposer, transporter et empaqueter le produit.

Voilà brièvement l'essence de tout le processus du marketing ou de la commercialisation, processus qui commence à la ferme pour se terminer sur la table du consommateur. D'une façon plus formelle, on peut définir la commercialisation ainsi: "Toutes les activités qui consistent à mettre sur le marché le produit voulu, à l'endroit voulu, au moment voulu, en quantités voulues, et au prix voulu pour qu'il se vende le mieux possible". *

Cette définition ne recouvre pas toutes les réalités inhérentes au système de commercialisation des produits de la ferme, mais elle permet d'en saisir les grandes composantes.

b) Les principales tendances de la commercialisation.

Quelles sont les principales tendances de la mise en marché des denrées agricoles? L'évolution la plus marquée dans ce domaine se présente

---

* Henry de Farcy, Produire et Vendre. L'action commerciale de l'agriculteur. Bibliothèque de la Recherche Sociale, Paris 1961, page 300.

sans aucun doute au dernier maillon de l'appareil distributif, c'est-à-dire au niveau du commerce de détail. Depuis quelques années on assiste en effet à une concentration accélérée des magasins de détail par l'intermédiaire des magasins à succursales multiples et des magasins syndiqués. La proportion du commerce de détail des produits alimentaires qui va à ces deux catégories de magasins est de plus en plus forte. De 1951 à 1958, par exemple, au Canada, le pourcentage des ventes totales des épiceries et des épiceries-boucheries allant à ces magasins est passé de 37.2% à 64%, soit une augmentation de 26.8% en l'espace de sept ans. *

Sauf quelques intrusions dans les centres les plus populeux, les magasins à succursales multiples n'ont pas encore pris racine dans le territoire-pilote d'aménagement. Les coopératives de consommateurs se sont en quelque sorte substituées aux chaînes de magasins constituées en société; pour donner un indice de leur importance, en 1959, la Fédération des Magasins CO-OP qui approvisionne les coopératives de consommateurs de la province, a fondé une succursale de gros à Mont-Joli; cette dernière desservant les comtés de Matapédia, Matane, Bonaventure et une partie du comté de Rimouski a vu son chiffre d'affaires s'accroître de $800,000. qu'il était en 1960 à $2,800,000. en 1964 (1).

---

* Commission Steward, Rapport de la Commission Royale d'Enquête sur les écarts de prix des denrées alimentaires, L'Imprimeur de la Reine, Ottawa 1959, Volume II.

(1) Ces chiffres ne tiennent pas compte des achats effectués par les coopératives de consommateurs chez d'autres grossistes.

Les groupements volontaires ont aussi connu une expansion relativement prononcée: mentionnons dans le territoire la présence des groupements Laurentien, Trans-Kébec, GEM (groupe des épiciers modèles), AMI (association des marchands indépendants), Normandie et SP (service et prix - société provinciale des épiciers inc.).

Les magasins à succursales multiples assurent eux-mêmes leurs propres approvisionnements; ils jumellent les fonctions de grossiste et de détaillant. Il en est de même des magasins syndiqués groupés le plus souvent sous les auspices d'un ou de plusieurs grossistes qui les desservent.

Ce processus accéléré de concentration et d'intégration se retrouve aussi dans le secteur de l'industrie de transformation: dans le secteur des abattoirs, au niveau canadien, quatre entreprises assuraient en 1956 71% de la production; le même nombre assurait 59% de la production de lait condensé; dans l'industrie de la transformation des fruits et légumes, quatre sociétés se partagaient 43% de la production totale. Les tendances sont sensiblement indentiques dans la plupart des autres secteurs de l'industrie de transformation.

Il est presque superflu de rappeler ici les principaux traits de la production agricole qui n'obéit pas aux mêmes lois que la production industrielle. Le nombre considérable de petits exploitants qui contribuent chacun pour une faible part à la production totale, la grande diversité des produits, l'immobilité relative des ressources productives, l'autoconsommation, l'inélasticité de la demande qui entraîne des variations brusques de prix, la dépendance du milieu physique, le traditionalisme de la population rurale et enfin le processus de production très lent, voilà autant de facteurs qui particularisent l'économie rurale.

Le "caractère aléatoire" de la production agricole et l'intégration croissante dans l'industrie alimentaire nécessitent de la part des fermiers une action collective; dans cette économie complexe de marché, il n'y a plus de place pour l'agriculteur isolé; celui-ci doit travailler avec

autrui sinon il est battu d'avance. Les principaux moyens dont dispose l'agriculteur pour augmenter son pouvoir de marchandage et diminuer les risques inhérents à son mode d'activité sont les coopératives, les offices de producteurs et les contrats d'intégration.

1) Les coopératives auraient pu constituer le mode organisationnel idéal pour contrebalancer la situation quasi "monopsonique" (un monopole signifie un seul vendeur et un monopsone, un seul acheteur) des acheteurs de produits alimentaires. Malheureusement, celles-ci se sont avérées incapables de remplir ce rôle de pouvoir compensateur. L'économiste américain John Kenneth Galbraith explique cette "faillite" en ces termes:

> "pour exercer un pouvoir de marchandage elles (les coopératives de vente) ont des faiblesses structurelles inhérentes. La coopérative est une association qui n'assujettit pas ses membres (a loose association of individuals). Elle comprend rarement tous les producteurs d'une production donnée. Elle ne peut pas contrôler la production de ses sociétaires et, en pratique, elle ne possède pas de contrôle absolu sur leur décision de vendre... Une forte position de négociation exige une certaine capacité d'attendre, de retenir une partie ou la totalité de la production. La coopérative ne peut faire attendre le non-membre..." *

---

* American Capitalism, The Concept of Countervailing Power, John Kenneth Galbraith, The Ribersi-de Press, Cambridge, Massachusetts, 1956, page 160; traduction.

Plus précisément, le succès ou l'insuccès des coopératives de vente (1) est intimement lié aux facteurs suivants: le volume de production manipulé, la compétence du personnel administratif, la loyauté des adhérents et la capacité de se financer. Une enquête effectuée aux Etats-Unis révèle que les trois cinquièmes des échecs coopératifs sont attribuables à l'un ou l'autre de ces facteurs *.

Les trois quarts des coopératives de la province sont groupées à l'intérieur d'une fédération qui centralise les achats et les ventes de ses membres: la Coopérative Fédérée de Québec reçoit des coopératives affiliées les produits de la ferme qu'elle classifie, transforme, emballe, entrepose et vend. Cet organisme provincial de gros a considérablement aidé la cause des agriculteurs québecois; cependant, le nombre élevé d'unités coopératives non rentables, la grande dispersion géographique des coopératives qui en font partie et le manque de spécialisation des milieux ruraux contribuent à diminuer son efficacité.

Pour augmenter leur pouvoir de négociation et pour jouir davantage des économies à grande échelle, les coopératives tendent de plus en plus à se fusionner; on constate une nette diminution dans le nombre des coopératives de vente et d'achat tant au niveau national que provincial; par contre, le nombre des membres et le chiffre d'affaires accusent un certain accroissement. Durant la décennie 1952-1962, le nombre de coopératives a diminué de 20% dans le territoire-pilote et de 18.5% dans la province; le nombre de membres a augmenté de 10% dans le

---

(1) Les coopératives de vente sont définies à la page 1149

* "Failures of Farmer's Cooperatives, Miller, R.W., and A.L. Jensen, Harvard Business Review, XXV, No 2, 1947, page 213

territoire, comparativement à 4.4% au Québec. Une telle consolidation entraîne nécessairement une plus grande concentration dans les ventes coopératives des produits de la ferme et des produits d'utilité professionnelle: on remarque par exemple l'importance accrue des coopératives d'Amqui et de Sayabec, de Matane, du Bic et de Notre-Dame-du-Lac. Malgré cette consolidation assez marquée, il reste encore dans le territoire un grand nombre d'unités coopératives qui, d'un strict point de vue économique, s'avèrent non viables. Une enquête a été effectuée l'an dernier par le BAEQ pour déterminer la rentabilité des coopératives du territoire: deux séries de ratios (rapports) appliqués aux différents postes du bilan des coopératives furent utilisées; la première série portait sur la situation financière et la seconde sur la situation économique. Neuf ratios financiers ont suffi pour caractériser la situation financière des coopératives face à différentes surcharges possibles: surcharge d'immobilisation, de crédit, d'exigibilité à court terme, de capitaux étrangers à la coopérative etc... Sur 70 coopératives, 45 se sont avérées en mauvaise situation financière. L'objectif des ratios économiques est de mesurer le rôle économique que jouent les coopératives dans le territoire: le rôle économique a été évalué à partir de certains devoirs dont doit s'acquitter une coopérative vis-à-vis ses membres; par exemple, le ratio profit net - chiffre d'affaires a permis de vérifier un devoir fondamental d'une coopérative, soit celui de survivre. Seulement onze coopératives sur soixante-dix ont réussi à l'épreuve des ratios économiques. Si on rapproche les deux séries de ratios pour voir les coopératives qui répondent convenablement aux deux séries, il ne reste plus que huit (8) coopératives sur soixante-dix (70). Il est indéniable qu'il existe un mouvement d'intégration, mais ce mouvement ne devrait-il pas se faire d'une façon plus accentuée et plus rationnelle?

D'après Messieurs Dubé et Martin:

> "Même si de fait il s'est effectué une certaine concentration de l'activité coopérative, il faut dire que celle-ci

> a suivi la ligne de moindre résistance et s'est produite souvent au gré des circonstances. Souvent la fusion avec une autre coopérative a été le résultat de la mauvaise situation financière d'une coopérative qu'il a fallu rescaper. Il y a lieu de se demander si cette façon de procéder est celle qui donne vraiment les meilleurs résultats économiques ou s'il n'y aurait pas lieu d'aborder le problème dans une optique globale".*

En 1962, il y avait 70 coopératives agricoles dans le territoire Bas St-Laurent - Gaspésie; 12 étaient localisées dans les trois comtés de la Gaspésie, 58 dans les cinq comtés du Bas St-Laurent et aucune dans les Iles-de-la-Madeleine. Ces 70 coopératives se répartissent ainsi par comté: (voir tableau XXII, page suivante).

Les coopératives du territoire comptent 8188 membres et se partagent un chiffre d'affaires total de $15,628,339., ce qui ne représente que 66% de celui de la coopérative de Granby. On voit que les ventes coopératives des produits de la ferme et les produits d'utilité professionnelle dominent dans les meilleurs comtés agricoles, c'est-à-dire dans Rimouski, Rivière-du-Loup et Matapédia.

La coopérative moyenne pour l'ensemble du territoire comprend 117 membres et accuse un chiffre d'affaires inférieur à $2,000. par membre; or celui-ci inclut tout aussi bien les achats des membres que leurs ventes.

---

* Yves Dubé et Jean-Marie Martin, Problème de l'Agriculture dans la région du Bas St-Laurent. Le Conseil d'Orientation Economique du Bas St-Laurent, Québec 1963, page 130.

Tableau XXII: NOMBRE DE MEMBRES ET CHIFFRE D'AFFAIRES PROVENANT DE LA VENTE DES PRODUITS DE LA FERME ET DES PRODUITS D'UTILITE PROFESSIONNELLE DES COOPERATIVES D'ACHAT ET DE VENTE DU TERRITOIRE EN 1962 (1).

Comtés	Coop. de vente (a)	Coop. d'achat (b)	Total	Nombre de membres	Chiffre d'affaires-produits de la ferme $'000	Chiffre d'affaires- pr. d'utilité professionnelle $'000	Total $'000
R.-du-Loup	12	4	16	1248	2,595	1,736	4,331
Témiscouata	7	1	8	812	1,022	334	1,356
Rimouski	10	6	16	1766	2,128	1,681	3,809
Matapédia	5	6	11	1892	1,547	1,709	3,256
Matane	3	3	6	530	304	742	1,046
Bonaventure	6	4	10	1746	945	468	1,413
Gaspé-Nord	1	1	2	152	90	320	410
Gaspé-Sud	-	1	1	42	3	3	6
Total	44	26	70	8188	8,634	6,993	15,627

Source: Rapport des Coopératives Agricoles de la Province de Québec, Service de la Coopération, Ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, Mars 1962.

(a) Celles dont la vente des produits de la ferme représente plus de 50% du chiffre d'affaires total.

(b) Celles dont la vente des produits d'utilité professionnelle représente plus de 50% du chiffre d'affaires total.

(1) Les chiffres de ce tableau sont issus du Rapport des Coopératives Agricoles de la Province de Québec: ces chiffres ne sont pas exhaustifs car quelques coopératives n'y sont pas recensées. Cependant ces omissions ne sont pas assez importantes pour invalider les conclusions relatives aux coopératives.

Les bilans des coopératives ne permettent pas de séparer les activités des coopératives de transformation de celles des coopératives de vente et d'achat; on peut dire cependant qu'en 1962, 39 coopératives sur 70 sont engagées dans la transformation des produits laitiers (1).

On distingue ordinairement quatre catégories de coopératives:* les coopératives de vente qui servent à écouler les produits de la ferme, les coopératives d'achat par l'intermédiaire desquelles les membres achètent les fournitures professionnelles ou les produits de consommation, les coopératives de service qui fournissent aux adhérents des services de toutes sortes (2) et les coopératives de transformation dont les activités peuvent être soit distinctes, soit remplies par les coopératives de vente.

Une brève analyse des bilans des unités coopératives révèle que la plupart de celles-ci exercent à la fois plusieurs de ces fonctions: il n'est pas rare de voir une coopérative cumuler les fonctions d'achat, de vente et de service. Il y a lieu de se demander si ce caractère multiple des activités répond bien aux exigences économiques de

---

(1) Cette brève description du réseau coopératif est valide pour l'année 1962; depuis lors, la situation a changé quelque peu, particulièrement en ce qui concerne le nombre de coopératives de transformation.

(2) Il existe un nombre considérable de coopératives de service: les services rendus peuvent être le crédit, l'assurance, le téléphone, l'hospitalisation, l'irrigation et le drainage, etc.

* Marketing of Agricultural Products, Richard L. Kohls, The MacMillan Company, New-York, 1961, page 385.

la spécialisation, de la division des tâches et des économies de production à grande échelle. Sous ce rapport, les coopératives du territoire pourraient imiter avantageusement les coopératives néerlandaises qui jouent un rôle de premier plan dans l'agriculture et qui n'exercent généralement qu'une activité bien déterminée.

Pour de multiples raisons qu'il serait fastidieux d'énumérer ici, il n'est pas facile de mesurer l'importance exacte des coopératives dans l'écoulement des produits de la ferme. Cependant, on a tenté de le faire en utilisant deux séries de chiffres; la première est issue du bilan des coopératives et indique le chiffre d'affaires provenant de la vente des denrées agricoles; la seconde constitue le revenu brut total déclaré par les fermiers lors du recensement de 1961 pour la vente de leurs produits. La comparaison de ces deux séries a donné les résultats suivants: (voir tableau XXIII page suivante).

On se situe ici à deux étapes bien différentes du processus commercial, soit au niveau de la vente par l'exploitant agricole et au niveau de la vente par la coopérative. Idéalement, pour que le pourcentage attribué à la coopérative soit plus valable, il faudrait non pas le chiffre de vente, mais bien le chiffre d'achat de la coopérative; or celui-ci n'est pas disponible. Il en résulte une certaine surestimation de l'importance des coopératives dans la vente des produits de la ferme. Certes, on pourrait corriger celle-ci en tenant compte du coût approximatif de la commercialisation ou de la valeur ajoutée par les coopératives, mais le caractère "polyvalent" des activités coopératives constitue un obstacle majeur à l'utilisation d'un tel coefficient. Malgré cette limitation, le tableau suivant n'en demeure pas moins intéressant: on remarque que les ventes coopératives dans les comtés de Témiscouata, Matapédia et Rivière-du-Loup représentent respectivement 58%, 55% et 54% du total. Nonobstant la limitation précédente, les coopératives s'accaparent donc environ 50% des ventes de produits agricoles pour l'ensemble du territoire-pilote.

Tableau XXIII: IMPORTANCE DES COOPERATIVES DANS LA VENTE DES PRODUITS DE LA FERME DANS LE TERRITOIRE-PILOTE EN 1960.

Comtés	Coop. Chiffre d'affaires-produits de la ferme $'000	Revenu brut total des producteurs (1) $'000	% de la Coopérative %
Rivière du Loup	2,624	4,870	53.8
Témiscouata	1,212	2,084	58.1
Rimouski	2,163	4,624	46.7
Matapédia	1,602	2,904	55.1
Matane	365	1,650	22.1
Gaspé-Nord	26	355	7.3
Gaspé-Sud	2	339	0.5
Bonaventure	997	1,947	51.2
I.-de-la-Madeleine	nil	47	nil
TOTAL 1960	8,991	18,820	47.7
1962	8,633		

Source: Compilations spéciales du Bureau Fédéral de la Statistique et Bilan des Coopératives.

(1) Il s'agit du revenu provenant de la vente des produits suivants: grain, foin, pommes de terre, légumes, fruits d'arbres, petits fruits, produits de serre, bétail, produits laitiers, volailles et oeufs, porcs, chevaux, moutons, laine, miel et cire d'abeille, produits forestiers, produits de l'érable, produits "spécialisés". Ces chiffres ont fait l'objet d'une compilation spéciale effectuée par le Bureau Fédéral de la Statistique.

Cette brève description du réseau coopératif régional ne doit pas faire oublier l'argumentation de base selon laquelle le coopératisme agricole n'a pas réussi à remplir efficacement le rôle de "pouvoir compensateur". Conscient des faiblesses de ce mode organisationnel, faiblesses qui découlent principalement de son caractère démocratique, l'exploitant agricole s'est alors tourné vers une nouvelle formule: les Offices de producteurs.

2) Les Offices de producteurs ont fait leur apparition en Australie au début du siècle; l'Angleterre, les Etats-Unis et le Canada les adoptèrent au cours de la crise économique des années 30; au Canada, plus précisément, c'est la Colombie-Britannique qui, la première, utilisa cette formule en 1927. Depuis lors, le nombre des offices en existence n'a pas cessé de s'accroître dans les différentes provinces canadiennes.

En 1961, le Comité de recherche sur la commercialisation agricole en Ontario estimait que 75% des fermiers de cette province participaient à des plans conjoints et que 50% de la valeur à la ferme des produits agricoles était régi par ceux-ci.*

Ce n'est qu'en 1956, à la suite des recommandations de la Commission Héon que les Offices de vente ont pris naissance au Québec. La Commission définissait en ces termes les Offices de vente:

---

* Agricultural Marketing Enquiry Committee of Ontario Report. Toronto, 15 juin 1961, page 82.

> "Ceux-ci sont essentiellement des mécanismes nouveaux de mise en marché comportant un élément d'extension juridique pour renforcer davantage l'armature économique des secteurs de la production, vis-à-vis les modes accentués d'échanges qui ont fait suite à l'expansion économique de notre époque." *

Il existe actuellement des plans conjoints dans tous les comtés du Québec, sauf aux Iles-de-la-Madeleine. Dans le dernier rapport de ses activités, la Régie des Marchés Agricoles du Québec qui est investie de pouvoirs quasi illimités, eu égard à l'organisation des marchés, mentionne que 36,872 producteurs agricoles font partie des 52 plans conjoints en vigueur et ont des ententes de mise en marché avec 707 acheteurs licenciés. La valeur des produits commercialisés en vertu de ces plans s'élevait à $63,339,130. à la fin de décembre 1963.

Dans le territoire à l'étude, il n'existe actuellement aucun plan conjoint pour les produits de la ferme (1); par contre, on y trouve 4 offices de producteurs de bois: l'Office des producteurs de bois de Rimouski (qui tout récemment a fusionné ceux des comtés de Rivière-du-Loup, Matane, Matapédia, Témiscouata) et ceux de la Gaspésie c'est-à-dire les offices des comtés de Gaspé-Nord, Gaspé-

---

* Commission Héon, Rapport du Comité d'Enquête pour la protection des Agriculteurs et des Consommateurs. Québec 1956, pages 375 et 364.

(1) En 1960, trois demandes en ce sens ont été adressées à la Régie par les agriculteurs de la Gaspésie en ce qui concerne les animaux.

Sud et de Bonaventure (1): le mouvement vers une plus grande consolidation régionale des activités semble très bien amorcé; il est souhaitable que celui-ci s'étende à l'échelle québecoise.

La Commission royale d'enquête sur les écarts de prix des denrées alimentaires distingue trois catégories d'offices de producteurs: les comités de négociation constituent la formule la plus simple et la plus appliquée: leur fonction principale consiste à négocier le prix minimum que doit recevoir le fermier pour son produit.

Dans la seconde catégorie se situent les organismes qui cumulent les fonctions de négociation et d'agence: ceux-ci s'occupent ordinairement de la vente des produits et de la perception du paiement.

La dernière est constituée par "un organisme central de vente qui confie à un autre organisme la réglementation et la vente du produit sans peut-être en prendre possession au sens littéral du mot à aucune étape de la vente." *

Les trois genres d'offices existent présentement en Ontario, mais c'est la Colombie-Britannique qui a le plus utilisé les lois relatives aux offices de producteurs. Comme le souligne la Commission, les programmes établis au Québec se situent davantage au niveau de la négociation. Cependant, la nouvelle loi des marchés agricoles du

---

(1) Quelques producteurs de bois de Bonaventure font aussi partie de l'Office Rimouskois.

* Commission Steward, Rapport de la Commission Royale d'Enquête sur les écarts de prix des denrées alimentaires, l'Imprimeur de la Reine, Ottawa, mars 1960, Volume III, pages 39 à 78.

Québec qui a été sanctionnée le 24 avril 1963 accorde des pouvoirs accrus aux offices de vente. L'article 46 du Bill 13 stipule notamment que les Offices peuvent:

> "a) statuer sur les conditions de production, de conservation, de préparation et de manutention ou déplacement d'un produit commercialisé, sur sa qualité, sa forme et sa composition, sur le récipient ou l'emballage qui le contient, sur les inscriptions ou indications requises sur le produit, le récipient ou l'emballage.
>
> "b) prescrire le classement et l'étiquetage du produit, ainsi que les conditions dans lesquelles le classement et l'étiquetage doivent se faire et établir à cette fin des classes, catégories ou dénominations particulières;
>
> "c) contingenter la production et la vente, fixer le temps et le lieu de la mise en marché, prohiber la mise en marché hors du temps ou du lieu fixé ou en violation du contingent ou quota établi ou d'une norme imposée, interdire la mise en marché d'un produit particulier pour assurer la mise en marché ordonnée d'un produit commercialisé." *

La réglementation exercée par les offices de vente est de plus en plus prononcée à mesure que l'on passe de la première à la dernière catégorie d'office: cet article du Bill 13 indique bien que les Offices du Québec sont appelés à dépasser le

---

* Bill 13. Loi des marchés agricoles du Québec, 1963, article 46.

stade de la négociation; conséquemment, ils réglementeront davantage la mise en marché des produits agricoles.

Il existe plusieurs variantes de plans conjoints mais tous poursuivent le même objectif général qui est d'assurer aux producteurs des prix et des revenus plus élevés et plus stables. Selon les termes de la Commission Héon, les plans conjoints constituent en quelque sorte "le coopératisme obligatoire". C'est un moyen supplétif de mise en marché qui, renforcé par un cadre juridique, permet à l'agriculteur de pénétrer plus avant dans le processus commercial, lui conférant ainsi un plus grand pouvoir de marchandage face aux acheteurs de produits alimentaires.

3) Les contrats d'intégration (l'intégration verticale), sont un autre moyen à la disposition des producteurs "pour améliorer leur position": ces contrats peuvent s'ajouter ou se présenter comme une alternative aux deux formes d'action collective que constituent le coopératisme et les offices de vente.

Au sens large, l'intégration verticale se définit comme étant la coordination des activités à des étapes successives de la production ou de la mise en marché. Cette intégration peut être ascendante ou descendante selon qu'une entreprise à l'intérieur de la chaîne commerciale s'annexe les opérations qui lui sont antérieures ou postérieures. Puisque l'on considère ici le producteur comme sujet, il s'agira plutôt d'intégration descendante.

Deux formes d'intégration descendante peuvent être distinguées: l'intégration directe du producteur avec un autre maillon de la chaîne commerciale et l'intégration indirecte de ~~celui-ci~~ ce même producteur via sa coopérative. Dans la première forme, se situent les contrats entre les producteurs et les usines de transformation: c'est le cas notamment des conserveries de fruits et légumes qui, depuis plusieurs années, possèdent des arrangements contractuels avec les exploitants agricoles. Des contrats

peuvent aussi exister entre le producteur et la coopérative: pour suppléer à l'indiscipline de leurs sociétaires, plusieurs coopératives tentent de lier ceux-ci par l'intermédiaire de contrats, l'expérience démontre que ce ne sont pas des contrats de livraison qui assurent l'appui des adhérents (1).

Une autre formule à la disposition de l'agriculteur est l'intégration avec le commerce intégré; par "commerce intégré" on entend les commerçants qui jumellent les stades de gros et de détail (magasins à succursales multiples, magasins syndiqués, ~~coopératives de consommation~~); il faut noter qu'un pourcentage élevé de la production contractuelle résulte précisément de la croissance de ces chaînes de magasins qui exigent de plus en plus une offre continuelle, abondante et uniforme de produits de qualité.

Dans la seconde forme, c'est-à-dire l'intégration indirecte du producteur par l'intermédiaire de sa coopérative, se situent les contrats entre la coopérative et toutes les autres sortes de commerce. Certes, les coopératives sont reliées à un organisme central de gros (la Coopérative Fédérée de Québec) qui s'occupe de transformer et de vendre les différents produits agricoles: il s'agit alors d'une intégration verticale complète de type coopératif. Il n'en demeure pas moins vrai cependant, pour différentes raisons déjà mentionnées, que les coopératives doivent écouler elles-mêmes une certaine proportion des produits de la ferme.

---

(1) De plus, "un contrat comme un pouvoir de coercition est incompatible avec l'essence même du concept de "coopération". La conscience et la conviction des sociétaires envers leur coopérative valent davantage qu'un contrat de livraison."-

Frederick Lundy Thomsen, Agricultural Marketing, 1951, page 454. Traduction.

On peut, dès lors, imaginer une entente entre celles-ci et les autres formes de commerce.

Il n'existe malheureusement pas de statistiques permettant de mesurer l'ampleur des contrats d'intégration tels que définis. Néanmoins, il est évident que depuis quelques années, la tendance à l'intégration s'est accentuée en ce qui concerne certains produits de la ferme et notamment dans la production avicole et porcine. Il est probable que cette tendance va se continuer dans les prochaines années.

Les coopératives, les offices de vente et les contrats d'intégration ne sont pas des formules qui s'excluent mutuellement: elles peuvent fort bien s'appliquer de façon concomitante. L'argumentation précédente ne constitue donc pas une gradation du pire aux mieux.

On peut dire en résumé que le coopératisme n'a pas rempli efficacement le rôle de pouvoir compensateur, principalement parce qu'il repose sur le principe de la participation volontaire (1). En ce qui a trait aux offices de vente et aux contrats d'intégration, on assiste depuis quelques années à une augmentation de ceux-ci. Il semble donc qu'on se dirige, en agriculture, vers une certaine forme d'économie contractuelle.

---

(1) Ce principe de la participation volontaire sera traité de façon approfondie dans l'analyse sociologique subséquente.

c) La structure commerciale dans le territoire-pilote.

Cette section traite brièvement de la demande et de l'offre de produits agricoles du territoire. Les principaux circuits de commercialisation y ont été indiqués.

1) La demande de produits agricoles dans le territoire.

Le Bureau Fédéral de la Statistique publie chaque année des statistiques sur la consommation alimentaire (en livres) par personne au Canada. En se basant sur ces chiffres, on a calculé la consommation de certains produits agricoles pour les neuf comtés du territoire à l'étude. Cependant, il faut être très prudent dans l'utilisation de ces moyennes canadiennes; celles-ci s'appliquent difficilement au territoire pour les quelques raisons suivantes:

(a) La distribution de la population entre rural et urbain ainsi que les groupes d'âge de cette population influencent considérablement le type de produits consommés. En ce qui concerne la distribution de la population, le milieu rural ne consomme pas le même type de produits que le milieu urbain. Celui-ci exige des produits ayant un plus haut degré de préparation: la consommation de produits transformés y sera donc plus élevée. De plus, la consommation diffère selon les groupes d'âge: il est évident par exemple qu'une population jeune va consommer plus de produits laitiers qu'une population de vieillards. Or la distribution de la population ainsi que les groupes d'âge ne sont pas identiques au niveau canadien et au niveau du territoire.

(b) La localisation naturelle des ressources affecte aussi le type de produits consommés. Par exemple, un village de pêcheurs va substituer le poisson à la viande. La localisation des ressources a donc une incidence directe sur la consommation per capita.

(c) Le revenu disponible per capita canadien et le revenu disponible du territoire diffèrent considérablement. Certes, il existe des coefficients d'élasticité * par rapport au revenu. On se refuse à utiliser ces coefficients pour les raisons suivantes: ceux-ci ne sont valides que pour de grandes catégories de produits telles que les fruits et légumes et ne s'appliquent qu'à des niveaux de revenu bien précis; ils ne tiennent évidemment pas compte de l'élasticité de la demande par rapport au prix; enfin, l'objectif principal de ces coefficients est de mesurer le degré d'élasticité des produits agricoles par rapport au revenu et non pas de corriger les disparités territoriales. On peut donc concevoir qu'ils s'appliquent sur une base nationale pour déterminer par exemple les tendances probables de la consommation alimentaire; cependant les considérations précédentes les rendent très difficiles sinon impossibles à appliquer au niveau du territoire.

---

* Ces coefficients ont été calculés par Rex F. Daly dans "The long-Run Demand for Farm Products" et par MacFarlane et Black dans "The Development of Canadian Agriculture to 1970"; ils sont reproduits dans le Tome I dans "Les Ressources et notre Avenir".

(d) Les habitudes de consommation diffèrent d'une province à l'autre et même à l'intérieur d'une même province. Ces habitudes sont reliées à plusieurs variables tant sociologiques qu'économiques, variables qu'il serait trop long d'énumérer ici.

D'après la Commission Gordon:

> "Souvent, on a recours aux moyennes officielles de la consommation nationale de denrées alimentaires pour analyser les besoins sous ce rapport ou leurs projections à l'égard d'une région ou d'une province. Cette façon de procéder ne donne pas de résultats sûrs et peut conduire à des conclusions fort erronnées. Une moyenne de la consommation nationale d'une denrée particulière constitue une indication sommaire, commode pour en exprimer l'absorption, et permet certaines comparaisons utiles sur le plan national ou international, mais ne révèle pas les habitudes alimentaires au sein d'une région, ou d'une région à l'autre du Canada." *

En résumé, le consommateur moyen n'existe guère; ces coefficients n'indiquent qu'un ordre de grandeur de la consommation. Malgré toutes ces limitations, les indices canadiens constituent actuellement le seul moyen disponible pour déterminer approximativement la capacité d'absorption du marché local: on croit cependant que ceux-ci reflètent davantage

---

* W.M. Drummond et W. MacKenzie, Les Progrès et les Perspectives de l'Agriculture Canadienne, Ottawa, janvier 1957, Appendice A, page 398; étude préparée pour la Commission royale d'Enquête sur les Perspectives Economiques du Canada.

Tableau XXIV: CONSOMMATION APPARENTE DE LA POPULATION URBAINE DU TERRITOIRE-PILOTE EN 1961.

Catégories	Unité	Consommation apparente au Canada per capita Lbs	Consommation apparente par la population urbaine de la région. (a) '000 lbs
PRODUITS LAITIERS			
Lait frais et crème	au détail	385.3	41,063
Fromage, total	" "	8.6	917
Lait entier évaporé	" "	16.5	1,758
Lait entier condensé	" "	0.8	85
Lait entier en poudre	" "	0.2	21
Lait écrémé condensé	" "	0.1	11
Lait écrémé en poudre	" "	8.4	895
Lait écrémé évaporé	" "	0.3	32
Lait en crème glacée	" "	39.9	4,252
Lait de beurre en poudre	" "	0.5	53
Beurre	" "	16.4	1,748
VIANDES			
Viandes, total	de la carcasse	143.1	15,251
Porc	" " "	53.5	5,702
Boeuf	" " "	68.8	7,332
Veau	" " "	8.2	874

Tableau XXIV: CONSOMMATION APPARENTE DE LA POPULATION URBAINE DU TERRITOIRE-PILOTE EN 1961. (suite)

Catégories	Unité	Consommation apparente au Canada per capita Lbs	Consommation apparente par la population urbaine de la région. (a) '000 lbs
VIANDES (suite)			
Mouton et Agneau	de la carcasse	3.7	394
Viandes en conserves	net en conserves	4.3	458
Autres	de la carcasse	4.6	490
Oeufs	au détail	35.6	3,794
Volailles, total	habillées	23.3	2,483
Poules & Poulets	"	16.7	1,780
Autres volailles	"	6.6	703
Céréales, total	au détail	151.9	16,189
Farine (seigle inclus)	" "	134.1	14,292
Pommes de terre, total	" "	164.0	17,478
Pommes de terre fraîches	" "	144.6	15,411
Pommes de terre transformées	" "	19.4	2,068
Sucre et sirop, total	" "	104.7	11,158
Miel	" "	1.4	149

Tableau XXIV: CONSOMMATION APPARENTE DE LA POPULATION URBAINE DU TERRITOIRE-PILOTE EN 1961. (suite)

Catégories	Unité	Consommation apparente au Canada per capita Lbs	Consommation apparente par la population urbaine de la région. (a) '000 lbs
Huiles et Gras total (beurre exclu)	au détail	30.6	3,261
Margarine	" "	10.1	1,076
Saindoux	" "	7.2	767
Shortening	" "	9.1	970
Autres	" "	4.2	448
FRUITS			
Pommes, total	" "	27.5	2,931
Pommes fraîches	" "	19.5	2,078
Pommes en conserves	net en conserves	2.5	266
Jus de pommes	" " "	5.5	586
Prunes, total		1.9	202
Prunes fraîches	au détail	1.8	192
Prunes en conserves	net en conserves	0.1	11
Tomates, total		59.2	6,309
Framboises, total		0.7	75
Framboises fraiches	au détail	0.1	11

Tableau XXIV: CONSOMMATION APPARENTE DE LA POPULATION URBAINE DU TERRITOIRE-PILOTE EN 1961. (suite)

Catégories	Unité	Consommation apparente au Canada per capita Lbs	Consommation apparente par la population urbaine de la région. (a) '000 lbs
Framboises en conserves	net en conserves	0.1	11
Framboises en gelée	" " "	0.5	53
Fraises, total		3.1	330
LEGUMES			
Choux frais	au détail	9.9	1,055
Laitue	" "	8.3	885
Pois en conserves	net en conserves	5.8	618
Betteraves, total		4.4	469
Betteraves fraîches	au détail	3.7	394
Betteraves en conserves	net en conserves	0.7	75
Choux-fleurs frais	au détail	1.6	171
Céleri frais	" "	6.8	725
Carottes, total		15.6	1,663
Carottes fraîches	" "	14.8	1,577

Tableau XXIV: CONSOMMATION APPARENTE DE LA POPULATION URBAINE DU TERRITOIRE-PILOTE EN 1961. (suite) (1)

Catégories	Unité	Consommation apparente au Canada per capita Lbs	Consommation apparente par la population urbaine de la région. (a) '000 lbs
Carottes en conserves	net en conserves	0.8	85
Asperges, total		0.7	75
Asperges fraîches	au détail	0.3	32
Asperges en conserves	net en conserves	0.4	43
Epinards frais	au détail	0.7	75
Fèves fraîches	" "	2.3	245
Fèves en conserves	net en conserves	3.3	352
Maïs total		8.7	927
Maïs frais	au détail	4.0	426
Maïs en conserves	net en conserves	4.7	501
Oignons	au détail	11.6	1,236

Source: Dominion Bureau of Statistics, Ottawa, Canada. Catalogue No. 32-226, April 1963.

(a) Population urbaine de la région: 106,575 habitants, en 1961.

(1) Il est important de préciser ici que la production du territoire ne doit pas être orientée en fonction de ces chiffres sur la consommation ainsi que des surplus et des déficits de consommation calculés dans les pages ultérieures. Un territoire doit se spécialiser dans les productions où il jouit d'un avantage comparatif et non pas en se basant sur les déficits de consommation.

un pattern de comportement urbain que rural; c'est pourquoi ils ne furent appliqués qu'à la population urbaine. Il en est résulté le tableau ~~suivant~~ XXIV auquel on aura l'occasion de référer dans les pages ultérieures.

2) L'offre de produits agricoles et les principaux circuits de commercialisation dans le territoire.

On traitera maintenant des productions horticoles, animales et laitières du territoire: les canaux de distribution dominants et l'importance respective de chacun y seront indiqués.

(a) Production horticole (1)

Il faut comprendre par production horticole, un nombre considérable de produits de la ferme qui diffèrent à un double point de vue: celui de la production et celui de la mise en marché. Quelques-uns ont une maturité annuelle rapide; d'autres par contre ont un processus de production très lent: c'est le cas par exemple des fruits où le temps écoulé entre le début de la production et le moment de la récolte peut être passablement long.

Enfin, la plupart de ces produits sont périssables et de nature saisonnière. Les conditions et les pratiques de commercialisation varient aussi selon les produits: le degré de "périssabilité" est plus accentué pour certains que pour d'autres de sorte que les premiers doivent faire l'objet d'une vente immédiate tandis que les seconds peuvent être entreposés pour des périodes plus ou moins longues.

Dans le territoire à l'étude, les produits horticoles sont relativement négligeables; le tableau suivant (voir tableau XXV, page 138) indique par comté l'importance respective des légumes, des fruits de vergers et des petits fruits: la somme des revenus provenant de la vente des légumes, des fruits de vergers et des petits fruits, soit $106,380., ne représente que 0.56% du revenu total.

(1) Abstraction faite de la pomme de terre qui fera l'objet d'une étude spéciale.

Tableau XXV: REVENU AGRICOLE BRUT PAR COMTE EN 1961 ET % DU REVENU TOTAL.

Comtés	Légumes $	%	Fruits de vergers $	%	Petits fruits $	%	Revenu total (1) $'000
Riv.-du-Loup	580	.01	1490	.03	2500	.05	4,870
Témiscouata	2040	.10	2330	.11	490	.02	2,084
Rimouski	15600	.34	2020	.04	1940	.04	4,624
Matapédia	1580	.05	210	.004	2710	.07	2,904
Matane	8180	.50	490	.03	2870	.17	1,650
Gaspé-Nord	6880	1.9	340	.1	nil	nil	355
Gaspé-Sud	9410	2.8	nil	nil	nil	nil	339
Bonaventure	15370	.8	3280	.2	7470	.4	1,947
Iles-de-la-M.	310	.7	nil	nil	nil	nil	47
TOTAL	59,950	.31	10,160	.05	36,270	.19	18,820

Source: Compilation spéciale du Bureau Fédéral de la Statistique.

(1) Il s'agit du revenu total provenant de la vente de tous les produits agricoles des comtés.

On voit que les ventes de légumes, par l'exploitant agricole, sont plus élevées dans les comtés de Rimouski et de Bonaventure; de plus, les ventes de fruits de vergers et de petits fruits cultivés prédominent dans ce dernier comté.

Pour donner un indice approximatif du degré d'autosuffisance de la région-pilote, on a utilisé des données sur la consommation calculées précédemment ainsi que les rendements moyens à l'acre du Québec (1) pour les principaux légumes. Il en est résulté le tableau suivant (voir tableau XXVI, page 140) où l'on constate que sur les treize produits considérés, le territoire est en excédent seulement pour les betteraves et les choux.

Il ressort nettement de cette brève analyse que pour un bon nombre de produits horticoles, le territoire ne réussit pas à produire ce qu'il consomme: c'est presque un lieu commun de le répéter ici.

On peut dès lors se demander quels sont les principaux modes de commercialisation pour la production locale et pour les produits que le territoire doit importer. En ce qui concerne les fruits produits localement, en règle générale ceux-ci ne sont absolument pas intégrés dans un réseau commercial structuré. On a déjà vu que les fruits ne représentent qu'une fraction minime du revenu total de chacun des comtés. Les chiffres suivants résument davantage l'activité fruitière du territoire en 1961 (voir Tableaux XXVII et XXVIII page 141).

Il semble que la vente directe constitue le principal mode d'écoulement de cette production. Il faut probablement en trouver la raison dans le faible volume de production qui est disséminé à travers tout le territoire. Par "vente directe" on fait allusion à la vente effectuée par le

---

(1) Les rendements de la région ne sont pas disponibles dans l'état actuel de la recherche.

Tableau XXVI: ESTIME DU SURPLUS OU DU DEFICIT DE QUELQUES LEGUMES DANS LE TERRITOIRE-PILOTE EN 1961.

Légumes	Superficie cultivée de la région (acres)(a)	Rendement moyen à l'acre au Québec (lbs) (b)	Production de la région (lbs) '000	Consommation urbaine de la région (lbs) '000	Surplus ou Déficit '000
Asperges	2	1,700	3	32	- 29
Haricots	26	2,958	77	245	- 168
Betteraves	35	13,900	487	469	+ 18
Carottes	74	20,500	1,517	1,663	- 146
Choux-fleurs	11	5,000	55	171	- 116
Céleri	1	25,100	25	725	- 700
Concombre	20	7,100	142	(1)	-
Pois verts	15	1,513	23	618	- 595
Laitue	34	7,500	255	885	- 630
Oignons	38	16,400	623	1,236	- 613
Epinards	2	2,600	5	75	- 70
Tomates	28	10,700	300	6,309	- 6009
Maïs	29	3,800	110	426	- 316
Choux	77	15,100	1,163	1,055	+ 108

(a) Source: Recensement du Canada 1961. Agriculture - Catalogue: 96-519
(b) Source: Légumes 1963. - Bureau de la Statistique du Québec.
(1) Les moyennes canadiennes ne sont pas compilées pour ce produit.

Tableau XXVII: NOMBRE DE POMMIERS, CERISIERS ET PRUNIERS ET NOMBRE DE FERMES DECLARANT 25 ARBRES FRUITIERS OU PLUS DANS LE TERRITOIRE-PILOTE D'AMENAGEMENT, EN 1961.

Fruits de verger	Nombre total dans la région
Pommiers	19,722
Cerisiers (cerises douces)	1,801
Pruniers	2,599
Fermes déclarant 25 arbres fruitiers ou plus	512

Source: Recensement du Canada 1961 - Agriculture
Catalogue: 96-519

Tableau XXVIII: SUPERFICIE EN ACRES DE FRAISES ET DE FRAMBOISES ET NOMBRE DE FERMES DECLARANT CES CULTURES DANS LE TERRITOIRE-PILOTE EN 1961.

Petits fruits cultivés	Superficie totale de la région (acre)	Nombre de fermes
Fraises	168	212
Framboises	22	51
TOTAL	190	263

Source: Recensement du Canada 1961 - Agriculture
Catalogue: 96-519

fermier lui-même de porte-à-porte ou aux magasins de détail. Il existe d'autres types de vente directe tels que le "stand" le long de la route ou le marché public: on rencontre quelques "stands" de fruits et légumes dans le territoire-pilote mais il n'existe aucun marché public.

Pour éliminer les marges des intermédiaires et pour s'approprier ainsi une plus grande partie du dollar payé par le consommateur, les agriculteurs effectuent eux-mêmes la commercialisation de leurs produits. Aucune méthode de vente n'est mauvaise en soi. Cependant la vente directe exige certaines connaissances commerciales que le fermier ne possède généralement pas.

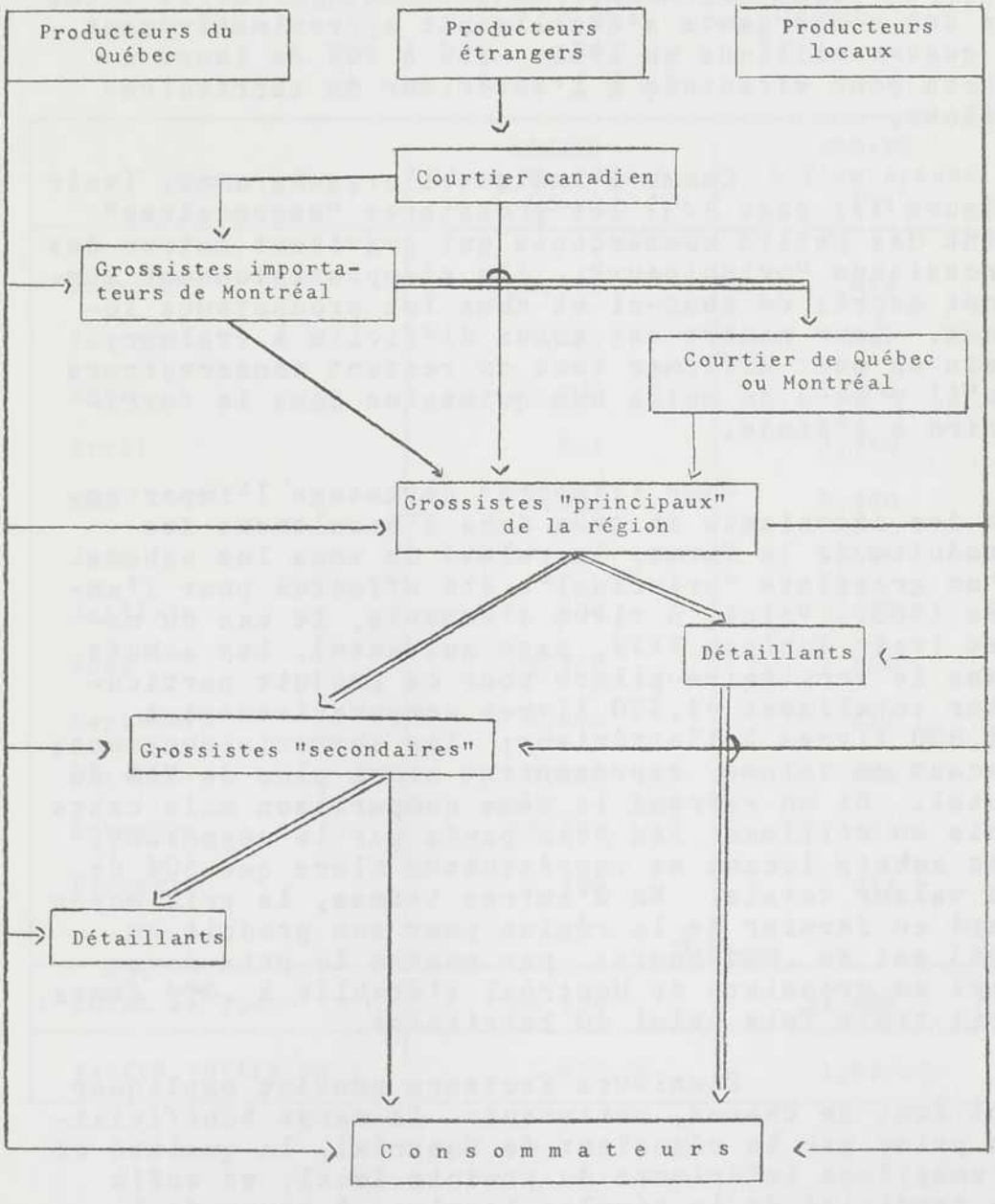
Dans le territoire-pilote, cette méthode de vente se retourne souvent contre le fermier: non seulement celui-ci ne touche pas un prix plus élevé (prix de détail) mais encore, en acceptant un prix dérisoire pour sa production, il contribue davantage à l'avillissement des prix. Cette situation prévaut tant pour les fruits que pour les légumes.

Comme nous le verrons plus loin, les légumes s'intègrent davantage dans le réseau commercial. Auparavant, voyons de façon plus précise la nature de ce réseau: la figure II (voir page suivante) indique les plus importants circuits de commercialisation dans le territoire à l'étude.

Les flèches grasses de l'organigramme dénotent les voies de distribution dominantes; on peut résumer celui-ci de la façon suivante: producteurs - grossistes de Montréal - courtiers - grossistes "principaux" - grossistes "secondaires" - détaillants - consommateurs.

Les grossistes "principaux" sont des négociants en gros qui ont généralement une licence d'importation émise par le Gouvernement Fédéral; ils s'approvisionnent le plus souvent sur le marché métropolitain de Montréal (United Fruit and Produce Terminal Ltd) par l'intermédiaire d'un courtier qui en aucun moment ne prend possession de la marchandise,

Figure II: ORGANIGRAMME DES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LEGUMES



mais qui prélève une commission fixe sur les unités livrées aux négociants. Il y a huit grossistes "principaux" dans le territoire; trois sont situés à Mont-Joli, deux à Rimouski, deux à Matane et un seul à Rivière-du-Loup. Le chiffre d'affaires total de ces commerçants s'établissait approximativement à quatre millions en 1963; 85% à 90% de leurs achats sont effectués à l'extérieur du territoire-pilote.

Comme l'indique l'organigramme, (voir Figure II, page 143) les grossistes "secondaires" sont des petits commerçants qui gravitent autour des grossistes "principaux"; ils s'approvisionnent surtout auprès de ceux-ci et chez les producteurs locaux. Leur nombre est assez difficile à évaluer, mais on peut affirmer tout en restant conservateurs qu'il y en a au moins une quinzaine dans le territoire à l'étude.

Pour illustrer davantage l'importance des négociants en gros dans l'écoulement des produits de la ferme, le relevé de tous les achats d'un grossiste "principal"a été effectué pour l'année 1963. Voici, à titre d'exemple, le cas du navet (voir Tableau XXIX, page suivante). Les achats dans le territoire-pilote pour ce produit particulier totalisent 65,520 livres comparativement à 21,800 livres à l'extérieur; les approvisionnements locaux en volume, représentent ainsi plus de 75% du total. Si on reprend la même comparaison mais cette fois en utilisant les prix payés par le négociant, les achats locaux ne représentent alors que 50% de la valeur totale. En d'autres termes, le prix moyen payé au fermier de la région pour son produit en 1963 est de .~~024~~ 2¼ cents; par contre le prix moyen payé au grossiste de Montréal s'établit à .~~074~~ 7¼ cents, soit trois fois celui du territoire.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cet état de choses, notamment: la marge bénéficiaire prise par le négociant de Montréal, la qualité et l'emballage inférieurs du produit local, et enfin la tardivité de la récolte locale; à cause de la contrainte du climat, la récolte locale est en retard sur celle des autres régions, retard qui varie

Tableau XXIX: ACHATS DE NAVETS SUR UNE BASE MENSUELLE, PAR UN GROSSISTE "PRINCIPAL" DU TERRITOIRE, EN 1963.

Mois	ACHATS dans la région (lbs)	ACHATS à l'extérieur (lbs)
Janvier	12,150	nil
Février	5,200	nil
Mars	13,700	2,000
Avril	185	3,750
Mai	7,935	2,450
Juin	nil	3,600
Juillet	500	7,500
Août	5,750	2,500
Septembre	4,650	nil
Octobre	2,450	nil
Novembre	10,300	nil
Décembre	2,700	nil
TOTAL en lbs.	65,520	21,800
VALEUR TOTALE EN $	1,600.00	1,625.00

de quinze jours à un mois selon la production considérée (1). Le fermier pénètre donc sur le marché au moment où celui-ci est passablement saturé; il est alors évident que le prix perçu par ce dernier ne soit pas très élevé.

La plupart des produits agricoles suivent le pattern suivant: le produit fait une apparition d'abord rare et chère, puis l'offre augmente et les prix diminuent, et finalement l'offre se raréfie et les prix remontent. Ainsi, tant pour le navet que pour les autres produits, le moment de mise en marché le plus favorable devra être déterminé; compte tenu des restrictions bio-physiques, il faudra selon les cas, soit retarder davantage l'époque de la récolte, soit la précipiter. Enfin, le navet acheté aux négociants de Montréal est souvent un produit importé (2) qui commande nécessairement un prix plus élevé; c'est le dernier facteur susceptible d'expliquer le décalage énorme entre les deux prix.

---

(1) Les dates de mise en vente tant pour notre territoire que pour les autres régions économiques devront nécessairement être précisées pour chaque produit.

(2) En 1963, 32 wagons de navets importés sont arrivés sur les marchés de Québec et Montréal. La somme totale des arrivages (importés) sur ces deux marchés pour la période 1959 à 1963 inclus, s'établit à 67 wagons. Référer: "Annual Unload Report - Fresh Fruits and Vegetables on 12 Canadian Markets (1959 à 1963). Canada Department of Agriculture - Market Information Section - Ottawa.

On remarque en dernier lieu dans le tableau précédent (voir tableau XXIX, page 145) que les quantités achetées à l'extérieur sont pratiquement nulles dans la période de mise en vente locale et dans les deux ou trois mois suivants. Si l'on considère que le navet se conserve pendant des périodes passablement longues moyennant certaines conditions précises, notamment une "transformation" préalable du produit et un entrepôt moderne répondant aux normes prescrites, la production du territoire pourrait au moins égaler la consommation et ce, la plus grande partie de l'année.

Il faut mentionner finalement que le comportement de ce grossiste "principal" ne reflète pas nécessairement celui de tous les autres; il s'agit plutôt d'un échantillon donné comme exemple et non pas à titre représentatif de tout l'ensemble. Pour ce faire, plusieurs prérequis s'imposent et ceux-ci sont difficilement réalisables.

Au dernier maillon de la chaîne commerciale, on retrouve les magasins de détail; certes le commerce des fruits et légumes ne constitue qu'une partie de leurs activités; néanmoins, à cause de leur importance énorme au point de vue marketing (1), ces magasins méritent de retenir quelque peu l'attention; il ne s'agit évidemment que du commerce de détail des denrées alimentaires. En 1961, pour le territoire-pilote et pour le Québec, ces magasins se répartissent de la façon suivante: (voir Tableau XXX, page 148).

---

(1) Le magasin de détail est le maillon le plus dispendieux de tout l'appareil distributif et conséquemment celui qui retient le pourcentage de "markup" le plus élevé (markup: différence entre le prix payé et le prix vendu).

Tableau XXX: NOMBRE DE MAGASINS DE DETAIL DE PRODUITS ALIMENTAIRES ET VENTES TOTALES DE CES MAGASINS AU QUEBEC ET DANS LE TERRITOIRE-PILOTE EN 1961.

Genre de Commerce	Au Québec		Dans le territoire-pilote	
	Nombre de magasins	Ventes totales $'000	Nombre de magasins	Ventes totales $'000
Boulangeries et produits	1,012	46,128	46	2,065
Confiseries	2,271	36,104	111	887
Epiceries et épiceries-boucheries	11,176	1,077,977	1,342	33,941
Boucheries	1,133	78,900	42	1,933
Autres	584	27,857	14	1,315
TOTAL	16,176	1,266,966	1,555	40,141
Population du Québec: 5,259,211				
Population de la région: 322,580				

Source: Recensement du Canada 1961-Commerce de Détail: locaux d'affaires, Catalogue: 97-502.

On peut considérer ici trois rapports:

-le nombre de magasins per capita

-les ventes au détail par magasin

-les ventes au détail per capita.

Si on applique le premier quotient au Québec et au territoire, on obtient les chiffres suivants: pour l'ensemble de la province, il y a un magasin pour 325 personnes tandis que dans le territoire-pilote, un magasin ne dessert que 207 personnes. La forme du territoire et la dispersion spatiale de sa population ne se prêtent guère à une concentration massive des activités.

Le second rapport donne un chiffre de vente par magasin de $78,320. pour le Québec comparativement à $25,815. pour le territoire, soit un chiffre plus de trois fois inférieur à celui du Québec.

Le dernier ratio indique finalement que les ventes au détail pour la province s'élèvent à $240. per capita; le même ratio appliqué au territoire donne un chiffre de vente per capita de $124. : c'est là l'indice d'une autoconsommation importante et de bas revenus dans les comtés à l'étude.

On ne peut conclure à la lumière de ces quelques quotients à la nécessité d'une certaine consolidation des magasins de détail. Seule une étude plus approfondie pourrait permettre de déterminer approximativement le nombre optimum de firmes pour une concurrence effective. On peut affirmer cependant que l'avenir des magasins indépendants et sans attaches est sérieusement menacé.

Pour résumer cette brève analyse sur la production et la commercialisation des produits horticoles, il semble que le problème se situe davantage au niveau de producteur que du commerce: le faible volume de production qui entrave l'entrée du fermier dans un réseau commercial structuré, la qualité douteuse du produit, l'importance exagérée

de la vente directe et enfin le manque de spécialisation des agriculteurs, voilà les principaux facteurs qui s'opposent à un développement harmonieux dans ce domaine. L'opinion d'un groupe d'experts des Pays-Bas est assez significative à ce sujet:

> "... on pourrait dire qu'au niveau du producteur les possibilités d'amélioration du marketing sont en corrélation étroite avec le stade atteint par le développement agricole. Si les cultivateurs ne font que commencer à s'adapter à une économie axée sur le marché, il leur sera beaucoup plus difficile d'obtenir des résultats à court terme que s'ils doivent depuis longtemps compter sur le marché et comprennent qu'il faut adapter leur production aux exigences de ce marché...La mesure dans laquelle le producteur peut améliorer ses méthodes de vente dépend pour une grande part de l'importance de son exploitation. Quand il ne dispose d'excédents pour la vente que d'une manière sporadique, l'organisation d'un service de ramassage ne se justifie pas et le producteur n'a plus qu'à vendre lui-même ses produits sur un marché voisin." *

Cette citation reflète assez bien la situation qui prévaut dans le territoire d'aménagement.

---

(1) Groupe d'experts des Pays-Bas, La Commercialisation des fruits et légumes - Collection FAO - Rome 1958, page 27.

Le déficit actuel de la production horticole élimine à priori toutes considérations sur les marchés extérieurs au territoire-pilote. Il n'en sera pas toujours ainsi: en se basant sur les rendements physiques probables, le BAEQ a distingué hypothétiquement deux catégories de produits: ceux devant être écoulés localement et ceux destinés tant au marché local qu'au "marché extérieur".

Si l'on suppose une réorganisation et une augmentation de ces dernières spéculations, dès lors une étude complète des marchés éventuels s'imposera pour chaque produit; c'est poser l'un des problèmes les plus fondamentaux du marketing: la recherche des débouchés. Il ne s'agit pas d'écouler la totalité d'une production donnée sur un marché spécifique mais plutôt de disperser cette production en tenant compte de l'élasticité différente des marchés.

(b) La pomme de terre.

En 1931, la consommation canadienne de pommes de terre était de 293.8 livres per capita. En l'espace de 30 ans, elle tomba à un niveau de 164 livres. En se basant sur un coefficient d'élasticité de -0.20 (1) et sur une augmentation du revenu disponible per capita de 39%, MacFarlane et Black estimaient en 1958 que la consommation sera de 129 livres per capita en 1970. *

---

(1) Il s'agit de l'élasticité de la demande par rapport au revenu: un coefficient de -0.20 signifie qu'une augmentation de 1% dans le revenu disponible entraîne une diminution de 0.20% dans la demande de pommes de terre.

* David L. MacFarlane and John D. Black, The Development of Canadian Agriculture to 1970; MacDonald College and McGill University - 1958.

Dans l'ensemble, cependant, ils calculaient une augmentation de 27% dans la consommation totale de pommes de terre: augmentation attribuée à un accroissement de 38% dans le chiffre de la population. Normalement, un revenu plus élevé entraîne une augmentation de la demande: le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au revenu est alors positif et c'est le cas pour la majorité des biens économiques. Ainsi, l'élasticité négative de la demande en ce qui concerne la pomme de terre signifie dans le jargon économique un bien inférieur dont les tendances à long terme ne sont guère reluisantes, si l'on fait abstraction de l'accroissement de la population. Il faut préciser cependant que le fléchissement dans la consommation de pommes de terre fraîches est ~~presque~~ partiellement résorbé par une augmentation soutenue dans la consommation de pommes de terre transformées.

La pomme de terre constitue l'une des principales récoltes-argent du territoire-pilote: en 1961, le revenu brut provenant de la vente de ce produit s'établissait à $1,041,050. pour les neuf comtés à l'étude, soit 5.4% du revenu brut total. Le tableau suivant (voir Tableau XXXI, page 153) en indique la répartition selon les comtés.

Le comté de Rivière-du-Loup prédomine nettement avec un revenu brut de $458,980. soit près de la moitié du revenu total du territoire pour cette spéculation. Viennent ensuite par ordre d'importance, les comtés de Rimouski, de Bonaventure et de Matane.

Le tableau ci-après (voir Tableau XXXII, page 154) dénote les grandes tendances de la superficie cultivée des rendements à l'acre et de la production, tant pour le territoire que pour le Québec.

Comme en font foi ces statistiques, la superficie consacrée à la culture de la pomme de terre accuse une diminution au niveau territorial et provincial; le pourcentage de diminution est légèrement plus accentué pour le territoire soit 25.2% comparativement à 23.6% pour le Québec. Cette tendance n'est pas nouvelle: depuis déjà plusieurs

Tableau XXXI: REVENU AGRICOLE BRUT PAR COMTE, PROVENANT DE LA VENTE DE LA POMME DE TERRE ET % PAR RAPPORT AU REVENU TOTAL EN 1961.

Comtés	Revenu (pomme de terre) $ '000	Revenu total $ '000	% par rapport au revenu total
Riv.-du-Loup	459	4,870	9.4
Témiscouata	66	2,084	3.1
Rimouski	176	4,624	3.8
Matapédia	36	2,904	1.2
Matane	105	1,650	6.3
Gaspé-Nord	30	355	8.4
Gaspé-Sud	20	339	5.8
Bonaventure	138	1,947	7.0
Iles-de-la-M.	11	47	23.4
Total	1,041	18,820	5.53

Source: Recensement du Canada 1961: Agriculture, Québec, Bulletin 5.2-1.

Tableau XXXII: SUPERFICIE, RENDEMENT A L'ACRE ET PRODUCTION DE POMMES DE TERRE DANS LE TERRITOIRE-PILOTE POUR LES ANNEES 1951, 1961 et 1962.

Comtés	Superficie '000 acres			Rendement à l'acre en quintaux			Production '000 quintaux		
	1951	1961	1962	1951	1961	1962	1951	1961	1962
Rivière-du-Loup	5.06	4.9	4.0	143.0	160.0	175.0	723.7	784.0	700.0
Témiscouata	1.6	1.5	1.4	114.1	103.0	102.0	182.7	154.5	142.8
Rimouski	3.4	2.8	2.5	114.0	138.0	108.0	387.7	386.4	270.0
Matapédia	1.7	1.3	1.1	97.5	105.0	108.0	165.9	136.5	118.8
Matane	1.6	1.7	1.3	104.7	125.0	140.0	167.6	218.5	182.0
Gaspé-Nord et Sud	2.6	1.3	1.2	96.5	90.0	92.0	250.9	117.0	110.4
Bonaventure	3.13	2.1	2.1	93.0	98.0	90.0	291.1	205.8	189.0
Iles-de-la-Mad.	0.76	0.2	0.2	97.2	82.0	84.0	73.9	16.4	16.8
Total de la région	19.8	15.8	13.8	107.5 (a)	112.6(a)	112.3(a)	2243.5	2013.1	1729.8
Total pour le Qué.	93.8	80.3	71.6	106.0 (a)	118.5(a)	126.8(a)	9944.9	9516.0	9079.0

Source: Publication du Bureau de la Statistique du Québec.

(a) Il s'agit du rendement moyen au Québec et dans la région.

années, on assiste à une diminution des superficies ensemencées dans les provinces de l'Est du Canada.

Parallèlement à la diminution de la superficie, les rendements à l'acre s'accroissent. Le rendement moyen à l'acre dans le territoire-pilote est passé de 107.5 quintaux en 1951 à 112.3 en 1962: une augmentation en pourcentage de 4.4%. Pour la même période, le rendement moyen au Québec a subi un accroissement de 19.6%. Même si la moyenne du territoire est biaisée à la hausse par suite des hauts rendements de Rivière-du-Loup et de Matane, les deux tendances s'écartent considérablement cette fois.

Ces statistiques démontrent aussi que de 1951 à 1962 la production en quintaux a décliné de 22.8% dans le territoire et de 8.7% seulement au Québec. Finalement, en autant que l'on puisse se fier à ces statistiques, il semble bien que la production du territoire diminue d'importance par rapport à celle du Québec: la production du Bas St-Laurent et de la Gaspésie représentait en 1951, 22.5% de celle de la province; en 1961, elle était de 21.1%; en 1962, elle ne représente plus que 19%.

Pour avoir une idée plus précise de la production de pommes de terre et de sa distribution à travers le territoire, chacune des municipalités a été classée selon le nombre d'acres en pommes de terre (voir Tableau XXXIII, page suivante et figure I page 33).

Le nombre total de municipalités du territoire-pilote ayant 100 acres et plus de pommes de terre est de 41. Dans les classes les plus élevées, à savoir 300 acres et plus, il y a 6 municipalités de Rivière du Loup et une municipalité de Matane: Notre-Dame des Neiges de Trois-Pistoles, St-Eloi, St-Epiphane, St-Arsène, St-Georges de Cacouna, St-Jean-Baptiste de l'Ile-Verte et Baie-des-Sables. Dans l'ensemble des autres comtés, seules les municipalités de Ste-Luce (Rimouski) et de Bonaventure (Bonaventure) ont une superficie ensemencée de 300 acres et plus.

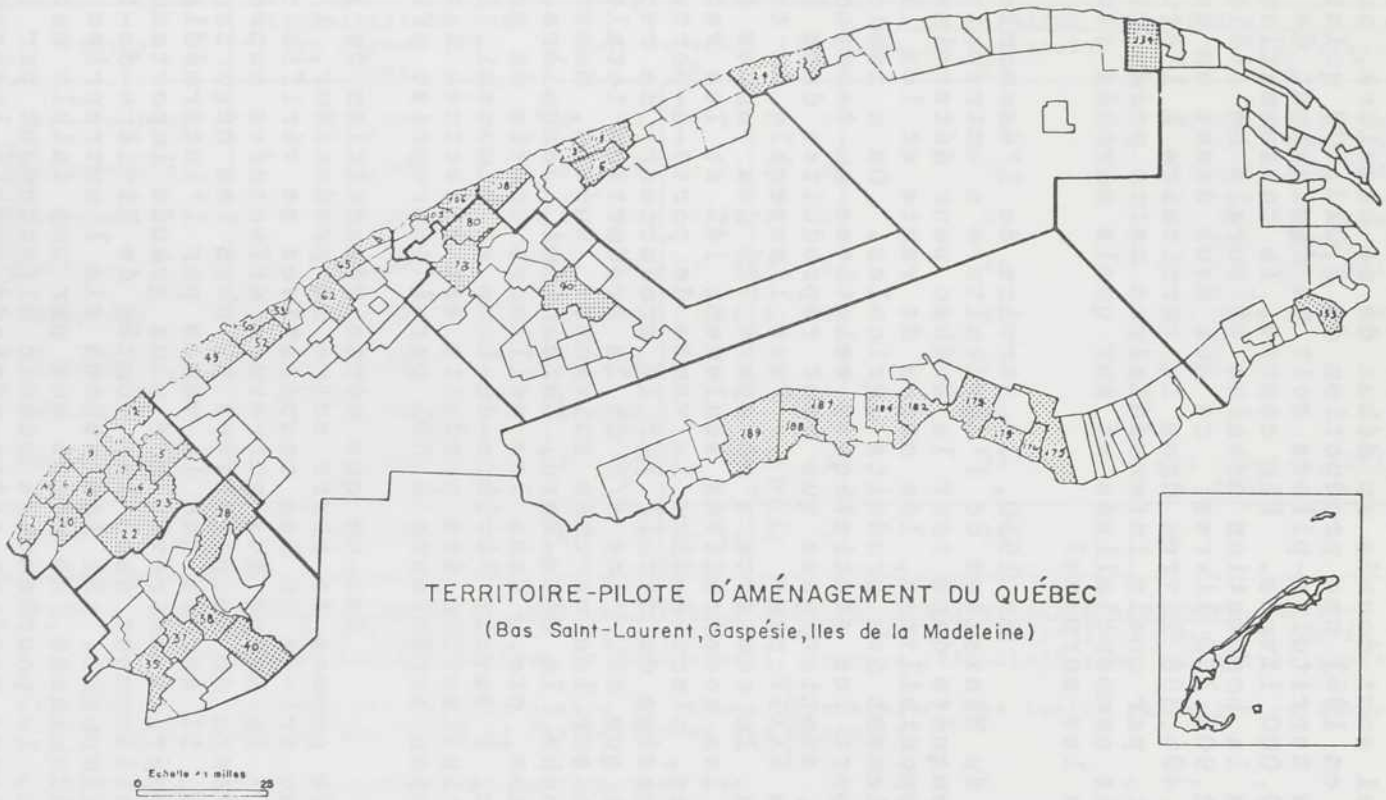
Tableau XXXIII: DISTRIBUTION DE FREQUENCE DES MUNICIPALITES DU TERRITOIRE-PILOTE PAR COMTE EN 1961, (CLASSIFIE SELON LA BASE DE LA SUPERFICIE DE POMMES DE TERRE EN ACRES) (1).

Intervalle de classe: 100 acres.

Comtés	0-99	100-199	200-299	300-399	400 et +
Riv.-du-Loup	6	5	2	3	3
Témiscouata	10	5	nil	nil	nil
Rimouski	21	4	2	1	nil
Matapédia	16	3	nil	nil	nil
Matane	11	4	1	nil	1
Gaspé-Nord	5	2	nil	nil	nil
Gaspé-Sud	25	2	nil	nil	nil
Bonaventure	23	8	nil	1	nil
Iles-de-la-M.	6	nil	nil	nil	nil
Total des Municipalités	123	33	5	5	4

Source: Recensement du Canada, 1961: Agriculteur du Québec, Catalogue 96-535.

(1) Dans le comté de Rivière-du-Loup, par exemple, il y a 6 municipalités qui ont une superficie en acres comprise entre 0 et 99 acres, 5 municipalités entre 100 et 199 acres, etc...



TERRITOIRE-PILOTE D'AMÉNAGEMENT DU QUÉBEC
(Bas Saint-Laurent, Gaspésie, Iles de la Madeleine)

Les municipalités ayant 100 acres ou plus de POMMES DE TERRE sont désignées par les carreaux ombragés

Si l'on réfère aux chiffres de production qui sont donnés au début de ce chapitre, on remarque en 1961 une production de 2,013,100 quintaux pour le territoire-pilote soit un équivalent de 201,310,000 livres. Par contre, la consommation totale de la population urbaine et rurale ne s'élève qu'à 52,903,120 livres; ce qui nous donne un surplus de 148,406,880 livres dans le territoire à l'étude. Comment, par quels intermédiaires cette production est-elle commercialisée et sur quels marchés sont écoulés les surplus?

En 1950, le service de l'économie rurale du Ministère de l'Agriculture a entrepris une vaste enquête dans tout le Québec pour déterminer les disponibilités, les modes de vente et les lieux d'écoulement des produits agricoles. On a isolé de ce rapport les statistiques relatives au territoire-pilote, statistiques qui sont reproduites dans le tableau XXXIV page 159 . Pour l'ensemble du territoire, le commerce s'accapare 79% des ventes totales, les coopératives seulement 14% et les ventes directes, c'est-à-dire la vente de porte-à-porte ou aux magasins de détail par le producteur, ne représentent que 8%. Les 4/5 de la production totale est écoulée sur les marchés suivants: Québec, Montréal, Sherbrooke, la Côte-Nord, Chicoutimi, Jonquière, Edmunston, etc.. Dans les meilleurs comtés de production, à savoir Rivière-du-Loup et Rimouski, la commercialisation des produits est effectuée dans une proportion supérieure à 80% par l'entreprise privée.

Est-ce que cette répartition de la vente de pommes de terre entre le producteur, l'entreprise privée et les coopératives se vérifie en 1963? A la suite des entrevues effectuées auprès des gérants de coopératives et chez les négociants en gros, il semble que la vente par l'intermédiaire des coopératives revêt une plus grande importance particulièrement dans les comtés de Rivière-du-Loup et de Rimouski. Si les ventes via l'entreprise privée prédominent, ce n'est que par une faible marge. De plus, le pourcentage écoulé directement par les producteurs pendant cette période (1950-51-52) semble légèrement ~~sous-estimé~~ plus élevé en 1963.

Tableau XXXIV: DISPONIBILITE, MODES DE VENTE ET LIEUX D'ECOULEMENT DE LA POMME DE TERRE - TERRITOIRE - BAS ST-LAURENT - GASPESIE.

Comtés	Disponibilités sur les fermes (1) Sacs	Mode de vente (2) %			Lieux d'écoulement	
					Dans le territoire %	A l'extérieur %
Riv.-du-Loup	479,000	A: 82,	C: 17	D: 5	7	93: Qué. Mtl. Sher. C.N. Chic. Jonq.
Témiscouata	35,700	A: 77,	C: 21	D: 2	16	84: Qué. Mtl. Edms.
Rimouski	120,400	A: 84,	C: 10	D: 6	44	56: Mt. CN. Ctés: Mat. Matap. Qué.
Matane	49,300	A: 54,	C: 8	D: 38	49	51: CN. Qué. Mtl. Rim.
Matapédia	27,700	A: 64,	C: 16	D: 20	53	47: Mtl. Qué. CN. N.B.
Gaspé-Nord	1,350	A: 100,			74	26: C.N.
Gaspé-Sud	3,800	A: 100,			100	
Bonaventure	18,000	A: 73,		D: 27	33	67: Campltn, Mtl. Dlsie
Total	735,250	A: 78,	C: 14	D: 8	20	80

Source: Disponibilités, modes de vente et lieux d'écoulement des produits agricoles, Québec, Ministère de l'Agriculture. Période de l'étude: Moyenne 1951-52-53 pour les comtés de Rimouski, Rivière-du-Loup et Témiscouata, moyenne 1950-51-52 pour les autres comtés.

(1) Disponibilités sur les fermes: nombre ou volume approximatif des ventes annuelles en dehors de la paroisse ou aux lieux de rassemblement des produits.

(2) A: Ventes par l'intermédiaire du commerce.
C: Ventes par l'intermédiaire des coopératives.
D: Ventes au détail.

Par "entreprise privée", il faut entendre ici les grossistes "principaux" et "secondaires" ainsi qu'un nombre restreint de négociants (environ 7) qui se spécialisent dans l'achat et la vente des pommes de terre; ceux-ci exercent surtout leurs activités dans les comtés de Rivière-du-Loup et de Rimouski.

Si on reprend la "méthode des cas" utilisée précédemment, on constatera dans quelle mesure un grossiste "principal" s'approvisionne dans le territoire comparativement à ses achats extérieurs.

Comme le signale ce dernier tableau (voir Tableau XXXV page 161) plus de 85% des achats sont effectués à l'intérieur du territoire; une quantité totale de 80,675 livres représentant une valeur de $2,170. a fait l'objet d'achats extérieurs. Il a déjà été mentionné qu'on pouvait difficilement généraliser ce comportement pour tous les commerçants en gros du territoire. Cependant, à la lumière des entrevues réalisées, on peut affirmer que la plupart des négociants s'approvisionnent à des degrés divers à l'extérieur du territoire-pilote et cela, particulièrement dans la période précédant la récolte locale. Il est assez paradoxal qu'un milieu de production tel que le Bas St-Laurent et la Gaspésie doive compter sur l'extérieur pour son approvisionnement pendant certains mois.

Il ne s'agit pas d'un phénomène particulier au territoire-pilote: on estime généralement que le Québec importe près de 50% de sa consommation de pommes de terre.*

---

* Commission Bissonnette, Rapport intérimaire du Comité d'Etude de la Commercialisation des produits agricoles - Prov. de Québec 1963, page 97.

Tableau XXXV: ACHATS DE POMMES DE TERRE SUR UNE BASE MENSUELLE PAR UN GROSSISTE "PRINCIPAL" DU TERRITOIRE EN 1963.

Mois	Achat dans le territoire (lbs)	Achat à l'extérieur (lbs)
Janvier	21,000	13,500 (a)
Février	36,150	2,950 (a)
Mars	43,300	nil
Avril	16,250	nil
Mai	8,900	2,250
Juin	30,400	4,500
Juillet	50,300	57,475
Août	90,450	nil
Septembre	32,050	nil
Octobre	56,900	nil
Novembre	70,800	nil
Décembre	54,900	nil
TOTAL	511,400	80,675
Valeur totale	$ 8,583.95	$ 2,167.80
Prix la livre	.016 ~~cents~~	.026 ~~cents~~

(a) Ces quantités ont été achetées d'un autre grossiste "principal" qui lui, s'était approvisionné au Nouveau-Brunswick.

Pour s'en convaincre, on a cumulé les arrivages mensuels de wagons sur les marchés de Québec et de Montréal pendant une période de cinq ans, soit de 1959 à 1963. Sur un total de 36,638 wagonnées déchargées pendant cette période, seulement 5,436 proviennent de la province, soit 14%. Les "patterns" saisonniers sont facilement perceptibles sur ce tableau (voir Tableau XXXVI, page 163) les déchargements en provenance du Québec accusent un accroissement notable dans la période de récolte locale. Sauf une baisse assez prononcée en juillet et août, les arrivages du Nouveau-Brunswick se distribuent d'une façon beaucoup plus uniforme au cours de l'année; cette province s'accapare au-delà de 50% du marché québécois de la pomme de terre (1).

Quant aux arrivages en provenance de l'Ile-du-Prince-Edouard, ils ne représentent que 18% du total. Les importations ontariennes sont très minimes (0.4%); celles-ci ont lieu principalement au mois de juillet et originent en majeure partie du sud-ouest de l'Ontario, région de production la plus précoce au Canada. Finalement, toujours pour la période considérée, les deux marchés de Québec et de Montréal ont importé des Etats Est et Sud-Est américains, et en particulier de la Virginie, 5,428 wagonnées, c'est-à-dire 14% du total: pourcentage égal à celui des arrivages en provenance du Québec. Encore ici, ces importations prédominent dans les mois de juin et juillet.

Les statistiques précédentes démontrent bien l'importance "négligeable" du Québec et conséquemment de la région-pilote sur les deux marchés de Québec et Montréal eu égard aux approvisionnements de pommes de terre. Il est probable qu'en

---

(1) Ce pourcentage est calculé par rapport aux arrivages cumulatifs totaux sur les marchés de Québec et de Montréal, soit les deux plus importants de la province.

Tableau XXXVI: ARRIVAGES MENSUELS DE POMMES DE TERRE SUR LES MARCHES DE QUEBEC ET MONTREAL POUR UNE PERIODE DE 5 ANS, 1959 à 1963.

Destination:	Québec					Montréal					
Origine:	Qué.	N.B.	I.P.E.	Ont.	E.U.	Qué	N.B.	I.P.E.	Ont.	E.U.	TOTAL
Janvier	63	310	25	0	0	141	1789	572	0	34	2934
Février	76	268	17	0	5	90	1711	516	2	105	2790
Mars	104	310	33	0	80	117	1997	669	7	131	3448
Avril	120	209	48	0	95	63	1979	945	10	228	3697
Mai	151	217	38	0	164	54	1883	991	5	484	3987
Juin	97	226	9	3	150	36	1219	358	2	1427	3527
Juillet	147	77	7	25	223	113	338	136	90	1699	2855
Août	325	116	0	6	7	974	190	1	4	432	2055
Septembre	133	279	3	0	0	812	801	76	0	72	2176
Octobre	156	262	20	0	0	801	1109	489	0	45	2882
Novembre	138	275	45	0	0	439	1574	1102	0	25	3598
Décembre	91	253	33	0	0	195	1401	694	0	22	2689
Total	1601	2802	278	34	724	3835	15991	6549	120	4704	36638

Source: Annuel Unload Report - Fresh Fruits and Vegetables on 12 Canadian Markets, Canada, Department of Agriculture, Market Information Section, Ottawa. 1959 à 1963.

utilisant les moyens appropriés, le territoire pourrait non seulement satisfaire à l'année longue la consommation locale et celle des marchés limitrophes, mais il pourrait aussi déloger jusqu'à un certain point ses plus proches concurrents, les provinces maritimes.

Il est presque fastidieux de rappeler ici les principaux problèmes rencontrés dans la mise en marché de la pomme de terre dans le territoire; le trop grand nombre de producteurs non efficients qui s'obstinent à mettre individuellement sur le marché un produit non classifié et de mauvaise qualité, l'éparpillement relatif de la production, le nombre élevé d'intermédiaires non licenciés, l'importance exagérée de la spéculation, le manque de loyauté de plusieurs coopérateurs et enfin le trop grand nombre d'organismes de commercialisation, voilà brièvement les principaux "goulots d'étranglement" qui entravent sérieusement l'efficacité commerciale.

Les patates de semence jouissent d'une très bonne demande pour l'exportation. Les agronomes du Ministère veulent en généraliser la culture dans le territoire.

Le tableau ci-après (Tableau XXXVII) indique les principales statistiques relatives à la semence certifiée dans le territoire et dans la province. Encore ici, on remarque une diminution de l'importance relative de la production du Bas St-Laurent et de la Gaspésie par rapport au Québec.

(c) La production animale

Depuis les années 30, la consommation de viande et de volaille au Canada a accusé une augmentation assez accentuée. Selon les estimés de MacFarlane et Black en 1958, il semble bien que cette tendance va se continuer dans l'avenir.

Tableau XXXVII: SEMENCE CERTIFIEE: TOTAL DES ACRES PLANTES, VOLUME DES VENTES ET VALEUR APPROXIMATIVE A LA FERME (1951-61-63-64).

Région-pilote		Province	% du territoire par rapport à la province
Total des acres plantées			
1951	19,405	92,000	21.0
1961	15,600	80,300	19.4
1964	11,400	60,800	18.7
Semence vendue en sacs de 75 livres			
1951	18,650	52,000	35.8
1961	41,800	134,308	31.1
1963	32,860	115,000	28.5
Valeur approximative à la ferme			
1951	55,950	156,000	35.8
1961	62,700	235,039	26.6
1963	49,290	201,250	24.0

Source: Bureau fédéral de l'inspection des pommes de terre - Ste-Anne de la Pocatière, 1er mars 1965.

Tableau XXXVIII: ELASTICITE EN FONCTION DU REVENU DES PRODUITS DE L'ELEVAGE ET POURCENTAGE D'AUGMENTATION TOTALE ENTRE 1955 et 1970.

Produits	Elasticité en fonction du revenu Coefficient	Pourcentage d'augmentation totale: 1955-1970 (1) %
Boeufs et Veaux	0.40	60
Porcs	0.30	55
Agneaux et Moutons	-	59
Volailles	0.40	60
Oeufs	0.15	46

Source: David L. MacFarlane and John D. Black, The Development of Canadian Agriculture to 1970; MacDonald College and McGill University, 1958, pages 7 à 17.

(1) Cette augmentation globale de la consommation est consécutive à un accroissement "projeté" du revenu disponible per capita de 39% et à un accroissement "projeté" du chiffre de la population de 38%.

L'augmentation prévue est très prononcée pour le boeuf (veau) et les volailles: un coefficient d'élasticité par rapport au revenu assez élevé associé à une augmentation du revenu disponible per capita de 39% à une augmentation de la population de 38% entraînent une demande totale excédant de 60% celle de 1955 pour ces deux catégories de produits. En valeurs absolues, la consommation per capita pour le boeuf et le veau est passée de 74 livres en 1955 à 77 livres en 1961: on calcule que celle-ci sera de 86 livres en 1970. L'accroissement sera plus modéré en ce qui concerne le porc, les moutons et les oeufs.

En 1961, le revenu provenant de la vente des produits animaux se place au second rang en importance pour l'ensemble du territoire (Voir tableau XXXIX, ci-dessous).

Les ventes de produits animaux représentent $6,793,388. soit 36.09% des ventes totales des produits agricoles ($18,819,650.). Les ventes de bétail prédominent suivies de près par celles du porc.

Tableau XXXIX: REVENU PROVENANT DE LA VENTE DE CERTAINS PRODUITS DE L'ELEVAGE ET POURCENTAGE PAR RAPPORT AU TOTAL DU REVENU EN 1961.

Produits	Total régional $'000	%
Bétail	2,745	40.4
Volailles et oeufs	871	12.8
Porcs	2,599	38.3
Chevaux, moutons et laine	579	8.5
TOTAL	6,794	100%

Source: Compilations spéciales du Bureau Fédéral de la Statistique.

Comme on le verra plus loin, les chiffres concernant le bétail s'appliquent surtout aux bovins laitiers. Les autres productions animales ne

sont guère importantes dans les neuf comtés considérés: les volailles et les oeufs constituent 12.8% du total et la catégorie "chevaux - moutons - laine" seulement 8.5%.

Le tableau suivant situe le territoire dans le contexte provincial et permet de comparer l'évolution de la "production" animale tant pour celui-ci que pour le Québec:

Tableau XL: BETAIL ET VOLAILLE SUR LES FERMES DU TERRITOIRE ET DE LA PROVINCE EN 1951, 1961 et 1963 ET POURCENTAGE DU TERRITOIRE PAR RAPPORT A LA PROVINCE.

Produits	Nombre dans la région			Nombre dans la province			% de la région à la province		
	1951	1961	1963	1951	1961	1963	1951	1961	1963
	'000	'000	'000	'000	'000	'000	%	%	%
Tous bovins	147.0	175.5	181.9	1640	1915	1980	8.9	9.1	9.1
Tous moutons	89.0	68.1	55.0	316	195	152	28.1	34.9	36.1
Tous porcs	99.9	72.9	84.9	1108	912	1047	9.0	7.9	8.1
Total poules et poulets	708.5	553.5	560.0	10090	12935	13255	7.0	4.2	4.2

Source: Bétail et Volaille - Bureau de la Statistique du Québec. Effectifs sur les fermes au 1er juin.

En se basant strictement sur les années 1951, 1961 et 1963, on constate que l'importance du territoire est demeurée quasi stationnaire par rapport à la province en ce qui concerne les effectifs bovins. Par ailleurs, la "production" ovine a subi un bond considérable relativement au Québec. Le pourcentage du territoire par rapport à la province a décliné sensiblement dans le cas du porc mais d'une façon beaucoup plus accentuée en ce qui a trait à la "production" avicole.

Le calcul du pourcentage de changement aux niveaux québecois et territorial indique des tendances similaires sauf un écart marqué pour la volaille (voir Tableau XLI, ci-dessous).

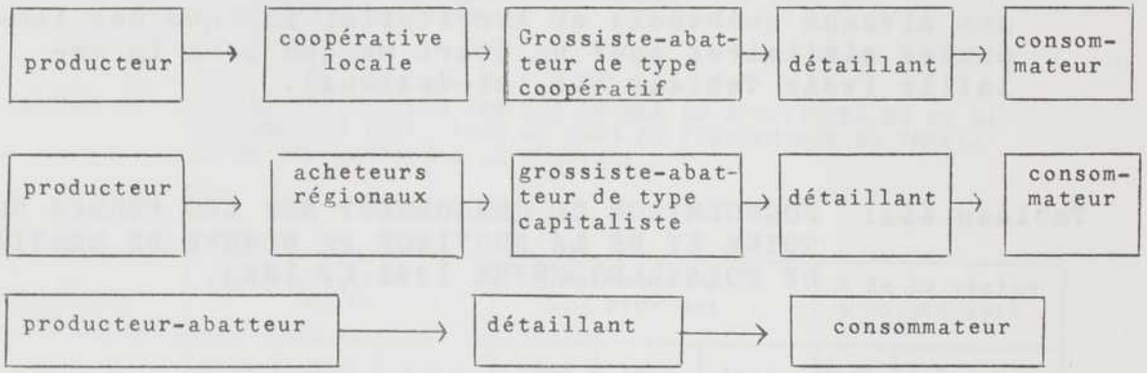
Tableau XLI: POURCENTAGE DE CHANGEMENT SUR LES FERMES DU TERRITOIRE ET DE LA PROVINCE DU NOMBRE DE BESTIAUX ET DE VOLAILLES ENTRE 1951 ET 1963.

Produits	% de changement (1951-1963)	
	Territoire	Québec
Tous bovins	+ 23.0	+ 20.7
Tous moutons	- 38.2	- 51.8
Tous porcs	- 15.0	- 5.5
Total poules et poulets	- 20.9	+ 31.3

Source: Bétail et Volaille - Bureau de la Statistique du Québec. Effectifs sur les fermes au 1er juin.

Il existe plusieurs circuits de commercialisation pour acheminer les produits de l'élevage jusqu'au consommateur. Dans le territoire-pilote, on peut schématiser les circuits dominants de la façon suivante: (voir Figure III, ci-dessous).

Figure III: PRINCIPAUX CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DU BETAIL DANS LE TERRITOIRE - PILOTE EN 1963



Ces circuits ne sont pas nécessairement exhaustifs: d'autres intermédiaires peuvent s'intercaler à l'intérieur de chacun. C'est le cas notamment des ventes aux enchères: le territoire compte au moins trois encans d'animaux situés à Rivière-Trois-Pistoles, Luceville et St-Philippe de Néri (1). Finalement un certain pourcentage des

---

(1) Une surveillance plus étroite des gouvernements concernés s'imposerait en ces endroits; ce qui éviterait les fraudes de toutes sortes et la propagation des maladies animales.

produits de l'élevage est abattu dans des petits abattoirs locaux; c'est un mode d'écoulement qui est ignoré dans la représentation schématique précédente.

Le premier canal de distribution indiqué est de type coopératif. L'assemblement de la production s'effectue de deux façons: dans les comtés de la Gaspésie (Matapédia inclus), l'exploitant agricole transporte lui-même ses animaux jusqu'aux points de groupage locaux où ceux-ci sont numérotés pour identifier leurs propriétaires respectifs. Les comtés considérés comptent une vingtaine de ces points de groupage; le plus souvent ceux-ci sont aménagés près des coopératives locales. Contrairement aux autres territoires économiques, le transport du point de groupage à l'abattoir est accompli directement par l'organisme central de gros; la Coopérative Fédérée de Québec. Dans les comtés du Bas St-Laurent, ce sont les coopératives qui se chargent elles-mêmes du transport des animaux jusqu'à l'abattoir coopératif. Le tableau suivant (voir Tableau XLII, page 172) indique l'importance de la commercialisation effectuée dans le cadre coopératif pour le territoire.

Le mouvement coopératif s'accapare donc au-delà de 55% de tous les animaux mis en marché dans le territoire. Le second circuit de commercialisation est constitué de commerçants qui achètent les animaux directement de l'exploitant agricole pour ensuite les transporter aux abattoirs de type capitaliste. Les compagnies Canada Packers et Swift se partagent ainsi environ 45% des animaux commercialisés dans le territoire à l'étude.

La dernière chaîne commerciale servant à acheminer les viandes jusqu'au consommateur est quasi réduite à sa plus simple expression. Cette fois, c'est le producteur lui-même qui abat ses animaux et qui les vend aux bouchers locaux. On peut difficilement quantifier l'importance de ce mode d'écoulement. Cependant, à la lumière des entrevues réalisées, il semble bien que cette pratique est très répandue dans notre région. On peut difficilement concevoir que les produits de l'élevage parviennent aux consommateurs sans une inspection sanitaire préalable; il s'agit là d'une question d'hygiène

Tableau XLII: NOMBRE TOTAL DES ANIMAUX MIS EN MARCHE DANS LE TERRITOIRE PILOTE, NOMBRE EXPEDIE A LA COOPERATIVE FEDEREE DE QUEBEC ET % DE LA COOPERATIVE FEDEREE PAR RAPPORT AU TERRITOIRE EN 1962 ET 1963.

Produits	Nombre total mis en marché dans le territoire-pilote*		Nombre expédié à la Coopérative Fédérée**		% de la Coopérative par rapport au total du territoire	
	1962	1963	1962	1963	1962	1963
Boeufs	3373	5630	2253	2374	66.8	42.1
Veaux	29573	27324	16322	18199	55.1	66.6
Agneaux-moutons	27055	22086	18013	16468	66.6	74.6
Porcs	57438	63741	26837	30712	46.7	48.2

Source:* Livestock Market Review, Ministère Fédéral de l'Agriculture 1962 et 1963.- Il s'agit exclusivement des animaux expédiés aux abattoirs inspectés par le Gouvernement Fédéral.

**Chiffres fournis par la Coopérative Fédérée de Québec.

élémentaire.

Il faut souligner en terminant que la qualité de la production animale s'est améliorée constamment depuis quelques années dans le territoire-pilote.

Tableau XLIII: POURCENTAGE DES ANIMAUX DE QUALITE MIS EN MARCHE DANS LE TERRITOIRE ET DANS LA PROVINCE EN 1961 - 62 - 63. (1)

Importance des animaux de qualité, en pourcentage du nombre total mis en marché dans le territoire et dans la province.

	Territoire			Province		
	1961	1962	1963	1961	1962	1963
Boeufs % de choix	.09	.05	.32	3.8	3.0	1.8
Vaches % de choix	67.6	68.7	68.2	69.1	70.9	75.6
Porcs % de A	42.1	45.8	47.2	34.0	33.4	35.3
Veaux % Bon et de choix	10.6	12.8	15.1	18.5	24.1	23.2
Agneaux, Moutons % de choix	14.1	57.0	58.8	21.3	56.9	57.3

Source: Livestock Market Review, Ministère fédéral de l'Agriculture, 1961, 1962, 1963.

(1) : Il s'agit des animaux expédiés dans les abattoirs de classification fédérale.

Pendant la période restreinte qui est considérée, le pourcentage de porcs classifiés "A" s'est accru de 5.1% dans le territoire comparativement à 1.3% dans la province. Le pourcentage de la production ovine de qualité supérieure a augmenté de 44.7% dans le territoire-pilote et de 36% au Québec.

(d) Lait

La production laitière, on l'a mentionné déjà, est la production agricole la plus importante du territoire. Elle comptait pour 56% du revenu brut agricole en 1961. Sauf de très rares exceptions, toutes les fermes ont le lait comme production principale.

Cette production a tendance à prendre de l'importance en terme de revenu brut par rapport aux autres productions agricoles (1). De plus, en dix ans, malgré la forte diminution du nombre de fermes (10,000), le nombre de vaches laitières s'est accru considérablement: il est passé de 75,440 en 1951 à 90,896 en 1961.

(d.1) La production laitière

La production laitière sera considérée ici non pas comme un produit générateur de revenu pour le cultivateur mais comme une matière première transformable. Dans cette optique, deux points semblent essentiels à connaître: le volume de lait disponible et la localisation de ce volume de lait.

---

(1) Voir page 27 du présent chapitre.

-Volume

En 1963, d'après une enquête du BAEQ, on produisait dans le territoire 335 millions de livres de lait (1), soit 303 millions dans le Bas St-Laurent et 32 millions en Gaspésie (surtout dans le comté de Bonaventure).

De ce volume, 21 millions de livres de lait (6%) étaient vendues nature, c'est-à-dire après pasteurisation. Tout le reste était envoyé à des usines de transformation. Le tableau suivant (voir Tableau XLIV), donne la répartition par comté de ces deux utilisations.

On remarque que les comtés de Matane et de Rimouski sont en tête pour la production de lait nature. Ces deux comtés expédient un volume de lait nature assez important sur la côte nord, soit à peu près 25% du volume produit dans ces deux comtés.

---

(1) L'enquête faite par le B.A.E.Q. a consisté à faire le relevé des expéditions de lait de chaque patron pour les 12 mois de 1963, dans toutes les usines de transformation de lait. Les chiffres de volume de lait ne comprennent pas:
   a) le lait entier consommé sur les fermes ou le lait nature vendu sans pasteurisation en dehors des circuits commerciaux;
   b) les quantités expédiées à des usines à l'extérieur du territoire;
   c) la production de lait des Iles-de-la-Madeleine (la raison est qu'il n'y a pas d'usine aux Iles.)

Tableau XLIV: UTILISATION DU LAIT PAR LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION, 1963.

Comtés	Lait nature	Lait industriel (000 lbs)
Matane - Rimouski	16,485	99,122
Matapédia	1,175	58,399
Rivière-du-Loup	3,684	87,207
Témiscouata	-	37,034
Bonaventure	-	26,126
Gaspé-Est	-	2,422
Gaspé-Ouest	-	2,747
Iles-de-la-Madeleine	-	-
TOTAL	21,344	313,057

Source: Compilation effectuée à partir des informations recueillies lors du recensement effectué par le BAEQ, durant l'été 1964 dans toutes les usines de transformation de produits laitiers du territoire-pilote.

Une autre chose assez frappante, c'est le peu de lait nature produit en Gaspésie. La Gaspésie est approvisionnée en lait nature par deux comtés du Bas St-Laurent: Matane et Matapédia, par une usine à Gaspé (1) et par Campbellton au Nouveau - Brunswick.

Il reste donc 313 millions de livres de lait expédiées aux usines pour la transformation. Cependant, ce volume total n'est pas constitué uniquement de lait entier, mais plutôt de crème (2). Le tableau XLV (voir page suivante) donne la répartition par comté du volume total en crème et en lait transformé aux usines.

Deux choses se dégagent de ce tableau:

Le volume de lait entier reçu aux usines est très faible. Il ne représente que 8% du volume total de lait.

La réception de lait entier est concentrée dans deux comtés: ceux de Matane et de Rimouski; une usine dans Matapédia en reçoit un petit volume.

---

(1) Du fait qu'il n'y avait qu'une usine de pasteurisation en Gaspésie, il est impossible de dévoiler les chiffres. En ce qui concerne le Témiscouata, il n'y a aussi qu'une usine de pasteurisation, de plus, il nous a été impossible d'obtenir les chiffres.

(2) Un coefficient de conversion de la crème en lait a été utilisé pour obtenir le volume de crème en équivalent - lait, on a multiplié par 10 toute la crème reçue aux usines.

Tableau XLV: REPARTITION PAR COMTE DU VOLUME DE LAIT INDUSTRIEL TRANSFORME AUX USINES, 1963.

Comtés		Lait entier	Crème	Lait et crème convertie en lait.
		'000 lbs	'000 lbs	'000 lbs
Matane - Rimouski		24,720	7,440	99,122,
Matapédia		318	5,808	58,399,
Rivière-du-Loup		-	8,720	87,207,
Témiscouata		-	3,703	37,034,
Bonaventure		-	2,613	26,126,
Gaspé-Est		-	242	2,422,
Gaspé-Ouest		-	275	2,747,
TOTAL	en chiffres absolus	25,038	28,801	313,057,
	en %	8%	92%	100%

Source: Compilation effectuée à partir des informations recueillies lors du recensement effectué par le BAEQ, durant l'été 1964 dans toutes les usines de transformation de produits laitiers du territoire-pilote.

-Localisation

Le tableau précédent (voir Tableau XLV), indique le volume de lait transformé aux usines. Par exemple, les usines du comté de Matapédia ont transformé 58,324,000 livres de lait. Ce chiffre n'indique pas nécessairement que les cultivateurs du comté ont produit exactement ce volume de lait. En effet, les usines peuvent s'approvisionner en dehors du comté.

La même situation vaut pour les localités à l'intérieur du comté. Ainsi, le volume de lait transformé dans une usine n'équivaut pas nécessairement au volume de lait produit dans cette localité. L'usine, en effet, va chercher son lait dans plusieurs localités.

Pour connaître les concentrations de production laitière, il faut donc connaître le lieu de provenance du lait transformé. Les paragraphes suivants en donnent les résultats.

Le Bas St-Laurent est constitué de deux triangles agricoles (1). Ces triangles constituent les deux bassins laitiers. Le premier triangle est limité par les trois points suivants: Rivière-du-Loup, Bic, Ste-Rose du Dégelé (2). Le second triangle est limité par les points suivants: Sacré-Coeur, Ste-Félicité, Causapscal.

---

(1) Voir carte Nº 25 (Bassins laitiers) publiée dans le recueil de cartes annexé à l'Esquisse du Plan.

(2) Présentement l'étude des zones de production du lait a été limitée au Bas St-Laurent. Cependant toutes les données nécessaires à cette étude ont été recueillies aussi pour la Gaspésie. La deuxième phase de cette étude portera donc sur la Gaspésie et les Iles-de-la-Madeleine.

Le premier bassin a produit, en 1963, 145 millions de livres de lait pour la transformation. Ce volume a été divisé pour connaître les concentrations à l'intérieur même du bassin. Deux zones de production se dégagent. Une première, d'un rayon de 30 milles, couvre tout le comté de Rivière-du-Loup, une partie du Témiscouata et l'ouest du comté de Rimouski (1). Cette zone a produit 113 millions de livres de lait; c'est la plus importante concentration de lait industriel du territoire. Il n'y a pas distribution égale du volume de lait à l'intérieur de cette zone. Si on se rapporte à la carte des bassins laitiers, on remarque qu'un peu moins de la moitié de tout le volume de lait industriel est concentré dans un rectangle de 15 x 10 milles de côté. Une seconde zone, d'un rayon de 15 milles, couvre une partie du Témiscouata; elle comprend environ 27 millions de livres de lait. La somme des volumes des deux zones ne coïncide pas avec le total du bassin; en effet, les 5 millions de livres qui restent sont dispersées à l'intérieur du bassin dans quelques localités, mais en dehors des zones de concentration.

Le second bassin laitier est un peu moins important que le premier; c'est un bassin de 135 millions de livres de lait. Le volume de lait industriel est beaucoup moins concentré à l'intérieur de ce bassin. Deux zones se dégagent: la première chevauche sur trois comtés, soit ceux de Matane, Matapédia et Rimouski; c'est une zone de 30 milles de rayon et elle concentre 72 millions de livres de lait industriel. La seconde zone, située dans le comté de Matapédia, s'étend sur un rayon de 15 milles et produit 46 millions de livres de lait industriel. Environ 17 millions de livres de lait échappent à ces deux zones; ce volume est localisé entre St-Ulric et Grosses-Roches.

---

(1) Le Comté de Kamouraska n'a pas été intégré à ce bassin.

(d.2) La transformation

-Nombre d'usines.

En 1963, il y avait 46 usines de transformation de lait dans le territoire. Sur ce nombre, 8 étaient localisées en Gaspésie et 38 dans le Bas St-Laurent. Ces usines étaient en grande partie des coopératives: 38 sur 46. Le tableau XLVI (page 182) donne par comté le nombre de coopératives et le nombre d'usines privées.

-Caractéristiques de ces usines.

En général, les usines de transformation laitière cherchent de plus en plus, comme dans toute autre industrie, à accroître leur volume de production. Elles veulent ainsi profiter d'économies à l'échelle, c'est-à-dire abaisser au minimum le coût moyen de production d'une unité de produit, et en second lieu avoir des volumes assez importants de résidus pour les utiliser rationnellement. Elles tendent aussi à diversifier leur production principale afin de profiter au maximum des fluctuations avantageuses des prix selon l'état du marché en cours. Dans cette perspective, il semble qu'une usine moyenne devrait transformer de 50 à 60 millions de livres de lait par année, alors qu'une usine de grande taille devrait transformer de 100 à 150 millions de livres de lait. La diversification de la transformation dans l'usine moyenne sera, par conséquent, moins poussée.

Si on compare le réseau d'usines de transformation du territoire avec ces quelques normes ou tendances, voici ce qui ressort: les usines du territoire produisent à des niveaux trop faibles pour profiter d'économies à l'échelle et pour utiliser les résidus. Le tableau XLVII (page 183) donne la répartition des usines par volume de lait ou d'équivalent-lait reçu en 1963.

Tableau XLVI: NOMBRE DE COOPERATIVES ET D'USINES PRIVEES PAR COMTE, 1963.

Comtés	Coopératives	Usines privées
Témiscouata	5	-
Rivière-du-Loup	9	1
Rimouski	8	2
Matapédia	6	2
Matane	2	3
Bonaventure	4	-
Gaspé-Est	2	-
Gaspé-Ouest	2	-
TOTAL	38	8

Source: Compilation effectuée à partir des informations recueillies lors du recensement effectué par le BAEQ durant l'été 1964 dans toutes les usines de transformation de produits laitiers du territoire-pilote.

On remarque la très forte concentration d'usines dans trois comtés, soit 28 usines pour le comté de Rivière-du-Loup, Rimouski et Matapédia.

Tableau XLVII: NOMBRE D'USINES PAR CLASSE DE VOLUME DE LAIT RECU EN 1963.

Volume de lait (en millions de livres)	Nombre d'usines
Moins de 2.4	9
2.5 à 6.9	23
7 à 12.9	9
13 et plus	5

On remarque que 41 usines sur 46 reçoivent moins de 12.9 millions de livres d'équivalent-lait. En ce qui concerne la classe supérieure, 4 sur 5 usines reçoivent de 13 à 15 millions de livres de lait, une seule reçoit un volume vraiment supérieur aux autres, soit 33 millions de livres d'équivalent-lait.

La non-diversification de la transformation est une seconde caractéristique des usines du territoire. En 1963, 95% du lait de transformation, soit environ 300 millions sur 313 millions de livres envoyées aux usines, étaient transformées en beurre, soit 12 millions de livres de beurre.

Les 13 millions de livres de lait résiduel ont servi à fabriquer 350,000 livres de fromage, 200,000 gallons de crème glacée et 3 millions de livres de lait en poudre. Sur 46 usines, 43 ne fabriquaient que du beurre.

Cette très faible diversification signifie une impossibilité de suivre les fluctuations avantageuses des différents produits sur le

marché.

Une troisième caractéristique des usines est la répartition très inégale des réceptions durant l'année; c'est-à-dire que la plus grande partie des réceptions annuelles est concentrée durant quelques mois d'été. Le tableau XLVIII donne le pourcentage par mois de la réception annuelle de lait aux usines.

Tableau XLVIII: RECEPTION MENSUELLE DE LAIT PAR LES USINES EN % DU VOLUME TOTAL ANNUEL, 1963.

Mois	%
Janvier	2.1
Février	1.4
Mars	1.6
Avril	5.8
Mai	9.7
Juin	15.0
Juillet	17.3
Août	15.5
Septembre	12.8
Octobre	9.6
Novembre	5.9
Décembre	3.3
TOTAL	100%

Source: Compilation effectuée à partir des informations recueillies lors du recensement effectué par le BAEQ, durant l'été 1964 dans toutes les usines de transformation de produits laitiers du territoire-pilote.

On note sur ce tableau que 60% des réceptions annuelles de lait ont lieu durant 4 mois, soit juin, juillet, août, septembre. On remarque aussi que durant les 4 mois d'hiver les approvisionnements sont très faibles soit 8.4% du total annuel. Si on fait l'hypothèse que, durant les mois où les approvisionnements sont les plus forts, les équipements sont utilisés au maximum, il faut conclure que 8 mois sur 12 ces équipements ne sont utilisés qu'à un très faible pourcentage de leur capacité. Ceci évidemment ne favorise pas l'abaissement des coûts moyens.

Ces trois caractéristiques suffisent pour affirmer que la plupart des usines de lait industriel dans le territoire opèrent à de très bas niveaux d'efficacité.

Les usines de transformation du lait sont donc caractérisées par trois lacunes bien marquantes:

- un faible volume de production
- un manque de diversification
- une mauvaise répartition des approvisionnements.

Comment expliquer ces trois lacunes?

Le trop grand nombre d'usines explique le faible volume de transformation par usine. Le tableau XLIX (page suivante) donne la répartition des usines par concentration de volume de lait et le volume moyen disponible par usine.

On voit que même dans la concentration où le volume de lait est important, il n'y a en fait que 8.7 millions de livres de lait industriel disponibles par usine.

Tableau XLIX: NOMBRE D'USINES PAR BASSIN ET PAR ZONE DANS LE TERRITOIRE ET VOLUME DE LAIT DE TRANSFORMATION DISPONIBLE PAR USINE, 1963.

Concentrations	Nombre d'usines	Volume de lait (million de lbs)	Volume disponible par usine (million de lbs)
Bassin I	17	145	8.5
Zone (1)	13	113	8.7
Zone (2)	4	32	8.0
Bassin II	21	135	6.4
Zone (1)	10	72	7.2
Zone (2)	7	46	6.5
Résiduel	4	17	4.2
Gaspésie	8	32	4.0

Source: Compilation effectuée à partir des informations recueillies lors du recensement effectué par le BAEQ, durant l'été 1964 dans toutes les usines de transformation de produits laitiers du territoire-pilote.

Il faut mentionner ici que le trop grand nombre d'usines de transformation, en plus de réduire le volume disponible par usine et de limiter ainsi les économies à l'échelle, augmente les coûts de ramassage du lait de transformation. En effet, il arrive souvent que plusieurs camions d'usines différentes parcourent le même circuit de ramassage. Le tableau L (page suivante) donne une idée de cet état de chose.

Tableau L: NOMBRE DE CAMIONS D'USINES DIFFERENTES PASSANT DANS LA MEME MUNICIPALITE, 1963.

Nombre de camions	1 à 2	3 à 5	5 et plus
Nombre de municipalités	68	33	5

Source: Compilation effectuée à partir des informations recueillies lors du recensement effectué par le BAEQ, durant l'été 1964 dans toutes les usines de transformation de produits laitiers du territoire-pilote.

On remarque que dans 38 municipalités, il y a plus de 3 camions d'usines différentes qui ramassent le lait. Ce sont là des coûts inutiles.

En ce qui concerne la non-diversification dans la transformation et la mauvaise répartition des approvisionnements annuels, elles sont causées en grande partie par le système de production des fermes. Les fermes du territoire sont pour la plupart de petites fermes. Sur ces fermes, le cultivateur ne compte ni son temps, ni la perte de gras amenée par l'écrémage sur la ferme; il trouve ainsi profitable de nourrir quelques veaux et quelques porcs avec le petit lait. Les usines ne reçoivent alors que la crème. Or la crème ne peut subir une transformation très diversifiée; par conséquent, les usines se limitent à produire du beurre. De plus, comme le volume de crème reçu par usine est très faible, les résidus de la transformation de la crème en beurre ne sont pas assez importants pour inciter les usines à s'équiper pour

les transformer. Pour ce qui est des approvisionnements irrationnels, ils sont causés par la non-rotation des vêlages. Presque tous les vêlages se produisent au printemps de telle sorte que la période de lactation des vaches se concentre durant les mois d'été.

RESUME

La production

- Volume: 313 millions de livres de lait industriel dans tout le territoire, dont 25 millions seulement en lait entier.

- Localisation:

- concentration dans le Bas St-Laurent.

bassin: 145 millions

Triangle Bic - Rivière-du-Loup - Ste-Rose du Dégelé.

Forte concentration près du littoral.

-bassin: 135 millions

Triangle: Sacré-Coeur de Rimouski - Causapscal - Ste-Félicité.

-Le reste: en Gaspésie

33 millions dont 26 millions dans Bonaventure.

La transformation

- 46 usines opèrent sur le territoire, elles sont situées surtout dans les comtés de Rimouski, Rivière-du-Loup et Matapédia.

- Principales caractéristiques:

  -faible volume transformé par usine

  -manque de diversification dans la transformation

  -mauvaise répartition de l'approvisionnement.

- Pourquoi:

  -trop grand nombre d'usines

  -production à la ferme mal adaptée aux besoins des usines de transformation.

d) La législation agricole et la commercialisation.

La théorie économique distingue trois schémas d'analyse classique: la concurrence parfaite, la concurrence imparfaite où se situent la concurrence monopolistique et l'olygopole (il y a olygopole quand seulement un nombre restreint de firmes effectue la vente d'un produit particulier) et en dernier lieu le monopole parfait. La concurrence parfaite et le monopole sont deux modèles théoriques extrêmes qui ne s'appliquent pas à la réalité.

L'entreprise agricole a toujours constitué l'exemple traditionnel servant à illustrer le concept de concurrence parfaite: il y a dans le secteur agricole un grand nombre de petites unités de production qui n'exercent aucune influence sur les prix et qui commercialisent un produit non différencié. Cependant, il ne faut pas faire l'erreur commune de généraliser cette situation à toute la structure du commerce des produits agricoles. A cause du processus accéléré de concentration et d'intégration dans l'industrie alimentaire, les marchés agricoles s'écartent de plus en plus du schéma concurrentiel. Il en résulte une diminution des élasticités de l'offre et de la demande. Les lois interviennent donc pour augmenter l'élasticité de l'offre et diminuer l'élasticité de la demande (1).

Les lois du marché se divisent ainsi en deux grandes catégories: celles qui assurent la qualité (15 lois) et les prix uniformes (1 loi);

---

(1) Il ne s'agit pas de la demande ultime c'est-à-dire celle des consommateurs mais bien de la demande des intermédiaires dont les fonctions sont le stockage, la congélation et la mise en conserve.

celles qui agissent sur les mécanismes du marché en augmentant l'élasticité de l'offre (12 lois) en diminuant l'élasticité de la demande (2 lois) en jouant sur tout le marché (4 lois). Il faut y ajouter 6 autres lois dont trois à caractère général et trois portant exclusivement sur le blé.

La nomenclature de ces différentes lois ainsi que leurs incidences sur les marchés agricoles dépasseraient les cadres de cet exposé.

e) Conclusion

Les organismes de commercialisation servant à acheminer les produits agricoles jusqu'au consommateur ultime ne manquent pas dans le territoire-pilote d'aménagement: plus de 70 coopératives, 1555 détaillants en alimentation, un minimum de 15 négociants de fruits et légumes en gros (1), 19 grossistes faisant le commerce de l'épicerie en général et enfin des intermédiaires de toutes sortes dont le nombre est très difficile à évaluer. Abstraction faite des usines laitières et de trois petits abattoirs à caractère municipal, le territoire ne compte aucune entreprise de transformation des produits de la ferme: la totalité des produits alimentaires en conserve consommés localement provient de l'extérieur.

Il est malaisé de porter un jugement sur l'efficacité de cette structure commerciale; seules des études sérieuses et complètes à tous les niveaux du réseau de distribution permettraient de le faire. Cependant, le nombre élevé d'unités coopératives non rentables, le volume minime de production manipulé, le cumul des activités et l'éloignement de la centrale de gros, voilà autant de facteurs qui constituent des entraves majeures à l'efficacité économique de la commercialisation effectuée dans le cadre coopératif.

---

(1) Cette section sur la commercialisation ne traite pas de ces négociants en gros; ceux-ci feront l'objet d'un texte ultérieur.

3.- La commercialisation: l'organisation coopérative.

a) Introduction.

1) Rapports avec l'aspect économique

L'analyse économique de la commercialisation qui précède traite autant que possible de toutes les transactions de produits agricoles qui s'effectuent dans la région. L'analyse sociologique qui suit cherche à identifier le rôle et la responsabilité des hommes et de leurs idées, des organisations et de leurs règles dans le fonctionnement de ces transactions.

Le rôle des hommes et de leurs idées sera traité séparément dans la prochaine partie sous l'item "mentalité", tandis que celui des organisations et de leurs règles est analysé dans la présente partie.

On ne tiendra compte ici que du mouvement coopératif agricole avec une annexe sur les offices de producteurs, et ceci pour trois raisons:

- Le cadre de cette section exige la restriction à une description de la situation actuelle: or, le mouvement coopératif est de loin l'organisation de commercialisation la plus importante pour les produits agricoles de la région; de plus, elle est la seule organisation économique qui touche ou qui a touché la presque totalité des cultivateurs dans l'essentiel de leur production.

- L'évolution générale de l'agriculture et les conclusions de la partie sur l'aspect économique de la commercialisation démontrent assez que l'avenir appartient aux organisations qui exercent une influence à tous les niveaux du cycle économique de production agricole: le mouvement coopératif est actuellement le seul réseau organisé sur cette base dans le territoire.

- Les offices de producteurs remplissent aussi la plupart des exigences énumérées ci-haut, mais ils n'ont une influence que sur une faible partie de la production du territoire (1). Au niveau de la description de la situation, il est donc justifié de les avoir relégués au second plan.

On traitera donc surtout des coopératives en retenant les deux conclusions principales de l'étude économique sur le sujet:

- Les unités coopératives (2) ne sont pas rentables parce qu'elles sont trop petites et qu'elles manipulent un volume trop faible.

---

(1) Dans le territoire, il n'existe que des offices de producteurs de bois. Le revenu brut par cultivateur, provenant de cette source, est de $220. pour l'année 1963. Le revenu brut par cultivateur-producteur est de $542. pour la même année.

(2) Coopératives locales ou paroissiales.

- L'inefficacité du réseau coopératif est causée en grande partie par sa dispersion géographique (1).

2) Comment cette étude s'insère dans la position générale du problème de l'agriculture.

---

(1) L'étude qui suit n'est en aucune façon une prise de position, pour ou contre le mouvement coopératif. Il s'agit du point de vue d'un analyste qui veut décrire le mouvement coopératif dans ce qu'il a de plus essentiel, en fonction d'un développement à venir. Le développement à venir a été défini par l'hypothèse d'une intégration des fonctions.

En décrivant le mouvement coopératif en termes de ses capacités de réaliser un certain avenir, il est fatal qu'on décrive surtout ses faiblesses. Aussi ne faut-il pas considérer le texte qui suit comme un jugement global sur le mouvement coopératif.

Porter un jugement sur l'utilité du mouvement coopératif eut été certainement une perspective plus flatteuse pour celui-ci, parce qu'on ne finirait jamais d'énumérer tous les services que les coopératives agricoles ont pu rendre dans le territoire; il ne s'agissait pas ici de faire l'histoire du passé, mais d'évaluer les forces en place pour créer l'histoire de demain.

L'introduction générale de ce cahier a mis en relief l'évolution de l'agriculture en 4 étapes principales:

-1ère étape: Intégration (1) de quatre fonctions (production, transformation, mise en marché, fourniture des produits d'utilité professionnelle) dans les fermes de subsistance.

-2è et 3è étape: Dispersion de ces quatre fonctions au moment des premiers progrès techniques par la création d'organismes consacrés à l'une ou l'autre de ces fonctions.

-4è étape: Réintégration de ces quatre fonctions à un niveau plus grand (local, régional ou même national), au niveau des organismes qui ont été créés dans la troisième étape.

Cette perspective, qui met en relief l'évolution du processus d'intégration, permet de mieux situer cette partie qui a pour objectif essentiel de localiser les coopératives du territoire dans ce processus. La perspective d'intégration est particulièrement significative à trois points de vue principaux:

-On peut assumer que, dans le territoire, la première étape est dépassée et qu'avec les coopératives, la deuxième et la troisième étape

---

(1) -intégration des fonctions: coordination ou centralisation des décisions relatives aux actions qui satisfont les besoins de production, transformation. etc...

se sont installées solidement. Par ailleurs, le contexte nord-américain, dans lequel baigne le territoire, est déjà arrivé à la 4è étape (1). Dans la mesure où le territoire fait partie de ce contexte, il est influencé par lui et poussé vers la 4è étape. Cette pression qui s'exerce sur lui permet d'affirmer que l'agriculture du territoire est en période de transition entre la 3è et la 4è étape. Cette transition explique pourquoi la plupart des coopératives exercent plus d'une fonction, de façon inégale et irrégulière.

-Malgré son influence à tous les niveaux du cycle de production agricole, le réseau coopératif est étudié dans la partie commercialisation. En effet, c'est le commerce (1) qui exerce la plus grande pression en vue de provoquer une réintégration des quatre fonctions. Aussi la coopérative est-elle étudiée comme institution commerciale, motrice de l'intégration.

-Finalement, comme l'aménagement est nécessairement une accélération et une adaptation de l'évolution naturelle, à cette fin, la perspective de l'intégration donne une logique permettant d'étudier tout le système coopératif agricole d'une façon pertinente à l'aménagement, i.e. en l'occurrence par rapport au degré d'intégration qu'il a atteint en cherchant quelle intégration il pratique et qu'est-ce qui l'empêche d'en faire davantage.

---

(1) Voir la section précédente sur l'aspect économique de la commercialisation pour une description du degré d'intégration au moyen des chaînes de magasins principalement.

3) La logique de la présente section.

Il s'agit donc de voir les principaux freins qui empêchent les coopératives d'effectuer la réintégration des quatre fonctions et ceci en cinq étapes:

-Les blocages attribuables à la nature même de la coopération: les principes coopératifs.

-Les blocages attribuables au pli qu'ont pris ces principes en s'insérant au Québec et dans le territoire.

-Les blocages attribuables à la situation du territoire dans l'ensemble du réseau coopératif.

-Les conséquences de ces blocages sur l'intégration.

-Les conséquences de ces blocages sur la participation.

b) Le réseau coopératif

1) Les principes coopératifs:

En principe, une société coopérative agricole est une entreprise commerciale et/ou industrielle, propriété d'un groupe de cultivateurs qui en est en même temps l'usager.

Il ressort de cette définition 2 caractéristiques principales: premièrement, il s'agit d'un groupe impliqué d'une façon particulière dans une entreprise; deuxièmement, il s'agit d'une entreprise d'un type particulier (à cause du type d'engagement qu'a le groupe) qui de ce fait est appelée à avoir des règles de fonctionnement particulières.

On verra dans une première sous-section (a) ces deux éléments fondamentaux: le groupe et les règles de fonctionnement. La seconde sous-section (b) sera consacrée à mesurer les conséquences de ces deux éléments sur le fonctionnement de l'entreprise conçu en termes de participation.

(a) Les caractéristiques de la coopération.

(a.1) Le groupe: Théoriquement, le groupe qui donne naissance à une coopérative est par définition un groupe homogène, i.e. un groupe dont les membres partagent la même occupation, le même niveau de vie, la même culture, etc., c'est aussi ce qu'on appelle en sociologie un endogroupe, i.e. un groupe formant à lui seul une petite société avec une forte solidarité.

De plus, si ce groupe est économiquement homogène, la coopérative peut en naître comme moyen de défendre des intérêts communs. En ce sens, la coopérative est une émanation du groupe pour le groupe.

Deux caractéristiques ressortent donc:

- endogroupe homogène
- coopérative: émanation du groupe

(a.2) Les règles de fonctionnement: les principes coopératifs.

Cette situation idéale d'une coopérative, émanation d'un endogroupe homogène, entraîne le choix d'un certain nombre de règles qu'on a convenu d'appeler les principes coopératifs. On mentionnera ici les principaux:

-Neutralité politique: Ce principe a été mis en place pour distinguer la coopération du socialisme, en précisant qu'une coopérative est une organisation strictement économique. Même si la coopération vise à englober toute la réalité sociale, ses moyens sont strictement économiques.

-Gestion démocratique: "un homme, un vote"

Quelle que soit la quantité de capital ou de transactions d'un coopérateur, il possède un seul droit de vote inaliénable à l'assemblée générale qui est le pouvoir suprême dans une coopérative.

-"Libre entrée, libre sortie"

En principe, les coopératives sont des entreprises ouvertes et chaque individu éligible, d'après les termes de la loi, peut en faire partie ou cesser d'y participer selon son bon plaisir.

-"Intérêt limité sur le capital"

Comme l'entreprise coopérative est conçue en fonction du profit des usagers, la fonction de propriétaire est proportionnellement limitée en bloquant le profit sur le capital.

-"Ristourne au prorata des transactions"

Ce principe est le corollaire de la limitation du capital. Il institue la distribution du profit selon la participation économique des membres.

-"L'éducation des membres"

Ceci n'est pas à proprement parler un principe mais une règle que s'est donnée la coopération pour maintenir la participation volontaire.

(b) Les conséquences de ces principes et du type de groupe impliqué sur le fonctionnement des coopératives.

(b.1) Généralités

Toute forme d'organisation ou de regroupement d'individus pour l'exécution d'une tâche exige une contrainte sur la participation à cette tâche, que cette contrainte soit morale, sociale, économique ou légale.

Bien sûr, quel que soit le moyen utilisé, le bon fonctionnement d'une entreprise est directement proportionnel à la qualité de la participation de son personnel et de ses usagers ou clients.

Aussi, avant d'analyser le fonctionnement proprement dit de l'entreprise coopérative, on essaiera de voir comment le groupe que suppose la coopérative et les principes coopératifs suscitent un certain type de participation en favorisant certaines contraintes au détriment des autres.

On pourrait étager le raisonnement comme suit:

- Le bon fonctionnement d'une entreprise est déterminé par la qualité de la participation.

- la qualité de la participation est déterminée par le type et la force des contraintes utilisées.

- le type et la force des contraintes utilisées sont déterminés par la sorte d'entreprise.

- la coopérative est une sorte d'entreprise particulière caractérisée par le groupe qui la forme et les principes qui la régissent.

- l'étude du groupe et des principes coopératifs permet donc de dégager le type et la force des contraintes utilisées, de là la qualité de la participation, de là le bon fonctionnement.

Il s'agit donc de dégager ici quelles sont les contraintes favorisées par le groupe et les principes coopératifs. La description de ces contraintes n'expliquent pas le fonctionnement comme tel, mais elle constitue une évaluation des causes du bon ou du mauvais fonctionnement.

C'est dans cette perspective que seront étudiés ici les types de contraintes

mentionnées plus haut: morale, sociale, économique ou juridique (1).

-Contraintes morales et sociales.

Ces deux types de contraintes proviennent en effet de la pression exercée par la société ambiante sur un individu afin de le faire agir ou penser d'une façon bien déterminée. Elles diffèrent cependant dans leurs manifestations.

La contrainte est dite sociale quand on veut parler de la pression elle-même. Elle se manifeste par toutes sortes de moyens et même par des sanctions pour les individus qui résistent à la pression. Cette pression se fonde sur un ensemble de lois implicites qui s'expriment dans des phrases comme: "Il y a des choses qui se font et d'autres qui ne se font pas; il y a des choses qui se disent et d'autres qui ne se disent pas."

La contrainte est dite morale, quand la pression sociale réussit, non seulement à faire agir un individu, mais à le convaincre que les objectifs proposés par la société ambiante sont les meilleurs. La contrainte sociale devient alors une contrainte dont les objectifs et les lois sont assimilés par l'individu. C'est ce qu'on appelle la contrainte morale.

-Contraintes économiques.

La contrainte économique s'exprime entièrement dans l'idée de l'intérêt économique des individus. Qu'il soit actionnaire ou employé, un individu est intéressé à participer à une entreprise quelconque dans la mesure où il en tire son profit.

---

(1) Cette typologie se veut un modèle exhaustif qui englobe toute forme de contrainte possible.

C'est cette tendance vers l'acquisition d'un revenu qui est définie ici comme une contrainte économique.

-Contrainte juridique

Dans les sociétés modernes, l'utilisation de la force physique est monopolisée par l'Etat qui contrôle cette force par la législation. On convient d'appeler contrainte juridique toute forme de pression à la participation qui est assurée par la loi. La principale forme de contrainte juridique qui s'applique ou s'appliquerait dans le contexte coopératif, c'est le contrat.

Il s'agit maintenant de voir comment le groupe et les principes coopératifs privilégient certaines contraintes au détriment des autres.

(b.2) Le Groupe:

-Endogroupe homogène:

Dans un tel groupe, le contrôle social joue fortement et uniformément pour tous les membres; une coopérative construite sur cette base peut s'assurer une participation forte, si la coopération devient une norme officialisée. S'y soustraire devient alors cause d'exclusion. La situation d'endogroupe homogène est donc idéale pour assurer une contrainte sociale à la participation, dans la mesure où la coopération est acceptée officiellement.

-Emanation du groupe:

Pour ceux qui créent une coopérative, y participer, c'est parachever l'oeuvre qu'ils ont entreprise. Si donc une coopérative est créée par un groupe qui veut par ce moyen défendre ses intérêts, on peut être assuré que la contrainte morale inscrite dans la conviction des fondateurs jouera en faveur

d'une forte participation.

(b.3) Les principes coopératifs.

-La neutralité politique.

Ce principe ne favorise pas une contrainte plutôt qu'une autre. Il ne fait que définir le rôle strictement économique de la coopération et pour une foule de raisons qu'il serait fastidieux d'énumérer ici, il est probable qu'il a pour effet de nuire à la cohésion de l'ensemble des groupes de coopérateurs.

-"Un homme, un vote" et "l'intérêt sur le capital":

Le principe de "l'intérêt sur le capital" empêche les individus de se lier par l'intérêt économique; l'individu ne sera pas intéressé à investir beaucoup de capital dans sa coopérative sachant que l'intérêt qu'il en retirera est très limité. Ce principe, doublé de celui de l'égalité exprimé par la sentence "un homme, un vote", empêche les mises de fonds importantes. Bien plus, pour conserver l'égalité, la coopérative aura tendance à ramener la part sociale au niveau des capacités financières du plus pauvre de ses membres.

Ces deux principes qui nient la contrainte économique favorisent la contrainte sociale en situation de groupe homogène. En effet, la tendance à fixer le capital social à un certain niveau assez bas donne la possibilité d'intégrer une plus grande partie ou même la totalité de l'endogroupe. Dès lors, si la coopérative ne pratique pas de discrimination dans le groupe, elle est plus assurée de bénéficier de son contrôle.

-"Libre entrée, libre sortie"

Ce principe a pour fonction directe de supprimer toute contrainte juridique à la participation. Il n'y a pas de contrat possible, d'engagement légal stable, ou du moins la coopérative ne peut pas user de moyens légaux pour faire respecter les engagements de ses membres.

-Education des membres.

Si la participation à la fondation assure une certaine contrainte morale, la nécessité de maintenir cette contrainte et surtout de l'assurer pour les nouveaux venus s'impose quand même, et la règle de l'éducation coopérative vient satisfaire cette exigence.

-"Ristourne au prorata des transactions"

Ce principe est le seul qui favorise une contrainte économique. Mais il contient en lui-même un vice de forme: il faut du capital pour faire fonctionner une entreprise. Si le capital est du capital ordinaire détenu par les membres, il semble que ce soit un jeu de mots que d'appliquer le profit au volume de transactions. Si le capital vient de l'extérieur du groupe de coopérateurs sous forme d'emprunt ou d'obligation, il est privilégié, c'est-à-dire rémunéré en premier et la marge de profit qui reste est proportionnelle au capital investi par les membres.

Un volume de ristourne suffisant pour constituer une contrainte économique à la participation n'est donc possible que si les membres consentent à investir du capital peu rémunéré, ce qui est de nature à supprimer la contrainte économique.

Pour bien situer la ristourne, il faut considérer à toute entreprise 5 facteurs de production:

- matière première,
- équipement,
- travail,
- capital,
- organisation des facteurs, i.e. entrepreneurship.

La source de ristourne: Par définition, les quatre premiers facteurs doivent être payés d'abord, tandis que l'entrepreneur conserve les résidus, i.e. le profit.

Dans l'entreprise coopérative, c'est théoriquement ce résidu qui est redistribué sous forme de ristourne et qui a permis dans la plupart des coopératives du territoire de constituer un capital qui n'existait pas à l'origine.

Toutefois, si dans toutes les coopératives, le profit de l'entreprise ainsi que le capital en grande partie appartiennent aux cultivateurs-membres, le volume monétaire que représente la rémunération de ces deux facteurs est distribué sur diverses bases selon le type de coopérative par le mécanisme de la ristourne.

Notons d'abord que le principe qui limite l'intérêt sur le capital impose en partant une réduction de la rémunération du capital en faveur d'une augmentation du profit proprement dit, i.e. cette partie du revenu de l'entreprise qui va être consacrée à la ristourne.

Mais dans la mesure où le capital et l'entreprise appartiennent au cultivateur, rémunérer plus ou moins l'un ou l'autre est une fiction. En effet, après que la matière première, l'équipement et le travail ont été payés, au prix du marché, ce qui reste ira fatalement au cultivateur sous quelque forme que ce soit.

Or, dans notre système, il existe aussi un marché pour le capital, de telle sorte que la limitation du capital est une sous-rémunération par rapport au prix du marché. Ainsi, ce n'est donc qu'au moyen d'une sous-rémunération du capital que la coopérative peut grossir ses profits proprement dits.

De plus, comme chaque cultivateur possède une partie infime du capital, l'intérêt est une quantité négligeable, de telle sorte que les coopératives arrivent en pratique à considérer comme profit ou résidu, l'ensemble de la rémunération du capital et du profit de l'entreprise.

Cette situation entraîne une latitude très large dans l'administration de la coopérative. En effet, le résidu à consacrer à la ristourne est une portion plus large que dans l'entreprise privée. Cette dévalorisation du capital entraîne la possibilité d'une rentabilité moindre. On a moins besoin de s'astreindre à une administration rigoureuse, parce qu'en pratique on a du capital à meilleur prix que les autres entreprises.

La première conséquence de cette situation est de permettre à des entreprises qui normalement ne seraient pas rentables de végéter en perpétuant des méthodes administratives dépassées depuis longtemps.

Les barêmes de ristourne: La ristourne est censée théoriquement rémunérer le cultivateur selon sa participation à la coopérative. On a vu déjà qu'en pratique, du moins pour les mauvaises années, ceci se faisait à condition que le capital soit fourni gratuitement ou presque par les cultivateurs.

Cependant, que le volume consacré à la ristourne soit fictivement grossi ou non, il reste à considérer la façon d'attribuer cette ristourne.

On a fait du phénomène de "transaction" le critère de base pour la distribution de la ristourne. Or, les transactions sont très hétérogènes selon le type et les fonctions des coopératives.

Ainsi, pour la fourniture des produits d'utilité professionnelle la ristourne est un bénéfice donné au cultivateur comme client. Pour l'écoulement des produits de la ferme, en particulier par les beurreries, la ristourne est un bénéfice donné au cultivateur comme fournisseur de matière première.

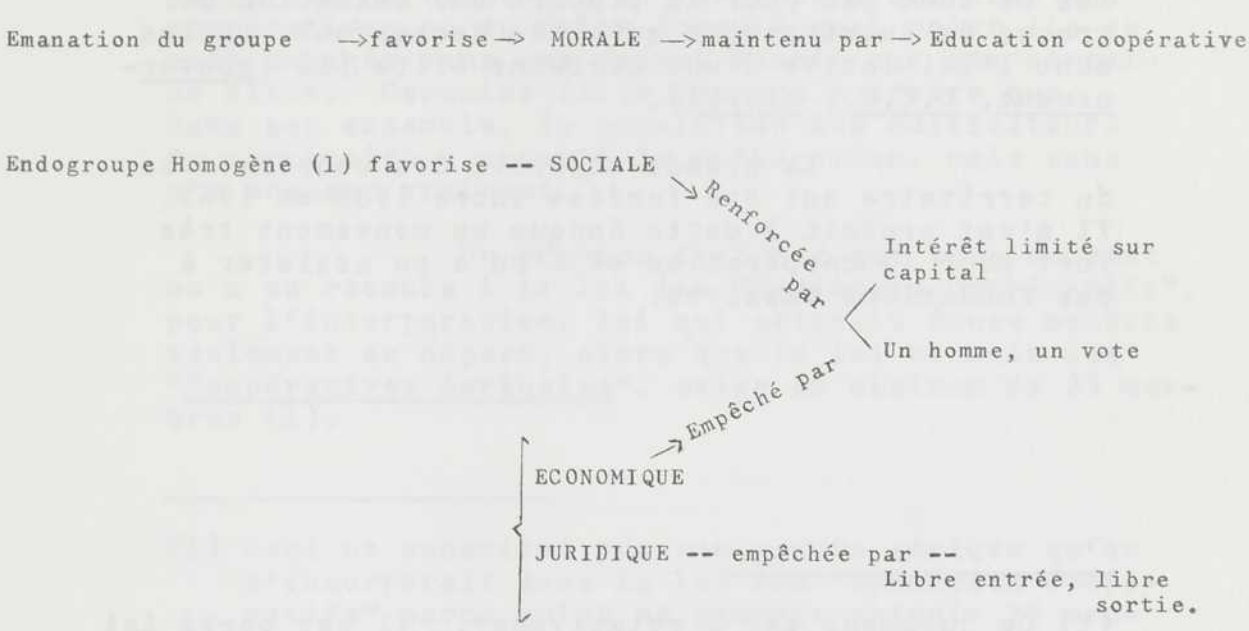
Dans le cas des produits d'utilité professionnelle on retrouve donc une situation où la rémunération du capital et les profits de l'entreprise sont distribués aux clients, tandis que dans l'écoulement des produits de la ferme, les mêmes profits sont distribués aux fournisseurs de matière première.

Cependant, le fait de réagir de la même façon pour les fournisseurs de matière première ne peut faire autrement que de créer une forme de relation identique à celle que l'on a avec le client, i.e. instable et soumise à une réclame constante. On voit tout de suite les conséquences de ce système sur la stabilité des sources d'approvisionnement et par conséquent sur les capacités d'intégration de la coopérative de transformation.

2) Le poids de l'histoire sur l'instauration de la coopération au Québec et dans le territoire-pilote.

Selon qu'on fait varier la situation ou les règles, ci-haut décrites de façon toute théorique, le type de contrainte est susceptible de changer de degré ou de nature. Il s'agit maintenant de voir d'une part, comment ce système qu'on vient de décrire a été changé dans son application au Québec et d'autre part les répercussions de ces interprétations du système coopératif sur les types de contrainte à la participation.

Figure IV: SCHEMA DES RELATIONS SIGNIFICATIVES QUI S'ETABLISSENT ENTRE GROUPES, PRINCIPES ET TYPES DE CONTRAINTES.



(1) Le poids de cette situation sur les contraintes économiques et juridiques reste à discuter. L'hypothèse serait que l'endogroupe homogène situé en société traditionnelle a tendance à repousser les formes de contrôles de la société moderne que sont les contraintes économiques et juridiques.

(a) Principales caractéristiques du mouvement coopératif québecois.

(a.1) Les coopératives n'ont pas été créées par les principaux intéressés.

La première caractéristique des coopératives agricoles du territoire-pilote, c'est qu'elles ne sont pas pour la plupart une émanation du groupe de cultivateurs qu'elles desservent. Elles sont l'initiative d'une certaine élite (1) (gouvernement, U.C.C., clergé).

La grande majorité des coopératives du territoire ont été fondées entre 1938 et 1965. Il s'est produit à cette époque un mouvement très fort pour la coopération et l'on a pu assister à des fondations massives.

---

(1) Ce jugement est à relativiser. Il est porté ici parce que c'est le cas le plus général. Toutefois il ne s'applique pas ou peu aux coopératives de la Gaspésie où une longue tradition coopérative (via les coopératives des pêcheurs) et l'arrivée récente de l'U.C.C. changent la nature du problème.

De même, quelques coopératives parmi les plus anciennes du Bas Saint-Laurent échappent aussi à cette règle en vertu d'une longue histoire de coopération.

D'une façon générale, la règle s'applique surtout aux coopératives fondées pendant et depuis la dernière guerre.

Les officiers du gouvernement, du mouvement coopératif et de l'U.C.C. qui ont été rencontrés (au cours de l'enquête) ont tous confirmé ce fait. De plus, l'une ou l'autre de ces organisations était impliquée dans la plupart de ces fondations. Il y a même eu des missionnaires de la fondation.

Selon le schéma élaboré plus haut, (voir page 209) on peut se demander jusqu'à quel point les cultivateurs du territoire ont créé ces coopératives ou du moins jusqu'à quel point ils se sont engagés dans une oeuvre lancée par une certaine élite. Certains faits portent à croire que, dans son ensemble, la population des cultivateurs du territoire a accepté la coopération, mais sans s'y engager vraiment.

Un premier fait est que très souvent on a eu recours à la loi des "Syndicats Coopératifs", pour l'incorporation, loi qui exigeait douze membres seulement au départ, alors que la loi normale des "Coopératives Agricoles", exige un minimum de 25 membres (1).

---

(1) Ceci ne constitue pas une preuve stricte qu'on s'incorporait sous la loi des "Syndicats Coopératifs" parce qu'on ne pouvait obtenir 25 membres au départ; d'autant plus que l'utilisation des deux lois correspond à une querelle entre deux groupes de fondateurs: l'U.C.C., d'une part avec les "syndicats coopératifs", le Gouvernement et la Fédérée d'autre part avec les "coopératives agricoles".

Cependant le seul fait d'utiliser la loi des "Syndicats coopératifs" permettait de fonder des coopératives là ou on n'aurait su le faire avec l'autre loi. Quant à savoir si les choses se sont vraiment passées ainsi, l'opinion des informateurs est partagée là-dessus, ce qui porte à croire que les choses se sont effectivement passées "ainsi" à certains endroits, sans qu'on puisse déterminer où et avec quelle fréquence.

Un autre fait milite en faveur de cette hypothèse de non-engagement de la population: les coopératives sont nées à une époque où les petites localités de la région étaient isolées et relativement indépendantes les unes des autres. Dans une telle situation, la venue du même type d'organisation partout est nécessairement le fait d'organisations qui couvraient l'ensemble de la région.

(a.2) Les coopérateurs du territoire ne forment pas un groupe assez homogène pour répondre aux exigences d'une véritable coopération.

Au départ, le groupe des coopérateurs n'était pas très hétérogène: au contraire, on peut considérer que chaque localité, au moment de la fondation des coopératives, constituait un endogroupe homogène.

Mais comme la majorité des cultivateurs se sont peu engagés au départ, la coopérative est devenue une source de division dans la paroisse.

Le mouvement coopératif a évité ce biais en offrant ses services à tous les cultivateurs, qu'ils fussent membres ou non. Cette tactique permettait aux coopératives de rendre nulle l'opposition au contrôle social.

On peut voir dans ce phénomène une preuve de la fondation des coopératives par une certaine élite. Il est assez étonnant de constater que la coopérative ait atteint un certain rôle de service public, alors qu'en soi elle devrait s'adresser exclusivement à ses membres. D'autre part, des organismes gagnés à l'idée de coopération, tels que le gouvernement, l'U.C.C. et le clergé, sont des groupes dont l'objectif est toute la population agricole. On pourrait dès lors en conclure que le mouvement coopératif a assimilé des rôles qui n'étaient pas proprement les siens, mais ceux de ses fondateurs.

Voilà donc les principales caractéristiques de la situation dans laquelle la coopération a dû s'insérer: les coopératives n'ont pas été une émanation du groupe même des cultivateurs, ce qui a entraîné une division. Pour l'éviter, les coopératives ont dû devenir un service public.

(a.3) l'application des principes coopératifs.

Avant de voir comment une telle situation a pu influencer le type de contrainte à la participation, on devrait normalement se demander de quelle façon les principes coopératifs ont été interprétés dans le contexte régional.

Le stade actuel de l'étude ne permet pas de définir précisément comment chaque règle a été appliquée. Mais à partir de la méthode utilisée pour définir le rôle des principes coopératifs, on pourra dès maintenant en déduire certaines conclusions.

Voyons donc quelle influence la situation et les principes coopératifs ainsi que leur application ont pu avoir sur les types de contraintes à la participation.

(b) Répercussion des changements dans le système coopératif du territoire sur les types de contraintes à la participation.

(b.1) Au niveau de la situation:

Dans la mesure où la coopérative créait une concurrence économique à des intérêts soutenus par la masse des cultivateurs qui ne s'étaient pas engagés dans la coopération, la contrainte sociale n'a pas pu jouer complètement en sa faveur. Ainsi, comme les entrevues de l'été 1964 ont permis de le constater, il est arrivé que le clergé, favorable et même fondateur de coopératives, devienne neutre à un certain moment à cause de l'existence de certains

concurrents soutenus par une partie de la population d'une localité.

Le rôle de service public joué par la coopérative a entraîné une diminution des possibilités de contrainte morale à la participation des membres, contrainte nécessaire pourtant à la coopération. En effet, non seulement les cultivateurs se sont peu engagés en nombre dans la coopérative, mais l'offre de service à toute la population a rendu l'adhésion superflue en même temps qu'elle identifiait la coopérative comme une espèce de service public.

(b.2) Au niveau des principes coopératifs.

Ces principes sont codifiés dans la loi qui régit les coopératives. Toutefois, l'institutionalisation légale entraîne une application plus ou moins réelle selon la nature de chacun de ces principes. Ainsi, la notion d'éducation coopérative ne bénéficie pas d'une codification légale parce qu'elle relève d'un autre ordre de phénomène, tandis qu'un principe comme "intérêt limité sur le capital" obtient une application presqu'automatique du fait de son inscription dans la loi.

Le rôle de la loi et l'application effective des règles coopératives seront établis en détail dans un rapport annexé au plan. Pour le moment, les expériences de recherche permettent d'assumer deux conclusions:

- Les cultivateurs en général et même les coopérateurs ignorent presque complètement les principes de la coopération.

- Ces principes s'appliquent cependant dans une certaine mesure, en vertu de leur codification dans la loi et de la connaissance qu'en ont certains leaders coopératifs.

Malgré la situation ou avec la situation, ces principes ont joué en faveur de la seule contrainte morale à la participation. En effet, un premier résultat nous dit que, dans l'écoulement des produits de la ferme, les cultivateurs envoient ou bien tout, ou bien rien à la coopérative. Pour chacune des productions du territoire, moins de 10% des cultivateurs envoient entre 20% et 80% de leur production à la coopérative; tous les autres se situent dans les cas extrêmes *.

Il y a donc deux groupes: aucune adhésion et adhésion totale. Malgré la nécessité qui s'impose dans certains cas au cultivateur d'aller à la coopérative parce que c'est le seul moyen d'écoulement de ses produits, le modèle des deux groupes reste vrai et tend à prouver que la dimension "service public", même si elle est réelle dans l'esprit des dirigeants, ne se réalise que très peu dans le fonctionnement des unités coopératives. Cette division en deux groupes laisse entendre que la participation économique est fonction d'une conviction morale exclusivement puisque les contraintes économiques et légales n'existent pratiquement pas et que la contrainte sociale s'applique peu comme il a été constaté plus haut.

Cet aspect de la contrainte morale sera élaboré davantage dans la partie qui traite de la participation proprement dite. Il suffit de s'en tenir pour le moment au fait que seule la contrainte morale joue en faveur de la coopération d'une façon efficace.

<u>En résumé</u>, on peut dire que les coopératives, nées plus ou moins en dehors du groupe des cultivateurs, se sont maintenues comme service public et avec la contrainte morale comme moteur

---

* Questionnaire général, section sociologique, été 1964. SECTION II-B, Q. #25.

essentiel de la participation.

Ce qui suit sera consacré à la définition des rôles et fonctions des coopératives tels que déterminés par les caractéristiques mentionnées plus haut.

(c) Rôles et fonctions des coopératives.

(c.1) Le maintien de la coopérative comme service public a eu pour conséquence la multiplication des fonctions dans les coopératives locales.

On peut estimer que la tendance de la coopérative à s'acclimater au milieu l'a poussée à développer des fonctions adaptées aux besoins des cultivateurs sans se préoccuper des besoins propres d'une entreprise.

Ainsi, à l'exception des petites beurreries, les coopératives agricoles exercent pour la plupart trois ou quatre fonctions: achat, vente, transformation et financement. Le chapitre précédent a bien illustré ce phénomène.

Du point de vue économique, cette multiplication des fonctions est allée à l'encontre du développement des coopératives. En effet, les économistes ont conclu que la plupart des coopératives étaient non-rentables parce que trop petites.

Aussi peut-on se demander comment il se fait qu'un si grand nombre ait réussi à se maintenir. Une seule fonction par coopérative locale eut entraîné soit une mort rapide, soit une réorganisation sur une base plus grande. En acquérant de nouvelles fonctions consolidées avec les premières, la coopérative a pu augmenter son volume et conserver ainsi plus longtemps la base locale, retardant l'échéance de la régionalisation et du développement.

D'autre part la multiplication des fonctions, parce qu'effectuée à un niveau trop petit, s'est accompagnée de la consolidation du budget, i.e. d'une seule comptabilité pour l'ensemble des opérations. Bien sûr, ce ne sont pas toutes les coopératives qui font une seule comptabilité pour toutes les fonctions qu'elles exercent. Cependant, sans pouvoir encore identifier le nombre exact, on peut dire qu'il est assez grand et assez réparti dans tout le territoire pour être estimé comme un cas général.

Retenons cette première caractéristique du fonctionnement des coopératives: multiplication des fonctions au niveau local, ce qui retarde le développement de la régionalisation.

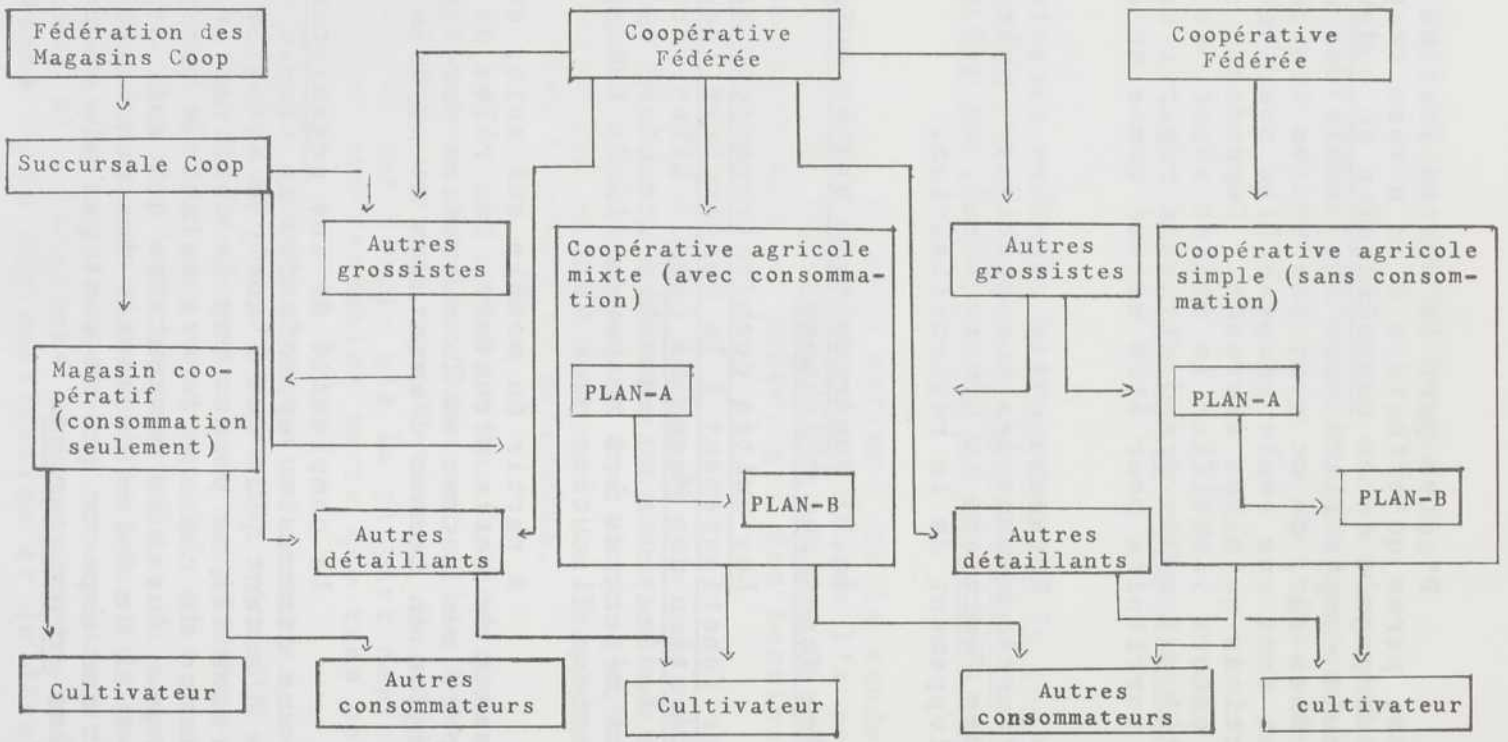
(c.2) Superposition plutôt qu'organisation des fonctions d'échange.

Les unités coopératives sont associées dans leur fonctionnement à la Coopérative Fédérée et à la Fédération des Magasins Coop. Elles forment avec ces fédérations un ensemble structuré dans lequel sont réparties les responsabilités inhérentes aux fonctions discutées plus haut.

A partir du modèle qui suit, on verra les éléments de cette structure, les rôles de chacun par rapport aux autres et la situation particulière de la région en termes d'avantages et de désavantages.

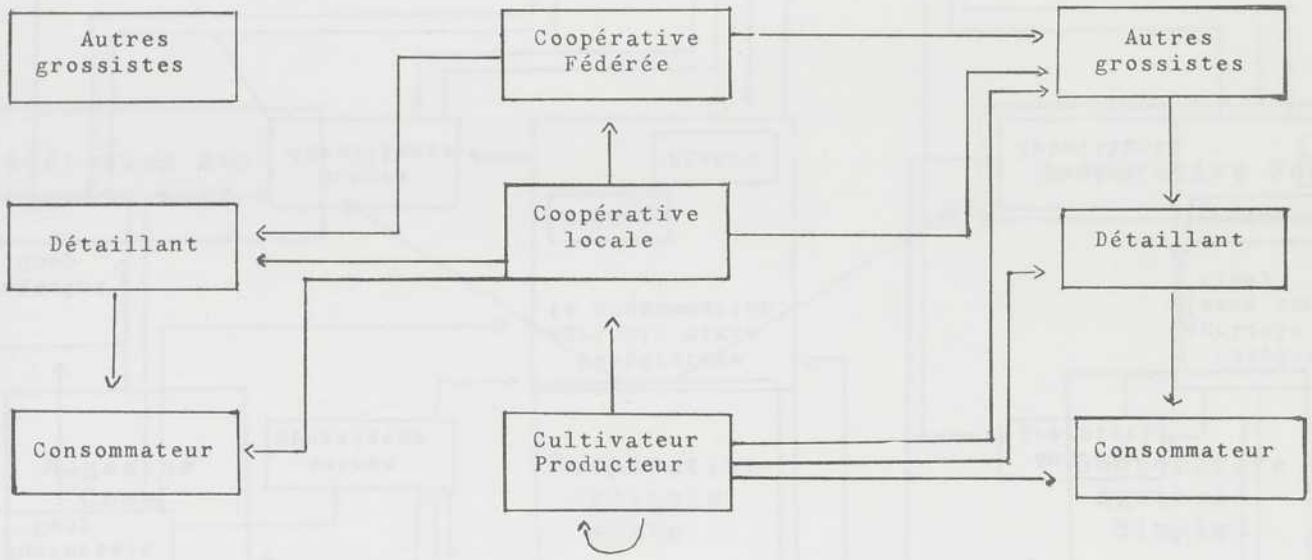
La complexité de ces organigrammes empêche une discussion approfondie au niveau d'une esquisse d'autant plus que l'analyse actuelle du matériel recueilli ne permet pas de chiffrer encore l'importance de chacune de ces relations par rapport aux autres. Aussi le commentaire qui suit se contentera-t-il de faire ressortir des constantes générales et des aspects qui ne sont pas mis en évidence par les organigrammes.

Figure V: ORGANIGRAMME DES FONCTIONS COOPERATIVES: PRODUITS D'UTILITE PROFESSIONNELLE ET CONSOMMATION.



N.B.: - La flèche indique une vente, la pointe étant dirigée vers l'acheteur.
- On donne ici toutes les ventes possibles dans lesquelles sont impliqués une coopérative comme vendeur ou acheteur, ou un cultivateur comme acheteur pour les produits d'utilité professionnelle et la consommation.
- Pour la localisation et l'importance du nombre de magasins Coop, de coopératives agricoles mixtes et de coopératives agricoles simples, voir la carte annexée sur le réseau coopératif.
- Une coop. agricole PLAN-A est une coopérative importante qui distribue la plupart des services de la Fédérée, qui se retrouve généralement dans les centres plus importants et qui semble jouer la fonction de succursale de la Fédérée par rapport aux coopératives PLAN-B qui sont plus petites et dont le volume permet qu'une partie variable des services de la Fédérée.

Figure VI: ORGANIGRAMME DES FONCTIONS D'ACHAT: MISE EN MARCHE



NOTE: - La flèche indique le cheminement du produit du cultivateur, la pointe indiquant l'acheteur, chaque flèche indiquant une transaction possible.

- La flèche recourbée signifie l'autoconsommation.

Figure VII: FONCTIONS D'ACHAT ET DE VENTE REGROUPEES: ORGANIGRAMME DES ECHANGES.

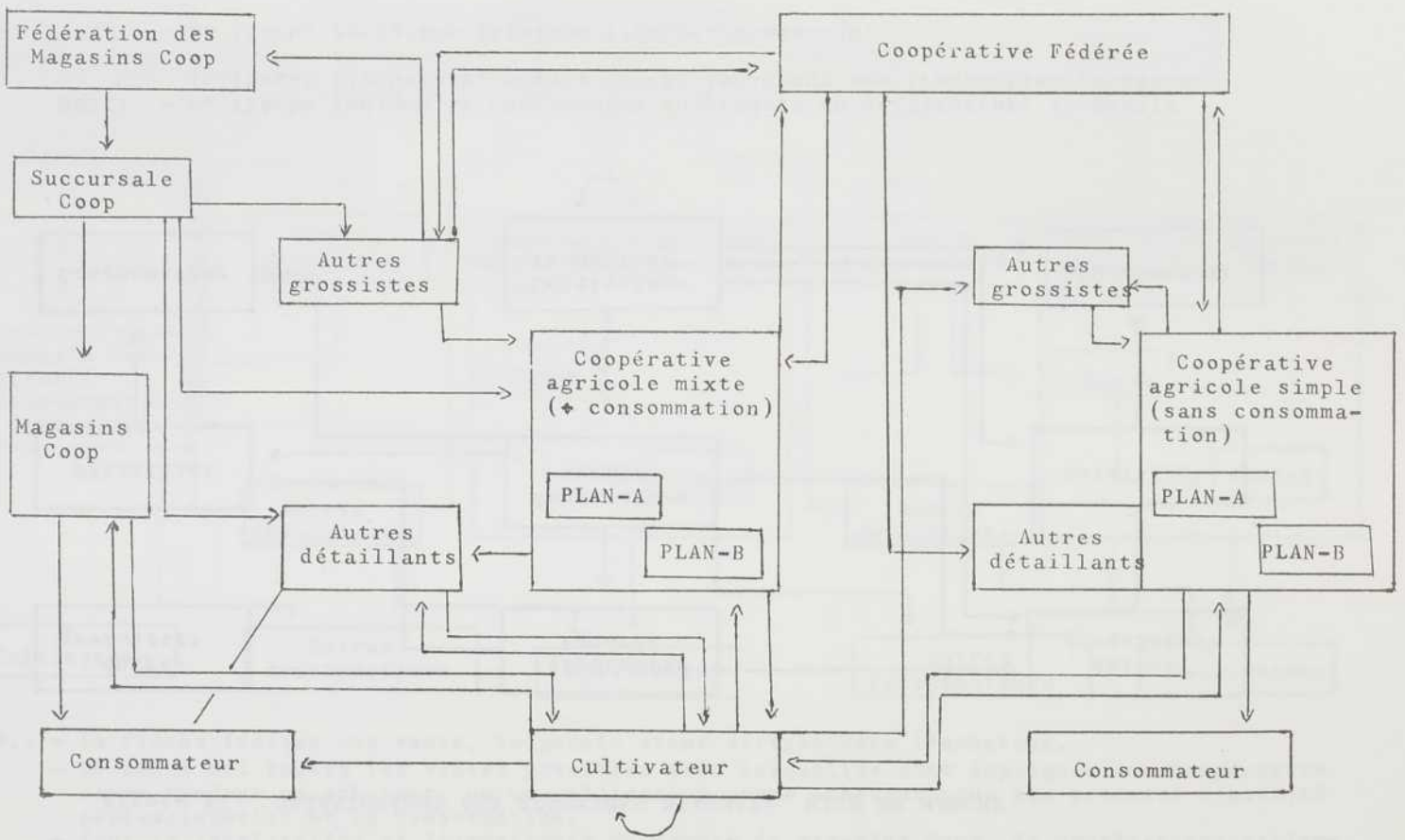
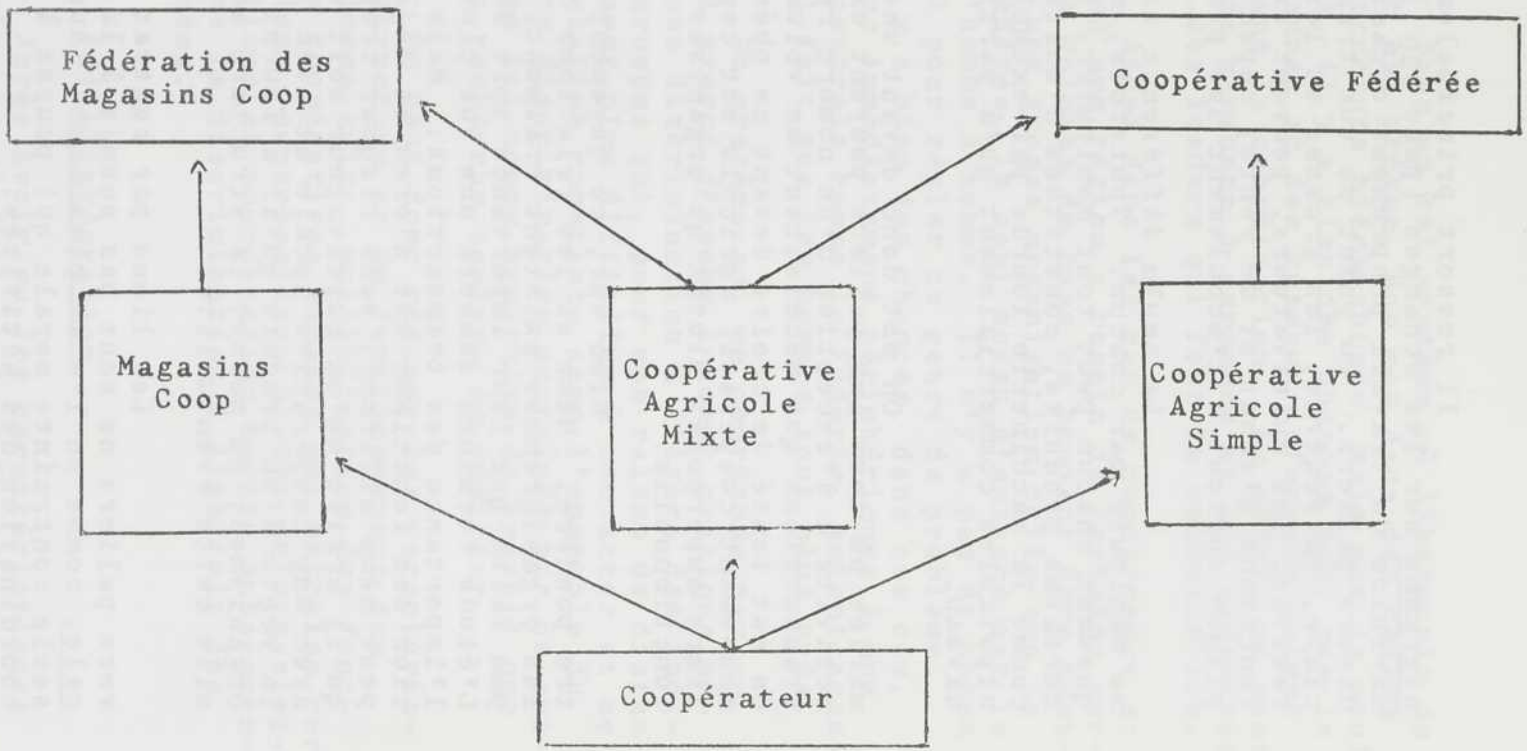


Figure VIII: FINANCEMENT DES COOPERATIVES: MOUVEMENT DU CAPITAL SOCIAL



Il ressort principalement de l'organigramme sur les échanges (page 220) une absence de division du travail proprement organique entre les divers paliers. Du point de vue transaction commerciale, la Fédérée, les grosses et les petites coopératives, les cultivateurs, peuvent exercer les mêmes fonctions d'achat et de vente; cependant, ceci s'applique surtout à l'écoulement des produits agricoles.

La seule différence est dans le volume manipulé par chacun. Toutefois, même si théoriquement chacun peut tout manipuler, il reste que certains produits, constitués d'unités importantes comme la machinerie lourde par exemple, ne sont manipulables commercialement qu'à partir d'un certain niveau.

On est donc devant une structure ramifiée où tous les paliers peuvent exercer la même activité à l'exception d'un nombre restreint de transactions qui nécessitent un volume considérable. On est tenté de croire devant ce phénomène que le mouvement coopératif agricole est constitué de paliers superposés plutôt qu'organisés d'une façon fonctionnelle.

Bien sûr, ce jugement a besoin d'être pondéré. Même si les relations décrites dans les organigrammes existent vraiment, la preuve n'est pas faite que leur importance soit déterminante. L'étude terminée donnera une vue plus complète de l'importance des transactions. Mais la superposition des fonctions est d'ores et déjà démontrée. On peut même affirmer, sans risquer trop de se tromper, qu'il arrive qu'un cultivateur soit en concurrence avec une coopérative locale et avec la Fédérée dans la vente d'un produit qu'il a fourni lui-même à ces organismes; du moins, la structure actuelle permet-elle cette éventualité.

Les liens par contrat entre ces divers paliers ne sont pas soumis à la contrainte légale, comme on l'a vu plus haut. Aussi est-ce la seule contrainte morale qui pousse à une certaine coordination des activités.

Dans un tel système où l'harmonie du fonctionnement est prévue, non pas dans des règles et dans une structure hiérarchisée, mais par le seul contrôle moral, il y a bien des chances pour que le rôle des personnes et des réseaux informels soient primordiaux dans la coordination. En effet, ce sont les contacts de personne à personne et les capacités de conviction des leaders qui font la coordination.

Ainsi dans les cas de concurrence et dans les cas où une région a besoin de certains services dont les volumes de base ne peuvent être manipulés que par une grosse organisation telle que la Coopérative Fédérée, le seul moyen d'entente est le marchandage d'homme à homme. Il n'y a pas de moyen institutionnel pour régler ce genre de problème. Bien plus, il y a bien des chances, dans ces cas, que les régions immédiatement périphériques à une organisation centrale comme la Fédérée, soient avantagées du seul fait que les hommes sont plus près.

Un système qui se coordonne par un contrôle moral exercé d'homme à homme pratique nécessairement une discrimination à l'égard des individus et des groupes qui, pour une raison de distance ou autre, sont plus difficiles à contacter et ne sont pas en relation constante avec l'ensemble du système. Cette discrimination entraînée par ce système est donnée ici comme hypothèse de travail que la suite de la recherche tentera de vérifier.

On peut donc résumer les caractéristiques de la structure et du fonctionnement des coopératives comme suit: multiplication des fonctions dans les coopératives locales qui entraîne certaines confusions, superposition plutôt qu'organisation des fonctions et coordination morale subséquente qui entraîne la discrimination à l'endroit des régions éloignées.

(d) <u>L'intégration</u>.

Après avoir vu les caractéristiques de la coopération en général et dans la région en particulier, ainsi que les grands traits de la

structure du mouvement, on verra maintenant comment ces éléments déterminent un certain type d'intégration des 4 fonctions mentionnées au début de ce chapitre. A ces 4 fonctions, il faut rajouter la vente des produits de consommation qui est rattachée à la fourniture des produits d'utilité professionnelle. Comme ces produits sont vendus non seulement aux cultivateurs non-membres, mais aussi aux autres consommateurs, ceci accentue davantage le caractère "service public" de la coopérative.

Les diverses conclusions des sous-sections précédentes (1,2,3) seront reprises ici, mais dans une perspective nouvelle. On essaiera de voir leurs conséquences sur le mode et la vitesse d'intégration des différentes fonctions à l'intérieur du mouvement coopératif considéré à deux niveaux:

- intégration de l'ensemble du réseau coopératif,

- intégration du cultivateur dans ce réseau.

La notion d'intégration réfère à la coordination des décisions comme forme mitigée et à la centralisation des décisions comme forme poussée.

(d.1) <u>L'intégration du réseau</u>

La partie la moins étoffée du cahier agricole, c'est l'étude de l'intégration du réseau; la complexité du réseau, exprimée dans les organigrammes (pages 218-219-220-221--) donne raison de cet état de chose. Il est très difficile de relever le type de coordination des décisions quand cette intégration n'est pas institutionalisée et qu'elle varie presque au gré des individus.

Toutefois, les organigrammes présentés ci-haut parlent d'eux-mêmes quant aux modes généraux de coordination. Ainsi la multitude des rôles joués par les coopératives locales et la superposition de ces rôles font que du point de vue fonctions,

chaque coopérative est un calque de la Fédérée, mais en plus petit, à l'échelle des possibilités que donne le volume d'une localité. Dans un tel système, il n'y a pour ainsi dire pas de coordination. En dehors des possibilités qu'offrent les ententes informelles entre leaders, le seul contrôle que peut avoir la décision centrale, c'est celui qu'imposent la limite de ses services et ses méthodes administratives. Cette situation est "anti-planification" parce qu'elle laisse le soin aux besoins administratifs internes d'une entreprise de déterminer les influences qu'elle aura sur le développement. En plus, elle laisse la porte ouverte à la discrimination. A ce stade, l'étude n'est malheureusement pas en mesure d'établir quelles sont les limites de services ainsi que les besoins administratifs déterminants.

L'organigramme des échanges donne quand même une de ces limites, peut-être la principale. L'allégeance de la plupart des coopératives à deux Fédérations suppose déjà que les décisions ne peuvent être centralisées. Cette double adhésion ne fait qu'accentuer le caractère de superposition.

Il n'est pas inutile d'insister sur la superposition des rôles par opposition à une spécialisation par fonction et par région. En effet, c'est cette dimension fondamentale qui éclaire toute l'évolution du mouvement coopératif dans la région.

Malgré tous les blocages à la spécialisation et à l'expansion des coopératives, il reste que ces dernières ont quand même suivi, avec beaucoup de résistance et de retard peut-être, le mouvement général de l'agriculture depuis la dernière guerre. Il n'est d'ores et déjà plus vrai de parler des coopératives locales. En effet, parmi les quinze coopératives (représentatives de la région) visitées durant l'été 1964, plus des deux tiers desservaient plus d'une paroisse et depuis ce temps, il y a eu au moins deux cas de consolidation dans la région. On peut dire que cette lente régionalisation des coopératives est le premier pas d'adaptation de l'agriculture de la région au fonctionnement moderne.

Ce qui est remarquable cependant, c'est qu'à peu près dans tous les cas rencontrés, cette régionalisation se fait par consolidation, c'est-à-dire par faillite. On ne voit pas de cas où une coopérative deviendrait un comptoir de la Fédérée ou bien un groupe de coopératives se distribuant les tâches ou se groupant pour certaines transactions. Le modèle est uniforme, c'est presque toujours à la consolidation. Il semble que la coopérative ne puisse avoir d'existence locale autre qu'autonome et séparée.

Il est probable que ce phénomène provient du fait que la régionalisation n'est pas l'objet d'une politique concertée; elle s'impose à contre-coeur en vertu des forces économiques qui conduisent les petites coopératives à la faillite.

Une fois complétée, l'étude cherchera, en plus de donner une description élaborée des caractéristiques générales de l'intégration du réseau, à expliquer le faible degré d'intégration attribuable, semble-t-il, au capital que les coopératives possèdent à la Fédérée.

(d.2) L'intégration du cultivateur au réseau.

La coopérative, si elle s'en tient à la contrainte morale, n'a pas d'autre source de coordination et de contrôle que la participation volontaire qui sera examinée dans ce qui suit. Toutefois, on sait déjà que la participation volontaire n'a pas réussi à assurer une coordination stable et efficace des décisions.

Devant les difficultés administratives que posait la participation volontaire, les coopératives ont commencé à mettre sur pied un système de contraintes légales au moyen de ce qu'on a appelé les contrats de production ou de gestion.

Mais le phénomène est très peu développé dans la région. Il s'applique à des productions qui ne sont pas stratégiques.

Aussi il n'a pas fait l'objet d'une étude spéciale dans la description de la situation. C'est au niveau des hypothèses d'aménagement que le phénomène devient intéressant, parce qu'il introduit dans le système coopératif une contrainte nouvelle qui changera profondément le jeu des règles en vigueur actuellement.

Un autre aspect important de l'intégration, c'est son caractère sélectif. L'intégration des 4 fonctions provoque une augmentation de la productivité beaucoup plus rapide que l'augmentation de la demande, de telle sorte que le nombre des cultivateurs se voit forcé de diminuer en faveur de ceux qui accroissent leur productivité. Dans ce processus, il faut contrôler le rythme d'augmentation de la productivité, puisque cette augmentation entraîne une sélection des cultivateurs. Si cette augmentation est trop rapide, la sélection devient trop brutale. Or, la coopérative étant pensée et organisée comme un service public, cette norme vient bloquer toute forme de sélection; et tant que les coopératives se comporteront comme des entreprises à service public, elles ne pourront pas exercer un rôle efficace dans le développement de l'agriculture.

(e) La participation.

La participation volontaire étant le mécanisme privilégié d'intégration du mouvement coopératif, c'est ici que l'étude a été la plus poussée.

(e.1) Description

On peut distinguer au moins quatre formes de participation: adhésion, participation financière, participation économique et participation à la gestion.

- Adhésion: le fait d'être ou de ne pas être membre d'une coopérative.

- Participation financière: la quantité de capital que les cultivateurs mettent dans la coopérative.

- Participation économique: fidélité du cultivateur, dans l'achat et la vente de ses produits à la coopérative.

- Participation à la gestion: rôle du cultivateur dans les décisions que prend l'entreprise coopérative.

Ces quatre formes de participation se retrouvent à deux niveaux différents: participation des cultivateurs aux coopératives locales; participation des coopératives locales à la coopérative Fédérée de Québec.

Les différentes participations seront décrites à chacun de ces niveaux:

- Niveau des coopératives locales

Adhésion: 55% des cultivateurs (1) sont membres de coopératives. 6% ont déjà été membres et ils ne le sont plus. Par rapport au nombre actuel, ceci représente une perte de 11%.

---

(1) Ce chiffre et tous ceux qui suivent proviennent d'un échantillon représentatif des cultivateurs chefs de famille, vivant actuellement de l'agriculture partiellement ou complètement.

La répartition des membres se fait à peu près uniformément sur le territoire, sauf pour les municipalités adjacentes au fleuve, de Rivière-du-Loup à St-Ulric, où le pourcentage d'adhésion est de 72%.

Participation financière: La part du capital investie par le cultivateur dans la coopérative n'a pas encore été déterminée. On sait cependant que la plupart des membres ne souscrivent qu'une seule part.

Pour la plupart des coopératives du territoire, cette part varie de $200. à $500. A certains endroits elle est fixe, à d'autres elle varie. A certains endroits la ristourne est distribuée selon le capital investi, ailleurs, elle est fonction de l'adhésion seulement.

En général, le cultivateur débourse très peu au départ et la plus grande partie de sa participation financière se fait par accumulation des ristournes jusqu'à ce que la part ordinaire soit complètement payée.

Par la suite, les ristournes sont accumulées comme capital privilégié. Toutefois, il semble que cette politique soit récente puisqu'il y a une dizaine d'années, on versait la ristourne à ceux dont la part ordinaire était payée.

Participation économique: Ecoulement des produits et la ferme: On a établi précédemment (page 215) que la participation économique du cultivateur à sa coopérative était ou bien une participation complète, ou bien une participation presque nulle; on envoie tout ou rien à la coopérative.

On a pu établir à date le pourcentage approximatif de la production destinée à la vente qui est écoulée par la coopérative.

Tableau LI: POURCENTAGE DE LA PRODUCTION COMMERCIALE EXPEDIEE AUX COOPERATIVES.

Légumes autres que patates:	9%
Patates:	8%
Produits laitiers:	70%
Animaux de boucherie (1): (boeuf, veau, mouton, porc)	30%
Volaille:	8%
Oeufs:	14%
Laine:	10%

---

(1) La section précédente sur la commercialisation avait établi ce pourcentage aux environs de 57%. Mais ce chiffre ne tenait pas compte des animaux abattus et consommés dans la région. Avec ce rajustement, on obtient approximativement sur le total de la production destinée à la vente:
- 30% aux entreprises privées à l'extérieur du territoire;
- 30% abattus et consommés dans le territoire.
- 40% aux coopératives.

Ventes au cultivateur: On peut estimer la proportion des achats que le cultivateur effectue à la coopérative. Cependant, un modèle de comportement particulier a pu être observé.

Il semble que le cultivateur membre ou non, se situe vis-à-vis la coopérative exactement de la même façon que vis-à-vis des magasins privés. La coopérative lui sert de poids quand il marchande avec un magasin privé et inversement. Il oscille de la coopérative au magasin général selon la conception qu'il a de son intérêt pour chacun de ses achats.

Participation à la gestion: Il y a deux formes de participation à la gestion dans les coopératives:

- le vote direct à l'assemblée générale,

- la délégation de pouvoir à un bureau de direction qui prend lui-même des décisions par vote.

Le vote direct à l'assemblée générale: Cette assemblée se réunit une ou deux fois par année. De plus, il n'y a aucune préparation à ces réunions, aucun système de communication qui permette aux membres de se renseigner sur les décisions à prendre à ces assemblées.

Pour ces deux raisons, la participation directe du membre à la gestion est réduite au minimum.

Même dans la marge des décisions qui sont prises par l'assemblée, le membre y participe très peu pour deux raisons: le taux d'assistance aux assemblées est très faible; l'ignorance dans laquelle est le membre des problèmes posés le laisse à la merci de n'importe quelle manipulation, aussi bonne et honnête qu'elle soit.

La délégation de pouvoir au bureau de direction.

L'élection du bureau de direction: Il n'y a pas de compétition à ces élections. Elles se font presque toujours par acclamation et même, la plupart du temps, personne ne veut de ces postes. On a même vu le cas d'un individu choisi parce qu'il était assis près du directeur sortant de charge.

Cependant, il faut dire que très souvent le président au moins est impliqué dans la gestion et qu'il est élu à cause d'un prestige reconnu dans la municipalité.

Même dans ces cas, toutefois, le président est moins le représentant des cultivateurs auprès du gérant et de l'administration, que le représentant du gérant auprès des autres membres du bureau de direction.

Les décisions du bureau de direction: En général, les bureaux de direction se réunissent une fois par mois au moins. Comme à l'assemblée générale, le taux d'assistance est faible.

La participation effective est peut-être là, encore plus faible qu'à l'assemblée; les problèmes sont d'ordre administratif et sont plus complexes pour des cultivateurs qui, la plupart du temps, ne font pas de comptabilité.

De plus, l'observation effectuée jusqu'à maintenant a laissé voir une difficulté considérable des cultivateurs pour s'adapter au fonctionnement d'une assemblée délibérante.

- Niveau de la Coopérative Fédérée:

Adhésion: Plus des trois quarts des coopératives agricoles du territoire sont affiliées à la Coopérative Fédérée.

Participation économique - participation financière. Cette description a été faite précédemment dans la série d'organigrammes.

Participation à la gestion: Cette participation peut être considérée dans les deux sens: participation des coopératives locales à la gestion de la Fédérée; participation de la Fédérée à la gestion des locales.

Participation des locales à la gestion de la Fédérée.

C'est le même modèle que pour la participation des membres à la gestion de leur coopérative locale, à ceci près que l'assemblée générale est constituée de délégués des unités locales. Cependant, du seul fait que la Coopérative Fédérée est très éloignée des cultivateurs, on a pu remarquer que ceux-ci se sentaient presque complètement étrangers vis-à-vis la Fédérée.

Participation de la Fédérée à la gestion des locales.

La Fédérée a mis sur pied un système de contrat de gérance (1) susceptible de lui fournir

---

(1) Le système des contrats de gérance sera étudié plus en détail dans le Plan.

un moyen de connaître et d'aider la gestion des coopératives locales; mais ce système n'a pas fonctionné et il a été abandonné. On maintient encore les contrats en vigueur, mais on n'en fait pas de nouveaux. Aussi l'intervention de la Fédérée au niveau de la gestion n'est pas canalisée dans une structure institutionnelle: il semble que les officiers de la Fédérée soient disponibles sur demande, mais qu'il n'y ait pas d'action concertée en ce sens.

Le seul contrôle régulier de la gestion des coopératives est effectué par le Service des Coopératives du Ministère de l'Agriculture, dont les vérificateurs rédigent les bilans des coopératives tirant de cette activité un pouvoir encore mal défini.

(e.2) Les relations entre les diverses formes de participation en coopération.

Dans la logique coopérative élaborée plus haut, c'est la participation à la gestion qui entraîne les autres participations.

En effet, la gageure de la coopération qui est de s'appuyer sur la participation volontaire maintenue par la contrainte morale implique que l'accent sera mis sur la conviction des individus. Dans le modèle coopératif, la conviction dépend du sentiment d'engagement qui a été défini au début de cette section comme le sentiment de parachever une oeuvre.

C'est donc dans la mesure où il participe au fonctionnement même de l'entreprise que l'individu maintient sa conviction. Participer au fonctionnement, c'est d'abord participer à la gestion.

Toutes les autres formes de participation ne peuvent être assurées sans cette première qui accentue la force de la contrainte morale.

Cette observation fait naître le dilemme qui se pose continuellement au mouvement coopératif: ou bien on conserve la logique coopérative et on développe systématiquement la participation à la gestion, ou bien on enlève la prédominance de la contrainte morale et l'on supprime le modèle coopératif en faveur d'autres formes de contraintes.

Pour étayer cette conclusion, on verra maintenant comment la structure et l'application des principes dans le territoire favorise ou non la participation à la gestion.

(e.3) Le rôle de l'éducation coopérative:

L'éducation coopérative (1) est actuellement quasi inexistante dans le mouvement coopératif agricole du territoire.

Or, c'est le moyen principal dont jouit la coopération pour assurer la participation volontaire.

Actuellement, la circulation d'information, qui va de la Fédérée aux membres en passant par la coopérative locale et inversement, est soumise au blocage de cette structure qui n'a pas de niveau intermédiaire entre locale et centrale. La distance, autant géographique qu'administrative, qui

---

(1) On pourrait avantageusement remplacer l'éducation coopérative par l'animation. En effet, le concept d'éducation coopérative est fortement teintée de paternalisme et laisse entendre que la communication fonctionne dans un seul sens, des dirigeants (élite) aux membres, alors que dans un bon système d'animation, la communication fonctionne dans les deux sens.

existe entre la Fédérée et les locales fait que l'éducation coopérative des locales et de la Fédérée est indépendante l'une de l'autre et susceptible de s'opposer dans la mesure où les intérêts sont opposés, comme on l'a vu sur les structures de la coopération.

Ainsi donc, l'éducation coopérative, pour peu qu'il y en ait, est variable selon le niveau de structure. On essaiera maintenant de voir les principaux déterminants de cette éducation aux deux niveaux structurels du mouvement coopératif agricole.

-Niveau local.

Il se produit une distorsion à ce niveau entre participation économique et participation à la gestion. Du point de vue économique, la coopérative est ouverte à tous tandis que la participation à la gestion est réservée aux seuls membres.

On voit tout de suite le conflit entre une éducation coopérative destinée à accentuer la participation économique de toute une paroisse et une autre éducation coopérative destinée à accentuer la participation à la gestion des membres.

Il semble que l'identification de la coopérative à la localité soit dominante. De là, ce sont nécessairement les besoins immédiats de participation économique de toute la paroisse qui guident les efforts d'animation des dirigeants de la coopérative locale, ce qui est incohérent avec la logique coopérative et amène une désaffectation des membres pour la participation à la gestion.

Bien plus, il est probable qu'à mesure qu'il s'est créé un personnel permanent, ce dernier a vu la sécurité de son emploi garantie davantage par le souci de l'ensemble de la localité que par la préoccupation exclusive des membres.

Il reste de tout cela que l'éducation coopérative n'est ni institutionalisée, ni planifiée au niveau local et qu'elle a implicitement tendance

à ignorer la participation à la gestion en faveur de la participation économique.

- Niveau de la Coopérative Fédérée

La Coopérative Fédérée, on l'a vu, exerce un contrôle sur la participation comme sur l'administration, par une série de relations informelles qui s'exprime dans la capacité de conviction de ses leaders et de ses agents. Ce moyen s'avère difficilement applicable dans le territoire à cause de son éloignement.

La Fédérée se sert un peu des mass media, mais dans un contexte coopératif, ceci est peu efficace.

Dès lors, le seul moyen de contrainte à la participation qu'est la contrainte morale devient aléatoire. L'éducation coopérative est faible au niveau global et elle n'a jamais fait l'objet d'une politique concertée. La Fédérée, l'U.C.C., le gouvernement et le clergé se distribuent le rôle indépendamment les uns des autres. Personne n'en a vraiment la responsabilité.

c) Les offices de producteurs:

Les offices de producteurs ne font pas, à proprement parler, partie de ce sujet. Mais comme ils s'introduisent un peu comme mode de remplacement des coopératives dans l'économie agricole, à ce titre il faut en toucher un mot (1).

On a vu que l'utilisation de la contrainte morale et la déviation du contrôle social vers le rôle de service public n'avait pas permis à la coopérative de réaliser l'intégration des 4 fonctions et par la suite d'exercer une pression salutaire sur le développement de l'agriculture.

---

(1) Quand on parle de mode de remplacement ou de tension entre coopératives et offices, on ne réfère pas à une suppression pure et simple de l'un par l'autre.

Il serait absurde de voir une lutte à mort entre deux organismes qui à toute fin pratique sont formés des mêmes membres.

Tout le problème qui est traité ici se situe au niveau du contrôle de l'économie agricole. L'avènement d'un office de producteur dans un secteur occupé déjà par des coopératives ne suppose pas la suppression de ces coopératives, au contraire l'équipement des coopératives continuera d'être nécessaire à la mise en marché. Mais l'avènement de cet office suppose que le peu de contrôle qu'ont actuellement les coopératives est remis dans les mains de l'office qui a un contrôle beaucoup plus fort et une production donnée.

Dès lors, s'il y a une tension dans cette situation ce ne peut être qu'au niveau des hommes et de leurs idées sur le contrôle.

L'office des producteurs se propose comme nouvelle formule visant à pallier à cette difficulté et à relancer l'agriculture dans le courant industriel. Une analyse sommaire en fait ressortir 3 caractéristiques principales:

- D'abord l'Office de producteurs reporte le problème au niveau de la mise en marché. Il fait abstraction du processus d'intégration et cherche à planifier complètement toute la mise en marché, au moyen d'une centralisation des décisions. La première question qui se pose devant une telle restructuration est: est-ce que l'Office de producteurs nie l'intégration et cherche à la contrecarrer? Si oui, à quelles conséquences peut-on s'attendre d'une option qui ne suit pas le modèle général de l'évolution de l'agriculture? La question reste ouverte et la recherche subséquente devrait y répondre.

- Deuxièmement, un grand avantage des Offices de producteurs, c'est de partir de la même base représentative que la coopération, i.e. les usagers, mais de là, l'Office refuse ensuite la contrainte morale au profit d'une contrainte légale qui centralise les décisions et qui force les usagers à appliquer ces décisions; cette politique entraîne une sélection naturelle, ce que le mode coopératif n'avait pas réussi à faire. Par ailleurs, une autre question se pose ici. L'analyse précédente du réseau coopératif laisse entendre que les difficultés de ce dernier ne tiennent pas seulement à sa nature propre mais aussi beaucoup à des types de comportement et à des modèles structuraux, fortement ancrés dans la société. Dès lors, quelle peut être l'efficacité d'une nouvelle structure qui ne tienne pas compte de tous les éléments impliqués à la fois.

Finalement, et c'est le caractère le plus difficile à expliquer, les Offices de producteurs se définissent complètement en dehors du mouvement coopératif: il semble même parfois que ce soit en opposition. Si cette opposition latente est réelle, cela signifie que les propagandistes des Offices des producteurs sont en désaccord avec la formule coopérative et proposent une nouvelle formule qui la

remplace pour ainsi dire complètement. Il est assez curieux de constater que cette attitude ressemble étrangement à un vieux modèle pratiqué couramment dans l'évolution du mouvement coopératif.

Dans la discussion qui précède sur l'intégration, on a constaté que la régionalisation et la réorganisation du mouvement coopératif se faisaient surtout par fusion et faillite.

Il semble y avoir une incapacité de se regrouper autrement. Il n'existe pas ou peu de division des tâches entre coopératives; les structures ne s'identifient pas à une fonction précise. On pourrait résumer par cette phrase: une coopérative locale complète et autonome ou rien. C'est, semble-t-il, le même modèle qui se reproduit par ce choix entre coopérative et Office de producteurs.

Comment expliquer ce mode de comportement? Tout porte à croire que c'est au niveau de la conception et du rôle du leadership en société traditionnelle que l'on trouverait les explications les plus satisfaisantes.

Quoi qu'il en soit, cette partie sur les Offices de producteurs se définit plutôt comme une hypothèse de recherche, parce qu'il n'y a à peu près pas de données qui ont été recueillies là-dessus.

Dans une étude sur des hypothèses d'aménagement précises, il serait pertinent d'examiner en détail les Offices de producteurs pour connaître leurs possibilités en démêlant un peu ce qu'ils ont de spécifique par référence à l'utilisation qui en est faite ailleurs dans le monde, et en isolant les teintes qu'ils ont pu acquérir au Québec en vertu de la politique du gouvernement qui les contrôle, de l'U.C.C. qui les pilote; en vertu de la détermination qu'a pu exercer sur eux leur introduction par l'industrie particulière de lait nature d'abord, et du bois de pulpe ensuite.

Quatrième partie: facteurs sociologiques - mentalité du cultivateur.

Pour les besoins de ce texte on ne fera pas un tour complet de la mentalité du cultivateur, on se contentera seulement de mentionner quelques points importants. Ces quelques points sont les suivants: attitude et comportement économiques; conception de l'agriculture; repli sur soi qui comporte essentiellement deux facettes; un essai de conservation de la structure sociale traditionnelle et l'esprit d'indépendance. Le lecteur voudra bien noter cependant que cette description de la mentalité du cultivateur ne s'applique pas intégralement à chacun des cultivateurs. Il s'agit plutôt d'une description qui s'applique à l'ensemble des cultivateurs et que l'application peut être différente selon les individus: quelquefois ça s'appliquera intégralement à un individu, quelquefois ça s'appliquera partiellement. Tout dépend donc des individus.

A.- LES ATTITUDES ET LES COMPORTEMENTS ECONOMIQUES

Les descriptions précédentes, particulièrement celles des facteurs économiques de production, laissent voir que le cultivateur n'agit pas toujours avec une rationalité économique parfaite. On peut se demander ici qu'est-ce que ça signifie et pourquoi il en est ainsi?

Pour bien comprendre cet état de choses, il convient de se référer à l'évolution rapide de l'agriculture régionale. En 1930, les fermes de la région étaient, pour la plupart, peu productives et utilisaient au minimum la machinerie. Il existait un équilibre entre les différents facteurs de production. La majorité des fermes produisaient d'abord pour faire vivre la famille; les surplus étaient acheminés vers le marché. La main-d'oeuvre était familiale.

Cependant, la deuxième guerre mondiale et le développement de l'industrialisation et de l'urbanisation sont venus briser ce système. A la suite de l'électrification rurale et de l'ouverture du monde rural sur l'extérieur, les fermes se sont mécanisées sous la poussée rapide de l'industrialisation. La mécanisation s'imposa donc rapidement, dans des milieux et chez des individus qui, pour la plupart, n'étaient pas préparés à l'accepter. En effet, le simple fait de posséder un tracteur, une moissonneuse et une presse à foin ne représente pas nécessairement un progrès véritable. Les machines, surtout si elles sont nombreuses, ne sont pas toujours justifiables économiquement. Elles le sont seulement lorsqu'on possède une surface suffisante pour les utiliser à coût minimum et qu'il y a équilibre avec les autres types d'investissements sur la ferme. Par exemple, étant donné que la grande majorité des fermes de la région retirent leurs revenus principaux de leurs animaux (lait, viande, etc.) priorité devrait être donnée aux investissements sur le bétail et sur l'amélioration de leur alimentation. Or on constate que ce dernier type d'investissement est relégué à un plan inférieur en faveur de la mécanisation (1). On se mécanise souvent non pas pour produire plus efficacement et pour améliorer les rendements et le revenu, on se mécanise pour faciliter son travail.

Ce type de comportement, dira-t-on, est l'indice d'une mauvaise gestion qui elle-même dépend d'une absence ou d'une mauvaise comptabilité, d'un manque de calcul, etc.. Mais pourquoi en est-il ainsi? On peut invoquer une absence de connaissances du cultivateur, un désir de s'abandonner au plus facile ou encore les difficultés du calcul économique en agriculture où les liaisons précises

---

(1) Ces faits ont déjà été démontrés, chiffres à l'appui, dans la partie traitant des facteurs économiques de production à la ferme. On n'en fait ici qu'un simple rappel.

entre les facteurs de production sont souvent mal connues. Mais la raison fondamentale ne résiderait-elle pas dans l'incompatibilité de ce type de calcul avec la mentalité du cultivateur? Celui-ci, la plupart du temps, ne tient au plus qu'une comptabilité très simple où se confondent dépenses de ménage et frais d'exploitation. C'est beaucoup plus le pouvoir d'achat disponible dans l'immédiat que le profit espéré qui le conduit à faire ses achats. S'il a de l'argent ou qu'il peut s'en procurer, le cultivateur achètera, pratiquement de la même manière, de l'engrais chimique et une télévision. Pourtant, le premier représente un investissement productif, le second un bien de consommation pour la famille.

Il n'existe donc pas encore suffisamment de séparation entre la famille et la ferme. En 1930, on produisait avant tout pour nourrir les membres de la famille (une faible partie seulement de la production était destinée à la vente) mais en 1965 on doit produire avant tout pour le marché à la manière de l'entrepreneur. Ce dernier vise d'abord, comme entrepreneur, à investir de façon productive et rémunératrice. Il cherche à accumuler un profit qu'il réinvestira lorsqu'il aura pris son salaire. Le salaire (on pourrait dire aussi le gagne-pain, le pouvoir d'achat) n'est donc pas le but ultime visé, c'est le profit qui, s'il existe, permet seul de faire prospérer l'entreprise et de procurer à long terme un niveau de vie suffisant à l'entrepreneur et à sa famille. Certes, les profits véritables sont plus difficiles à réaliser en agriculture, mais ils ne sont pas impossibles, à condition que les cultivateurs le veuillent et s'organisent en conséquence.

Ainsi l'esprit d'entreprise, qui est un des principaux traits de la mentalité de l'entrepreneur progressif, est aussi essentiel à l'agriculteur moderne qu'au directeur d'une industrie. Cette mentalité n'est pas toujours présente chez les cultivateurs du territoire. Au contraire, ceux-ci ont souvent une mentalité de salarié qui est d'ailleurs incompatible avec leur esprit d'indépendance. D'une part, ils voudraient avoir un salaire fixe, aussi

ils demandent la fixation des prix et d'autre part (on le verra plus loin) ils veulent rester complètement libres et indépendants.

En plus de cette mentalité de salarié (désir d'un salaire fixe et dépenses selon le pouvoir d'achat immédiat en négligeant souvent les investissements productifs), le cultivateur a souvent, en certaines occasions, peur du risque et de l'inconnu (1). Quelquefois il a raison, souvent il a tort. En d'autres occasions, il procède trop rapidement et sans discernement.

Il faut ajouter à cela que le cultivateur se sent souvent dans un état d'insécurité devant les variations atmosphériques et les conjonctures économiques. Cette insécurité est de nature à engendrer un sentiment d'impuissance qui est d'autant plus fort que le cultivateur ressent vivement une impression d'éloignement par rapport aux centres qui prennent les décisions.

Ainsi la mentalité du cultivateur explique en partie pourquoi l'exploitant agricole ne possède pas toujours l'esprit d'entreprise et ne pratique pas une gestion rationnelle. L'apprentissage des conduites économiques propres aux sociétés industrielles ne se fait pas du jour au lendemain, car il exige une nouvelle façon de concevoir l'agriculture.

B.- LA CONCEPTION DE L'AGRICULTURE

L'agriculture est souvent considérée, par les cultivateurs eux-mêmes, comme un état qui ne fait pas l'objet d'un choix délibéré. Si on demande par

---

(1) Voici à ce sujet un témoignage d'un cultivateur du territoire: "Les cultivateurs ne sont pas de nature changeante parce que toute décision amène une foule d'embarras pour plusieurs années à venir".

exemple à plusieurs cultivateurs pourquoi ils sont devenus cultivateurs, ils répondent souvent qu'ils ne savent pas ou bien que "dans ce temps-là, c'était ça qu'il fallait faire" ou bien qu'ils "ne pouvaient pas faire autre chose". Ainsi on est cultivateur soit par tradition ou "parce que c'était la mode", soit parce qu'on ne pouvait pas faire autre chose. Cette façon d'envisager l'activité agricole comme un état auquel on ne pouvait pratiquement pas se soustraire est parfaitement bien adaptée à une agriculture de subsistance mais n'est pas adaptée du tout à une agriculture commerciale moderne.

L'agriculture moderne ne ressemble plus à l'agriculture de subsistance car la science a envahi l'agriculture comme les autres domaines de l'activité humaine. En 1930, on pouvait encore, à la rigueur, cultiver à peu près de la même façon que le faisaient nos grands-pères (ce qui n'exigeait pas nécessairement des qualités exceptionnelles) mais maintenant ce n'est plus possible. La science chimique et la science biologique permettent par exemple de mieux connaître les qualités des sols, les exigences des plantes et des animaux et procurent également des moyens d'améliorer les rendements. La maladie des animaux peut être enrayée et prévenue par la science vétérinaire. La science économique peut aider à mieux gérer les exploitations agricoles et à rationaliser les investissements, le travail et la production. La science sociologique permet de mieux comprendre l'évolution actuelle de la société pour mieux s'y adapter.

L'agriculture moderne est donc plus exigeante que l'agriculture de subsistance. Elle nécessite un bon bagage de connaissances et des aptitudes tout-à-fait nouvelles d'adaptation, de souplesse, de largeur de vue et de mobilité. Par mobilité il faut entendre la capacité de passer d'une production à une autre selon les besoins du marché et les possibilités du sol et du climat ainsi que la capacité de changer d'occupation si la nécessité se fait sentir (et elle se fera certainement sentir pour plusieurs). La mobilité s'avère donc une exigence impérative des sociétés modernes.

L'agriculture moderne ainsi définie devient un métier spécialisé qui s'apprend dans des écoles spécialisées et n'est plus une occupation, mode de vie qui s'apprend par apprentissage dans la famille. Certes l'apprentissage demeure toujours mais il se fait de moins en moins dans la famille à cause de l'évolution des techniques. L'instruction devient donc une nécessité qui n'est pas toujours comprise par certains cultivateurs. Certes ces derniers admettent qu'il faut savoir lire, écrire, compter. Mais, d'après eux, la 7ème année ou la 9ème année tout au plus sont bien suffisantes pour un futur cultivateur. On admet donc qu'il existe une certaine nécessité de s'instruire, mais on y croit plus ou moins dépassé un certain stade. On continue toujours de croire qu'on apprend les techniques agricoles en demeurant seulement à la maison et en continuant la routine des parents. Ce qui est changé, c'est la mécanisation mais les techniques de culture restent sensiblement les mêmes. Les techniques chez plusieurs cultivateurs sont apprises par apprentissage dans la famille et sont léguées par la tradition.

L'agriculture moderne, on le voit chez les plus progressifs, n'est pas seulement un métier spécialisé qui exige une compétence technique très grande, c'est aussi et avant tout une entreprise commerciale et industrielle adaptée à une économie de marché où il faut mettre le jeu des forces économiques le plus possible de son côté.

Il existe donc une nécessité pour le cultivateur de repenser sa conception de l'agriculture car celle-ci est encore souvent pensée de façon plus ou moins commerciale repliée sur elle-même et obéissant à des normes traditionnelles.

C.- LE REPLI SUR SOI

Le repli sur soi est d'abord un essai de conservation de la structure sociale traditionnelle centrée sur la famille et la localité, ainsi que

la façon d'envisager l'action communautaire et la solidarité.

1.- Essai de conservation de la structure sociale centrée sur la famille et la localité.

On a vu précédemment que l'agriculture de subsistance formait un système bien intégré qui s'appuyait sur la famille, l'unité sociale et économique de base de la société traditionnelle. Toute la vie sociale et économique privilégiait avant tout la famille et ensuite le rang et la paroisse. Cet ordre vénérable des choses était basé sur un sens profond de l'honneur et sur une conception autocratique (souveraine, absolue, incontestable) de l'autorité. Cet ordre que l'on croyait établi éternellement, la société rurale traditionnelle voulait le conserver, c'est pourquoi elle a tellement valorisé l'indépendance. Le but était d'abord et avant tout de vouloir conserver cette structure sociale centrée sur la famille et la paroisse. On avait pleinement conscience que toutes ces familles ne pouvaient subsister et demeurer le centre de la structure sociale sans que l'indépendance et la liberté de chacune d'elles soient assurées. Pour ce faire, la ferme devait s'adapter à la famille, celle-ci étant le centre de l'intégration.

Aujourd'hui la tendance est renversée. Ce n'est plus la ferme qui a besoin de s'adapter à la famille, mais la famille qui a besoin de s'adapter à la ferme qui, elle, doit s'adapter au marché. Tout cela devient extrêmement changeant. L'ordre n'est plus donné une fois pour toutes: il y a changement et renouvellement. Ce n'est plus une petite élite autoritaire qui fait tout, c'est la collectivité qui forge elle-même ou ne forge pas son propre destin.

L'agriculteur moderne sait bien qu'il lui faut, comme producteur, s'adapter au marché et comme personne humaine s'adapter à l'évolution de la société ce qui l'amène à dépasser largement le stade de sa localité et à se découvrir solidaire non

plus seulement de ses co-paroissiens, mais de tous les citoyens et particulièrement de ceux qui appartiennent à la même classe sociale que lui. Malgré cela, l'esprit de clocher ou l'action de se définir en fonction uniquement de sa localité persiste toujours fortement dans le territoire-pilote.

L'esprit de clocher, qui d'ailleurs n'est pas exclusif aux cultivateurs, se manifeste par les rivalités entre paroisses, par l'existence d'une foule de petites coopératives non rentables et par le refus de les régionaliser (1) par les multiples revendications pour sa paroisse auprès des autorités gouvernementales, etc.. Cette situation conduit au saupoudrage et à l'éparpillement des investissements qui exigent une concentration minimum pour être de quelque utilité pour le développement. Les cultivateurs du territoire (et les autres) en ne pensant qu'à survivre, eux et les petites organisations locales qu'ils ont mises en place, négligent de se développer, amenant ainsi à longue échéance l'appauvrissement et la désorganisation.

2.- La liberté et l'indépendance ou la façon d'envisager l'action communautaire et la solidarité.

La société traditionnelle, a-t-on déjà dit, avait valorisé l'indépendance. Ceci explique en partie pourquoi il existe encore un fort courant d'individualisme chez les cultivateurs. Plusieurs cultivateurs affirment en effet qu'ils veulent être indépendants et maîtres chez eux. Ces affirmations

---

(1) L'analyse des coopératives faite précédemment, a démontré que celles-ci acceptent la régionalisation seulement lorsqu'elles sont au bord de la faillite. Mais même dans ce cas-là, il s'agit seulement d'une régionalisation par fusion et non pas en devenant comptoir local intégré à une coopérative régionale centrale.

expriment le souci du cultivateur de vouloir conserver à tout prix le pouvoir de décision individuel. Le pouvoir de décision individuel est essentiel certes dans une société libre et démocratique. Mais on se réfugie souvent derrière cette vérité pour justifier son refus d'accepter les disciplines. Les agriculteurs qui ont réussi, au pays, aux Etats-Unis ou ailleurs, étaient capables d'accepter des disciplines.

Les cultivateurs en ayant la possibilité d'agir à leur guise et selon leur inspiration personnelle enlèvent toute possibilité à l'agriculture de s'adapter et de prospérer, et la planification devient impossible. Par exemple, quand le prix du porc devient élevé, la production augmente considérablement si bien qu'au moment où la plupart des cultivateurs sont prêts à vendre leurs produits les prix ont baissé en flèche. Il y a donc absence de coordination et nécessité du contingentement de la production afin d'éviter autant que possible des situations de ce genre.

En même temps, le consommateur exige un produit de haute qualité. La classification obligatoire, si elle est souhaitée par les cultivateurs les plus progressifs, n'est cependant pas acceptée par la majorité car, pour satisfaire aux normes de qualité, les cultivateurs doivent souvent modifier considérablement leurs techniques de production. Pour ce faire il faut délaisser la tradition, prendre conseil, consulter des spécialistes.

Or on constate que les cultivateurs poussent souvent leur esprit d'indépendance jusqu'à refuser les conseils des agronomes. "Si on faisait tout ce que les agronomes nous disent, on se mettrait dans le trou", dit un cultivateur. "Les conseils des agronomes, c'est bien beau, mais on n'a pas d'argent pour le faire", dit un autre, ajoutant même que ça coûte trop cher d'acheter de l'engrais chimique, etc.. D'autres disent que les agronomes ne connaissent pas ça cultiver et que sur leur ferme, ce sont eux qui prennent les décisions.

Voilà certainement des cultivateurs qui n'ont pas la mentalité d'entrepreneur et qui n'acceptent pas les disciplines.

L'acceptation des disciplines collectives s'avère donc une nécessité dans une agriculture commerciale puisque les conditions sociales et économiques actuelles exigent que le cultivateur organise son exploitation en fonction uniquement du marché et non pas en fonction de son bon vouloir ou de celui de sa famille (ceci est encore le meilleur moyen de s'assurer un revenu ou un niveau de vie satisfaisant). Dans ces conditions, le cultivateur devient obligé de se sentir solidaire des autres cultivateurs car les petites unités d'exploitation n'ont aucun pouvoir économique. Ces exploitations sont non seulement petites, mais sont de plus dispersées et pratiquement en marge de la vie économique. La seule façon de s'en sortir c'est de mettre de côté un peu son esprit d'indépendance conçu uniquement en fonction de soi-même et de s'unir pour former un centre de décision collectif puissant.

Ce renforcissement des centres de décisions agricoles permet aux cultivateurs d'avoir un pouvoir économique considérablement accru. Ce pouvoir peut être utilisé soit pour revendiquer uniquement une meilleure justice distributive (c'est-à-dire réclamer de l'Etat un pouvoir d'achat en demandant des prix) soit pour bâtir collectivement son propre destin, de façon positive, en s'organisant (avec l'aide de l'Etat bien sûr), en s'imposant des disciplines collectives, en regardant plus loin que l'immédiat.

Certes, de cette façon, le producteur individuel perd un peu de son autonomie mais il en est fort récompensé sur un autre plan, car cela s'avère le seul moyen de diminuer l'effet de domination de l'industrie sur l'agriculture. Les cultivateurs deviennent donc plus libres. Cette voie est certainement plus sûre, plus saine et plus profitable que la seule revendication auprès des autorités gouvernementales. Cette action collective est possible à la seule condition que les cultivateurs acceptent de déléguer des pouvoirs à leurs représentants et

aux organismes qu'ils auront ainsi formés. Car si chacun continue à vouloir tout décider lui-même et à se mêler de tout, rien ne sera possible. Il doit exister une division du travail stricte, chacun prenant ses responsabilités dans la sphère qui lui est désignée, tout en accordant un minimum de confiance à ses semblables.

RESUME

Il serait bon de se rappeler en terminant que si ce tableau s'applique à l'ensemble des cultivateurs du territoire, il ne se réalise qu'imparfaitement chez chacun des individus. Aussi il ne doit pas être interprété de façon trop négative.

Par cette description on a voulu montrer que la mentalité et les qualités des cultivateurs vivant dans une société traditionnelle existent encore dans le territoire-pilote. Ceci n'a rien de péjoratif et est de soi tout-à-fait neutre. Cependant si on se place dans une perspective de développement et d'adaptation à une société moderne de type industriel, ces éléments de mentalité traditionnelle peuvent devenir des obstacles à l'évolution, aussi il faut essayer de les changer graduellement. Cependant ce renouveau chez les cultivateurs est déjà en partie commencé, au moins depuis quelques années, et tout laisse croire que les cultivateurs eux-mêmes continueront à accélérer ce mouvement.

Cependant l'évolution en cours à besoin d'être systématisée afin qu'elle mène à l'acquisition des principaux traits de mentalité suivants:

1.- l'esprit d'entreprise;

2.- la souplesse, la largeur de vue et la mobilité;

3.- la conception de l'agriculture comme occupation spécialisée et comme activité hautement commerciale et industrielle;

4.- l'acceptation des disciplines;

5.- le désir de renforcer les centres de décisions collectifs;

6.- la solidarité conçue sur une base d'affaire et non plus sur une base morale.

La nécessité d'acquérir ces traits de mentalité est de plus en plus admise par les cultivateurs eux-mêmes, du moins par un certain groupe de cultivateurs plus avertis. Les différentes organisations agricoles ont sans doute contribué à amorcer cette prise de conscience; on peut donc s'attendre à ce que le mouvement s'accélère et porte ses fruits.

Troisième chapitre

Les objectifs et les moyens de développement

INTRODUCTION

L'objectif global de planification poursuivi par le BAEQ est l'adaptation du territoire-pilote aux caractéristiques générales et aux structures des sociétés modernes, urbaines, industrielles et bureaucratiques.

Si on fait la genèse du développement des sociétés occidentales les plus évoluées, on s'aperçoit que la rationalité est à la base des comportements des individus et des collectivités. Par exemple, les processus d'industrialisation et plus tard la planification sont des manifestations privilégiées de cet esprit rationnel propre à notre époque.

Mais la question se pose: comment être rationnel?... Pour être rationnel, il faut:

-acquérir une connaissance scientifique des faits par l'observation, la recherche et l'expérimentation;

-découvrir les lois qui régissent le fonctionnement de la nature, de la vie économique et de la société, ce qui exige des techniques de prévision;

-Se fixer des objectifs à atteindre en tenant compte des faits réels observés et de la prévision du futur;

- Faire un choix des moyens permettant d'atteindre les objectifs fixés de façon rationnelle. Ces moyens sont établis à partir de critères d'efficacité et non plus à partir de l'attachement aveugle à une tradition.

Historiquement, ces différents processus de rationalisation se sont d'abord appliqués à la rationalisation des facteurs de production et à la rationalisation du travail, à la fois au niveau des secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Ceci implique l'utilisation des meilleures techniques de production, la mise en place de structures modernes et dynamiques et une mentalité rationnelle. Cette transformation radicale des modes de production a rendu possible l'obtention d'un niveau de vie élevé qui se traduit par une augmentation considérable de la consommation.

Voila donc la marche à suivre. Voilà également le problème qui se pose avec tant d'acuité.

Le territoire-pilote (comme plusieurs autres milieux ruraux du Québec) a procédé à l'envers, en commençant par une course effrénée à la consommation de masse avant de réorganiser et de rationaliser les secteurs de la production: ceci ayant été rendu possible entre autres par les facilités modernes de crédit (achats à tempéraments, crédit agricole, assistance sociale, etc.) (1).

---

(1) Le lecteur aurait intérêt à consulter le cahier de l'Introduction Générale de l'Esquisse du Plan, soit la partie traitant des caractérisques du territoire-pilote et intitulée le territoire-pilote et la société moderne.

L'agriculture du territoire ne fait pas exception à cette règle. Elle doit aussi s'adapter à ce mouvement de rationalisation. Cette adaptation impliquera concrètement l'adoption de nouvelles techniques de production et de vente, une meilleure organisation de la ferme, de la transformation et de la mise en marché, ainsi qu'un changement dans la mentalité. Les objectifs et les moyens qui suivront tiendront compte de ces différents ordres de facteurs.

Première partie: les objectifs de développement

Quatre objectifs majeurs sont ici fixés. Ce sont: hausse de la productivité; commercialisation complète de l'agriculture; augmentation du revenu du cultivateur et participation des cultivateurs.

A.- PREMIER OBJECTIF: HAUSSE DE LA PRODUCTIVITE

Comme il a été mentionné précédemment une des exigences fondamentales de l'industrialisation a été la recherche de l'efficacité maximum par une rationalisation des facteurs de production. Ceci est vrai tant au niveau du primaire qu'au niveau du secondaire.

1.- Au niveau primaire (ferme)

Pour atteindre une plus haute productivité et une plus grande efficacité dans la production, il est nécessaire d'utiliser les meilleures techniques, ce qui permettra d'augmenter considérablement les rendements des plantes et des animaux (par exemple: une vache au lieu de donner 4,000 livres de lait annuellement pourra atteindre facilement 8 à 10,000 livres). Ceci exigera certainement de la part de plusieurs cultivateurs désireux de continuer dans la production laitière une amélioration considérable de la qualité et de l'alimentation de leur troupeau.

Le deuxième facteur susceptible d'atteindre une meilleure productivité est la rationalisation du capital de manière à assurer l'équilibre entre le capital directement productif (terre, animaux) et le capital indirectement productif (bâtiments, machinerie). Cette rationalisation du capital doit tendre également à l'utilisation optimum

et à l'augmentation graduelle des investissements les plus productifs. Ceci pose la nécessité d'une meilleure technique de gestion et la pratique courante d'une comptabilité bien tenue.

Le troisième facteur est la rationalisation du travail. "Même à la campagne on travaille plus avec la tête qu'avec les bras. Trop de temps perdu par suite du morcellement des terres, (des clôtures inutiles), d'un équipement insuffisant et qui peut difficilement être réalisé par une seule exploitation, par une organisation du travail trop laissée à la traditionnelle habitude",* par le mépris de l'horaire et par l'absence de discipline. Il est donc important d'avoir un plan de travail précis et de s'y conformer.

Le quatrième facteur est une meilleure adaptation des cultures au milieu bio-physique ce qui impliquera en certains cas (fort limités) l'adoption de cultures plus intensives (compte tenu du marché). Dans tous les autres cas les fermes devront s'agrandir plus ou moins selon qu'on restera dans la production laitière ou qu'on passera à l'élevage du mouton ou du boeuf de boucherie.

Le cinquième facteur est une spécialisation plus poussée dans une production éliminant le plus possible les multiples productions non rentables.

Le sixième facteur est un changement dans la mentalité car un gain de productivité n'est possible que s'il s'accompagne d'une définition strictement rationnelle de toute l'entreprise agricole.

---

* François Romatif: "Coup d'oeil sur le monde rural", Chronique sociale de France, No 2, 1954, P. 161.

Ainsi la hausse de la productivité n'est possible que si on touche à différents niveaux en même temps, au niveau de la technique, au niveau de l'organisation de la ferme, au niveau de la mentalité. Il existe cependant un corollaire à ces exigences: toute hausse de productivité au niveau de la ferme ne doit pas occasionner, au niveau du secteur primaire global, un surplus de production de nature à diminuer considérablement les prix et de là les revenus. Non seulement une hausse de la productivité ne doit pas faire baisser les prix mais elle doit de plus contribuer à diminuer les coûts de production. Pour ce faire, il est impossible de ne pas prévoir une forte diminution du nombre de fermes et de la population agricole entendue au sens statistique du terme telle que définie dans le recensement Fédéral.

2.- Au niveau secondaire.

La hausse de la productivité s'avère également un impératif au niveau secondaire. Il a été clairement démontré dans la description de la situation que les usines de transformation du lait sont beaucoup trop nombreuses dans le territoire et, par surcroît, inefficaces pour la plupart. Quelques usines modernes seulement (2 ou 3) utilisant les techniques de transformation les plus évoluées et capables de fabriquer autre chose que du beurre, seront nécessaires (dans l'hypothèse que le territoire continue la production du lait comme production principale). La localisation de ces usines devra se faire à l'endroit le plus propice, en tenant compte de la concentration actuelle et future des bassins laitiers. Dans l'éventualité qu'il y ait changement dans la production de base (par exemple le boeuf à la place du lait), une nouvelle structure du secondaire sera à repenser.

B.- DEUXIEME OBJECTIF: COMMERCIALISATION COMPLETE DE L'AGRICULTURE DU TERRITOIRE ET PLANIFICATION DE LA MISE EN MARCHE.

Une hausse de la productivité n'est pas suffisante, il faut également rationaliser la mise en marché en même temps qu'assurer une commercialisation complète de l'agriculture du territoire.

1.- Rationalisation de la mise en marché.

Ce problème est la plupart du temps relié en grande partie à celui du secteur secondaire, aussi il est permis de croire que la concentration qui devra se faire au niveau du Secondaire contribuera à simplifier les modes de mise en marché en éliminant une foule d'intermédiaires inutiles. Cependant, ce n'est peut-être pas suffisant. Il semble nécessaire d'assurer une plus grande intégration des organismes régionaux de transformation et de mise en marché (par exemple une coopérative agricole régionale) avec des organismes provinciaux comme la Fédérée et les chaînes de détail (Fédération des magasins Co-OP, épiciers-unis, etc...), ainsi qu'une meilleure intégration de ces différents organismes de commercialisation avec le secteur primaire de la production.

2.- Industrialisation et commercialisation complète de l'agriculture.

La commercialisation complète de l'agriculture du territoire ne pourra se faire sans une professionnalisation de plus en plus complète du cultivateur par l'élimination graduelle de l'agriculture à temps partiel, par une meilleure formation des exploitants agricoles et par l'élimination le plus possible des productions non commerciales.

La commercialisation complète suppose également une meilleure adaptation (lorsque c'est possible) de la production aux exigences du marché (type de produit, qualité, quantité, etc.). Aussi il devient nécessaire d'assurer une meilleure intégration du primaire au secondaire et/ou tertiaire. Cette structuration des rapports et des relations entre le niveau de la production et celui de la commercialisation permettra de rendre plus cohérent le développement du secteur agricole dans son ensemble et d'en assurer la planification.

C.- TROISIEME OBJECTIF: AUGMENTATION DU REVENU DU CULTIVATEUR DE FACON A OBTENIR LA PARITE DU NIVEAU DE VIE AVEC LE TRAVAILLEUR INDUSTRIEL DES CENTRES PROSPERES DU QUEBEC.

Les cultivateurs, à l'instar des autres occupations, ne sauront pas se contenter d'un revenu inférieur puisqu'ils possèdent sensiblement les mêmes besoins et manifestent les mêmes aspirations. Il est donc nécessaire d'adopter des mesures pouvant permettre au cultivateur d'atteindre un revenu suffisant. Ceci représente un impératif. Malgré tout, cet objectif n'a pas été placé, volontairement, comme premier objectif car il peut exister au moins deux manières d'augmenter les revenus des cultivateurs. La première manière est de fixer artificiellement les prix et d'augmenter les subsides et l'assistance sociale, ce qui a pour conséquence directe un accroissement de la dépendance envers l'Etat. La deuxième manière est d'assurer la rentabilité de l'agriculture par une transformation radicale de la production aux niveaux primaire et secondaire et par une planification de la mise en marché.

En effet, il faut éviter que les palliatifs ou les cataplasmes ne viennent empêcher la recherche de la rentabilité et de l'efficacité optimum. Ceci ne veut pas dire en soi que les subventions et les soutiens de prix doivent être bannis à tout jamais, mais ils doivent être plus judicieusement utilisés afin d'assurer que leur existence ne va pas à l'encontre des deux premiers objectifs

ci-haut mentionnés. Par exemple, le montant de revenu désiré par le cultivateur doit servir à déterminer les normes de rentabilité d'une ferme (grandeur à cultiver, capital à investir, etc) et non pas encourager l'immobilisme et la seule revendication pour des politiques d'assistance.

En procédant de cette manière on veut laisser entendre que la seule voie de procurer aux cultivateurs un revenu durable c'est de hausser la productivité, de diminuer les coûts et de commercialiser complètement l'agriculture. Les subventions devront s'ajouter à cela temporairement et conditionnellement.

D.- QUATRIEME OBJECTIF: ASSURER LA PARTICIPTAION DES CULTIVATEURS.

Les cultivateurs devront participer à la définition même des objectifs de planification du secteur agricole et à la réalisation du plan. C'est pourquoi, outre les moyens susceptibles d'assurer une meilleure efficacité du secteur, il sera mentionné également la nécessité, selon les cas, d'une structure d'animation et de participation, de syndicats et d'offices de producteurs, de sociétés d'aménagement foncier, etc.

Deuxième partie: Les moyens de développement.

INTRODUCTION

La description de la situation a permis de dégager une série de problèmes de différents ordres et de différentes grandeurs. Face aux objectifs fixés, les moyens auraient pu être conçus sur une base parcellaire: à un problème correspond un moyen. Au lieu de cette façon de faire, on a préféré dégager des lignes de forces directrices qui permettent de regrouper et de solutionner des ensembles de problèmes. C'est ainsi qu'on traitera d'intégration horizontale, d'intégration verticale, de législation et d'hypothèses de production.

A.- INTEGRATION HORIZONTALE

1.- Définition et valeur du principe.

a) La régionalisation de la mise en marché.

La section sur la commercialisation (voir page 109 et suivantes) indique de façon sommaire l'importance de la commercialisation en agriculture; celui-ci n'est pas exhaustif: le marketing est une discipline vaste et complexe qui recouvre plusieurs réalités.

Nombre de questions demeurent en suspens et notamment les fonctions précises remplies à chaque stade de la distribution, les marges bénéficiaires et les coûts de la commercialisation, l'efficacité économique des entreprises concernées, la qualité de nos produits agricoles ou leurs supériorités et leurs déficiences relatives, les méthodes de formation des prix, les coûts de transports, etc.

Néanmoins, la description et l'analyse du fait commercial ont permis de dégager quelques problèmes. A la lumière de ceux-ci, et compte tenu de la contrainte spatiale, il semble que l'on doive viser à un regroupement de la commercialisation sous une même tutelle. Un tel regroupement peut revêtir plusieurs modalités; celles-ci seront analysées brièvement dans les pages ultérieures.

b) Avantages de la régionalisation

Pourquoi regrouper? Si l'on s'en tient strictement au problème commercial, une plus grande régionalisation de la mise en marché présente des avantages évidents. En voici quelques-uns:

Le marketing est la science de la vente. Puisqu'il s'agit de faire accepter au consommateur la production agricole du territoire-pilote, il se pose un problème d'incitation; d'où la nécessité de recourir aux diverses techniques de promotion des ventes qui, utilisées à bon escient, complètent les activités de distribution.

La promotion des ventes, fonction commerciale relativement nouvelle, a permis de diminuer l'écart séparant l'agriculture américaine des autres secteurs de la vie économique: "Si le paysan américain reste un objet d'envie pour tous les exploitants du monde, c'est que son activité a su déborder le secteur primaire."* Il n'a pas cherché à supplanter le commerçant privé, mais plutôt à s'entendre avec lui, à exercer des activités commerciales qui, auparavant, lui étaient dévolues.

La publicité fait intimement partie du plan de promotion des ventes: c'est un puissant stimulant de l'activité économique. Certes, les frais de publicité augmentent le prix de revient et se reflètent nécessairement dans le prix de vente. Il n'en demeure pas moins vrai cependant qu'une

---

* Henri de Farcy, L'Agriculteur à la conquête de son marché, Spes, Paris, 1958.

orchestration publicitaire bien élaborée relève la courbe de revenu moyen et entraîne, à l'intérieur de certaines limites, une augmentation du profit net de l'entreprise.

On objectera que les techniques publicitaires s'appliquent difficilement aux produits de la ferme; que la demande inélastique et la non-différenciation des produits agricoles constituent des obstacles majeurs à leur utilisation. Et bien non! Les initiatives du paysan américain dans ce domaine s'avèrent concluantes. Il faut mentionner comme exemple l'expérience des pomiculteurs de l'état de Washington: alors que la consommation totale de pommes aux Etats-Unis subissait une baisse de 25%, les ventes de pommes des fermiers de cet état demeuraient constantes. Une publicité suggestive et persuasive bien agencée et renouvelée fréquemment, un produit de qualité conditionné de façon moderne et des standards rigoureux ont même assuré une prime sur le prix de détail des pommes de Washington. Au début, les producteurs financèrent les coûts de la publicité par des cotisations volontaires; puis on instaura la "Washington State Apple Commission" qui prit en charge la publicité en prélevant des taxes proportionnelles au volume des livraisons (et non pas ad valorem) chez tous les producteurs.

Il peut sembler ambitieux d'imaginer ce moyen promotionnel dans la région-pilote d'aménagement: on croit tout de même que c'est une possibilité à explorer. On peut concevoir par exemple la création d'un fonds communautaire de publicité s'appliquant à tous les produits (non seulement les produits agricoles) originaires de notre région. La publicité singularise, différencie un produit; elle crée, stimule, renouvelle une demande pour une marque donnée. Toute campagne publicitaire bien organisée nécessite donc l'utilisation d'une marque de commerce qui garantit la qualité; on pourrait ainsi instituer une marque collective facilement reconnaissable et significative qui identifierait les denrées alimentaires en provenance du territoire-pilote.

Ces brèves considérations concernant les diverses mesures promotionnelles semblent s'écarter de la préoccupation principale, à savoir la régionalisation des activités commerciales. Au contraire: pour être efficace, l'application de ces mesures nécessite à priori une plus grande concentration de la mise en marché. On conçoit mal qu'une multitude de petites unités disloquées utilisent ces techniques de la promotion des ventes.

La régionalisation des activités commerciales facilitera la production en grande série et la spécialisation au niveau des fermes; ainsi qu'un contrôle rigoureux de la qualité. Il faudra évidemment accroître le volume des productions sur lesquelles porteront les efforts d'aménagement: il faudra aussi intensifier la spécialisation complète ou la semi-spécialisation au niveau de la ferme. Pour répondre adéquatement aux exigences du marché, l'exploitant agricole doit abandonner la polyculture et se consacrer davantage à des productions spécialisées ou semi-spécialisées.

Une plus grande régionalisation de la commercialisation permettra aussi un aménagement rationnel des entrepôts et des centres de classification à des points stratégiques à travers tout le territoire. Et surtout, en ce qui concerne la production laitière, spéculation la plus importante de notre région, le regroupement des entreprises de transformation entraînera une efficacité économique accrue: une plus grande diversification de la production, l'utilisation optimum des techniques modernes et une diminution accentuée des coûts de transport en découleront.

En bref, la régionalisation de la mise en marché constitue un multiplicateur puissant du développement économique. C'est la condition essentielle pour passer du système actuel, statique et autolimitateur à un système dynamique auto-générateur. Au "laissez-faire" et au marché "ouvert" des économistes libéraux et des physiocrates, on doit substituer une certaine forme de marché planifié.

c) La régionalisation via l'intégration horizontale

Pour réaliser une telle régionalisation, l'intégration horizontale et verticale des activités économiques s'avère nécessaire. Par intégration horizontale, il faut entendre la coordination des décisions à un même niveau de production ou de mise en marché; à la limite c'est la fusion de deux ou plusieurs entreprises exerçant des fonctions similaires.

Il est assez malaisé d'établir une preuve formelle de la nécessité économique de l'intégration: le concept "d'intégration" est trop complexe et trop vaste pour que les prémisses d'une telle démonstration soient probantes.

Néanmoins, moyennant certaines conditions bien précises, le principe de l'intégration permet de nombreuses économies internes et externes (1) qui le rendent difficilement contestable.

---

(1) Les économies internes.

Les économies internes sont la résultante d'une utilisation plus rationnelle, plus intensive des facteurs fixes de production. C'est-à-dire que jusqu'à un certain niveau optimum, on peut accroître la production et diminuer le coût moyen du produit dans une structure de coûts fixes donnés, soit en utilisant plus efficacement les facteurs fixes de production, soit en modifiant le rapport $\frac{\text{facteurs variables}}{\text{facteurs fixes}}$

Les économies externes.

Les économies externes ne sont pas reliées à un équilibre optimum des facteurs de production à l'intérieur d'une unité de production. Elles ont une provenance extérieure à l'unité de production. Elles sont la résultante d'un milieu économique, biophysique ou humain favorable. Ou encore, elles peuvent être la résultante d'une structuration rationnelle de plusieurs unités de production. Ainsi la possibilité qu'offre un groupe de cultivateurs d'acheter une machine agricole dispendieuse est une économie externe à la ferme; la possibilité qu'offre le groupe d'engager un technicien a plein temps est une économie externe aussi.

L'intégration horizontale n'est pas un phénomène nouveau. Il se constate au XIXième siècle et plus particulièrement depuis de début du XXième siècle, les exploitants agricoles qui unissent leurs efforts dans la production de une ou plusieurs denrées (1), et les coopératives agricoles qui se fusionnent pour former des unités économiques plus importantes constituent des exemples typiques d'intégration horizontale. Quelles sont les incidences économiques de ce type d'intégration?

d) Avantages de l'intégration horizontale

1) Ceux de la grande entreprise

On peut poser comme postulat que l'intégration horizontale entraîne une augmentation de la dimension moyenne des entreprises. Cependant il ne faut pas oublier qu'il existe une loi de rendements optima des facteurs de production qui correspond à une dimension optimale de l'entreprise. Au-delà de celle-ci, ou en d'autres termes, si on ajoute une unité supplémentaire d'un facteur de production quelconque, le revenu provenant de ce facteur sera alors plus petit que son coût (revenu marginal - coût marginal); bref, il doit y avoir une combinaison optimum des facteurs de production sinon la rentabilité devient négative. En contribuant à augmenter la dimension moyenne des entreprises, une intégration horizontale rationnelle procure tous les avantages économiques inhérents à la grande entreprise moderne. L'inconvénient majeur qui en résulte est l'instauration éventuelle d'une structure monopsonique et monopolistique; d'où une diminution du jeu de la libre concurrence et une rigidité des prix à la hausse. Cependant, la puissance publique et/ou la création d'un pouvoir compensateur peuvent annihiler jusqu'à un certain point cet inconvénient.

---

(1) C'est le cas notamment des "groupes de production" qui seront traités dans les pages ultérieures.

2) Augmentation de la productivité du capital.

Les opérations à grande échelle des entreprises modernes entraînent une productivité accrue des facteurs de production capital, terre, travail et entrepreneurship. La productivité des facteurs ou le rapport du produit obtenu aux facteurs mis en oeuvre pour l'obtenir est sans doute plus élevée dans le secteur industriel que dans le secteur agricole: le dollar investi en agriculture est moins productif que dans l'industrie; il en sera probablement toujours ainsi même si la productivité physique des ressources agricoles s'est accrue rapidement depuis les années trente. Néanmoins, l'accélération des tendances existantes, à savoir la diminution du nombre de fermes et le fléchissement de la main-d'oeuvre agricole ainsi que l'institution d'une unité d'exploitation plus importante via le groupe de production, permettront à coup sûr de rehausser la productivité marginale et moyenne des différents facteurs.

Il est permis d'affirmer que la petite entreprise souffre d'une pénurie chronique de capitaux: le capital propre ou le capital ordinaire, propriété de l'établissement, est généralement insuffisant pour lui assurer une structure financière solide; les prêts à long terme destinés au financement à long terme des immobilisations doivent suppléer dans une large mesure au fonds propre. Or les petites entreprises sont relativement désavantagées à cet égard: elles ne peuvent émettre des obligations sur le marché des capitaux et de plus elles ne disposent généralement pas de garanties suffisantes pour "couvrir"leurs prêts; l'entreprise agricole, par exemple, ne peut hypothéquer que son capital foncier. Celle-ci se heurte à une autre difficulté: les institutions financières préfèrent transiger des affaires où la vitesse de circulation des capitaux est rapide; or, une des caractéristiques intrinsèques à l'activité agricole est précisément son cycle de production très lent. Bref, contrairement à la grande entreprise qui jouit d'une gamme de moyens de financement assez étendue, l'exploitation agricole

et la petite entreprise à caractère industriel souffrent, à des degrés divers, d'un manque chronique de capitaux. Pour remédier à cette situation, de nombreux palliatifs ont été institués par les cadres gouvernementaux et les organismes privés: dans l'industrie, il y a par exemple la Banque d'Expansion Industrielle, ainsi que la loi sur les prêts aux petites entreprises; en agriculture, ce sont la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles administrée par le gouvernement fédéral et la loi de l'amélioration des fermes de l'état du Québec. Malgré les effets bénéfiques inconstestables de ces lois et mesures, elles demeurent souvent imprégnées d'une certaine rigidité (comme la mise de fonds requis) qui en atténue l'efficacité. Au surplus, les lois sur le crédit agricole telles que conçues présentement constituent jusqu'à un certain point un facteur de freinage au principe même de l'intégration.

Une autre caractéristique commune aux petites entreprises est l'utilisation des méthodes de production traditionnelles. La petite unité d'exploitation s'adapte difficilement au progrès technique qui consiste à appliquer les découvertes scientifiques aux processus de la production. C'est le progrès technique qui convenablement utilisé conduit finalement au progrès économique ou à l'accroissement de la productivité. L'agriculteur qui possède un outillage désuet et l'industriel qui utilise un capital-machine fortement déprécié ne peuvent répondre adéquatement aux exigences qualitatives et quantitatives de la demande. Le machinisme joue un rôle de plus en plus important en agriculture; selon les termes de J. Chambart de Lauwe:

> "Comme l'industrie, l'agriculture ne réussit à se moderniser, c'est-à-dire à introduire le progrès technique, qu'en procédant à des investissements. L'industrialisation de l'agriculture est essentiellement la substitution du capital aux autres facteurs de la production dans l'exploitation. L'intensité du capital est, selon l'économiste américain Karl Brandt, la clef de

la production agricole." *

Cependant, à cause de la dépendance du milieu physique et de la petitesse des exploitations agricoles qui permettent difficilement la production de masse et conséquemment la diminution du coût moyen de production. Le machinisme ne s'est pas développé autant en agriculture que dans le secteur industriel. En outre, chez les petits producteurs, l'utilisation intensive d'un équipement moderne se heurte à une autre difficulté: le matériel ne peut fonctionner à pleine capacité: les durées annuelles d'utilisation n'étant pas assez longues ou encore l'exploitation individuelle étant trop exiguë en égard à la puissance du matériel, celui-ci opère au-dessous de son seuil de rentabilité. C'est tout le problème de la surmécanisation! Il doit y avoir un juste équilibre entre les différents facteurs de production: équilibre entre la surface agricole utile, le nombre de tracteurs, le cheptel vif, le nombre de travailleurs, etc.. L'agrandissement des unités de production via l'intégration horizontale ainsi que l'utilisation en commun du matériel agricole constituent les conditions essentielles pour atteindre un équilibre tel que l'agriculteur retire de son exploitation un revenu satisfaisant.

3) Augmentation de la productivité du travail.

Le principe de l'intégration horizontale permet non seulement une amélioration de l'efficacité du facteur capital mais, en facilitant l'organisation scientifique du travail, il permet aussi un accroissement de la productivité de ce dernier facteur. Que faut-il entendre par l'organisation scientifique du travail? En matière industrielle,

---

* J. Chambart de Lauwe, J. Poitevin et J.C. Tirel, Nouvelle gestion des exploitations agricoles, Dunod, Paris 1963, page 4.

l'américain Taylor en donne la définition suivante:

> "Le choix du meilleur procédé et du meilleur outil de telle sorte qu'on obtienne pour un travail déterminé une augmentation de la production et du salaire, sans surcroît de fatigue."

L'intégration favorise le progrès économique en contribuant à la rationalisation du travail agricole lui-même et des conditions de travail. Rationalisation du travail agricole, car l'intégration facilite une plus grande adaptation de chaque travailleur à une tâche spécifique. Il ne s'agit pas évidemment d'étendre au secteur agricole l'idée d'une division du travail aussi poussée que dans le secteur industriel; ce n'est pas possible. Il importe avant tout que la spécialisation du travail soit plus accentuée, que le travailleur agricole abandonne son caractère polyvalent et que, grâce à une formation professionnelle systématique, il soit mieux adapté aux différentes fonctions qu'il doit exécuter. L'intégration facilite finalement la rationalisation des conditions de travail; ce qui élimine les pertes de temps et assure le plein emploi de chaque travailleur.

4) Augmentation du pouvoir de marchandage.

Il faut souligner en dernière analyse le faible pouvoir de marchandage (bargaining power) des agriculteurs qui découle principalement de l'extrême fragmentation des centres de décision. Jean Maynaud exprime très bien l'importance de ce problème quand il écrit:

> "L'activité agricole, en dépit d'une certaine tendance à la concentration, se réalise dans un grand nombre d'exploitations dont beaucoup de dimensions très modestes. Une telle dispersion a naturellement pour effet d'amoindrir, sinon, même en plusieurs cas, d'annuler la capacité de marchandage des cultivateurs. Une

> autre manière d'exprimer le problème est d'opposer la force des centres de décision qui commandent le destin de l'industrie à la médiocrité des moyens dont disposent les unités paysannes. Encore que la distinction soit de type idéal, les premiers tendent à agir par macro-décisions, les seconds étant restés au stade des micro-décisions." *

Macro-décisions parce que, contrairement au secteur agricole qui doit subir les servitudes et les affres de la concurrence pure, le secteur industriel opère selon le schéma de la concurrence monopolistique: concurrence qui implique intrinsèquement la différenciation du produit, les ententes inter-entreprises de toutes sortes, un nombre restreint d'entrepreneurs et une action appréciable sur l'offre et conséquemment les prix. On peut presque affirmer que l'infériorité de la classe agricole résulte précisément de cette énorme démultiplication des centres de décision. Aussi longtemps que le secteur agricole sera constitué de nombreuses unités de production, petites, éparses, polyvalentes et exploitées sous le schéma de la concurrence pure, les revenus médiocres des cultivateurs persisteront. L'intégration horizontale vise justement à limiter les centres de décision, à unifier, à donner cohésion à la diversité de façon à augmenter non seulement la puissance économique de l'unité de production, mais aussi celle de tous les organismes à caractère agricole.

2.- Différentes formes et niveaux d'intégration horizontale.

L'intégration horizontale est un principe valable qui peut s'appliquer à différents niveaux

---

*. Jean Maynaud, La Révolte Paysanne, Etudes et Documents, Payot, Paris 1963, page 104.

et de différentes façons aux activités économiques. Ces différents niveaux et ces diverses façons seront énumérés et analysés dans les quelques pages qui suivent.

a) Niveau primaire.

Le premier niveau étudié est celui de l'unité de production, celui de la ferme. La ferme est conçue comme faisant partie d'une zone homogène de production. Une telle conception permet de penser différentes formes, différents modes d'intégration horizontale de la ferme elle-même ou de certains facteurs de productions de la ferme.

1) Restructuration agraire et Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural. (S.A.F.E.R.)

La description de la situation a permis de constater qu'actuellement la ferme est beaucoup trop petite, qu'elle se situe à une échelle de production beaucoup trop faible pour profiter d'économies internes et même pour apporter un revenu net suffisant. Ce problème est un premier cas où la concentration horizontale est nécessaire. Ceci implique nécessairement la restructuration agraire.

(a) Problème de la restructuration agraire.

La restructuration agraire cependant ne se propose pas uniquement l'agrandissement de la ferme, elle recouvre plusieurs possibilités selon le type de problèmes qui se pose. Un premier type de problèmes, c'est le parcellement; la ferme aurait normalement une superficie cultivée suffisante pour permettre l'équilibre des facteurs de production, mais du fait que cette superficie totale est constituée de nombreuses petites parcelles non-adjacentes ce qui implique une très grande difficulté de rationaliser la rotation des cultures, ce qui implique des déplacements fréquents de la main-d'oeuvre

de la machinerie et du bétail, cette ferme se voit dans l'impossibilité de minimiser ces coûts de production. Dans une telle situation, si les cultivateurs veulent rationaliser leur production, ils devront faire des échanges de parcelles pour reconstituer des unités d'un seul tenant.

Dans la région, cependant, le morcellement est un problème beaucoup plus grave et beaucoup plus fréquent. C'est-à-dire, que indépendamment de savoir si la ferme est d'un seul tenant ou non, elle n'a pas une surface cultivée suffisamment grande pour permettre l'équilibre des facteurs de production à un niveau suffisant pour donner un revenu net convenable. C'est le problème du morcellement. Dans ce cas, la densité de la population active et la densité des unités capacité-machine sont en surplus par rapport à la superficie cultivée totale, ceci nécessite la disparition d'un certain nombre de fermes qui permettra d'agrandir les autres.

Il y a enfin un troisième type de restructuration; c'est la restructuration intégrale. C'est-à-dire qu'en plus des deux premiers problèmes, il peut arriver que la division cadastrale n'ait pas été faite en conformité avec les zones de sol, de telle sorte que la ferme est constituée de types différents de sols, exigeant des productions et de l'outillage différents. Il peut arriver aussi que des rangs aient été développés sur des zones de sols non-agricoles alors que juste à côté il y avait des sols agricoles (1). Dans ces cas, il faut modifier complètement le cadastre, réorienter les lots, ou encore déplacer complètement un rang.

---

(1) Voir p. 65

(b) Nécessité de Société d'Aménagement

On pourrait espérer que ces problèmes de structure foncière se résorberont par eux-mêmes avec la diminution du nombre de fermes. Mais étant donné que les départs ne sont pas planifiés, ni les possibilités, ni les désirs d'achat, il peut s'ensuivre que la restructuration libre conduise à un parcellement complet des fermes.

De plus comme un grand nombre de fermes exigent des travaux d'aménagement: épierrement, drainage, irrigation dans certains cas, il est nécessaire que ces travaux soient effectués de façon systématique et selon les aptitudes.

Pour pallier au premier danger et pour permettre une systématisation des travaux d'aménagement, il serait bon qu'un organisme supervise tout ceci en fonction d'un plan d'ensemble. L'action de cet organisme pourrait se situer dans les cadres d'une zone ou d'une sous-zone homogène, afin qu'il spécialise ses opérations. Il serait relié à un comité régional d'aménagement foncier qui, lui, verrait à coordonner l'action de chacun de ces organismes zonaux et sous-zonaux, qui verrait aussi à déterminer des priorités régionales d'aménagement foncier.

Le but de ces sociétés serait donc de voir à ce que dans une zone la structuration et l'aménagement foncier se fassent de façon telle qu'ils permettent une utilisation optimale des ressources.

(c) Constitution

Ces sociétés pourraient se former et être composées de différentes façons.

-Elles pourraient se former à la demande expresse d'une majorité et être composées des représentants de cette majorité. Elles s'adjoindraient

les spécialistes qu'elles jugeraient nécessaires.

-Elles pourraient se former à la demande de quelques individus non majoritaires et être composées de ces individus ou de leurs représentants et de spécialistes de la société régionale d'aménagement.

-Elles pourraient être imposées et n'être composées à ce moment que de spécialistes de la société régionale d'aménagement.

De ces trois formules, la première semble préférable dans le cadre d'une planification-participation. Cependant, étant donné la nécessité de la restructuration, les deux autres formules pourront être utilisées dans certains cas.

(d) Pouvoirs et modalités d'opération

(d.1) Achat, restructuration et aménagement

-La première formule permet à la société de jouir d'un pouvoir plénipotentiaire: le pouvoir d'expropriation. En effet, la majorité pourrait, comme dans le cas des offices de producteurs, obliger la minorité.

-La seconde et la troisième formule n'étant pas basées sur des majorités, elles sont beaucoup moins démocratiques. De ce fait, elles ne pourront jouir de pouvoirs plénipotentiaires. Elles devront se contenter de pouvoirs beaucoup plus restreints tels que:

--Le pouvoir d'exiger que toutes ventes ou échanges de sols agricoles ou forestiers (boisé de ferme) soient portés à leur connaissance.

--Le pouvoir de préemption sur les ventes libres. C'est-à-dire que la S.A.F.E.R. jouit dans un délai prescrit d'une priorité d'achat de toutes terres mises en vente librement.

--Un pouvoir d'expropriation en ce qui concerne des sols agricoles abandonnés ou non-cultivés.

Or selon les pouvoirs dont elles jouiront, les S.A.F.E.R. auront des modalités d'action, des niveaux d'action, des temps d'action et des pouvoirs financiers différents.

Par exemple, la S.A.F.E.R. constituée selon la première formule agira au niveau d'unités de mise en valeur bien définies et assez restreintes. Du fait qu'elle jouira d'un pouvoir plénipotentiaire, accordé par une majorité, son action pourra être très rapide. De plus, étant donné qu'elle n'aura pas à s'approprier des terres sinon pour la période de restructuration, laquelle dans ce cas sera relativement courte, ses pouvoirs financiers pourraient être assez restreints. Elle récupérera rapidement son capital initial.

Dans le cas de la seconde ou de la troisième formule, les pouvoirs qui seront dévolus aux S.A.F.E.R. ne leur permettront pas de passer rapidement à la phase de restructuration comme telle. Pour un premier temps, elles ne joueront qu'un rôle de banques de sols. Ceci leur permettra cependant d'empêcher la situation de se détériorer et, à moyen terme, de commencer une certaine restructuration partielle, mais tout de même dans le cadre d'un plan global de restructuration. Pendant la phase d'attente, les S.A.F.E.R. de ce type devront voir à entretenir la fertilité des terres agricoles qu'elles auront acquises, soit en les louant par

bail révocable, soit en y plaçant un homme à gage.

Ce type de S.A.F.E.R., dans sa phase initiale du moins, pourra avoir juridiction sur un espace territorial beaucoup plus large que l'unité de mise en valeur. Cette juridiction pourrait s'étendre éventuellement jusqu'à la dimension d'une zone agricole.

Ce type de S.A.F.E.R. se distinguerait aussi du premier type par sa structure financière. En effet ses opérations l'obligeront à disposer de capitaux à moyen et peut-être même à long terme.

(d.2) Rétrocession ou revente

Les terres achetées par la société une fois qu'elle les aura restructurées, aménagées, elle devra les rétrocéder, les revendre. Cette revente devrait pouvoir être faite sur une base sélective et conditionnelle. Elle ne vendrait pas au plus offrant, mais à celui qui a les dispositions pour exploiter ces terres de façon efficace. Une priorité pourrait être donnée aux cultivateurs qui entretenaient ces terres avant l'aménagement pourvu qu'ils aient les dispositions et qu'ils acceptent certaines conditions telles que la mise en valeur selon la vocation, la sauvegarde de la fertilité du sol et l'indivisibilité de l'unité constituée.

Ce sont là les principales caractéristiques des sociétés d'aménagement foncier quant à leur constitution, leurs objectifs et leur pouvoir. Ces sociétés semblent absolument nécessaires pour la réalisation d'un plan agricole rationnel.

2) Les Modes de tenure et types d'organisation

Après avoir défini la restructuration agraire, sa nécessité, les problèmes auxquels elle

doit s'attaquer et les moyens d'exécuter une telle restructuration, un autre aspect du primaire de l'agriculture sera envisagé: c'est le problème des modes de tenure et d'organisation des fermes.

Le mode de tenure et d'organisation se définit par la relation qui existe entre la propriété du capital d'exploitation de la ferme et la main-d'oeuvre agricole sur cette ferme.

Il y a différents types de tenure et d'organisation qui offrent des possibilités plus ou moins grandes de concentration horizontale. Les principaux types seront passés en revue ici.

(a) La ferme familiale

(a.1) Une unité-travail

Le premier mode de tenure et d'organisation serait la ferme familiale à une unité-travail. Dans ce cas, l'exploitant est propriétaire de tout le capital d'exploitation de sa ferme. Cette forme de tenure permet à l'exploitant d'être intéressé directement au bon fonctionnement de sa ferme, c'est-à-dire, à obtenir une haute productivité du travail et du capital. En autant que cette ferme se situe à une échelle de production suffisante pour utiliser au maximum le facteur limite qu'est le travail, en autant que les techniques les plus modernes sont employées et que tous les facteurs seront utilisés pour atteindre un équilibre optimum ou près de l'optimum, conditions qui actuellement ne sont pas réalisées, cette ferme pourra offrir des possibilités de revenu intéressant.

Pour profiter de certaines économies internes, il doit spécialiser sa ferme dans une seule production de base, avec peut-être une production tout à fait complémentaire si certains résidus de sa production principale ne sont pas industrialisables ou commercialisables directement. Cette spécialisation permet au cultivateur de se familiariser

a fond avec une seule technique, de spécialiser sa capitalisation en fonction d'une seule production. Par rapport à la situation actuelle ceci représente de nombreuses économies internes.

Cette forme de tenure, peut évidemment être conçue avec certaines bases communautaires plus ou moins intensives: certaines machineries en commun ou encore utilisation des superficies cultivées sur une base communautaire avec répartition des récoltes au pro-rata des superficies mises en commun. Ceci viendrait évidemment abaisser davantage le coût moyen de production. Cependant, cette forme de tenure ne permet en aucun cas la division du travail, ni la minimisation des coûts fixes des bâtiments par unité de production. Il y aurait donc sûrement moyen de diminuer davantage les coûts de production par unité de produit. De plus, cette forme de tenure pose un grave problème en terme de bien-être, du fait que le cultivateur ne peut jamais s'absenter pour quelques jours.

(a.2) Deux unités-travail

La seconde forme de tenure et d'organisation serait la ferme familiale à deux unités-travail. La condition fondamentale est la même que dans le premier cas, le chef de famille est propriétaire de l'exploitation et celle-ci est considérée comme étant l'affaire de la famille. La relation père-fils serait la base de cette entreprise agricole. Les économies internes sont beaucoup plus grandes que dans le premier cas: spécialisation de la production, familiarisation avec une seule technique, capitalisation en fonction d'une seule technique; en plus, il pourrait y avoir certaines spécialisations dans le travail, certaines économies dans les coûts fixes de l'organisation de la ferme. Les mêmes bases communautaires pourraient être envisagées dans ce cas comme dans le précédent.

De plus, le désavantage de bien-être remarqué dans le premier cas, disparaît en grande partie ici, l'une ou l'autre des deux unités-travail peut s'absenter de temps en temps.

Il faudrait cependant prévoir la retraite du père pour que au moment ou le fils aura lui-même un fils intéressé à l'agriculture, le remplacement puisse s'opérer rapidement.

Donc cette forme de tenure présente des avantages plus grands, permet de diminuer beaucoup plus les coûts de production, et fait disparaître le désavantage majeur du premier cas.

S'il y a des avantages à passer de un à deux unités-travail, il pourrait vraisemblablement en avoir si on passait de 2 à 3 et de 3 à 4 ainsi de suite. Cependant, pour une technique donnée il y a à un certain moment un point maximum et par la suite nous entrons dans une phase où les accroissements d'économies à l'échelle sont de plus en plus petits et ou il devient de moins en moins avantageux de grossir l'entreprise. L'état actuel des recherches au B.A.E.Q. ne permet pas de fixer ce point maximum.

(b) La ferme en société

Les possibilités d'économies à l'échelle admises dans le cas de la ferme familiale à deux unités-travail (relation père-fils) ne devraient pas être refusées à celui qui n'a pas de fils intéressé à l'agriculture. Il pourrait évidemment prendre un homme à gage. Mais le travail d'un homme à gage n'est pas toujours aussi intensif et efficace que celui de l'individu à qui appartient l'entreprise.

Dans ce cas et aussi devant la possibilité d'un maximum d'unité-travail beaucoup plus grand que deux unités, il faudrait peut-être envisager la ferme en société.

La ferme en société serait formée de propriétaires-exploitants ce qui enlève le désavantage de la main-d'oeuvre à gage. Ce mode de tenure aiderait à professionaliser l'agriculture en dissociant la ferme et la famille. La ferme devient l'entreprise et le lieu de travail du père de famille.

Si le capital investi est à peu près à part égale entre les différents membres de la société, et on devrait tendre à ce qu'il le soit le plus possible, les profits de l'entreprise seraient partagés à part égale. Quant au travail, il devrait être rémunéré sur une base horaire.

Ce mode de tenure et d'organisation pourrait exister sans que le droit de propriété du bien-fonds soit cédé, le bien-fonds pourrait tout simplement être loué à la société. La demeure et le terrain qui l'entourent restent la propriété de chaque membre de la société.

Ce type de tenure et d'organisation bien qu'offrant des avantages marqués sur la ferme familiale, surtout si le nombre d'unités-travail doit dépasser 3 individus, présente tout de même certains problèmes. En premier lieu il y a le problème de l'entente entre les membres, ce qui n'est pas toujours facile. Il y a aussi le problème de remplacement de la main-d'oeuvre. Enfin il y a le problème de la remise de capital dans le cas du décès ou du désir de se retirer d'un des membres. Un crédit à long terme pourrait vraisemblablement être prévu pour cette fin.

(c) Pâturage communautaire

Il y aurait enfin la tenure sous forme de pâturage communautaire. Cette tenure est complémentaire à une tenure de base. Sauf dans le cas de fermes industrielles, propriétés d'usines de transformation privées, sauf aussi dans le cas de fermes étatiques, toutes les autres formes de tenure de base permettent le pâturage communautaire. Dans le cas de fermes individuelles intégrées à une usine privée, le pâturage communautaire pourrait appartenir à un ou plusieurs groupes de cultivateurs ou encore appartenir au syndicat de producteurs ou même au gouvernement et être loué sous bail. Dans le cas de fermes intégrées à une coopérative de transformation, le pâturage communautaire pourrait appartenir soit à un groupe de cultivateurs, soit à plusieurs groupes de cultivateurs, soit encore à la

coopérative de transformation qui utiliserait ce pâturage aux bénéfices de tous les cultivateurs intégrés à elle, soit, comme dans le premier cas, à l'Etat.

Le pâturage communautaire pourrait dans certaines sous-zones être envisagé aussi comme une activité complémentaire à des activités extra-agricoles. Par exemple, dans des zones à vocation forestière peu propices à la culture, les cultivateurs mettent leurs terres en commun dans un pâturage communautaire; un, deux, ou trois individus demeurent pour prendre soin du pâturage et des animaux, les autres vont travailler à plein temps en forêt. Après avoir payé un salaire convenable aux individus en charge du pâturage et les frais d'opérations, on se partage les profits au pro-rata de la valeur du capital investi.

(d) Boisé de ferme

Dans certaines zones moyennes où le boisé de ferme est considéré comme un produit important de la ferme, la formule de propriété et d'exploitation coopérative du boisé pourrait être valable. Ce système pourrait permettre une coupe sélective plus efficace, une exploitation rationnelle du boisé, et il pourrait permettre aussi de stabiliser l'importance de ce revenu d'appoint d'une année à l'autre. De plus, du côté mise en marché, il y aurait déjà un premier regroupement de la production.

(e) Critère de sélection des modes de tenure

On vient d'énumérer un certain nombre de modes de tenure; il y en a plusieurs autres possibles qui seraient formés de combinaisons différentes de ces modes.

Du simple point de vue économique, le meilleur mode de tenure est celui qui permet les plus grandes économies internes actuellement et les plus grandes possibilités d'adaptation aux changements

technologiques et à la conjoncture.

Les économies internes se réalisent par la spécialisation: dans la production, dans la capitalisation, dans la technique et dans le travail, et aussi par la taille de l'échelle de production. Si la taille optimum de l'entreprise devait se situer à 2 ou 3 unités-travail, la ferme familiale devrait être acceptée; par contre, si cette taille pouvait être beaucoup plus grande, à ce moment la ferme en société semblerait plus adéquate. Il est évident ici que la ferme à une seule unité-travail n'offre que très peu de possibilités d'économie interne.

L'autre critère, celui de l'adaptabilité, est fonction de la taille de l'entreprise. Plus la ferme supporte d'unités-travail, plus il est facile d'adapter la densité de la main-d'oeuvre active à cette entreprise. Le mode de tenure en société semblerait répondre beaucoup mieux à ce critère. Ainsi la ferme en société qui grouperait dix unités-travail serait beaucoup plus facile à adapter au changement technologique que la ferme familiale à deux ou trois unités-travail. Encore ici la ferme à une unité-travail n'est pas du tout satisfaisante, elle n'offre aucune possibilité d'adaptation.

(f) Mode de tenure et économies externes

Quel que soit le mode de tenure, il y aura toujours avantages à regrouper l'unité de base dans des groupes fonctionnels afin de profiter d'économies externes.

Les économies externes sont la résultante d'un environnement physique et humain favorable. Les économies externes réalisables par un effort de groupe (1) peuvent exiger des tailles différentes de groupe, par exemple: tel type de machinerie

---

(1) Le groupe de production sera défini plus loin.

pourrait être utilisé au maximum d'efficacité par un groupe de cinq cultivateurs; par contre un autre type de machinerie ne pourrait être utilisé au maximum d'efficacité que si il est utilisé sur dix fermes, le technicien agricole ne pourrait être utilisé que si le groupe est entre 40 et 50 cultivateurs, ainsi de suite, de telle sorte que le groupe de cultivateurs doit être conçu dans une perspective d'un continuum de différents niveaux de regroupements possibles qui se compénètrent fonctionnellement, de la ferme individuelle ou en société jusqu'à l'intégrateur au secondaire, jusqu'à la société régionale d'aménagement de même jusqu'à des niveaux provinciaux. Ce continuum permet d'envisager toutes les liaisons fonctionnelles possibles générant des économies externes.

3) Les groupes de production

Une des formes privilégiées d'intégration horizontale est le groupe de production. Ce dernier est une façon d'agir, de façon intensive sur le primaire, afin d'en arriver assez rapidement à une augmentation du revenu du cultivateur par une hausse de productivité et une diminution des coûts en adoptant les techniques de production et les techniques de gestion les plus modernes.

(a) Nature du groupe de production

(a.1) Définition

Un groupe de production ou de producteurs est un nombre restreint de cultivateurs auquel un spécialiste est rattaché exclusivement pendant quelques années afin d'aider les cultivateurs à réorganiser leurs productions et à adopter de nouvelles techniques.

Chaque groupe de producteurs doit pouvoir employer un spécialiste de la vulgarisation à plein temps, à efficacité maximum,

ce qui en détermine la taille. Le nombre de producteurs faisant partie de chaque groupe pourra varier de 40 à 75 selon le type de production. Un groupe d'une telle importance ne peut pas fonctionner de façon efficace, aussi il faudra prévoir que chaque groupe de production se divisera en sous-groupes de 20 à 25 producteurs. Il y aura donc 2 ou 3 sous-groupes pour chaque groupe de production.

Tous les producteurs d'un même groupe de production devront avoir chacun la même production et faire partie de la même unité de mise en valeur. Les producteurs d'un même groupe n'habiteront pas tous nécessairement la même paroisse, mais ils devront tout de même être situés l'un à côté de l'autre ou à la suite de l'autre de façon contiguë et concentrée: ceci afin d'augmenter l'efficacité du groupe et du spécialiste rattaché au groupe.

(a.2) Structure du groupe

Si on admet en effet qu'un groupe est un certain nombre d'individus qui se réunissent pour accomplir une tâche commune, pour régler en commun des problèmes communs et pour que chacun puisse profiter des connaissances et des idées de tous, il faut bien admettre que le groupe de producteurs, au point de départ, ne forme pas un véritable groupe; mais il est susceptible d'évolution. Le groupe de producteurs est en fait, au point de départ, un agrégat d'individus qui n'ont pratiquement aucune relation de groupe, mais qui ont néanmoins, et souvent, des relations personnelles.

Cependant le groupe a tout avantage à acquérir plus de cohésion et à venir à former un groupe véritable et homogène. Une foule de facteurs, dont le suivant, peuvent influencer cette évolution. En effet, si le spécialiste attaché au groupe de production ne travaille qu'avec chaque producteur pris individuellement, le groupe de production ne deviendra probablement pas un véritable groupe. Outre le fait que cette méthode encourage l'individualisme, il y a peut-être danger que certains producteurs

profitent plus que d'autres des visites du spécialiste. Ceci ne veut pas dire que le spécialiste ne devra pas travailler individuellement avec chaque producteur. Cependant le gros du travail devrait se faire en groupe. En effet, il y a plusieurs avantages de travailler en groupe: le travail de groupe permet de s'assurer que chacun reçoit le même enseignement; le travail de groupe permet de faire discuter les gens ensemble de leurs problèmes et leur permet de mettre en commun certaines expériences; le groupe permet d'utiliser des moyens de formation comme le film, la télévision, les cours; le groupe habitue les gens à prendre ensemble les décisions collectives qui s'imposent et qui les touchent de près.

(a.3) Fonction du groupe de production

Le groupe de production représente un moyen privilégié (mais non suffisant) de rationaliser la production en formant le producteur lui-même. Le groupe de production peut réaliser trois fonctions essentielles: procurer l'assistance technique, faire changer la mentalité, faire réaliser des économies externes.

-Le groupe sert à procurer l'assistance technique

Le spécialiste rattaché à chaque groupe de production a pour tâche essentielle de procurer toute l'assistance technique nécessaire aux producteurs pour devenir de véritables spécialistes de la production ainsi que des experts en gestion. Cette méthode d'assistance technique vise à former véritablement les producteurs, en profondeur et de façon durable, et ne sert pas à transmettre des ordres aux producteurs. Il s'agit en somme d'une méthode de vulgarisation intensive utilisée pour sa grande efficacité.

Cette méthode possède en effet des avantages que la vulgarisation traditionnelle ne possède pas. L'originalité de cette formule vient du fait qu'on ne choisit plus des individus isolés et très éloignés l'un de l'autre et que, par surcroît, on choisit d'abord les cultivateurs susceptibles de devenir les meilleurs et on utilise le travail de groupe.

Voici quelques-uns des avantages de cette formule:

-Puisque le groupe est concentré et que chaque membre qui en fait partie a la même production, le travail du vulgarisateur devient simplifié. Ceci permet au vulgarisateur de consacrer beaucoup plus de temps à chaque producteur, de connaître ses problèmes à fond et de faire un travail efficace;

-De plus, puisque le groupe de producteurs tient compte des réalités bio-physiques, les problèmes d'aménagement pourront être simplifiés, car chaque producteur rencontrera un bon nombre de problèmes semblables à ceux des autres membres du groupe, problèmes qu'il sera avantageux, en certains cas, de régler en groupe.

-Enfin, puisque les producteurs habitent l'un à côté de l'autre, ils pourront profiter davantage des expériences des autres et il pourra même se produire à l'intérieur du groupe un effet d'émulation salutaire.

-<u>Le groupe permet de faire changer la mentalité</u>

Le groupe devient l'occasion pour les cultivateurs de parfaire leurs connaissances techniques, économiques et sociologiques, et de changer leur mentalité. Ainsi le vulgarisateur attaché à chaque groupe devra être secondé par une structure d'animation qui lui aidera à faire changer les

mentalités, initiera les cultivateurs au fonctionnement d'un groupe et leur permettra de participer davantage à la réalisation du Plan. Cette structure d'animation aura un rôle important à jouer dans la formation du groupe; mais, du moment que les gens auront appris à travailler en groupe, l'animation deviendra moins nécessaire.

Outre l'animation du groupe comme telle, les animateurs devront initier les vulgarisateurs agricoles aux techniques de fonctionnement d'un groupe et serviront ainsi de conseillers techniques en animation.

-Le groupe fait réaliser des économies externes

Le fait d'avoir un spécialiste à plein temps, rattaché exclusivement au groupe, représente un des moyens les meilleurs de faire réaliser des économies aux producteurs, car on élimine les détours et les tâtonnements inutiles en même temps qu'on a accès aux dernières nouveautés de la technique.

On peut supposer également que le groupe étudiera tous les moyens d'assurer une meilleure rentabilité à la ferme même s'il doit essayer des formules nouvelles. Or, s'il est vrai que la ferme d'associés ou la ferme coopérative peut apporter des économies internes et des économies externes supérieures à la ferme à un ou deux exploitants, il n'est pas impossible que le groupe de producteurs, s'il le veut, vienne à former deux ou trois fermes coopératives de production (une pour chaque sous-groupe) de façon à mieux utiliser les facteurs de production.

Le groupe peut servir également à procurer des services aux producteurs, services trop dispendieux pour que chacun puisse se les offrir (achat en commun de machineries dispendieuses et peu souvent utilisées, achat en gros des moulées, etc.).

(a.4) Qui fera partie des groupes de production?

Puisque le nombre de cultivateurs devra diminuer afin d'assurer la rentabilité du secteur, il ne sera pas possible que tous les cultivateurs actuels fassent partie de ces groupes. Seuls les plus aptes et les plus intéressés à l'agriculture pourront en faire partie. Les autres seront formés à avoir une autre occupation s'ils ne sont pas trop vieux. Les personnes de 55 ans et plus pourraient peut-être avoir une pension de retraite afin de laisser la place aux plus jeunes. Les cultivateurs de 50 à 55 ans pourraient peut-être être encouragés à ne pas faire d'investissements à moyen et à long terme. Tout cela reste cependant à définir et devra être évalué dans chaque cas. Quant à la génération qui prendra la relève dans quelques années, elle devra posséder au moins un cours secondaire complet et une solide formation agricole afin qu'il ne soit pas nécessaire de garder toujours un ~~agronome~~ spécialiste au niveau de chaque groupe de production.

(a.5) Pendant combien de temps le specialiste sera-t-il attaché au groupe?

Le temps nécessaire pour permettre aux cultivateurs de fonctionner par eux-mêmes. Cela pourrait prendre 2, 3 ou 4 ans selon les capacités d'absorption des individus et selon les types de production.

Chez les cultivateurs de moins de 40 ans, la période intensive pourra vraisemblablement être plus courte que chez les cultivateurs de plus de 40 ans. Chez les premiers, la méthode de travail en groupe pourrait davantage être utilisée que chez les derniers.

Il faut cependant ajouter que la présence du spécialiste devra se continuer plus longuement dans les cas où les producteurs devront changer de type de production.

Quoiqu'il en soit, il est vraisemblable de croire qu'après cette période de vulgarisation intensive, les agriculteurs connaîtront les bases essentielles de la technique moderne, de sorte qu'ils pourront dorénavant se passer d'un ~~agronome~~ spécialiste à plein temps. Il est également vraisemblable de croire qu'après avoir appris à travailler en groupe, les agriculteurs puissent régler eux-mêmes, en groupe, une bonne partie de leurs problèmes. Lorsqu'ils auront des problèmes graves qu'ils ne pourront résoudre, ils seront à même de consulter des spécialistes au Bureau régional de planification ou à un autre organisme (coopérative, bureau de l'agronome de comté, etc.) auquel ils seront attachés.

(b) <u>De qui le groupe de production dépendra-t-il</u>?

Différentes hypothèses peuvent être envisagées, chacune ne présentant pas les mêmes avantages ni les mêmes possibilités d'existence et de succès. Voici les hypothèses envisageables: le groupe de production autonome, le groupe de production rattaché au gouvernement, le groupe de production rattaché à l'office de producteurs, le groupe de production rattaché à la coopérative ou à l'entreprise privée.

(b.1) <u>Le groupe autonome</u>

Le groupe autonome suppose que les producteurs du groupe sont capables de se payer eux-mêmes les services d'un spécialiste de la vulgarisation. Ceci semble improbable actuellement pour la majorité des cultivateurs de la région, aussi on n'élaborera pas davantage sur les possibilités de cette formule.

(b.2) <u>Le groupe rattaché au gouvernement</u>.

Dans ce cas, l'agronome est un fonctionnaire de l'Etat dont le rôle est de procurer de

la technique. Mais ce système à le défaut de passer à côté du système de commercialisation. Cette structure en agissant uniquement sur la production permet difficilement d'adapter celle-ci aux besoins des usines de transformation et aux possibilités du marché. Les relations producteurs-transformateurs-distributeurs demeureront aussi incohérente qu'actuellement.

Cette formule n'est valable que si l'agronome possède le mandat de mettre en pratique les politiques d'un bureau régional de planification, lesquelles politiques pourraient être élaborées entre autres, par les offices de producteurs, les usines de transformation et les agronomes régionaux. Cependant il est à craindre que les seules capacités de persuasion du spécialiste attaché au groupe de production ne réussisent pas à réaliser assez rapidement la planification espérée. Il faudrait instaurer une forme quelconque de contrainte pour que cette formule devienne opérante. Mais alors, qui usera du pouvoir de contrainte?... Le crédit agricole peut-il permettre une contrainte éfficace? Ceci semble douteux.

(b.3) Le groupe rattaché aux offices de producteurs

L'office peut théoriquement jouer trois rôles: être un bureau de planification régional dans une production donnée et ainsi agir sur la production en imposant le contingentement, etc.; être un organisme de négociation; être un organisme de commercialisation.

L'office peut se rattacher les groupes de production, mais cela lui exigera d'avoir à sa disposition toute une batterie d'agronomes et de spécialistes qui devront probablement, dans la période intensive de réaménagement, être rémunérés par l'Etat.

Cependant, l'office pourra-t-il user de contraintes efficaces s'il n'intègre pas véritablement les producteurs ou, s'il décide d'agir

lui-même comme agent de commercialisation? Si l'office devient un agent de commercialisation, que fait-on alors des coopératives et des autres structures en place actuellement? Si l'office ne veut pas se substituer aux coopératives et aux entreprises privées actuelles, il devra s'intégrer avec elles et servir ainsi d'intermédiaire entre les producteurs et les organismes de commercialisation. On verra plus loin, dans l'intégration verticale, ce que cette formule peut signifier. On peut dire seulement, pour le moment, qu'il serait préférable que cette structure des groupes de production s'associe à une structure de commercialisation du type privé et/ou coopératif, car le groupe de production, à lui seul, ne permet pas de contrainte légale et économique et ne permet pas d'adapter la production au marché.

(b.4) Le groupe rattaché à l'entreprise privée

Dans ce cas le spécialiste appartient et est payé par l'entreprise privée.

Cependant il convient de se rappeler que le groupe de production ne doit pas servir uniquement à transmettre des ordres dictés par l'entreprise, mais doit permettre aux producteurs de se former vraiment afin de pouvoir acquérir un jour plus d'autonomie. Le groupe de production doit aussi servir de structure d'animation pour faire évoluer la mentalité. L'entreprise privée réalisera-t-elle toutes ces fonctions, car il lui en coûtera certainement quelque chose? Peut-on forcer l'entreprise à le faire? A cette fin la structure d'animation pourrait être patronnée par l'Etat tandis que la vulgarisation le serait par l'entreprise.

Quoiqu'il en soit, il n'en demeure pas moins que les producteurs doivent avoir une forme syndicale quelconque (ce pourrait être un office de producteurs) qui négocie les contrats avec l'entreprise et force les techniques de cette dernière à agir de façon démocratique, c'est-à-dire à être de moins en moins directifs à mesure que se prolonge l'expérience et à former les producteurs à

prendre progressivement leurs responsabilités. Avec cette méthode, l'entreprise pourra diminuer, au bout de quelques années, le nombre de ses spécialistes, car le travail de ceux-ci pourra devenir moins intensif auprès des producteurs.

Quelles relations le gouvernement entretiendra-t-il avec ce système? Le gouvernement ne devrait pas se contenter d'avoir un rôle d'arbitre entre les parties revendicatrices, mais devrait aussi avoir un rôle indicatif. Ainsi, l'Etat planificateur devra voir à ce que les parties en cause se conforment au plan directeur.

(b.5) Le groupe de production rattaché à la coopérative.

Dans ce cas, le vulgarisateur agricole et l'animateur peuvent être rattachés à la coopérative. Cette formule est un moyen (comme la formule précédente) d'adapter la production au marché et de former les producteurs. Mais elle permet aux producteurs de profiter des opérations de commercialisation en prenant part aux bénéfices réalisés. C'est également une formule qui permet de réaliser, plus facilement que la précédente, l'ensemble des fonctions du groupe de production.

Si toute la structure est rattachée à la coopérative, l'Etat devra certainement y contribuer financièrement pour au moins équilibrer avec la formule précédente où la structure d'animation était patronnée par l'Etat. L'Etat devra également user du même rôle indicatif que dans le cas de l'entreprise privée.

D'après ce qu'on vient de voir, on s'aperçoit des avantages que peuvent apporter les groupes de production. Cependant, il se pose encore des problèmes sérieux. Le groupe de production, s'il représente un moyen privilégié de rationaliser la production, ne permet pas à lui seul de planifier le secteur. De plus, si le groupe de production représente un pas en avant pour faire évoluer les

producteurs, ce pas n'est peut-être pas suffisant. Une certaine forme de contrainte légale et économique ne serait-elle pas nécessaire?... Si oui, comment se fera cette contrainte?

Les groupes de production s'appuieront-ils sur les seules capacités de conviction des spécialistes attachés à chaque groupe de production?... Si oui, le succès de l'opération résidera seulement sur le spécialiste et il est à craindre qu'en certains cas l'opération n'atteigne pas tout le succès espéré.

Pour toutes ces raisons, il semblerait préférable d'associer cette structure des groupes de production à une structure intégratrice de type privé et/ou coopératif qui est de soi plus dynamique, plus proche du marché et de ses besoins et qui possède aussi des exigences qu'il faut respecter.

b) Niveau secondaire

A toute fin pratique, la transformation de produits agricoles dans le territoire se limite à la transformation du lait. A cause de cela, l'étude de l'intégration horizontale du niveau secondaire a été reportée dans l'exemple conclusion à la fin de l'étude des moyens. (Voir page 337

B.- L'INTEGRATION VERTICALE

1.- Définition et valeur

On a vu précédemment que l'intégration horizontale vise justement à limiter les centres de décision, à unifier, à donner cohésion à la diversité de façon à augmenter non seulement la puissance économique de l'unité de production, mais aussi celle de tous les organismes à caractère

agricole. Ce moyen est-il suffisant pour augmenter la rentabilité du secteur et planifier son développement? Il semble que non!

Malgré les immenses progrès possibles dans le secteur agricole relativement à l'augmentation de la concentration de ses moyens, principalement au niveau de l'unité de production, il faut bien admettre que l'intégration horizontale ne peut être aussi intensive que dans l'industrie; et cela, de par la nature même du secteur agricole. Le nombre des agriculteurs restera toujours trop élevé pour permettre, à l'instar de l'industrie, des coalitions de tous genres ou pour exercer individuellement une action appréciable sur les prix des produits. L'intégration verticale, déjà définie comme étant la coordination ou la centralisation des décisions à des stades successifs de la production ou de la distribution, doit servir en quelque sorte de complément à l'intégration horizontale.

a) Origine du développement de l'intégration verticale

Il existe un peu partout dans le monde, et surtout en Amérique du Nord, une poussée vers l'intégration verticale. Ce mouvement s'explique aisément par les transformations qui affectent le système commercial à la suite de la poussée phénoménale de l'urbanisation de nos sociétés. La société moderne en effet est essentiellement une société de consommation de masse qui oblige les distributeurs de produits agricoles à s'assurer, selon un rythme régulier, des volumes importants de produits de qualité uniforme. Les procédés traditionnels de commercialisation des produits agricoles ne pouvant répondre à ces exigences, (surtout pour les produits périssables), les grandes firmes industrielles et commerciales ont dû chercher de nouveaux moyens d'approvisionnement. Elles l'ont fait de deux façons:

-en envahissant elles-mêmes le domaine de la production;

-en intégrant des producteurs individuels à leur système par la formule des contrats de production.

Ainsi, les exigences mêmes du marché exercent une pression en faveur de l'intégration verticale, c'est-à-dire, en faveur de la réunion des différents stades de la production et de la distribution. La réunion ou l'intégration de ces différents stades ou des différentes fonctions de production, de transformation et de vente, n'est pas en soi un phénomène nouveau, elle existait dans l'agriculture de subsistance. Les modalités ont changé, mais le principe reste le même et la nécessité s'en fait toujours sentir.

Cependant, il existe des différences importantes entre l'état planifié (4e stade) et l'état originel (1er stade) (1). Ces différences sont les suivantes:

-Le pôle intégrateur n'est plus le primaire mais le secondaire et le tertiaire plus dynamiques et obéissant davantage aux exigences et aux lois de la société industrielle et urbaine;

-On utilise actuellement la forme contractuelle (les contrats) qui est le mode de relations privilégié dans toute société de type industriel (pour le commerce, la finance, l'industrie, etc.).

Dans l'agriculture de subsistance, en effet, cette intégration se faisait au niveau de la ferme, car chaque ferme formait une industrie et

---

(1) cf. Introduction à ce cahier: Evolution de l'agriculture. PP. 3-4-5-6.

un centre de décision unique. Il était alors relativement simple d'adapter la production à la consommation (et vice versa) et de planifier toutes les opérations en vue de ce but final. Mais avec la vente de produits sur le marché, chaque petit producteur devient un centre de décision atomistique (infime et sans pouvoir) qui n'a pas la possibilité de s'adapter facilement aux exigences de la consommation; pourtant il doit le faire s'il veut subsister. Il y a donc nécessité d'intégration dans une agriculture commerciale tout autant, sinon plus, que dans une agriculture de subsistance. Cependant, dans l'agriculture de subsistance, l'intégration était facile et se faisait d'elle-même,car les exigences venaient de la famille; dans l'agriculture commerciale, les exigences viennent du consommateur anonyme via les super-marchés et le commerce de détail.

> "Les bureaux d'achats des super-marchés emploient des spécialistes pour chaque catégorie d'aliments. Des inspecteurs examinent scrupuleusement les marchandises et rejettent toute livraison qui n'est pas rigoureusement conforme aux standards établis par la société. Des centres de recherches étudient et recommandent constamment de nouvelles méthodes de conservation, d'emballage, de présentation, d'amélioration de la qualité, de simplification des transports et de distribution. En même temps, les chercheurs étudient les préférences des consommateurs et les résultats obtenus sont immédiatement communiqués aux bureaux d'achats respectifs" (1).

---

(1) La production sous contrat et l'intégration verticale, La revue de l'Elevage, Mars 1960, pp. 292 - 293.

Ces grandes sociétés propriétaires de super-marchés utilisent leur pouvoir d'achat, soit pour s'approvisionner directement chez les producteurs ou bien, ce qui est le plus fréquent, forcent les grossistes ou les transformateurs à signer des contrats avec les producteurs.

b) Valeur de l'intégration verticale

Une intégration verticale bien conçue peut servir deux fins principales et particulièrement importantes:

1) Assurer la planification du secteur

Une intégration verticale bien conçue constitue la pierre angulaire de la planification de tout le secteur agricole; les objectifs qu'on se propose d'atteindre ainsi que l'éventail des moyens deviennent ainsi parfaitement définis. L'agriculteur peut désormais répondre adéquatement aux questions: quoi produire? comment produire? à quel niveau de qualité? à quel moment faut-il vendre? à qui vendre? à quel prix?

D'un strict point de vue commercial, l'intégration verticale entraîne une diminution importante des coûts: elle permet une diminution des coûts de transport et des coûts d'achat et de vente provenant de la simplification du circuit commercial; elle permet aussi une diminution des frais de transformation des produits, grâce aux prévisions d'approvisionnements en qualité et en volume, et une diminution des risques physiques et des risques du marché.

L'intégration verticale permet un meilleur contrôle de l'offre et une meilleure adaptation de celle-ci au marché. Il n'y a plus dissociation entre le producteur et le consommateur, mais un véritable tout organique beaucoup plus facilement planifiable dans l'intérêt de tous. Bref, au caractère

anarchique des décisions antérieures (état actuel) se substitue maintenant un ordre entretenu. Par l'intégration verticale, on peut substituer au marché ouvert une certaine forme de marché planifié.

L'intégration verticale, de par son caractère sélectif, peut jouer en partie le rôle des licences de production qui peuvent éventuellement être dévolues aux meilleurs cultivateurs et à ceux qui sont susceptibles de demeurer agriculteurs.

Cependant pour jouer adéquatement ce rôle planificateur, l'intégration verticale devra de préférence être généralisée. De plus, un contrôle gouvernemental devient absolument nécessaire, mais il devient plus réalisable, puisqu'il y a élimination d'un grand nombre de centres de décisions inutiles.

Ceci pose également la nécessité d'un meilleur contrôle du système par les cultivateurs eux-mêmes, de sorte que ceux-ci doivent consolider leurs centres de décisions collectifs. Enfin, il est nécessaire de prévoir une structure qui permette à ces grands centres de décisions (Etat, intégrateurs, cultivateurs) de se rencontrer pour discuter des politiques à suivre et pour élaborer ensemble les grandes lignes de la planification du secteur.

2) Aider les cultivateurs à s'améliorer

L'intégration verticale, où elle s'est produite, a permis également d'accroître considérablement l'efficacité des producteurs en mettant à leur portée capitaux et techniques, les deux problèmes majeurs que rencontrent la plupart des producteurs individuels.

Il faut bien admettre que la majorité de nos cultivateurs ne peuvent offrir les garanties nécessaires pour se procurer les crédits dont ils ont besoin, ni même l'habileté nécessaire à gérer une entreprise agricole moderne. Il faut admettre également que ni le gouvernement, ni les coopératives traditionnelles et locales, ni les autres structures en place n'ont réussi jusqu'ici à régler ces

problèmes importants.

La vulgarisation traditionnelle, malgré tous les efforts tentés, n'a pas tellement réussi à procurer les connaissances techniques et économiques nécessaires à un grand nombre de producteurs agricoles. Les coopératives, pour leur part, n'ont pas tellement réussi à s'assurer l'adhésion complète de leurs membres; elles n'ont en rien permis de faire reculer l'individualisme; elles n'ont pu répondre au sentiment d'insécurité du cultivateur. Les coopératives n'ont, en général, pas contribué à la rationalisation de la production, à la réorganisation de fermes rentables et compétitives, ni permis une adaptation complète de l'agriculture à une économie de marché et à une consommation de masse.

En un mot, les différents organismes et les différentes structures mises à la disposition du cultivateur n'ont pas tellement réussi à faire évoluer l'agriculture régionale vers une agriculture hautement commerciale et industrielle. L'intégration verticale, si elle est bien conçue, peut réaliser tout cela de la façon la plus efficace et la plus rapide pourvu qu'on prenne soin de ne pas oublier qu'il faut également assurer la participation des cultivateurs.

De ce qui vient d'être dit, on se rend compte de la nécessité de l'intégration verticale pour mettre le cultivateur en présence du marché et pour lui permettre de rationaliser sa production. Il convient donc maintenant d'analyser de plus près ce concept d'intégration verticale, ainsi que ses modalités d'application qui seront différentes selon que le pôle d'intégration sera une entreprise privée, une coopérative ou l'Etat. Il convient de se demander également si ces formules sont valables dans la région. Si oui, faudra-t-il leur ajouter quelque chose? Si non, y aurait-il des formules-substituts? Selon les formules adoptées, quel rôle devront y jouer les producteurs agricoles, le gouvernement, les corps intermédiaires, les structures d'aménagement. Toutes ces questions et bien d'autres encore, il faudra se les poser à la lecture de ce qui suit, car elles aideront à discuter la valeur de chaque

formule proposée.

c) Le concept d'intégration verticale

L'intégration verticale, a-t-on déjà dit, est la coordination ou la centralisation des décisions à des stades successifs de la production ou de la distribution. On peut dire également, en d'autres termes, que l'intégration d'un secteur ou d'une activité économique consiste à faire passer l'ensemble des opérations qui s'y rapportent sous l'autorité d'un centre de décision unique.

Cette intégration peut être complète ou partielle selon que toutes les fonctions, ou une partie seulement, sont intégrées à un même pôle intégrateur (1). L'intégration complète ou le contrôle de la production des matières premières jusqu'à la vente au consommateur ultime se rencontre rarement dans la réalité: les grandes compagnies d'huile qui produisent le pétrole, le raffinent, le transportent par oléoduc, le conservent dans des réservoirs pour finalement le vendre dans des postes d'essence, constituent l'exemple concret d'une intégration verticale quasi-complète.

2.- Les formes d'intégration verticale

Ainsi il existe deux formes principales d'intégration verticale: l'intégration complète et l'intégration partielle.

L'intégration complète est celle où le pôle intégrateur devient propriétaire des unités

---

(1) Le mot pôle est ici employé pour exprimer une réalité analogue à celle du pôle de développement où il est question de concentration, d'attraction et de rayonnement sur un territoire donné. On dira aussi un centre intégrateur.

intégrées envahissant ainsi le domaine de la production.

L'intégration partielle ou contrats de production est un système qui lie producteurs-propriétaires et intégrateur. Ce système de relations contractuelles ou intégration partielle peut empêcher en bonne partie ou rendre inutile le développement de l'intégration complète. Mais pour ce faire, il faut éviter que le producteur se trouve dans un état de dépendance financière complète par rapport à l'intégrateur car cette situation pourrait conduire le producteur à rétrocéder à l'intégrateur ses droits de propriété et à devenir salarié agricole.

a) L'intégration complète

L'intégration complète peut venir soit d'une firme commerciale et industrielle, soit même de l'Etat; ce qui supposerait dans ce dernier cas que l'Etat nationalise complètement l'agriculture.

L'intégration complète exige que le pôle intégrateur soit maître non seulement du réseau de distribution et de commercialisation mais qu'il devienne aussi propriétaire du sol.

1) L'intégration complète par l'entreprise privée:

Ce type d'intégration, si elle était faite par une grande firme privée monopolistique laissée à elle-même, - dans une situation de laisser-faire, de non intervention et de non planification - peut mener à l'exploitation totale du travailleur agricole devenu salarié et à une exploitation du consommateur. Ainsi donc, si cette formule était poussée à l'extrême, elle ne pourrait profiter qu'au pôle intégrateur. Mais si cette intégration est faite par une usine privée de moindre importance, placée en situation de concurrence, les inconvénients deviendraient moindres.

Cependant, le fait suivant demeure: les cultivateurs, dans ce contexte, vendent leur ferme pour devenir salariés; une partie d'entre eux pourront devenir salariés agricoles et les autres devront abandonner l'agriculture. Dans une telle situation, il est nécessaire que les ouvriers agricoles s'organisent en syndicat pour se protéger. Il faudra penser également à préparer les autres cultivateurs à quitter l'agriculture.

En plus de certains désavantages pour le producteur lui-même, cette formule peut également conduire à une diminution de la rentabilité des opérations de production due au fait que les salariés agricoles sont de soi moins intéressés à agir efficacement que les producteurs propriétaires du sol. Afin d'assurer un degré de rentabilité suffisant pour permettre un équilibre de longue période à cette formule, et pour intéresser les travailleurs, il serait nécessaire de favoriser une certaine participation des travailleurs à la capitalisation, aux profits et à la gestion de l'entreprise.

L'intégration complète par le secteur privé, en centralisant complètement les décisions, permet certes une planification agricole qui n'existe pas actuellement. Cependant, comme cette planification n'est réalisée qu'en fonction d'intérêts privés, l'Etat devra user d'un droit de contrôle suffisant pour s'assurer que l'entreprise intégratrice ne réalise pas des objectifs qui vont à l'encontre de la planification globale de l'économie.

On n'élaborera pas davantage sur les modalités de cette formule; avec ce qui précède, les cultivateurs en auront une connaissance minimum.

2) <u>L'intégration complète par l'Etat</u>

Si cette intégration est réalisée par l'Etat, elle présente certains des inconvénients de l'intégration complète par l'entreprise privée, mais elle présente certains avantages que la formule précédente ne procurait pas.

(a) Modalités d'application

L'Etat dédommage les cultivateurs pour la valeur de la capitalisation actuelle. Elle lui laisse sa demeure. L'Etat réorganise toute la structure agraire de la région. Une partie des cultivateurs actuels deviennent des fonctionnaires agricoles. Les autres sont préparés par l'Etat à occuper des emplois à l'extérieur de l'agriculture. L'Etat serait propriétaire de l'usine de transformation et maître de la mise en marché. C'est une étatisation complète de l'agriculture.

(b) Difficultés d'application

Cette intégration n'est réalisable qu'à la condition que les producteurs agricoles l'acceptent, ce qui est essentiel en régime démocratique. Cette formule oblige également l'Etat à s'opposer à de puissants intérêts financiers.

Ainsi, les difficultés d'application de cette formule pourraient venir essentiellement de deux sources: d'abord de la nécessité pour l'Etat de s'opposer à de puissants intérêts financiers, ensuite des producteurs agricoles qui pourraient y voir des inconvénients, comme une perte d'indépendance résultant d'une réduction de leur statut à un niveau de salarié.

(c) Avantages

(c.1) Cette formule permettrait à l'Etat de planifier rigoureusement le secteur agricole.

(c.2) Ceci pourrait amener des avantages collectifs certains, car l'Etat serait en mesure de tenir compte davantage du bien commun en même temps qu'il lui serait possible de mieux équilibrer l'économie.

(c.3) L'Etat pourrait s'assurer le bénéfice de profits qui appartiennent actuellement aux grandes firmes industrielles et commerciales.

(c.4) Du côté du travailleur, cette méthode pourrait amener un salaire hebdomadaire fixe et plusieurs autres avantages relativement semblables à ceux des autres travailleurs salariés, à la condition cependant que les travailleurs agricoles s'organisent en syndicat, usant du pouvoir de négociation collective. La formule syndicale, pour rendre justice aux travailleurs et pour assurer la rentabilité de l'entreprise, doit également permettre aux travailleurs de participer à la cogestion de l'entreprise agricole et de retirer une part des bénéfices. En somme, le revenu des travailleurs agricoles pourrait devenir supérieur à celui des cultivateurs actuels tout en leur enlevant la nécessité d'encourir une multitude de risques.

On ne verra pas en détail toutes les implications de cette formule puisqu'elle n'a pas été étudiée à fond.

b) L'intégration partielle: les contrats de production

Cette deuxième forme d'intégration est celle que l'on désigne sous le vocable habituel d'"intégration verticale". Elle permet aux producteurs agricoles de demeurer propriétaires de leur exploitation.

Cette intégration peut venir soit des fabricants de moulée, des abattoirs ou des usines de transformation, des grossistes ou des expéditeurs, etc.. Souvent, il existe des combinaisons entre tous ces stades qui se réunissent pour ne former qu'un centre de décision unique intégrant les producteurs.

Quels sont les rôles du centre intégrateur? Ils sont multiples. En plus de réaliser ses

fonctions ordinaires de collecte, de transformation ou de commercialisation, le centre intégrateur peut servir également de centre d'approvisionnement ou de centre de fourniture des facteurs de production (aliments, poussins d'un jour, etc.). Si le centre d'intégration ne fournit pas lui-même tous les facteurs de production, il habilite d'autres organismes à le faire à sa place. Le centre d'intégration, pour s'assurer de la qualité de la production, établit un système de surveillance et des services techniques aux producteurs. Il fournit le capital nécessaire et garantit les débouchés.

Il existe cependant plusieurs modalités d'application de cette formule, mais quoiqu'il en soit, les ententes prévoient habituellement la quantité et la qualité à produire, la variété de plantes ou la race de bétail à employer, le type d'alimentation à donner, le moment de produire et de mettre sur le marché ainsi que l'endroit de vente.

1) <u>L'intégration par le secteur privé industriel et/ou commercial</u>

L'intégration verticale par le secteur privé, a-t-on déjà dit, a contribué grandement à l'augmentation de l'efficacité des producteurs agricoles en même temps qu'elle apportait une solution à un certain nombre de leurs problèmes, particulièrement le capital et la technique. Elle a servi à rendre des producteurs efficaces et à rationaliser la production et les opérations de leur exploitation.

Elle a donc fait changer les conduites des producteurs intégrés et leur a permis d'adapter leur production aux exigences du marché. Cette formule semble donc avoir eu un certain nombre d'avantages qu'on passera en revue. Mais elle comporte également un certain nombre de désavantages qui ne sont pas à négliger.

(a) Avantages pour le producteur intégré

Un des premiers avantages est certainement de procurer le capital nécessaire et sans cesse en augmentation. Par exemple, les agrandissements, la mécanisation, l'entretien des machines et des bâtiments, etc., tout cela coûte de plus en plus cher. Bien peu d'agriculteurs peuvent s'en sortir seuls, car un grand nombre ont épuisé leurs possibilités de crédit. L'intégration verticale peut permettre de se procurer le capital foncier (capital à long terme) et le capital d'exploitation (capital à court terme) afin d'organiser rapidement l'exploitation agricole de façon rentable. Ceci permet de réduire le nombre de productions, d'en accroître le volume, d'employer la main-d'oeuvre et l'équipement de façon efficace et de diminuer ainsi les coûts de production sans quoi il est impossible de se maintenir. Avec la diminution des coûts de production à l'unité et l'augmentation du volume de production, le producteur peut améliorer sensiblement son revenu.

L'intégration répond de plus au besoin de sécurité du producteur moyen, qui, laissé à lui-même, se sent complètement désemparé dans une économie de marché. L'intégration peut aider grandement à la stabilisation du revenu du producteur agricole en lui assurant un débouché surtout si les prix sont fixés d'avance. Elle permet également au producteur de s'adapter très rapidement aux besoins du marché. Il y a possibilité (advenant certaines conditions) que l'intégration verticale restreigne en bonne part les fluctuations du marché par la diminution des centres de décisions, par l'établissement de conditions stables de production, par le développement de systèmes de prévisions des prix et des livraisons, par la liaison étroite entre tous les stades de production, etc..

Un troisième avantage et non le moindre, car il conditionne tous les autres, c'est la possibilité pour le producteur d'utiliser les dernières nouveautés de la technique. Le producteur agricole en effet est en liaison constante avec des spécialistes qui ont eux-mêmes accès aux dernières découvertes scientifiques. L'utilisation

rationnelle des techniques permet non seulement d'augmenter les rendements et de diminuer les coûts mais permet aussi d'atteindre une qualité supérieure et uniforme et de standardiser la production.

Cependant, cette formule d'intégration verticale n'apporte pas que des avantages au producteur. Elle apporte aussi un certain nombre de désavantages qu'on passera en revue.

(b) Désavantages pour le producteur intégré

L'intégration verticale accroît la dépendance du producteur au centre d'intégration. Le producteur devient d'abord financièrement lié à l'intégrateur qui peut alors charger un taux d'intérêt relativement élevé et imposer un contrat de production peu avantageux pour le producteur. Pour parer à cet inconvénient, le producteur doit prendre bien soin de ne pas se laisser imposer des conditions inacceptables.

Un autre inconvénient du même type consiste en ce que le producteur se voit obligé de partager des profits avec l'intégrateur, alors qu'il aurait pu être seul à en profiter, s'il avait été capable de s'organiser seul. Cependant, il ne faut pas oublier que si le producteur a signé un contrat qui lui assure un prix moyen et fixe, il peut certainement compenser sa perte de revenu potentiel (qu'il aurait pu enregistrer au moment d'une hausse de prix) par une protection contre l'effondrement des prix. Tout dépend donc du type de contrat signé.

Il existe également d'autres désavantages possibles comme le danger de faillite de l'intégrateur et comme la possibilité de non renouvellement du contrat de la part de l'intégrateur. A ce moment-là, le producteur pourrait se trouver dans une fâcheuse position financière.

En plus de la perte d'indépendance financière, le producteur perd également une partie de son pouvoir de décision individuel. Cette perte relative d'indépendance semble inévitable quel que soit le système employé, mais elle peut, dans un autre système, être considérablement diminuée. Au lieu d'une perte d'indépendance irrémédiable engendrée par l'intégration verticale par le secteur privé laissé à lui-même, il y a possibilité d'un renforcissement du pouvoir de décision collective des cultivateurs qui leur laisse quand même une liberté beaucoup plus grande.

(c) Quelques moyens de limiter les inconvénients pour le producteur de l'intégration verticale par le secteur privé.

La plupart des inconvénients peuvent être endigués par un contrat approprié. Pour permettre un tel contrat, plusieurs moyens sont possibles.

(c.1) L'Etat

L'Etat pourrait intervenir pour stipuler certaines réglementations, certaines orientations de contrats. Il ne faudrait pas cependant que cette intervention vienne geler des situations. En effet, une des plus grandes qualités de l'intégration est son dynamisme, sa possibilité d'adaptation aux techniques et aux marchés. Par conséquent, si l'Etat intervenait dans ce processus, il devrait prévoir des revisions périodiques des modalités prescrites.

(c.2) Le Syndicat de producteurs

Les cultivateurs, au lieu de s'abandonner aux aléas et aux difficultés d'un contrat individuel, pourraient se regrouper en syndicat pour négocier le contrat. L'intervention de ce syndicat pourrait se faire de deux façons:

Premièrement, le syndicat pourrait, négocier un contrat collectif avec l'intégrateur. Le syndicat est alors responsable de faire remplir ce contrat. C'est lui qui surveille la qualité, la quantité et les étapes d'approvisionnements. Dans ce cas, l'intégrateur perd contact avec les producteurs. Le syndicat devra pouvoir se donner des spécialistes pour remplacer ceux de l'intégrateur, il devrait pouvoir accorder des crédits aux producteurs. Le gouvernement et une caisse régionale de financement pourraient lui aider à fournir ces crédits. Le danger d'une telle formule c'est que le syndicat, étant formé par les producteurs eux-mêmes, n'ait pas suffisamment d'autorité pour les forcer à accepter les contraintes nécessaires pour remplir le contrat. Afin de pallier à ce danger, il faudrait que le syndicat soit conçu sur une base suffisamment vaste pour que les relations d'amitiés disparaissent en faveur de relations d'affaires. Cette base est limitée cependant par le besoin de produit de l'intégrateur.

Une seconde possibilité d'intervention d'un syndicat serait que le syndicat voit à négocier un contrat modèle, lequel contrat serait par la suite passé entre l'intégrateur et chacun des producteurs. Dans ce cas, c'est l'intégrateur qui voit à faire remplir le contrat, c'est-à-dire qu'il fournit le spécialiste et le crédit. Il pourrait cependant ne fournir que le crédit à court terme laissant à l'Etat ou à une société régionale de financement, par l'intermédiaire ou non du syndicat, le soin de fournir le crédit à moyen et à long terme. Cette méthode permet au système d'intégration de conserver toute son efficacité, laissant le soin à l'intégrateur de faire remplir le contrat, et en même temps elle permet aux producteurs de se protéger contre les risques de contrat individuel défavorable.

Quoiqu'il en soit, si le syndicat veut réellement être efficace dans ses négociations, il devra être assez prêt d'une situation de monopole. Cette position lui est donnée par l'importance du volume de produit qu'il a à négocier par rapport à l'approvisionnement total de l'intégrateur

et par la plus ou moins grande possibilité qu'a l'intégrateur de s'approvisionner à l'extérieur du syndicat. Dans certains cas, ceci signifierait que le syndicat devrait regrouper tous les producteurs d'un même intégrateur ou d'une même zone; dans d'autres cas, il devrait regrouper tous les producteurs de la région; et dans d'autres cas, tous les producteurs de la province. Ceci est dépendant du produit lui-même. Un tel pouvoir, s'il n'était pas contrôlé, pourrait permettre l'inefficacité et une hausse du prix au consommateur.

En ce qui concerne la perte du pouvoir de décision, si l'intégrateur est une entreprise privée, sans la présence d'un syndicat, le producteur n'a aucun pouvoir de décision. Il est relié aveuglément au marché. Par contre, s'il y a syndicat, il est possible que les producteurs participent collectivement à certaines prises de décision et soient amenés à étudier et à connaître les mécanismes du marché. (Ce rôle peut être joué par les groupes de production).

2) L'intégration verticale de type coopératif

L'intégration de type coopératif peut procurer tous les avantages, pour le producteur, de l'intégration par le secteur privé: le crédit, la technique, les débouchés assurés, les prix fixes, la sécurité, etc.. Pour éviter les répétitions, il suffit de se référer à ce qui a été dit plus haut (page 310). Elle apporte cependant beaucoup plus de garanties aux producteurs que l'intégration faite par le secteur privé.

(a) Avantages supplémentaires pour le producteur de l'intégration par le système coopératif

-Les profits réalisés par les opérations de commercialisation profitent d'abord aux

cultivateurs.

-Cette formule ne mène pas au salariat des cultivateurs.

-Les contrats peuvent plus facilement être organisés de façon à respecter la nature des producteurs et peuvent répondre beaucoup mieux à leurs aspirations.

-La participation des cultivateurs est plus facilement assurée. Cependant, il se pose là aussi des problèmes très graves qui peuvent être résolus moyennant certaines conditions.

(b) Moyens d'assurer la participation des cultivateurs à leur coopérative.

(b.1) On sait qu'il existe actuellement une faible participation des membres à leurs coopératives, que celles-ci ne possèdent pas les moyens d'user de contraintes légales et économiques, etc.. Mais cependant, avec la régionalisation des coopératives et leur intégration véritable à un échelon supérieur, il devient possible d'instituer des contraintes légales, car la coopérative perd sa fonction de service public (cf. page 214). Le premier point est donc la suppression de la norme "service à tous". Une coopérative doit procurer des services uniquement à ses membres.

(b.2) L'expansion systématique de la contrainte légale se fera par le contrat de production et forcera ainsi une participation économique véritable à la coopérative, chose qui n'existe pratiquement pas actuellement.

(b.3) La revalorisation de la participation volontaire (de la contrainte morale) se fera par la création d'une structure d'animation.

(b.4) Si les producteurs acceptent cette formule, ils devront s'y conformer sous peine de sanctions. Pour en arriver à accepter cette contrainte, les producteurs devront avoir en bonne partie évolués dans leur mentalité, ce qui renforce la nécessité de l'établissement d'une structure d'animation qui leur permette de mieux comprendre à quoi ils s'engagent et qui leur permette d'exprimer leur point de vue. S'ils approfondissent la question, les producteurs admettront très vite que leur seule voie de salut et de prospérité est d'attribuer au centre de décision ainsi constitué un certain pouvoir de décision sur leurs propres activités individuelles. Ce centre de décision, puisqu'il est un centre de décision collectif, formé des cultivateurs eux-mêmes, ne pourra imposer à ces mêmes cultivateurs, des conditions inacceptables. Cependant il restera toujours aux producteurs agricoles la nécessité de s'imposer des disciplines collectives.

Les moyens d'assurer la participation des cultivateurs à la coopérative ne seront pas élaborés davantage ici, ceci représente d'ailleurs un sujet d'étude actuellement. Cependant, les coopératives pour réaliser l'intégration verticale et assurer en même temps une meilleure participation des cultivateurs devront accomplir quelques réformes dans leurs structures. A cet effet, les hypothèses suivantes (fort incomplètes dans l'état actuel de nos connaissances), peuvent être invoquées.

(c) Réforme du système coopératif exigé par l'intégration verticale.

(c.1) Constitution d'une coopérative régionale à laquelle les producteurs sont intégrés via les groupes de production.

(c.2) Les coopératives locales seraient intégrées progressivement dans la coopérative régionale et deviendraient des comptoirs locaux de la régionale assurant ainsi une complémentarité des services et des fonctions des différentes coopératives et non une superposition des fonctions.

(c.3) Une meilleure intégration avec la Fédérée s'impose.

(c.4) A l'intérieur de la coopérative comme telle, les réformes peuvent porter sur les points suivants:

-séparation des différents départements et comptabilité pour chacun;

-redéfinition et délimitation précise des fonctions et des responsabilités du gérant, du bureau de direction et de l'assemblée générale;

-afin d'assurer en permanence la fonction d'entrepreneurship à l'intérieur de la coopérative, ce qui est essentiel à son dynamisme, le gérant doit être particulièrement bien choisi. Les qualités d'homme d'affaires du gérant, sa connaissance des problèmes agricoles, son ouverture d'esprit, sa compétence et sa mentalité sont des atouts importants pouvant assurer le succès d'une coopérative. C'est pourquoi, le choix du gérant ne doit pas se faire par pressions indues. On ne doit pas non plus tenir à tout prix à avoir un "gars de la place". Il existe actuellement au Québec quelques coopératives qui peuvent servir de modèles à toutes les autres par leur efficacité et leur dynamisme et qui ont trouvé immensément rentable de s'adjoindre du sang nouveau en allant chercher, là où ils se trouvaient, les meilleurs spécialistes afin de leur donner le poste de gérant. D'autres coopératives assez

dynamiques ont fait leur profit en engageant un gérant originaire du milieu, mais qui a eu l'occasion de se former à l'extérieur. Quoiqu'il en soit, il faut viser à employer des hommes compétents. Cependant la compétence se paie. Ce type d'investissement, même s'il exige quelquefois des sacrifices dans l'immédiat, est des plus rentables à long terme.

c) L'intégration par les agriculteurs.

Ce type d'intégration verticale correspond en fait à une intégration complète, mais ce qui le distingue des deux autres formes d'intégration complète, (CF. page 305) c'est que cette fois, l'intégration n'est plus réalisée par un pôle extra-agricole (le commerce, l'industrie ou l'Etat) mais par les agriculteurs eux-mêmes. En d'autres termes l'intégration n'est plus descendante mais ascendante.

Cette formule permet vraiment à l'agriculteur de dépasser entièrement le stade de fournisseur de matière première et de participer davantage aux activités de commercialisation, transformation, classification, emballage, vente. L'agriculteur peut ainsi participer aux profits résultant des activités secondaires et tertiaires. A cause de la très grande concentration industrielle, le cultivateur est, dans une certaine mesure, "comprimé dans un étau"; à l'amont ou à l'approvisionnement, il se voit dans l'obligation de transiger avec quelques établissements puissants, tandis qu'à l'aval, c'est-à-dire à la distribution, le nombre des acheteurs est passablement limité. C'est exprimer en d'autres termes l'expression désormais classique selon laquelle l'agriculteur achète au prix de détail et doit vendre au prix de gros. Le seul moyen à la disposition de l'agriculteur pour parer à cet état intrinsèque d'infériorité consiste précisément à prendre une part plus active aux opérations qui lui sont antérieures et postérieures. Le mouvement coopératif a justement eu cette intention mais il a réussi en partie seulement. Peut-être faudrait-il penser à une meilleure intégration avec les magasins de détail? Les cultivateurs peuvent penser

également à se former des groupes de commercialisation (cette formule est actuellement à l'étude) qui se chargeraient de la commercialisation de leurs produits qui n'exigent pas de transformation (pour ne pas se substituer aux coopératives et aux entreprises privées faisant la transformation). Ces groupes de commercialisation feraient affaire directement avec les détaillants pour le marché local, mais devraient peut-être passer par les grossistes pour le marché extérieur.

Ce système pourra réussir d'autant mieux que les producteurs par les organisations agricoles qu'ils se sont données deviendront maîtres d'acheminer eux-mêmes une bonne partie de leurs produits jusqu'à la consommation finale.

Par cette formule, l'agriculteur possède un pouvoir économique qui lui a toujours été inconnu. Ce pouvoir est de loin supérieur à celui que conférerait aux agriculteurs un simple groupe de négociations. Mais pour acquérir ce pouvoir, le cultivateur doit s'efforcer de dépasser de plus en plus le stade de fournisseur de matière brute, et ne plus se contenter uniquement de produire en laissant à d'autres non seulement le soin de commercialiser ses produits mais encore de les rendre commercialisables, de sorte que la valeur ainsi ajoutée aux denrées brutes qu'il produit profite aux commerçants et aux industriels.

Cependant le simple souci de rendre les marchandises commercialisables exige des techniques et des moyens qu'il est plus rentable d'utiliser sur une base collective. A plus forte raison en est-il ainsi si on veut intervenir dans les processus de commercialisation proprement dits: études de marché, recherches systématiques des débouchés, développement des moyens de conservation, etc.. Il devient ainsi possible de réaliser une politique de marketing et d'utiliser les procédés typiques de la concurrence monopolistique que sont la différenciation des produits et l'écoulement de ceux-ci sous des appellations commerciales contrôlées.

Ce système suppose donc que les agriculteurs acceptent de concentrer au maximum leurs moyens, qu'ils se donnent des organismes collectifs puissants et qu'ils acceptent de se discipliner. Cette dernière condition est essentielle sinon le consommateur pourra être amené à payer chèrement l'inefficacité et l'irrationalité éventuelle des producteurs agricoles.

Certes, l'intégration complète, par les agriculteurs, des différentes fonctions de production, transformation, mise en marché et fournitures à la ferme, n'est pas pour demain. Elle ne sera peut-être même jamais possible entièrement. Cependant, on ne peut pas nier qu'un mouvement en ce sens est déjà amorcé dans plusieurs pays du monde, ne serait-ce que du simple côté de la prise de conscience de ces réalités; c'est donc un pas en avant vers une plus grande démocratie et une plus grande participation des agriculteurs eux-mêmes à leur destinée. Cependant, plusieurs raisons portent à douter de l'éventualité prochaine de cette formule. D'une part, les agriculteurs ne sont pas suffisamment entrepreneurs et ne possèdent souvent ni les connaissances ni les capitaux nécessaires; d'autre part, ils ont à faire face ou à s'opposer à la puissance des grands trusts de l'industrie alimentaire. L'Etat pourrait peut-être contribuer à rendre possible cette formule, si elle est valable, en procurant aux agriculteurs les ressources nécessaires (capitaux, recherches, formation des cadres). Si cette formule ne devient jamais possible, l'objectif de parité des revenus des agriculteurs avec ceux des classes industrielles ne sera vraisemblablement qu'imparfaitement atteint.

C.- LEGISLATION AGRICOLE

On a défini l'efficacité de l'agriculture en terme d'économie interne et d'économie externe, liées à différents modes d'intégration et différents modes de tenure. C'est dans cette optique que les législations agricoles devraient être conçues.

Actuellement les législations ne visent pas de tels objectifs, elles tendent plutôt à accroître le revenu net du cultivateur sans tenir compte de la structure de coûts moyens. Il faut dire de plus, qu'actuellement, les législations agricoles sont conçues dans une perspective provinciale.

Or, la ferme fait partie d'un environnement zonal, régional qui définit des conditions bio-physiques et économiques et même sociologiques différentes de celles qui peuvent être définies par un autre environnement. Ces conditions bio-physiques, économiques et sociologiques sont des contraintes qui déterminent les normes et les règles d'efficacité. Par conséquent, la norme ou la règle provinciale ne permet pas d'atteindre partout le maximum d'efficacité.

Si la réorganisation du cadre législatif agricole était recommandée par un organisme provincial de planification qui aurait défini très bien les conditions bio-physiques, économiques, sociologiques de chaque région, sous-région, zone, sous-zone de la province, et les règles particulières permettant la maximation de l'efficacité dans chacune de ces divisions, et pourrait recommander la formulation d'un code rural tenant compte de toutes les conditions particulières de chaque région. Mais tel n'est pas le cas. Le B.A.E.Q. se situe à un niveau régional et le plan directeur ne s'intégrera pas, immédiatement du moins, dans un plan provincial. Pour cette raison et aussi parce que la préparation et la formulation complètes d'un code rural seraient très longues, il est préférable de recommander le système de lois-cadres.

La loi-cadre (1) permet de regrouper les mesures d'assistance et les législations qui touchent

---

(1) Encadrement des multiples lois et mesures d'assistance actuelles sous un référentiel approprié qui permet de les réinterpréter, les dévaloriser, les revaloriser sans les refondre, ni les abroger.

un type de facteurs bien précis. Il devrait y avoir, par exemple, une loi-cadre regroupant les mesures d'assistance et les législations portant sur les facteurs naturels de production: la terre, l'eau, le climat. La loi-cadre elle-même définit une perspective globale de ces facteurs, c'est-à-dire qu'elle donne une lumière englobante à ces mesures d'assistance, à ces législations particulières. Etant donné que les facteurs naturels sont à la base de l'infra-structure non pas seulement de l'agriculture, mais de toutes activités économiques, cette loi-cadre devrait être conçue par tous les ministères concernés. Cette loi-cadre pourrait s'exprimer ainsi: les facteurs naturels, sol, eau, climat, doivent être aménagés et servir à maximiser l'efficacité de toute activité économique vocationnelle d'une région. Dans cette loi-cadre, on regroupe toutes les mesures d'assistance et toutes les législations partielles qui, actuellement, sont en relation avec ces facteurs naturels; on complète cette liste à la suggestion des organismes régionaux de planification; on élimine de ces mesures les critères d'application et les limites d'application; on vote un montant global à cette loi-cadre et on laisse le soin aux planificateurs régionaux de fixer les priorités, les conditions et les limites d'application de chacune de ces mesures. Il devrait y avoir plusieurs lois-cadres. Une première regrouperait toutes les législations et mesures d'assistance actuelles qui touchent l'aménagement foncier du territoire. Une seconde loi-cadre engloberait toutes les mesures qui influencent les facteurs économiques de l'exploitation agricole: la terre, le capital, le travail. Il devrait y en avoir une troisième sur le revenu du cultivateur, une autre sur la commercialisation, enfin une loi-cadre sur les organisations professionnelles. Ces lois visant à établir une agriculture rentable fondée sur l'efficacité, devraient être coordonnées, synchronisées pour atteindre ce but.

1.- Esprit des lois et des mesures d'assistance.

Les législations et les mesures d'assistance, bien qu'elles n'aient pas tellement joué ce rôle jusqu'à maintenant, peuvent devenir des moyens, des outils prévilégiés de planification. Pour ce faire, elles devront nécessairement être directives. Elles peuvent être directives de deux façons: de façon incitative, de façon coercitive. Elles seront incitatives si elles offrent des avantages plus grands à ceux qui se conformeront à la planification qu'à ceux qui ne s'y conformeront pas. Ainsi, si on détermine qu'une forme de tenure et d'organisation de la ferme est plus désirable qu'une autre. Il serait normal que le crédit agricole incite les cultivateurs à adopter cette forme d'organisation, en leur offrant de plus grandes facilités de crédit, en leur donnant des taux préférentiels plus grands une période plus longue de remboursement, etc.

Dans d'autres cas, elles devront être coercitives; elles devront forcer le cultivateur à se conformer aux exigences de la planification. Le cultivateur dans une zone agricole n'aura pas le droit de vendre sa ferme sans en aviser la S.A.F.E.R., il n'aura pas le droit d'abandonner sa ferme sans la vendre ou au moins la louer. Une fois les terres remembrées, il ne pourra pas subdiviser sa ferme en deux ou trois fermes. Ce sont là des servitudes sociales. Les servitudes sociales ne sont rien de nouveau, par exemple, les villes obligent à une foule de servitudes sociales les propriétaires de terrains dans les zones domiciliaires; ceux-ci ne peuvent y construire de commerce, il y a des exigences dans les plans de maison, ils ne peuvent construire à moins de tant de pieds du trottoir et des voisins, etc.. Ce sont là des servitudes sociales qui ont été ajoutées au code municipal.

2.- Contenu de lois-cadres

On sait que dans la région il y aura des zones forestières, des zones agricoles, des zones

touristiques, des zones industrielles, etc. L'aménagement des facteurs naturels devrait être conçu pour mettre en valeur chacun de ces facteurs de façon systématique selon la vocation de la zone. Actuellement, l'aménagement de ces ressources se fait à la demande d'individus et de municipalités. La perspective régionale, zonale oblige à penser à une législation qui permettrait à un cadre administratif zonal ou régional de procéder à un tel aménagement. Ceci impliquerait d'ajouter certaines servitudes sociales au code municipal et au code civil afin que les individus et les municipalités se plient à l'aménagement de leurs ressources, selon leur vocation.

Une fois l'aménagement et la restructuration agraire effectués, la société d'aménagement foncier devrait avoir la possibilité de déclarer indivis ce qui a été remembré. Ceci impliquerait la dissociation du droit de propriété et du droit d'exploitation. L'incidence de cette servitude sociale serait d'empêcher que lors du leg paternel, il y ait division de l'unité de production remembrée. Une forme de financement devrait être instituée pour permettre à celui qui demeure comme exploitant de rembourser la part des autres héritiers pour devenir propriétaire à part entière.

En ce qui concerne l'organisation de la ferme, il a été démontré dans la description de la situation de l'agriculture de la région que les facteurs de production à la ferme sont déséquilibrés et que l'échelle de production est trop petite. Pour équilibrer ces facteurs, il faut, en premier lieu, agrandir la ferme. Ceci implique la disparition d'un certain nombre de fermes. En d'autres mots, il faut diminuer la densité de population active agricole. Etant donné l'âge avancé de l'exploitant moyen, une politique de pension de retraite aux exploitants âgés applicable conditionnellement à la vente de la ferme à une société d'aménagement foncier (tout en conservant la propriété de la demeure) permettrait de diminuer la densité de la population active, donnerait aux jeunes intéressés à l'agriculture l'espoir de devenir exploitant de ferme à un âge raisonnable. Une telle législation

sur les pensions de retraite aux cultivateurs pourrait être inscrite dans une loi-cadre provinciale du travail agricole, laissant le soin à un organisme régional de planification de préciser l'âge effectif de la retraite, en tenant compte de la densité de population active effective, de la densité de population active idéale et de la distribution de la population active par groupe d'âge.

L'équilibre des facteurs de production, l'agrandissement des fermes, l'adaptation aux techniques modernes vont exiger un crédit agricole approprié. Actuellement, le crédit agricole est fondé surtout sur la valeur marchande de la ferme. Or, dans certaines zones plus éloignées où le potentiel agricole est bon, il arrive souvent que la valeur marchande de la ferme est très faible, de telle sorte que le crédit agricole n'est pas suffisant pour permettre d'exploiter au maximum le potentiel. Par conséquent, il faudrait essayer d'ajuster le crédit agricole sur la rentabilité de la ferme.

De plus, vu qu'il y a différentes possibilités de tenure et que certaines formes de tenure, qui n'existent pas actuellement, sembleraient, théoriquement du moins, être plus valables que la ferme familiale, le crédit agricole devrait être ouvert à toutes les formes possibles de tenure, du moins sur une base expérimentale.

On parle d'équilibrer les facteurs de production, or, un des facteurs est l'exploitant en tant que travailleur, en tant que gérant. S'il doit s'équilibrer aux autres facteurs modernes de production, il doit connaître la technique et la gestion à fond. Ceci devrait être une condition première de crédit agricole. Pour les individus assez âgés qui sont déjà en agriculture, cette condition pourrait signifier la participation à un groupe de production avec technicien. Pour les plus jeunes et pour ceux qui veulent devenir agriculteurs, cette condition pourrait signifier une instruction générale assez poussée et une formation technique agricole, en plus de la participation à un groupe de production.

La spécialisation de la production est essentielle à la rentabilité de la ferme. Une telle spécialisation implique cependant deux grands risques: un risque climatique, un risque de détérioration du marché. L'intégration, le syndicat de production, l'office des marchés viennent amoindrir le risque d'une détérioration du marché. Pour ce qui est du risque climatique, une assurance-récolte est absolument nécessaire pour amoindrir ce risque ou le faire disparaître complètement.

La réorganisation de la ferme sur de nouveaux coefficients techniques ou dans de nouvelles productions va nécessiter une période d'ajustement de l'exploitant avant qu'il puisse opérer aux coûts minima. Pour l'inciter à adopter ces nouveaux coefficients techniques et ces nouvelles productions, il serait bon qu'il y ait à court terme une politique de revenu basée sur les coûts de production de cette période d'ajustement.

Ce sont là des éléments de politiques agricoles qui doivent s'inscrire dans les différentes lois-cadres, qui doivent être coordonnés et interprétés par un organisme régional de planification, afin que cet organisme puisse atteindre les objectifs qu'il s'est fixés.

D.- HYPOTHESES DE PRODUCTION

L'un des objectifs majeurs du secteur agricole consiste à hausser le revenu du cultivateur du territoire-pilote au niveau des autres classes équivalentes de la société industrielle moderne.

Pour atteindre cet objectif, il faut tenir compte en même temps des différents niveaux d'activité agricole, soit le marché, la commercialisation, la transformation et la production.

Ces quatre (4) niveaux ont donc, chacun à leur façon, une influence sur le prix payé à la ferme. Et pour les cultivateurs, dont les coûts de

production sont plus élevés par suite de rendements naturels plus faibles, les profits tirés de la production deviendront anormalement bas.

L'insuffisance du revenu tiré de sa production rendra le cultivateur incapable, faute de fonds et de possibilité d'emprunts, de faire progresser sa ferme. Il ne pourra pas, d'une façon suffisante mécaniser, se moderniser et agrandir sa ferme, augmenter son bétail et son capital de roulement de façon à minimiser constamment ses coûts de production. Cette situation le conduit à une impasse.

Comme il est difficile de hausser le prix du marché, lequel obéit au jeu de l'offre et de la demande, le cultivateur devra alors, ou recevoir une subvention qui viendra compenser la faiblesse de sa production, ou s'orienter vers une production plus payante, s'il en existe, ou changer d'occupation.

Si l'on suppose que le prix du marché est difficilement influençable au niveau du territoire-pilote et que les trois autres niveaux, soit la commercialisation, la transformation et la production, fonctionnent avec un maximum d'efficacité, on peut avancer quatre hypothèses concernant la production.

1.- Première hypothèse

Développer les productions pour lesquelles le territoire a un avantage indéniable au triple point de vue du climat, du sol et du marché, et retourner à la forêt les sols et les zones qui ne conviennent pas.

Il semble que seulement quelques productions horticoles entrent dans cette catégorie. Quelques productions aux rendements excellents, incluses dans le groupe I, (1) pourraient absorber les frais des longs transports vers Montréal, mais

---

(1) Voir la liste de la page 45 dans le chapitre sur les productions.

surtout vers le complexe urbain Boston - Washington; quelques-unes parmi celles du 2ième groupe, pourraient s'avérer rentables en arrivant sur les marchés extérieurs en temps de pénurie, quant à celles du 3ème groupe (rendement moyen, produits d'entreposage) un certain nombre pourrait être rentable en se limitant au marché régional.

Le boeuf et le mouton, pour leur part courent des risques très sérieux en période d'abondance de ces animaux ou des céréales de l'Ouest (à cause du double prix), car leur coût de production est plus élevé que celui des concurrents, par suite des rendements plus faibles des grandes cultures dans le territoire.

Quant au lait de transformation, il n'est pas question d'en produire, selon cette 1ère hypothèse, car son prix mondial se situe à moins de 50% du prix canadien en général. Il n'est même pas sûr que des laiteries des Maritimes ou de la plaine de Montréal ne réussiraient pas avant longtemps, si la permission leur était accordée, à livrer dans le territoire-pilote le lait frais à meilleur marché, qu'il est possible de le produire ici, et cela malgré les frais de transport.

Seule une partie des terrasses B serait conservée à l'agriculture dans cette hypothèse.

2.- Deuxième hypothèse

Développer les productions pour lesquelles le territoire a un avantage naturel indéniable au point de vue du sol et du climat, quitte à l'aider par une subvention au transport, et retourner à la forêt les sols et les zones qui ne conviennent pas.

Toutes les productions horticoles classées dans les 1er et 2ième groupes peuvent devenir possibles, pourvu que les Etats-Unis ne s'y objectent pas (ce qui est très douteux), car seul un marché de l'importance du complexe Boston - Washington peut se permettre d'absorber sans trop

sourciller toute la production possible. Les productions du 3ième groupe (rendements moyens, produits d'entreposage) demeureraient possibles pour le marché régional à condition que l'Etat ne rende pas la politesse aux concurrents.

Cette subvention au transport (elle existe déjà) aidera quelque peu la production du boeuf et du mouton, mais elle ne réglerait pas le problème durant les années d'abondance en viande ou en céréales. Cette hypothèse ne change pas sensiblement le cas du lait par rapport à la 1ère hypothèse.

3.- Troisième hypothèse

La 3ième hypothèse est déjà un fait accompli pour le lait de transformation; elle se rapproche assez de la situation actuelle qui a conduit les Etats dans une impasse.

Développer les productions physiquement possibles dans le territoire-pilote, quitte à les aider, au besoin, par une subvention à la production, à concurrencer leurs adversaires. Avec cette hypothèse, l'horticulture peut fleurir sur les terrasses; le mouton, le boeuf et le lait peuvent être produits partout.

4.- Quatrième hypothèse

Une 4ième hypothèse, très séduisante du point de vue planification, mais extrêmement difficile à faire admettre politiquement par la population touchée, est la suivante:

Développer les productions physiquement possibles dans le territoire et leur assurer le monopole du marché au moyen d'aide technique exclusive, de quotas de production ou de subvention exclusive. Cette situation de monopole forcerait les régions plus favorisées à s'orienter vers des productions impossibles dans le territoire-pilote mais possibles

chez elles, (telles que le soya, le maïs, l'embouche, etc.) même si elles sont moins payantes avec les subventions actuelles.

Avec cette hypothèse, il sera possible de faire de l'horticulture sur les terrasses, de continuer à faire du lait de transformation partout ou de faire du boeuf et du mouton, pourvu évidemment que la subvention varie en sens inverse de la productivité des zones.

5.- Combinaisons d'hypothèses

Enfin plusieurs combinaisons de ces différentes hypothèses semblent très prometteuses, tout en permettant des solutions assez différentes selon que les productions sont choisies en tenant compte de leur plus-value, soit à la nation, soit à la province, soit au territoire.

Ainsi le lait de transformation aidé d'une subvention à la production (H-3) semble beaucoup plus intéressant pour le territoire, parce qu'il exige des fermes plus petites, que le boeuf de boucherie. Le boeuf est probablement plus intéressant du point de vue provincial et même national parce qu'il exigerait des subventions moins fortes et des frais d'organisation probablement moins coûteux, alors que sa consommation va en augmentant, à un rythme qui dépasse celui de l'accroissement de la population.

Ainsi une subvention de transport aux productions horticoles des terrasses (H-2), doublée d'une subvention spéciale à la production du lait des collines et du plateau (H-3), est certainement la solution la plus payante pour le territoire. Mais peut-on en dire autant pour la Province, qui a un surplus de produits laitiers et un déficit d'animaux de boucherie, et pour le Canada qui a un surplus de produits laitiers et de céréales?

Troisième partie: conclusion - exemple

Après avoir vu en détail, et d'une façon assez isolée, les différents moyens qui pourraient solutionner le problème agricole global, il serait bon de voir plus concrètement avec un exemple comment ces moyens s'appliqueront, quels résultats ils donneront et comment ils s'intégreront.

Parce que dans certains cas les études ne sont pas complétées, certaines données et certaines idées seront employées sous réserve d'hypothèses. De plus, afin de simplifier le modèle, les variables temps, coûts et marchés ne seront pas considérées. (1)

Il existe plusieurs hypothèses de production: le lait de transformation, le boeuf de boucherie, le mouton, le porc, la volaille, l'horticulture. Les quatre dernières productions mentionnées doivent être considérées comme des solutions partielles en ce sens qu'elles n'affecteront que très peu de main-d'oeuvre. Par contre les deux premières productions, s'il doit y avoir de l'agriculture dans le territoire, sont considérées comme des productions de base auxquelles sera affectée la plus grande partie de la main-d'oeuvre agricole. Ces deux productions même si elles sont concurrentielles sur les mêmes types de sols et de climats, pourront être considérées comme des spécialisations bien précises de zones différentes. De plus, dans le plan, la complémentarité de certaines productions devra être considérée.

Pour le moment, afin d'expliciter les moyens, une seule production sera considérée. C'est-à-dire qu'hypothétiquement on choisit le lait industriel comme seule et unique production devant occuper tous

---

(1) Evidemment dans le plan toutes ces variables devront être introduites dans le modèle.

les sols agricoles disponibles du territoire.

Les moyens considérés ici seront la spécialisation, l'intégration horizontale au primaire et au secondaire, l'intégration verticale et les législations.

A.- SPECIALISATION

La spécialisation de l'agriculture signifie deux choses: la spécialisation de la ferme et la professionnalisation du cultivateur.

1.- Spécialisation de la ferme

La spécialisation de la ferme implique que tous les facteurs de production soient spécialisés dans une ou deux productions complémentaires. Dans cet exemple, étant donné l'hypothèse unique de production, tous les facteurs: travail, capital, terres, doivent être spécialisés en industrie laitière. Il n'y a pas de place pour des productions secondaires.

2.- Professionnalisation du cultivateur

La professionnalisation du cultivateur signifie entre autres choses que le cultivateur ne devrait avoir qu'une seule occupation pour le faire vivre: l'agriculture. Dans l'hypothèse de l'industrie laitière, la professionnalisation du cultivateur exigerait qu'il travaille sur 150 acres* de terre en culture et en pâturage et qu'il s'occupe d'un troupeau de 25 vaches ayant un rendement annuel d'au moins 8000 livres de lait par vache.

---

* Norme dégagée du Programme du M.A.C., p. 26.

3.- Conséquence de cette spécialisation

Si on acceptait ces normes de spécialisation combien y aurait-il de main-d'oeuvre active en agriculture et combien y aurait-il de fermes?

a) Main-d'oeuvre active

Au mois de juin 1961, 13,000 individus déclaraient travailler en agriculture. Or on sait, par la description de la situation, (voir la section "Affectation générale du sol", page 56), qu'il y avait cette même année 800,000 acres de terre défrichées, soit un homme pour 69 acres défrichées. Il y avait aussi 84,800 vaches laitières, soit 6.5 vaches laitières par homme. Avec les normes définies plus haut, en autant que les 800,000 acres défrichées peuvent être acceptées comme superficie potentielle pour la grande culture, il pourrait y avoir 5,300 unités travail vivant à plein temps de l'agriculture au lieu de 13,000 unités n'y travaillant qu'à temps partiel pour la plupart.

Donc si on veut spécialiser et professionnaliser l'agriculture en industrie laitière, il devrait y avoir une diminution de 7,300 individus travaillant plus ou moins en agriculture actuellement. En effet ceci correspond à peu près au nombre de cultivateurs qui ont déclaré travailler un certain temps à l'extérieur de la ferme en 1961 (1).

---

(1) Recensement du B.F.S. 1961: 6,233 cultivateurs déclarent avoir travaillé à l'extérieur de la ferme durant l'année.

b) Nombre de fermes

Tout dépend ici du mode de tenure et d'organisation accepté. Il y a plusieurs types de tenures et d'organisation, ils ont été mentionnés en pages 280 à 85 du présent cahier. L'étude sur ce sujet se situe actuellement au niveau des principes théoriques. Le plan présentera des hypothèses beaucoup plus précises sur ce sujet. Ici, pour l'exemple, la ferme familiale à deux unités-travail sera acceptée. Etant donné les normes fixées pour chaque unité-travail, la ferme familiale à deux unités-travail devrait donc être ~~au minimum~~ en moyenne une ferme de 300 acres cultivées et en pâturage, formant un seul bloc de terre, avec un troupeau de 50 vaches laitières.

Par conséquent, la superficie disponible en grande culture étant de 800,000 acres, il devrait y avoir au maximum 2,600 fermes sur le territoire. Ce chiffre indique une différence très grande avec le nombre de fermes au recensement mais est à peu près égal au nombre de fermes déterminé par la définition plus réaliste qui a été explicitée en page 26-27

Donc, si la ferme et le cultivateur devaient se spécialiser à fond en industrie laitière, il devrait y avoir 2,600 fermes sur lesquelles travailleraient 5,300 hommes.

B.- SOCIETE D'AMENAGEMENT FONCIER ET D'ETABLISSEMENT RURAL, (S.A.F.E.R.)

Le passage de la situation présente à la situation hypothétique qui vient d'être décrite implique nécessairement un agrandissement des fermes, un remembrement des terres dans certains cas, des travaux d'aménagement, un choix des cultivateurs. Ce sont là les attributs d'une S.A.F.E.R.

Ces organismes sont temporaires et de formation volontaire si possible. Il y a une S.A.F.E.R.

par unité de mise en valeur. Elles sont coordonnées par un comité d'aménagement foncier de zone, qui lui, serait rattaché à la Société Régionale d'Aménagement. Le travail fondamental des S.A.F.E.R., dans cet exemple, serait de redistribuer de façon rationnelle, entre 2,600 propriétaires, les 800,000 acres qui actuellement sont aux mains de 11,700 propriétaires.

Pour accomplir ces tâches les S.A.F.E.R. doivent nécessairement être appuyées et aidées par l'Etat, cette aide sera décrite plus loin.

A ce stade, on peut considérer que la ferme profiterait de plusieurs économies internes et qu'elle réussirait ainsi à abaisser passablement le coût moyen de production. Cependant, elle pourrait le diminuer davantage en profitant d'économies externes telles que définies en page 268 . C'est ici qu'apparaît le groupe de production.

C.- GROUPE DE PRODUCTION

Tel que défini dans les moyens, le groupe de production est essentiellement conçu en fonction de l'utilisation à plein temps d'un technicien durant une certaine période. Ce groupe serait plus ou moins considérable et existerait plus ou moins longtemps. Dans le cas de la production laitière, du fait qu'elle est depuis longtemps la production de base dans le territoire et par conséquent que la technique de cette production est assez bien connue, le groupe de production pourrait être relativement plus grand que s'il s'agissait de l'horticulteur. Au lieu d'avoir 40 à 50 individus par groupe, il pourrait y avoir 80 individus par groupe et ceci pour une période de 2 à 5 ans. Ainsi il y aurait 60 à 65 groupes de production et le même nombre de techniciens. Une fois la période intensive passée, le nombre de techniciens pourrait être diminué de moitié, il devrait rester une trentaine (30) de techniciens.

Le technicien doit voir à ce que le cultivateur produise aux meilleurs coûts possibles. Ceci

signifie qu'il doit s'occuper d'organiser un plan rationnel de gestion de la ferme, qu'il doit initier le cultivateur aux nouvelles techniques en tenant compte des conditions de marché. Or, comme le lait produit dans la région serait un lait d'usinage et comme les usines opéreraient dans la région, il semblerait tout indiqué que le technicien fasse le lien entre l'usine de transformation ou l'office de production et le cultivateur. Pour la phase initiale intensive, le technicien serait rattaché directement à l'usine ou l'office de production, mais payé entièrement par le gouvernement; après cette phase les techniciens qui devraient demeurer continueraient à être liés aux usines ou aux offices, mais les coûts devraient être défrayés à part égale par l'usine ou l'office et l'Etat.

D.- AUTRES GROUPEMENTS HORIZONTAUX, AU PRIMAIRE

L'utilisation d'un technicien à plein temps définit le groupe de production de base, cependant l'utilisation de d'autres facteurs de production pourraient définir des sous-groupes. Ainsi l'utilisation d'une moissonneuse automotrice pourrait nécessiter le groupement de 3 à 4 fermes; l'utilisation de d'autres machineries pour des travaux bien spéciaux et l'utilisation de main-d'oeuvre très spécialisée pourraient nécessiter des groupements plus grands. En somme c'est le besoin, la capacité du facteur et le coût du facteur qui déterminent quel groupement il faut pour utiliser économiquement ce facteur.

Il y aurait enfin le groupe professionnel spécialisé. Si la taille de l'entreprise en industrie laitière devait être suffisante pour permettre la division du travail, il y aurait possibilité de spécialisation assez poussée dans le travail. Les individus spécialisés dans le même domaine dans chacune de leur ferme pourraient se former en groupe et étudier plus à fond leur technique et se tenir au fait des méthodes les plus modernes dans leur spécialité. Pendant la phase initiale intensive ils

pourraient profiter au maximum de la présence du technicien qui verrait à leur donner des cours très précis sur leur spécialité propre.

E.- USINES DE TRANSFORMATION

1.- Regroupement horizontal

La description de la situation a permis de préciser certaines données sur le réseau actuel des usines de transformation du lait dans le territoire; en voici un bref résumé: il y avait, en 1963, 46 usines de transformation du lait dans le territoire, dont 38 dans le bas St-Laurent. Ces usines transformaient l'équivalent de 313 millions de livres de lait, soit 28.8 millions de livres de crème et 25.3 millions de livres de lait, soit une moyenne de 8.7 millions d'équivalent livres de lait par usine (1). Elles produisaient presqu'exclusivement du beurre. Elles se situaient à de très bas niveaux d'efficacité du fait de leur faible taille. De plus, à cause du maraudage extraordinaire dans les circuits, les coûts de ramassage du lait étaient très élevés.

Connaissant cette situation et sachant en plus que le producteur de lait qui se spécialise a de plus en plus tendance à vouloir envoyer à l'usine, non plus la crème, mais le lait entier, sachant aussi que l'usine doit pouvoir utiliser tous les sous-produits, qu'elle doit diversifier

---

(1) Dans l'exemple ici, le volume de lait passerait à environ 1 milliard de livres de lait. Cependant étant donné que l'Etude sur les bassins laitiers a été faite en prenant comme base le volume actuel de lait, on ne tiendra pas compte ici de la possibilité d'obtenir 1 milliard de livres de lait.

sa transformation et que sans cela il lui faut un volume de lait assez considérable, volume qui devrait se situer au minimum entre 40 et 50 millions, il est facile de conclure qu'il doit y avoir concentration des usines.

Quelle devrait être l'ampleur de cette concentration et où ces usines devraient-elles se situer?

Si tout le volume de lait était concentré dans un rayon relativement petit, il pourrait être question d'une seule usine. Mais tel n'est pas le cas; il suffit de consulter la carte des bassins laitiers (1) et le tableau sur les volumes de lait par comté, (voir tableau XLV page 178) pour se rendre compte que le volume est dispersé sur tout le territoire. Cependant, il faut dire que c'est une dispersion par concentration: concentration Rivière-du-Loup, 113 millions; concentration Témiscouata, 27 millions; concentration Rimouski-Matane, 72 millions; concentration Matapédia, 46 millions.

Etant donné ces concentrations et les distances qui les séparent il semblerait qu'il devrait y avoir pour le Bas St-Laurent 3 usines de transformation.

Dans le bassin ouest, il y a deux concentrations de lait. Une première très importante sur le littoral donnerait certainement lieu à l'emplacement d'une usine. Cette usine devrait se situer dans la région de Trois-Pistoles. Etant donné le faible volume de lait dans le Témiscouata, il serait avantageux qu'il soit drainé vers l'usine de la région de Trois Pistoles. Après quatre ou cinq ans, selon la conjoncture, de nouvelles dispositions pourront être prises pour la zone de Témiscouata.

---

(1) Voir carte No 25, dans le recueil de cartes publié en annexe à l'Esquisse du Plan.

Pour ce qui est du bassin est, le lait est dispersé et forme deux zones. Une première, d'importance moyenne, est sur le littoral. Cette zone est déjà pourvue d'une usine qui répond aux besoins des cultivateurs; elle transforme actuellement le volume le plus important de tout le territoire. Il n'est en aucun cas question d'en prévoir une autre dans la même zone. La zone laitière de Matane, qui est à l'extérieur de la zone Mont-Joli, pourrait être rattachée en partie à cette zone, en partie à la zone de Matapédia. La zone laitière Matapédia, forme une concentration proportionnellement plus dense que la zone Mont-Joli. Cependant, le volume de lait disponible est plus faible, il était d'environ 50 millions en 1963. Selon certains experts, un tel volume semblerait suffisant pour songer à l'installation d'une usine dont l'emplacement serait dans la région d'Amqui. Cette zone pourrait drainer l'ouest du comté de Bonaventure.

En ce qui concerne Bonaventure et les deux comtés de Gaspé, l'étude n'est pas faite; on peut tout de même pressentir les problèmes à cause du faible volume réparti sur une bande très mince et très longue. Donc actuellement on peut prévoir trois usines:

-une située dans la région de Trois-Pistoles, Ile-Verte,

-une située à Mont-Joli,

-une autre située dans la région d'Amqui.

2.- Relations entre usines.

Différentes relations peuvent être envisagées entre ces usines. Elles pourraient être ramenées sous la même administration, elles pourraient être autonomes et concurrentielles, elles pourraient être autonomes mais collaborer fortement. Chacune de ces relations peut avoir des conséquences économiques différentes.

a) Premier type de réseau

Le premier type de réseau serait semblable à ce qui existe actuellement. Les usines sont complètement autonomes et opèrent dans un contexte tout à fait concurrentiel. Dans cette perspective on peut supposer que le maraudage dans les différents circuits de ramassage se poursuivra, qu'il y aura guerre de prix payé aux cultivateurs. En courte période ce système est plus ou moins favorable aux cultivateurs, mais il peut affecter la rentabilité des usines et en longue période être néfaste, tant aux usines qu'aux cultivateurs.

b) Deuxième type de réseau

Les usines sont autonomes mais collaborent entre elles à différents points de vue. Le premier niveau de collaboration serait d'accepter les limites naturelles des bassins laitiers et des zones laitières, de les considérer comme hermétiquement fermées. Un second niveau de collaboration serait de complémentariser leur action dans certaines opérations de transformation de sous-produits peu rentables si chacune faisait ces opérations, mais possiblement rentables si une seule les faisait. Il y aurait d'autres niveaux de collaboration. Par exemple, les approvisionnements en matière première (sel, produit chimique) et en contenants pourraient être regroupés pour les trois usines. Les réseaux de distribution et de commercialisation, les transports pourraient être unifiés. Un tel système favorise les économies externes, minimise les coûts de ramassage, permet une certaine émulation entre les usines, oblige les cultivateurs à être un peu plus attentifs et participants que dans un système concurrentiel.

c) Troisième type de réseau

Le troisième type de réseau réunit toutes les usines sous une même administration. Ici les opérations sont intégrées horizontalement de façon parfaite, le réseau fonctionne à efficacité maximum.

Cependant c'est la création de toute pièce d'un monopsone (un seul acheteur); la concurrence n'existe plus. Pour pallier aux dangers de ce monopsone, les cultivateurs ou leurs représentants devront être très vigilants afin de forcer les usines à demeurer efficaces et afin de ne pas se faire exploiter.

Les deux premiers types de réseaux permettent la présence d'entreprises privées et d'entreprises coopératives, le troisième type permet l'une ou l'autre mais non les deux. Etant donné que les deux types d'entreprise existent dans le territoire et qu'ils semblent vouloir se maintenir, le choix dans l'organisation du réseau à court et à moyen terme devrait donc se faire entre les deux premiers types de réseau. A cause des avantages du deuxième type, il devrait être accepté. Il serait important alors que les usines autonomes forment un comité de coordination de leurs activités. A long terme il est vraisemblable et probable que le réseau évolue vers le troisième type.

3.- Intégration verticale et rôle des usines dans l'aménagement.

a) Intégration verticale à court terme

Les cultivateurs sont formés en groupe de production avec un technicien qui voit à améliorer les techniques de production et à faire respecter les normes fixées par l'usine. Les cultivateurs sont rattachés à quelques usines qui forment un réseau du deuxième type, c'est-à-dire qu'elles sont autonomes mais collaborent.

Un des premiers niveaux de collaboration, est de rendre hermétiques les zones de ramassage du lait afin de diminuer les coûts de transport du lait, item important dans le coût de production des usines. Les cultivateurs sont donc rattachés à une usine bien précise et n'ont pas le choix de livrer leur lait à une autre usine.

Dans cette perspective, le cultivateur, faisant partie d'un groupe de production relié à une usine de transformation coopérative, doit être membre de la coopérative. Il n'est pas lié par contrat à cette coopérative et il doit voir à protéger ses intérêts dans le cadre de sa coopérative.

Par contre, dans la zone d'une entreprise privée, les cultivateurs faisant partie d'un groupe de production devraient en plus se regrouper à un niveau plus élevé pour former un office de producteurs. Cet office négocierait un contrat collectif avec l'usine et verrait à faire respecter ce contrat par ses producteurs. Dans ce cas les techniciens de groupes seraient rattachés à l'office plutôt qu'à l'usine.

b) Intégration verticale à long terme

Si le réseau d'usines devait s'unifier dans une organisation coopérative, le cultivateur devrait voir à se protéger contre l'inefficacité possible de ses administrateurs en participant vraiment à sa coopérative.

Si le réseau devait s'unifier dans une organisation privée, le cultivateur devrait voir à se protéger au sein d'un office régional de producteurs.

c) Rôle des usines dans l'aménagement

En effet, elles sont en contact direct avec les marchés, elles en connaissent toutes les difficultés, et savent à quelles conditions économiques elles doivent les aborder. Elles sont au centre de deux groupes de problèmes: ceux du marché impératif, parce que concurrentiels dans certains cas ou parce que fixés dans d'autres cas; ceux de la production à la ferme, plus maléables. Par conséquent, elles ont un rôle important à jouer dans la réorganisation du primaire. Cette réorganisation, elles devront l'envisager en fonction des objectifs, du plan. Et pour ce faire, elles devront évidemment encadrer leurs objectifs propres dans les objectifs du plan.

Dans cette perspective le comité formé pour coordonner les activités internes des usines devrait faire partie d'un comité agricole régional qui, lui, serait rattaché à la Société Régionale d'Aménagement. Ceci afin de coordonner l'action de tout ce qui peut influencer directement la réorganisation de l'agriculture: action des usines sur la qualité, la quantité et la régularisation des approvisionnements, l'action des S.A.F.E.R. sur la structure agraire, l'action des techniciens et celle de l'Etat.

F.- LEGISLATION AGRICOLE ET MESURES D'ASSISTANCE

Les législations agricoles et les mesures d'assistance devront être conçues en fonction des objectifs du plan. Elles devront les favoriser dans leur application et dans leur coordination.

1.- Zonage agricole

On sait que les 800,000 acres de terre propices à la grande culture forment une zone. l'Etat, en tout premier lieu, devrait reconnaître cette zone et déclarer non-agricoles toutes les terres à l'extérieur de cette zone. A partir de ce moment, le droit de propriété absolu des cultivateurs à l'extérieur de la zone est limité par un droit de préemption ou d'option de l'Etat; c'est-à-dire que l'Etat a, d'abord et avant n'importe qui, le droit d'acheter ces fermes lorsqu'elles sont mises en vente, dans un délai de cinq ans. Après ce délai, il exproprie les fermes restantes.

Entre-temps l'Etat continue à verser les subsides à la production et à l'achat d'utilité professionnelle, cependant il n'accorde aucun octroi et aucun prêt pour des investissements à court, moyen ou long terme.

2.- Restructuration

A l'intérieur de la zone agricole, l'Etat se doit de favoriser le travail des S.A.F.E.R., ceci signifie qu'il leur donne une reconnaissance légale avec certains pouvoirs. Il devrait obliger tout individu qui vend ou échange des terres à porter cette transaction à la connaissance de la S.A.F.E.R. La S.A.F.E.R. devrait avoir un droit de préemption sur toute terre qui est mise en vente. Dans certains cas la S.A.F.E.R. jouirait d'un droit d'expropriation: dans le cas de terres agricoles abandonnées ou non-cultivées. Enfin, une fois les terres remembrées, la S.A.F.E.R. devrait pouvoir les déclarer indivis.

3.- Libération des terres et reclassement de population

Afin de fermer à l'agriculture les zones non-agricoles, afin de permettre la restructuration agraire, il est inévitable que la densité de population active agricole diminue, elle doit passer de $\frac{1}{59}$ acres à $\frac{1}{150}$ acres. Or il n'est pas question de forcer les gens à abandonner l'agriculture, on devrait les inciter par des avantages compensatoires.

a) Première mesure:

On pourrait offrir à tous les cultivateurs agés de 60 ans et plus une pension intéressante pour les inciter à abandonner l'agriculture. Cette pension serait conditionnée par la vente de la ferme à l'Etat, pour ce qui est des fermes en-dehors de la zone agricole ou par la vente de la ferme à la S.A.F.E.R., pour ce qui est des fermes à l'intérieur de la zone agricole. Actuellement une telle mesure ferait sortir près de 2,000 exploitants de l'agriculture et libérerait quelque 120,000 acres de terre à réaménager pour l'agriculture ou à reboiser. Cette

pension pourrait être considérée comme une extension de la pension de vieillesse.

b) Seconde mesure

Tous les cultivateurs, à l'intérieur d'un certain groupe d'âge, qui sont intéressés à abandonner l'agriculture, devraient avoir l'opportunité et les facilités pour prendre des cours de métier et de technique.

4.- Efficacité à la ferme

L'efficacité de la ferme est fondée sur trois choses: le potentiel agricole du sol et du climat, la compétence du cultivateur, et le capital disponible.

a) Potentiel agricole du sol et du climat

Le potentiel agricole du sol et du climat dans un contexte économique donné définit une ou des vocations. Afin de faire respecter la vocation d'une zone, tout octroi, tout subside, tout crédit agricole devraient être conditionnés par la vocation de la zone. Ainsi le cultivateur situé dans une zone laitière, ne pourrait espérer recevoir l'aide du gouvernement pour organiser une ferme d'animaux de boucherie. De plus, pour favoriser l'adoption de cette vocation, des avantages supérieurs devraient être donnés à ceux qui adoptent cette vocation. Dans l'exemple, ici, il n'y aurait pas tellement de problèmes, puisque déjà presque tous les cultivateurs sont producteurs de lait.

b) Compétence du cultivateur

L'efficacité de la ferme est fondée sur la compétence du cultivateur à appliquer les techniques

les plus modernes et à gérer sa ferme de façon rationnelle.

Ceci suppose la connaissance et la volonté d'arriver à ces normes.

L'analyse des fermes-types a démontré clairement que ces choses essentielles n'existaient pas chez nos cultivateurs.

C'est pourquoi le groupe de production avec spécialiste en charge est recommandé. L'Etat devrait collaborer en ce sens en veillant au recrutement rapide de ces spécialistes, en récupérant un bon nombre d'agronomes un peu partout dans la province, en leur offrant un salaire suffisant pour les inciter à venir dans la région. Dans l'exemple étudié ici, il en faudrait une soixantaine. Une fois les spécialistes en place dans le territoire, tout subside, tout octroi, toute forme de crédit agricole devraient être conditionnés par la participation intensive du cultivateur aux groupes de production.

En ce qui concerne les jeunes qui veulent prendre la relève, il devrait y avoir obligation d'une formation technique agricole, sans quoi là aussi les subsides et les crédits ne seraient pas accordés.

c) Crédit agricole

Le crédit agricole devrait être conditionnel, on vient de le mentionner. En plus de ceci, il devrait être global pour tout ce qui est investissement à long terme. En d'autres mots on ne permettrait pas à un cultivateur de déséquilibrer sa capitalisation. Si les animaux sont en nombre insuffisant, si leur qualité laisse à désirer, si les bâtiments exigent des réparations, si les sols exigent des aménagements, le prêt agricole ne se ferait pas sur l'un ou sur l'autre des item mais sur tous les item, en fonction de normes bien précises.

De plus, le crédit agricole ne devrait pas être basé sur la valeur marchande de la ferme

mais sur le potentiel de la terre et de l'individu ou des individus qui y travailleront. Une ferme d'industrie laitière telle que définie par les normes hypothétiques qui ont été utilisées, c'est-à-dire 300 acres et 50 vaches, est une ferme qui aura une capitalisation minimum de $60,000 à $70,000 (1). Cette ferme, quel que soit son emplacement sur le territoire, devra avoir cette capitalisation. Il suffit de savoir si la rentabilité de la ferme permet une telle capitalisation, si le cultivateur peut rembourser cette dette à long terme. Si oui, on ne devrait pas se préoccuper de la valeur marchande de la ferme, ni évidemment de l'avoir propre.

Enfin, tant et aussi longtemps que les S.A.F.E.R. seront en place, elles devront être consultées sur tout prêt à moyen et à long terme qui touche la réorganisation de la ferme.

5.- Transformation de la production

Dans l'exemple choisi, il n'est question que d'usines de transformation de lait. Cependant, même si on devait se limiter à cette transformation, on a vu qu'il y avait un chemin considérable à parcourir entre la situation présente et la situation proposée. L'Etat se doit de collaborer pour aider à réaliser le plan idéal.

a) Achat d'usine en place et octrois de fusion

Il faudra diminuer le nombre d'usines de 46 à 4 ou 5. Actuellement en plus de certains freins psychologiques dus à un esprit de clocher bien ancré, on rencontre certaines résistances basées sur la

---

(1) D'après les coefficients de la ferme-norme page 69

crainte de perdre le capital investi dans les usines existantes. Ces craintes ne sont absolument pas fondées. Les agronomes spécialistes en fusion de coopératives affirment que c'est seulement dans des cas très rares et très exceptionnels que des pertes ont été enregistrées. Présentement le gouvernement accorde un maximum de $3,000 par fusion et ceci semble suffisant. Cependant, il serait peut-être bon que le maximum ne soit pas fixé afin de minimiser les pertes.

Dans le même domaine, il est évident que si des entreprises privées doivent disparaître à cause du réaménagement laitier d'une zone, elles pourraient, si elles désirent fermer leur porte, recevoir un dédommagement égal à une valeur pondérée par la valeur au livre et par la valeur marchande de leur entreprise. De plus différentes possibilités de reclassement pourraient être offertes aux propriétaires et à leurs employés tout comme dans les coopératives qui se fusionneront.

b) Approvisionnement des usines

Si les usines indiquées ne réussissent pas à s'entendre volontairement sur le zonage de leur approvisionnement de lait, la Régie des Marchés devra intervenir pour imposer ce zonage. Actuellement elle peut intervenir à condition qu'un Office de producteurs soit formé. Elle devrait pouvoir intervenir dans les cas qu'elle juge nécessaires à la demande d'un organisme de planification, même s'il n'y a pas d'Office.

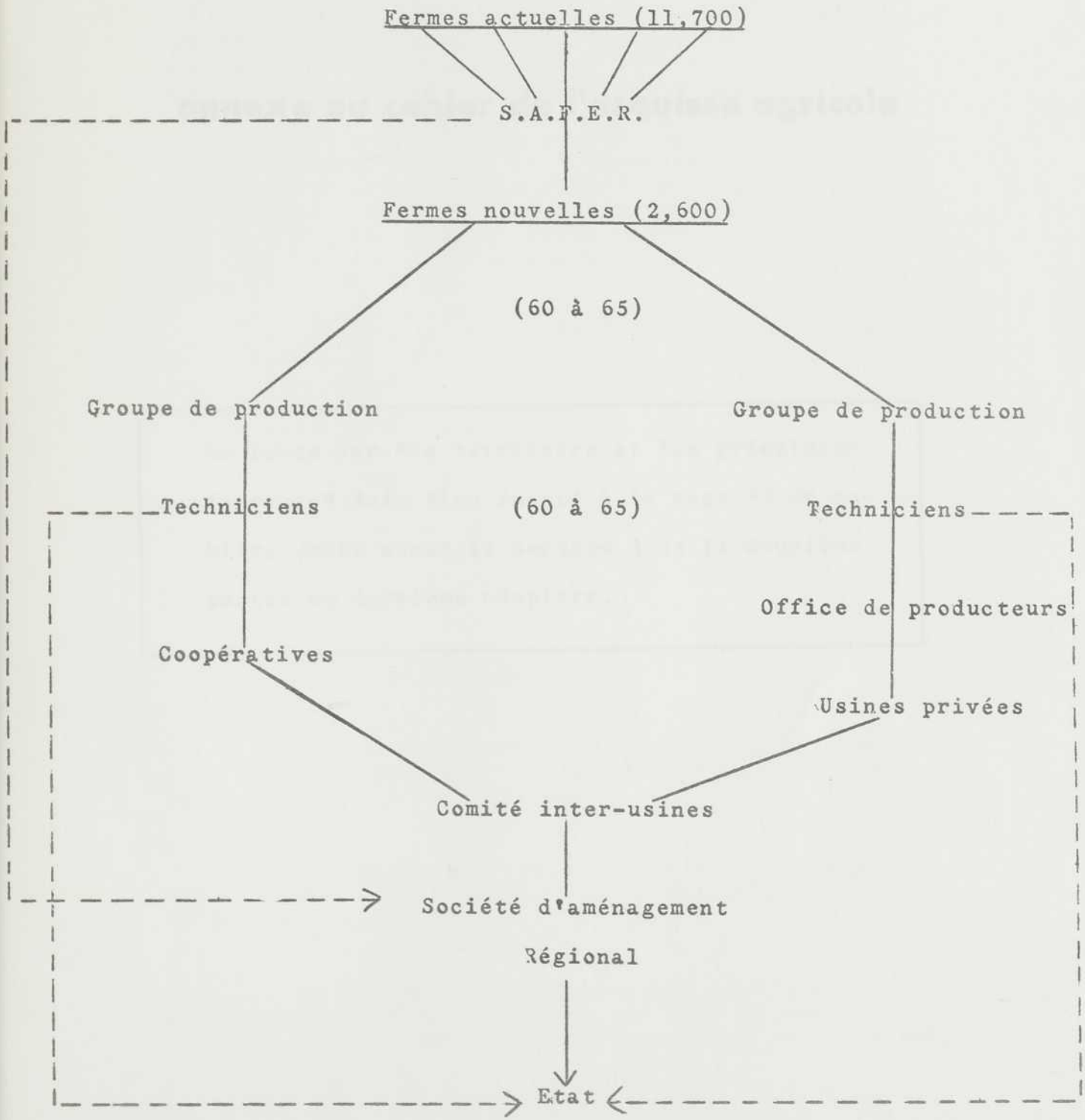
La plupart des législations, ou des mesures d'assistance mentionnées ici, sont actuellement existantes en partie ou en totalité. Il suffirait qu'elles soient interprétées, amendées dans certains cas, coordonnées sur des objectifs et les moyens du plan, et regroupées sous des titres globaux. Ceci donnerait lieu à ce qu'on appelle des lois-cadres.

CONCLUSION

Il faut rappeler que cet exemple est hypothétique, que dans l'état actuel des recherches il est impossible de préciser davantage. Par exemple on parle de trois usines de transformation de lait dans le Bas St-Laurent, or lorsqu'on aura introduit la variable "temps" dans le modèle, il est possible qu'en longue période une seule usine soit recommandée et qu'elle se situe dans une zone non-recommandée dans l'exemple. L'hypothèse du lait elle-même peut être mise en doute en longue période.

Cet exemple ne se proposait qu'une seule chose, celle de démontrer comment les différents moyens proposés pouvaient s'intégrer dans le concret. Ces moyens peuvent être envisagés quelles que soient les productions recommandées. Ils pourront dans certains cas cependant se structurer autrement. Ainsi, par exemple, si une production ne peut à cause de son faible volume être transformée dans la région, les relations, usines, offices de producteurs, techniciens, devront être modifiés. Dans ce cas, l'office devra avoir une portée provinciale, les techniciens pourraient être rattachés à la Société Régionale d'Aménagement, etc.. De toute façon ces moyens devront être mis en place.

Figure IX: HYPOTHESES DE STRUCTURATION POUR LA PRODUCTION LAITIERE



Lucienne Jetté

annexe au cahier de l'esquisse agricole

Le texte sur "le territoire et les principaux facteurs" doit être inséré à la page 45 du cahier, juste avant la section 3 de la deuxième partie du deuxième chapitre.

annexe au cahier de l'expulsée agricole

LE TERRITOIRE ET LES PRINCIPAUX FACTEURS

Quels sont au point de vue sol et climat, les facteurs les plus variables dans le territoire-pilote en fonction des plantes cultivées, et les plus importants dans une agriculture moderne.

Du point de vue du sol, il faut tenir compte de la topographie et de la texture d'une part et du pH et des éléments minéraux d'autre part. Ces deux derniers facteurs peuvent assez facilement se corriger par le chaulage et la fumure. Restent donc les deux aspects impossibles à modifier i.e. la topographie et la texture.

Du côté climat, l'intensité et la longueur de la saison de végétation peuvent être mesurées en unités thermiques. La précipitation, l'humidité du sol et l'évaporation peuvent être combinées également pour donner le bilan hydrique du sol.

Il ressort que la topographie, la texture et la température cumulée sont les facteurs les plus importants à retenir au point de vue agricole tant que le choix des plantes n'est pas fait. Plus tard, le bilan hydrique du sol et la période sans gel entreront en jeu.

a) La topographie

Le territoire-pilote peut se diviser en cinq types de paysage. On trouvera à la page suivante la carte de ces paysages.

- Les basses terrasses dont l'altitude varie de 0 à 250 pieds et dont le relief est très faiblement accidenté.

- Les hautes terrasses aux dépôts marins moins épais et plus grossiers que dans la zone précédente, dont l'altitude varie entre 250 et 550 pieds,

et dont le relief peu accidenté est entrecoupé de ruisseaux qui s'enfoncent de plus en plus à mesure que l'on s'approche de la mer.

- Les collines, ou rebord brisé du plateau, lieu de contact entre les terrasses et l'axe appalachien, ont été localement recouvertes par la mer et découpées par les ruisseaux et les rivières. Leur altitude moyenne s'établit autour de 700 pieds avec des extrêmes de 200 à 850 pieds; leur relief est passablement accidenté et hétérogène.

- Le plateau ou paysage de basses montagnes, composé de grands ensembles structuraux (plateaux, montagnes ondulées) avec accidents de terrain localisés. Son altitude varie de 850 à 2000 pieds, mais ne dépasse guère 1000 pieds dans les régions habitées. Son relief est moyennement accidenté.

- La montagne ou paysage de hautes montagnes se situe à une altitude de 2000 pieds et plus et se distingue par son relief très accidenté et accusé.

b) Les unités thermiques

La température cumulée (ou unités thermiques) joue deux rôles assez distincts chez les plantes cultivées selon la partie à récupérer. Pour les graines et les fruits, il faut un certain nombre d'unités thermiques, nombre variable d'une espèce et d'une variété à l'autre, mais qui, lorsqu'il est dépassé, n'importe plus du tout. Pour les plantes recherchées pour leurs parties végétatives, telles que le foin, les pâturages, le maïs à l'ensilage, le rendement est une fonction directe et continue du nombre d'unités thermiques pourvu que la sécheresse et la température ne soient pas excessives.

La carte à la page suivante indique la répartition des stations climatiques situées en

milieu agricole dans le territoire-pilote et leur nombre d'années d'opération. Les résultats de ces stations, quoique trop fragmentaires pour permettre la fabrication de cartes climatiques agricoles (méso-climatiques) surtout en pays aussi découpé que l'est le territoire, permettent quand même de dégager les cinq principaux facteurs qui affectent la température cumulée, soit, par ordre d'importance, l'altitude, la distance aux masses d'eau (le fleuve et la Baie des Chaleurs), le versant (nord et sud), la longitude et la latitude.

c) La texture des sols.

Les sols peuvent être divisés en classes d'utilisation 1,2,3,... Ces classes proviennent de la valeur intrinsèque du sol (les sols de la même colonne ont la même valeur intrinsèque qui se définit surtout par la texture), à laquelle se superposent verticalement les limitations aux grandes cultures. De cette rencontre naissent les classes de possibilité d'utilisation des sols.

Le tableau et la carte qui suivent, tirés du rapport préparé par MM. A. Mailloux, A. Dubé et L. Tardif illustrent le système qu'ils ont utilisé pour classer les sols de la partie cadastrée du territoire.

Tableau I

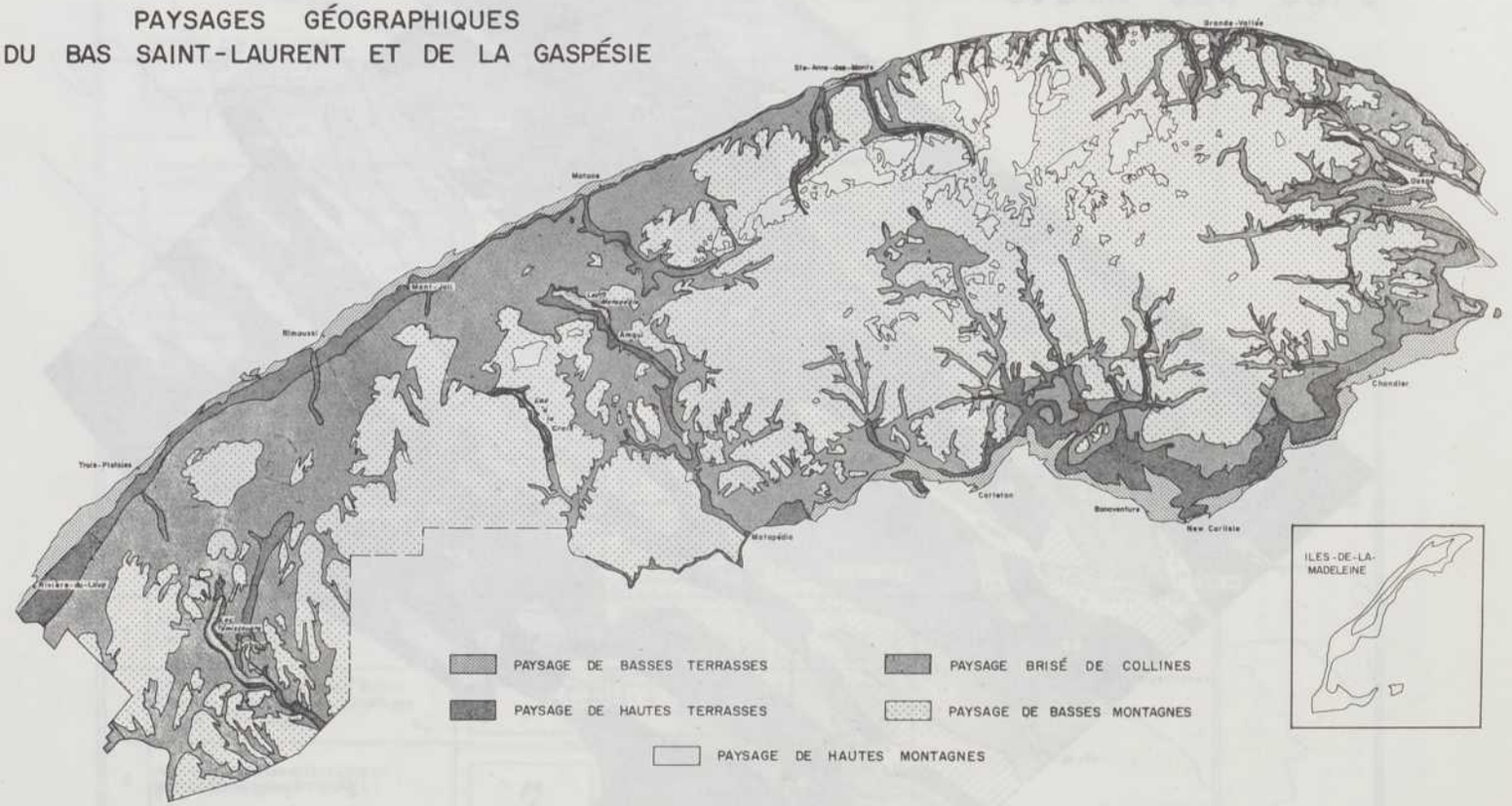
CLASSEMENT DES SOLS SUIVANT LEURS POSSIBILITÉS D'UTILISATION

VALEUR DU SOL / classe d'utilisation / TYPES DE TRAVAUX		ZONE AGRICOLE					ZONE NON AGRICOLE
		Culture			Pâturages, cultures spéciales		
		Très bonne	Bonne	Moyenne	Médiocre	Pauvre (sol très mince)	Forêt Récréation Faune, etc.
	Aucun travail particulier d'aménagement	1					
a	Amendements ou engrais à doses modérées ou d'entretien	1a	2a	3a			
b	Amendements ou engrais à doses fortes ou fréquentes		2b	3b	4b		
c	Travaux importants et coûteux d'épierrage	2c	3c	4c			
d	Travaux importants et coûteux de drainage	2d	3d	4d			
i	Travaux de protection contre les inondations	2i	3i	4i		5m	6
s	Amélioration des propriétés physiques (compacité ou perméablité excessive, etc.) façons aratoires ou amendements appropriés	2s	3s	4s			
e	Mesures simples contre l'érosion (pente : 6 – 12%)	2e	3e	4e			
f	Mesures plus importantes contre l'érosion : repos du sol, pâturages (pente : 10 – 20%)	3f	4f	5f			
g	Aménagement en pâturages ou reboisement (pente : 20% +)	4g	5g				
h	Reboisement. Exploitation forestière réglementée					5h	

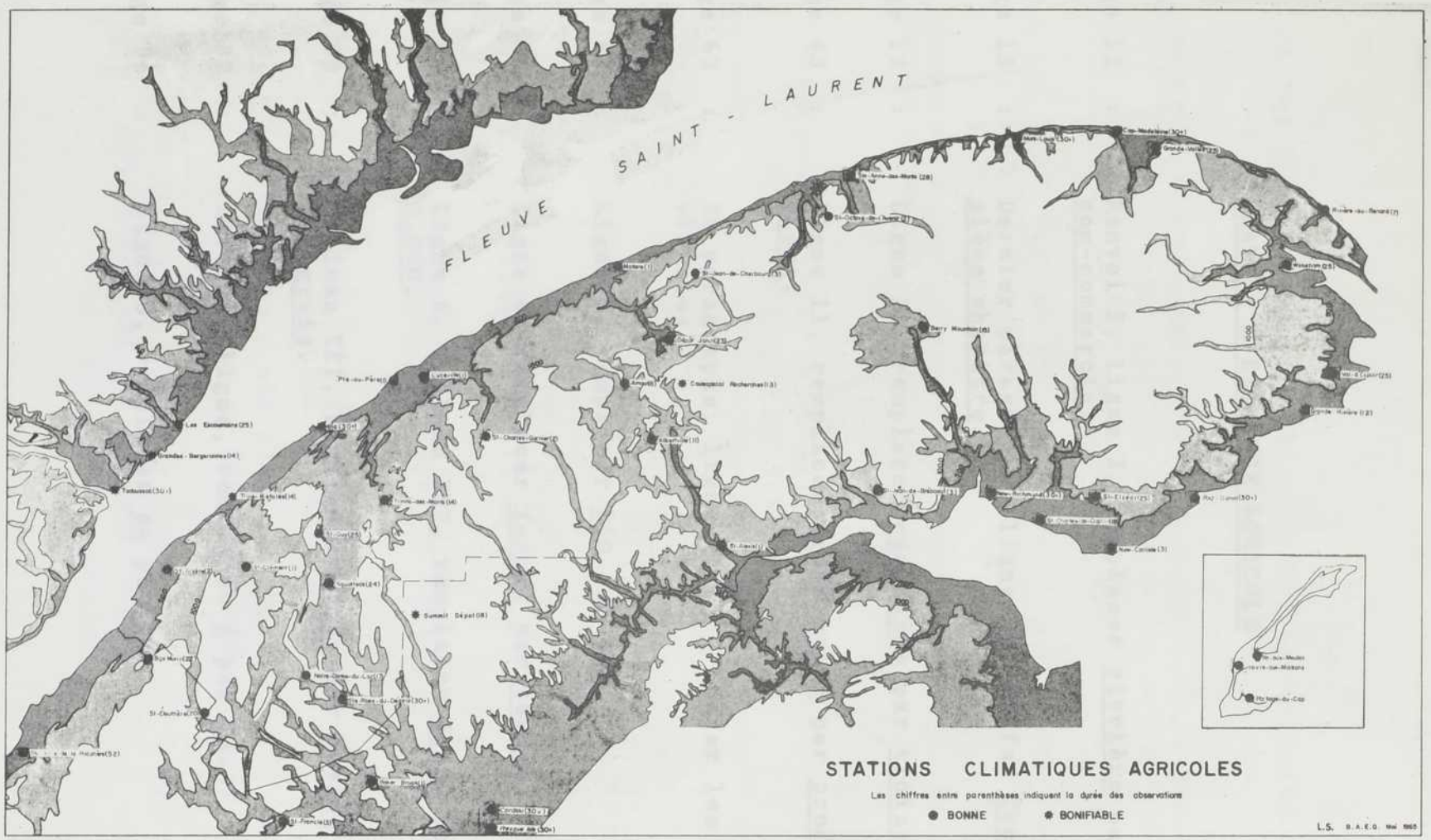
(*D'après* Fournier, modifié par A. Mailloux et A. Dubé, section des sols, division de la Recherche, Ministère de l'Agriculture et de la Colonisation.)


milles
kilomètres
Fleuve Saint-Laurent
St-Fabien
St-Fabien-sur-Mer
Lac Morisset
Lac
Jones
CARTE DES SOLS
DE LA MUNICIPALITÉ
DE SAINT-FABIEN
Dressée par Armand Dubé

PAYSAGES GÉOGRAPHIQUES DU BAS SAINT-LAURENT ET DE LA GASPÉSIE



L.S.'65


FLEUVE SAINT - LAURENT
STATIONS CLIMATIQUES AGRICOLES
Les chiffres entre parenthèses indiquent la durée des observations
● BONNE
✱ BONIFIABLE
L.S. B.A.E.Q. Mai 1965



ERRATA A L'ESQUISSE AGRICOLE

Page 12 : Renvoi 1, ligne 3, remplacer vivrière par non-commerciale.

Page 15 : Dernier paragraphe, ligne 10, biffer Troisième chapitre.

Page 15 : Ligne 11, remplacer quatrième par troisième.

Page 43 : Ligne 11, remplacer producteurs par productions.

Page 63 : 3è paragraphe, ligne 4 et 5, biffer les virgules.

Page 64 : Ligne 7, remplacer 850 par 950.

Page 81 : Ligne 4, remplacer fermes par termes.

Page 81 : Ligne 6, tableau XVI, remplacer 5,400 par 5,900.

Page 89 : Tableau XXI, remplacer veaux par bovins d'engrais.

Page 92 : Dernière ligne, remplacer à par de.

Page 94 : Ligne 3, remplacer sa par la.

Page 103 : Renvoi (1), remplacer ne peuvent par le colza ne peut.

Page 109 : L'avant dernière ligne, mettre (;) avant pour.

Page 110 : Ligne 1, remplacer (;) par (,).

Page 115 : Renvoi (1), remplacer 114 par 119.

Page 123 : 3è paragraphe, ligne 5, ouvrir la parenthèse après Rimouski et fermer la parenthèse après Témiscouata.

Page 126 : Dernier paragraphe, ligne 4, remplacer celui-ci par ce même producteur.

Page 127 : 2è paragraphe, ligne 6, remplacer coopératives de consommation par magasin coop.

Page 127 : Renvoi (1), biffer un devant le mot pouvoir.

Page 132 : Tableau XXIV - Ajouter aux produits laitiers - Beurre - Au détail - 16.4 - 1,748 .

Page 137 : Ligne 3, remplacer suivant par XXIV.

Page 144 : Paragraphe 3, ligne 3 de la fin - remplacer .024 cents par 2.4 cents.

Ligne 2 de la fin - remplacer .074 cents par 7.4 cents.

Page 152 : Paragraphe 1, ligne 3 avant la fin, remplacer presque par partiellement.

Page 155 : Dernier paragraphe, ligne 3, remplacer 41 par 47.

Page 158 : Dernière ligne, introduire entre parenthèses (1950-51-52) après le mot période. Remplacer sous-estimé par plus élevé.

Page 161 : Tableau XXXV, dernière ligne, biffer les mots cents.

Page 173 : Tableau XLIII, substituer le titre suivant: IMPORTANCE DES ANIMAUX DE QUALITE, EN POURCENTAGE DU NOMBRE TOTAL MIS EN MARCHE DANS LE TERRITOIRE ET DANS LA PROVINCE.

Page 204 : Ajouter au paragraphe "La neutralité politique".

... dans la mesure où la réalité politique détermine les structures coopératives. La neutralité politique peut, en ignorant ce fait empêcher les coopératives de contrôler les forces politiques qui jouent dans leurs structures et leurs décisions.

Page 226 : Ligne 4, remplacer c'est-à-dire par pour éviter la faillite.

Page 246 : Ligne 3, remplacer la virgule par un trait d'union.

Page 262 : Paragraphe 2, ligne 6, biffer temporairement et.

Page 292 : Paragraphe 1, avant dernière ligne, remplacer agronome par spécialiste.

Page 293 : Ligne 5, remplacer agronome par spécialiste.

Page 318 : Paragraphe 2, ligne 5, remplacer rôle par pôle.

Page 321 : Paragraphe 3, ligne 8, remplacer et par il.

Page 334 : Ligne 12, remplacer au minimum par en moyenne.

Page 336 : Ligne 11, remplacer production par producteur.

Page 336 : Ligne 16, ajouter par devant l'Etat.

Page 347 : Ligne 3, avant la fin, ajouter après 4 ou 5 et éventuellement 2 ou 3.

Page 349 : Paragraphe 2, lignes 9 et 10, enlever les virgules et lire usine - offices de producteur - techniciens.

LISTE DES CAHIERS DE L'ESQUISSE DU PLAN	
Cahier I:	Introduction générale
Cahier II:	L'agriculture
Cahier III:	La forêt
Cahier IV:	La pêche
Cahier V:	Les mines
Cahier VI:	Le tourisme
Cahier VII:	Industrie et finance
Cahier VIII:	Transports
Cahier IX:	Les Iles-de-la-Madeleine
Cahier X:	Structures d'exécution du plan
Cahier XI:	Hypothèses territoriales

DOCUMENTS RELATIFS A L'ESQUISSE DU PLAN	
A:	Texte de présentation
B:	Texte synthèse
C:	Recueil de cartes. Ce recueil, à cause de certaines difficultés techniques, n'a été publié qu'à cinquante exemplaires. Chaque comité de zone en dispose d'une copie.
D:	Cahier d'informations statistiques sur la région-pilote.

"La série complète de l'Esquisse du Plan est distribuée gratuitement à tous les comités directement impliqués dans l'aménagement du territoire-pilote. Tout autre organisme ou toute autre personne désirant se procurer un ou plusieurs cahiers de l'Esquisse, ou la série complète, peut le faire aux taux suivants: $1.00 le cahier ou $5.00 la série pour les personnes ou organismes du territoire-pilote; $2.00 le cahier ou $10.00 la série pour les personnes ou organismes de l'extérieur du territoire-pilote. Le territoire-pilote comprend les comtés de Rivière-du-Loup, Témiscouata, Rimouski, Matane, Matapédia, Gaspé-Nord, Gaspé-Sud, Bonaventure et Iles-de-la-Madeleine. On voudra bien adresser toute commande comme suit:

"Esquisse du Plan,
Service de Comptabilité,
Bureau d'Aménagement de l'Est du Québec,
Casier Postal 1191,
Mont-Joli, P.Qué."

BNQ
000 166 700