

Dossier : 085-20-01

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DE LA
FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
DE POMMES DU QUÉBEC
DANS LA MISE EN MARCHÉ**

29 juin 2010

Table des matières

1.	Objet	2
2.	Séance publique	2
3.	Participants	3
4.	Synthèse de la monographie	4
4.1	La demande	4
4.2	Les marchés	5
4.3	Les circuits de commercialisation	6
4.4	La production	7
4.5	La transformation	8
4.6	La recherche et l'innovation	8
4.7	La compétition sur les marchés	10
5.	Rapport des interventions de la Fédération dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec	11
5.1	Le portrait de la production pomicole québécoise	11
5.2	L'évolution de la mise en marché	
5.2.1	Les enjeux	11
5.2.2	Les principales menaces	14
5.2.3	Les principaux défis	14
5.2.4	Les opportunités	15
5.3	L'analyse des interventions de la Fédération dans la mise en marché	15
5.4	Les cibles stratégiques et les priorités d'actions	23
6.	Présentation conjointe du Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation et de A. Lassonde inc.	26
7.	Présentation de l'Association des emballeurs de pommes du Québec	29
7.1	L'emballage des pommes	29
7.2	Le marché québécois	30
7.3	L'évolution de la demande	30
7.4	La qualité	30
7.5	Les normes de qualité	31
7.6	Le marché d'exportation	31
7.7	Le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec	31
8.	Analyse et commentaires	35
9.	Recommandations de la Régie	37

Liste des tableaux

Tableau 1	Consommation de pommes par personne et par type de produit au Canada
Tableau 2	Exportation de pommes fraîches destinées à la consommation en 2008 au Canada
Tableau 3	Importation de pommes fraîches destinées à la consommation en 2008 au Canada
Tableau 4	Portrait de la production en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique en 2008
Tableau 5	Rendements et prix de la pomme en 2008 en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique
Tableau 6	Évolution des structures de production de 2004 à 2008
Tableau 7	Évolution du nombre de producteurs de pommes au Québec de 2003 à 2009
Tableau 8	Portrait global de la production pomicole au Québec de 1996 à 2007
Tableau 9	Portrait des forces, faiblesses, opportunités et menaces
Tableau 10	Évolution des superficies plantées et de la production pomicole de 2000 à 2007
Tableau 11	Résumé des principaux événements, problématiques et solutions du secteur de la pomme depuis 2003
Tableau 12	Résultats de classement pour les agents autorisés de 2002 à 2008

Liste des figures

Figure 1	Répartition des dépenses alimentaires en dollars pour les produits de pommes au Québec en 2008
Figure 2	Répartition des variétés de pommes produites au Québec en 2008
Figure 3	Énoncés relatifs à la consommation de pommes des ménages québécois

Liste des acronymes et abréviations

AC	Atmosphère contrôlée
AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
AEPQ	Association des emballeurs de pommes du Québec (l'Association)
ASRA	Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles
C.-B.	Colombie-Britannique
CTAC	Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation
FADQ	La Financière agricole du Québec
FPPQ	Fédération des producteurs de pommes du Québec (la Fédération)
HRI	Hôtels, restaurants et institutions
IRDA	Institut de recherche et de développement en agroenvironnement
IST	Institut de la statistique du Québec
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
PFI	Production fruitière intégrée
PQQ	Pomme Qualité Québec
R&D	Recherche et Développement
RECUPOM	Réseau d'essais de cultivars et porte-greffes de pommiers
RMAAQ	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie)

1. OBJET

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des productions agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., M-35.1) (La loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office dans la mise en marché du produit visé par le plan conjoint qu'il administre.

En effet, cet article précise que :

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

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

Conformément à cette obligation qui lui est faite, la Régie a désigné MM. René Cormier, Louis-Philippe Paquin et Jean-Claude Blanchette pour lui faire rapport quant à l'évaluation des interventions de la Fédération des producteurs de pommes du Québec (la Fédération) dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec (le Plan conjoint) qu'elle est chargée d'administrer. La dernière évaluation a fait l'objet d'une séance tenue le 16 juillet 2003 à Longueuil.

2. SÉANCE PUBLIQUE

La Fédération et les intervenants concernés de l'industrie ont été invités par lettre de la Régie à participer à la séance publique en date du 22 février 2010. De plus, un avis public est paru dans l'édition du 4 mars 2010 du journal *La Terre de chez nous*, invitant les intéressés à participer à la séance prévue le 25 mars 2010 à Saint-Hyacinthe.

Les objectifs visés par la Régie et communiqués dans la lettre d'invitation sont les suivants :

- prendre connaissance de la situation actuelle du secteur;
- évaluer la pertinence et les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché du produit visé, à l'aide notamment d'indicateurs;
- identifier les cibles stratégiques et les priorités des prochaines années qui permettent d'optimiser les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché.

Durant la séance publique tenue le 25 mars 2010 à Saint-Hyacinthe, la Régie a reçu le rapport de la Fédération, la présentation conjointe du Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation (CTAC) et de A. Lassonde inc. ainsi que la présentation de l'Association des emballeurs de pommes du Québec (l'Association). À la suite de chaque présentation, les participants ont été invités à questionner ou à commenter. Les documents déposés sont disponibles à la Régie pour les intéressés.

Ce rapport vise à refléter le plus fidèlement possible la synthèse des présentations, commentaires et observations ainsi que l'analyse et les recommandations des personnes désignées par la Régie pour recevoir les observations et lui faire rapport sur le plan et les règlements pris en son application.

3. PARTICIPANTS

Les personnes désignées par la Régie

M. René Cormier, président de la séance et vice-président de la Régie
M. Louis-Philippe Paquin, régisseur à la Régie
M. Jean-Claude Blanchette, consultant
Mme Marie-Claude Sirois, agente de recherche à la Régie

Fédération des producteurs de pommes du Québec

M. Mario Bourdeau, président
M. François Blouin, vice-président
Mme Stéphanie Levasseur, administratrice
M. Robert Babeu, administrateur
M. Yvon Gemme, administrateur
M. Daniel Ruel, directeur général
Mme Mélanie Noël, agente de recherche et de développement

Association des emballeurs de pommes du Québec

M. Robert Allard, directeur général

Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation

M. Michel Witkowski, vice-président aux affaires internes

A. Lassonde inc.

M. Jean Gattuso, président et chef de direction
M. Vincent Giasson, directeur agricole

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)

M. Alfredo Cadario, analyste
M. Daoudou Massihodou Nassaya, stagiaire

Autres présences enregistrées

Mme Diane Allie, agente d'information, de la Fédération
M. Yvan Saint-Laurent, agent d'information, de la Fédération
M^e Claude Savoie, avocate
M. Gilles Hains, directeur perspectives économiques du MAPAQ
Mme Suzanne Pilotte, directrice, Direction régionale du MAPAQ

4. SYNTHÈSE DE LA MONOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE DE LA POMME AU QUÉBEC

Les représentants du MAPAQ ont présenté et distribué aux participants une version préliminaire de la « Monographie de l'industrie de la pomme au Québec ». L'étude réalisée à la demande de la Régie veut refléter la situation évolutive et comparative de l'industrie de la pomme au Québec. Cette étude, coordonnée par la Direction de l'innovation et de la formation du Ministère, s'appuie sur les données de la période 2004-2008.

La version finale de la monographie sera disponible sur le site internet du MAPAQ.

4.1 La demande

À l'échelle mondiale, ce sont les pays européens qui affichent les niveaux de consommation de pommes par personne les plus élevés.

Au Canada, en 2008, la consommation annuelle par personne se situait à 22,75 kg tandis que, pour la même année, la consommation des pays non-producteurs était inférieure à 10 kg. Le tableau 1 détaille la consommation de pommes par personne et type de produits au Canada en 2008.

Tableau 1 : Consommation de pommes par personne et par type de produit au Canada (équivalent poids frais au kg)

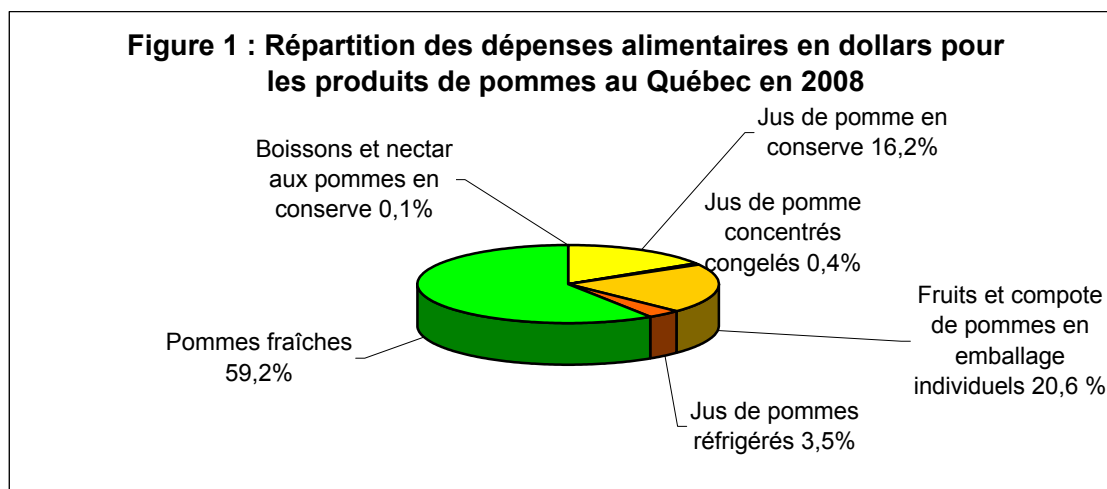
ANNÉE	FRAIS (kg)	CONSERVE (kg)	CONGELÉES (kg)	SÉCHÉES (kg)	JUS (kg)
2008	10,58	1,63	0,09	0,42	10,03
Variation 2002 à 2007	6 %	14 %	11 %	14 %	0 %

Note : Pomme en conserve inclut compote et garniture de tarte.

Au Québec, en 2008, la part des principaux fruits frais vendus était la suivante :

bananes :	23,38 %
pommes :	5,85 %
fraises :	3,65 %
framboises :	0,79 %
bleuets :	0,72 %
canneberges :	0,05 %
autres fruits frais :	50,94 %

La répartition des dépenses alimentaires en dollars pour les produits de pommes au Québec est présentée à la figure 1.



Source AC Nielsen

Note : Les données pour la compote de pommes incluent également d'autres fruits.

4.2 Les marchés

Les pommes fraîches

Dans le commerce mondial de la pomme, les exportations de la Chine accaparent 11 % du total des exportations.

En 2006, le Canada exportait 7,2 millions de tonnes de pommes fraîches contre des importations de 6,9 millions de tonnes, ces deux volumes étant en croissance de 6 % depuis 2004. Soixante et seize pour cent des exportations canadiennes de pommes fraîches, soit 37 402 tonnes, étaient destinées à la consommation dont 51 % provenaient de la Colombie-Britannique (Tableau 2).

Tableau 2 : Exportation de pommes fraîches destinées à la consommation en 2008 au Canada

ANNÉE	CANADA (t)	QUÉBEC (t)	ONTARIO (t)	C.-B. (t)
2008	32 402	4 182	9 851	16 525
Variation 2002 à 2008	- 38 %	- 31 %	- 6 %	-51 %

En 2008, 85 % des pommes fraîches importées au Canada étaient destinées à la consommation et ce volume représentait 39 % des volumes destinés à ce marché. Le tableau 3 présente les importations de pommes fraîches destinées à la consommation.

Tableau 3 : Importation de pommes fraîches destinées à la consommation en 2008 au Canada

ANNÉE	CANADA (t)	QUÉBEC (t)	ONTARIO (t)	C.-B. (t)
2008	140 993	14 114	78 752	42 873
Variation 2002 à 2008	7 %	43 %	13 %	- 11 %

Les pommes transformées

Les exportations canadiennes de pommes transformées sous forme de jus et de pommes séchées sont dirigées principalement vers les États-Unis.

Le Canada a augmenté ses exportations de pommes transformées au cours de la période 2002-2008, principalement avec des pommes transformées de l'Ontario, qui comptent pour 71 % de ces exportations. Le Québec ne fournit que 1 % de ce volume.

Les importations de pommes fraîches destinées à la transformation ont pour leur part augmenté de 9 % annuellement depuis 2002; 74 % sous forme de jus de pommes et 26 % sous forme d'autres produits.

En 2008, 56 % de ces importations, soit 43 783 tonnes, provenaient des États-Unis et 33 % de la Chine, cette dernière fournissant surtout des jus concentrés.

4.3 Les circuits de commercialisation

Les flux d'approvisionnement de la pomme, de la production à la consommation, pour l'année 2008 sont illustrés plus en détail dans la monographie et présentent une consommation de 176 391 tonnes en tenant compte des paramètres suivants :

production totale	108 539 t
importations	47 968 t
exportations	5 059 t
commerce interprovincial	24 943 t

Selon l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), la production québécoise de pommes en 2008 est évaluée à 108 539 tonnes pour une valeur monétaire de 46,5 millions \$. Quarante-trois pour cent de cette production est destinée à la transformation en plus des importations nécessaires aux besoins des transformateurs.

La distribution de la pomme destinée à la consommation à l'état frais est acheminée par deux réseaux, soit celui des hôtels, restaurants et institutions (HRI) qui, en 2008, représentait 28,5 % du volume total distribué pour un total de 47 029 tonnes, et celui des magasins d'alimentation pour 71,5 %, soit 117 989 tonnes; dans ce dernier réseau, les fruiteries ont distribué un volume de 23 598 tonnes alors que les supermarchés en distribuaient 94 391.

À ces deux grands réseaux de distribution s'ajoutent les achats directs qui ont représenté, en 2008, 11 373 tonnes, soit 10,5 % du volume total distribué pour l'ensemble du marché québécois de consommation de la pomme à l'état frais.

En 2008, les parts des différents réseaux pour satisfaire la consommation totale du marché à l'état frais étaient les suivantes :

- 53,5 % pour les supermarchés
- 26,7 % pour le réseau HRI
- 13,4 % pour les fruiteries
- 6,4 % pour les achats directs.

Depuis 1978, les producteurs de pommes ont adopté un plan conjoint qui encadre la mise en marché de la production des producteurs et ce dernier est administré par la Fédération. À travers ce plan, des activités de promotion ont été réalisées, un système de contrôle de la qualité a été mis en œuvre et des activités de recherche et de développement ont été accomplies.

Les pommes sont mises en marché par des agents autorisés ou directement aux consommateurs.

4.4 La production

Au Canada :

De 2002 à 2008, la production canadienne est passée de 325 285 tonnes à 407 498 tonnes, soit une croissance annuelle moyenne de 2,8 %. Les trois principales provinces productrices, Ontario, Québec et Colombie-Britannique, ont produit 86 % de la production canadienne commercialisée en 2008. Le tableau 4 résume le portrait de la production en 2008 dans les trois principales provinces canadiennes.

Tableau 4 : Portrait de la production (tonnage, % frais et valeur M \$) en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique en 2008

PROVINCES	PRODUCTION TOTALE (t)	FRAIS (%)	VALEUR (M \$)
Ontario	191 643	53	73
Québec	81 647	61	42
Colombie-Britannique	72 111	91	45

Source : Statistique Canada.

De 2002 à 2008, la production du Québec a augmenté de 5 % en moyenne annuellement, celle de l'Ontario de 10 % alors que celle de la Colombie-Britannique diminuait de 3 %. Les superficies cultivées ont cependant diminué.

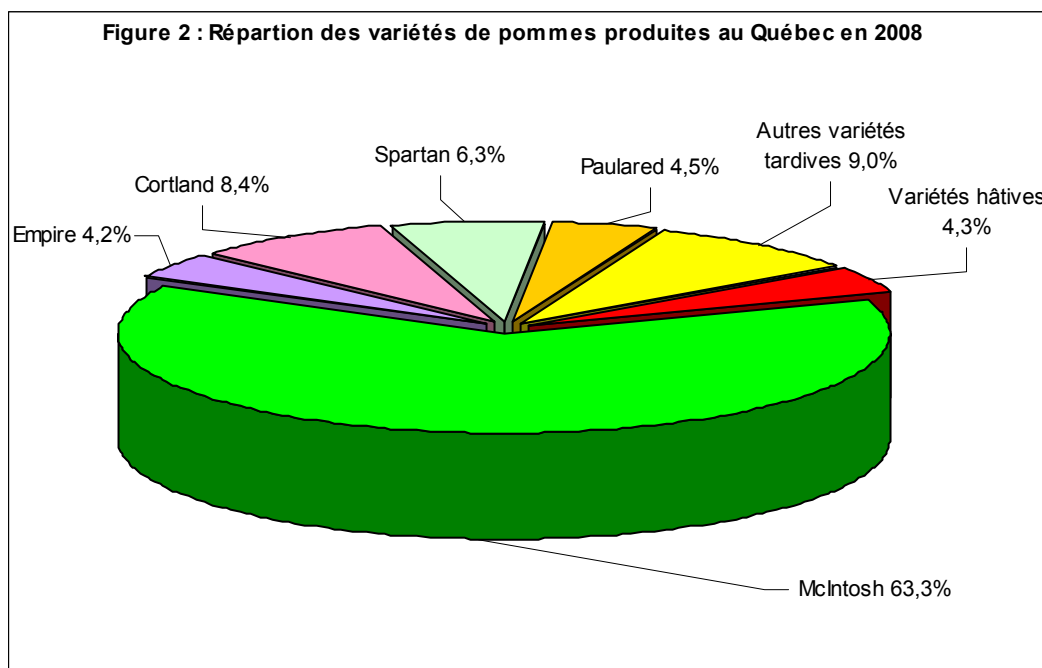
Le tableau 5 présente les rendements et les prix de la pomme en 2008 en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.

Tableau 5 : Rendements et prix de la pomme en 2008 en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique

PROVINCES	RENDEMENTS (t/ha)	PRIX (\$/t)
Ontario	29	540
Québec	16	630
Colombie-Britannique	21	590

Au Québec :

La figure 2 montre que la variété de pommes McIntosh représente, en 2008, 63,3 % de la production québécoise, suivie de la variété Cortland, à 8,4 %. La figure 2 illustre également une trop grande proportion de la variété McIntosh par rapport aux autres variétés.



Source : Fédération des producteurs de pommes du Québec, 2008.

L'évolution des structures de production du secteur de la pomme, de 2004 à 2008, est présentée au tableau 6.

Tableau 6 : Évolution des structures de production de 2004 à 2008

ANNÉE	NOMBRE DE PRODUCTEURS	SUPERFICIE (ha)		PLANTATION DE POMMIERS (%)		
		Totale	Moyenne	Nains	Semi-nains	Standard
2004	740	6 872	9,28	20	42	37
2008	757	6 595	8,71	23	44	33
Variation 2004 à 2008	2,2 %	-4 %	6,1 %	9,5 %	0,54 %	-14 %

Les vergers de 0 à 5 ha représentent 52 % de l'ensemble des vergers du Québec. Les principales régions productrices du Québec sont la Montérégie, avec 66 % des superficies, les Laurentides, avec 23 %, et la Capitale nationale avec 3,5 %. La production biologique semble en développement.

4.5 La transformation

Le secteur de la transformation compte environ 50 entreprises au Québec. Les plus importantes oeuvrent dans la fabrication de jus et de boissons, de compotes et de purées alors que les entreprises artisanales se concentrent dans la fourniture de jus brut non pasteurisé, de boissons alcoolisées dont le cidre, de garnitures pour tarte, de pommes congelées, de confitures et de pommes tranchées.

Le secteur de la production de boissons alcoolisées à partir de pommes s'est structuré davantage depuis 1986 et une croissance significative y est observée depuis les dix dernières années. Quarante-huit producteurs détiennent actuellement un permis artisanal contre 22 en 1999.

Les entreprises de transformation doivent continuellement s'adapter aux exigences des consommateurs en produits « santé » et suivre les nouvelles tendances relativement aux saveurs et à la conservation, entre autres, pour rester compétitives.

4.6 La recherche et l'innovation

Au Québec, plusieurs organismes publics (IRDA, Agriculture et Agroalimentaire Canada, universités) sont impliqués dans les activités de recherche et de développement. La Fédération, grâce à son fonds de recherche, a investi, de 2002 à 2007, environ 250 000 \$ dans des projets de R&D, pour un investissement total de 3 millions \$; des entreprises et des clubs d'encadrement technique interviennent également en R&D.

Deux réseaux assurent le transfert des résultats, soit : RECUPOM et le Réseau pommiers.

4.7 La compétition sur les marchés

Les éléments de compétitivité ont été identifiés dans l'« Analyse comparative de la compétitivité de la filière pomicole québécoise », analyse réalisée en février 2010 par la firme Forêt-Lavoie Conseil. Ils se résument aux énoncés qui suivent :

- la situation géographique du Québec constitue un atout pour exporter vers le marché du Nord-Est américain;
- la Table filière constitue actuellement un élément structurant pour le secteur;
- les producteurs québécois ont un accès facile aux prêts et garanties par La Financière agricole du Québec;
- il y a insuffisance de main-d'œuvre de qualité;
- la coordination n'est pas optimale dans le secteur;
- la production de variétés n'est pas diversifiée;
- la variabilité de la production limite la garantie d'un approvisionnement en volume et en qualité;
- les produits transformés à valeur ajoutée doivent être davantage développés;
- il n'y a pas de gestion de la qualité du verger à la table; le classement et le contrôle de la qualité sont faits aux postes d'emballage;
- le positionnement dans le marché est surtout local; le Québec exporte un faible volume de sa production commerciale;
- le secteur de l'emballage devra adopter de nouvelles technologies prochainement;
- la pression urbaine accentue les problèmes fonciers des zones de production de pommes;
- on constate un manque d'adhésion au programme québécois de modernisation des vergers d'arbres fruitiers;
- la part de marché canadien détenue par les producteurs québécois est relativement stable depuis 2003;
- en tenant compte des importations, la part du marché québécois détenue par les producteurs du Québec est de 44 % en 2008 comparativement à 47 % en 2003;
- en 2003, le Québec a exporté 11 % de sa production commercialisée contre 6 % en 2008, soit en dessous de la moyenne canadienne qui se situait respectivement à 26 % et 22 %.

Pour conclure l'étude réalisée sur l'industrie de la pomme au Québec, le MAPAQ précise que :

« L'industrie pomicole au Québec possède un grand potentiel de développement malgré un climat rigoureux. Toutefois, le secteur doit mettre en marché une promotion plus importante de nouvelles variétés de pommes, augmenter le développement de produits à valeur ajoutée et développer davantage le marché d'exportation. Enfin, la filière pomicole devra assurer une meilleure coordination entre les différents acteurs du secteur. »

5. RAPPORT DE LA FÉDÉRATION DANS LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS VISÉS PAR LE PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE POMMES DU QUÉBEC

La Fédération a déposé et présenté un document intitulé « *Évaluation périodique des interventions du Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec - Rapport de l'Office - Période 2004 – 2008* ».

La Fédération indique qu'au cours de la dernière année la Table filière pomicole a réalisé une planification stratégique couvrant la période 2010-2015. Le contenu de son rapport s'inspire notamment des constats qui y ont été réalisés et des études sur la compétitivité, la productivité et les variétés identifiées prometteuses au cours du processus de planification.

5.1 Le portrait de la production pomicole québécoise

La Fédération présente deux tableaux résumant le portrait de la production. Le tableau 7 présente l'évolution du nombre de producteurs au Québec de 2003 à 2009 tandis que le tableau 8 résume certains paramètres de la production pomicole au Québec de 1996 à 2007.

Tableau 7 : Évolution du nombre de producteurs de pommes au Québec de 2003 à 2009

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nombre de producteurs	687	603	618	605	588	596	597

Source : Fédération des producteurs de pommes du Québec.

Tableau 8 : Portrait global de la production pomicole au Québec de 1996 à 2007 (superficie, nombre de pommiers, tonnage, rendement moyen)

Moyenne de 3 ans	1996-1998	1999-2001	2002-2004	2005-2007
Superficie(ha)	8 124	7 840	6 998	6 466
Nombre de pommiers productifs(milliers d'arbres)	2 236	2 408	2 394	2 347
Production (t)	92 381	107 013	94 374	110 805
Rendement moyen (t/ha)	11,4	13,6	13,5	17,2

Source : ISQ. Extrait du Portrait du secteur pomicole au Québec, Forest Lavoie Conseil et ÉcoRessources Consultants, janvier 2010.

Depuis 1996, les superficies dédiées à la production pomicole au Québec sont en régression. La moyenne triennale est passée de 8 124 ha en 1996-98 à 6 466 ha en 2005-2007.

Durant cette même période, on observe une augmentation de la production moyenne qui est passée de 92 381 tonnes en 1996-1998 à 110 805 tonnes en 2005-2007. Les superficies les moins productives sont arrachées et les arbres sont replantés à haute densité sur les sites propices à la pomiculture. Cela explique l'augmentation de la production et des rendements bien que l'on observe une diminution des superficies.

5.2 L'évolution de la mise en marché

5.2.1 Les enjeux

Le tableau 9 dresse le portrait des principales forces, faiblesses, menaces et opportunités identifiées par le processus de la planification stratégique de la filière pomicole québécoise.

Tableau 9 : Portrait des forces, faiblesses, opportunités et menaces

FORCES	FAIBLESSES
<p>Recherche et développement Environnement et réseau d'essai (RECUPOM)</p> <p>Services-conseils Expertise Phytoprotection</p> <p>Production Potentiel pédoclimatique – eau</p> <p>Entreposage Smart Fresh</p> <p>Emballage Conformité</p> <p>Transformation Rôle joué par les transformateurs</p> <p>Marché Organisation de la mise en marché (production) Type de marché desservi (marché court, marché long)</p> <p>Intervention de l'État ASRA Assurance récolte Programme de financement de la FADQ</p>	<p>Recherche et développement Nouvelles variétés, régie, gestion de la qualité du verger à la table et études de marché</p> <p>Secteur de la production Productivité, rendement, qualité, variétés produites, coût de production, rentabilité, santé financière, état général du verger</p> <p>Entreposage Conformité de l'entreposage Gestion intégrée de la qualité</p> <p>Emballage Nombre élevé d'emballeurs versus les volumes de production à mettre en marché Accès aux nouvelles technologies</p> <p>Coordination de l'industrie Optimisation de la valeur dans le marché Programme de replantation</p> <p>Marché Positionnement par rapport aux pommes en provenance de l'extérieur Niveau de connaissance des besoins des consommateurs Absence d'un système de gestion de la qualité de la ferme à la table Signal de prix pas toujours en lien avec les besoins du marché Non-présence sur les marchés d'exportation et dans les réseaux HRI</p>
OPPORTUNITÉS	MENACES
<p>Exigences sociétales Salubrité des aliments, environnement et traçabilité</p> <p>Tendances de marché Marché court et long – achat local Appellation (« Pomme qualité Québec ») Préoccupation au niveau de l'innocuité des aliments Allégations « santé »</p> <p>Aspects contextuels du secteur pomicole Coordination des activités entre les acheteurs primaires, les producteurs et les organisations les représentant PFI Engagement des intervenants envers le secteur</p> <p>Politiques gouvernementales Programmes de sécurité du revenu Programme de replantation (volet arrachage et replantation)</p>	<p>Aspects contextuels du secteur pomicole Concentration des acteurs en aval de la production Produits pomicoles importés et autres fruits et collations Urbanisation Perception externe – division</p> <p>Politiques gouvernementales Renouvellement des ententes sur la FADQ Réglementation environnementale</p> <p>Facteurs économiques Taux d'intérêt</p>

Source : Forest Lavoie Conseil, Extrait du rapport de l'enquête auprès des membres de l'industrie : forces, faiblesse, menaces et opportunité, février 2010.

5.2.2 Les principales menaces

Parmi les menaces qui ont touché l'industrie au cours des dernières années, la Fédération signale dans un premier temps le contexte mondial du secteur avec l'augmentation de la production mondiale de pommes et l'arrivée sur nos marchés d'un ensemble de produits pomicoles importés, en plus des autres fruits et collations qui sont en compétition directe avec la pomme du Québec. Le tableau 10 illustre l'évolution des superficies plantées et de production pomicole de 2000 à 2007.

Tableau 10 : Évolution des superficies plantées (millions ha) et de la production pomicole (milliers de tonnes) de 2000 à 2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Superficies (millions ha)	5,40	5,15	4,89	4,80	4,77	4,80	4,76	4,87
Production (milliers t)	59 059	57 587	55 926	58 348	62 707	62 517	64 370	66 092

Source : FAOstat extrait du Portrait du secteur pomicole au Québec, Forest Lavoie Conseil et ÉcoRessources Consultants, janvier 2010.

De plus, une concentration de l'industrie en aval de la production a réduit à trois le nombre de joueurs majeurs dans la grande distribution alimentaire au Québec.

Une autre menace pour la production pomicole est l'urbanisation. Les terres propices à la production pomicole sont généralement situées dans des régions périurbaines et généralement menacées par le développement urbain.

Selon la Fédération, plusieurs intervenants croient qu'il existe toujours des relations conflictuelles entre les intervenants de l'industrie même si la Fédération et l'Association travaillent maintenant en collaboration pour assurer la prospérité de l'industrie pomicole québécoise.

Relativement aux politiques gouvernementales, les principales menaces concernent le renouvellement des ententes avec La Financière agricole du Québec et les modifications importantes qui seront apportées au programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). La Fédération signale également la réglementation environnementale québécoise, plus restrictive que celle qui s'applique aux principaux concurrents.

5.2.3 Les principaux défis

La Fédération, se référant aux études qui ont alimenté l'élaboration du plan stratégique de la Table filière pomicole, présente les principaux défis qui sont posés à l'industrie pomicole québécoise :

- augmenter la productivité et la rentabilité des entreprises pour accroître les rendements et la qualité des pommes produites au Québec afin de rejoindre les principaux compétiteurs nord-américains;
- augmenter la production de variétés demandées par les consommateurs et actuellement importées;
- accentuer la présence de la pomme québécoise dans le réseau HRI durant toute l'année; seulement 28,5 % de l'approvisionnement de ce réseau provient de la production québécoise;
- renverser la tendance et augmenter le volume d'exportation de pommes fraîches du Québec;
- coordonner les interventions des partenaires de l'industrie pour, entre autres, optimiser la valeur des produits sur le marché et faciliter l'application du programme de modernisation des vergers d'arbres fruitiers.

5.2.4 Les opportunités

Les consommateurs sont davantage préoccupés par leur santé, l'environnement et l'innocuité des aliments qu'ils consomment. La pomme répond à ces préoccupations et la consommation de la pomme fraîche par personne entre 2002 et 2008 est en augmentation. Les pommes produites localement respectent des standards d'innocuité et des normes environnementales qui dépassent ce qui est exigé des produits importés. Les programmes « Pommes Qualité Québec » et « La production fruitière intégrée » répondent aux exigences des consommateurs et sont appliqués en concertation par la Fédération et l'Association.

La Fédération et l'Association travaillent maintenant en collaboration afin de coordonner leurs activités pour assurer la pérennité de l'industrie.

Concernant les politiques gouvernementales, l'ASRA a été utile pour assurer aux producteurs un revenu annuel net positif. Quant au programme de modernisation des vergers d'arbres fruitiers, des changements s'imposent afin qu'il réponde aux besoins des entreprises et contribue à l'augmentation de la productivité de l'industrie.

5.3 Analyse des interventions de la Fédération dans la mise en marché

Le cadre réglementaire et conventionnel

La Fédération administre le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec depuis 1978. En vertu des pouvoirs du plan, la Fédération a adopté et administre les règlements suivants :

- Règlement sur la contribution des producteurs de pommes du Québec;
- Règlement sur la mise en marché des pommes du Québec;
- Règlement sur le fichier des producteurs visés par le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec;
- Règlement sur la conservation et l'accès aux documents de la Fédération des producteurs de pommes du Québec;
- Règlement sur le regroupement des producteurs de pommes en catégories;
- Règlement de régie interne de la Fédération des producteurs de pommes du Québec.

Deux conventions de mise en marché sont négociées avec les intervenants du milieu : l'une avec l'Association et l'autre avec les acheteurs de pommes à l'état frais.

Les actions prises

La Fédération résume, dans le tableau 11, les principaux événements qui ont marqué la mise en marché de la pomme et influencé l'application du Plan conjoint ainsi que les relations avec les autres intervenants depuis la dernière évaluation périodique. Ce tableau est reproduit à la page 17 qui suit.

Elle analyse ses interventions dans la mise en marché depuis la dernière évaluation périodique de 2003 et précise les actions prises pour répondre aux principaux défis de la mise en marché.

1) Une meilleure gestion des inventaires entreposés

Après consultation des membres aux assemblées générales annuelles du Plan conjoint en 2004, 2005 et 2006, la Fédération a adopté des modifications importantes au règlement de vente des pommes. Depuis juin 2006, elle a mis en place le programme de gestion des inventaires et perçoit des frais de mise en marché de 0,25 \$/minot de variétés de pommes tardives mises en marché à l'état frais. Les dispositions de ce règlement permettent :

- l'estimation de la récolte;
- la déclaration des inventaires entreposés;
- l'affichage sur un babillard électronique des pommes entreposées disponibles des producteurs;
- la coordination des opportunités d'affaires sur les marchés et des promotions ciblées avec les emballeurs, selon les conditions déterminées par le comité de prix des pommes destinées à la consommation.

Tableau 11 : Résumé des principaux événements, problématiques et solutions du secteur de la pomme depuis 2003

PRINCIPAUX ÉVÉNEMENTS	PROBLÉMATIQUE	SOLUTION
Surplus potentiel de pommes destinées à l'état frais (identifié en 2003)	Selon la période, il peut y avoir des surplus de pommes réfrigérées à l'état frais en novembre et décembre	Gestion des inventaires : Règlement sur la mise en marché des pommes du Québec, Gazette du 28 juin 2006
Mise en place d'une Convention de mise en marché avec les emballeurs à la suite d'un arbitrage le 3 décembre 2007	L'Association et la Fédération ne s'entendaient plus sur l'approche à préconiser pour le développement de la convention de mise en marché	Après conciliation, les parties ont convenu que l'arbitrage était la seule solution possible pour régler le litige
Modification des critères de qualité de la pomme pour répondre aux signaux du marché	Les normes Pommes Qualité Québec (PQQ) n'avaient pas assez progressé pour suivre la concurrence au niveau des étalages en supermarché	Modification des normes et vulgarisation auprès des producteurs et emballeurs
Non-respect des dates de mise en marché	Obtenir les factures comme preuve de non-respect des dates de mise en marché	Entente avec le service d'inspection du MAPAQ. Application de la convention de mise en marché aux intervenants et, s'il y a des contrevenants, la convention s'applique
Non-paiement des contributions	S'assurer que toutes les contributions soient versées	Première signature d'une entente avec La Financière agricole du Québec (FADQ) pour que les données de la Fédération servent à l'établissement du paiement à l'ASRA
Respect des conventions	S'assurer de l'application de la convention de mise en marché des pommes	Développer des outils d'analyse pour permettre à notre inspecteur vérificateur d'être plus efficace. Continuer les enquêtes à la suite de dénonciations
Planification stratégique de la filière pomicole	Aucune planification stratégique en place	La Fédération a réalisé en 2009-2010, en collaboration avec ses partenaires, une planification stratégique du secteur pomicole
Vérification de la pénurie de pommes lors des demandes d'exemptions ministérielles	Suite à la plainte de l'Association et des producteurs de pommes de la Nouvelle-Écosse, la Fédération n'était plus consultée par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) pour la vérification de pénurie de pommes	Lors de la finalisation de l'entente sur la convention de mise en marché avec les emballeurs à l'été 2009, une entente entre la Fédération et l'Association a été signée pour effectuer les recherches de pommes et transmettre les résultats à l'autre partie ainsi qu'à l'ACIA à compter de la récolte 2009

La Fédération estime que la gestion des programmes de promotion ciblés et des opportunités d'affaires ont permis le maintien d'un prix élevé pour la pomme destinée à l'état frais lorsque la concurrence est vive en raison de l'entrée de pommes importées ou provenant d'autres provinces.

Relativement au fonctionnement du babillard électronique pour l'affichage des volumes de pommes entreposées disponibles, malgré de nombreux changements pour en simplifier l'utilisation, des plaintes continuent d'être acheminées à la Fédération et devront être analysées avec les emballeurs au comité de gestion de la convention.

La Fédération devra également obtenir une meilleure collaboration des producteurs dans l'acheminement, dans les délais prescrits, des déclarations d'inventaire. La connaissance des inventaires à la mi-octobre est essentielle pour l'établissement des prix des pommes destinées à la consommation à l'état frais et pour la planification des programmes de promotion ciblés et d'opportunités d'affaires.

2) Une convention qui répond aux besoins du marché

Depuis la publication de la décision arbitrale de la Régie du 3 décembre 2007 qui décrétait la convention de mise en marché qui sera en vigueur jusqu'au 31 décembre 2013, la Fédération et l'Association ont développé un partenariat qui permet l'échange de points de vue et la recherche de solutions concrètes aux problèmes rencontrés. Ils ont finalisé, en août 2009, les travaux demandés par la Régie dans la décision de décembre 2007 et ont simplifié les règles de mise en marché.

Les principales actions qui découlent de la décision et de l'entente de 2009 sont les suivantes :

- accroître le rôle du comité de gestion pour l'établissement des dates d'ouverture des chambres à atmosphère contrôlée et la détermination des normes de classification;
- développer des méthodes d'échantillonnage pour la vérification de la fermeté minimale avant et après l'emballage;
- détourner des lots de pommes qui ne respectent pas la fermeté minimale;
- encourager les producteurs à assister au classement de leurs lots de pommes sans aucune représailles des emballeurs;
- acheminer les rapports de classification aux producteurs au plus tard à 16 heures le jour ouvrable suivant le classement d'un lot ou partie de lot;
- produire une déclaration d'utilisation des pesticides par le producteur à son agent autorisé;
- introduire le contrat de vente;
- identifier les pommes produites au Québec en apposant le logo « Pomme Qualité Québec »;
 - PLU – sur les pommes destinées en cellule
 - logotype sur les pommes destinées en sac
- définir le rôle de chacune des parties pour la promotion.

Lors de la négociation d'ajustements à la convention 2007, les deux organisations avaient un but commun : l'amélioration de la rentabilité pour l'ensemble du secteur pomicole par :

- l'amélioration de la qualité des pommes offertes aux consommateurs et, plus particulièrement, l'amélioration de la fermeté des pommes;
- l'amélioration de l'harmonie entre les producteurs et les emballeurs dans le respect de leurs relations d'affaires.

La Fédération et l'Association ont également d'autres projets communs, tels que :

- la promotion conjointe 2008-2009 financée à parts égales pour un montant de 231 000 \$ et de 200 000 \$ pour la saison de commercialisation 2009-2010;
- la planification stratégique de la filière pomicole;
- l'obtention d'un projet pour l'amélioration de la qualité;
- un outil de formation du cueilleur de pommes pour la récolte 2009;
- un cahier des charges destiné aux entrepositaires;
- des discussions pour l'obtention des meilleurs prix possibles pour les variétés traditionnelles et l'arrivée sur les marchés de nouvelles variétés, entre autres, la Gala et la Honeycrisp.

L'inspecteur de la convention a poursuivi son travail concernant le respect des conventions de mise en marché. Depuis le début de son mandat, ou au cours des six dernières années, une stabilité s'est installée. Une moyenne de quatorze avertissements ont été remis, comparativement à quarante-deux pour la saison de commercialisation 2002-2003.

Concernant la convention avec les acheteurs de pommes à l'état frais, la Fédération donnera suite à sa dénonciation en 2010 pour que l'ensemble des pommes commercialisées par ces intervenants y soit assujéti. De plus, cette convention devra le plus possible être harmonisée avec celle visant les emballeurs.

3) Assurer le paiement des contributions par l'ensemble des producteurs de pommes

À la suite de la dernière évaluation, et afin de garantir le suivi d'une recommandation de la Régie, la Fédération a modifié son règlement de contribution des producteurs pour assurer une contribution minimale de chaque producteur de 100 \$ pour l'administration du Plan conjoint. Depuis 2004, la Fédération estime qu'elle a réussi à percevoir 90 % des contributions sur les pommes produites. La Fédération examine toutes les avenues possibles pour arriver à une perception complète des contributions dues par les producteurs visés par le Plan conjoint.

4) Assurer un retour maximum du marché pour les producteurs

Le marché requiert des pommes de plus gros calibre, ce que les emballeurs demandent aux producteurs. Cependant, ces derniers ne reçoivent pas un prix supérieur pour cette catégorie de pommes et les rapports de classement ne

démontrent pas une augmentation du volume de cette catégorie de pommes destinées à être commercialisées en cellules. Le comité de gestion de la convention devra analyser la situation.

5) L'Association des cidriculteurs artisans du Québec

La Fédération supporte financièrement l'Association des cidriculteurs artisans du Québec et son expertise dans son travail de développement de créneaux de marché et s'assure que la valeur ajoutée revienne aux cidriculteurs artisans.

6) Les exportations

L'industrie doit s'assurer d'offrir des produits de qualité pour faire face à la concurrence étrangère. La Fédération s'interroge cependant sur les possibilités qu'offre l'exportation dans le contexte actuel de la valeur du dollar canadien et des tendances du marché mondial.

7) Évolution des prix et des compensations de l'ASRA

La Fédération indique que, de 2002 à 2008, les prix moyens et les volumes de production ont augmenté alors que la compensation moyenne de l'ASRA a légèrement diminué.

Au chapitre des interventions non réglementaires, la Fédération a fait plusieurs interventions ayant pour objectif d'améliorer et de favoriser la mise en marché des pommes dont le programme de modernisation des vergers d'arbres fruitiers au Québec.

En 2006, le programme d'appui à la replantation des vergers de pommiers au Québec a été annoncé. Il a été par la suite modifié pour devenir le programme de modernisation des vergers d'arbres fruitiers au Québec. Ce programme comprend désormais deux volets : l'arrachage et la replantation des vergers. Le deuxième volet est très peu utilisé par les producteurs. On y a réservé 500 000 \$ sur un budget total de 12 millions \$ en 2009-2010 alors que seulement 12 000 \$ ont été dépensés en 2008-2009. Des irritants majeurs dans les conditions d'application de ce programme expliquent cette situation selon la Fédération qui demande des changements depuis plusieurs années.

8) Amélioration de la qualité

Depuis plusieurs années, les producteurs et les emballeurs de pommes travaillent à l'amélioration du classement et de la qualité des pommes produites au Québec. Au cours de la saison de commercialisation 2003-2004, une étude a été réalisée par Gestion Qualité, afin de vérifier la qualité des pommes du Québec chez les

détaillants. Les inspecteurs ont visité 50 magasins de trois grands distributeurs avec bannières pour établir un portrait de la qualité des pommes offertes au détail et identifier des solutions pour améliorer la qualité des produits offerts aux consommateurs. L'étude a révélé une perte importante de qualité chez les détaillants et des recommandations leur ont été adressées. Ce rapport a suscité des initiatives pertinentes impliquant des distributeurs et des emballeurs.

L'amélioration des critères de qualité prévus à la convention et des techniques d'entreposage pourront également contribuer à préserver la qualité, du producteur jusqu'au consommateur.

En outre, la Fédération et l'Association ont décidé de mettre en place un cahier des charges, incluant les normes de qualité, la production fruitière intégrée, la salubrité et la traçabilité. On vise une gestion intégrée de la qualité du verger à la table pour offrir aux consommateurs des pommes qui répondent à leurs exigences de qualité.

La production fruitière intégrée vise à la fois la qualité des fruits, la rentabilité de l'entreprise, la durabilité de la production, la protection de l'environnement, le respect de la santé et la sécurité des employés et citoyens.

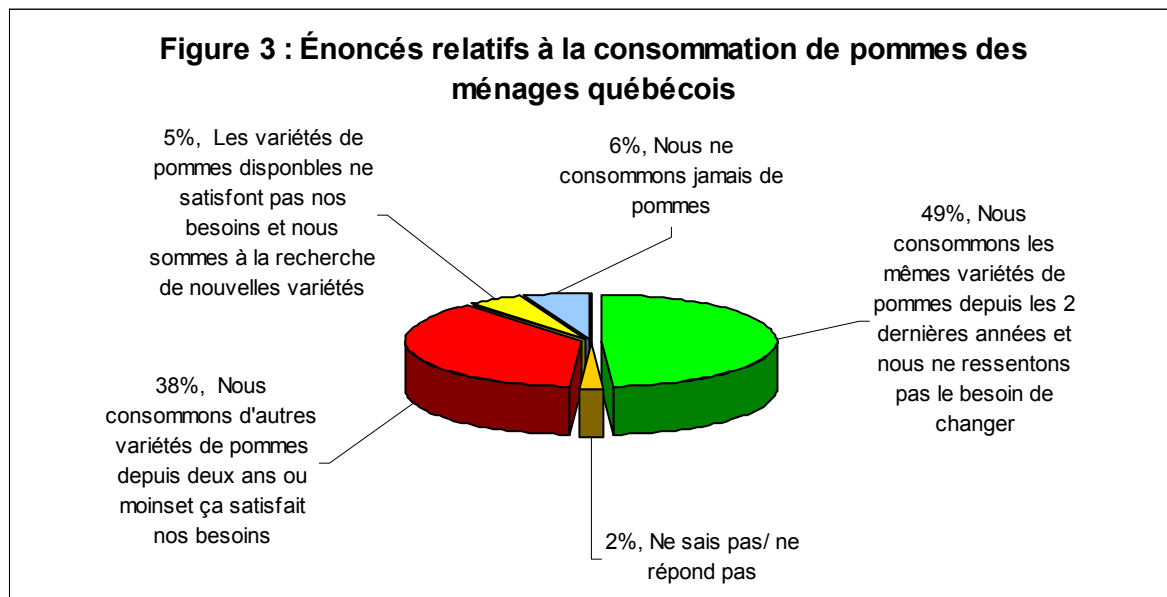
9) Connaissance des préférences des consommateurs

Les producteurs et autres membres de la Table filière veulent offrir aux consommateurs québécois les variétés de pommes qui répondent à leurs attentes. Une étude a été réalisée en 2008 pour connaître les préférences des consommateurs sur les diverses variétés de pommes. Les nouvelles variétés, Ambrosia et Honeycrisp, et la variété Empire déjà implantée dans nos vergers, sont prisées par les consommateurs.

De plus, un sondage réalisé auprès de consommateurs en 2007 indique que :

- les ménages québécois consomment en moyenne 6,5 pommes hebdomadairement;
- au cours des deux dernières années, la consommation de pommes est demeurée stable pour 70 % des ménages et a augmenté pour 17 % d'entre eux;
- 49 % des ménages consomment les mêmes variétés de pommes depuis les deux dernières années, alors que 38 % consomment maintenant des variétés qu'ils ne consommaient pas il y a deux ans;
- les principaux critères lors de l'achat de pommes sont le goût et la fermeté.

La figure 3 illustre les résultats de la préférence des consommateurs en 2008.



Source : Extrait de Stratégie et Plan d'action à mettre en œuvre par la filière pomicole pour favoriser l'introduction de nouvelles variétés de pommes. Sondage Omnibus.

10) Promotion « Pommes Qualité Québec »

La promotion « Pommes Qualité Québec » visait à faire connaître les nouvelles variétés de pommes du Québec et à favoriser leur consommation. Diverses initiatives, dont certaines avec les chaînes alimentaires, visaient cet objectif et la promotion de la pomme du Québec. Au cours des dernières années, la Fédération investit annuellement entre 250 000 \$ et 325 000 \$ dans la promotion « Pommes Qualité Québec ».

11) Information aux membres

Les moyens d'information privilégiés pour informer les producteurs sont le *Bulletin aux pomiculteurs*, des communiqués, le codaphone et le site internet de la Fédération. Au cours de la saison 2008-2009, le Bulletin, publié à sept reprises, est adressé à environ 140 intervenants. Les communiqués sont adressés aux agents autorisés, aux intervenants et aux administrateurs de la Fédération pour les informer des prix, des dates de mise en marché, des inventaires, des promotions et des modifications à la convention de mise en marché. Ces communiqués sont également disponibles sur le site internet de la Fédération. Le codaphone diffuse en permanence les prix en vigueur qui sont mis à jour dès leurs modifications.

12) Planification stratégique de la filière pomicole

La nouvelle planification stratégique de la filière pomicole veut dégager une vision globale des enjeux, des défis et des nouvelles opportunités qui se présentent pour mieux cibler les priorités d'action à mettre de l'avant. Cette opération a conduit à la réalisation d'une étude sur la compétitivité du secteur, sur sa productivité et à l'introduction et au développement de variétés prometteuses.

13) Recherche et transfert technologique

La Fédération continue de s'impliquer avec divers partenaires dans des projets de recherche concernant la phytoprotection, l'évaluation des cultivars et porte-greffes et l'amélioration de la qualité des pommes avant et après la récolte. Les investissements en argent et en biens et services dans ces divers projets sont passés d'environ 33 000 \$ pour l'année 2003-2004 à 102 000 \$ en 2008-2009.

La Fédération estime que les interventions décrites dans son rapport sont faites dans le but d'organiser la production et une mise en marché de la pomme qui soit efficace et ordonnée. Elle privilégie une approche éducative auprès des agents autorisés et des producteurs relativement au respect de leurs obligations. Les visites de l'inspecteur vérificateur aux agents autorisés les aident à se conformer aux dispositions de la convention de mise en marché alors qu'un suivi est assuré auprès des producteurs par le secrétariat de la Fédération. Elle espère que la relation établie entre le programme de sécurité du revenu et le paiement des contributions pourra être appliquée malgré les réformes envisagées par le Gouvernement.

5.4 Les cibles stratégiques et les priorités d'actions

Depuis plus d'une année, l'industrie pomicole québécoise travaille à l'élaboration d'une planification stratégique pour la filière pomicole couvrant la période 2010-2015.

La Fédération joue un rôle de premier plan dans cette filière et, par conséquent, dans la réalisation de ce plan stratégique. La Fédération concentrera prioritairement ses énergies sur les volets qui favorisent une mise en marché efficace et ordonnée de la pomme, mais collaborera aussi avec les partenaires à l'application des autres volets de la planification adoptée.

La Fédération dépose le tableau 12 comportant les résultats du classement par les agents autorisés et des prix moyens obtenus par les producteurs de 2002 à 2008 relativement à la mise en marché des pommes tardives.

Tableau 12 : Résultats de classement pour les agents autorisés de 2002 à 2008

ANNÉES	FRAIS (%)	PRIX MOYEN (\$)	TRANSFORMATION (%)	PRIX MOYEN (\$)	PRIX MOYEN TOTAL (\$)
2002	61,77	12,60	38,23	2,77	8,84
2003	67,26	11,44	37,74	2,19	8,41
2004	60,61	9,94	39,39	2,12	6,86
2005	58,76	10,16	41,24	2,06	6,81
2006	63,58	12,95	36,42	2,16	9,02
2007	55,64	11,22	44,36	2,98	7,57
2008	60,33	14,34	39,67	3,35	10,06

La Fédération décrit également les cibles retenues et l'orientation stratégique ciblée pour chacun des thèmes suivants :

1) Le marché

L'élaboration d'une stratégie marketing permettant d'atteindre un positionnement qualité/valeur pour la pomme du Québec.

2) La coordination de l'industrie

Le développement d'un modèle de coordination permettant d'optimiser la chaîne de valeur.

3) La productivité et la qualité – secteur de la production

La revitalisation de la productivité des entreprises pomicoles afin d'accroître la qualité et la valeur des pommes produites.

4) La productivité et la qualité – secteur de l'entreposage et de l'emballage

La revitalisation de la productivité de l'entreposage et de l'emballage afin de valoriser la qualité et la valeur des pommes produites.

5) Les ressources et la pérennité du secteur

L'obtention d'une adéquation des ressources, des informations et des actions gouvernementales nécessaires à l'atteinte des objectifs stratégiques de développement de la filière pomicole québécoise.

Pour chacune des orientations stratégiques sont précisés des axes, des objectifs, des actions et des moyens précis qui permettront un suivi et une évaluation des résultats visés selon des indicateurs identifiés.

Pour conclure sa présentation, la Fédération rappelle qu'elle a donné suite aux recommandations découlant de la dernière évaluation et espère avoir démontré la vigueur de l'application des pouvoirs du Plan conjoint pour la production et la mise en marché de la pomme au Québec.

La Fédération et l'Association travaillent en partenariat à la mise en place de la convention décrétée par la Régie en décembre 2007 et sur des projets pour une mise en marché efficace et ordonnée de la pomme au Québec. Elle croit de plus que le plan stratégique de la filière pomicole permettra à l'ensemble des intervenants d'innover et de prospérer.

6. PRÉSENTATION CONJOINTE DU CONSEIL DE LA TRANSFORMATION AGROALIMENTAIRE ET DES PRODUITS DE CONSOMMATION ET DE A. LASSONDE INC.

La présentation conjointe inclut les observations de deux intervenants sur l'application du Plan conjoint, plus spécifiquement sur les défis et les enjeux du secteur de la transformation et son impact sur l'industrie de la pomme du Québec.

Le CTAC et ses membres entretiennent de bonnes relations avec la Fédération. Ils participent activement à ses activités et sont partenaires ou commanditaires d'événements dont un Méritas et le comité RECUPOM. Le CTAC est membre de la Table filière et, à ce titre, a participé activement à l'élaboration du plan stratégique qui s'appliquera à compter du printemps 2010.

Le secteur de la transformation de la pomme est cependant préoccupé par les enjeux suivants :

1) Les pommes destinées aux chevreuils

Il semble difficile d'évaluer le volume de pommes écoulé aux chasseurs pour appâter les chevreuils. Une bonne partie de l'écoulement est structurée et contrôlée, mais les ventes directes par les producteurs le sont moins. Les observations présentées sur ce sujet se résument ainsi :

- La pomme destinée à appâter les chevreuils représente le principal compétiteur de l'industrie de la transformation pour s'approvisionner en pommes déclassées au cours de l'automne;
- Les volumes de pommes destinés aux chevreuils sont constitués de toutes les catégories de pommes (tombées, cueillies à la main, déclassées à l'emballage) et répondent aux critères de A. Lassonde inc. pour la transformation;
- Beaucoup de producteurs priorisent ce créneau pour l'écoulement des pommes déclassées pour ensuite diriger vers la transformation les volumes restants de pommes en novembre dont la qualité est devenue médiocre;
- Certains réseaux de distribution alimentaire offrent des pommes à chevreuil dans les secteurs à forte concentration de chasseurs;
- Lors des saisons de faible récolte (2003, à titre d'exemple), le réseau des pommes destinées à appâter les chevreuils est mieux approvisionné que celui de la transformation;
- La plupart des états américains interdisent l'appâtage du chevreuil qu'ils considèrent à risque pour la transmission des maladies dans le cheptel;
- L'éligibilité des volumes de pommes destinés à appâter les chevreuils au régime de l'ASRA confirme que l'État supporte et encourage cette pratique.

2) La transformation ne sauvera pas les producteurs de pommes

Depuis 2007, le secteur de la transformation a connu une demande très forte pour le jus opalescent. La catégorie de pommes destinées à cette transformation exige une attention particulière lors de la cueillette à la main, une maturité spécifique et des conditions d'entreposage en atmosphère contrôlée. Une prime est versée pour ces volumes en supplément de ceux destinés aux jus standard. Beaucoup de producteurs ont perçu ce débouché comme bouée de sauvetage face aux exigences grandissantes de production de pommes de catégorie « Canada fantaisie » destinées au marché de consommation à l'état frais. Même si les exigences sont moindres pour la production destinée à la transformation en jus opalescent, les producteurs recherchent la rentabilité de leurs opérations et ce secteur en croissance, pas plus que la transformation de la pomme au Québec, ne pourrait supporter la production pomicole québécoise. La transformation subit les pressions sur les prix de la compétition extérieure.

3) Le comité de prix et les lois du marché

Le comité de prix prévu à la convention tient annuellement une rencontre physique avant la récolte pour établir le prix des pommes destinées à la transformation. Au besoin, des conférences téléphoniques sont tenues ensuite pour ajuster les prix négociés aux conditions du marché. Les relations avec les producteurs membres du comité sont bonnes mais les représentants de l'industrie constatent que leurs attentes sont élevées et qu'on oublie l'objectif premier du comité qui est « d'établir le prix des catégories de pommes selon les tendances du marché » et que ce dernier est très large, voire mondial. Même si les producteurs subissent des hausses de coûts, les transformateurs ne peuvent être la bouée de sauvetage de l'industrie.

4) Les mouvements interprovinciaux entre usines d'une entreprise soumis aux exemptions ministérielles

Les demandes d'exemptions ministérielles sont nécessaires au Canada pour le commerce interprovincial dont la pomme. Bien que ce dossier soit de juridiction fédérale, les intervenants veulent informer la Régie de leur position sur ce sujet. Ils considèrent que ce mécanisme est un irritant pour le mouvement des pommes destinées à la transformation.

A. Lassonde inc. opère plusieurs usines au Québec, en Ontario et dans les provinces maritimes. En période de pointe, les usines coordonnent leurs approvisionnements pour maximiser leurs installations et pour gérer les surplus de volumes disponibles. Les volumes qui seront transformés durant l'hiver sont entreposés alors que le reste des volumes déclarés sont transformés à l'automne. Cette gestion des inventaires à entreposer et à transformer peut impliquer des mouvements interprovinciaux de volumes de pommes qui sont interprétés comme étant du commerce interprovincial et assujettis à la réglementation fédérale. L'entreprise de transformation concernée voudrait procéder à ces transferts sans avoir à demander d'exemptions ministérielles pour les pommes qu'elle a achetées et qu'elle doit transporter d'une usine à d'autres localisées dans des provinces différentes.

Les représentants de A. Lassonde inc. précisent qu'ils ont rarement essuyé un refus, mais qu'ils doivent faire une demande écrite à l'ACIA, qui consulte les associations de producteurs des provinces concernées, et s'engager à prendre toutes les pommes disponibles de leur région avant que l'ACIA autorise l'entrée de pommes d'une autre province. La situation est contradictoire avec l'accord intergouvernemental sur le commerce intérieur signé par les premiers ministres canadiens et provinciaux, entré en vigueur en 1995. Ce dernier veut favoriser un commerce interprovincial amélioré en traitant des obstacles liés à la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada et établir un marché intérieur ouvert, performant et stable.

Le CTAC et A. Lassonde inc. concluent leur présentation conjointe en affirmant que les transformations ont démontré qu'ils sont responsables, qu'ils s'ajustent selon les récoltes et que le libre mouvement des pommes entre les provinces dans le secteur de la transformation ne remettrait pas en cause cette responsabilité.

7. PRÉSENTATION DE L'ASSOCIATION DES EMBALLEURS DE POMMES DU QUÉBEC

L'Association présente à la Régie sa position sur l'application du Plan conjoint et des propositions pour améliorer la capacité concurrentielle du secteur pomicole québécois. Elle souligne d'entrée de jeu l'amélioration des relations avec ses partenaires, les producteurs et leur Fédération, condition indispensable à la réussite du virage qui garantira la pérennité du secteur pomicole québécois.

L'Association indique, entre autres, que l'élaboration du plan stratégique de la filière pomicole élaboré en partenariat est la manifestation d'une amélioration marquée des relations entre l'Association, la Fédération et les autres partenaires de l'industrie au cours de la dernière année.

L'Association des emballeurs de pommes du Québec est une association sans but lucratif accréditée par la Régie pour représenter les emballeurs de pommes du Québec. Elle regroupe tous les emballeurs à l'exception des producteurs qui emballent uniquement leurs pommes dans des boîtes de carton de trente-six (36) livres en vrac pour les vendre directement à un consommateur, ou à un agent autorisé acheteur, à l'état frais.

La mission de l'Association est d'être à l'écoute et au service de ses membres pour défendre leurs intérêts commerciaux et économiques. Son objectif principal est de regrouper et représenter les emballeurs de pommes du Québec dans le respect de leur individualité pour maximiser l'efficacité de la commercialisation de la pomme sur le marché québécois et pour favoriser le développement de marchés d'exportation viables pour le bénéfice de l'ensemble du secteur. L'Association n'achète pas et ne vend pas de pommes. Son rôle est de « mettre la table » pour que ses membres le fassent le mieux possible.

7.1 L'emballage des pommes

Le volume des pommes emballées au Québec pour la récolte 2008 se situait à environ 1 700 000 minots. Ce nombre exclut les volumes à l'exportation, les ventes en boîte de 36 livres (vrac), les ventes directement aux consommateurs et le marché « parallèle ».

Les 46 emballeurs de pommes se répartissent le volume d'emballage selon le pourcentage suivant :

7 entreprises de 100 000 minots et plus	66,0 %
3 entreprises de 50 000 à 100 000 minots	13,4 %
5 entreprises de 25 000 à 50 000 minots	10,8 %
7 entreprises 10 000 à 25 000 minots	6,6 %
24 entreprises de moins de 10 000 minots	3,1 %

Les plus grandes entreprises québécoises ont une capacité annuelle de 350 000 minots, alors qu'elle est de 500 000 minots en Ontario et de 1 million de minots aux États-Unis. L'Association estime que, malgré leur plus petite taille, les entreprises québécoises sont demeurées concurrentielles.

7.2 Le marché québécois

Le marché québécois a poursuivi son évolution au cours des cinq dernières années et se caractérise ainsi :

- concentration du pouvoir d'achat dans trois grands réseaux de distribution présents dans les provinces canadiennes qui ont accès directement aux fournisseurs et qui comparent les produits et les prix;
- les distributeurs appliquent la gestion par catégorie; le rendement financier de chaque « pied tablette » détermine l'espace alloué. Les fournisseurs emballeurs doivent améliorer leur position concurrentielle pour conserver leurs marchés;
- les distributeurs rapatrient les livraisons de pommes directement à leurs entrepôts, ce qui élimine graduellement les livraisons directes aux détaillants et aura pour effet d'éliminer un certain nombre de petits emballeurs.

Malgré ce contexte, les emballeurs et l'Association ont maintenu d'excellentes relations d'affaires avec les chaînes de distribution alimentaires. Il faudra cependant que les stratégies promotionnelles soient mieux planifiées selon la situation du marché.

7.3 L'évolution de la demande

Selon l'Association, la demande en pommes fraîches est relativement stable au Québec. On y constate cependant une augmentation des volumes de pommes importées à faible prix en provenance principalement de l'état de Washington. En considérant les frais de transport, s'agit-il d'une situation de « dumping » ou d'une saine concurrence? Il s'agit d'un effet « domino » selon l'Association; l'état de Washington liquide ses surplus où il peut depuis qu'il a perdu ses marchés asiatiques au profit de la Chine.

L'Association observe une augmentation de pommes importées en sac parce que le prix de ce produit est plus élevé au Québec qu'ailleurs en Amérique du Nord. De plus, le Québec a de la difficulté à s'accaparer une place dans le lucratif marché de la présentation en vrac aux consommateurs qu'il n'approvisionne qu'à 25 % environ.

7.4 La qualité

Depuis 20 ans, les producteurs et les emballeurs ont consenti d'importants efforts pour l'amélioration de la qualité mais l'approche devra être repensée pour mieux répondre aux attentes des consommateurs.

Les contrôles actuels visent les pommes emballées chez l'emballer. L'objectif est d'assurer la qualité des pommes offertes aux consommateurs et d'étendre le contrôle de la qualité du début de la production jusqu'à la vente aux consommateurs. En plus du maintien des inspections aux postes d'emballage, on devra viser l'amélioration de la qualité à la récolte, la maintenir durant l'entreposage et adopter de bonnes pratiques de manutention durant la distribution et la vente au détail.

7.5 Les normes de qualité

Les consommateurs sont exigeants, surtout pour la fermeté des pommes; l'industrie doit donc viser à leur offrir à l'année une pomme aussi croquante et fraîche qu'à la récolte. Par ailleurs, les exigences du marché pour la coloration de pommes ont augmenté parfois au détriment de la fermeté. Pour obtenir cette coloration, les producteurs doivent souvent retarder la cueillette, ce qui rend plus difficile l'entreposage à long terme et augmente les volumes entreposés à très court terme.

Compte tenu des nouvelles techniques d'amélioration de la fermeté, les normes de qualité devront être revues en tenant compte de ces diverses contraintes pour répondre aux attentes des consommateurs.

7.6 Le marché d'exportation

Le principal marché d'exportation des pommes au Québec est celui des États-Unis. Encore récemment, la demande pour les pommes McIntosh, Cortland et Empire de gros calibre était assez bonne et les prix relativement intéressants. Cependant, l'augmentation de la valeur du dollar canadien, l'application de la réglementation américaine et les récoltes abondantes des États de New York et du Michigan ont pratiquement anéanti les efforts et les possibilités d'exportation. D'autres marchés stables et lucratifs devraient être explorés.

7.7 Le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec

L'Association a toujours été favorable au Plan conjoint et l'est davantage à la suite de l'élaboration du plan stratégique de la filière qui rejoint les grandes orientations qu'elle privilégie pour le développement du secteur. Elle a toujours fait la promotion d'un plan conjoint d'affaires qui fixe les paramètres à respecter dans les transactions tout en encourageant le développement de liens d'affaires durables et respectueux entre le producteur et l'emballeur où tous les intervenants travaillent de concert au développement des marchés. Toutefois, l'application actuelle du Plan conjoint et de la convention de mise en marché mérite quelques ajustements à court terme sur les sujets suivants :

1) La qualité

La qualité des pommes offertes aux consommateurs manque d'uniformité et les normes ne correspondent pas aux attentes des consommateurs; de plus, les contrôles de qualité se limitent qu'à la sortie des postes d'emballage.

L'Association propose :

- d'accélérer la mise en place du projet de PFI de la Fédération;
- de développer un cahier de charges pour l'entreposage et un programme de certification des entrepôts.

29 juin 2010

Rapport d'évaluation périodique

2) L'emballage

Des contrôles sévères de qualité y sont appliqués mais la qualité des pommes emballées n'est pas toujours uniforme.

L'Association propose :

- de raffiner les mécanismes de contrôle pour que tous les lots de pommes emballées respectent les normes convenues.

3) La distribution

Il n'y a pas de normes ou d'outils de contrôle spécifiques à la pomme pour l'ensemble de la distribution.

L'Association propose :

- de renforcer le partenariat avec les réseaux de distribution et de détail pour identifier les moyens de réduire les pertes dans ses opérations de mise en marché. Un guide et des incitatifs pourraient valoriser les meilleures pratiques reconnues.

4) Les normes de qualité

Elles sont à revoir puisqu'elles visent surtout l'apparence des pommes alors que les consommateurs semblent prioriser les qualités organoleptique des pommes.

L'Association propose :

- de revoir les études réalisées auprès des consommateurs, d'ajuster les normes pour mieux répondre à leurs préférences et de valider le tout avec des groupes témoins de consommateurs.

5) Le mécanisme de fixation des prix

Les prix du marché ne permettent pas de récupérer les coûts de traitement et d'entreposage sous atmosphère contrôlée (AC). Ces coûts sont élevés alors que ces techniques sont indispensables au maintien des parts du marché. Pour éviter ces coûts, plusieurs producteurs cherchent à vendre des volumes importants en saison ce qui oblige à commercialiser un surplus de pomme réfrigérées de qualité médiocre à l'automne et à retarder les calendriers d'écoulement des pommes AC. Cette situation est inéquitable pour les producteurs qui entreposent leurs pommes AC et fait perdre des parts de marché pour la pomme de qualité du Québec.

L'Association propose :

- pour les producteurs, de développer un mécanisme de partage des coûts d'entreposage en prenant comme modèle le fonds de mise en marché par lequel toutes les pommes commercialisées compenseraient les coûts d'entreposage des volumes de pommes entreposées AC;

- pour les emballeurs, de mettre en place une politique d'achat selon laquelle une partie de la récolte peut être achetée à l'automne (par exemple 30 % de la récolte), si la majorité de la récolte est entreposée sous AC.

6) Responsabilisation des producteurs dans l'application du Plan conjoint

Peu de producteurs utilisent les moyens prévus à la convention pour assainir et clarifier les relations avec leur emballeur (babillard, étiquetage des bennes, connaissements de livraison, numéro de lot standardisé). Peu d'entre eux assistent au classement de leurs pommes, même après avoir été avisés d'un problème par l'emballeur.

L'Association propose :

- d'inclure dans le projet de PFI de la Fédération les obligations du producteur en vertu de la convention et de la réglementation découlant des pouvoirs du Plan conjoint en accélérant le volet certification qui est prévu;
- de faire appliquer rigoureusement par les emballeurs les dispositions de la convention qui concernent leurs relations avec les producteurs et d'insister pour que ces derniers respectent leurs obligations.

7) Relations d'affaires entre le producteur et l'emballeur

Le succès dans la mise en marché des pommes repose sur une bonne relation d'affaires entre un producteur et le ou les emballeurs de son choix. Elle doit reposer sur le respect mutuel, la transparence et le partage des informations pertinentes ainsi que sur une bonne compréhension des réalités de chacun.

L'Association propose :

- que la Fédération et l'Association véhiculent un message commun en encourageant les producteurs à établir une relation stable avec le ou les emballeurs de leur choix.

8) Information sur les marchés et perception des contributions

Le plan stratégique de la filière met en évidence le manque d'informations précises et crédibles sur le marché, entre autres concernant l'écoulement mensuel des pommes. Ces données sont cependant utilisées par le comité de prix à l'état frais pour fixer les prix et décider des promotions ciblées. D'autre part, le système de perception des contributions devrait être revu puisqu'on a noté l'absence de méthode standardisée de déclaration des volumes à la Fédération et à l'Association qui occasionnerait un manque à gagner de 50 000 \$ pour le fonds spécial de promotion.

L'Association propose :

- de revoir et d'uniformiser le mode de perception de toutes les contributions, frais de mise en marché et fonds spéciaux afin de faciliter la vérification et certifier les données nécessaires aux décisions.

L'Association conclut sa présentation en précisant qu'elle entend jouer un rôle de premier plan dans la mise en marché des pommes et qu'elle offre sa collaboration ouverte et franche. Elle se dit très satisfaite de l'amélioration des relations avec la Fédération pour appliquer les propositions présentées qui visent l'amélioration des conditions de mise en marché, autant celles qui concernent les producteurs que les emballeurs de pommes du Québec.

8. ANALYSE ET COMMENTAIRES

La séance publique tenue pour évaluer les interventions de la Fédération des producteurs de pommes du Québec dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint qu'elle administre a permis de recueillir les informations, commentaires et observations qui donnent une vision globale de l'industrie pomicole québécoise et ainsi situer dans leur contexte les interventions et le rôle des acteurs de cette industrie dans l'organisation de la production et de la mise en marché de la pomme au Québec.

Ces informations sont essentielles à la présente évaluation et pourront être utiles à la Régie dans ses éventuelles interventions dans le cadre de l'application de la Loi.

Force est de constater que la position stratégique de l'industrie pomicole du Québec est dans une situation délicate aux niveaux de sa productivité, de sa compétitivité et de son positionnement stratégique sur le marché du Québec. Les données relatives aux rendements, aux variétés en demande, aux parts de marchés de la vente en cello et dans le réseau HRI, entre autres, illustrent cette situation.

Il est cependant rassurant de voir que les producteurs et les emballeurs sont conscients des défis que pose cette situation et qu'ils planifient, avec d'autres intervenants de l'industrie dans le cadre de la filière, une stratégie globale et des moyens d'action pour bien cerner la situation et réagir en conséquence. Les producteurs et les emballeurs ont un intérêt prioritaire à continuer cette veille de la position de l'industrie et à réagir en concertation avec les autres intervenants concernés.

Il est très positif, à la lumière des témoignages des principaux intéressés, qu'un climat de collaboration se soit établi depuis un certain temps entre la Fédération et l'Association; ce qui s'est manifesté, entre autres, dans des modifications positives à la convention et dans l'élaboration de la planification stratégique de la filière pomicole. Les producteurs et les emballeurs sont les artisans principaux de toute initiative de concertation de l'industrie pour maintenir et développer sa position stratégique sur le marché. Ce changement, important pour l'industrie, mérite d'être souligné et nous amène à inciter ceux qui en sont les artisans à continuer leurs efforts pour soutenir le développement de l'industrie.

La qualité d'un produit offert aux consommateurs est primordiale pour le positionnement sur un marché compétitif. La Fédération et l'Association ont consenti des efforts considérables pour la vérification de la qualité des pommes à l'emballage. Des défis doivent cependant être relevés pour assurer que cette qualité soit maintenue jusqu'aux consommateurs. Les intervenants précités en sont conscients et un projet de la Fédération ayant cet objectif, que l'Association appuie, devrait contribuer à l'atteindre.

La Fédération consacre des énergies et des budgets importants à informer les producteurs et les intervenants et à considérer leurs réactions. Divers moyens sont utilisés pour assurer cette communication essentielle dans un marché en évolution constante. La Fédération est incitée à maintenir ce niveau de communication qui contribue certainement au climat de collaboration et de concertation entre les intervenants de l'industrie et les producteurs visés par le Plan conjoint.

Les intervenants ont formulé plusieurs propositions ou suggestions susceptibles d'améliorer la production et la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. Elles sont résumées dans ce rapport. Il n'apparaît pas opportun de les commenter dans le cadre de cette évaluation des interventions de la Fédération. Par ailleurs, ces intervenants pourront les répertorier, les prioriser et organiser leur traitement soit à la Table filière, soit dans le cadre des négociations entre la Fédération, l'Association, les acheteurs de pommes ou les transformateurs. Le climat entre les intervenants de l'industrie et la mise en œuvre du plan stratégique de la filière apparaît devoir assurer un traitement efficace de ces suggestions par les intéressés eux-mêmes.

Le CTAC et A. Lassonde inc. ont fait part de contraintes particulières dans le transfert interprovincial des pommes destinées à la transformation entre les usines d'une même entreprise, mais localisées dans diverses provinces. Comme ils l'ont souligné dans leur présentation, ces questions relèvent de la juridiction du gouvernement canadien et non de celle de la Régie ou du MAPAQ. Les implications de cette situation dans l'approvisionnement des entreprises de transformation, en particulier durant la période des récoltes, sont sérieuses. Les proposeurs sont invités à en discuter avec les producteurs et les emballeurs qui sont également concernés.

Les activités de la Fédération dans le cadre de l'application des pouvoirs du Plan conjoint de mise en marché des pommes du Québec sont diversifiées, jugées pertinentes par les intervenants et couvrent différents champs de l'organisation et du développement de la production, de la transformation, de l'emballage et de la mise en marché du produit, allant du verger jusqu'au consommateur.

Prenant en considérant les rapports et commentaires reçus, nous nous devons de conclure que les interventions de la Fédération servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé par le Plan conjoint. Notons toutefois que la Fédération devrait élaborer sa propre planification stratégique distincte et complémentaire à celle de la filière. Ceci lui permettrait de bien clarifier sa propre mission, identifier les actions qui relèvent de sa juridiction, les évaluer et en rendre compte aux producteurs visés par le Plan conjoint qu'elle administre et dont ils assurent les coûts.

9. RECOMMANDATIONS

Les personnes désignées par la Régie pour lui faire rapport proposent :

1. Que la Régie recommande à la Fédération des producteurs de pommes du Québec et à l'Association des emballeurs de pommes du Québec, en concertation avec les autres intervenants de l'industrie, de poursuivre leurs efforts pour maintenir et développer le climat de collaboration et de concertation constaté dans l'industrie.
2. Que la Régie recommande à l'ensemble des intervenants, considérant que la position stratégique de l'industrie pomicole québécoise sur les marchés est délicate, d'établir une veille stratégique constante sur la base de paramètres convenus afin de sécuriser et bonifier cette position et d'être en mesure de réagir rapidement.
3. Que la Régie encourage la Fédération des producteurs de pommes du Québec, l'Association des emballeurs de pommes du Québec et les autres intervenants de la filière à déployer les efforts requis pour l'application des programmes de la production fruitière intégrée et la vérification de la qualité de la pomme du verger aux consommateurs.
4. Que la Régie recommande à la Fédération d'élaborer une planification stratégique distincte et complémentaire de celle de la filière pomicole pour clarifier sa mission et identifier des objectifs, des moyens et des actions qui relèvent de l'administration du Plan conjoint. Le cadre d'évaluation périodique élaboré par la Régie pourra servir de guide à cette planification.
5. Que la Régie recommande à la Fédération d'élaborer des indicateurs de performance appropriés pour mesurer les résultats de ses actions.

René Cormier

Louis-Philippe Paquin

Jean-Claude Blanchette