

Production et consommation dans le système agro-alimentaire québécois : une approche géographique

William Smith

Volume 25, Number 66, 1981

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/021527ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/021527ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de géographie de l'Université Laval

ISSN

0007-9766 (print)

1708-8968 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Smith, W. (1981). Production et consommation dans le système agro-alimentaire québécois : une approche géographique. *Cahiers de géographie du Québec*, 25(66), 323–341. <https://doi.org/10.7202/021527ar>

Article abstract

The Québec food supply System has been drastically transformed in recent years following changes in consumer demand. Today corporate strategies play a major role and make the producer more dependent on the market economy. Despite governmental policies aimed at assuring a higher level of self-sufficiency, this goal is far from being reached. The establishment of a strong competitive processing sector remains the only way to fill this structural gap.

PRODUCTION ET CONSOMMATION DANS LE SYSTÈME AGRO-ALIMENTAIRE QUÉBÉCOIS : UNE APPROCHE GÉOGRAPHIQUE*

par

William SMITH

*Department of Geography
University of Toronto
Toronto, Ontario, M5S 1A1*

RÉSUMÉ

L'industrie agro-alimentaire québécoise a été l'objet, ces dernières années, d'une profonde transformation structurelle par suite de nombreux changements survenus dans les habitudes de consommation des Québécois. Les grandes compagnies jouent maintenant un rôle moteur dans le système agro-alimentaire québécois et lient davantage le producteur agricole à l'économie de marché. Malgré les politiques gouvernementales, le Québec est encore loin de l'autosuffisance agro-alimentaire et seul un secteur de transformation dynamique pourra permettre de combler ce fossé structurel.

MOTS-CLÉS : Agro-alimentaire, auto-suffisance alimentaire, habitudes de consommation, transformation des produits agricoles, province de Québec.

ABSTRACT

A consumer's perspective on the geography of the Québec food supply system.

The Québec food supply system has been drastically transformed in recent years following changes in consumer demand. Today corporate strategies play a major role and make the producer more dependent on the market economy. Despite governmental policies aimed at assuring a higher level of self-sufficiency, this goal is far from being reached. The establishment of a strong competitive processing sector remains the only way to fill this structural gap.

KEY WORDS: Agro-business, food self-sufficiency, consumption patterns, processing of agricultural products, Province of Québec.

*
* *
*

* Cet article, soumis originellement en anglais, a été traduit en français par Fernand Roy avec la collaboration de Jean Raveneau et Luc Bureau.

La préoccupation des consommateurs à l'égard de l'augmentation du prix des aliments leur a fait oublier les conséquences, pour l'économie québécoise, des transformations dans les habitudes de consommation alimentaire. En fait, les dépenses alimentaires moyennes per capita ont continué à décroître et, à l'exception de l'Américain, le Canadien moyen est celui qui consacre la plus petite partie de son budget à se nourrir. Malgré cela, l'alimentation représente, encore aujourd'hui, la plus grande portion du budget familial et toute augmentation du prix des aliments continue d'affecter au plus haut point les classes moyennes et défavorisées. C'est ainsi que les Québécois, avec un revenu personnel moyen inférieur à celui du Canada et à celui de la riche province d'Ontario, consacrent proportionnellement une part plus importante de leur budget à la nourriture¹.

Au Québec, l'impact de la baisse de la proportion du budget familial consacré à l'alimentation est compensé par un niveau relativement stable dans la demande générale. Cette situation est appelée à durer compte tenu du faible taux de natalité et d'une migration nette négative. On constate cependant que des changements sont survenus dans la demande : l'évolution du contexte socio-économique pousse désormais les gens à acheter des produits d'alimentation plus standardisés et exigeant moins de préparation, donc plus dispendieux.

Cette évolution de la conjoncture n'a pas été sans affecter l'économie québécoise. La plupart des nouvelles demandes des consommateurs ne peuvent pas encore être satisfaites par les producteurs québécois. Cette situation ne peut pas assurément être interprétée à partir des comportements individuels des producteurs. De multiples changements, faisant suite aux pressions des consommateurs, sont apparus dans la géographie même du système de production alimentaire. Parallèlement à ces changements, des stratégies inédites initiées par de grandes corporations, de même que des actions gouvernementales destinées à influencer le marché sont apparues. Aujourd'hui, les producteurs agricoles s'ajustent rapidement aux impératifs, parfois confus, de la demande, mais en même temps ils voient leur contribution réelle à l'économie québécoise entravée par toutes sortes de contraintes de nature structurelle.

LE DÉFI DU MARCHÉ

Au Canada, la demande pour les produits alimentaires a peu à voir avec les prix. On doit plutôt voir la venue de nouveaux modèles de consommation d'aliments comme la résultante d'une société axée de plus en plus sur la production de masse et la consommation à outrance, où l'automobile comme le réfrigérateur font partie du décor de tous les jours. Au surplus, l'entrée massive des femmes sur le marché du travail, combinée au fait que les familles sont maintenant plus petites, ont contribué à créer de plus en plus chez le consommateur une mentalité favorable à l'achat d'aliments « prêts à servir ».

Depuis 1961, on assiste à un accroissement dans la consommation de la plupart des fruits et légumes, de même qu'à un renouvellement de la demande dans le boeuf et la volaille, alors que la consommation d'oeufs a fléchi. On note également un déclin significatif dans la consommation de produits laitiers, particulièrement le lait et le beurre, à l'exception du fromage dont la demande s'est accrue. Sur l'ensemble des dépenses per capita relatives aux fruits et légumes, la part des produits transformés est passée de 65% à 75%². On observe la même tendance pour les produits laitiers finis. Dès lors, il n'est pas surprenant que compte tenu de ce contexte, la part fournie par le producteur québécois ne représente plus que 0,40 \$ de chaque dollar consacré à l'alimentation.

L'ajustement du système de production alimentaire québécois à ces nouveaux besoins de consommation peut être évalué en mesurant le degré d'auto-approvisionnement touchant certains produits spécifiques (tableau 1). Le Québec, manifestement, possède les plus bas taux d'auto-suffisance pour les produits dont la demande est en croissance chez les consommateurs; de surcroît, ce taux continue à décroître. Les productions d'œufs, de porc et de volaille font exception. En dépit d'une demande per capita qui s'essouffle, la production d'œufs du Québec continue de croître, répondant à une demande grandissante dans les autres provinces. Bien que la province soit auto-suffisante en ce qui a trait à la production de la plupart des produits laitiers, du porc, du veau et de la volaille, il est loin d'en être ainsi pour les fruits et légumes, le bœuf, les céréales et pour d'autres produits.

En fait, il existe un profond déséquilibre entre l'offre et la demande, à la fois en termes de diversité et de quantité de produits offerts. De plus, la production de certaines denrées comme le porc, la volaille, les œufs (où le niveau d'auto-suffisance est très élevé) et le bœuf (qui connaît une baisse dramatique du niveau d'auto-suffisance), repose sur l'importation massive de grains de provenance de l'Ouest du Canada. Par ailleurs, dans d'autres secteurs, on assiste à une augmentation des importations de produits transformés, en particulier des États-Unis, à un rythme tel qu'il empêche l'établissement d'un contrôle réel du prix des aliments au niveau domestique³. Cette dépendance des importations n'est pas compensée par un marché d'exportation vigoureux. Dans les secteurs où le Québec possède un solde positif, il s'agit, sauf quelques exception, de produits où la demande est en baisse. Ainsi, les exportations de produits laitiers ont connu une chute au cours des dernières années et, en dépit d'une amélioration consécutive dans le secteur de la production du bœuf, la province continue à être aussi dépendante du bœuf de l'Ouest.

La situation d'ensemble apparaît précaire alors que l'industrie agro-alimentaire devrait jouer un rôle moteur dans la croissance économique de toute la province. En termes de revenus et d'emplois, l'agro-alimentaire a des effets multiplicateurs supérieurs à ceux d'autres secteurs industriels. En outre, dans la quasi-totalité des régions du Québec, l'industrie des aliments et boissons occupe un rang élevé par rapport aux autres types d'industries⁴.

Pourtant l'industrie agro-alimentaire québécoise montre des signes évidents de déclin relatif, voire absolu, à la fois en termes de source d'emplois, de contribution au revenu provincial ou de capacité à répondre à la demande provinciale (tableau 2). Les nouveaux modèles de consommation viennent encore aggraver cette situation.

Parallèlement aux changements survenus au niveau de la demande du marché, les producteurs agricoles ont également eu à faire face à des changements dans le prix des intrants. Ces deux séries de changements n'ont pas été sans provoquer des restructurations massives qui ont elles-mêmes généré de nouveaux éléments dans la géographie de l'agriculture québécoise. C'est ainsi que les producteurs ont remplacé la main-d'œuvre par d'autres moyens de production partout où cela a été possible. Il en résulte qu'en 1976 la main-d'œuvre agricole québécoise ne représenterait plus que 57% du niveau de 1961⁵. Les agriculteurs ont aussi modifié leurs types de production quant ils n'ont pas tout simplement quitté l'agriculture. En fait depuis 1961, l'emploi dans l'agriculture est passé de 8,6% à 3,6% du total de la population active québécoise. La contribution des emplois agricoles au revenu provincial a diminué de plus de moitié et on ne comptait plus que 88 000 personnes employées dans l'agriculture au Québec en 1976. Au surplus la superficie consacrée à l'agriculture a vu sa part réduite

Tableau 1

**Niveau d'auto-suffisance pour certains aliments
et pourcentage de variation, Québec, 1961-1976**

Produits	1961	1969 Pourcentage	1976	1961-1969 Variation dans le pourcentage	1969-1976	1961-1976
<i>Produits laitiers</i>	109,5	134,9	118,3	+ 23,2	-12,0	+ 8,0
Lait liquide et crème	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Beurre	122,5	149,1	146,8	+ 21,7	- 1,5	+19,8
Fromage cheddar	128,2	165,7	90,2	+ 29,3	- 9,9	+ 2,7
Autres fromages	47,4	56,7		+ 11,2		
Crème glacée	54,4	126,2		+131,8		
Autres	215,8	283,2	145,1	+ 31,2	-29,0	+ 7,4
<i>Oeufs</i>	62,4	65,6	82,5	- 5,0	+25,8	+32,2
<i>Viandes (total)</i>	59,6	47,6	47,9	- 20,0	- 0,6	-19,6
Boeuf	36,7	25,8	21,8	- 29,7	-15,5	-40,6
Porc	93,3	74,0	104,7	- 20,7	+41,5	+12,2
Veau	78,8	118,9	103,0	+ 50,9	-13,4	+30,7
Agneau et mouton	34,0	10,8	6,1	- 68,2	-43,5	-82,1
<i>Viandes de grill</i>	69,3	105,6	103,8	+ 52,4	- 1,7	+49,8
Poules et poulets	74,1	109,9	107,3	+ 48,3	- 2,4	+44,8
Dindes	52,9	83,2	89,2	+ 57,3	+ 7,2	+68,6
<i>Légumes (total)</i>	53,4	59,8	47,7	+ 12,0	-20,2	-10,7
Asperges	n.a	14,0	8,1	—	-42,1	—
Fèves	n.a	168,8	92,3	—	-45,3	—
Betteraves	n.a	185,3	168,9	—	- 8,9	—
Choux	62,1	56,4	97,0	- 9,2	+72,0	+56,2
Carottes	116,7	148,9	108,2	+ 27,6	-27,3	- 7,3
Choux-fleur	n.a	119,2	50,7	—	-57,5	—
Céleri	19,5	18,9	30,8	- 3,1	+63,0	+58,0
Mais	69,5	118,4	90,5	+ 70,4	-23,6	+30,2
Concombres	n.a	146,9	115,6	—	-21,3	—
Laitues	n.a	26,9	23,2	—	-13,8	—
Oignons	72,4	97,3	44,3	+ 34,4	-54,5	-38,8
Pois	54,8	107,7	105,0	+ 96,5	- 2,5	+91,6
Épinards	n.a	64,0	21,9	—	-65,8	—
Tomates	n.a	12,0	2,4	—	-80,0	—
Pommes de terre	70,2	56,0	54,6	- 20,2	- 2,5	-22,2
<i>Fruits (total)</i>	20,0	20,9	11,1	+ 4,5	-46,9	-44,5
Pommes	83,6	99,2	62,0	+ 18,7	-37,5	-25,8
Fraises	n.a	36,4	39,1	—	+ 7,4	—
Framboise ¹	n.a	36,2	46,2	—	+27,6	—
Autres	9,1 ¹	14,1	0,4	+ 54,9	-97,2	-95,6
<i>Céréales (total)</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

n.a. : données non disponibles.

¹ Inclut fraises et framboises pour 1961 seulement.

Source : Pour les données de 1961 et 1969, *Consommation et degré d'auto-provisionnement*, Série « Profil agro-alimentaire » n° 2, ministère de l'Agriculture du Québec, Québec, 1972. Pour 1976, *Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire au Québec*, 1977, ministère de l'Agriculture du Québec, Québec, 1977.

du fait de l'abandon des terres, de l'urbanisation, de la spéculation foncière et de la compétition en vue d'autres usages.

Tableau 2

**Emploi et produit domestique brut dans le secteur de l'agriculture
et des aliments et boissons, 1961-1975**

	1961	1971	1973	1975
A. Emploi				
1. AGRICULTURE				
Nombre	138 000	98 000	88 000	88 000
% d'emplois dans le secteur primaire	73,4	67,6	64,6	65,3
% d'emplois par rapport à l'ensemble de la population active du Québec	8,6	4,5	3,7	3,6
Rang parmi 32 secteurs ¹	3	7	8	8
2. ALIMENTS ET BOISSONS				
Nombre ²	57 160	67 850	66 560	64 120
% d'emploi dans l'industrie manufacturière..	12,2	11,7	10,9	10,6
% d'emploi par rapport à l'ensemble de la population active du Québec	3,6	3,1	2,8	2,6
Rang parmi 32 secteurs	8	9	9	9
3. TOTAL (1+2)				
Nombre	195 160	165 850	154 560	152 120
% d'emploi par rapport à l'ensemble de la population active du Québec	12,2	7,5	6,5	6,2
Rang parmi 31 secteurs ³	3	3	4	4
B. Produit domestique brut (PDB)				
1. AGRICULTURE				
Produit domestique brut 000 000 \$ (1961) .	231,0	260,6	229,6	214,4
% du PDB dans le secteur primaire	36,5	30,3	27,7	27,8
% du PDB par rapport à l'ensemble des activités économiques du Québec	2,6	1,8	1,4	1,3
Rang parmi 32 secteurs	12	18	18	19
2. ALIMENTS ET BOISSONS				
Produit domestique brut 000 000 \$ (1961) .	387,3	578,2	596,4	542,4
% du PDB dans le secteur manufacturier ..	14,5	13,5	12,7	11,6
% du PDB par rapport à l'ensemble des activités économiques du Québec	4,3	3,9	3,7	3,2
Rang parmi 32 secteurs	7	7	8	8
3. TOTAL (1+2)				
PDB — 000 000 \$ (1961)	618,3	838,8	826,0	756,8
% PDB par rapport au total provincial des activités économiques	6,9	5,7	5,1	4,5
Rang parmi 31 secteurs	5	5	5	7

¹ L'économie québécoise comprend 31 secteurs : 4 dans le primaire, 20 dans le secondaire et l'industrie de la construction, et 7 dans le tertiaire.

² Il s'agit de tous les employés et non seulement de ceux travaillant dans des commerces de plus de 20 employés.

³ Le regroupement des secteurs de l'agriculture et des aliments et boissons ramène le nombre total de secteurs à 31.

Source : Gouvernement du Québec, *L'Agro-Alimentaire — pour une stratégie de développement*, Document de travail déposé par le Secrétariat des conférences socio-économiques, à la conférence sur l'agro-alimentaire, tenue à Québec, les 10, 11, 12 avril, 1978.

Dans tous les secteurs de l'agriculture, des changements prennent place. Pourtant, la production laitière, déjà omniprésente dans le marché agro-alimentaire québécois, voit encore son importance s'accroître. Si le nombre de fermes produisant des fruits et légumes a augmenté, la superficie vouée à la production de légumes a par contre diminué depuis 1961. Entre 1974 et 1976, la valeur de la production commerciale de fruits est tombée à 16 millions de dollars, soit seulement 54% de plus qu'en 1961. En fait, le maintien de la production de volailles, de boeuf et de céréales, joint à une augmentation heureuse dans la production du porc, des oeufs et des pommes de terre — production qui avait connu une baisse très marquée — n'a pu faire mieux que ralentir le rythme du déclin de l'industrie agro-alimentaire. Le Québec reste prisonnier d'une industrie laitière dont la production dépasse largement les besoins domestiques, tout en se révélant incapable de développer des secteurs où l'on observe pourtant une demande soutenue tels le boeuf, les céréales, les fruits et les légumes.

Ces changements ne produisent pas le même effet partout dans la province et on assiste à l'éclatement graduel des structures à l'intérieur même de l'agriculture. C'est ainsi que le gros de la production actuelle est concentré dans un petit nombre de comtés le long des basses terres du Saint-Laurent, en aval de Montréal, ainsi que dans des zones discontinues qui s'étendent de la Vallée du Richelieu aux comtés de Beauce, Bellechasse et Dorchester vers l'est ainsi que Champlain et Montcalm sur la rive nord. De fait, plus de 27% de la production du Québec se retrouve dans huit comtés et près de 50% de cette production est concentrée dans 16 comtés.

La diminution du nombre d'exploitations agricoles a surtout touché les plus petites fermes (définies d'après la valeur des produits vendus) en même temps qu'on enregistre une augmentation rapide du nombre de fermes produisant pour plus de 10 000 \$ annuellement. Il en est résulté un déclin de l'importance économique des petites fermes, allié à un accroissement du pourcentage des ventes provenant des grandes exploitations. Ainsi, en 1976, 60% des ventes provenaient de fermes dont le chiffre d'affaires était supérieur à 50 000 \$ (ce qui représentait 9% du nombre de fermes) tandis que les fermes dont le chiffre d'affaires était situé entre 1 200 \$ et 10 000 \$, et qui comprenaient pour près de 40% du total, s'accaparaient un maigre 5% de l'ensemble des ventes⁶. On peut dire qu'on est en présence de différentes catégories (ou classes) d'exploitants agricoles et qu'en même temps chacune d'elles possède une aire géographique spécifique de même qu'une forme spatiale qui lui est propre.

STRUCTURE DU MARCHÉ ET CONTRÔLE DE L'ESPACE

La concentration croissante des fonctions dans le cadre d'une intégration à la fois verticale et horizontale constitue sans contredit la tendance dominante du marché, vu comme système, au cours des dernières années. La réorganisation radicale à laquelle on a assisté au niveau de la distribution des produits est apparue comme une réponse directe et pertinente face aux perspectives de profit à réaliser en produisant des biens à meilleur coût, qui répondent à une demande latente mais soutenue, tout en nécessitant peu de manipulation et qui se vendent à des endroits stratégiques. Ainsi le fait d'offrir sur le marché une masse importante de produits vendus comptant, sans livraison, et en réduisant au maximum le service au client, a permis aux grands distributeurs de survivre à même des marges de profit moindres, aux dépens de leurs compétiteurs traditionnels, les petits commerçants.

Le commerce de détail et de gros

Le secteur de l'alimentation au détail est maintenant dominé par quelques grandes chaînes d'alimentation. Depuis 1951 celles-ci ont accru leur part du marché québécois de 25,6% à 42,5%. Il est vrai que ce chiffre est bien en deçà des proportions que l'on retrouve dans les autres provinces⁷. Cette situation s'expliquerait en partie par la pénétration tardive du marché québécois par les grandes chaînes d'alimentation. Par ailleurs, la réglementation limitant les heures d'ouverture des grands magasins et le droit qu'ont les petites épiceries de vendre de la bière et du vin, n'ont pas été sans aider les petits commerces de détail.

Au Québec, les détaillants indépendants en alimentation se sont aussi regroupés dans le cadre d'accords à caractère coopératif ayant trait au commerce de gros, afin de profiter de réductions comparables à celles obtenues par les grandes chaînes. Cela leur permet d'offrir aux consommateurs des produits à prix compétitifs, avec un service personnalisé et dans des lieux facilement accessibles. Cette politique s'est avérée fructueuse : en 1978 on comptait 18 associations de ce genre dans la province, totalisant 3 650 points de vente représentant 40,5% de l'ensemble des ventes d'alimentation au détail. Les grandes chaînes, quant à elles, comptaient pour 42,3%, avec 377 points de vente, alors que 6 340 épiciers indépendants non affiliés s'accaparaient le 17,2% restant⁸.

Steinberg et Dominion, de même que les trois groupes Provigo, Métro-Richelieu et Hudon-Deaudelin, contrôlaient autour de 80% des ventes de détail au Québec (de fait la récente acquisition de Dominion par Provigo fait de ce dernier le leader avec 37% du marché comparativement à 35% pour Steinberg)⁹. Au surplus, l'emprise des chaînes d'alimentation est plus importante dans les centres urbains. À Montréal, par exemple, elles contrôlent 60% du marché, ce qui est largement au-dessus de la moyenne provinciale. Dans les grands centres d'achats, cette proportion atteint presque 100%.

Le marché de gros fait apparaître des tendances structurelles comparables à celles qui précèdent. Développements technologiques, améliorations dans les communications et les transports, nouvelles demandes imposées par la réorganisation du marché de détail, tous ces facteurs ont favorisé une concentration accrue et une diversification sectorielle à travers le système de distribution.

L'industrie de transformation des aliments et boissons

Depuis 1961, le nombre d'établissements dans l'industrie des aliments et boissons est tombé de 2 510 à 1 250. La main-d'oeuvre qui s'y rattache ne s'est accrue que de 4,5%, pour atteindre 57 775 travailleurs, alors que la valeur ajoutée triplait¹⁰. Deux tendances de fond se dégagent de ces constatations. D'abord les industries de transformation sont moins nombreuses mais leur taille augmente. Ensuite les petites et moyennes entreprises sont encore prédominantes au Québec. Il n'y a que dans le cas des abattoirs et de la préparation des viandes que la taille d'opération optimale correspond à de petits établissements. Il s'agit là d'une exception intéressante au syndrome des économies d'échelle, qu'on retrouve partout dans les industries de transformation des produits de l'agriculture, et contraire de surcroît au credo des politiques provinciales qui favorisent largement un type de croissance à grande échelle.

En dépit des changements structurels soulignés plus haut, le secteur des aliments et boissons a perdu de son importance dans l'économie québécoise et n'a pas réussi à satisfaire aux besoins d'une société de consommation en pleine mouvance (tableau 2). Cette incapacité saute encore plus à l'oeil quand on analyse les caractéristiques struc-

turelles de l'industrie québécoise de l'alimentation. Ainsi les abattoirs et les établissements de préparation de viandes continuent à fonctionner à raison de 65% seulement de leur capacité¹¹. Ce qui est plus surprenant encore, c'est l'insuffisance de l'industrie dans certains secteurs et son absence dans d'autres. Dans la catégorie des produits congelés où la demande s'accroît pourtant de 20% par année, la province ne produit que 9% de la production canadienne quand on sait qu'elle compte pour 27% de la population du pays¹². Trois firmes s'accaparent 60% de la production totale québécoise, le reste étant réparti parmi 22 petits établissements¹³. Dans le secteur des fruits et légumes congelés, deux firmes seulement sont actives, et l'unique producteur d'huiles végétales a fermé boutique.

Le nombre de firmes et d'établissements dans le secteur des aliments et boissons cache une concentration très élevée quant à la production de certains produits. L'on ne dispose de statistiques détaillées que pour l'année 1965¹⁴, mais à l'aide de données courantes on peut identifier 54 firmes « dominantes ». De ce nombre 27 sont des sucursales; la plupart des firmes canadiennes sont localisées à l'extérieur du Québec et celles dont le siège social est au Québec sont presque toutes des coopératives, dont la plupart sont spécialisées dans les produits laitiers et les produits de volailles.

Cette capacité limitée des industries du secteur des aliments et boissons résulte en des échanges déficitaires d'aliments transformés entre le Québec et les autres provinces¹⁵. En outre, les industries existantes possèdent des caractéristiques qui reflètent une évolution en vase clos par rapport à la production agricole locale. À peine 60% des produits transformés manufacturés au Québec sont basés sur la production locale, qui représente une part significative dans cinq secteurs industriels seulement¹⁶. Malgré cela les tentatives faites pour répondre à la demande industrielle ont nécessité une série d'ajustements à caractère structurel au niveau des fermes.

L'ajustement des fermes aux conditions du marché

Une spécialisation accrue, des fermes de plus grande dimension, l'application de la science et de la technologie dans le processus de production, et les conditions de travail assez dures qui en amènent plusieurs à quitter la terre, expliquent en partie les changements survenus suite à la compétition qu'ont créée dans l'économie de marché les « grands » de l'agro-business. Les caractéristiques géographiques et biologiques de la production agricole, jointes aux fluctuations saisonnières du travail de la ferme, constituent toutefois un frein à l'extension de ce processus. Les producteurs agricoles demeurent isolés géographiquement, ce qui limite en pratique la spécialisation de la main-d'oeuvre ou encore les monopoles régionaux. Aussi, les nombreux risques inhérents à la production agro-alimentaire — on pense ici à la dépendance continue à l'égard des conditions climatiques imprévisibles, de même qu'à d'autres facteurs localisés à l'extérieur du monde agricole — représentent à n'en pas douter la barrière clef empêchant la prise en main complète de l'agriculture par les compagnies. Encore aujourd'hui 95% des fermes du Québec sont exploitées sur une base familiale alors que les compagnies en exploitent moins de 1%. Comme dans d'autres industries d'exploitation des ressources les compagnies exercent un contrôle sur l'agriculture à travers une planification du marché plutôt que par la mainmise sur la propriété des fermes.

La localisation des composantes du système agro-alimentaire

Il va de soi que la structure du marché et l'organisation spatiale nuisent aux producteurs désireux d'améliorer leur position concurrentielle. Les changements de fond au niveau du marketing ont créé un impact direct sur la localisation des établissements et, en conséquence, sur les caractéristiques mêmes de la production agricole. Dans le secteur de détail, la relation entre structure et localisation est évidente. Près de 70% des supermarchés sont concentrés dans la région de Montréal alors que celle de Québec en compte autour de 13%¹⁷. L'apparition de chaînes d'alimentation de qualité consolide ce pattern de répartition et aide en même temps à offrir des services plus étendus dans plusieurs autres centres régionaux. À remarquer que cette répartition recoupe en grande partie celle des ventes et celle du pouvoir d'achat du consommateur. Parce que les grandes chaînes d'alimentation ont besoin d'un chiffre d'affaires élevé et d'une rotation rapide de leurs produits afin d'assurer leur rentabilité, la localisation devient un facteur déterminant de leur succès. Mais les facteurs de localisation sont devenus tout aussi significatifs dans d'autres secteurs du système de production agro-alimentaire. Des liens plus étroits entre les différentes composantes de ce système ont amené une concentration spatiale des industries de transformation, voire de la production agricole elle-même.

Les tendances de localisation des industries de transformation peuvent être analysées d'après l'évolution des chiffres de la valeur ajoutée et du nombre d'établissements du secteur aliments et boissons par région économique de 1964 à 1974 (figure 1). Le trait le plus marquant est sans contredit la persistance de la prédominance de Montréal vis-à-vis de toutes les autres régions. Il est vrai que les régions les plus éloignées de Montréal ont augmenté leur contribution relative dans le groupe des aliments et boissons, mais cette constatation doit être pondérée par le petit nombre d'établissements dans ces régions. En fait la suprématie écrasante de Montréal est le trait marquant et on ne peut analyser le moindre changement sans se référer à cette donnée capitale. On remarque également un déplacement important d'activités vers les régions périphériques, telle la Gaspésie. Ces régions semblent bénéficier d'une certaine protection due à la distance, mais on n'y voit pas de vrai décollage si on s'en remet à leurs performances en termes d'activité économique globale. À l'opposé, la concentration croissante de l'industrie de transformation des aliments autour de Montréal semble avoir produit un certain effet d'entraînement, notamment dans la région de Trois-Rivières. Un tel effet peut s'expliquer comme étant la résultante d'une congestion industrielle dans la région de Montréal. Mais le résultat d'ensemble est que les régions agricoles éloignées des grands marchés manquent de débouchés.

La mobilité spatiale dans le système agro-alimentaire

Les caractéristiques de localisation qui ont cours dans le système de production alimentaire reflètent différents degrés de mobilité spatiale et représentent une réponse, au niveau spatial, comparable aux ajustements structuraux esquissés plus haut. La mobilité croissante de la population dans son ensemble a facilité la concentration initiale des ventes au détail à l'intérieur de quelques grands supermarchés. Les groupes moins mobiles, telles les classes défavorisées et les personnes âgées, demeurent quant à eux dépendants des petits commerces locaux. De même, les consommateurs des petites localités et ceux des régions rurales sont limités par le facteur distance et sont dépendants de petits commerces dont la fonction est de répondre à ces marchés que négligent les grandes chaînes.

L'évolution qu'ont connue les grandes chaînes d'alimentation depuis la fin des années 50 leur a fait choisir des sites leur permettant de s'adapter aux tendances du marché. Elles jouissent également d'une mobilité que n'ont pas leurs concurrents plus modestes. Une telle situation reflète l'énormité de leurs moyens financiers et leur capacité constante d'avoir accès à des ressources financières très larges. Mais cela fait aussi partie d'une stratégie délibérée. Ainsi Dominion (maintenant absorbé par Provigo) et Steinberg louent la plupart de leurs magasins et de leur matériel technique, à l'instar de ce que font aussi les marchands qui font partie d'associations sur une base volontaire.

Quant au secteur de transformation, la mobilité est en partie fonction des ressources financières, bien qu'on doive aussi compter sur la capacité financière de l'investisseur ou sur les possibilités du marché. Ici le contrôle des ventes au détail par quelques grandes chaînes prend toute son importance. Tous les établissements de transformation appartenant aux commerces de détail sont situés dans les grands centres à proximité du marché de consommation. Leur faible dépendance à l'égard de la production domestique et le fait que plusieurs compagnies étrangères s'occupent du secteur de la distribution et non de la production, favorisent la mobilité, en même temps que le choix de leur localisation confirme la valeur des emplacements liés au marché.

Les producteurs agricoles, eux, n'ont pas cette mobilité spatiale propre à tous les secteurs du marché. Cette situation leur enlève un pouvoir de marchandage et ne les aide certainement pas à s'adapter aux changements qui surviennent dans la structure du marché autant que dans le mode et la nature de la production elle-même. Alors que les impératifs du marché exigent d'importants approvisionnements réguliers et de qualité égale, les agriculteurs demeurent dépendants des conditions climatiques et biologiques génératrices de flux saisonniers, de productions limitées en quantité et de qualités irrégulières. À ces contraintes s'ajoutent des ressources financières limitées et une information déficiente sur les besoins du marché. Ces conditions empêchent le producteur de réagir au moment où le prix qu'il reçoit pour sa production a tendance à baisser.

CONTRÔLE VERTICAL ET PRODUCTION À CONTRAT

Caractéristiques générales de la production à contrat

La recherche d'une coordination réelle entre la ferme et le marché est devenue une question fondamentale dans l'économie agricole moderne. Il s'agit là d'une conséquence de l'ouverture à l'économie de marché qui caractérise aujourd'hui tout le système de production alimentaire. Au Québec, s'ajoutent à cette donnée les problèmes liés à la transition d'un système essentiellement traditionnel à un système dominé par des impératifs commerciaux. De multiples études ont permis de souligner la nécessité d'améliorer la qualité des produits québécois, d'assurer un plus grand degré de standardisation, de régulariser l'approvisionnement du marché ainsi que de coordonner la production en fonction de la demande de ce même marché.

La mise en place, au cours des dernières années, d'une coordination étroite entre la ferme et le marché s'est surtout faite dans le cadre d'accords contractuels. Ces derniers ont pour effet d'entraîner une planification des activités de production en même temps qu'ils donnent aux compagnies l'occasion de s'assurer de la qualité, de la quantité et du type de produits offerts. De plus, l'assurance d'avoir un débouché pour ses produits de même que la garantie de revenus qui en découle encouragent l'agriculteur à se spécialiser, dans la mesure où cela lui permet de minimiser les risques autrement

que par la polyculture. D'ailleurs, la production à contrat assure un apport constant de capitaux et de technologie à la ferme et peut conduire à une réévaluation de la production. La mise à contrat de la production agricole a soulevé beaucoup de critiques. Les compagnies, grâce au contrôle engendré par les accords contractuels, ont été accusées de créer un mouvement destiné à industrialiser la production agricole, encourageant ainsi le producteur à abdiquer son pouvoir de décision. En d'autres termes, l'accord contractuel offre une certaine stabilité aux agriculteurs mais au prix d'un renforcement éventuel de leur dépendance par rapport aux structures du marché.

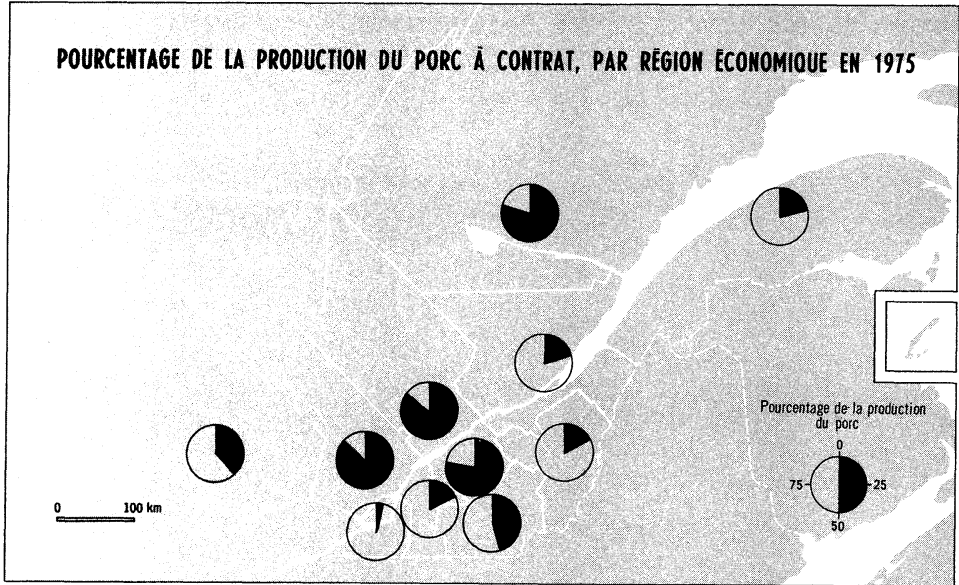
Au Québec, les contrats sont monnaie courante dans la production du porc, de la volaille et des oeufs, de même que dans la production des légumes destinés aux conserveries. On s'étonne de constater le peu d'informations publiées sur un sujet qui soulève autant de passions. En fait, on reconnaît officieusement que la production à contrat est plus importante au Québec que dans les autres provinces même si le phénomène est officiellement nié par les fonctionnaires autant que par les organismes agricoles, certains allant même jusqu'à ignorer le rôle de la production à contrat en invoquant l'absence de données. De fait, les seules données disponibles sur la production à contrat concernent le secteur des légumes. Quant aux autres secteurs, les seules données auxquelles on a accès sont détenues par quelques personnes seulement qui travaillent dans un secteur soit comme fournisseur, soit dans la production, la transformation ou au niveau de la réglementation.

Chaque secteur a ses propres particularités qui aident à comprendre la dynamique du rôle des compagnies et du contrôle qu'amène la mise à contrat. Dans le secteur des légumes, la compagnie veut avant tout s'assurer d'un approvisionnement stable tout au long de la saison de production. La rigidité des contrôles de qualité et des techniques de transformation modernes favorise des pratiques bien précises d'ensemencement, de culture et de récolte. L'investissement massif que nécessitent les techniques d'ensemencement sophistiquées, de même que l'utilisation de fertilisants et de pesticides, joint au prix élevé de l'équipement servant à la récolte, rendent encore plus alléchante, pour ne pas dire essentielle, la venue d'un capital exogène. En outre, les risques qu'entraîne une production agricole à grande échelle et spécialisée incitent encore plus le producteur agricole à s'assurer de revenus sur lesquels il puisse compter.

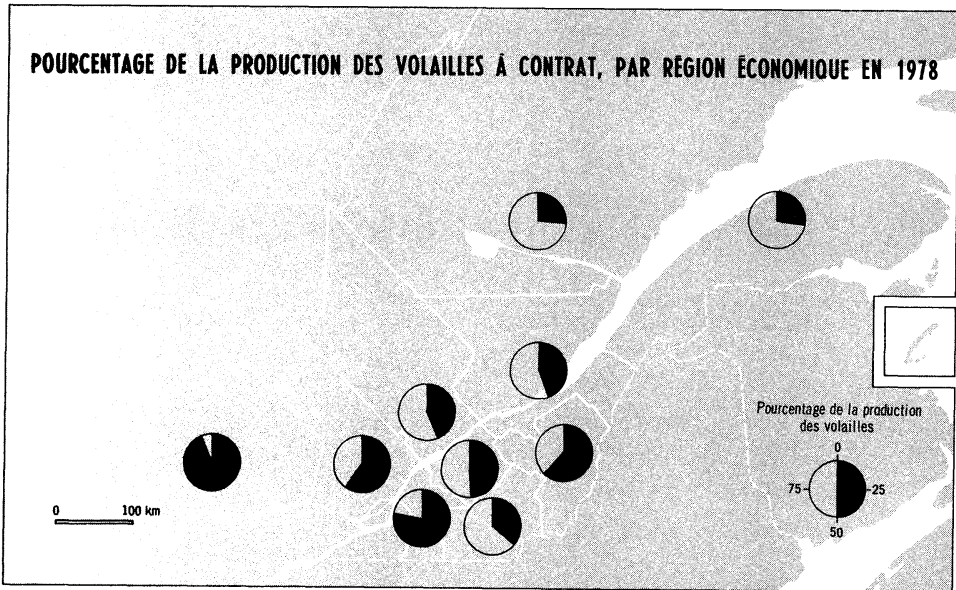
Dans le cas du porc, de la volaille et des oeufs de consommation, le mouvement d'intégration s'explique par le coût élevé des intrants, de même que par la nécessité d'accroître l'échelle de production. Le producteur se voit offrir, grâce au contrat, un support financier appréciable pour lui permettre de mettre sur pied un système de production moderne et intensif. Les compagnies de grains de provendes ont poussé l'intégration à son maximum par suite de leur besoin de s'assurer une demande stable. Cependant, à l'instar des autres cas d'intégration, il en est résulté un contrôle plus serré au niveau de la qualité des produits offerts.

La production à contrat a eu un effet marqué sur les structures agricoles. La production des volailles et des porcs, qu'on retrouvait naguère dans presque toutes les fermes, est maintenant concentrée dans quelques unités de production. Le processus d'intégration verticale enlève plusieurs entraves à une intégration horizontale au niveau de la ferme. Certaines des plus grosses fermes dites « sans sol » sont concentrées dans la région agricole la plus fertile, autour de Saint-Hyacinthe. On y élève du bétail nourri à même les grains récoltés dans la région. En général, les lieux de production sont fonction de la localisation des meuneries qui offrent des contrats. Il n'en va pas de même toutefois dans le secteur des oeufs (figure 2). La production de porc, de volaille et d'oeufs se trouve aujourd'hui localisée dans des régions plus marginales, jouxtant les

Figure 2



Source : Données fournies par J.Durocher et incluses dans le Rapport préliminaire sur l'économie du porc au Québec, de J.C.Montigaud, 1975



Source : S.Deschamps, La Fédération des Producteurs de volailles du Québec (Montréal), 1978.

terres de la vallée du Saint-Laurent, comme en Mauricie et en Beauce. La production à contrat pour ces produits n'a pas encore atteint les régions agricoles les plus démunies et les plus éloignées de Montréal et Québec. En fait ces régions ne peuvent rivaliser avec les riches basses terres du Saint-Laurent, qui se trouvent de plus à proximité des grands marchés de consommation.

Si la qualité du sol importe peu dans la localisation des fermes se consacrant à l'élevage du porc ou de la volaille, la proximité du marché est par contre déterminante. Pour ces deux secteurs, en effet, les compagnies qui mettent sous contrat fournissent tous les intrants et s'occupent même de transporter le produit fini jusqu'au marché. Aux yeux du producteur agricole, la localisation de la meunerie équivaut à celle du marché. Les contrats octroyés par les meuneries sont signés surtout par les producteurs dont les terres se trouvent à proximité. Mais l'empressement du producteur agricole à accepter une mise sous contrat et à accepter de se spécialiser dans la production du porc ou de la volaille, constitue l'aspect le plus déterminant qui vient influencer l'organisation spatiale de la production. Il n'est pas étonnant que la production à contrat se soit implantée facilement au Québec puisqu'on y trouve le revenu agricole moyen le plus bas au Canada¹⁹. Il en résulte que les industries du porc, de la volaille et des oeufs ont été attirées vers les régions où l'on retrouve un nombre appréciable de producteurs à bas revenus et qui ne peuvent compter sur des productions alternatives pour améliorer leur sort.

Même dans le secteur des légumes, où la culture à contrat n'a pas modifié les caractéristiques de production dépendant initialement de critères environnementaux et de la disponibilité de main-d'oeuvre, le choix des sites de transformation a eu un effet direct sur l'extension des superficies consacrées à la production. La nécessité, pour les établissements de production, d'oeuvrer à grande échelle, ainsi que leur nombre réduit, leur donnent un pouvoir énorme. Mais cette situation découle davantage de contraintes technologiques que de la mise à contrat *per se*. Néanmoins, le pouvoir des compagnies de transformation, joint aux paramètres environnementaux à l'intérieur desquels elles doivent oeuvrer, limitent les superficies affectées à la production et la gamme des cultures. De plus, l'absence d'industries de transformation dans plusieurs régions peut freiner l'expansion des superficies consacrées aux légumes dans la province. Ici, les contraintes du marketing ont remplacé celles de l'environnement et l'on constate qu'une fois de plus l'agriculteur n'est pas maître des prix.

La production à contrat, grâce aux disponibilités de crédit et à de meilleures sources d'information favorisant la diffusion des innovations, a influencé les pratiques de gestion dans le monde agricole. Ce faisant, elle a favorisé encore plus le processus d'intégration verticale. Le plus souvent les produits de la ferme qui fonctionnent à contrat sont achetés sur place et transportés par la compagnie jusqu'à l'industrie de transformation. Plus rattaché au marché qu'avant, le producteur, physiquement parlant, est plus isolé que jamais de ce même marché. Les besoins de l'industrie exercent un contrôle de plus en plus serré sur la production agricole.

Les avantages des mises à contrat pour les compagnies et le rôle des offices de commercialisation

Chez les autres acteurs du marché, on ne retrouve pas de contraintes comparables à celles imposées par les contrats de production agricole. Les détaillants n'ont que faire d'une mise à contrat et préfèrent transiger directement avec les compagnies de transformation. Alors que les liens entre producteur, détaillant et compagnie de transformation se font souvent sur une base contractuelle, le détaillant transigera avec plusieurs

fournisseurs. La pratique d'ententes informelles limite d'autant les risques. Étant le seul ou souvent le principal acheteur auprès de la petite compagnie de transformation, le détaillant conserve intacte sa marge de manoeuvre, et le fournisseur doit accepter ce fait. Même à l'égard des grandes firmes de transformation, le pouvoir des détaillants est maintenant tel qu'on accepte la mise à contrat. Une prise de contrôle, voire l'achat de l'industrie de transformation par les détaillants demeure la menace ultime.

Ceux qui transforment les produits de la ferme minimisent leurs risques en mettant sous contrat plusieurs producteurs agricoles à la fois. Le maintien d'une certaine flexibilité dans la planification des activités industrielles est assuré par le biais du renouvellement saisonnier des contrats. En fait, l'utilisation de contrats de production consolide le monopole régional ou local de plusieurs compagnies de transformation. Comme la concentration de l'industrie de transformation augmente, la mise à contrat s'étend encore plus et la marge de manoeuvre du producteur se rétrécit d'autant. Ce dernier devient lié à une seule firme et souvent il n'a pas d'autre choix.

Le peu d'intérêt manifesté par les autorités concernées à l'égard du phénomène ne doit pas faire oublier que le Québec est pourtant la province où le pourcentage de mises à contrat est le plus élevé; ce pourcentage est même plus élevé que celui des États-Unis, du moins pour certains produits. On estime qu'au Québec les contrats couvrent maintenant 100% des légumes de conservation, 80% du porc et 36% de la volaille. En Ontario ces chiffres sont de 100%, 8% et pratiquement nuls dans le cas de la volaille. En Ontario toujours, environ 12% des poulets de grill proviennent de firmes non agricoles²⁰. Aux États-Unis, en 1970, 1% seulement de la production de porc était à contrat (plus un autre 1% provenant d'une prise de contrôle des propriétés) contre 85% pour les légumes de conservation (plus 10% provenant d'une prise de contrôle des propriétés)²¹.

Il est paradoxal de constater que les compagnies ont renforcé leur contrôle sur l'agriculture en même temps que le gouvernement prétendait favoriser le développement du pouvoir des agriculteurs. Les offices de commercialisation et les politiques de gestion de la production, au niveau de l'offre, ont considérablement réduit la part de risque inhérent à la production agricole en garantissant les prix à la production. Cette politique devrait, en principe du moins, minimiser l'attrait des agriculteurs envers les contrats puisqu'elle vise aussi la stabilité des revenus à la production. C'est ce qui semble être confirmé dans le cas de la production des oeufs où la mise sous contrat a diminué mais on peut difficilement s'expliquer que le contraire se soit produit dans le cas de la production des volailles, de même qu'on se demande ce qui peut justifier l'usage fréquent de contrats écrits et oraux pour la fourniture des produits de base nécessaires à la production.

Dans la région de la Mauricie, une concurrence acharnée entre certaines compagnies fournissant les grains de provendes a entraîné un nombre exceptionnellement élevé des mises à contrat. Ces contrats ont pour effet de réduire le revenu disponible du producteur, mais ils lui fournissent une police d'assurance pour les bâtiments et le bétail, tout en le libérant de l'imposante paperasserie liée aux politiques de contrôle des approvisionnements. En règle générale, la multiplication de telles ententes ou contrats d'approvisionnement apparaît être le résultat d'une concentration croissante dans la production des volailles et des oeufs. Cette concentration est implicitement favorisée par les politiques commerciales d'offices tel que FEDCO, même si elle vient en contradiction avec leurs objectifs officiels. Chaque gros producteur agricole devient ainsi l'objet de l'attention intéressée des compagnies qui lui consentiront « leur » prix au besoin. Le volume des besoins de ces producteurs est tel qu'ils sont en mesure de négocier des achats en gros. Les grosses fermes exigent un approvisionnement régulier en grains de provendes. La compétition entre les compagnies fournisseuses, qui visent à accroître leur part du marché, les incite à « capturer » les producteurs par le biais d'ententes contractuelles. La baisse des mises à contrat dans la production des

oeufs s'explique par la capacité des producteurs agricoles d'assurer leurs besoins en crédit et par la capacité des fournisseurs d'assurer leurs marchés au moyen de contrats d'approvisionnement. Cependant il n'y a pas place, dans le cadre du système de gestion des approvisionnements, pour des ententes producteur-détaillant.

Les contrats dans la production des volailles

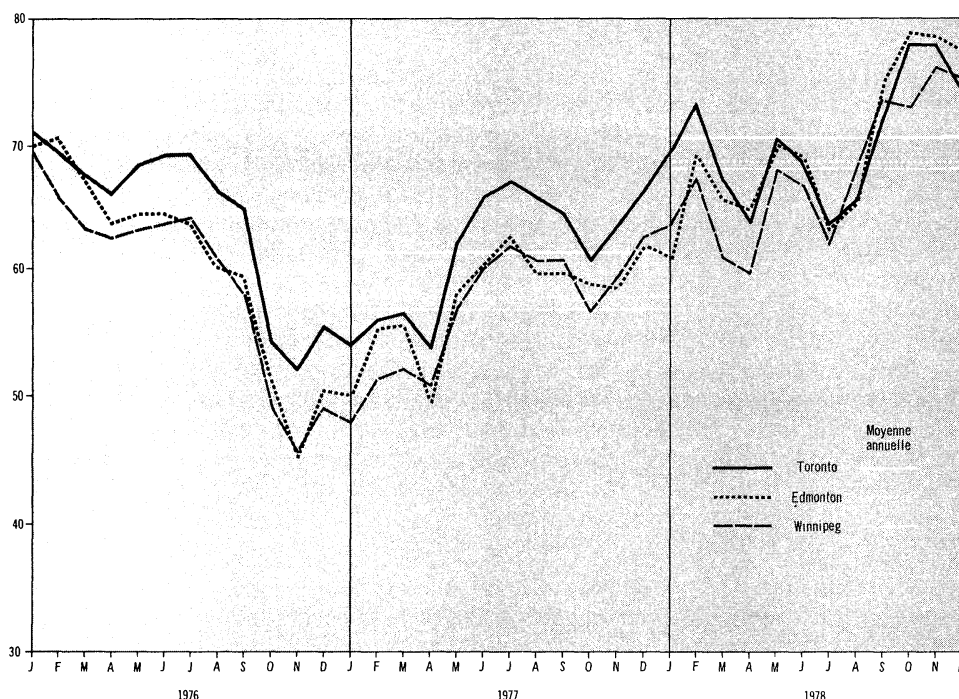
Les politiques de gestion des approvisionnements peuvent modifier la forme et le niveau de contrôle des compagnies, et entraîner aussi une augmentation de la production à contrat qui ne paraît pas dans les statistiques officielles. Pour contrôler l'offre, on utilise les quotas de production qui peuvent être monnayés sur le marché libre. Par exemple, la valeur courante des droits liés au quota des pondeuses est de 10 \$ par unité. Il existe une limite de 50 000 pondeuses par producteur mais le quota peut se donner à bail. Les compagnies de provendes et les meuneries détiennent souvent des quotas et les louent dans le cadre d'une entente où le locataire s'engage à acheter tous ses approvisionnements ou à vendre tous ses produits à la compagnie en question. À noter que cette politique de location des quotas est exploitée au maximum par les compagnies. La Coop fédérée, par exemple, loue le quota d'une volaille sous réserve que le locataire lui achète des denrées correspondant à six volailles. Dans les faits, la location des quotas sert à étendre l'emprise des compagnies sur un secteur appréciable de l'industrie agricole de même qu'à lier le locataire à un fournisseur particulier.

Les contrats dans la production des oeufs

Il ne semble pas qu'un tel phénomène se soit produit dans le secteur des oeufs de consommation. Mais en raison de quotas d'une valeur élevée, les besoins financiers du producteur s'en trouvent accrus, besoins auxquels les fournisseurs de denrées d'élevage s'empressent de répondre. Le quota devient l'occasion d'un investissement intéressant avec profit minimum garanti. En dépit des démentis officiels et malgré le fait qu'on plaide l'ignorance, il est prouvé qu'au Québec les quotas du secteur des oeufs de consommation sont achetés (comme c'est aussi le cas en Ontario) par des compagnies ayant des intérêts dans l'industrie de l'alimentation animale, lesquelles compagnies utilisent plusieurs stratégies pour parvenir à leurs fins. Le déclin apparent de la production à contrat dans le secteur des oeufs cache une augmentation de la prise de contrôle financier par les compagnies.

Les contrats dans la production du porc

Le rôle des offices de commercialisation comme stimulants de l'expansion des grands de l'agro-business au Québec est également évident dans le secteur de la production du porc. Le gouvernement provincial n'a pas cru bon d'instaurer une politique de quotas, mais a décidé de laisser fluctuer le prix de gros du porc en fonction des prix obtenus sur le marché de Toronto. Cette décision a gêné plusieurs producteurs qui voient dans les quotas une prime d'argent comptant. Auparavant, le prix du porc au Canada était fixé d'après le prix sur le marché de Toronto. Cependant, depuis l'intervention d'offices de commercialisation du porc dans les Prairies, la différence de prix en comparaison avec celui de Toronto, s'est estompée. Cela a rétréci la marge de manoeuvre des compagnies de transformation et a affecté le profit de plusieurs compagnies (figure 3).

Figure 3
MOYENNE PONDÉRÉE DES PRIX DU PORC (INDICE 100). TORONTO, WINNIPEG, EDMONTON, 1976-1978


Source : Agriculture Canada. Canada Livestock and Meat Trade Report, 1976-1978

Les producteurs de porc de l'Ouest ont toujours été désireux d'ajuster leur production en fonction du prix du grain. La production du porc oblige le producteur à travailler toute l'année. Plusieurs producteurs des Prairies acceptent de moins en moins ce fait, préférant passer l'hiver en ville où ils peuvent occuper des emplois beaucoup mieux rémunérés. Tous ces facteurs, combinés à un malaise croissant entre les producteurs et les intermédiaires ou leurs offices de commercialisation, ont amené la fermeture d'industries de transformation dans l'Ouest et parallèlement leur expansion dans l'Est, surtout au Québec.

L'impact des contrats sur l'agriculture québécoise

Le Québec a longtemps encouragé l'implantation des grandes compagnies de grains de provenances sur son territoire. Cet appui provincial a été favorisé par la disponibilité des subventions du MEER de même que par la structure tarifaire fédérale qui favorise le transport du grain plutôt que celui de la viande. L'aide du gouvernement provincial se poursuit : le crédit agricole qu'offre le Québec est encore fréquemment conditionnel à une mise à contrat dûment signée.

Le créancier est préoccupé par la solvabilité du producteur. Certains producteurs peuvent se passer de contrat mais les besoins en capitalisation, engendrés par une agriculture moderne, limitent leur autonomie. Les liens entre les compagnies de grains de

provides et les meuneries sont étroits. Dans la plupart des cas, le fermier prendra entente avec une seule compagnie et changera rarement. Le fait qu'il soit dépendant du crédit commercial et des approvisionnements en grains rend la situation encore plus rigide et engendre un contrôle très large de la part des compagnies. Néanmoins, l'impact des contrats est tel qu'aujourd'hui les productions de porc, de volaille et d'œufs pour la consommation constituent trois des secteurs les plus sains et les plus dynamiques de l'agriculture québécoise. Sans l'apport de ces secteurs le Québec serait beaucoup plus dépendant de l'extérieur pour ce qui est de l'alimentation et serait moins capable de jouer pleinement un rôle d'exportateur dans le cadre du commerce interprovincial.

CONCLUSION

L'apparition de nouveaux modèles de consommation, qui font suite à une demande fortement dépendante de l'économie de marché, a accéléré une série de réajustements des pouvoirs à l'intérieur du système de production alimentaire. Ces changements sont liés au développement et au renforcement des contrôles verticaux. Il en est résulté une plus grande intégration de l'économie provinciale aux marchés canadien et international, de même qu'une production agricole davantage liée aux besoins industriels des centres urbains.

Les politiques gouvernementales se sont avérées favorables à l'industrie. Le but visé est d'augmenter l'auto-suffisance agricole du Québec ou plutôt de renforcer certains secteurs précis comme le porc, afin que le Québec puisse retirer un bénéfice des accords commerciaux interprovinciaux. On a utilisé les offices de commercialisation à cette fin. Le résultat est l'existence d'une structure agricole à trois volets : d'une part de grandes fermes prospères intégrées au marché urbain mais dont la production est largement indépendante des contrats; d'un autre côté un nombre appréciable de petites fermes qui dépendent des ententes à contrat; enfin, un nombre important de producteurs à bas revenus qui ne peuvent pas vraiment profiter du marché de consommation vu qu'ils n'ont pas de lien avec celui-ci. Cette situation reflète la structure spatiale à trois composantes dans l'axe Montréal-Québec, structure déjà décrite antérieurement. Ce modèle est l'expression spatiale du pouvoir des compagnies.

La dimension, la structure et la performance des industries de transformation et de détail exercent une influence déterminante sur la localisation, la structure et la prospérité de l'agriculture. La santé à long terme de l'économie agricole repose en bonne partie sur la performance, la productivité et la compétitivité des compagnies. C'est dans les régions de la province les moins liées à l'économie de marché qu'on retrouve l'indigence la plus manifeste. D'un autre côté, par sa dépendance à l'égard du marché, l'agriculteur prospère est exposé à de nouveaux risques qu'il a peu de moyens de combattre.

Le déclin patent de la production agricole québécoise peut s'expliquer largement par la faiblesse et la fragmentation du secteur de transformation. Ce fossé « structurel » a des conséquences directes sur le prix des aliments et sur l'emploi régional. À moins qu'on y remédie, il ne peut qu'entraîner le déclin — qui n'est pas inévitable — de l'agriculture québécoise. Par ailleurs, l'existence d'un secteur de transformation sain et compétitif est susceptible de revitaliser l'industrie agro-alimentaire de la province, d'encourager la croissance régionale et de renforcer le potentiel d'exportation et le taux d'emploi dans cette industrie. Le Québec pourrait ainsi s'assurer un plus grand degré d'auto-suffisance à l'égard du secteur alimentaire.

NOTES ET RÉFÉRENCES

¹ En 1976, les dépenses pour la nourriture représentaient 17,5% du revenu annuel disponible au Canada (AGRICULTURE CANADA, *Handbook of food expenditures, prices and consumption*, Ottawa, 1977). Au Québec, on estime ce pourcentage à 20,8% (1974) et à 18,1% (1985) alors que pour l'Ontario les chiffres sont de 17,8% (1974) et de 15,4% (1985). QUÉBEC, Office de la planification et du développement (1977) *Analyse structurelle à moyen terme de l'économie du Québec*, Québec.

² QUÉBEC, Service des études économiques (1972) *Consommation et degré d'auto-provisionnement*. Québec, Ministère de l'Agriculture, p. 18.

³ STATISTIQUE CANADA, *Imports by countries*. (Trimestriel), Ottawa, 1967-1977.

⁴ QUÉBEC, ministère de l'Industrie et du commerce, *L'industrie alimentaire au Québec*, 1976, et Conseil de planification et de développement du Québec, Comité agro-alimentaire, *Éléments d'une politique de développement de l'industrie agro-alimentaire*, Québec, 1978, p. 100.

⁵ STATISTIQUE CANADA, *Recensement de l'agriculture*, Québec, 1961-1976.

⁶ Les données de 1961 proviennent de STATISTIQUE CANADA, *Recensement de l'agriculture*. Ces données ne sont plus disponibles. Pour 1976, un estimé de la valeur totale des produits vendus a été établi, à partir des données de Statistique Canada, en prenant les ventes moyennes par ferme, multipliées par le nombre de fermes.

⁷ QUÉBEC (1978) *L'agro-alimentaire : pour une stratégie de développement*, Document de travail déposé par le Secrétariat des conférences socio-économiques, à la conférence sur l'agro-alimentaire, tenue à Québec, les 10, 11, 12 avril 1978.

⁸ *Canadian Grocer*, août 1978.

⁹ Enquête de l'auteur.

¹⁰ STATISTIQUE CANADA (1961 et 1976) *Manufacturing industries of Canada, national and provincial areas*, 1976, Ottawa.

¹¹ Le problème de capacité excédentaire n'est pas limité seulement aux établissements de transformation des viandes; voir CANADA (1975) *Meat processing capacity*, Food Prices Review Board, et *Sugar prices 11 : the Canadian refining industry*, 1975, Ottawa.

¹² STATISTIQUE CANADA (plusieurs années) *Apparent per capita domestic disappearance of food in Canada*, Ottawa.

¹³ QUÉBEC (1978) *L'agro-alimentaire : pour une stratégie de développement*, Secrétariat des conférences socio-économiques, Québec, p. 49.

¹⁴ CANADA (1971) *Concentration in the manufacturing industries in Canada*, Department of Consumer and Corporate Affairs, Ottawa.

¹⁵ STATISTIQUE CANADA (1971) *Destination of shipments of manufacturers*, 1967, Ottawa.

¹⁶ QUÉBEC (1974) *Le système agriculture-alimentation du Québec : vers un plan de développement intégré; esquisse préliminaire*, Québec.

¹⁷ Enquête de l'auteur; *Canadian Grocer*, août 1978.

¹⁸ Les données de cette section proviennent d'entrevues faites par l'auteur.

¹⁹ Le salaire mensuel moyen (à l'exclusion de la pension) pour les aides agricoles était fixé comme suit le 15 mai 1979 : Québec, 550 \$; Maritimes, 619 \$; Ontario, 678 \$; Manitoba 747 \$; Saskatchewan, 748 \$; Alberta, 827 \$; et Colombie-Britannique, 866 \$. Une tendance similaire se retrouve en ce qui a trait aux salaires avec pension, tendance qui se maintient avec les années. STATISTIQUE CANADA (1979) *Farm wages in Canada*, Ottawa.

²⁰ ONTARIO, MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD (1972) *Corporate farming and vertical integration in Ontario*, Toronto.

²¹ U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE (1972) *Contract production and vertical integration in farming*, Economic Research Service, Washington, 1960 et 1970 (ERS-479).

CARTOGRAPHIE

Conception et réalisation : Isabelle DIAZ.

Photographie : Serge DUCHESNEAU.