

La crise agricole selon Agrium et AAC : Rapport sur les coûts des intrants agricoles

Préparé par le Syndicat national des cultivateurs (SNC) pour le
Comité permanent de l'agriculture de la Chambre des communes

Le 6 mars 2008

Ottawa (Ontario)

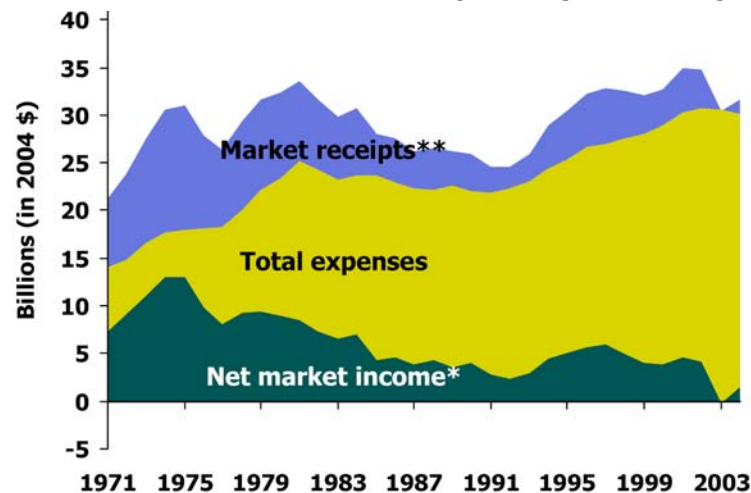
Jusqu'à il y a peu de temps, on pouvait décrire comme suit la crise du revenu agricole : une mère de famille va acheter un pain au supermarché, qu'elle paie 1,35 \$. De cette somme, 1,30 \$ va à la chaîne d'épicerie, la boulangerie, la minoterie et la compagnie céréalière. Il reste donc cinq cents pour l'agriculteur. Sauf que ce dernier doit déboursier six cents en engrais, en semences, en produits chimiques, en carburant et en machinerie agricole. Le cent de différence, il le reçoit en subventions, du trésor public. La conjointe de l'agriculteur doit avoir un emploi en ville, pour payer l'épicerie.

La hausse des prix des céréales a juste un peu changé le scénario. La mère de famille paie maintenant son pain 1,60 \$ et la part de l'agriculteur s'élève maintenant à 10 cents. Mais ce dernier doit dorénavant déboursier 11 cents pour ses engrais, ses semences, ses produits chimiques, son carburant et sa machinerie agricole, si bien que la crise du revenu agricole se perpétue, même si les prix des céréales ont augmenté.

Depuis les années 1980, les puissantes sociétés d'énergie, de fabrication d'engrais, de génétique et de produits chimiques et technologiques se sont organisées pour être les principaux bénéficiaires des vastes richesses que les agriculteurs tirent de la terre. Devant la brusque augmentation du prix des céréales, elles ont profité de leur position dominante sur le marché pour s'approprier la part du lion. Le présent rapport examine le passé récent et un avenir probable.

Nota : Tous les diagrammes dans le présent document, sauf le sixième, ont été créés soit par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) ou par les principaux agrofournisseurs sur le marché canadien. En outre, même si bon nombre des diagrammes provenant d'AAC couvrent une période se terminant en 2004, les conclusions du rapport demeurent tout aussi valables lorsqu'on prolonge l'analyse jusqu'en 2008.

Diagramme 1 : Revenus nets tirés des marchés et dépenses (1971-2004)



*Net market income is before depreciation

**Market receipts are farm cash receipts minus program payments

Source: Statistics Canada and AAFC calculations

Milliards de dollars (en \$ 2004)

Recettes du marché**

Dépenses totales

Revenus nets tirés des marchés*

*Les revenus nets tirés des marchés sont calculés avant la dépréciation

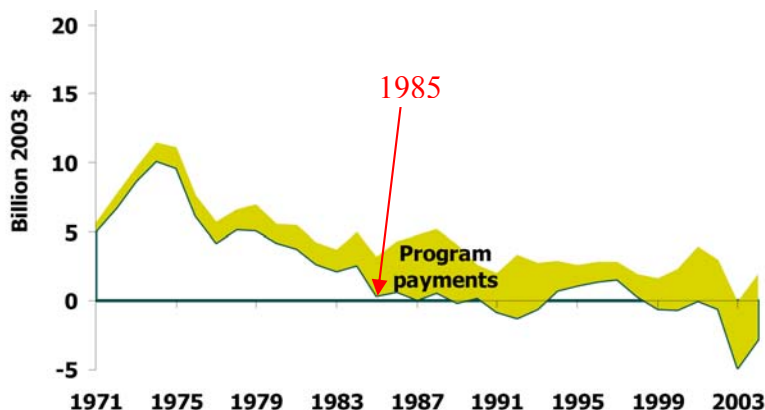
**Les recettes du marché sont les encaissements moins les paiements

Tiré d'un document d'information d'AAC adressé en février 2006 au sous-ministre adjoint de l'Agriculture et intitulé « Les défis et possibilités à long terme pour la compétitivité et la prospérité du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire »

Le diagramme ci-dessus provient d'AAC. Les montants sont en dollars constants. On remarque que la courbe du haut a tendance à monter, alors que celle du bas a plutôt tendance à fléchir. Mais le plus intéressant, c'est l'élargissement de la portion du milieu, celle représentant les dépenses totales. Il s'agit de l'argent que les producteurs d'intrants agricoles tirent des agriculteurs. On voit à quel point cette portion enfle jusqu'à engouffrer pratiquement toutes les recettes du marché et à réduire à zéro les revenus nets de l'agriculteur (la courbe du bas).

Revenons sur cette courbe, qui représente le bénéfice net de l'agriculteur. Le diagramme 1 montre les revenus nets des agriculteurs tirés du marché (sans compter les subventions), mais il ne tient pas compte d'une dépense agricole importante : la dépréciation. Il s'agit de la façon dont les agriculteurs et d'autres entrepreneurs calculent le coût de l'équipement et d'autres biens à moyen terme. La courbe du bas dans le diagramme 2 montre la progression des revenus nets des agriculteurs, exprimés en dollars constants, sans compter les subventions, mais en tenant compte cette fois de la dépréciation.

Diagramme 2 : Revenus agricoles nets globaux réels réalisés au Canada (1971-2004)



**Milliards de dollars (en \$ 2003)
Paielements des
programmes**

Source : Statistique Canada

Tiré d'un document publié par AAC le 5 octobre 2006 sous le titre « Rapport sur les défis et possibilités à long terme pour la compétitivité et la prospérité du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, Chapitre 1 : Secteur agricole primaire »

On voit que la courbe du bas atteint presque zéro en 1985 et ne remonte jamais bien plus haut que zéro dans les années suivantes, même qu'elle tombe souvent sous zéro. Si on fait la somme des valeurs positives et négatives obtenues depuis 1985, on en arrive à une moyenne de près de zéro. C'est donc dire que le revenu cumulatif net des agriculteurs tiré du marché au cours des vingt quelques dernières années équivaut à zéro.

Mais quand on calcule les revenus bruts des agriculteurs (la valeur des biens qu'ils ont produits et vendus) au cours de la même période, on en arrive à un montant de 689 milliards de dollars (en dollars constants). Selon AAC, les familles agricoles auraient produit et vendu au cours des deux dernières décennies pour plus de deux tiers d'un milliard de dollars de marchandises agricoles, sans tirer un seul cent de revenu net des marchés. C'est donc dire que les familles agricoles auraient puisé la totalité de leurs revenus des programmes de soutien du revenu, du travail à l'extérieur de la ferme et de prêts, ou d'une combinaison des trois.

Or, si les agriculteurs n'ont pas reçu un cent de ces deux tiers d'un milliard de dollars, où cet argent est-il bien passé? Il est allé dans les poches des agrofournisseurs. Au cours des vingt quelques dernières années, des sociétés telles que Monsanto, Agrium, Cargill, Deere, la Banque Royale et ainsi de suite ont englouti la

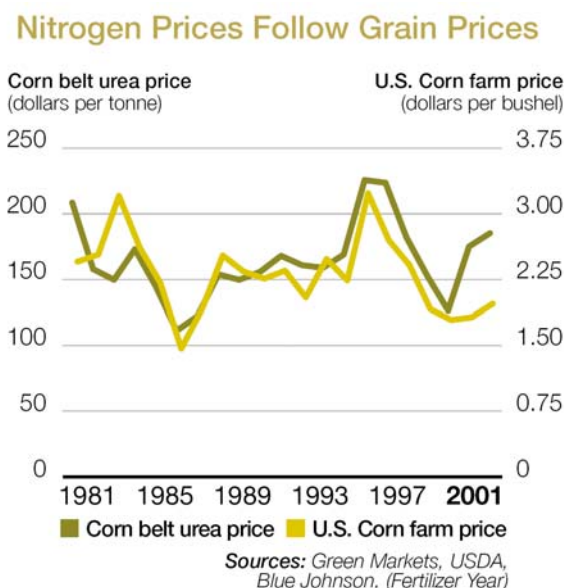
totalité des 689 milliards de dollars représentant le produit du travail des familles agricoles. Dans le Canada rural, on ressent amèrement l'effet d'aspiration.

Pendant cette même période, le trésor public a distribué 68 milliards de dollars (en dollars constants) en subventions de toutes sortes, ce qui représente environ 9 000 \$ par famille canadienne, pour soutenir l'agriculture. D'une certaine manière, ces 9 000 \$ fournis en subventions par chaque famille de contribuables semblent profiter davantage aux grandes sociétés agro-industrielles qu'aux agriculteurs. L'enrichissement des agrofournisseurs sur le dos des agriculteurs constitue un problème important pour tous les Canadiens.

Comment tout cela est-il arrivé? Comment l'agriculture est-elle devenue si profitable aux fournisseurs d'engrais, de produits chimiques, de semences et de carburant, si peu avantageux aux agriculteurs et si coûteux aux contribuables? On verra dans les paragraphes qui suivent les tactiques employées par les puissants producteurs d'intrants, la façon dont ils sont devenus les premiers bénéficiaires des revenus provenant de la production alimentaire ainsi que des subventions accordées par le trésor public, et comment ils ont réussi à mettre la main sur les avoirs des agriculteurs et des citoyens en général.

Le diagramme 3 ci-dessous a été établi par Agrium Inc., un des principaux agrofournisseurs et fabricants d'engrais en Amérique du Nord.

Diagramme 3 : Prix du maïs et du fertilisant selon Agrium (1981-2001)



Les prix de l'azote suivent ceux du maïs

Prix de l'urée dans la Ceinture de maïs (dollars la tonne)
Prix à la ferme du maïs aux États-Unis (dollars le boisseau)

Sources : Green Markets, USDA, Blue Johnson (année financière des producteurs d'engrais)

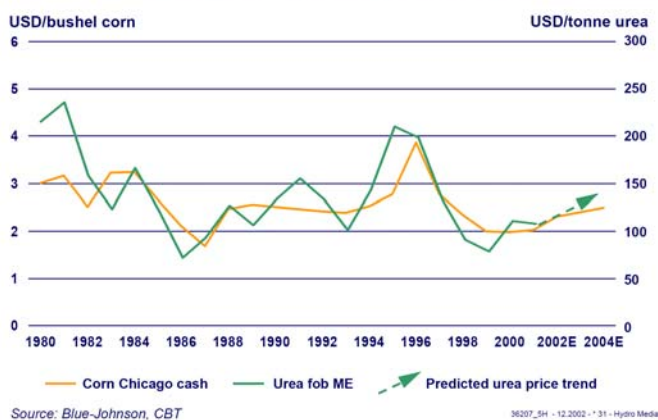
Tiré du Rapport annuel d'Agrium 2001, p. 15

Le titre du diagramme d'Agrium, « Les prix de l'azote suivent ceux du maïs », confirme les soupçons des agriculteurs. Il est clair, d'après ce diagramme, que les fabricants d'engrais haussent leurs prix à mesure que les prix du maïs augmentent.

Yara International se dit, à la lumière de ses recettes, la plus grosse compagnie d'engrais au monde. Le diagramme 4 ci-dessous, qui met à jour les chiffres d'Agrium, s'abreuve à peu près aux mêmes sources et emprunte peut-être certaines informations à Agrium, reprend la conclusion de celle-ci : les prix des engrais sont liés à ceux du maïs.

Diagramme 4 : Les prix du maïs et des engrais selon Yara

Fertilizer prices linked to grain prices -



Les prix des engrais sont liés à ceux du maïs

\$ US le boisseau
\$ US la tonne d'urée

Prix du maïs à Chicago

Urée FOB

Tendance prévue du prix de l'urée

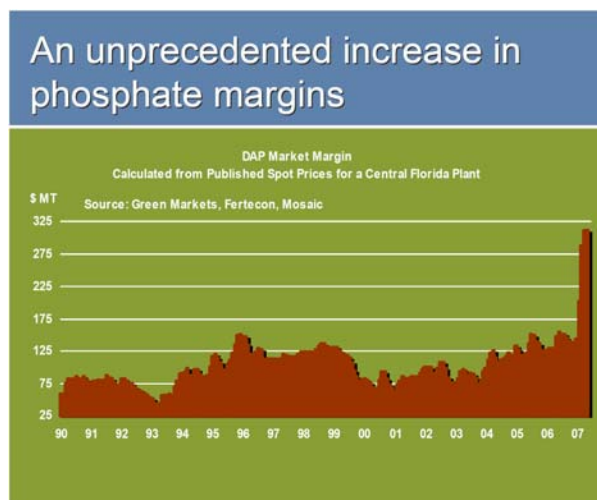
Source : Blue Johnson, CBT

Tiré de « Capital Markets Day », une présentation en PowerPoint d'Hydro Agri, datée du 9 décembre 2002 (Hydro Agri porte maintenant le nom de Yara International)

Les diagrammes 3 et 4 laissent croire que la hausse spectaculaire des prix du maïs va inciter les fabricants d'engrais à relever d'autant les prix qu'ils demandent aux agriculteurs pour leurs produits, et c'est précisément ce qui arrive. Les prix des engrais azotés (l'urée granulée) se sont appréciés de 39 p. 100 en un an (de décembre 2006 à décembre 2007), selon le ministère de l'Agriculture de l'Alberta, et ceux des engrais phosphatés ont augmenté de 42 p. 100.

Il n'y a pas que les prix qui ont grimpé prodigieusement, les marges de profit sont aussi à la hausse. Le diagramme 5, à la page suivante, est de la société Mosaic. Il démontre que la marge de profit des fabricants d'engrais a triplé par rapport à ce qu'elle était il y a quelques années. Même la société Mosaic semble impressionnée. Son diagramme porte la rubrique : « Une hausse sans précédent des marges de profit sur le phosphate ». Les marges de profit sur la potasse ont connu une augmentation similaire. Dans un communiqué en date du 13 février 2008, Agrium indique que les prix records de l'azote et une légère augmentation seulement des coûts attribuables aux prix élevés de l'essence ont donné lieu à des marges de profit records de 151 \$ la tonne [...] au quatrième trimestre de 2007.

Diagramme 5 : Marges de profit sur le phosphate selon Mosaic



Une hausse sans précédent des marges de profit sur le phosphate

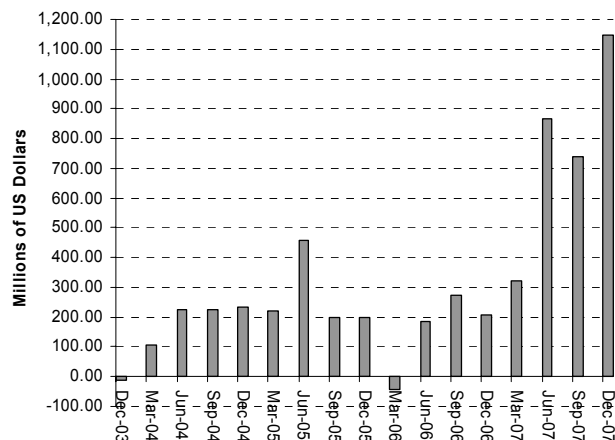
Marges de profit dans le marché des hydrogénophosphates de diammonium
Calculées à partir des prix au comptant publiés pour une usine du Centre de la Floride
\$ la tonne métrique

Source : Green Markets, Fertecon, Mosaic

Tiré de « Analyst Day 2007 », une présentation en PowerPoint de Mosaic, le 10 mai 2007

Prix élevés et marges de profit élevées égalent gros profits. Le diagramme 6 montre les profits des fabricants d'engrais. Les colonnes représentent des cumuls, c'est-à-dire que les quelques 1,2 milliards de dollars de profits pour le trimestre se terminant le 31 décembre 2007 constituent la somme des profits de cinq sociétés : Agrium, Mosaic, Terra, Potash Corp. et CF Industries.

Diagramme 6 : Profits cumulatifs des fabricants d'engrais (déc. 2003 – déc. 2007)



En millions de \$US

Produit par le SNC à partir de données tirées des rapports annuels et trimestriels de sociétés

Les fabricants d'engrais font des profits sans précédent, de cinq à six fois plus élevés qu'au début de la présente décennie. Et pour ces entreprises, les années de vaches grasses viennent à peine de commencer. Au printemps 2008, les prix des céréales pourraient atteindre le double de ce qu'ils étaient au printemps 2007. Si on se fie aux diagrammes 3 et 4, les fabricants d'engrais vont probablement continuer alors d'augmenter leurs prix. À mesure que les prix et les revenus des agriculteurs augmentent, les producteurs d'intrants haussent le prix de leurs produits, grugeant ainsi la totalité des revenus supplémentaires des agriculteurs, et même plus. C'est en tout cas ce que l'on constate depuis au moins 1985 et ce que confirme le diagramme 2 d'AAC.

L'offre et la demande a un rôle à jouer. La hausse des prix des céréales accentue l'usage d'engrais et exerce une pression à la hausse sur les prix. Les grands pontes diront que l'usage d'engrais en Inde ou en Chine fait grimper les prix des céréales. C'est en partie vrai, mais dans une faible mesure seulement. En l'absence de concurrence valable, la principale cause de la hausse des prix des engrais (et des autres intrants) est l'appât du gain. Quand elles ont la chance de faire des profits et qu'elles n'ont pas à se soucier de la concurrence, les grandes sociétés agissent en conséquence. On a pris pour exemple dans les pages précédentes les sociétés qui fabriquent des engrais, mais d'autres fournisseurs d'intrants exploitent eux aussi leur position dominante sur le marché pour se remplir les poches.

En conclusion, le SNC prie les personnes élues par la population à Ottawa et dans les capitales provinciales de bien vouloir parler franchement des tactiques employées par nos principaux agrofournisseurs pour drainer les profits des agriculteurs, de mener des études audacieuses sur l'emprise que ces entreprises ont sur le marché, de même que sur le manque de concurrence solide dans ces secteurs, et de prendre des mesures pour rééquilibrer le pouvoir et les profits entre les agriculteurs et les sociétés agro-industrielles.