



***The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library***

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from AgEcon Search may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

# Le rôle de la coopération dans la mise en marché des produits agricoles au Québec et ses interrelations avec la formule des plans conjoints

Rolland Pigeon

---

## Citer ce document / Cite this document :

Pigeon Rolland. Le rôle de la coopération dans la mise en marché des produits agricoles au Québec et ses interrelations avec la formule des plans conjoints. In: Économie rurale. N°130, 1979. pp. 15-18;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1979.2621>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1979\\_num\\_130\\_1\\_2621](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1979_num_130_1_2621)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

## Résumé

Au Québec, la coopération agricole regroupe près de 200 coopératives dont 168 sont membres de la Coopérative Fédérée de Québec. En 1977, la Fédération a réalisé des ventes d'un montant de 675 millions de dollars portant le chiffre d'affaires global de la coopération agricole à près de 2 milliards de dollars. Présente en amont et en aval de l'exploitation agricole, et sous le contrôle de ses adhérents, celle-ci approvisionne la ferme (40 % des intrants), transforme et met en marché 80 % de la production québécoise totale de lait de transformation, 50 % du lait de consommation, 25 % de la production québécoise de viandes rouges et plus de 65 % de tous les abattages de volailles.

Toutefois, cette forte présence de la coopération agricole québécoise au sein de l'industrie agro-alimentaire est mal protégée par la Loi des marchés agricoles du Québec qui ignore l'intégration des fonctions économiques, cherchant à vouloir isoler le primaire du secondaire, c'est-à-dire le lien entre le producteur et sa coopérative. Malgré les lacunes de la loi, la coopération agricole québécoise ne rejette pas la formule du plan conjoint dépendamment du produit visé et de son contexte économique particulier. Incidemment, la coopération agricole québécoise nie le besoin d'un plan conjoint dans le domaine du lait, acceptant toutefois l'application d'une telle formule dans le secteur du porc et de la volaille.

## Abstract

In Québec, there are close to 200 cooperatives, of which 168 are members of the Cooperative Fédérée de Québec. In 1977, this Federation had sales of 675 millions, bringing the total turnover of agricultural cooperatives to nearly \$2 million. The agricultural cooperatives are controlled by their members, on behalf of whom they both buy and sell, supplying 40 % of farm inputs and processing and marketing 80 % of all Quebec's manufacturing milk, 50 % of fluid milk, 25 % of Quebec's red meat production and over 65 % of all the poultry meat.

However, this important role of Quebec's agricultural cooperatives within the agro-food industry is poorly protected by the Farm Products Marketing Act (Québec) which overlooks the integration of economic functions, seeking to isolate the primary sector from the secondary sector, i.e. the bond between the farmer and his cooperative. Notwithstanding the shortcomings of the act, the Québec farm cooperative movement does not reject a Joint plan formula which considers the case for a particular product on its merits and within the special economic context. Incidentally, the Québec farm Cooperative movement denies the need for a joint plan for milk, but agrees to the application of the formula in the pork and poultry sectors.



# LE RÔLE DE LA COOPÉRATION DANS LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS AGRICOLES AU QUÉBEC ET SES INTERRELATIONS AVEC LA FORMULE DES PLANS CONJOINTS

**Rolland PIGEON**

*Président de la Coopérative Fédérée de Québec*

Au Québec, la coopération agricole regroupe près de 200 coopératives dont 168 sont membres de la Coopérative Fédérée de Québec. En 1977, la Fédération a réalisé des ventes d'un montant de 675 millions de dollars portant le chiffre d'affaires global de la coopération agricole à près de 2 milliards de dollars. Présente en amont et en aval de l'exploitation agricole, et sous le contrôle de ses adhérents, celle-ci approvisionne la ferme (40 % des intrants), transforme et met en marché 80 % de la production québécoise totale de lait de transformation, 50 % du lait de consommation, 25 % de la production québécoise de viandes rouges et plus de 65 % de tous les abattages de volailles.

Toutefois, cette forte présence de la coopération agricole québécoise au sein de l'industrie agro-alimentaire est mal protégée par la Loi des marchés agricoles du Québec qui ignore l'intégration des fonctions économiques, cherchant à vouloir isoler le primaire du secondaire, c'est-à-dire le lien entre le producteur et sa coopérative. Malgré les lacunes de la loi, la coopération agricole québécoise ne rejette pas la formule du plan conjoint dépendamment du produit visé et de son contexte économique particulier. Incidemment, la coopération agricole québécoise nie le besoin d'un plan conjoint dans le domaine du lait, acceptant toutefois l'application d'une telle formule dans le secteur du porc et de la volaille.

## THE ROLE OF THE COOPERATIVE MOVEMENT IN THE MARKETING OF FARM PRODUCTS IN QUEBEC AND ITS RELATIONS TO THE JOINT PLAN FORMULA

*In Québec, there are close to 200 cooperatives, of which 168 are members of the Cooperative Fédérée de Québec. In 1977, this Federation had sales of 675 millions, bringing the total turnover of agricultural cooperatives to nearly \$2 million. The agricultural cooperatives are controlled by their members, on behalf of whom they both buy and sell, supplying 40 % of farm inputs and processing and marketing 80 % of all Québec's manufacturing milk, 50 % of fluid milk, 25 % of Québec's red meat production and over 65 % of all the poultry meat.*

*However, this important role of Québec's agricultural cooperatives within the agro-food industry is poorly protected by the Farm Products Marketing Act (Québec) which overlooks the integration of economic functions, seeking to isolate the primary sector from the secondary sector, i.e. the bond between the farmer and his cooperative. Notwithstanding the shortcomings of the act, the Québec farm cooperative movement does not reject a joint plan formula which considers the case for a particular product on its merits and within the special economic context. Incidentally, the Québec farm Cooperative movement denies the need for a joint plan for milk, but agrees to the application of this formula in the pork and poultry sectors.*

Au Québec, comme dans beaucoup de régions du monde, la coopération agricole est née de la volonté des agriculteurs de s'aider eux-mêmes. Cette volonté s'est traduite par un effort concerté de participation à la mise en œuvre et au fonctionnement d'entreprises collectives essentiellement liées aux intérêts de leurs propriétaires-usagers. Les premières coopératives agricoles québécoises, expression d'une forme démocratique de la vie économique, surgissent donc au tournant du siècle avec l'apparition des premiers besoins collectifs des agriculteurs découlant de l'évolution de notre agriculture vivrière traditionnelle vers une agriculture d'échange orientée vers le marché. La première véritable coopérative agricole québécoise a été fondée en 1903.

Quelque 20 ans plus tard, il existait déjà une centaine de coopératives agricoles au Québec. Leur nombre allait s'élever à près de 700 entre 1930 et 1945, date à partir de laquelle s'amorce un mouvement de concentration des unités de base qui n'est pas encore terminé. Les chiffres d'affaires augmentent, mais le nombre des unités diminue. Ce dernier s'établissait à 337 en 1968 et à près de 200 en 1977, alors que les ventes passaient de \$ 315 millions à quelque \$ 1,3 milliard aujourd'hui. Le Québec totalise 200 coopératives agricoles dont 168 sont membres de la Coopérative Fédérée. En 1977, la Fédération a réalisé des ventes d'un montant de \$ 675 millions, ce qui porte le chiffre d'affaires global de la coopération agricole québécoise à près de \$ 2 milliards.

## LE ROLE DE LA COOPÉRATION DANS LA MISE EN MARCHÉ

Au Québec, les coopératives agricoles sont de types très variés, les unes polyvalentes, les autres spécialisées. Naturellement, elles s'occupent de la mise en marché des produits agricoles mais aussi de l'approvisionnement de l'exploitation. L'apparition de la coopérative d'approvisionnement remonte au tout début de la coopération agricole québécoise. Mais ce type de coopérative a pris son véritable élan entre 1935 et 1950 pour devenir une entreprise très diversifiée permettant à l'agriculteur de se procurer toute la gamme des produits et des services nécessaires à son exploitation. Au Québec, 40 % de tous les intrants de la ferme proviennent des coopératives agricoles d'approvisionnement. Parallèlement, les coopératives spécialisées s'occupent, de façon directe et autonome, de transformation laitière, avicole, de mise en conserve, de meuneries, d'entreposage de fruits et légumes, etc.

Dans le secteur laitier le mouvement coopératif est particulièrement développé. En 1977, les coopératives laitières affiliées à la Coopérative Fédérée ont transformé et commercialisé plus de 80 % de la production québécoise totale de lait de fabrication et près de 50 % du lait de consommation. C'est aussi dans ce secteur que le mouvement de concentration des sociétés est le plus accentué. De plus en plus, suivant une planification élaborée par les soins de la Fédération et avec l'aide financière du Gouvernement provincial, les coopératives laitières prennent un caractère régional et disposent d'une organisation technologique très moderne. D'ailleurs, la plus grande entreprise laitière du Canada, la Coopérative Agricole de Granby, localité située au Sud-Est de Montréal, est le résultat de la fusion d'un grand nombre de petites coopératives locales de fabrication de beurre et de fromage. Cette société coopérative transforme annuellement près de deux milliards de litres de lait. Si l'on excepte les produits de marque vendus directement par les coopératives laitières de base, l'offre coopérative des produits laitiers est centralisée par la division de l'industrie laitière de la Coopérative Fédérée de Québec.

Dans son activité bétail-viande, la coopération agricole travaille avec cinq usines d'abattage et d'apprêtage manipulant environ 25 % de la production québécoise totale de bœuf, veau, porc, agneau, etc. Quatre établissements sont gérés directement par la Coopérative Fédérée de Québec, tandis que l'autre est la propriété de la Chaîne Coopérative du Saguenay, Fédération régionale des Coopératives agricoles du Saguenay-Lac St-Jean. Parallèlement à l'activité bétail-viande, la Coopérative agricole québécoise possède sept abattoirs avicoles. Parmi ces abattoirs, quatre sont gérés par la Coopérative Fédérée, un autre est la propriété de la Chaîne Coopérative du Saguenay, tandis que les deux derniers appartiennent à des coopératives avicoles, de caractère régional. A elle seule, la coopération avicole réalise plus de 65 % de tous les abattages de volailles du Québec.

En industrie maraîchère, la coopération agricole québécoise est présente dans la production, le traitement ou le conditionnement (conserverie de légumes), et la mise en marché des pommes de terre, du tabac à cigare, des fraises, des tomates, des carottes, des oignons, etc. Son action en ce domaine peut toutefois être qualifiée de marginale.

La présence de la coopération agricole est incontestablement importante dans la mise en marché des produits agricoles au Québec. Et cette présence, alliée à la situation particulière de l'agriculture québécoise au sein de l'agriculture canadienne et nord-américaine, oblige le mouvement coopératif à établir des objectifs précis au plan de la commercialisation des produits de la ferme.

### Les objectifs de la coopération agricole québécoise

- a) améliorer la qualité et la présentation des produits agricoles québécois ;
- b) augmenter constamment la valeur de l'offre concurrentielle du secteur primaire et du secteur secondaire de l'industrie alimentaire coopérative, par la recherche de la plus grande efficacité possible des mécanismes de mise en marché et de commercialisation ;
- c) doter l'agriculture québécoise d'une organisation industrielle et commerciale ayant à la fois l'efficacité et la puissance nécessaires pour tirer le maximum des possibilités de l'aire concurrentielle accessible à nos produits agricoles et alimentaires ;
- d) créer, par le développement d'une demande dirigée vers des produits de marque, une portion importante du marché de consommation qui soit acquise à des produits du milieu ;
- e) par l'institution d'un centre de décision valable, propriété des agriculteurs coopérateurs et sous leur autorité, s'étendant de la production agricole au marché alimentaire, assurer la direction d'un flot suffisant et continu de produits alimentaires provenant des produits primaires mis en marché par les adhérents, afin de répondre convenablement aux exigences quantitatives et régulières des grands réseaux d'établissements de distribution au détail ;
- f) développer le pouvoir de marché de l'industrie alimentaire coopérative québécoise de façon à valoriser le plus possible l'offre de produits agricoles et alimentaires et, partant, obtenir pour les adhérents le maximum de la capacité de payer du marché libre et le maximum offert par les politiques gouvernementales de direction des prix ;
- g) rechercher constamment de nouveaux débouchés nationaux et étrangers, pour les produits agricoles et alimentaires du Québec ;
- h) enfin, remettre à l'adhérent, sous une forme ou sous une autre, les trop-perçus réalisés à toutes les étapes de l'aval.

La réalisation de ces objectifs suppose une puissance économique unifiée aussi bien dans ses moyens d'action que par ses objectifs. Les éléments de cette puissance sont présents. Devant ce fait, le législateur qui a accordé la loi des marchés agricoles était bien conscient de la nécessité d'assurer une certaine protection à la coopération agricole. En effet, devant l'étendue des pouvoirs que l'Etat serait appelé à déléguer à des groupements de producteurs, le législateur s'est rendu compte que des groupes pouvaient ignorer l'économie et ses lois, et il a convenu d'affirmer la nécessité de ne pas détruire ou affaiblir une force économique valable du milieu agricole québécois. A cette fin, lors de l'adoption de la loi, en 1956, l'article suivant a été inscrit :

« La présente loi ne doit pas être interprétée comme tenant à concurrencer l'organisation coopérative de la production et de la mise en marché des produits agricoles, mais elle doit l'être comme ayant pour objet de mettre à la disposition des producteurs et des consommateurs un moyen supplétif de mise en marché ordonnée et juste des produits agricoles. »

« Elle doit être appliquée à la lumière de ce principe, de manière à ne pas gêner l'action du coopératisme dans les régions et les secteurs de production et de vente où il répond ou est en mesure de répondre efficacement aux besoins, et de manière à profiter, autant que possible du concours des coopératives pour l'établissement et l'administration de plans conjoints dans les secteurs de production et les régions où il est désirable d'en établir. »

« Rien dans l'application de la présente loi ne doit venir en conflit avec les engagements d'un producteur vis-à-vis de sa coopérative, ni avec les engagements de celle-ci envers une autre coopérative. »

Le dernier paragraphe de cet article consacrait ainsi la liberté des relations intervenant entre le membre et sa coopérative, ou entre deux coopératives, c'est-à-dire le respect d'engagements consentis librement, principe découlant de la liberté de l'adhésion coopérative. La présence d'une telle disposition dans la loi offrait l'avantage d'indiquer un certain sens à donner à son interprétation et à son application. Par ailleurs, elle gênait les adversaires de la coopération et les syndicalistes qui désiraient subjuguer la coopération. En 1963, le législateur céda devant l'alliance du syndicalisme et du capitalisme, et biffa ce paragraphe de l'article 3 de la loi, maintenant devenu l'article 2 de ladite loi.

### LES INTERRELATIONS AVEC LA FORMULE DES PLANS CONJOINTS

Aujourd'hui, en face de la Régie des Marchés Agricoles, la coopération agricole québécoise n'a plus guère de recours pour maintenir son fonctionnement efficace et son développement normal ; elle n'en a pas davantage pour protéger les coopérateurs lorsque, comme dans le cas des plans conjoints du lait, ils sont appelés à payer des contributions syndicales obligatoires élevées, complètement inutiles dans le contexte actuel de direction étatiste de cette industrie.

Présentement au Québec, selon l'actuelle loi des marchés agricoles, l'agriculteur sociétaire d'une coopérative agricole de mise en marché a un **double statut** sur le plan économique, et un double statut sur le plan juridique. Sur le plan économique, son double statut provient du fait qu'il est à la fois propriétaire d'une entreprise, sa ferme, qui se situe au niveau de l'activité primaire, et d'une coopérative, entreprise se rattachant au niveau du secondaire de l'industrie alimentaire. Ses intérêts économiques ne se limitent pas à la seule production agricole proprement dite. Sur le plan juridique, il est astreint aux obligations que lui impose un plan conjoint à titre de producteur primaire tout en ayant des obligations contractuelles à titre de sociétaire d'une coopérative de transformation et de mise en marché. Cette situation découle du fait que la coopération agricole constitue en elle-même une forme d'intégration des fonctions du primaire et du secondaire. Malheureusement, notre loi des marchés agricoles ignore le fait de l'intégration des fonctions économiques dans l'industrie alimentaire moderne. Elle tend plutôt à vouloir isoler le primaire du secondaire. En ce sens, elle va à l'encontre des tendances de l'industrie alimentaire moderne ; elle devient la source de situations conflictuelles, en particulier quand le primaire et le secondaire sont intégrés par les mêmes personnes, ce qui est le cas des agriculteurs coopérateurs.

#### Ni refus global, ni acceptation globale de la formule du plan conjoint

Toutefois, malgré les lacunes de la loi des marchés agricoles, la coopération agricole québécoise n'adopte pas une attitude de refus global ou d'acceptation globale de la formule du plan conjoint. En fait, elle accepte qu'un plan conjoint puisse s'appliquer à la mise en marché d'un produit défini. Dans l'appréciation d'un projet, il faut tenir compte du contexte particulier de la mise en marché du ou des produits visés, recherchant les modes d'application qui paraissent devoir être les plus bénéfiques aux producteurs progressifs.

#### Mais une attitude pragmatique

Ainsi, par exemple, les contextes des industries porcine et avicole du Québec apparaissent nettement différents du contexte de l'industrie québécoise du lait. L'attitude de la coopération agricole québécoise vis-à-vis des plans conjoints respectifs des producteurs de porcs et des producteurs de volailles diffère donc de celle qu'elle a adoptée vis-à-vis des **plans conjoints des producteurs de lait**. De fait, contrairement aux industries porcine et avicole, l'industrie québécoise du lait de fabrication opère à l'intérieur d'une économie nationale fermée par l'application d'un embargo sur l'importation de produits laitiers. Dans cette économie, la Commission Canadienne du Lait, agissant pour le compte du Gouvernement canadien, assume une véritable direction des prix des produits finis et, par le jeu de ses subsides en regard des marges de commercialisation reconnues, dirige en pratique les prix initiaux que les producteurs

doivent recevoir. De plus, cette Commission, en agissant sur le niveau des prix ou des subsides, dispose des moyens d'action nécessaires pour activer les forces d'adaptation de l'offre et de la demande.

Dans un tel contexte, la **coopération laitière québécoise**, qui transforme et met en marché plus de 85 % de la production québécoise totale de lait de fabrication, nie le besoin d'un plan conjoint en ce domaine. Toute coercition exercée contre les sociétaires des coopératives laitières québécoises et tout prélèvement exigé d'eux constitue à notre avis une iniquité. La situation qui a prévalu dans l'industrie québécoise du lait de fabrication depuis la mise en vigueur et l'application du plan conjoint ne fait que confirmer le bien-fondé de notre attitude, dans la mesure où les sociétaires de coopératives laitières sont concernés. La coopération agricole québécoise ne nie pas, cependant, l'utilité d'un plan conjoint de lait de fabrication pour les producteurs expédiant leur lait ou leur crème à une entreprise non coopérative ou pour les non-sociétaires de coopératives.

En face des différends survenus entre la coopération laitière, d'une part, et la Fédération des producteurs de lait de fabrication et la Fédération des producteurs de lait de consommation, d'autre part, et devant la nécessité de recourir à des pouvoirs coercitifs en matière de contingentement de la production, la coopération laitière a récemment décidé de demander à la Régie des Marchés Agricoles la mise en route d'une procédure apte à doter ses adhérents d'un plan conjoint dont le rôle serait forcément très restreint, mais qui peut se justifier par l'application des règlements relatifs au contrôle de la production.

Par ailleurs, le contexte de l'**industrie porcine au Québec** est nettement différent. L'industrie porcine canadienne et, partant, l'industrie porcine québécoise évolue dans un contexte nord-américain permettant la libre circulation des produits du porc entre le Canada et les Etats-Unis. En pratique ce mouvement interfrontière est permanent et agit dans les deux sens de sorte qu'à moyen et à long terme, les prix en vigueur dans les deux pays tendent à s'équivaloir. Le jeu de l'offre et de la demande, dans un tel contexte économique, s'opère donc sur de très vastes étendues qui dépassent largement les frontières du Québec et même du Canada.

La coopération agricole québécoise transforme et met en marché une proportion minoritaire de la production porcine au Québec et, évoluant à l'intérieur du contexte général que nous venons de définir, n'est pas en mesure d'exercer une influence sur les prix. D'ailleurs, aucun organisme de caractère provincial, que ce soit au Québec ou ailleurs, qu'il s'agisse d'une coopérative ou d'un plan conjoint, ne peut exercer une influence décisive sur les prix d'un produit comme le porc, cela au Canada aussi bien qu'aux Etats-Unis. Il faudrait une action concertée des gouvernements des deux pays pour assurer efficacement une véritable direction des prix du porc.

Cependant, à l'intérieur d'une offre globale et d'une demande globale qui s'affrontent et se mesurent à la dimension du marché nord-américain, il existe une offre et une demande qui peuvent s'affronter et se mesurer à l'intérieur de régions économiques plus restreintes, le résultat de cette mesure régionale étant en étroite relation avec le résultat de la mesure continentale de l'offre et de la demande.

Normalement, le marché public prédominant dans une région déterminée devrait offrir une mesure équitable de l'offre et de la demande de cette région à l'intérieur du contexte national. Mais par suite de la quasi disparition du marché public, ce mécanisme n'offre plus aux producteurs l'assurance de la présence d'une offre convenable en présence d'une demande suffisamment valable pour permettre le jeu équitable de la loi de l'offre et de la demande. Cette situation a donc eu comme conséquence au Québec l'apparition d'un autre mécanisme de fixation des prix, beaucoup moins apparent et officiel, permettant à certains de réaliser des bénéfices marginaux non justifiés, si bien que le producteur avait l'impression d'être en présence de machinations, variant suivant les établissements d'abattage et les commerçants, qui faussent le mécanisme de fixation des prix.

Dans un tel contexte, la coopération agricole québécoise approuve l'existence d'un plan conjoint des producteurs de porcs permettant l'application d'un mécanisme de détermination officielle des prix du porc ; un tel mécanisme opérant de façon à mesurer à chaque moment du marché, le rapport existant entre une offre globale anonyme et une demande globale anonyme et cherchant l'équité, non l'égalité, entre les offrants, d'une part, et les acheteurs, d'autre part.

Si au Québec la coopération agricole s'est bien accommodée de la mise en vigueur du **plan conjoint** relatif à la mise en marché de la volaille, c'est qu'en ce secteur bien précis, ces mécanismes d'ajustement de l'offre face à la demande ne viennent pas briser le lien essentiel qui unit le producteur sociétaire à sa coopérative. Dans ce secteur, par exemple, où la coopération agricole québécoise est devenue l'un des plus importants producteurs de poulets à rôtir et de dindons à griller, nous avons toujours fait bon ménage avec le plan conjoint des producteurs de volailles qui, se limitant à contingentier l'offre et à négocier des prix, permet à la coopération d'intégrer au bénéfice de ses adhérents toutes les fonctions du primaire et du secondaire. En ce sens, donc, la formule du plan conjoint rejoint les tendances de l'industrie alimentaire moderne et concourt à bonifier le revenu de nos agriculteurs, la raison d'être de la coopération agricole.

La coopération agricole québécoise ne rejette donc pas la formule du plan conjoint quand le contexte économique s'y prête bien et que son application n'entrave pas le bon fonctionnement de la coopération et de ses principes de base.