

# L'alliance de la **TERR** et de la **LABL**

## Une alliance

pour une réforme  
des plans conjoints

Le système des plans conjoints, introduit au Québec dans les années 50, sert en théorie à organiser de façon ordonnée et équitable la production et la mise en marché des produits agricoles d'un groupe de producteurs. Son but? Permettre à ces producteurs d'obtenir des prix qui couvrent leurs coûts de production et leur assurer un revenu décent.

Cela est de moins en moins vrai. Les plans conjoints, qui étaient au départ souples et diversifiés, ont eu tendance à former, dans chaque production, des cartels contraignants de mise en marché, gérés mur à mur par l'Union des producteurs agricoles.

Le syndicat, comme gestionnaire unique du plan conjoint, devient du même coup le patron des producteurs, ce qui le place en conflit d'intérêts. L'UPA a collaboré à imposer un modèle unique dans chaque plan conjoint, avec comme résultat un produit de plus en plus industriel et standardisé.

Le canal de vente unique (agence de vente, babillard électronique, etc.) imposé dans la plupart des plans conjoints est inutilement contraignant. Il empêche par exemple les coopératives de producteurs d'avoir accès aux produits de leurs membres. Elles deviennent de fait de simples entreprises de transformation qui s'alimentent au canal unique. Ce système ne fait pas consensus chez les producteurs et n'est pas indispensable à la mise en marché ordonnée; il doit être assoupli.

Plus de 145 millions de dollars sont prélevés annuellement dans les poches des agriculteurs afin de gérer les plans conjoints. De ce montant, environ 8 millions vont directement à l'UPA comme contribution, l'équivalent d'une taxe sur la production agricole. Tous ces prélevés n'ont jamais été justifiés par des études économiques. Est-ce que je suis plus riche avec ou sans le plan conjoint? Est-ce que le prélevé X est trop élevé? Non rentable? Du côté des gestionnaires de plan conjoint, on ne semble pas vouloir étudier la question, ce qui peut expliquer la hausse constante des prélevés.



### Saviez-vous que...

l'Ontario a plus de plans conjoints  
que le Québec...  
en situation de pluralisme syndical?



# Propositions de l'Union paysanne

sur la réforme des plans conjoints

## En quoi êtes-vous concerné?

Vous voulez des fermes nombreuses et autonomes; favoriser la relève agricole; des aliments frais, sains, diversifiés, de proximité; plus de démocratie pour les agriculteurs?

Vous ne voulez pas de fermes usines; de produits uniformisés; de zones agricoles sans agriculteurs; d'OGM ni d'antibiotiques dans votre assiette?

**Vous avez donc  
toutes les raisons  
de souhaiter  
le succès  
de l'Union paysanne!**



Devenez membre  
de l'Alliance  
de la terre  
et de la table.

### ✓ La gestion multientrepreneuriale de chaque plan conjoint

doit être assurée par un office de mise en marché pour chaque production visée, où seraient représentés équitablement le ou les syndicats et associations de producteurs indépendants, les producteurs-transformateurs, les producteurs intégrés, les coopératives, les acheteurs ainsi que l'État.

### ✓ Les plans conjoints devraient être diversifiés

selon que l'exige la spécificité des produits, des groupes et des territoires concernés.

### ✓ Lien d'usage

Le plan conjoint doit permettre aux groupements coopératifs de producteurs, dans le cadre d'une convention négociée, de commercialiser la production de ses membres.

### ✓ Vente directe

La vente à la ferme et en circuit court doit être *réellement* exclue des plans conjoints. C'est une mesure phare qui permettrait en fin de compte de revitaliser les régions, tout en redonnant de l'autonomie aux agriculteurs.

### ✓ Référendum

Les règlements imposant une agence de vente ou un contingentement doivent être soumis par référendum à tous les producteurs et producteurs-transformateurs, après avoir fait l'objet d'une campagne d'information suffisante. Les assemblées des offices de mise en marché doivent être clairement dissociées des assemblées syndicales.

**L'Union paysanne est bel et bien favorable à la mise en marché collective, mais celle-ci ne peut se faire de façon totalitaire et uniforme. Elle doit, comme tout système économique, prouver qu'elle est rentable et accepter de se remettre en question.**

