A

L'INTÉGRATION EN AGRICULTURE AU QUÉBEC

Rapport de la commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec

Gouvernement du Québec 1969

L'INTÉGRATION EN AGRICULTURE AU QUÉBEC

Rapport de la commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec

Gouvernement du Québec / 1969

Présentation

La Commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec a terminé son mandat le 30 avril 1968.

Lors de la présentation de son rapport final, elle n'avait pu achever une étude sur l'intégration en agriculture.

Etant donné l'intérêt des renseignements colligés pour l'exécution de ce travail, j'ai cru devoir le terminer, puis le publier sous ma seule responsabilité.

Nolasque April, *agronome,*
ex-président,
Commission royale d'enquête
sur l'agriculture au Québec.

Le 30 avril 1969.

CHAPITRE I

Rappel historique

Au cours de l'histoire de l'homme moderne, le producteur agricole a toujours eu à combattre pour obtenir des avantages économiques, ou un état social égal à celui des autres secteurs de la société dans laquelle il vivait et vit encore. L'histoire de l'Europe fait voir un mode de paysanneric agraire d'une continuité remarquable. Les marchands, les prêteurs d'argent, les artisans, le clergé et les savants laïques ont joui et jouissent encore d'une place dans les affaires des hommes, que l'on considère avantageuse par rapport à celle qu'occupe le laboureur du sol. La seule contradiction à ce jugement séculaire de l'état social du cultivateur fut ce qu'on se plaît encore à qualifier de « liberté et indépendance » du cultivateur ! Malgré tous les avantages que comporte la vie à la ferme, l'état économico-social du cultivateur et de sa famille est moins désirable que celui de la plupart de ses contemporains.

Le besoin de sécurité profondément ancré dans la nature humaine semble aujourd'hui ressenti plus vivement que jamais par les agriculteurs. Cette sécurité repose sur un ensemble de conditions professionnelles, économiques et sociales qui doivent soutenir l'effort individuel et corriger l'état d'infériorité qui caractérise depuis trop longtemps l'agriculture québécoise. Même si elle dépend en grande partie d'une économie régionale et nationale que peut seule orienter la politique de l'Etat de concert avec les institutions professionnelles, la sécurité individuelle exige de chaque exploitant un effort.

L'évolution actuelle de la société québécoise se caractérise par une crise de structure et des difficultés économiques qui mettent en valeur l'action communautaire. En d'autres termes, la réduction de l'autonomie de l'exploitant agricole s'amplifie et sa fonction se trouve ainsi menacée. A moins d'un redressement de la situation, l'agriculture pourrait se trouver face à deux dangers celui de subir la tutelle administrative de l'Etat et des institutions professionnelles et celui de devenir un simple prolongement de l'industrie et du commerce.

La concentration des entreprises en aval et en amont des exploitations agricoles réduit de plus en plus le pouvoir de négociation des agriculteurs. A ce phénomène s'ajoute celui de l'intégration, qui réduit l'autonomie de l'exploitant, lui enlève parfois son pouvoir de décision et peut réduire sa fonction à celle d'un simple exécutant. La concentration des entreprises précède généralement l'étape d'intégration, car dans la recherche d'un profit les financiers essaient d'éliminer les éléments indépendants de leur pouvoir de décision. De plus, en invitant les entreprises industrielles à se concentrer pour devenir polyvalentes et plus efficaces, les pouvoirs publics encouragent parfois indirectement la création ou le développement de groupes financiers puissants dont les capitaux seront investis en agriculture.

CHAPITRE II

Définition de l'intégration

L'intégration est un phénomène complexe auquel on donne plusieurs définitions, selon le genre d'activité auquel on réfère.

L'intégration en agriculture, c'est la concentration sous une gestion plus ou moins unifiée de deux ou plusieurs des fonction indépendantes mais complémentaires de la production, de la transformation ou de la distribution des produits agricoles, que cette concentration se fasse par voie de législation, d'arrangement contractuel, d'achat, de fusion ou d'expansion d'entreprises existantes.

On fait une distinction entre l'intégration verticale et l'intégration horizontale aussi appelée communément concentration. Cette distinction est utile pour mieux comprendre certains phénomènes.

L'intégration verticale cherche à coordonner les fonctions différentes et successives qui se rapportent à un même produit agricole. En aviculture, par exemple, on peut coordonner les efforts du producteur d'oeufs d'incubation, de celui qui produit le poussin, de celui qui nourrit l'oiseau pour la chair, de celui qui fournit la nourriture, de celui qui abat les oiseaux et les prépare pour le marché et enfin de celui qui vend ces oiseaux au détail.

Dans l'intégration horizontale, * on unit sous une même gestion plusieurs entreprises qui se font concurrence dans un secteur particulier de l'industrie. Par exemple, on groupe ensemble, soit par fusion ou achat, plusieurs couvoiriers. L'intégration horizontale entraîne la concentration de la direction des opérations intéressant une même fonction. En voici quelques exemples :

1.- le développement d'une grande meunerie entraînant la suppression ou la fusion de plusieurs petites entreprises du même secteur ;

2.- la formation d'une chaîne de transformation de denrées alimentaires ou d'abattage des animaux, obligeant plusieurs petites entreprises à fermer leurs portes ;

* On emploie souvent le terme « concentration » tout court à la place de l'expression « intégration horizontale».

3. · La naissance d'une centrale d'achat prenant la place de plusieurs grossistes afin d'approvisionner des détaillants en alimentation.

Même si l'intégration horizontale, c'est-à-dire la concentration, ne provoque pas toujours une concentration des moyens de même importance par la disparition de toutes les entreprises intégrées, elle vise la création d'un centre unique de décision.

Tandis que l'intégration dite horizontale aboutit à une concentration des centres de décisions pour une même fonction, l'intégration verticale vise à centraliser les décisions intéressant des fonctions ou activités différentes, mais complémentaires les unes des autres pour un secteur donné d'activité.

Poussée à l'extrême, l'intégration verticale pourrait soumettre à un seul et même centre de décision toutes les étapes suivies par un bien économique, de sa production jusqu'à la consommation.

Toutefois, l'intégration verticale prend le plus souvent la forme d'une intégration contractuelle, dans laquelle l'entreprise agricole conserve sa structure économique, mais délègue une partie ou la totalité de son pouvoir de décision au moyen d'un contrat.

Comme l'intégration ne touche pas tous les secteurs de l'activité agricole, les dangers qu'elle présente sont différents selon que l'exploitant pratique la polyculture ou une production spécialisée.

En agriculture, l'intégration verticale se réalise parfois par la voie d'auto-intégration (self integration) et le plus souvent au moyen de contrats les plus divers.

En auto-intégration, l'agriculteur remplit directement ou indirectement les fonctions qui sont normalement celles de divers intermédiaires : fournisseurs d'approvisionnements, commerçants, transformateurs. C'est le cas des petits producteurs de conserves qui écoulent eux-mêmes leurs produits.

Certains agents du commerce pratiquent aussi l'auto-intégration au niveau de la production agricole en produisant eux-mêmes des produits qu'ils commercialisent ou transforment comme le font par exemple, on le verra, les meuniers qui exploitent directement des porcheries dont ils sont propriétaires.

Quant aux contrats d'intégration, ils ont été utilisés d'abord par les conditionneurs de produits agricoles et les compagnies qui approvisionnent les fermes. Le rapide développement des épiceries à succursales multiples (chain stores) ayant créé une forte demande pour un approvisionnement stable et continu de produits agricoles

standardisés et de haute qualité, le conditionneur a trouvé avantage à conclure des contrats directement avec les producteurs, afin d'obtenir un volume déterminé de produits de la qualité désirée, à un prix satisfaisant pour lui.

Le développement de la technologie dans la transformation des aliments, et l'emploi des techniques de manutention massive ont obligé les conditionneurs et fournisseurs à s'orienter graduellement vers le mode d'opération continue sur la base d'une chaîne d'assemblage. Ces deux faits, la distribution massive de marchandises par les détaillants et le développement technologique dans l'industrie para-agricole, ont imposé à ces deux secteurs l'intégration de leurs opérations avec celles du secteur « ferme ». Les contrats entre cultivateurs, conditionneurs et fournisseurs sont devenus un des moyens les plus efficaces d'en arriver à cette intégration.

Enfin, l'intégration horizontale ou la concentration engendre très souvent l'intégration verticale v.g. la chaîne d'épiceries qui acquiert une usine de transformation du lait ou qui prend une participation importante dans le capital d'un abattoir. Inversement, l'intégration verticale peut donner naissance à la concentration horizontale v.g. le meunier qui exploite plusieurs porcheries dispersées dans un territoire donné sous une direction unifiée.

PREMIÈRE PARTIE

Etat de l'intégration dans divers secteurs de la production agricole au Québec

CHAPITRE I

L'intégration en aviculture

1.—*La situation actuelle*

Dans la plupart des pays où l'intégration agricole actuelle existe, c'est dans le secteur de l'aviculture qu'elle s'est le plus rapidement développée. Des statistiques publiées en 1965 montrent que 95 p.c. de la production avicole est intégrée aux Etats-Unis et au Canada, 90 p.c. aux Pays-Bas, 70 p.c. en Belgique, 55 p.c. en République fédérale d'Allemagne et en France.

Au Québec, le phénomène de l'intégration apparut dès 1927, quand les fournisseurs d'oeufs d'incubation confièrent l'administration d'une phase de la production aux couvoirs coopératifs. Cinq ans plus tard, 33 couvoirs avaient des ententes avec leurs fournisseurs. Au cours des vingt dernières années, le nombre de ferme ayant des poules et des poulets a considérablement diminué, mais la production d'oeufs et de chair de volaille augmente sans cesse.

L'évolution de l'aviculture, accélérée par les développements de la science et de la technologie, se caractérise donc par la diminution du nombre d'exploitations et une augmentation constante du volume de la production. En 1951, il y avait des poules et des poulets dans 60 p.c. des fermes du Québec ; en 1961 et 1966, on en trouvait seulement dans 46 p.c des fermes, soit 31,908 fermes. Mais, de 1951 à 1966, la population globale de poules et poulets est passée de 10,090,003 à 18,399,326 et leur nombre par ferme a plus que quintuplé, soit de 113 à 576.

En 1966, un peu moins de 10 p.c. de l'ensemble des exploitations qui déclaraient chacune plus de 528 poules et poulets possédait globalement au-délà de 85 p.c. du total de ce cheptel avicole au Québec. Le phénomène de concentration de la production avicole est donc bien évident.

Pendant la même période, la population des dindons a crû de 423,104 à 1,549,685.

Jusqu'en 1950, la chair de volaille était un sous-produit de la production des oeufs, mais déjà les épiceries à chaîne et les rôtisse-

ries achetaient des quantités considérables de poulets et la vente de la dinde s'étendait sur l'année entière.

Pour approvisionner ce marché en pleine expansion, les aviculteurs avaient besoin d'un crédit à la production que ni l'Etat ni les sociétés de prêts n'accordaient ; les manufacturiers et les commerçants de moulées, les propriétaires d'abattoirs, de postes de classement d'oeufs et les couvoiriers ont donc offert aux aviculteurs une aide financière, garantie par contrat et comportant certaines obligations.

Si elle a connu un développement considérable pour la production du poulet à griller, l'intégration est beaucoup moins populaire dans le domaine de la production des oeufs de consommation ou d'incubation, des gros cochets, des poulettes démarrées et des dindons. L'influence des intégrateurs dans ces divers secteurs s'est manifestée par une contribution financière à des exploitations spécialisées de quelques régions seulement, les deux objectifs étant l'efficacité de la production et l'amélioration de la qualité des produits. Au secteur de la chair de volaille, l'intégration semble se stabiliser : mais il est difficile de prévoir l'essor qu'elle pourrait prendre dans les autres secteurs.

Les systèmes modernes de commercialisation exigent un fort volume de denrées que l'on obtient par une planification efficace de la production, basée sur un profit minime à l'unité. C'est pourquoi la production tend à se concentrer dans de grandes exploitations sur lesquelles les intégrateurs exercent une direction technique et administrative en vue d'un gain maximum. Le capital investi doit dans ces cas avoir un taux de rotation rapide.

En 1966, on estimait à environ $65 millions la valeur globale des exploitations avicoles québécoises : soit $35 millions pour les poulets à griller, $25 millions pour les pondeuses et $5 millions pour les dindons. Les bâtiments représentaient 53 p.c. de la valeur moyenne de la ferme avicole, l'outillage 16 p.c., la terre 7 p.c. et les volailles 24 p.c. L'aviculteur qui adopte l'intégration par financement de poussins et de nourriture ou par contrat de production à la pièce bénéficie donc d'une aide financière évaluée à 25 ou 30 p.c. de l'investissement total de l'entreprise. Toutefois, il faut noter que l'alimentation représente entre 80 et 90 p.c. des frais directs de la production et c'est probablement ce qui explique la popularité de l'intégration en aviculture.

Une enquête chez mille aviculteurs en 1963 a permis d'évaluer avec une certaine précision le taux d'intégration de différents secteurs de la production avicole au Québec.

Tableau 1. Taux d'intégration en aviculture

Secteurs	*% d'intégration*
poulettes destinées à la ponte	67
poules	35
poulets à griller	97
cochets lourds	43
dindons lourds	16
dindons à griller	59

La valeur totale à la ferme des produits avicoles soumis à l'intégration au Québec se situe annuellement entre $75 et $95 millions.

a) les oeufs de consommation

Le contrat d'intégration basé sur une rémunération fixe par douzaine d'oeufs n'existe pas au Québec. Entre 10 et 30 p.c. des producteurs ont des engagements envers les postes de classement ou les meuniers ; mais ces ententes concernent seulement l'achat des moulées. Les producteurs d'oeufs sont donc complètement indépendants dans la gestion de leurs exploitations et leurs produits sont payés aux prix du marché.

b) les oeufs d'incubation

Une enquête auprès de 13 couvoirs coopératifs et de 22 couvoirs privés groupant 92 p.c. de la production québécoise révèle qu'ils ont des ententes avec les aviculteurs relativement aux quantités d'oeufs, aux prix, aux races ou croisements de poussins et aux normes de qualités. Cette enquête démontre que 57 p.c. des couvoirs préfèrent transiger avec des producteurs intégrés et que 71 p.c. paient les oeufs selon les pourcentages d'éclosion.

Comme les manufacturiers et les distributeurs de moulées ne possèdent pas de couvoir, ils se procurent les oiseaux par ententes verbales spécifiant le prix et la qualité requise. Même si l'intégration n'a pas augmenté le prix des poussins et des dindonneaux, elle facilite les ventes et contribue à l'amélioration des races, car les intégrateurs exigent des produits de haute qualité. En 1966, 14 p.c. des poussins de type à chair élevés au Québec étaient importés ou provenaient d'autres provinces.

A cause des frais élevés et des risques d'échecs particuliers à la production des oeufs d'incubation, l'intégration y est différente de celle qui se pratique dans les autres secteurs avicoles. Les producteurs recherchent surtout du crédit pour les achats et la garantie d'un prix fixe pour les oeufs.

c) les poulettes démarrées

Dans ce secteur, les frais directs représentent 87 p.c. du coût de production et le profit net moyen par poulette est minime. C'est pourquoi l'intégration à forfait y est peu développée et a tendance à se limiter aux troupeaux appartenant aux intégrateurs eux-mêmes. Environ les deux tiers des poulettes sont élevées sous le régime de l'intégration à forfait et de l'intégration mitigée de financement conditionnel.

d) les poulets à griller

Une étude comparative basée sur des productions en 1964, 1965 et 1966 permet d'établir que les producteurs indépendants ont reçu une rémunération moyenne de $0.0643 de plus par poulet mis en élevage que les éleveurs intégrés sous divers modes, à forfaits, en coparticipation ou par financement conditionnel. Cette norme prévaut lorsqu'il y a profit, dans environ 90 p.c. des cas. La compilation de l'enquête indique que le profit net * par poulet mis en élevage chez les producteurs indépendants est plus élevé en moyenne de $0.0474, comparativement à celui des producteurs qui sont intégrés de diverses façons. Ces données moyennes impliquent les recettes et les déboursés monétaires et les allocations de dépréciation sur les bâtiments : elles ne tiennent pas compte de la main-d'oeuvre familiale.

En estimant un poids vivant à la vente de 4 livres par poulet à raison de 4½ élevages annuellement, des extrapolations selon les données moyennes de l'enquête révèlent que la valeur moyenne d'investissement pour le logement est d'environ $1.30 par poulet (capacité), les frais directs (moulée et poussins) sont de $0.1732 par livre ou environ $0.6928 par poulet, les autres frais monétaires ont une moyenne de $0.0123 la livre ou $0.0492 par poulet, l'allocation de dépréciation moyenne sur le logement représente $0.0053 la livre ou $0.0212 par poulet. De ces données, on peut déduire que le producteur intégré selon diverses formules investit un capital initial et de roulement par poulet d'environ $1.37, le producteur indépendant environ $2.06 et l'intégrateur environ $0.70. C'est dire que l'on peut estimer que pour des élevages profitables, le revenu moyen annuel sur le placement initial peut être aux environs de 19 p.c. pour les producteurs intégrés, de 24 p.c. pour les éleveurs indépendants compte tenu des pertes, et de 30 p.c. pour les intégrateurs. Ces calculs de moyennes impliquent des réserves d'interprétation. Les résultats varient selon les conditions de prix du marché pour la moulée et les

* Y compris les pertes encourues par 10 p.c. des producteurs indépendants.

poulets, les réussites d'élevage (conversion alimentaire, viabilité. poids des oiseaux), l'efficience de la main-d'oeuvre, les salaires, les emprunts et plusieurs autres facteurs impondérables.

Ces pourcentages de rentabilité approximative constituent les revenus pour rémunérer la main d'oeuvre familiale, l'usage des capitaux et les bénéfices de gestion. Les moyennes varient nécessairement selon les ententes contractuelles.

e) les gros cochets

Dans ce secteur, l'intégration est très limitée et les profits réalisés par les éleveurs indépendants sont comparables à ceux qu'obtiennent les aviculteurs sous contrat. La concurrence du dindon à griller ne permet guère d'entrevoir un accroissement marqué dans l'élevage des gros cochets au cours des prochaines années.

f) les dindons à griller

Les aviculteurs de ce secteur sont presque tous autonomes, même si quelques-uns bénéficient d'un crédit à court terme. Comme la rentabilité de cette production est souvent incertaine, les intégrateurs n'y sont guère intéressés et de nombreux aviculteurs la délaissent.

2.—*L'intégration dans le commerce des moulées*

Pour faciliter la vente de leurs produits et mieux soutenir la concurrence, les manufacturiers et les distributeurs de moulées sont devenus les intégrateurs les plus importants en aviculture. Comme les aviculteurs peuvent difficilement obtenir ailleurs un crédit pour l'achat des aliments qui représente entre 75 et 85 p.c. du coût de production, les commerçants de moulées pratiquent l'intégration par financement et par contrat de production à forfait. Dans les deux cas, ils se réservent la propriété des oiseaux et la direction technique.

Presque tous les meuniers intégrateurs financent les frais d'alimentation ; la moitié d'entre eux financent l'achat des poussins ou des dindonneaux et un quart, les pouletes démarrées et les frais de logement. Une étude a permis d'établir que 49 p.c. des meuniers du Québec finançaient l'achat des moulées, 24 p.c. l'achat de poussins et de dindonneaux et 13 p.c. les frais de logement et l'achat des poulettes démarrées. Autre constatation : les meuneries coopératives vendaient 43 p.c. des moulées achetées par les aviculteurs, tandis que les meuniers indépendants fournissaient le reste.

3.—*L'intégration par les abattoirs*

En général, les propriétaires d'abattoirs n'ont pas de contrat de production avec les aviculteurs ; ils pratiquent plutôt l'intégration par conventions avec les meuniers qui financent les élevages et ils paient les aviculteurs à forfait ou en les faisant participer aux profits. Environ les deux tiers des abattoirs ont recours à l'intégration. Cette pratique s'est accentuée rapidement depuis quelques années en aval et en amont de la ferme avicole. Les dirigeants de 66 sociétés (45 compagnies et 21 coopératives) prévoient qu'il continuera d'en être ainsi au cours des prochaines années.

4.—*L'aspect économique de l'intégration*

Presque toute la production des poulets à griller est soumise à l'intégration ; comme les intégrateurs se chargent de 90% des frais directs, les producteurs préfèrent accepter un contrat plutôt que d'assumer eux-mêmes tous les risques.

Les contrats de production d'oeufs ne sont pas populaires au Québec, parce qu'ils ne permettent pas à l'aviculteur de réaliser un profit intéressant. Toutefois, si le marché était presque saturé, de nombreux producteurs accepteraient un contrat garantissant un prix minimum.

Il y a peu d'intégration dans la production des gros cochets, le marché étant très limité et la concurrence avec les poulets à griller difficile à soutenir. Dans le secteur des dindons à griller, l'aviculteur intégré réalise un profit net un peu moindre que celui de l'indépendant. La production du dindon lourd se fait en majorité par des éleveurs autonomes dont plusieurs obtiennent du crédit de leurs principaux fournisseurs ; les producteurs délaissent graduellement cette spécialité. Dans les conditions actuelles, il semble difficile d'améliorer la position du producteur québécois.

L'étude de la comptabilité et des bilans de nombreuses exploitations avicoles tend à démontrer que l'intégration augmente le coût de production, réduit le revenu net de l'aviculteur, lui enlève une partie ou la totalité de son pouvoir de marchandage et sa liberté de vendre son produit à l'acheteur de son choix. Depuis quelques années, l'intégration a fait disparaître bon nombre de petites exploitations avicoles tout en favorisant une augmentation constante du volume de la production annuelle.

Tableau 2. Pourcentage des intégrateurs qui projettent d'augmenter le nombre des contrats dans l'avenir

Intégrateurs	*Pourcentages*
Coopératifs	80.9
Autres	51.1
Ensemble	60.6

Déjà 41 p.c. des intégrateurs possèdent des poulaillers, même si le financement des constructions demeure un facteur de moindre importance pour la plupart des aviculteurs, comme le démontre le tableau suivant :

Tableau 3. Pourcentage des aviculteurs qui ont des contrats pour diverses raisons

Raisons	*Pourcentages*
	%
Financer des élevages	70.00
Assurer un revenu satisfaisant	67.14
Vendre les produits	64.28
Augmenter le troupeau	50.00
Accroître les rendements	48.57
Financer les constructions	20.00

5.—*Les contrats d'intégration*

En 1966, environ 60 p.c. des ententes entre intégrateurs et aviculteurs étaient des contrats écrits et 74 p.c. de ces contrats fixaient les conditions d'une production à forfait garantissant une rémunération d'après des normes fixes. Voici quelques anomalies relevées dans différents contrats :

A) Les principaux termes (éleveur - intégrateur - propriétaire) utilisés dans le texte du contrat ne sont pas définis clairement et l'identification des parties intéressées est souvent vague ou imprécise.

B) Le nombre et la catégorie d'oiseaux ne sont pas toujours indiqués.

C) L'intégrateur à forfait ou par financement garde la propriété des oiseaux, mais l'aviculteur est responsable de leur valeur et assume toutes les pertes en cas de maladie ou d'accident. De plus, l'intégrateur peut disposer des oiseaux à son gré sur le marché de son choix.

D) En cas de sinistre, l'aviculteur peut être tenu responsable des pertes d'oiseaux et de moulées, même si l'intégrateur en a la propriété. S'il existe une police d'assurance contre les pertes par le feu, la prime est souvent chargée à l'aviculteur, même si les oiseaux appartiennent à l'intégrateur.

E) L'expression « degré de conversion alimentaire » n'est pas clairement définie, même si l'on y réfère pour le paiement des oiseaux. La même lacune existe au sujet de l'expression « prix du marché » qui peut aussi bien s'appliquer aux oiseaux vivants ou abattus, aux prix publiés dans un bulletin quotidien ou hebdomadaire du Gouvernement ou publiés par la radio et certains journaux. Une rémunération basée sur « le prix du marché » n'assure pas toujours à l'aviculteur le prix auquel il a droit.

F) Les contrats d'intégration fournissent très peu de précision quant au nombre, à la quantité, à la qualité et aux prix de divers produits et services requis pour un élevage, tels que les moulées, les médicaments, la litière, les vaccins, le transport, etc. Le contrat devrait mentionner avec précision ce que chacune des parties doit fournir à l'entreprise commune.

G) On spécifie au contrat que l'aviculteur devra suivre les directives d'un conseiller technique, mais on ne mentionne pas que l'intégrateur doit fournir les services de ce conseiller de compétence reconnue. Le contrat devrait préciser les normes d'un programme d'élevage, d'alimentation et d'hygiène de façon à protéger l'aviculteur.

H) Dans la plupart des contrats, on n'indique ni l'âge, ni le poids minimum ou maximum des oiseaux à la vente, ce qui peut être injuste pour l'aviculteur. De plus, on exige que le paiement soit fait exclusivement à l'intégrateur, même si l'aviculteur est co-participant aux profits.

I) La clause de renouvellement étant souvent absente, l'aviculteur peut se voir obligé d'accepter un nouveau troupeau de poussins, contre son gré.

J) Le contrat stipule que les décisions de l'intégrateur sont finales et l'aviculteur perd son droit de recours, en cas de conflit entre les parties contractantes.

K) Parfois, le contrat spécifie que les profits seront partagés avec l'éleveur, mais toutes les pertes sont chargées à l'éleveur.

L) L'intégrateur se réserve le droit de retarder l'abattage des oiseaux, s'il le juge à propos. Or, toute prolongation de l'élevage réduit le revenu net de l'éleveur.

M) Certains contrats comprennent un bilan détaillé de l'actif de la ferme et mentionnent que cette valeur est offerte en garantie du prêt consenti par l'intégrateur. Cette clause à laquelle certains producteurs accordent peu d'importance constitue, en fait, une hypothèque sur la propriété.

Par son contrat, le prêteur se réserve le contrôle de la gestion. Toutefois, la confiance mutuelle des parties remplace souvent la signature d'un tel contrat, car les vendeurs de moulées considèrent l'intégration comme un moyen de ventes à crédit et la valeur des poulets offre une garantie suffisante.

6.—*Réactions des aviculteurs à l'intégration*

Une enquête auprès de 70 aviculteurs sérieux auxquels la Commission a soumis un questionnaire, a fourni des renseignements intéressants à ce sujet :

A) Environ 40 p.c. des producteurs acceptent les contrats d'intégration pour des raisons de financement, de sécurité ou de stabilité.

B) Les deux tiers des producteurs abandonneraient l'intégration, si l'Etat leur offrait les mêmes avantages financiers.

C) Seulement 40 p.c. des aviculteurs ayant signé un contrat d'intégration avaient consulté un agronome à ce sujet. Cette attitude devrait inciter le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation à s'intéresser davantage aux problèmes de l'intégration en aviculture.

D) Au moins 25 p.c. des éleveurs n'avaient pas lu complètement le contrat qu'ils ont signé.

E) Environ 50 p.c. des aviculteurs sous contrat de financement sont tenus de rembourser l'intégrateur, si les revenus sont insuffisants.

F) De nombreux contrats se renouvellent automatiquement, à moins d'un avis contraire des parties en cause.

G) Au moins 60% des aviculteurs pratiquant l'intégration avaient obtenu le prêt agricole de l'Etat sur leurs bâtiments.

7.—*Opinions des aviculteurs, des agronomes et des meuniers-intégrateurs sur l'avenir de l'intégration*

La majorité des aviculteurs, des agronomes et des meuniers-intégrateurs prévoient que l'intégration s'intensifiera au Québec, même si les contrats actuellement en usage protègent peu les producteurs. Cependant, les aviculteurs auront tendance à se grouper pour s'assurer plus de protection et de participation aux bénéfices.

En 1966, il existait dans la province 12 syndicats groupant 2,000 producteurs d'oeufs de consommation et 10 syndicats groupant 1,000 producteurs de chair de volaille. Le Service de Commercialisation de l'Union Catholique des Cultivateurs administrait le plan conjoint pour les oeufs.

8.—*Les avantages de l'intégration*

Pour l'intégrateur, le principal avantage consiste dans l'accroissement du volume des ventes. De plus, il réalise un profit sur le crédit consenti aux aviculteurs et s'assure une meilleure qualité du produit fini. Les risques financiers qu'il assume comportent, par contre, des dangers dus à l'inhabilité ou à la malhonnêteté de certains aviculteurs ou à la mauvaise qualité d'un produit.

D'autre part, les aviculteurs s'intéressent à l'intégration parce qu'elle leur assure une aide financière et la garantie d'un revenu.

L'intégration verticale est un des instruments des plus dynamiques pour accroître la production. Elle favorise l'établissement d'exploitation avicoles spécialisées dans des régions déterminées et assure à l'intégrateur des approvisionnements réguliers, éliminant ainsi pour le producteur le problème de trouver des débouchés pour la vente d'une bonne partie de ses produits.

Elle permet d'adopter des marques de commerce distinctives et des emballages attrayants que le consommateur identifie facilement grâce à la publicité, ce qui place les produits avicoles dans une position concurrentielle avantageuse.

Ces méthodes de manutention massive ont presque éliminé le travail de préparation des produits exécuté autrefois à la ferme. L'abattage et la classification s'effectuent dans les meilleures conditions possibles et le producteur est assuré d'un revenu, indépendamment de son coût de production dans le cas de la production à forfait seulement. En outre, il investit moins de capitaux et bénéficie de l'aide technique et financière de l'intégrateur.

Avec l'intégration, il devient plus facile d'équilibrer la production du marché ; en cas de surplus, l'intégrateur peut plus facilement que l'aviculteur entreposer ces denrées périssables. Enfin, l'intégration favorise la sélection des producteurs les plus efficaces et leur assure une source de crédit que l'Etat ne leur offre pas encore.

Au plan individuel, de nombreux aviculteurs ont pu s'assurer, grâce à l'intégration, des conditions de travail et de salaire garanties par contrat.

Au plan collectif, l'évolution de l'intégration a stimulé l'organisation d'offices de producteurs d'oeufs et de syndicats coopératifs, qui permettent aux agriculteurs d'exercer leur pouvoir de négociation et de décision.

L'intégration coopérative constitue certainement un genre particulier, parce que les sociétaires de l'entreprise participent aux déci-

sions administratives et aux résultats financiers. Il faut cependant, noter que plusieurs coopératives adoptent des programmes d'intégration basés sur le crédit au producteur ou sur la rémunération à forfait.

9.—*Les inconvénients de l'intégration*

En substituant au libre jeu de l'offre et de la demande, le mode de production par contrats, l'intégration élimine les petites et les moyennes exploitations, dont les propriétaires trouvent souvent un revenu d'appoint en aviculture. Par contre, certains meuniers ou vendeurs de moulées se livrent à la production en ce domaine, enlevant ainsi une part du marché aux aviculteurs professionnels. Or, l'aviculteur qui possède des bâtiments et l'outillage requis pour une production spécifique peut difficilement s'orienter vers un autre secteur.

L'intégration réduit l'autonomie des exploitants agricoles et leur pouvoir de négociation tant pour l'achat des poussins, des moulées et des médicaments que pour la vente des oeufs et des oiseaux. Même quand elle conserve sa structure économique, l'entreprise avicole délègue une partie ou la totalité de son pouvoir de décision à un centre de coordination que l'on nomme « intégrateur ». Cet abandon du pouvoir de décision comporte pour le producteur certains inconvénients dont voici quelques exemples :

A) Il ne peut pas augmenter son troupeau, si les prix sont avantageux, ni le réduire, s'il prévoit une baisse ;

B) il ne peut pas vendre ses produits au détail, s'il le désire :

C) il peut être pénalisé pour des erreurs ou des échecs dont il n'est pas responsable ;

D) il doit souvent payer un taux d'intérêt trop élevé.

10.—*Quelques pratiques abusives en intégration*

Le succès de l'intégration repose non seulement sur la teneur d'un contrat écrit ou verbal et accepté de bon gré par les parties, mais aussi sur leur bonne foi. Les conventions de financement ou de production à forfait peuvent, en certains cas, entraîner des pratiques abusives de la part des intéressés. Voici quelques exemples :

Le nombre d'oiseaux.	Le nombre d'oiseaux livrés au début de l'élevage et leur nombre à l'abattage sont inexacts.
La pesée des oiseaux.	Le poids des oiseaux à l'abattage est réduit intentionnellement ou involontairement.

Les pertes par manipulation.	Les opérations à l'abattoir étant mécanisées, les pertes d'oiseaux sont augmentées au détriment de l'intégrateur ou de l'aviculteur.
Les détournements de moulées.	L'aviculteur utilise à d'autres fins que l'alimentation de ses oiseaux des moulées fournies par l'intégrateur.
Les détournements d'oiseaux.	L'aviculteur vend des oiseaux à l'insu de l'intégrateur.
Le poids des moulées.	L'intégrateur charge au producteur des quantités d'aliments supérieures à celles qu'il a livrées, dans le cas de l'intégration par financement.
La qualité des moulées.	La teneur protéique et énergétique d'une moulée influe sur le rendement et les revenus; l'intégrateur livre une moulée de qualité inférieure sans en réduire le prix, dans le cas de l'intégration par financement.
Le droit de propriété.	Des contrats de financement mentionnent que l'éleveur paiera les oiseaux, mais que l'intégrateur en garde la propriété.
Les obligations de l'éleveur.	Il est incompétent, inhabile ou négligent dans la régie d'un troupeau.
Les obligations de l'intégrateur.	Il réduit le revenu de l'aviculteur en ne lui fournissant pas l'aide technique suffisante.
La qualité héréditaire des oiseaux.	L'intégrateur trompe l'éleveur en lui fournissant une lignée ou une race inférieure au prix des oiseaux de meilleure qualité, dans le cas de l'intégration par financement.
La responsabilité en cas de pertes.	Certains contrats stipulent que l'intégrateur seul absorbera les déficits ; d'autres donnent cette responsabilité au seul éleveur.
La solvabilité des contractants.	Les déclarations d'un éleveur concernant sa solvabilité ne sont pas toujours véridiques.

Le représentation non valable.

Seule une personne dûment autorisée peut signer un contrat ; certains distributeurs locaux n'ont pas l'autorisation légale de signer au nom du manufacturier qui est le véritable intégrateur.

L'âge et le poids des oiseaux à la livraison.

Quand l'intégrateur paie à la pièce, il arrive qu'il exige un poids ou un âge supérieur à la normale pour une catégorie d'oiseaux déterminée; cette exigence oblige l'éleveur à loger et nourrir des oiseaux sans rémunération pour une période de temps additionnelle.

Les charges d'assurances.

Si les oiseaux sont assurés contre le feu au bénéfice de l'intégrateur, celui-ci et non pas l'aviculteur devrait normalement en payer la prime dans le cas de l'intégration à forfait ou à tout le moins offrir une compensation *ad hoc* à l'intégré.

Le renouvellement du contrat.

Certains contrats se renouvellent automatiquement, à moins d'un avis écrit trente jours avant la fin d'un élevage ; satisfait ou non, l'aviculteur peut ainsi être obligé d'accepter un autre élevage contre son gré.

La durée du contrat.

Les engagements à long terme (voire quatre ans) sont parfois préjudiciables aux aviculteurs rémunérés à prix fixe ou aux prix du marché.

La clause de résiliation du contrat.

L'intégrateur prend ordinairement la précaution d'inscrire une clause qui lui permet d'annuler le contrat ; tandis que l'aviculteur est contraint de respecter tous ses engagements.

La convention de paiement.

Les ententes verbables ne protègent pas l'aviculteur, surtout quand les prix sont à la baisse et les frais de production élevés.

La liberté de vente.

L'intégrateur se réserve parfois le droit de choisir l'abattoir où seront livrés les oiseaux, ce qui peut être préjudiciable à l'aviculteur.

Les engagements financiers.	Certains contrats de financement lient l'aviculteur par des billets à demande ou des billets à terme, ce qui constitue souvent un danger pour l'aviculteur.
Le droit de recours.	Certains contrats stipulent que la décision de la direction de l'abattoir concernant le poids, la classification, la confiscation et les prix sera finale ; l'aviculteur perd ainsi tout droit de recours s'il se croit lésé.
La majoration des prix.	Si le prix des moulées n'est pas indiqué au contrat, l'intégrateur le majore au détriment de l'aviculteur.
Le prix des poussins.	Plusieurs abattoirs fournissent les poussins et les chargent à l'éleveur chez le vendeur de moulées ; le prix des poussins peut donc être augmenté sans que l'aviculteur ne puisse s'y opposer.
Les frais médicaux et les soins vétérinaires.	Ces deux services sont fournis par l'intégrateur, mais l'éleveur en assume les frais.
Les frais de transport.	Si le lieu de vente des moulées n'est pas spécifié au contrat, l'intégrateur peut augmenter indûment les frais de transport.
Le taux d'intérêt sur les emprunts.	L'intérêt calculé mensuellement, qui est souvent beaucoup trop élevé, échappe à l'attention de l'aviculteur.

11.—*Les conséquences ultimes de l'intégration*

Si l'intégration contribue à l'amélioration des rendements en aviculture, elle n'en constitue pas moins, dans sa forme actuelle au Québec, une menace à la liberté des producteurs.

Voici quelques conséquences économico-sociales de l'intégration telle qu'elle existe en aviculture :

A) L'élimination graduelle des petits et des moyens troupeaux et la mise sur pied d'entreprises géantes sous la direction des intégrateurs;

B) la location des bâtiments avicoles par les intégrateurs et l'engagement des aviculteurs à salaire fixe (auto-intégration de la production) ;

C) la concentration éventuelle de l'intégration aux mains de quelques entreprises, ce qui constituerait une sorte d'oligopoles ;

D) l'entrée des grossistes et des détaillants dans le champ de la production primaire et de la transformation des produits avicoles ;

E) difficultés occasionnelles pour un producteur autonome de vendre ses produits, les intégrateurs n'acceptant que ceux des aviculteurs intégrés.

A moins d'un redressement de la situation par une législation appropriée et une source de crédit à la production, les aviculteurs n'auront pas les moyens financiers pour demeurer indépendants, car les bénéfices ne leur permettront pas d'accumuler un capital d'exploitation. De plus, si quelques sociétés commerciales contrôlent la distribution et la vente des produits avicoles, les aviculteurs n'auront plus qu'une issue : vendre leurs entreprises ou les louer aux intégrateurs et travailler à salaire comme gérants de poulaillers.

12.—*Recommandations concernant l'intégration en aviculture*

Pour accroître l'efficacité et la rentabilité de l'aviculture au Québec, et garantir la stabilité économique normale des aviculteurs, des services d'apprêtage et des entreprises para-avicoles qui fournissent les éléments de production dont l'aviculture a besoin, la Commission recommande un certain nombre de mesures. Les unes d'ordre général portent sur l'ensemble du système d'intégration et du régime contractuel en agriculture au Québec — elles sont consolidées dans les recommandations générales au sujet de l'intégration à la fin de ce rapport — et les autres d'ordre particulier concernent spécifiquement le domaine de l'aviculture. Concernant spécifiquement l'aviculture, la Commission recommande donc :

A) Que le Gouvernement encourage les aviculteurs à former des offices de production en vertu de la Loi des marchés agricoles du Québec, pour négocier collectivement les conditions de production et de vente des oeufs, de la volaille et des dindons.

B) Que le Gouvernement s'efforce d'établir un système de vente des produits avicoles par « enchères au téléscripteur » afin d'éliminer toute tentative de monopole ou de contrôle des prix.

C) Que le Gouvernement mette à la disposition des aviculteurs le crédit dont ils ont besoin selon les modalités indiquées dans le rapport de la Commission sur le crédit agricole. Ces prêts permettront, entre autres choses, d'accroître certaines productions déficitaires au Québec.

D) Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation offre aux aviculteurs un service électronique de comptabilité et de documen-

tation pour les informer sur la productivité, la conversion alimentaire, les coûts d'opération et les revenus et leur fournir des bases de négociation de prix. Le Ministère devrait aussi organiser un service d'information sur les prix et les tendances des marchés et les prévisions de la production.

E) Que les industries para-avicoles achètent de préférence au Québec les poussins et dindonneaux afin de stimuler l'élevage avicole.

F) Que les couvoiriers paient les oeufs selon un prix de base convenu, plus une prime pour le taux d'éclosion, afin de favoriser une plus forte production de poussins et de dindonneaux au Québec.

G) Que le mode de paiement assure au producteur une rémunération minimum convenable sur la capitalisation en bâtiments, plus une rémunération pour le travail et une répartition équitable des frais assumés par l'aviculteur et l'intégrateur.

H) Que le mode actuel de production à la pièce soit remplacé par une rémunération fixe, complétée par des ajustements basés sur les taux de conversion alimentaire et de viabilité à la vente, ainsi que sur la classification et les prix du marché.

I) Que les services de vulgarisation agricole organisent des cours de comptabilité et d'administration à l'intention des aviculteurs.

J) Que les facultés d'agriculture et les instituts de technologie agricole offrent des cours par correspondance aux aviculteurs désireux de se perfectionner.

K) Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation intéresse à l'aviculture un plus grand nombre d'agronomes et de techniciens, en leur offrant des cours spéciaux dispensés par les facultés d'agriculture et les instituts de technologie agricole. Ces cours devraient porter sur la production, la comptabilité, la régie d'un troupeau et la mise en marché des produits avicoles.

L) Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation organise par son service vétérinaire le diagnostique, le dépistage et l'éradication de maladies aviaires pour venir en aide aux aviculteurs.

M) Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation exige que l'étiquette de toutes les moulées en indique la teneur en principes digestibles.

N) Que l'Etat établisse un régime d'assurance-bétail pour parer aux calamités éventuelles dans le domaine de la production, vu que les aviculteurs indépendants n'ont guère de moyens de se prémunir contre les épizooties.

O) Que les intégrateurs adoptent le mode de contrat écrit, afin de mieux définir les clauses des parties, vu que plusieurs conventions d'intégration se font présentement par ententes verbales.

P) Que le poids soit inscrit automatiquement sur une formule témoin parce que les aviculteurs intégrés doutent de l'exactitude de la pesée des oiseaux telle qu'elle est déclarée par les abattoirs.

Q) Considérant que les fluctuations, souvent injustifiées, des prix font perdre des montants considérables aux producteurs intégrés parce que les normes de rémunération sont ordinairement basées sur les prix courants, que l'Etat établisse un organisme de recherche économique pour étudier les variations des prix et qu'un nouveau système de publication des prix soit établi de manière à renseigner tous les intéressés sur les conditions du marché aux niveaux des producteurs, des acheteurs-transformateurs, des grossistes, des détaillants et des acheteurs-consommateurs. Ces publications des prix devraient mentionner les prix minima et maxima proportionnellement aux volumes des produits à chaque prix.

CHAPITRE II

L'intégration en industrie porcine

1.—*La situation actuelle*

a) Les secteurs moteurs

Pour faciliter l'étude de ce phénomène au Québec, il peut être utile de déterminer quels sont les principaux secteurs qui l'ont influencé. Il y a, d'abord, *les secteurs initiateurs* qui ont fait la première injection de capitaux et, par l'influence de leurs représentants, ont encouragé les producteurs à pratiquer l'intégration. A ces secteurs se rattachent :

a) les manufacturiers de moulées et de concentrés n'ayant pas d'abattoir. Ces manufacturiers sont au nombre de sept au Québec ;

b) les manufacturiers de moulées et de concentrés opérant un grand abattoir. Dans la province, ces manufacturiers sont au nombre de trois dont une entreprise coopérative ;

c) les abattoirs régionaux, au nombre de quarante, engagés dans l'abattage des porcs, en concurrence directe avec les grands abattoirs.

On a ensuite les secteurs complémentaires. Ce sont eux qui ont reçu des secteurs initiateurs, l'infusion initiale de capitaux nécessaires à l'intégration et qui pour d'autres raisons que les secteurs initiateurs, fournissent à même leur avoir propre, une aide financière importante à l'intégration porcine. Ces secteurs sont au nombre de trois au Québec :

a) *les clients des manufacturiers de moulées et de concentrés n'ayant pas d'abattoir.* Ce secteur comprend environ 400 marchands locaux dont un certain nombre de meuneries locales.

b) *les clients des manufacturiers de moulées et de concentrés opérant un grand abattoir.* Ce secteur comprend environ 275 meuneries indépendantes et 180 meunerie coopératives

qui préparent des moulées portant la marque de commerce de l'entreprise qui leur fournit les concentrés. Quelques meuneries ont leurs propres marques de commerce et fabriquent aussi des concentrés.

c) *les intégrateurs qui ne préparent pas de moulées et n'ont pas d'abattoir.* Ce secteur groupe des cultivateurs, des bouchers, des camionneurs et des commerçants d'animaux, qui financent la production à forfait. Ils achètent généralement leurs moulées d'une meunerie locale et reçoivent parfois l'aide d'un abattoir.

b) *La production de porcs de marché*

Le tableau suivant qui est en quelque sorte une description statistique de la situation de l'intégration dans la production des porcs de marché au Québec en 1966 indique que plus de 70 p.c. de la production porcine au Québec est intégrée d'une façon ou d'une autre. Nous avions donc encore à ce moment 30 p.c. des porcs du Québec qui étaient produits par des producteurs indépendants.

L'intégration par financement était la plus importante puisqu'elle embrassait plus de 37 p.c. de notre production. Venaient ensuite l'intégration par production à forfait avec plus de 23 p.c. de la production totale et l'auto-intégration des meuneries et des abattoirs qui absorbait près de 8 p.c. de la production. Un dernier mode d'intégration, apparenté à l'intégration par financement, l'intégration en vertu de contrat de gestion commençait à poindre à l'horizon et couvrait à peu près 1 p.c. de notre production (Voir tableau 4)

c) *L'élevage du porc*

L'intégration dans l'élevage du porc n'est pas très avancée, comparativement à celle qui existe dans la production des porcs de marché. En 1966, près des deux tiers soit 63.8 p.c. des élevages étaient financés par les producteurs eux-mêmes, 27.7 p.c. étaient sous contrat de financement, 4.1 p.c. sous contrat de production à forfait, 3.8 p.c. en auto-intégration et 0.6 p.c. sous contrat de gestion.

[illegible] du marché du Québec en 1966, selon les différents phénomènes d'intégration et de non-intégration et l'influence des divers secteurs dans le développement de l'intégration

		Produits en intégration par contrat de financement	*Produits en intégration par contrat de production à forfait*	*Produits en intégration par contrat de gestion*	*Produits en auto-intégration*	*Produits par des producteurs indépendants*
Total des porcs de marché produits au Québec en 1966 : 1,812,000 ou 100%		681,476 ou 37.61%	425,859 ou 23.50%	20,286 ou 1.12%	141,406 ou 7.8%	542,973 ou 29.9%
— I — Porcs nourris par les firmes manufacturant des moulées complètes ou des concentrés et n'opérant pas d'abattoirs, ainsi que par leurs clients 441,539 porcs ou 24.36%	Directement		3,715 ou 0.205%		8,000 ou 0.441%	152,692 ou 8.42%
	Indirectement par leur clients	77,401 ou 4.271%	17,822 ou 0.983%		1,006 ou 0.055%	
	Leurs clients par eux-mêmes	86,896 ou 4.795%	77,434 ou 4.27%		16,573 ou 0.914%	
— II — Porcs nourris par les firmes manufacturant des concentrés ou des moulées complètes et opérant un abattoir ainsi que par leurs clients. 1,370,461 porcs ou 75.64%	Coopératives locales par elles-mêmes	248,853 ou 13.75%	38,246 ou 2.11%	6,286 ou 0.35%	1,740 ou 0.09%	189,271 ou 10.44%
	Grands abattoirs directement		5,426 ou 0.29%			
	Grands abattoirs indirectement	131,511 (*) ou 7.25%	87,029 ou 4.8%		34,503 ou 1.90%	
	Meuneries locales par elles-mêmes directement	108,059 ou 5.97%	73,724 ou 4.09%	14,000 ou 0.77%	66,519 ou 3.67%	201,010 ou 11.04%
	Intégrateurs ne vendant pas de moulées et n'opérant pas d'abattoir (clients des meuneries locales) eux-mêmes		72,480 ou 4%			
	Abattoirs régionaux directement et indirectement	28,756 ou 1.58%	34,950 (**) ou 1.928% 15,033 (***) ou 0.829%		10,565 (**) ou 0.583% 2,500 (***) ou 0.137%	

* Par l'entremise de leurs clients de moulées et fournisseurs de porcs

** Directement

*** Indirectement par l'entremise de meuneries locales ou de revendeurs de moulées

La contribution globale des secteurs initiateurs à l'intégration en élevage porcin ne représentait que 18 p.c. du volume de la production intégrée, comparativement à 36 p.c. dans le cas des porcs de marché. Les meuneries coopératives participaient pour 28 p.c. au financement des truies d'élevage par les secteurs complémentaires.

L'intégration dans l'élevage des porcelets se pratique surtout par contrat de financement au niveau des producteurs et par auto-intégration au niveau des meuniers ou des abattoirs. Il n'y a pas pour ainsi dire d'intégration par production à forfait dans cette production.

2.—*Le rôle des divers secteurs en intégration*

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, ce ne sont pas les secteurs initiateurs qui font la plus forte injection de capitaux en intégration, puisque les secteurs complémentaires financent plus de 60 p.c. des porcs produits sous ce système de production.

Comme le fait voir le tableau 5, les manufacturiers de moulées et de concentrés opérant des grands abattoirs sont responsables de 56.41 p.c. de l'intégration suscitée par les secteurs initiateurs ; ils ont, en outre, réussi à convaincre leurs distributeurs locaux d'investir assez de capitaux pour s'approprier 68.75 p.c. des porcs mis en intégration par les secteurs complémentaires.

Tableau 5. Répartition du total des porcs financés d'une façon ou d'une autre au Québec en 1966, selon différentes formes d'intégration, par tous les secteurs

A) — *Répartition dans le secteur initiateur*

Secteurs	*Nombre total de porcs mis en intégration*	*% du total des porcs intégrés au Québec*	*% du total des porcs produits au Québec*	*% du total des porcs intégrés par les secteurs initiateurs*
Manufacturiers de moulées et concentrés n'ayant pas d'abattoir	107,944	8.51	5.96	23.56
Manufacturiers de moulées et concentrés et opérant un grand abattoir	258,469	20.37	14.27	56.41
Abattoirs régionaux	91,804	7.23	5.06	20.03
TOTAUX :	458,217	36.11	25.29	100

B) — *Répartition dans le secteur complémentaire*

Secteurs	*Nombre total de porcs mis en intégration*	*% du total des porcs intégrés au Québec*	*% du total des porcs produits au Québec*	*% du total des porcs intégrés par les secteurs complémentaires*
Clients des manufacturiers de moulées et concentrés n'ayant pas d'abattoir	180,903	14.25	9.98	22.3
Meuneries coopératives locales (x)	295,125	23.26	16.29	36.40
Meuneries locales indépendantes (x)	262,302	20.67	14.48	32.25
Autres intégrateurs (xx)	72,480	5.71	4.00	8.94
TOTAUX :	810,810	63.89	44.75	100

(x) Les meuneries coopératives locales et les meuneries locales indépendantes sont des clients des manufacturiers de moulées et concentrés opérant un grand abattoir.
(xx) Intégrateurs qui ne préparent pas de moulées et n'ont pas d'abattoir.

Contrairement à ce qui semble se produire dans le cas de l'industrie avicole, les compagnies de moulée complète n'opèrent pas d'abattoir et leurs distributeurs ne jouent qu'un rôle secondaire dans l'intégration de l'industrie porcine. Cela est probablement dû aux prix moins élevés des moulées préparées localement et au fait qu'on n'a pas encore réussi à appliquer à notre cheptel porcin, au même degré qu'on l'a fait pour la volaille, les techniques modernes de sélection et d'élevage, permettant d'atteindre une haute efficacité dans la conversion alimentaire.

Un autre point intéressant à noter est le rôle joué par les meuneries coopératives, qui alimentent et financent 36.4 p.c. de tous les porcs intégrés par les secteurs complémentaires, tandis que les meuneries locales indépendantes en financent 32.35 p.c. et vendent 41.29 p.c. des moulées requises à cette fin, parce qu'elles fabriquent généralement les moulées requises par les autres intégrateurs de ces secteurs.

Les tableaux 6 et 7 montrent l'importance relative de chaque secteur des divers systèmes d'intégration.

Ils révèlent de plus que l'attitude des divers secteurs vis-à-vis le problème de l'intégration en industrie porcine, si elle se rattache à la même motivation de base pour tous — soit la vente des moulées et la garantie d'un approvisionnement de matière premières à l'abattoir — varie, néanmoins selon les caractéristiques de chaque secteur.

Tableau 6. Apport de chaque secteur selon le mode d'intégration développé au Québec en 1966

Secteurs	*Apport total à l'intégration des porcs*	*% en intégration par contrat de financement*	*% en intégration par contrat de production à forfait*	*% en intégration par contrat de gestion*	*% en auto-intégration*	*TOTAUX*
	nombre de porcs	*%*	*%*	*%*	*%*	*%*
A) **Initiateurs**						
—Manufacturiers de moulées et concentrés -x-	107,944	71.71	19.95		8.34	100
—Grands abattoirs -xx-	258,469	50.88	35.77		13.35	100
—Abattoirs régionaux	91,804	31.32	54.45		14.23	100
B) **Complémentaires**						
—Clients des manufacturiers de moulées et concentrés -x-	180,903	48.03	42.81		9.16	100
—Meuneries coopératives locales -xxxx-	295,125	84.32	12.95	2.13	0.60	100
—Meuneries locales indépendantes -xxxx-	262,302	41.20	28.10	5.34	25.36	100
—Autres intégrateurs -xxx-	72,480		100			100

x — n'opérant pas d'abattoir
xx — appartenant aux manufacturiers de moulées et de concentrés qui ont comme clients les meuneries coopératives locales et les meuneries locales indépendantes
xxx — qui ne préparent pas de moulées et n'ont pas d'abattoir
xxxx — faisant affaire avec les manufacturiers de moulées et de concentrés opérant les grands abattoirs.

Tableau 7. Analyse du degré d'influence de chaque secteur dans le développement des différents modes d'intégration exprimé en % du nombre de porcs selon chaque mode d'intégration pratiqué au Québec en 1966

	Mode d'intégration			
Secteurs	*Par contrat de financement*	*Par contrat de production à forfait*	*Par contrat de gestion*	*Auto-intégration*
Manufacturiers de moulées et de concentrés [1] —directement		0.87%		5.66%
—indirectement [2]	11.36%	4.18%		0.71%
Clients des manufacturiers de moulées et concentrés [1]	12.75%	18.18%		11.72%
Grands abattoirs [3] —directement		1.27%		
—indirectement [4]	19.30%	20.44%		24.40%
Meuneries coopératives locales par elles-mêmes [5]	36.52%	8.98%	30.99%	1.23%
Meuneries locales indépendantes par elles-mêmes [5]	15.86%	17.31%	69.01%	47.04%
Autres intégrateurs [6]		17.03%		
Abattoirs régionaux —directement	4.21%	8.21%		7.47%
—indirectement [7]		3.53%		1.77%
TOTAUX	100 %	100 %	100 %	100 %

1 n'opérant pas d'abattoir
2 par l'entremise de leurs clients
3 appartenant à des manufacturiers de moulées et concentrés
4 par l'entremise de leurs clients et fournisseurs de porcs
5 les meuneries coopératives locales et les meuneries locales indépendantes sont des clients des manufacturiers de moulées et concentrés opérant un grand abattoir
6 ne préparent pas de moulées, n'ont pas d'abattoir et achètent généralement leurs moulées des meuneries locales indépendantes
7 par l'entremise de meuneries locales indépendantes.

Les manufacturiers de moulées et de concentrés n'ayant pas d'abattoir mettent l'accent sur l'intégration par financement, tandis que leurs clients, qui sont en majorité des revendeurs, semblent adopter la même attitude que les meuneries locales indépendantes en acceptant plusieurs modes d'intégration avec une préférence à peu près égale pour les contrats de financement et de production à forfait. Ils pratiquent aussi l'auto-intégration, mais ils ne semblent pas en aussi bonne posture que les meuneries locales indépendantes pour le faire, puisqu'ils n'y investissent que 9 p.c. de leurs capitaux comparativement à 25 p.c. dans le cas des meuneries locales.

Les grands abattoirs appartenant à des manufacturiers de moulées et de concentrés, les abattoirs régionaux et les meuneries locales indépendantes ne semblent pas avoir de préférence marquée pour un mode particulier d'intégration. Leur attitude semble plutôt motivée par les considérations économiques du moment.

Les coopératives locales pratiquent l'intégration principalement par contrat de financement puisque celle-ci fournit 84.3 p.c. de leur production. Dans ce cas, le producteur bénéficie du résultat final de l'opération. Près de 50 p.c. de toute l'intégration par contrat de financement observée en industrie porcine au Québec, en 1966, était dirigée par le mouvement coopératif agricole, ce qui indique la vive nécessité du crédit d'exploitation pour les producteurs.

Un dernier fait intéressant à noter est l'importance des grands abattoirs et des meuneries locales dans l'auto-intégration. leurs apports combinés permettent aux meuneries locales indépendantes de diriger 71.44 p.c. de la production faite selon ce système.

3.—*Les différents modes d'intégration ayant cours en industrie porcine*

Comme dans plusieurs autres secteurs de la production agricole, il existe en industrie porcine différents modes d'intégration.

En voici quelques exemples :

a) *L'auto-intégration*

C'est l'intégration par appropriation, c'est-à-dire en vertu de laquelle l'intégrateur achète, construit ou loue les porcheries et l'équipement qu'il veut intégrer aux siens, et les met lui-même en valeur. Toutes les phases du système sont entièrement possédées et complètement contrôlées par une seule autorité ou un unique intérêt. Ce phénomène se rencontre :

— *au niveau de la production,* lorsqu'un manufacturier ou un commerçant de moulées ou un propriétaire d'abattoir achète, construit ou loue une porcherie pour l'engraissement ou une maternité pour l'élevage des porcelets et les opère lui-même sans intermédiaires, ou encore lorsqu'un producteur achète ou construit une meunerie dans le but de fabriquer lui-même les moulées nécessaires à son élevage ;

— *au niveau de la transformation,* lorsque des membres d'un secteur de l'industrie porcine, producteur ou intégrateur, acquiert un abattoir, une charcuterie ou tout autre établissement de transformation du porc.

Au niveau de la production initiée par le secteur para-agricole, l'auto-intégration élimine donc complètement le producteur comme tel et le remplace par un employé oeuvrant à plein temps pour un salaire fixe.

b) *L'intégration contractuelle*

Elle confie, par contrat verbal ou écrit, à une même direction une ou plusieurs phases de la production. En industrie porcine, elle donne lieu généralement à trois formes de contrat :

— *le contrat de financement.* L'intégrateur finance en tout ou en partie l'élevage ou l'engraissement des porcelets, exige l'emploi de méthodes spécifiques, impose généralement des restrictions sur l'achat des moulées et dans un grand nombre de cas sur les conditions de mise en marché du produit fini ;

— *le contrat de gestion.* Le contrat se distingue du précédent par la durée (3 ans ou plus), par la participation directe de l'intégrateur qui impose une régie plus sévère et administre les profits de l'éleveur de façon à ce que ce dernier puisse mieux résister aux aléas du marché et rester en production, grâce à l'établissement d'un système de compensation plus ou moins rigide.

— *le contrat de production à forfait.* En vertu de ce contrat, il y a échange d'une rémunération convenue d'avance pour chaque porc rendu à terme. L'intégrateur loue les bâtiments et les services du producteur et assume les frais en certain cas. La rémunération fixe est remplacée par une simple garantie de participation aux profits, l'intégrateur devant seul assumer les pertes s'il y a lieu.

4.—*Analyse des différents modes d'intégration au niveau des secteurs initiateurs*

D'une façon générale, les secteurs initiateurs limitent leur action à l'aide financière qu'ils procurent aux intégrateurs des secteurs complémentaires. Que ce financement soit employé en intégration par financement, production à forfait ou auto-intégration, ils n'y sont pas dans la majorité des cas engagés directement. Cependant, plusieurs propriétaires d'abattoirs régionaux pratiquent directement ces diverses formes d'intégration.

a) *Le secteur des manufacturiers de moulées et de concentrés n'ayant pas d'abattoir*

Les sept entreprises de ce secteur fournissent 23.5 p.c. de l'apport de l'ensemble des secteurs initiateurs, soit 8.5 p.c. de l'intégration en industrie porcine au Québec. Ces manufacturiers offrent trois modes de financement :

a) le financement de l'achat des porcelets et de la moulée ; ce mode s'applique à 72.5 p.c. des porcs financés par les sept entreprises ;

b) le financement de l'achat des porcelets seulement ; ce service est offert aux producteurs utilisant des moulées préparées localement avec les concentrés vendus par les sept grands manufacturiers ;

c) le financement de la moulée seulement : cette aide s'applique seulement à la production faite avec les moulées complètes vendues par les sept grands manufacturiers.

Ces divers modes de financement font l'objet d'un contrat écrit. Les taux d'intérêt et les charges de service et d'assurances, qui varient entre 5 et 10 p.c., sont difficiles à vérifier, car ils sont exprimés en termes de « charges fixes par poche de moulée » ou par tête de porc. Généralement le marchand ou le meunier est conjointement responsable avec l'éleveur. On exige en garantie soit une cession de revenu, soit un transfert de créance ou une convention de règlement par chèque payable à l'ordre conjointement des parties intéressées lors de la vente. Les porcs peuvent être vendus à n'importe quel abattoir pourvu qu'il en soit ainsi convenu au début de la production.

b) *Le secteur des manufacturiers de moulées et concentrés opérant un grand abattoir*

Les trois entreprises de ce secteur fournissaient, en 1966, 56.4 p.c. de l'apport total des secteurs initiateurs à l'intégration, soit 20.37 p.c. de l'intégration en industrie porcine au Québec. Leur influence est donc très significative. Lorsqu'elle s'ajoute à celle de leurs clients — les meuneries locales indépendantes et coopératives — elle commande 64 p.c. de la production intégrée, ce qui en fait le « secteur moteur » de toute l'intégration en industrie porcine au Québec.

Sur ces trois organisations, deux procèdent indirectement par l'entremise des meuneries ou des autres intégrateurs des secteurs complémentaires, et leur financement se fait selon diverses formules d'intégration. La troisième collabore avec les meuneries avec lesquelle elle fait affaire, mais ses relations avec le producteur sont directes et les montants avancés servent toujours à l'intégration par financement.

Ces grands abattoirs offrent deux modes de financement :

a) le financement des porcelets et d'une partie de la moulée requise pour leur engraissement ; en 1966, ces abattoirs financaient ainsi 58.11 p.c. de la production pour laquelle ils faisaient des avances.

b) le financement du porcelet seulement ; en 1966, ils finançaient de cette façon 41.89 p.c. de la production pour laquelle ils effectuaient des avances.

Ces modes de financement font l'objet d'un contrat écrit émanant de l'abattoir lui-même. Dans le cas du financement du porcelet et d'une partie de la moulée, les contrats de ce type comportent toujours l'obligation d'acheter les moulées ou les concentrés fabriqués par la firme possédant l'abattoir. Dans le cas du financement de porcelets seulement, cette obligation est moins rigoureuse. Dans tous les cas, les contrats de financement des trois entreprises de ce secteur obligent le producteur intégré à livrer ses porcs à l'abattoir du créancier.

Deux de ces entreprises rendent le meunier et le producteur conjointement responsables de la créance en intégration par voie de financement. La troisième entreprise qui fait des avances strictement pour fin d'intégration par voie de financement, restreint la responsabilité au producteur qui doit garantir par un billet les montants avancés.

Les taux d'intérêts et les charges de service qui varient entre 6 et 12 p.c. ont tendance à se fixer aux environs de 11 p.c. Sauf une unique exception, ces charges ne comprennent pas la prime de l'assurance-feu et vol requise dans ces contrats. Habituellement, c'est le meunier qui la paie en sus des intérêts et des frais de service.

Il importe de remarquer que le nombre de porcs financés par les propriétaires des grands abattoirs, localisés principalement à Montréal, constituait 25 p.c. de leurs approvisionnements collectifs et que 58 p.c. de tous les porcs qu'ils finançaient étaient produits dans les régions agronomiques nos 2 * et 5 **, en 1966. *L'intégration pratiquée par les grands abattoirs est donc responsable dans une certaine mesure du déplacement des porcs sur de grandes distances,* ce qui contribue pour une part à diminuer les revenus des producteurs en occasionnant des pertes de poids en transit et de rendement en carcasses habillées.

---

* Montmagny, Bellechasse, Lévis, Dorchester, Lotbinière, Beauce et Frontenac.

** Pontiac, Gatineau, Papineau-Hull, Labelle, Argenteuil, Deux-Montagnes, Terrebonne, Montcalm, Joliette, Berthier, Maskinongé et Saint-Maurice.

c) *Le secteur des abattoirs régionaux*

Une quarantaine d'abattoirs régionaux financent 20 p.c. du volume des porcs produits en intégration par les secteurs initiateurs, soit 7.23 p.c. du total de la production intégrée dans l'industrie porcine au Québec. Ces abattoirs jouent donc un rôle presque aussi important que celui des manufacturiers de moulées et de concentrés qui ne possèdent pas d'abattoir.

L'action des abattoirs régionaux qui diffère de celle des autres secteurs initiateurs s'exerce directement au moyen de la production à forfait, qui compte pour 54.45 p.c. de leurs intérêts en intégration, et par voie d'auto-intégration dans une proportion de 14.23 p.c. Enfin, indirectement, ils financent 31.32 p.c. de leur apport à l'intégration par l'intermédiaire des meuniers de la région où ils opèrent.

Cette avance porte presque toujours sur l'achat de porcelets seulement et se fait généralement par contrat écrit. Il oblige, tout comme les contrats dans le cas des grands abattoirs, le producteur à livrer ses porcs à l'abattoir qui est créancier. Les taux d'intérêts et de frais de service varient de 6 à 13 p.c.

L'action directe des abattoirs régionaux en intégration porcine étant semblable à celle qui se pratique au niveau des secteurs complémentaires, nous traiterons de ses particularités au prochain chapitre.

5.—*Analyse des différents modes d'intégration au niveau des secteurs complémentaires*

Les secteurs complémentaires sont ceux par l'entremise desquels les secteurs initiateurs, dans la majorité des cas, pratiquent l'intégration en industrie porcine. Ils y ajoutent généralement leur propre mise et réalisent l'intégration dans ses modalités finales, telles qu'on les a observées au niveau de la production. Ils financent par leurs propres moyens 63.9 p.c. de la production porcine intégrée. Les meuneries locales; soit indépendantes, soit coopératives, font plus des deux tiers de l'intégration de ces secteurs. Le solde est l'affaire des clients des manufacturiers de moulées et concentrés qui n'ont pas d'abattoir (soit 22.3 p.c., et aussi des autres intégrateurs qui ne vendent pas de moulées et n'ont pas d'abattoir, soit 8.94 p.c.).

L'intégration aux secteurs complémentaires se fait principalement de quatre façons :

a) par contrats de financement,

b) par contrats de production à forfait,

c) par contrats de gestion et

d) par auto-intégration de la production.

a) Les contrats de financement

Le financement par contrat s'effectue selon trois modes différents :

a) le financement de la moulée seulement ; ce mode est utilisé pour une certaine partie de la production ;

b) le financement des porcelets seulement ; ce mode est rarement utilisé ;

c) le financement des porcelets et de la moulée ; ce mode est employé dans la majorité des cas, soit pour 75 p.c. de la production environ.

Comme l'intégration par contrat de financement au Québec, qui requiert un capital de $11½ millions investi deux fois par année, ne représente que 27.7 p.c. du total de l'élevage porcin, il est évident que la somme des capitaux investi dans cette industrie est considérable.

L'intégration par financement se fait en majeure partie par contrats écrits.

Les frais d'intérêt varient de 5 à 12 p.c. environ. Une forte partie des entreprises étudiées ont déclaré charger entre 6 et 8 p.c. d'intérêt.

L'évaluation objective de ces charges est compliquée parce que celles-ci sont exprimées selon des méthodes variables et que souvent beaucoup de facteurs entrent en ligne de compte. Par exemple, on n'est pas toujours sûr si en plus des frais payés le producteur ne perdrait pas son escompte pour paiement au comptant sur la moulée.

Sans inférer qu'il y ait là quelque injustice que ce soit, nous pensons qu'il y aurait avantage à ce qu'une législation standardise les façons d'exprimer ces charges et de publier les prix des moulées. Les producteurs pourraient plus facilement comparer les différentes propositions qui leur sont soumises dans ce domaine.

Généralement, l'intégrateur s'engage à fournir les crédits nécessaires à l'achat des porcelets ou encore se réserve le droit de les acheter pour le producteur et à livrer les moulées requises pour l'engraissement. Le prix de ces moulées peut être modifié sans avis préalable. Le producteur s'engage à nourrir les porcs avec la moulée de l'intégrateur, à suivre ses directives et le programme d'élevage, à lui fa-

ciliter l'accès à la porcherie, à ne pas conclure aucune entente semblable pour la durée du contrat avec d'autres fournisseurs de moulées, et à ne pas vendre les porcs sans avoir obtenu son autorisation et, dans certains cas, à ne les expédier que par le camionneur que l'intégrateur lui désignera. L'éleveur signe une entente autorisant la direction de l'abattoir à effectuer le paiement des porcs par chèques à l'ordre conjoint du producteur et de l'intégrateur. Parfois, il doit signer un billet en garantie additionnelle au cas où la vente des porcs ne couvrirait pas les frais d'élevage.

De plus, dans certains cas, le producteur doit reconnaître que les porcs sont inaliénables pour quelque raison que ce soit, renoncer au droit de recours en justice et accorder à l'intégrateur le droit de reprendre en tout temps, à son gré, les porcs en question, si l'éleveur ne remplit pas l'une ou l'autre des conditions du contrat.

Autre point important : dans la plupart des contrats, l'intégrateur désigne l'abattoir où les porcs devront être expédiés directement sous peine de pénalité. Ces porcs sont donc détournés des marchés publics et, de ce fait, peuvent ne pas être payés conformément aux cours résultant de la libre concurrence.

Parmi les raisons qui incitent les producteurs à recourir à l'intégration par contrat de financement, il faut mentionner :

a) le peu d'empressement des banques et des caisses populaires à s'intéresser directement et activement au financement de l'industrie porcine, de même que leur manque d'information technique et de personnel qualifié permettant d'évaluer correctement les risques qui résultent de cette transaction ;

b) l'ignorance de nombreux producteurs concernant le rôle, l'utilisation et l'obtention du crédit ;

c) l'instabilité économique des producteurs et l'insécurité des marchés.

b) Les contrats de production à forfait

Un fort pourcentage des producteurs qui engraissent annuellement 500 porcs et plus, le font par contrat de production à forfait. Ce phénomène est assez inquiétant, puisque ces producteurs ont une production relativement intensive et sont parmi les plus efficaces. Ils devraient donc, de ce fait, être en mesure de produire par leurs propres moyens en organisant d'une façon ou d'une autre leur finance et de retirer tout le profit de leur production. Or, tel n'est pas le cas puisque ce sont eux qui concluent la majorité des conventions de production à forfait. Ceci, de l'avis de la Commission, est une indi-

cation de leur faiblesse d'organisation et de leur manque de préparation en face d'un marché hautement compétitif et instable. L'observation que l'équipement des producteurs produisant à forfait laisse généralement à désirer confirme cet énoncé.

Le plus souvent les conventions de production à forfait sont verbales et basées sur la confiance mutuelle des deux parties. Leur durée est toujours limitée à un élevage. Si tout va bien, elles se renouvellent automatiquement avec le consentement mutuel des deux parties.

Le producteur fournit ses locaux, la litière, l'eau et les soins appropriés en échange d'une rémunération qui varie selon les régions et les systèmes de calculs proposés. L'intégrateur fournit les porcelets, la moulée, les médicaments, le transport et la rémunération du producteur.

Lorsqu'il y a garantie d'une rémunération fixe par porc livré à l'abattoir, elle peut être rattachée à une échelle qui varie selon le prix du marché ou selon le bon vouloir de l'intégrateur. Dans certains cas, elle s'accompagne d'une prime d'efficacité qui consiste le plus souvent à laisser le producteur toucher la prime fédérale pour les porcs de catégorie « A ». Dans d'autres cas, elle s'accompagne du droit pour le producteur de toucher un certain pourcentage des profits.

Enfin, une autre formule consiste à remplacer la rémunération fixe par la division des profits en parts égales (contrat à risques partagés) et la garantie que l'intégrateur absorbera les pertes. Dans ce dernier cas, le producteur perd évidemment sa rémunération avant que l'intégrateur n'absorbe les pertes. Par contre, par marché ferme, son salaire peut être très intéressant. Jusqu'à présent, la garantie d'une rémunération fixe par porc semble la formule la plus courante.

Les primes fédérale et provinciale à la qualité du porc, en régime d'intégration à forfait sont touchées généralement par ceux qui y ont droit. La prime fédérale qui, dans ce cas, revient à l'intégrateur, est quelquefois remise par celui-ci au producteur comme boni. Quant à la prime provinciale qui doit légalement revenir toujours au producteur, il se glisse encore quelques irrégularités dans son attribution.

D'aucuns pensent que l'intégration à forfait est une formule de production très payante pour la meunerie locale, parce qu'en plus de la marge de profit provenant de l'engraissement, elle réalise un profit additionnel sur la fabrication de la moulée. Or en 1966, les profits réalisés sur une tonne de moulée variaient entre $2.50 et $4.00 ce qui représentait un profit moyen de l'ordre de $0.83 à $1.33 par porc en sus de celui qui dérivait de l'engraissement.

Ce profit additionnel représentait certainement au début de l'intégration à forfait un facteur significatif de sécurité pour les meuneries la pratiquant. La marge entre le coût de production et le prix de vente du porc était alors assez large. Cependant depuis quelques années, le coût des moulées a considérablement augmenté ($3.00 par porc environ), tandis que les prix du porc n'ont pas subi d'augmentation correspondante. La même chose s'est produite pour le salaire dont se contentait le cultivateur intégré. Ces deux facteurs qui ont considérablement réduit la marge entre le coût de production du porc et son prix de vente ont annulé l'effet du profit additionnel sur la moulée, comme facteur incitant les meuneries à pratiquer ce genre d'intégration. En fait, parce qu'il n'y a pas eu d'amélioration significative dans le taux de conversion alimentaire, la situation des meuneries pratiquant l'intégration à forfait dans l'engraissement du porc, est très vulnérable actuellement.

On s'interroge donc sur l'avenir de ce mode d'intégration dont la rentabilité future exigera des porcelets ayant une haute qualité génétique et sanitaire, une bonne régie du troupeau, de même que la sélection des producteurs les plus efficaces. Il est probable aussi que certains intégrateurs devant la nécessité d'investir massivement pour améliorer la qualité génétique de leurs porcelets, adopteront l'auto-intégration dans l'élevage et l'engraissement des porcs parce que cette dernière formule leur permet de maîtriser parfaitement les facteurs influençant le coût de production et d'obtenir la totalité des bénéfices découlant de l'amélioration de cette qualité génétique.

Le grand facteur de base incitant le producteur à recourir à l'intégration à forfait, est la sécurité du revenu. Certains éleveurs trouvent ce mode de production assez rentable, d'autres y recourent parce qu'ils n'ont pas le capital requis pour assumer les risques de la production ou encore parce qu'ils veulent un revenu d'appoint. Enfin un certain nombre y recourent pour payer leur dette envers le meunier et garantir l'amortissement d'autres dettes.

De leur côté, à la suite de la débâcle du marché du porc en 1960, les meuneries locales, indépendantes ou coopératives, ont dû recourir à cette méthode pour encourager les producteurs à continuer l'élevage et l'engraissement du porc. Grâce à ce système, elles ont vu leurs affaires augmenter et la production de moulée se stabiliser à un niveau qui leur a permis de mieux répartir les frais d'administration sur toutes les catégories de moulées mises en vente. Pour plusieurs meuniers, ce fut aussi un moyen de réduire les risques du crédit aux producteurs.

Le volume de la production à forfait varie selon les conditions du marché ; si les prix sont avantageux, les producteurs demeurent indépendants ; si le marché est à la baisse, ils préfèrent la production à forfait. L'intérêt des intégrateurs étant inverse, ces derniers s'orientent graduellement vers l'intégration par contrat de financement ou l'auto-intégration.

Si l'on excepte quelques producteurs dont l'efficacité est supérieure à la moyenne, on peut dire que la rentabilité de la production à forfait est moindre que celle par contrats de financement.

c) Les contrats de gestion

Il s'agit d'un contrat de financement et de production à long terme qui permet à l'éleveur de toucher tous les profits à plus ou moins longue échéance. Il doit cependant se soumettre à une surveillance plus sévère et accepter de répartir les profits réalisés sur un marché ferme ou à la hausse, sur une certaine période de temps de façon à ce qu'il y ait compensation sur les marchés déprimés. Cette forme d'intégration, peu développée au Québec, pourrait éventuellement assurer une répartition plus équitable des profits et des risques entre producteurs et commerçants intéressés à l'industrie porcine.

d) L'auto-intégration

Rares sont les intégrateurs qui adoptent l'auto-intégration aux fins de récupérer des pertes subies avec des producteurs insolvables. Leur but est plutôt de s'assurer la haute main sur l'entreprise afin de mieux protéger leurs investissements grâce à une maîtrise efficace des facteurs influençant le coût de production et afin de s'approprier en plus la totalité des revenus pouvant en découler surtout lorsqu'ils visent à améliorer les conditions sanitaires et la qualité génétique des porcelets.

Les salaires payés par les auto-intégrateurs à leurs employés varient beaucoup d'une région à l'autre ; dans l'ensemble, il n'y a pas d'économie sur la main-d'oeuvre, mais une maîtrise plus stricte des dépenses et une gestion plus efficace.

L'auto-intégration qui était pratiquement inexistante dans notre industrie porcine en 1960, portait sur 7.8 p.c. des porcs et 3.8 p.c. des truies d'élevage produits au Québec en 1966.

Etant obligés de prendre la chose en main pour corriger par des techniques appropriées d'élevage et de production les faiblesses des autres secteurs de l'intégration, les intégrateurs devront faire des in-

vestissements massifs, il sera donc normal que plusieurs d'entre eux veuillent recourir à l'auto-intégration pour se protéger et retirer tous les bénéfices possibles.

6.—*Les organismes de financement*

Les banques, par le truchement des intégrateurs, sont la principale source de capitaux requis pour l'intégration en production porcine. Le capital provenant de l'entreprise des intégrateurs joue aussi un rôle important dans le financement général des opérations d'intégration. Les grands abattoirs et les abattoirs régionaux forment la troisième source de crédit, suivie par les courtiers en grains, les manufacturiers de moulées et concentrés n'ayant pas d'abattoir. La Banque d'expansion industrielle accorde, depuis quelques années, des prêts hypothécaires aux auto-intégrateurs.

7.—*Les facteurs favorisant l'intégration*

Il y a, d'abord, le besoin de s'assurer un marché pour la vente des concentrés et des moulées. Il faut noter à ce sujet que les grandes minoteries, dont au moins trois sont de caractère international, contrôlent ce commerce au Québec.

Le besoin de matières premières pour les abattoirs est aussi un important facteur. Il devient donc impérieux pour les propriétaires d'abattoirs de régulariser le volume des approvisionnements afin de diminuer les frais de transformation et de distribution.

L'évolution de l'industrie porcine et le manque de capitaux chez les producteurs constituent un troisième facteur qui favorise l'intégration. En 1942, 92.7 p.c. des agriculteurs déclaraient garder de 1 à 19 porcs ; en 1961, il n'y en avait plus que 68.9 p.c. La spécialisation entraîne avec elle des exigences nouvelles : il faut des locaux spacieux, hygiéniques et bien aménagés, ce qui requiert un investissement considérable. Une production annuelle de 200 porcs suppose une mise de $5,000 deux fois par année pour la production, en plus d'un investissement d'environ $3,500, dans une porcherie de 100 sujets. Pour satisfaire ce besoin de crédit, les intégrateurs ont trouvé avantageux de conclure des ententes avec les producteurs.

Une enquête dans toutes les régions de la province a permis de constater le rôle prépondérant des secteurs complémentaires dans l'intégration ; chez les secteurs intiateurs, ce sont les manufacturiers de moulées et de concentrés ayant de grands abattoirs qui occupent le premier rang. Il faut aussi remarquer la place importante que les meuneries coopératives favorisant l'intégration par financement, oc-

cupent dans les secteurs complémentaires, car elles financent 36.4 p.c. de tous les porcs intégrés par ces secteurs contre 32.35 p.c. pour les meuneries locales indépendantes.

Les manufacturiers de moulées et de concentrés qui n'ont pas d'abattoirs mettent l'accent sur l'intégration par financement, tandis que leurs clients, qui sont en majorité des revendeurs, tout comme les meuniers indépendants, déploient leurs efforts en intégration contractuelle également par voies de financement et de production à forfait. Les propriétaires d'abattoirs ne semblent pas avoir de préférence marquée pour une forme d'intégration particulière ; leurs décisions sont motivées par les conditions économiques du moment.

8.—*Les services techniques*

Sauf de rares exceptions, les services techniques offerts par les intégrateurs sont plutôt rudimentaires. Certains intégrateurs offrent une aide technique quant à la construction des porcheries et à l'alimentation des porcs. La situation observée en ce domaine ne permet donc pas d'affirmer que l'intégration soit un puissant facteur d'éducation des éleveurs.

9.—*L'aspect économique de l'intégration*

Si l'on considère les statistiques de l'industrie porcine au Québec de 1946 à 1966, on ne peut pas soutenir que l'intégration a été un facteur très dynamique de développement puisque la production de 1,973,700 porcs obtenue en 1952 n'a jamais été atteinte par la suite. Cependant, l'intégration contractuelle par financement de même que celle à forfait a certainement contribué à stabiliser la production. Depuis 1960, l'auto-intégration a raffermi cet équilibre. Cette tendance à la stabilisation s'est accompagnée d'une certaine spécialisation. De 1951 à 1966, le pourcentage des fermes du Québec déclarant garder des porcs est passé de 80.9 p.c. à 38.2 p.c. et le nombre de porcs par ferme a plus que triplé soit de 12 à 38 .

En 1961, 8.8 p.c. des fermes déclarant garder des porcs en avaient 48 et plus, et leur part de la population totale des porcs était de 43.2 p.c.

Au dernier recensement en 1966, sur 30,683 exploitations porcines, 22,093 soit 72.1 p.c. gardaient moins de 32 porcs, et seulement 2,082 soit 6.2 p.c., plus de 123. Mais ce petit groupe d'exploitations détenait au-delà de la moitié du cheptel porcin. Donc, d'une part, morcellement du cheptel en petits troupeaux, d'autre part, concentration accentuée entre des unités de production relativement forte.

D'un autre côté, l'intégration dans son ensemble ne semble pas avoir contribué significativement à l'amélioration de la qualité de notre production. Notre étude a révélé qu'il n'y avait aucune relation entre le degré d'intégration de la production dans un comté et le pourcentage moyen de porcs classés « A ». Toutefois, il semblerait que lorsque l'intégration se fait surtout par financement, il y ait une amélioration assez marquée de la qualité contrairement à ce qui se produit lorsque l'intégration est réalisée par un mélange variables des diverses formes qu'elle peut prendre.

Du côté de la mise en marché, les grands abattoirs et les abattoirs régionaux tenaient en mains par leurs opérations de financement environ 20 p.c. de toute la production porcine en 1966. A première vue, ce pourcentage paraît être insuffisant pour influencer le jeu de l'offre et de la demande. Cependant dans le cas des grands abattoirs, le nombre des porcs objets de financement représentait, selon le cas, de 23 à 50 p.c. de leurs abattages. Cette méthode leur donne une certaine indépendance le moment venu de se procurer le reste de leurs approvisionnements. De plus, à cause de leurs relations avec les meuneries locales qui intégraient elles-mêmes 44.75 p.c. de tous les porcs produits au Québec en 1966, les propriétaires d'abattoirs sont en mesure de favoriser l'expédition directe des porcs à leurs établissements au détriment de celles qui sont faites aux marchés publics et aux maisons d'enchères. Cette pratique est assez répandue pour influer sur le jeu normal de l'offre et de la demande. C'est ce qui expliquerait au moins partiellement les prix inférieurs du marché de Montréal comparativement à ceux du marché de Toronto et même de l'ensemble du Canada.

Tableau 8. Prix des porcs de catégorie « A » sur les marchés de Montréal et de Toronto de 1960 à 1966, * au 100 livres**

Année	*Toronto* $	*Montréal* $
1966	35.90	34.50
1965	33.40	31.75
1964	27.30	26.80
1963	27.80	27.40
1962	29.60	29.15
1961	28.30	28.65
1960	24.75	25.55

* Source: Annual Livestock Review, Markets Information Section, C.D.A.
** Poids habillé.

Commentant cette situation assez étonnante, le Comité de commercialisation du porc, nommé en 1965, par la Régie des Marchés agricoles du Québec, concluait :

« Il est pour le moins inusité du point de vue commercial qu'un produit soumis à des normes de classification semblables soit plus dispendieux au point éloigné d'où proviennent les importations, que sur le marché importateur qui reçoit des marchandises, après qu'elles ont été ouvrées ou semi-ouvrées, et transportées sur de longues distances qui comportent tout de même un accroissement des frais de mise en marché. »

Lorsqu'on étudie les courbes des prix moyens payés pour le porc de « Catégorie B » au Québec et pour le Canada dans son ensemble (graphique A), cette situation devient encore plus évidente. On voit que l'écart de prix en faveur des porcs vendus au Québec a tendance à s'amenuiser à partir de 1963, et qu'à partir de 1965, il est inversé en faveur du prix moyen pour le Canada.

Dans cette dernière comparaison, on pourrait à la rigueur mettre en doute nos conclusions, en affirmant que les phénomènes observés en 1965 et 1966, sont trop récents pour représenter vraiment une tendance définie dans la mise en marché de nos porcs. Cependant, lorsqu'on ajoute cette observation à la première et qu'on remarque que le second système de vente à l'enchère par téléscripteur a été inauguré au Manitoba au début de l'année 1965, on ne peut plus douter de leur exactitude.

Il est donc évident que le volume considérable de porcs expédiés *directement* aux abattoirs à la faveur de l'intégration réduit fortement le jeu normal de l'offre et de la demande sur le marché québécois. De plus, cette pratique commerciale oblige à transporter des animaux sur de longues distances, ce qui en diminue le poids et la qualité, diminue le revenu net des éleveurs et contribue à hausser le prix des viandes.

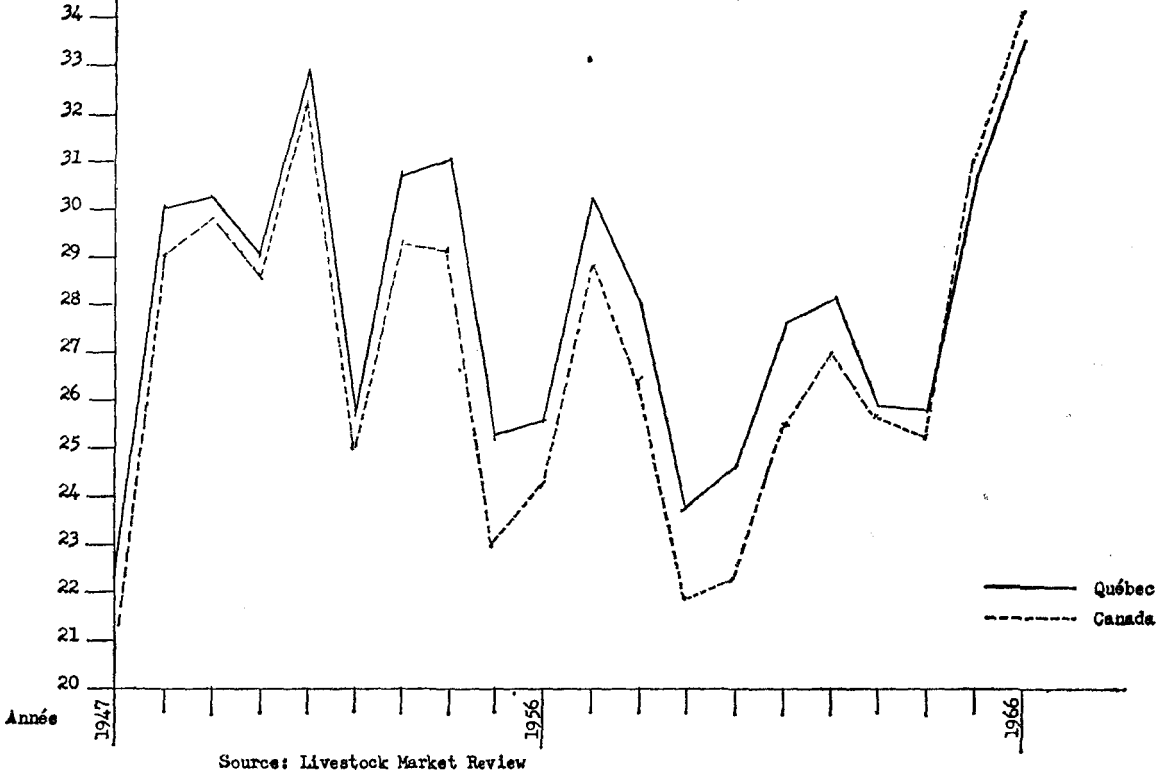
Malgré ces inconvénients, l'intégration comporte certains avantages pour les producteurs. Ils n'y recourraient pas en si grand nombre s'il n'en était pas ainsi.

Elle met d'abord à la disposition des producteurs une source importante de capitaux à la production. Pour un grand nombre, l'intégration (par financement) demeure actuellement la seule méthode d'organiser une porcherie.

Cependant, à cause de l'insécurité dans laquelle se trouve actuellement la production porcine et de la pénurie de moyens d'un grand nombre de producteurs, plusieurs d'entre eux ne peuvent pas

Graphique A

Comparaison des prix moyens payés pour le porc de "Catégorie B" au 100 lb, pour la province de Québec et le Canada dans son ensemble de 1947 à 1966.



Source: Livestock Market Review
Markets Information Section, Production & Marketing Branch, C.D.A.

augmenter leur production sans accepter une intégration plus complète (à forfait), en échange d'un accroissement de leur sécurité financière. Néanmoins cette intégration plus étroite a quand même contribué dans une certaine mesure à améliorer leur sort soit en leur procurant un revenu d'appoint ou encore dans certains cas, un revenu sensiblement amélioré par suite de l'augmentation considérable de leur production. Parmi ces producteurs, un certain nombre qui travaillent pour des entreprises sérieuses ont considérablement accru leur compétence et se sont émancipés dans une certaine mesure en passant à une forme d'intégration moins poussée (par financement) et plus rentable pour eux.

L'intégration a donc amélioré jusqu'à un certain point le sort des producteurs du Québec. Ces derniers l'ont d'ailleurs confirmé au cours de nos sondages. Cependant, plusieurs ont aussi formulé certaines réserves comme d'ailleurs un bon nombre des intégrateurs, indiquant par là que le développement de l'intégration en industrie porcine résulte davantage de la situation générale de cette production et de circonstances extérieures qui se sont combinées pour imposer ce système à tous les secteurs intéressés, bien plus que d'une orientation communément voulue.

Illustre cette situation le fait que, généralement, plus le volume de production porcine est élevé, plus il y a tendance à l'intégration complète. Cela, à notre avis, dénote une grande faiblesse dans notre système de production et de commercialisation. L'augmentation de la production, au lieu d'amener plus d'efficacité et de rentabilité, intensifierait les problèmes de production, au point qu'un grand nombre de producteurs intégrés par voie de financement devraient passer à l'intégration à forfait. Enfin, dans ce dernier cas, une partie des intégrateurs ont fini par comprendre que pour corriger ces carences dans la production, ils devraient recourir à des investissements massifs et à l'auto-intégration pour les protéger et en retirer tout le profit possible. Evidemment, cette dernière forme d'intégration tend à éliminer complètement le producteur autonome.

10.—*Les causes de la situation actuelle et les tendances futures*

a) Le manque de qualité de notre équipement

Une grande partie des constructions employées pour faire l'élevage et l'engraissement des porcs est de pauvre qualité et ne fournit pas un milieu ambiant propice à une bonne hygiène de production et à une bonne conversion alimentaire.

b) Le défaut de qualité génétique et l'inutilisation de techniques modernes d'amélioration du cheptel porcin

Nous avons été à même de constater qu'il y a un sérieux problème de qualité génétique dans nos approvisionnements de porcelets. Peu d'éleveurs se soucient de produire des porcelets ayant les aptitudes qui donnent une carcasse rendant un maximum de coupes maigres. Le taux de conversion alimentaire semble trop élevé en général.

De plus, sauf quelques exceptions, on ne semble pas recourir aux techniques modernes d'amélioration génétique y compris l'hétérozigotie qui se sont avérées si fructueuses dans la production de la chair de volaille, un des principaux compétiteurs de la viande de porc.

c) Notre quasi-dépendance vis-à-vis des provinces de l'Ouest, quant à l'obtention des provendes nécessaires à notre production porcine

A mesure que la production porcine s'est spécialisée, elle est devenue plus dépendante des approvisionnements en grains de provende provenant de l'extérieur du Québec. Un porc engraissé dans une ferme du Québec consomme en moyenne approximativement jusqu'à 360 lb d'orge de l'Ouest tandis que le porc produit en Ontario n'en consomme que 182 lb. Lorsqu'on considère le degré actuel de spécialisation de nos producteurs de porcs, le fait que 45.2 p.c. de nos terres ont une superficie inférieure à 69 acres ainsi que le faible rendement de nos cultures de céréales (moyenne approximative par acre : orge 35 minots et avoine 40 minots) on peut conclure que, pour une bonne proportion de nos élevages, cette dépendance est encore plus forte. Le marché mondial des grain étant à la hausse depuis quelques années, cette dépendance se traduit par une hausse substantielle dans le coût de production du porc.

Du côté de la mise en marché, nous avons déjà traité de la faiblesse du système actuel pour la fixation des prix. Ce point dans une certaine mesure contribue en diminuant les prix réalisables, à augmenter l'insécurité et la faiblesse dans notre système de production.

On doit cependant reconnaître au départ qu'un meilleur mécanisme dans la fixation des prix ne sera qu'un palliatif temporaire aux problèmes de notre production porcine si les maux dont elle souffre ne sont pas attaqués à la racine et éliminés complètement. Il y a en effet une limite bien précise que le prix de la viande de porc ne peut dépasser sans que le consommateur lui préfère d'autres types de viande, comme le boeuf ou la chair de volaille.

Contrairement à ce qui existe dans la production du porc, dans la production de la chair de volaille, on a réussi en recourant aux

techniques d'hétérozigotie, à un équipement de qualité et à des techniques modernes de gestion et d'alimentation, à diminuer de moitié le nombre de livres de moulée requises pour produire une livre de chair. La production de ce dernier produit a donc pu augmenter considérablement en dépit d'un accroissement marqué dans le coût des matières premières et d'une diminution significative des prix de vente. Elle fait donc une compétition efficace à la chair de porc et limite ses possibilités de hausse dans le prix de vente. Ceci est d'ailleurs confirmé par le fait qu'au cours des vingt dernières années le prix du porc de catégorie « B » ne s'est élevé au-dessus de 31 cents la livre que trois fois, soit 1951, 1954 et 1966.

Coincée entre le coût de production qui a tendance à s'élever trop rapidement parce que l'augmentation du coût des matières premières n'a pu être compensée par une amélioration sensible des techniques de production et un marché qui à cause de la compétition des autres viandes est assez inélastique au point de vue prix, la production porcine est dans une situation précaire, à la merci des aléas du marché qui peuvent y provoquer des pertes sérieuses de capital de production au moindre fléchissement.

A moins que les autorités gouvernementales ne donnent un vigoureux coup de barre et décident de s'organiser pour fournir aux producteurs de porcs les outils, les conditions et services dont ils ont besoin pour diminuer leur coût de provendes, améliorer leurs méthodes d'élevage et d'engraissement, la production porcine devra se tourner vers l'industrie privée pour obtenir ce qui lui est nécessaire pour survivre.

Les meuniers, les compagnies de moulées et les propriétaires d'abattoirs devront alors pour maintenir leurs marchés, faire des investissements massifs pour améliorer ces conditions. On peut donc entrevoir que si la chose se produit, ils seront fortement tentés de recourir à l'auto-intégration pour protéger leurs investissements et en retirer tout le bénéfice possible. Cette tendance se manifeste actuellement dans la province où l'on voit présentement des meuneries qui en plus de recourir à l'auto-intégration dans la production porcine, vont encore plus loin en pratiquant l'auto-intégration dans la transformation, par la construction d'abattoirs.

Cette tendance vers l'auto-intégration de la part des meuniers et des abattoirs pourrait être accélérée par l'application du nouveau système de classification proposé par « Le Conseil canadien du porc » et approuvé par le « Conseil des salaisons du Canada » pour être mis en vigueur en 1968. Ce nouveau système en reliant l'échelle de paiement au rendement de la carcasse en viande maigre, rendra encore

plus urgente l'amélioration du potentiel génétique de nos porcs et pourra inciter plusieurs meuniers à organiser eux-mêmes cette partie de la production afin de gagner du temps. Une fois que ces derniers auront auto-intégré la production de porcelet de qualité, ce ne sera plus qu'une question de temps pour qu'ils fassent leur engraissement par le même système.

Il est donc urgent comme nous l'avons déjà souligné, qu'un programme d'action soit élaboré par les autorités du ministère de l'Agriculture et de la Colonisation pour remédier le plus rapidement possible aux carences qui existent dans notre système de production porcine. Malgré cela, il nous faut reconnaître que plusieurs de ces faiblesses ne peuvent se corriger que sur une longue période de temps en dépit d'une action vigoureuse. C'est le cas notamment pour l'amélioration de la qualité génétique des sujets d'élevage, de la rénovation et de la modernisation des méthodes d'élevage et de l'équipement. Il est cependant un point capital, qui ne se rapporte pas directement à la technique d'élevage et où une action énergique et coordonnée des autorités gouvernementales pourrait produire à brève échéance, une amélioration significative dans notre système de production porcine. Nous voulons parler d'une politique spéciale de production intensive de grains de provende.

Les résultats obtenus au cours des dernières années dans la production du maïs-grain, dans l'amélioration de la production de l'avoine et de l'orge, dans la production du blé d'hiver démontrent sans aucun doute qu'on pourrait augmenter considérablement notre production dans ce domaine et diminuer grandement notre dépendance des provinces de l'Ouest pour l'obtention des provendes nécessaires à l'élevage et l'engraissement du porc.

Ce point de vue est particulièrement probant dans le cas du maïs-grain. Les producteurs du sud de Montréal qui ont eu recours à cette production pour pratiquer l'engraissement de leurs porcs ont amélioré leur situation d'une façon marquée en diminuant les déboursés requis pour cette production et leur coût de production. Lorsqu'on sait que le comité des grains de provende mis sur pieds par la Régie des marchés agricoles en 1965, évaluait, qu'en réservant seulement 15% de la superficie défricrée de la région agronomique No 4, où le sol et le climat sont propices à cette culture, la récolte annuelle (avec un rendement moyen de 60 minots à l'acre seulement) permettrait de nourrir plus de 1,500,000 porcs.

Il est aisé de voir dans ces conditions qu'en plus d'abaisser le coût de production, une politique de production intensive de grains de provende contribuerait à réduire l'intégration en industrie porcine en y incorporant plus de sécurité et de stabilité.

11.—*Effets possibles de l'avènement d'un plan conjoint*

Si les producteurs de porcs se prévalent des pouvoirs que la Loi des marchés agricoles du Québec met à leur disposition, en votant un plan conjoint pour la production et la mise en marché du porc, ils pourraient obvier pour une bonne part aux inconvénients provoqués par la situation actuelle. Il leur serait aussi possible de gagner le temps nécessaire pour réorganiser leur production.

Un tel plan leur permettrait d'abord d'améliorer leurs revenus dans une certaine mesure. Cela augmenterait leur marge de sécurité en élargissant d'autant l'écart entre le coût de production et le prix de vente. En ayant la possibilité d'établir une formule de contingentement flexible, ils contiendraient l'auto-intégration tout en permettant une évolution normale de la production chez les producteurs « bona fide ». Cette possibilité de contingentement leur permettrait aussi d'éliminer la pression souvent indue, que certains secteurs exercent pour augmenter la production, même si la chose n'est pas toujours dans l'intérêt des producteurs. On éliminerait donc, du moins au niveau provincial, les risques de surproduction désastreuse. Ce point est très important dans le contexte actuel, car les producteurs ne sont pas en mesure de subir des affaissements sérieux sur le marché.

D'autre part, un plan conjoint en donnant à tous les abattoirs libre accès à la source d'approvisionnement, devrait inciter les abattoirs régionaux à abandonner leurs opérations d'intégration. Par la même occasion, il éliminerait aussi une forte partie des déplacements inutiles sur de grandes distances, que doivent actuellement subir une bonne partie des porcs avant d'être abattus et améliorerait dans une proportion équivalente le revenu des producteurs.

Finalement, en donnant aux producteurs un outil pour régulariser les relations d'affaires entre les divers groupes de producteurs spécialisés (éleveurs de porcs de race pure, producteurs de truies d'élevage, naisseurs et finisseurs), il favoriserait une adoption plus rapide de l'utilisation du principe de la vigueur des hybrides et contribuerait à améliorer grandement les méthodes de production.

Contrairement à ce que l'on a souvent prétendu, il ne tarirait pas la source de crédits mise à la disposition des producteurs par les intégrateurs, puisque le grand facteur qui motive ces derniers est de loin la nécessité de vendre des moulées pour maintenir l'efficacité de leur commerce.

Tableau 9. *L'intégration dans le domaine de la production des porcs de marché en 1966 au Québec*

	Nombre de têtes	*Valeur* $	%
1) Production totale	1,812,000	95,419,920.00	100.
2) Production autonome	542,973	28,592,958.18	29.9
3) Production intégrée			
A. Auto-intégration de la production par les non agriculteurs	141,406	7,446,439.96	7.8
B. Intégration par contrat :			
a) de financement	681,476	35,886,526.16	37.61
b) de gestion	20,286	1,068,260.76	1.12
c) de production à forfait	425,859	22,425,734.94	23.5
Total de la production intégrée	1,269,027	66,826,961.82	70.1

Note : Auto-intégration des producteurs dans l'industrie des moulées et de l'abattage :

1. —Environ 554,396 porcs (30 p.c. de la production totale) sont produits par des producteurs se procurant leurs moulées de leurs coopératives. Sur ce nombre 189,271 porcs (10.44 p.c. de la production totale) sont produits par des producteurs indépendants au point de vue du système de production.
2. —Environ 362,400 porcs (20 p.c. de la production totale) provenant des différents systèmes de production sont abattus dans des abattoirs coopératifs ou appartenant aux coopératives.

12.—*Conclusion*

Comme en aviculture, l'intégration est très développée en industrie porcine au Québec puisqu'elle portait sur au-delà de 70 p.c. de la production (voir tableau 9).

Mais contrairement à ce qui s'est produit en aviculture, l'intégration n'a pas eu pour effet d'augmenter sensiblement le volume de cette production. Le sommet de production de 1,973,700 porcs atteint en 1952, lorsque l'intégration était relativement peu développée et se confinait surtout au financement, n'a jamais été dépassé par la suite. L'intégration qui, après 1960, est allée en s'accélérant et en se diversifiant sous la pression de diverses causes, a du moins contribué à stabiliser dans une certaine mesure la production. Cette stabilisation relative du niveau de la production est due à une certaine spécialisation que l'intégration a amenée chez les producteurs et les intégrateurs pratiquant l'intégration contractuelle à forfait et l'auto-intégration.

Les causes les plus importantes de l'intégration sont, du côté des intégrateurs, le besoin d'assurer aux meuneries un marché pour leurs produits et la recherche par les abattoirs d'un approvisionnement régulier en matière première, afin de les faire fonctionner efficacement. Du côté des producteurs les causes principales sont le manque

de capital de production et le besoin de protection contre l'insécurité de la production.

Cette insécurité semble être la cause dominante du développement de l'intégration. Cette cause résulte elle-même de la pauvre qualité génétique et sanitaire de notre cheptel porcin qui empêche le taux de conversion alimentaire de s'améliorer, du coût élevé des provendes et des concentrés et de notre dépendance quasi totale à cet égard de sources d'approvisionnement extérieures du Québec et de concurrence plus efficace comparativement à celle du porc, de la viande de boeuf et de volaille sur la table du consommateur. Cette situation générale qui est allée en s'aggravant au cours des sept ou huit dernières années à cause d'un raffermissement général du marché mondial des grains, a d'abord accentué la tendance vers la production à forfait et a fini par aboutir à l'auto-intégration dans notre industrie porcine. A moins de changements majeurs dans notre système de production, cette tendance à l'auto-intégration ira en s'accentuant au détriment des producteurs, surtout si l'amélioration de la production est laissée aux soins des intégrateurs.

En 1966, les grands abattoirs et les abattoirs régionaux maîtrisaient financièrement directement ou indirectement 19.3 p.c. de toute la production porcine québécoise. Dans le cas des grands abattoirs qui exercent une influence décisive sur l'établissement des prix, le nombre de porcs produits au Québec et soumis à leur système d'intégration pouvait représenter jusqu'à 50 p.c. de leurs besoins en approvisionnement. En recourant à l'intégration, ils sont plus indépendants pour se procurer l'autre moitié de leurs approvisionnements. En réalité, ils sont beaucoup plus indépendants qu'il ne paraît à première vue. En effet, en 1966, leurs distributeurs de concentrés et de moulées engraissaient 75.64 p.c. de toute la production porcine au Québec et ceux-ci en plus de bénéficier de la majeure partie des investissements des abattoirs en intégration avaient mainmise par leur propre apport sur 44.75 p.c. de la production. Les abattoirs exerçaient donc à ce moment une influence prépondérante en faveur de l'expédition directe des porcs aux abattoirs, soit sur plus de 64 p.c. de toute la production porcine.

Pour cette raison la Commission croit que les prix touchés pour les porcs produits au Québec ne reflètent pas le jeu normal de l'offre et de la demande ainsi qu'elle l'a démontré dans son rapport sur « La mise en marché de la viande et de la volaille au Québec ». Cet avis se fonde entre autres sur la comparaison des prix sur les marchés de Montréal et Toronto et sur l'évolution de la relation entre les prix moyens touchés pour le porc par l'ensemble des producteurs canadiens et par ceux du Québec en particulier.

Afin de corriger cette situation et de canaliser l'intégration, qui dans une certaine mesure a quand même été profitable à la classe agricole, la Commission croit qu'une action énergique s'impose de la part des autorités gouvernementales et des producteurs. Ils devraient tout mettre en oeuvre pour améliorer notre système de production porcine et le rendre plus efficace et concurrentiel. Les producteurs devraient aussi se servir des mécanismes que la Loi des marchés agricoles met à leur disposition pour améliorer leur mise en marché et endiguer l'auto-intégration de la production par les autres membres de la chaîne de production.

Recommandations

La Commission recommande :

A) — Que le Gouvernement complète la protection accordée aux producteurs par la Loi des marchés agricoles du Québec, et les Lois des coopératives, en définissant par une loi spéciale, les principes et les modalités d'application du régime de production contractuelle en agriculture. Une telle loi devrait prévoir des modalités spécifiques à chaque genre de contrat, afin que les producteurs puissent facilement évaluer et comparer avec exactitude les coûts des marchandises concernés, les charges réelles de financement ou les salaires auxquels ils ont droit. Elle devrait aussi prévoir la mise en place d'un système permanent de surveillance pour assurer le respect de ses prescriptions.

B) — Que les éleveurs de porcs s'efforcent de mettre en oeuvre un plan conjoint de mise en marché du porc et que, dans le cas où ils ne pourraient parvenir à s'entendre entre eux, le Gouvernement amende la Loi des marchés agricoles du Québec afin de permettre l'établissement d'une régie de commercialisation du porc qui établirait des normes obligatoires pour tous les vendeurs et les acheteurs ainsi que la Commission l'a suggéré dans son rapport sur les coopératives et les plans conjoints.

C) — Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation assure les services de zootechniciens et vétérinaires aux producteurs de porcs.

D) — Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation revise l'orientation actuelle de l'industrie porcine qui favorise la division des tâches entre les éleveurs et les engraisseurs afin d'inciter les producteurs à élever eux-mêmes les porcs qu'ils engraissent.

E) — Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation intensifie la recherche, l'expérimentation et la vulgarisation afin d'amélio-

rer le potentiel génétique et sanitaire de même que le rendement en viande maigre des porcs, le taux de « conversion alimentaire » et les normes de construction des porcheries et maternités.

F) — Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation mette en oeuvre un plan de développement de la culture des grains de provendes, du maïs-grain, du soya et du colza au Québec.

G) — Que l'Office du crédit agricole mette à la disposition des producteurs de porcs le crédit d'exploitation approprié à leurs besoins conformément aux recommandations du Rapport de la Commission sur le crédit agricole.

CHAPITRE III

L'intégration dans la production des légumes de conserve

1.—*La situation actuelle*

Presque toutes les conserveries sont situées dans la zone des basses terres du bassin du Richelieu et de la vallée de l'Outaouais. Cette zone, caractérisée par un minimum de 2,500 unités thermiques, est propice à la culture des pois, des haricots et du maïs.

Pour évaluer le phénomène de l'intégration dans ces cultures, la Commission a soumis un questionnaire aux producteurs liés par un contrat et un questionnaire différent à vingt-neuf conserveries, dont seize appartiennent à des compagnies, trois à des sociétés coopératives et dix à des individus. Cette enquête a permis d'établir que trois compagnies maîtrisaient, en 1966, la production des légumes pour la mise en conserve au Québec et que 1,579 producteurs — sur un total de 2,816 pour les 29 entreprises enquêtées — avaient signé un contrat avec l'un ou l'autre de ces trois grands manufacturiers. Deux de ces entreprises sont des filiales de compagnies ayant leur bureau-chef en Ontario.

2.—*La location des terres*

Plusieurs conserveurs ont entrepris eux-mêmes la culture des légumes sur des terres louées et cette tendance s'amplifiera probablement au cours des prochaines années.

La location de terres par les conserveurs a débuté vers 1950.

En 1966, sept conserveurs ont loué environ 6,549 acres de 83 agriculteurs. Une de ces entreprises projetait de louer à elle seule 5,000 acres en 1967. C'est de l'auto-intégration indirecte. Les principales raisons invoquées par les conserveurs pour louer des terres sont les suivantes :

a) s'assurer un volume de production qui réponde aux besoins de l'usine ;

b) centraliser les superficies en culture et accroître les superficies sur une même ferme afin de mécaniser les travaux ;

c) faire des essais de variétés nouvelles selon un programme bien défini ;

d) semer les variétés de légumes les plus en demande par les consommateurs ; plusieurs producteurs hésitent à tenter un essai avec de nouvelles variétés ;

e) agencer les calendriers de semis de façon à régulariser les approvisionnements au moment de la récolte.

Les taux de location des terres varient entre $10 et $20 l'acre, selon la qualité du terrain ; les terres drainées, qui sont en nombre restreint, se louent de $20 à $25 l'acre.

L'analyse du tableau suivant démontre que la superficie des terres louées en 1966 représentait près du tiers de la superficie totale des cultures destinées aux sept conserveurs qui louaient des terres, à l'exception des pois et des tomates, dont la culture sur des terres louées ne représentait que 5 et 8 p.c. de la superficie totale. Des conserveurs ont tendance à augmenter leur production en recourant de plus en plus à la location de terres.

Tableau 10. Superficies et production de sept conserveurs, Québec — 1964, 1965 et 1966

	Superficie totale en culture (acres)	*Terres louées*	*Volume total de la production (tonnes)*	*Terres louées*
1964				
pois	15,069	7.2%	10,499	9.1%
haricots	7,295	21.8%	12,001	20.0%
maïs	6,417	29.3%	27,830	21.5%
tomates	210	4.7%	460	13.0%
TOTAL :	28,991	15.7%	50,790	18.5%
1965				
pois	18,491	8.1%	19,063	8.6%
haricots	6,220	34.8%	10,804	30.0%
maïs	8,976	24.9%	43,026	23.5%
tomates	190	5.0%	244	18.0%
TOTAL :	33,877	17.7%	73,137	20.0%
1966				
pois	15,444	7.5%	13,009	8.4%
haricots	7,630	32.0%	15,107	23.0%
maïs	8,499	34.5%	30,964	27.6%
tomates	186	5.0%	293	18.0%
TOTAL :	31,759	20.0%	59,373	22.0%

Rendement moyen à l'acre sur les terres louées.

Au Québec, le rendement moyen à l'acre et le coût de production sur les terres louées étaient les suivants pour l'année 1966 :

Tableau 11. Rendement moyen et coût de production sur les terres louées

	tonnes	*Coût de production à l'acre*
pois	1	$96
haricots	1½	$90
maïs	3¾	$74

3.—*Les contrats de production*

Tous les conserveurs signent des contrats avec les cultivateurs, et c'est le genre d'intégration verticale qui est le plus généralisé. Presque toujours le conserveur fixe d'avance la quantité, la qualité et le prix des produits qu'il achète (voir tableaux).

Il est normal que le conserveur fixe la superficie qu'il désire faire cultiver ; mais en limitant le nombre de tonnes à l'acre qu'il acceptera, le conserveur réduit souvent le revenu net du producteur. En contre partie, le conserveur assume une partie des frais de semence, d'arrosage, de récolte et de transport de légumes sauf dans le cas des tomates, qui font l'objet d'une convention collective obligatoire. Depuis 10 ans, au Québec, les prix des pois, des haricots et du maïs n'ont pas changé, mais ceux des tomates ont considérablement augmenté grâce au plan conjoint. Mais cette production est en régression.

Pois

Les prix payés pour les pois sont basés sur la qualité indiquée exclusivement par le tendremêtre. En 1966, en Ontario, les prix ont varié de $90.50 à $175, tandis que, au Québec, ils étaient de $75 à $140. Le prix moyen à la tonne, pour la même année, a été de $106.71 en Ontario, et de $85 la tonne au Québec.

Tableau 12. Nombre de producteurs qui ont des contrats avec les conserveurs pour diverses cultures — Québec 1964, 1965, 1966

	1964	*1965*	*1966*
pois	916	1,030	1,011
haricots	1,129	795	856
maïs	626	633	561
tomates	335	363	388
TOTAL :	2,006	2,821	2,816

Tableau 13. Superficie en culture (sous-contrat) (acres) — Québec 1964, 1965, 1966

	1964	*1965*	*1966*
pois	17,075	20,009	17,985
fèves	13,994	11,779	14,414
blé d'Inde	5,852	8,448	7,729
tomates	802	831	762
TOTAL :	37,723	41,067	40.890

Tableau 14. Pourcentage des superficies sous contrat par rapport aux superficies totales en culture — Québec 1964, 1965, 1966

	1964	*1965*	*1966*
pois	93%	92%	93%
haricots	89%	84%	84%
maïs	73%	75%	72%
tomates	94%	94%	93%
MOYENNE :	88%	86%	85%

Tableau 15. Volume de production sous contrat (tonnes) — Québec 1964, 1965, 1966

	1964	*1965*	*1966*
pois	12,708	21,519	15,544
haricots	21,390	18,141	26,451
maïs	26,419	40,226	31,708
tomates	2,681	2,950	3,499
TOTAL :	63,198	82,836	77,202

Tableau 16. Volume total de production (tonnes) — Québec 1964, 1965, 1966

	1964	*1965*	*1966*
pois	13,693	23,171	16,649
haricots	23,988	21,452	29,945
maïs	33,340	50,689	40,261
tomates	2,884	3,150	3,570
TOTAL :	73,905	98,462	90,425

Tableau 17. Pourcentage du volume de production sous contrat par rapport au volume total, Québec 1964, 1965 et 1966

	1964	*1965*	*1966*
pois	92%	92%	93%
haricots	89%	84%	88%
maïs	79%	79%	78%
tomates	93%	93%	94%
MOYENNE :	85%	84%	85%

Fèves

En Ontario, en 1966, les fèves ont été payées $110 la tonne ; au Québec, les prix ont varié de $78 à $90 la tonne, suivant la qualité.

Blé d'Inde

Les producteurs de l'Ontario ont reçu en 1966, $28 la tonne ; ceux du Québec, de $22 à $25 la tonne.

La semence est habituellement fournie par le conserveur et le producteur en rembourse le coût à l'automne sans intérêt ; il en est de même pour les travaux de culture exécutés avec la machinerie fournie par le conserveur. De plus, lorsqu'il consent des avances d'argent aux producteurs, le conserveur ne charge aucun intérêt. Dans la majorité des cas, le paiement des récoltes s'effectue entre le 1er novembre et le 1er décembre. Environ 80 p.c. des conserveurs offrent gratuitement l'assistance technique dont les producteurs ont besoin.

Même si la récolte est très abondante, les conserveurs acceptent généralement toute la production, en donnant la priorité aux producteurs sous contrat. Quelques-uns, dans le cas d'une surproduction en acceptent seulement une partie.

En cas de pertes dues à la mauvaise température, le producteur n'est pas obligé de payer la semence ni les travaux de culture effectués sur sa terre par le conserveur. Toutefois, quelques conserveurs, dont le volume d'affaires est très faible, ne dédommagent aucunement les producteurs pour les pertes subies.

L'enquête effectuée par la Commission révèle que la machinerie louée par les conserveurs aux cultivateurs constitue un investissement de plus de $1,550,000 et que son coût annuel d'entretien est d'environ $120,000.

4.—*L'approbation des terres*

Seulement quatre conserveurs, dont une compagnie ayant deux usines au Québec, possèdent 160 acres de terre servant à la culture des pois, des haricots, du maïs ou des tomates. Mais ces cultures ne représentent que .03 p.c. du volume total de la production. C'est de l'auto-intégration directe. Elle est négligeable.

L'intégration contractuelle exerce une influence considérable sur la culture des légumes pour la mise en conserve au Québec. Environ 90 p.c. de la culture des pois se fait par contrat, 84 p.c. de la culture des haricots et 72 p.c. de la culture du maïs.

Tableau 18. L'intégration dans le domaine de la producti on horticole — conserves — Québec 1966.

	Nombre de producteurs	%	*Superficie (Acres)*	%	*Volume (Tonnes)*	%
1) Ensemble des producteurs du Québec	2,942	100	47,658	100	90,655	100
2) Producteurs autonomes	115	3.91	59	.42	230	.25
3) Producteurs intégrés						
A) Auto-intégrés	365	12.41	9,431	19.49	17,317	19.10
a) agriculteurs coopérateurs	354	12.03	2,722	5.71	4,094	4.50
b) non agriculteurs						
i) propriétaires	4	.14	160	.34	31	.03
ii) locataires	7	.24	6,549	13.44	13,192	14.55
B) Intégrés par contrats de production	2,462	83.68	38,168	80.09	73,108	80.67
Total de la production intégrée	2,827	96.09	57,599	99.58	90,425	99.75

Une autre constatation majeure qui ressort de cette enquête, c'est que trois conserveurs achètent 65 p.c. de la production et environ le tiers de ces récoltes provient de terres louées.

En résumé (voir tableau 18), plus de 96 p.c. des producteurs de légumes à conserve sont intégrés et au-delà de 99 p.c. de la superficie cultivée à cette fin et de la production le sont également.

L'auto intégration directe et indirecte compte pour 19 à 20 p.c. de la superficie et du volume, et l'intégration contractuelle pour 80 à 81 p.c. Les petits producteurs-conserveurs sont en voie de disparaître (voir tableau).

5.—*Les points de vue des producteurs*

Afin de connaître les points de vue des producteurs face au phénomène de l'intégration, la Commission a soumis un questionnaire à 10 p.c. d'entre eux. Les renseignements ainsi obtenus peuvent se résumer ainsi :

a) seulement 60 p.c. des producteurs lisent les contrats qu'ils signent annuellement;

b) seulement 25 p.c. des producteurs s'informent de la solvabilité financière du conserveur;

c) environ 75 p.c. des producteurs demeurent libres de signer des contrats avec différents conserveurs;

d) les producteurs d'une seule compagnie se disent entièrement satisfaits; environ 80 p.c. des autres ont des griefs concernant l'évaluation de la qualité des récoltes, les prix et la garantie de paiement;

e) les producteurs voudraient être mieux dédommagés lorsqu'il y a surproduction ou pertes de récoltes.

6.—*Conclusions*

L'intégration verticale dans le domaine de la culture des légumes de conserves existe depuis très longtemps au Québec. Elle a eu pour effets de stimuler la production et de provoquer des changements désirables dans les méthodes de culture.

Cependant, à cause de la mécanisation que requiert la culture intensive, les producteurs de faible volume ne peuvent plus obtenir un contrat et les cultivateurs intégrés sont devenus en majorité de simples exécutants au service de l'industrie de transformation.

Pour s'assurer un réel pouvoir de décision et de maîtrise, plusieurs conserveurs louent des terres et pratiquent un système d'auto-intégration.

Si l'on excepte le secteur de la conserve de tomate qui est très restreint, aucune législation spéciale et obligatoire ne protège actuellement au Québec les producteurs de légumes de conserves sous contrat de location de terre ou de production.

7.—*Les recommandations concernant la production des légumes de conserves*

Considérant l'importance économique de l'industrie de la mise en conserve des légumes au Québec et les revenus qu'elle rapporte aux agriculteurs, la Commission recommande :

a) Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation intensifie la recherche et l'expérimentation afin de créer de nouvelles variétés et d'améliorer les rendements et la qualité des récoltes de pois, haricots, maïs et tomates.

b) Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation assure aux producteurs de légumes destinés à la mise en conserve une aide technique accrue, afin d'abaisser les coûts de production et d'améliorer les rendements et la qualité des récoltes.

c) Que les producteurs de légumes de conserves bénéficient de l'assurance-récolte.

d) Que le Gouvernement légifère en vue de protéger les producteurs contre les faillites possibles des conserveurs.

e) Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation mette en application un plan d'envergure de drainage souterrain qui favorise les semis hâtifs, facilite les travaux de culture et augmente les rendements.

f) Que le Gouvernement favorise l'établissement du patrimoine familial par un système de prêts adapté aux besoins de la production maraîchère conformément aux recommandations de la Commission touchant le crédit agricole.

DEUXIÈME PARTIE

Pour une législation sur l'économie contractuelle en agriculture

CHAPITRE I

Constats

La Commission, à partir de son étude de l'intégration et de ses observations sur l'évolution des secteurs intermédiaires en aval et en amont de l'agriculture (agro-économie),* formule les constats suivants :

1. — L'intégration considérée dans son ensemble embrasse les phases de l'approvisionnement à l'amont de la ferme, de la production à la ferme même et, à son aval, de la transformation et de la commercialisation de ses produits.

2. — L'intégration en agriculture, et dans l'industrie alimentaire, s'est implantée et développée rapidement en toute liberté, parallèlement à une profonde évolution de la technique agricole de même que de la structure de la distribution dans le secteur des aliments. Les secteurs de la production agricole qui sont touchés le plus sont celui du poulet à griller et celui de la conserve ; celui des oeufs et celui du porc le sont à un moindre degré.

3. — Il y a deux principaux modes d'intégration en agriculture au Québec : l'intégration contractuelle et l'auto-intégration. Le mode d'intégration le plus en usage consiste en un contrat entre d'une part un agriculteur donné et, d'autre part, un ou plusieurs intégrateurs, meuneries, abattoirs, conserveries ou autres.

4. — L'agriculture sous contrat pratiquée avec le concours de puissants intégrateurs peut ouvrir à nombre d'agriculteurs des perspectives économiques avantageuses. A des degrés variables selon le type de contrats, elle assure en principe un approvisionnement régulier de moyens de production appropriés, des avis compétents et un accès relativement facile au crédit tout en affranchissant l'agriculteur, pour la durée du contrat, de certaines des responsabilités de gestion et d'une partie, voire de la totalité, du risque économique. Du point de vue de l'économie dans son ensemble, elle a aussi l'avantage d'accroître la productivité grâce à l'application généralisée de techniques mo-

* Voir les autres rapports de la Commission sur la transformation et la commercialisation des produits agricoles.

dernes d'élevage, de culture, de transformation et de distribution des produits. De fait, l'intégration a contribué directement ou indirectement à intensifier la production et, dans des secteurs comme l'aviculture et la culture de légumes de conserves, à l'améliorer beaucoup, v.g. taux de conversion alimentaire de la volaille.

5. — Si, pour des raisons, on peut ainsi accueillir l'agriculture sous contrat, il n'en reste pas moins qu'elle suscite de sérieuses et multiples craintes entre autres parce qu'elle permet à de gros intérêts privés d'étendre leur maîtrise sur la production agricole, la transfortion et la distribution de produits alimentaires. Il n'y a aucune raison de croire que ces entreprises très puissantes, qui n'existent pas essentiellement pour servir le producteur ou le consommateur, font bénéficier les agriculteurs des économies qu'elles réalisent grâce à l'agriculture contractuelle puisque bien souvent elles sont de caractère presque monopolistique. * Dans bien des cas, elles déterminent presque unilatéralement les prix des produits agricoles. Trop souvent, elles ne laissent au producteur agricole qu'une part indûment réduite du dollar que le consommateur dépense pour sa nourriture.

6. — L'intégration contractuelle par voie de contrat de financement, de production à forfait ou de gestion qui étend son emprise sur de vastes secteurs de la production agricole réduit souvent l'agriculteur à l'état de salarié et presque toujours le prive de sa liberté économique.

7. — La formule est dangereuse aussi parce qu'elle encourage un développement trop soudain et déséquilibré des secteurs qui se prêtent le mieux à son adoption (v.g. production de poulets de gril) et conséquemment bouleverse les structures traditionnelles de la production.

8. — L'auto-intégration pratiquée par des entreprises proprement étrangères au milieu agricole, qu'il s'agisse d'approvisionnement de fournitures, d'apprêtage, de conditionnement, de transformation ou de commercialisation, en fait des concurrents directs des agriculteurs professionnels et tend à les éliminer en tant que producteurs. Ce mode d'intégration se répand dans les secteurs de la conserve, du porc, du poulet et des oeufs.

9. — L'intégration est un processus inéluctable étroitement lié au progrès technologique, à l'essor de l'agro-économie et au développement d'un marché de masse pour des produits alimentaires standardisés.

---

* Un petit groupe de grandes entreprises domine le marché soit à l'achat (Oligopsones) soit à la vente (oligopoles).

10.—En conséquence, les organismes agricoles, coopératives syndicats de producteurs et autres ont un rôle vital à remplir. L'agriculteur qui ne fait pas partie d'une organisation ne peut espérer seul faire face avec succès aux intégrateurs.

11. — Certaines coopératives agricoles recourent au contrat de production surtout de poulets et de porcs. On sait que celles-ci transigent au-delà du tiers de la production avicole et un peu plus que le cinquième de la production porcine, tout en fournissant environ le tiers des moulées achetées par les agriculteurs québécois.

12. — Si l'on considère l'intégration verticale en tant que pratique formelle, on constate que les coopératives l'ont adaptée au profit de leurs sociétaires à l'amont et à l'aval de la ferme seulement dans certaines branches de la production, à un degré relativement faible.

13. — La faiblesse des coopératives face à l'intégration tient à un défaut d'adhésion et de participation des agriculteurs, à l'inobservance des contrats de sociétaires-producteurs, à un manque de dynamisme de la part des institutions, à une pénurie de capital et à la puissance même des intégrateurs. Même lorsque les coopératives réunissent une majorité de producteurs dans une branche donnée, elles ne possèdent aucun pouvoir de contrainte sur les dissidents, ce qui annule bien des efforts. Elles devraient accélérer la consolidation de leur réseau, s'efforcer de fournir économiquement les services requis par leurs membres et intensifier leur éducation.

C'est dans cet esprit que la Fédération internationale des producteurs agricoles en 1963, à Paris, a réitéré les conclusions auxquelles elle était parvenue à sa onzième conférence générale à New-Delhi en 1959 : « L'important pour les agriculteurs c'est de la (l'intégration) contrôler et de l'utiliser par l'intermédiaire de leurs propres organisations et de ne pas la laisser exploiter uniquement par des éléments non agricoles. Pour y parvenir, il faut que les efforts des coopératives dans le domaine technique et institutionnel soient renforcés par l'apport de renseignements complets et objectifs aux agriculteurs, membres ou non, et à l'ensemble de la communauté. De toute façon, les agriculteurs devront admettre une certaine limitation de leur liberté de gestion et de commercialisation, mais il est indispensable que cette discipline soit librement appliquée au sein des propres organisations des agriculteurs administrées en respect des principes démocratiques, et ne soit pas imposée par des entreprises commerciales à la gestion desquelles les agriculteurs n'ont rien à voir.»

14. — Pour faire face à l'intégration verticale que pratiquent depuis toujours les compagnies forestières en récoltant elles-mêmes leur matière première, le bois, quelques coopératives forestières ou chan-

tiers coopératifs qui sont prospères, et des plans conjoints ont été organisés. Les plans conjoints régissent la commercialisation de la production des boisés de ferme partout au Québec sauf dans la Mauricie, soit environ le huitième du volume total absorbé par ces usines.

15. — La loi des marchés agricoles se situe par définition au niveau de la commercialisation des produits agricoles. Dans cette sphère d'activité, elle autorise, selon des formalités prévues, une majorité reconnue de producteurs d'un produit donné à organiser un plan conjoint et, par l'intermédiaire d'un office ou d'un agent, d'en négocier la vente et les modalités Les producteurs-fournisseurs d'un intégrateur peuvent donc substituer avantageusement, en se prévalant de cette loi, une convention collective à des contrats individuels. Or, si l'on excepte le plan conjoint des producteurs de tomates (production qui est en déclin) qui a contribué à en relever les prix, et celui du poulet de gril qui doit encore faire ses preuves, il ne semble pas que cette loi se soit révélée un instrument commode et efficace pour faire face à l'intégration contractuelle au plan de la commercialisation au Québec. C'est sans doute là le fait beaucoup plus des hommes et du contexte actuel que des lacunes mêmes de la loi. En effet, personne n'est obligé de se prévaloir d'un droit. De toute façon, elle ne régit pas spécifiquement les contrats de fournitures de produits ou de services nécessaires à la production agricole que l'on trouve normalement à la base de l'intégration verticale.

16. — Enfin, ni les lois coopératives, ni celle des marchés agricoles n'ont d'effet direct sur l'auto-intégration pratiquée par exemple par les meuneries et les conserveries relevant d'intérêts extérieurs à l'agriculture. D'ailleurs, l'auto-intégration est un instrument dont les intégrateurs peuvent se servir pour faire obstacle au développement de plans conjoints, v. g. le conserver produit lui-même une partie importante de sa matière première.

17. — Sur l'ensemble de toutes les opérations commerciales de nature contractuelle effectuées par les agriculteurs, les coopératives et les plans conjoints, organismes qui sont leur propriété, exercent une emprise étendue mais qui demeure incomplète dans le champ de la commercialisation des produits agricoles à sa phase initiale. Les rivalités qui existent entre ces organismes nuisent à leur expansion. De plus, leur action sur les phases antérieures de la production de même que sur celles qui lui sont postérieures et qui constituent le circuit terminal de la transformation et de la distribution des produits agricoles jusqu'à la table du consommateur, est à toute fin pratique indirecte et limitée.

CHAPITRE II

Objectifs essentiels d'une législation sur l'intégration et l'agriculture sous contrat

Même si les lois coopératives et celle sur les marchés ne résolvent que partiellement et indirectement les problèmes que posent l'intégration et l'agriculture sous contrat, elles n'en constituent pas moins les pièces maîtresses du cadre juridique de l'agriculture québécoise. Elles ont une très grande souplesse d'adaptation. La loi des marchés agricoles en particulier qui s'inspire des principes classiques de la convention collective de travail et de son extension juridique, s'apparente en plusieurs points à la loi française sur le régime contractuel en agriculture et renferme des dispositions similaires.

S'il est donc nécessaire et urgent de légiférer afin de régir pleinement l'intégration et l'agriculture sous contrat, il est parfaitement inutile pour cela de détruire les cadres juridiques existants qui ont été bénéfiques dans l'ensemble malgré leurs lacunes, pour en construire de nouveaux qui de toute façon devront subir eux aussi l'épreuve de la pratique et du temps. Il se peut que de simples amendements à la législation actuelle ou l'addition de quelques chapitres avec corrections de concordance puissent satisfaire la majorité des besoins dans le domaine en question. C'est l'affaire des juristes.

Quels doivent être les objectifs essentiels d'une législation sur l'intégration et l'agriculture sous contrat?

1.— Elle doit d'abord définir les principes du régime contractuel pouvant être appliqués tant à *l'approvisionnement des producteurs agricoles qu'à la commercialisation* de leurs productions et permettre de réglementer les rapports entre producteurs, acheteurs, conditionneurs et apprêteurs, sans imposer obligatoirement un système en laissant la responsablité et l'initiative aux parties intéressées. La formule de libres accords sert de base et peut aboutir, dans certains cas, à une extension juridique obligatoire pour toutes les parties concernées dans une même production. Il faut prévoir des accords dépassant des groupes limités de producteurs, de fournisseurs et d'acheteurs c'est-à-dire des accords de caractère interprofessionnel * v.g.

* Le mot profession au sens large désigne toute « occupation déterminée dont on peut tirer ses moyens d'existence qu'elle soit un métier, une fonction, un état ». (Robert)

l'association des salaisons et l'association des producteurs de porcs; l'association des meuniers et l'association des producteurs de poulets; etc.

L'accord interprofessionnel a pour but :

a) d'orienter la production afin de l'adapter aux besoins des marchés;

b) d'améliorer la qualité;

c) de normaliser les prix;

d) de fixer les conditions générales de l'équilibre du marché et du déroulement des transactions.

L'accord interprofessionnel doit définir le produit, les activités et le territoire à l'égard desquels il est applicable; il doit indiquer la durée de son application, les conditions de son renouvellement et déterminer des modes de fixation des prix entre les parties contractantes.

De plus, l'accord doit comporter, pour *chaque produit,* des dispositions permanentes relatives :

a) aux cas de force majeure permettant une exonération partielle ou totale des obligations des contractants;

b) aux procédures d'arbitrage pour le règlement des litiges;

c) à la garantie mutuelle de fournitures et de prise en charge des commandes par les organisations professionnelles concernées;

d) aux cotisations professionnelles nécessaires à l'application de l'accord;

e) aux sanctions et indemnisations, en cas d'inexécution partielle ou totale des obligations contractées par les parties.

2.— Elle doit établir une distinction bien nette entre le contrat d'intégration et celui qui ne l'est pas tout comme le fait la loi (française) no 64-768 du 6 juillet 1964 tendant à définir les principes et les modalités du régime contractuel en agriculture.

« *Art. 17* — I. Sont réputés contrats d'intégration tous contrats, accords ou conventions conclus entre un producteur agricole ou un groupe de producteurs et une ou plusieurs entreprises industrielles et commerciales comportant obligation réciproque de fourniture de produits ou de services.»

« Sont également réputés contrats d'intégration les contrats, accords ou conventions séparés conclus par une ou plusieurs entreprises

industrielles ou commerciales avec un même producteur agricole ou un même groupe de producteurs agricoles, et dont la réunion aboutit à l'obligation réciproque visée à l'alinéa précédent. »

« II.— Les contrats de fournitures de produits ou de services nécessaires à la production agricole conclus entre un producteur agricole ou un groupe de producteurs et une ou plusieurs entreprises industrielles ou commerciales *ne sont pas réputés contrats d'intégration,* s'ils ne comportent d'autre obligation pour le ou les producteurs agricoles que le paiement d'un prix mentionné au contrat... »

3.— Elle doit stipuler tout comme la loi française citée que :

« *Art. 18* — Lorsque le nombre de contrats individuels d'intégration conclus entre des producteurs agricoles et une entreprise industrielle ou commerciale est supérieur à un nombre fixé par le ministre de l'Agriculture, ou lorsque deux tiers au moins du nombre des producteurs liés par contrat individuel d'intégration à une même entreprise industrielle ou commerciale en font la demande, il sera substitué un contrat collectif conforme à un contrat-type établi par le ministre de l'Agriculture, après avis des organisations professionnelles intéressées.

Un exemplaire de ce contrat collectif sera remis à chaque producteur intéressé. »

« *Art. 19* — Les contrats d'intégration conclus à titre individuel ou le contrat collectif doivent obligatoirement, à peine de nullité, fixer la nature, les prix et les qualités de fournitures réciproques, de produits ou de services, le rapport entre les variations des prix de fournitures faites ou acquises par le producteur. Leurs clauses doivent également mentionner les conditions de durée, de renouvellement, de revision et de résiliation. »

« Sauf consentement écrit des parties, aucun contrat ne peut être renouvelé par tacite reconduction pour une période excédant un an. »

« L'adaptation régionale du contrat collectif prévu à l'article 18 sera faite dans les mêmes conditions, après avis des organisations professionnelles les plus représentatives de la région. »

« *Art. 21* — Tout contrat collectif d'intégration doit, pour être applicable, être homologué par le ministre de l'Agriculture. »

CHAPITRE III

Les contrats-types

Au cours des enquêtes de la Commission, les aviculteurs et les producteurs de porcs et de légumes de conserve du Québec ont clairement exprimé leur désir de voir le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation proposer des contrats-types, auxquels vendeurs et acheteurs seraient tenus de reférer chaque fois qu'ils conviennent de signer une convention de production et de mise en marché. L'objet de ces contrats serait de garantir, d'une part, aux producteurs l'enlèvement et le paiement de leur marchandise et, d'autre part, aux acheteurs l'approvisionnement de leurs entreprises.

Les clauses relatives à la qualité et à la régularité des approvisionnements et celles qui prévoient le partage des profits seraient prévues au contrat, mais librement débattues entre les parties.

Il y a, par contre, des garanties que le contrat-type doit nécessairement fixer, comme le précise l'article 19 de la loi française cité précédemment. Un autre point important concerne le renouvellement du contrat par recondition tacite.

Puisque le contrat-type d'intégration joue un rôle décisif dans les engagements qui lieront les deux parties, après la signature de la convention, il doit nécessairement contenir certaines clauses dont voici un énoncé sommaire :

1.— *L'identification des parties au contrat*

Un contrat peut se passer entre individus ou entre groupes de personnes constituant une entité légale distincte: société, compagnie, succession, coopérative, etc. Ces personnes ou ces groupes distincts qui sont liés par un contrat sont les parties au contrat.

Quand il y a plus de deux parties au contrat, il se peut que l'une soit agent pour d'autres. Ainsi, le manufacturier de moulées peut être nommé agent du couvoir et du poste d'abattage et ainsi l'éleveur fait affaire uniquement avec le manufacturier, ce qui simplifie les rapports entre les parties pendant l'élevage des oiseaux. Il est très important de bien reconnaître les parties avec qui on s'engage et de voir à ce qu'elles soient dûment mandatées et identifiées dès la première clause du contrat.

2.— *L'objet du contrat*

Cette clause décrit la production régie par le contrat et doit être très précise. Par exemple, s'il s'agit d'oiseaux, il faut donner le nombre exact d'oiseaux et aussi il faut indiquer à quel poids les oiseaux seront mis sur le marché. Dans le cas d'une récolte, il faut indiquer les superficies exactes. Il faut surtout indiquer quelle portion de la récolte sera achetée selon la qualité.

3.— *Les titres de propriété*

Par cette clause qu'il faut répondre d'une façon claire à la question suivante : « A qui appartiennent les oiseaux, les animaux ou les récoltes en question ? »

Il y a souvent confusion à ce propos. Par exemple, l'éleveur n'est pas propriétaire des oiseaux pendant qu'ils sont en vie, mais aussitôt qu'ils meurent par maladie ou par accident, il en devient propriétaire, puisque ces pertes sont entièrement encourues par lui. Un autre cas : l'éleveur est entièrement propriétaire des oiseaux pendant tout l'élevage et ainsi les pertes sont à son compte; mais aussitôt que les oiseaux sont vendus, c'est une autre partie au contrat qui devient propriétaire, puisque c'est à cette partie que le paiement est fait. Dans un autre cas, l'éleveur est entièrement propriétaire de ses oiseaux; mais, en cas de maladie, c'est une autre partie au contrat qui décide si on doit les soigner ou les mettre immédiatement sur le marché ou même les éliminer. Autre cas: on stipule que l'éleveur n'est pas propriétaire des oiseaux, mais c'est lui qui doit les assurer et assume les pertes.

Il faut absolument qu'une clause du contrat définisse le titre de propriété des oiseaux, des animaux, des plantes et tous les produits, objets du contrat.

4.— *Les assurances*

Il doit y avoir une clause concernant les assurances-feu, même si elle ne fait que préciser que la question des assurances n'est pas réglée par le contrat. Il est logique que ce soit le propriétaire qui porte la responsabilité d'un désastre. Malheureusement, il n'en est pas toujours ainsi et le cultivateur est en droit d'exiger une protection.

5.— *La base de rémunération*

Bien que le contrat-type ne fixe pas le prix de la marchandise ou des services qui font l'objet de la convention, il doit prévoir une ou plusieurs clauses relatives aux normes de qualité et de classification, aux prix, au règlement des produits déclassés, aux termes de paiement, bref, à tout ce qui se rapporte à la rémunération du producteur.

6.— *Les conditions de livraison, de récolte et de transport*

Il importe de définir d'avance les conditions de la commercialisation du produit, en y ajoutant les conditions qui prévaudront en cas d'urgence ou de force majeure consécutives à la maladie ou la température.

7.— *Les frais de production*

Ils concernent les dépenses ordinairement à la charge du producteur, telles que le transport, le chauffage, les frais médicaux, la litière, le coût de la semence, des engrais et des parasiticides. Le contrat-type devrait surtout indiquer à quels prix seront fournis les oiseaux, les porcelets ou la semence ainsi que la moulée et les médicaments.

8.— *L'assistance technique*

Le producteur ne doit pas être asservi à une tutelle technique excessive qui lui fait perdre toute responsabilité au stade même de l'acte de production. De plus, la nature et le mode de l'assistance technique doivent être précisés.

9.— *Le règlement des litiges*

Voici un exemple d'une telle clause, analogue à celle que l'on retrouve dans les contrats de travail.

Cette clause est absente d'à peu près tous les contrats qui se signent actuellement au Québec et ceci est une anomalie qui joue contre les agriculteurs. En cas de conflit, l'agriculteur n'a pas les moyens de passer à travers les rouages compliqués de la justice et finit ordinairement par accepter les termes des autres parties au contrat. Les ouvriers dans leurs contrats de travail inscrivent maintenant les clauses d'arbitrage pour se protéger de ce désavantage. Il est temps que les agriculteurs les imitent. Voici par exemple comment cette clause pourrait se concevoir :

> « Tout désaccord entre l'agriculteur et les autres parties doit être référé à un comité de trois personnes désintéressées nommées au contrat. L'une de ces personnes est suggérée par l'agriculteur, l'autre par les autres parties du contrat et la troisième doit être acceptée par tous. Si on ne parvient pas à s'entendre sur le nom de la troisième personne, elle est nommée par l'autorité légalement désignée. La décision majoritaire de ce comité de trois est finale pour toute réclamation ne dépassant pas certaine somme inscrite au contrat. »

Une telle clause a le mérite d'être simple et facile à comprendre. Elle peut éviter ou régler rapidement plusieurs des litiges résultant des contrats d'intégration. Elle n'enlève pas le recours en justice pour des sommes qui en valent la peine, puisqu'elle fixe un montant maximum. Elle devrait donc être incluse dans tous les contrats d'intégration en agriculture.

D'une façon générale, il devrait être interdit de renoncer au recours en justice dans un contrat.

10.—*La durée du contrat*

Il faut toujours indiquer la date d'entrée en vigueur du contrat et la date à laquelle il se termine, en prévoyant une exception pour les causes de force majeure ou des cas particuliers de résiliation.

11.—*Les modifications au contrat*

Aucune exception, modification ou adjonction aux dispositions du contrat ne peut être faite, sauf par un avenant écrit et signé par les deux parties, individus ou groupes.

12.—*Le renouvellement*

Aucun contrat n'est renouvelable sans un avis préalable de la part des parties, donné dans les délais et selon le mode prescrit.

13.—*La solvabilité*

Le contrat devrait comporter l'obligation pour l'intégrateur de fournir un cautionnement de solvabilité.

14.—*L'unité du contrat*

Le contrat représente l'intégralité des conventions entre les parties, qui reconnaissent n'avoir passé entre elles aucun autre accord verbal ou écrit.

15.—*L'application*

L'utilisation de la formule de contrats-types devrait être obligatoire dans les transactions des coopératives avec les non-membres.

CHAPITRE IV

Problèmes particuliers à l'auto-intégration

Dans le contexte juridique et économique du Québec, du Canada comme du reste de l'Amérique du Nord, il ne semble pas que l'on puisse interdire la pratique de l'auto-intégration pas plus en agriculture que dans les autres branches de la production ou dans le monde des affaires.

Si l'on veut restreindre l'auto-intégration par les meuneries, les conserveries et les abattoirs qui produisent eux-mêmes une partie de leurs approvisionnements, il faudra commencer par définir le statut professionnel de l'agriculteur et prévoir un régime de licences.

L'Etat devra en deuxième lieu orienter toute sa politique agricole, spécialement le crédit et l'investissement, les diverses mesures d'assistance technique ou autres de telle sorte qu'elle soit réellement au bénéfice des agriculteurs *bona fide* et non pas des pseudo-agriculteurs.

Enfin, en troisième lieu, il sera nécessaire de remonter aux causes de l'auto-intégration diagnostiques dans cette étude, les supprimer ou les corriger en visant à créer un nouveau climat propice à l'épanouissement d'exploitations agricoles autonomes, capables de répondre elles-mêmes aux besoins de l'industrie et du commerce modernes. Il va de soi que le niveau des prix est un des facteurs importants de ce climat.

CHAPITRE V

Quelques solutions complémentaires

Figurativement et en simplifiant, on peut se représenter l'agro-économie comme un grand édifice où les agriculteurs et leurs organismes : coopératives ou plans conjoints, seraient confinés seulement à une partie du sous-sol, du rez-de-chaussée et du premier étage, les autres agents intermédiaires du monde des affaires occupant seuls les étages supérieurs avec, tout au sommet, cela va de soi, une haute direction passablement indifférente à ce qui se passe tout au bas (constat Q).

Une conception qui a cours chez certains dirigeants des organismes agricoles leur interdit de monter aux étages supérieurs ne serait-ce que pour se rendre compte de ce qu'on y brasse, de dialoguer avec leurs occupants et de les amener à se pencher sérieusement sur les conditions réelles des agriculteurs. La Commission croit que cette conception est périmée. Les absents ont toujours tort.

Il y a deux façons de faire cesser cette situation qui est préjudiciable non seulement à l'agriculture mais également à l'agro-économie :

1. — A côté des plans conjoints, il faudrait instituer un régime alternatif de régies mixtes de producteur et d'intermédiaire auxquelles l'Etat confierait d'autorité la charge d'ordonner la production, la transformation et l'écoulement d'un produit donné.

2. — L'Etat devrait favoriser aussi l'établissement d'un conseil interprofessionnel de l'alimentation avec des comités consultatifs *ad hoc* pour les diverses productions. C'est le moyen d'orienter l'ensemble du secteur et de lui infuser un nouveau dynamisme du haut en bas et de bas en haut de l'échelle. On y a recours avec succès en Ontario et ailleurs dans le monde particulièrement en vue de conquérir les marchés extérieurs.

CHAPITRE VI

Recommandations générales

L'intégration et l'agriculture sous contrat verticale, malgré les avantages certains qu'elles offrent aux agriculteurs, accélèrent le déclin de la population agricole en favorisant un petit nombre de producteurs qui ne sont pas toujours des professionnels. C'est probablement la raison principale qui pousse plusieurs organisations agricoles et des hommes de la politique à s'opposer à l'adoption générale de ce mode de production en agriculture.

Il faut, cependant, reconnaître que l'efficience économique résulte de l'application rationnelle de la technologie à la production et au commerce des produits de la ferme. Or, pour accroître l'efficience économique, il suffit souvent de hausser le niveau de la connaissance et de la technologie et de s'en servir pour améliorer les méthodes de production et de commercialisation des produits destinés à la consommation. C'est un résultat vers lequel tend l'intégration verticale et l'Etat doit trouver les moyens d'éliminer les inconvénients qui peuvent se rattacher à ce système.

En vue de fournir des éléments de solution à ce vaste problème, la Commission formule les recommandations générales suivantes :

1. — Que l'Etat québécois définisse, par une loi ou une réglementation spécifique, les principes et les modalités d'application du régime contractuel en agriculture afin de protéger les cultivateurs lors de leurs engagements avec leurs acheteurs ou leurs fournisseurs, et qu'il charge la Régie des marchés agricoles du Québec de son application.

2. — Que la Régie des marchés agricoles du Québec dûment habilitée exerce une surveillance étroite et constante sur l'utilisation des contrats d'intégration.

3. — Que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation informe et éduque les producteurs agricole au sujet de l'intégration, par la radio et la télévision, dans toutes les régions où un tel service s'avérerait utile.

4. — Que l'Etat mette à la disposition des agriculteurs un crédit d'exploitation approprié ainsi que la Commission l'a recommandé dans son rapport sur le crédit.

5. — Que l'Etat définisse le statut professionnel de l'agriculteur.

6.—Que l'Etat institue un régime de régies mixes, alternatif à la formule des plans conjoints, sur le modèle du Manitoba Hog Marketing Board.

7. — Que l'Etat favorise le développement d'un conseil interprofessionnel de l'alimentation.

8. — Que l'Etat généralise le système de cautionnement-solvabilité aux diverses branches de la production.

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE II

CHAPITRE III

DEUXIÈME PARTIE

POUR UNE LÉGISLATION SUR L'ÉCONOMIE CONTRACTUELLE EN AGRICULTURE

CHAPITRE I

CHAPITRE II

CHAPITRE III