



## **Colloque de l'entrepreneur gestionnaire**

20 novembre 2003, Drummondville

**Une initiative du Comité  
Gestion de l'entreprise agricole**

---

**Note : Ce texte a été présenté lors de l'événement  
et a paru dans le cahier des conférences.**

Pour commander la version papier, consultez  
[le catalogue virtuel des produits du CRAAQ](#)

# **Le prix du quota : stop ou encore ?**

**Bernard BELZILE**, agro-économiste  
Consultant

Services conseils Bernard Belzile inc.  
Saint-Bruno-de-Montarville (Québec)

Recherche, analyse et conseils en économie et gestion agricoles

## LE PRIX DU QUOTA : STOP OU ENCORE ?

### Remerciements

Je tiens à remercier les personnes suivantes qui ont collaboré généreusement à la préparation de cette conférence :

Gérard Benoît, agronome, conseiller en gestion  
Groupe conseil agricole Gestrie-Lait

Gilles Brault, producteur agricole  
Administrateur à la Fédération des groupes conseils agricoles du Québec  
Saint-Louis-de-Gonzague

Maurice Doyon, Ph.D., professeur et chercheur  
Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation  
Université Laval

Marc Fecteau, agronome, conseiller en gestion  
Groupe conseil agricole Gestion-Plus

Antoine Laflamme, agronome, Directeur, Financement et services bancaires  
Caisse centrale Desjardins, Bureau régional Richelieu-Yamaska

Martin Paquette, agronome, conseiller en gestion  
Syndicat de gestion agricole Iberville-Missisquoi

Raymond Racicot, agronome, conseiller en gestion  
Groupe conseil agricole Coaticook

Leurs réflexions, avis et conseils m'ont été d'une grande utilité.

Je tiens aussi à souligner la contribution des Fédérations des producteurs de lait, œufs de consommation, œufs d'incubation et volaille qui ont répondu à mes questions ou m'ont donné accès à leur documentation.

### Mise en garde

Une partie du contenu de cette conférence converge avec les travaux du comité de révision des modalités d'échange de quota de la Fédération des producteurs de lait du Québec, travaux auxquels j'ai eu la chance de participer. Malgré ce fait, je tiens à préciser que **les analyses et opinions contenues dans cette conférence n'engagent que moi et j'en assume donc seul l'entière responsabilité.**

## **INTRODUCTION**

Au Québec, cinq secteurs de production sont sous gestion de l'offre et donc soumis à des quotas : le lait, les œufs de consommation, les œufs d'incubation, le poulet et le dindon. Aux avantages de la gestion de l'offre pour ces secteurs, on oppose souvent les prix des quotas en soulignant qu'ils sont devenus exorbitants, qu'ils empêchent l'établissement de nouveaux producteurs, qu'ils nuisent à la relève, qu'ils endettent nos entreprises, etc. Mais pendant qu'on en parle – et Dieu sait qu'on en parle beaucoup - les prix continuent à monter. Dans le lait, le prix du quota a doublé en moins de cinq ans. Même phénomène dans la volaille et les œufs. La hausse du prix des quotas est plus rapide que celle du prix des produits qu'ils contrôlent. Le rapport du prix du quota laitier sur le prix du lait est passé de 2/1 à presque 5/1 depuis 1990. Les quotas représentent aujourd'hui souvent plus de 60 % de la valeur des entreprises. Les transactions de quota dépassent les 400 millions de dollars annuellement au Québec.

Malgré la flambée des prix, il y a encore du quota qui se vend et s'achète. Le quota se transige sur un marché libre et c'est donc tout aussi librement que des gens acceptent de payer le « gros » prix pour en obtenir. Faut croire qu'il représente à leurs yeux une valeur qui justifie le prix payé. Alors, où est le problème ? Pourquoi donc s'énerver ?

C'est ce qu'on va tenter de comprendre dans cette conférence. On va d'abord se demander pourquoi le quota a un prix et qu'est-ce qui explique que ce prix a tant augmenté ces dernières années. Pour cela, on va revenir aux fondements de la gestion de l'offre. On va ensuite réfléchir aux impacts du prix élevé du quota et surtout à ce qui risque d'arriver si « la tendance se maintient ». Enfin, on va se demander si on peut y faire quelque chose. Est-ce qu'il est possible de faire baisser le prix du quota ?

## **POURQUOI LE QUOTA A-T-IL UN PRIX ?**

### **Les fondements de la gestion de l'offre et du système de quota**

Toute industrie, des usines de chaussures à la fabrication automobile, tente d'établir le meilleur équilibre possible entre l'offre et la demande. Les producteurs agricoles cherchent à faire de même par la gestion des approvisionnements ou, en d'autres termes, la gestion de l'offre.

La gestion des approvisionnements est plus complexe dans le secteur agricole que dans de nombreux autres secteurs, surtout en raison du très grand nombre d'unités de production. La température et d'autres facteurs imprévus affectent aussi les cycles de production. Avant la mise en place de la gestion de l'offre, le marché se retrouvait régulièrement avec une surabondance de produits agricoles, ce qui provoquait de l'instabilité et des baisses marquées des prix payés aux producteurs. Pour assurer la survie des entreprises agricoles, le gouvernement rachetait alors les surplus, aux frais des contribuables. C'est une façon de faire encore utilisée par plusieurs pays.

La gestion de l'offre s'appuie sur trois piliers fondamentaux :

1. La gestion de la production : Les producteurs agricoles s'engagent à approvisionner le marché en produits de qualité, en quantité suffisante. Ils s'engagent aussi à ne pas produire de surplus. C'est pourquoi les producteurs des productions soumises à la gestion de l'offre produisent sous quota : chacun a une petite part du marché qu'il a la responsabilité de fournir.
2. Le contrôle des importations : De son côté, le gouvernement s'engage à limiter l'entrée de produits importés de sorte que les besoins du marché domestique soient comblés principalement par la production du pays.
3. Une politique de prix couvrant les coûts de production : Le gouvernement a aussi mis en place des mécanismes pour que les producteurs reçoivent des prix qui leur assurent un revenu décent leur permettant de vivre de leur production.

La gestion de l'offre a été mise en place au Canada au début des années soixante-dix. Avec près de deux milliards de dollars de recettes monétaires à la ferme (2000), les quatre secteurs sous gestion de l'offre au Québec représentent environ 39 % des recettes agricoles totales du Québec.

#### *Une économie fondée sur la solidarité*

Au cours des ans, la gestion de l'offre a fourni un environnement stable et prévisible permettant à tous les acteurs de l'industrie de planifier leur développement. Malgré ses contraintes, les producteurs apprécient ce système qui leur assure un niveau de revenu convenable et stable, sans dépendre des subventions gouvernementales. Le système favorise également l'équité entre les producteurs quelles que soient la taille de leurs entreprises, leur situation géographique, etc.

C'est un système collectif qui repose sur la solidarité des producteurs et leur désir renouvelé de le maintenir. Il exige également la collaboration des autres partenaires de la filière. Pour que le système fonctionne, il faut qu'il y ait consensus entre les producteurs à respecter les règles du jeu et les limites imposées à la production. Dans un système de gestion de l'offre, l'intérêt collectif prévaut sur les ambitions individuelles. Certains peuvent se sentir mal à l'aise de fonctionner dans le cadre imposé par la gestion de l'offre. Il s'en trouve toujours qui aimeraient avoir la possibilité de produire à volonté, convaincus qu'ils sont de se tirer mieux d'affaire que les autres et de s'imposer sur le marché. On verra plus tard que la possibilité, d'acheter du quota sur un marché libre, permet d'une certaine façon aux ambitions individuelles de s'exprimer à l'intérieur du système.

## **Le quota : une part de marché que les producteurs peuvent s'échanger**

Le système de contingentement tel que pratiqué au Canada vise à déterminer la quantité maximale de produits (lait, œufs, poulet, etc.) qu'on peut mettre en marché sans excéder ce que les consommateurs sont prêts à acheter à un prix qui couvre le coût de production de ce produit.

Un contingent national est établi tenant compte des besoins domestiques, des importations et, dans certains cas, des exportations. Le quota national est ensuite partagé entre les provinces selon l'historique de production, les besoins de leur marché ou d'autres critères variables selon les productions et les provinces. Les producteurs reçoivent des quotas individuels qui correspondent en fait à leur part du marché national.

C'est un système contraignant puisqu'il n'est pas possible à un producteur d'accroître sa production hors des limites imposées par son quota, sans encourir de lourdes pénalités.

Pour augmenter sa production, il doit compter sur une augmentation de la consommation ou encore, acquérir la part du marché détenue par un autre producteur.

Dans un système de libre marché, les producteurs tenteraient de gagner ces parts de marché par diverses stratégies de marketing, agissant à la fois sur les prix, la différenciation de leur produit, la publicité, la promotion, le service, les modes de distribution, etc. La concurrence est souvent très féroce et lorsqu'il y a des gagnants, c'est qu'il y a aussi des perdants. Dans les productions sous gestion de l'offre, c'est vers un mécanisme d'échange de quotas que les producteurs peuvent augmenter leur part de marché. Un producteur qui veut augmenter sa production plus rapidement que la croissance de la demande, peut donc acquérir des parts de marché détenues par un autre producteur, si ce dernier est prêt à les lui céder, évidemment.

## **Revue des mécanismes d'échange de quotas**

Depuis l'instauration de la gestion de l'offre, plusieurs formules ont été essayées ou sont utilisées ici au Canada et ailleurs dans le monde pour transférer les quotas d'un producteur à l'autre. Cela va des transactions négociées librement entre les acheteurs et les vendeurs jusqu'au repartage par une autorité centrale des quotas rendus disponibles. Nous avons fait une revue des mécanismes d'échange de quotas utilisés dans la production laitière au Canada et en Europe. Pour ce qui est de la volaille et des œufs, notre recherche s'est limitée essentiellement aux méthodes pratiquées au Québec.

### *Description des mécanismes utilisés*

Libre négociation entre vendeurs et acheteurs : Les transactions se font de gré à gré et le prix est négocié entre un producteur-vendeur et un producteur-acheteur. Les transactions sont enregistrées auprès de l'organisme responsable de la gestion des quotas. C'est ce système qui prévaut dans les œufs et la volaille au Québec. Ce mécanisme est aussi employé dans les cas d'exception prévus avec les bourses centralisées de quota (voir plus bas).

Transactions par l'intermédiaire d'un courtier : un ou plusieurs courtiers reçoivent les offres et les demandes de quotas et gèrent les transactions entre producteurs. Ce système est caractéristique du Royaume-Uni et de la Suède notamment. Au Québec, dans la volaille et les œufs, les meuniers et les couvoirs agissent souvent comme courtiers. Ils achètent le quota et s'occupent de le partager entre des producteurs intéressés.

Mise en vente à l'encan : Le quota est offert en vente dans un encan public et est cédé au plus offrant. On se souvient des encans régionaux qui ont fonctionné plusieurs années dans la production laitière.

Bourse centralisée de quota : C'est le système en vigueur au Québec et aussi le plus couramment utilisé au Canada dans la production laitière. En Europe, certains pays comme le Danemark et l'Allemagne ont également adopté ce système. Les vendeurs déposent leurs offres de vente en indiquant la quantité offerte et le prix minimum demandé ; les acheteurs déposent leurs offres d'achat en indiquant la quantité demandée et le prix maximum offert. Le prix d'équilibre est celui pour lequel le volume de quota offert en vente est égal ou à peu près égal au volume demandé pour achat. Seul le quota mis en vente à un prix égal ou inférieur au prix d'équilibre est alors transigé.

Allocation selon des règles administratives : Le quota est redistribué selon des critères établis collectivement par les producteurs ou par une autorité publique compétente. C'est cette méthode que la France a utilisée principalement pour orienter le développement de son agriculture en faveur des exploitations moyennes.

Location de quota : Il s'agit ici d'un transfert temporaire de quota durant une période délimitée dans le temps. À la fin de la période, le quota retourne à son propriétaire. Au Québec, dans la production laitière, cette formule est possible dans les cas de force majeure (maladie, incendie). Un producteur peut alors louer, en tout ou en partie, son quota pour une période de 12 mois. La location est utilisée aussi dans plusieurs pays d'Europe, notamment aux Pays-Bas, en Belgique, en Irlande et au Royaume-Uni.

La location de quota est pratique courante dans les productions d'œufs et de volaille, notamment pour faire les ajustements de fin d'année entre la production et les quotas alloués.

#### *Mécanismes d'échange des quotas de lait au Canada*

À l'instar de l'Ontario qui a été la première à adopter ce mécanisme, la plupart des provinces canadiennes utilisent la bourse centralisée comme mécanisme privilégié d'échange de quotas. Les règles de fonctionnement du système varient sensiblement d'une province à l'autre, comme on peut le constater au tableau 1.

**Tableau 1 Mécanismes d'échange des quotas de lait utilisés au Canada**

Province	Mécanisme principal	Exceptions / remarques
Québec	Bourse centralisée de quota (Vente mensuelle)	Acquisition d'une unité complète de production Programme de prêt de quota pour la relève
Ontario	Bourse centralisée de quota (Vente mensuelle)	Membres de la famille Transfert complet de l'entreprise avec maintien de la production sur le même site
Colombie-Britannique	Bourse centralisée de quota (deux ventes publiques par mois)	Membres de la famille Acquisition pour fin de production de tout le quota d'une entreprise Entre partenaires d'une même entreprise Fusion d'entreprises, formation de compagnie ou association Échange quota produit vs non-produit Transfert partiel de quota (min. 500 kg) Sujet à une coupure de 5 %
Manitoba	Bourse centralisée de quota	Membres de la famille Achat complet d'une ferme N.B. Un système semblable est utilisé dans les œufs
Alberta	Libre négociation entre vendeurs et acheteurs Encans publics	Publication des prix (min., max. et moyenne) Possibilité de louer et vendre son quota Règles permettant à un producteur qui déménage dans une autre province d'apporter son quota
Nouvelle-Écosse	Bourse centralisée de quota	Membres de la famille Achat complet d'une ferme Association et dissociation Achat de tout le quota d'une entreprise

### *Mécanismes d'échange des quotas laitiers en Europe*

Le régime des quotas laitiers a été introduit en 1984 dans la Communauté économique européenne. L'objectif était de réduire le déséquilibre entre l'offre et la demande sur le marché, en limitant la production par l'introduction des « quantités de référence », soit des quotas individuels pour les producteurs de lait. Plusieurs mesures visant à réduire la production laitière ont été adoptées, aboutissant à une réduction globale des quotas de 8 % sur une période de neuf ans. Jusqu'en 1993, la réglementation européenne stipulait clairement que les quotas laitiers étaient rattachés aux surfaces d'exploitation, en vue du maintien de leur répartition territoriale à l'intérieur de chaque pays membre.

Après 1993, les modalités d'application des règles de transfert ont été laissées à la discrétion des états membres. Certains états ont privilégié une approche de marché quasiment libre. D'autres, à l'inverse, ont choisi de contrôler au niveau central l'ensemble des transferts de quotas, ces transferts étant autorisés sur la base de critères administratifs, selon des objectifs régionaux relevant du développement rural, social ou économique. Les transferts de quotas entre États membres ne sont toujours pas autorisés.

### France

En France, la gestion des quotas s'est inscrite en cohérence avec une politique des structures destinée à favoriser l'exploitation moyenne. Elle opte d'abord pour une gestion fortement administrée. Le lien des quotas aux surfaces d'exploitation est défini de manière étroite et des prélèvements sont effectués sur les transferts de quotas en faveur des petits exploitants et des jeunes et en défaveur des plus gros exploitants. Puis la gestion des transferts a été décentralisée en faveur des départements, ce qui a conduit à des politiques variées selon les objectifs poursuivis par les « commissions départementales d'orientation agricole », chargées de la gestion des droits de produire. Entre temps, il y a eu les plans de cessation de la production laitière financés à la fois par l'Union européenne, les budgets national et régionaux. En 13 ans, de 1984 à 1997, le quart du quota national a ainsi été « racheté » et reloué en faveur des exploitations jugées prioritaires.

### Allemagne

Dans une première période, de 1984 à 1992, l'Allemagne adopte une politique en faveur de la répartition territoriale et de l'exploitation moyenne. Le lien entre le quota et la terre est défini de manière stricte, les réductions de quotas portent préférentiellement sur les plus grandes fermes, les plans de développement sont refusés pour les entreprises de plus de 80 vaches laitières. Le coût politique et financier de cette première orientation, en même temps que l'arrivée des grandes exploitations de l'Est, conduit à un retournement en 1993. L'Allemagne élimine le lien entre les quotas laitiers et la terre. Un commerce des quotas laitiers se développe, par voie d'achat ou de location. Depuis avril 2000, la bourse de quota est la seule manière possible de transférer les quotas laitiers en Allemagne. Des ventes ont lieu deux fois par an dans 21 régions différentes. La réglementation prévoit des pénalités pour les offreurs de quotas à des prix jugés trop élevés. Une retenue de 5 % est effectuée sur les ventes.

### Royaume-Uni

En 1984, la Grande-Bretagne a choisi de confier la gestion des quotas laitiers aux *Milk Marketing Boards* (MMB). La suppression des MMB en 1994 a permis un élargissement des possibilités de transferts des quotas, puisque depuis cette date, le marché des quotas laitiers fonctionne à l'échelon du Royaume-Uni (seule exception, les Iles Écossaises d'où ne peuvent sortir les quotas). Les quotas peuvent être loués (transfert temporaire) ou vendus (transfert permanent). Les transferts par vente se font de trois façons : 1) par la location d'une terre à



laquelle est attaché un quota pour un minimum de 8 à 12 mois selon les états, et à la fin du contrat de location, la terre retourne au propriétaire et le locataire conserve le quota ; 2) par l'achat d'une terre avec quota ; 3) sans lien avec la terre s'il est démontré que le transfert de quotas est requis pour restructurer soit l'entreprise du vendeur ou celle de l'acheteur. Plusieurs courtiers offrent leurs services pour jouer le rôle d'intermédiaire dans les transferts de quotas.

### Pays-Bas

Les Pays-Bas ont d'abord affirmé une liaison stricte entre les quotas laitiers et la terre. Toutefois, dès 1985, la vente de terre sans quotas était rendue possible, ce qui permettait de concentrer les quotas sur de petites surfaces, et de vendre ultérieurement celles-ci avec les quotas (astucieux !). Cette voie indirecte de relâchement du lien entre les quotas et la terre a été complétée en 1993 par la possibilité de prendre en location des surfaces avec quotas, puis de les rendre sans les quotas un an plus tard, selon un mécanisme comparable à celui du Royaume-Uni.

### Danemark

Le Danemark a été le premier pays d'Europe à introduire une bourse de quota tel que pratiqué au Canada. Les ventes ont lieu deux fois par année. Les achats sont limités à 150 000 kg de lait par an et un total de 300 000 kg (450 000 kg dans le cas des fermes de groupe). Une retenue de 1 % est placée en réserve pour être allouée à la relève. Dans le cas d'un nouvel établissement, le jeune producteur peut acquérir du quota additionnel dont un certain pourcentage (jusqu'à 50 %) est gratuit, le reste devant être acheté sur la bourse de quota. Le maximum de quota alloué à un nouveau producteur est équivalent à la production de 80 vaches. Les transactions de gré à gré sont possibles uniquement si le quota acquis se trouve à moins de 15 km de la ferme. Il y a dans ce cas une retenue de 50 % versée à la réserve, sauf dans le cas de fusion d'entreprise.

### Suède

Depuis l'an 2000, les transactions de quota se font de gré à gré entre l'acheteur et le vendeur. Tout comme au Royaume-Uni, environ 80 % des transactions sont réalisées par des courtiers en quota. La quantité minimum de quotas qu'un producteur peut mettre en vente est de 5 000 kg de lait. Pour les achats de plus de 300 000 kg dans une même année, l'acheteur doit avoir un hectare de terre par 16 000 kg de quota. Lorsqu'une entreprise laitière est vendue, le quota est transféré au nouveau propriétaire ou au locataire si la ferme est en location. La règle du 16 000 kg par hectare de terre s'applique également lorsque de la terre provenant d'une ferme laitière est vendue ou louée.

### *Mécanismes d'échange des quotas dans les œufs et la volaille*

Les quotas dans le secteur de la volaille et des œufs sont transigés de gré à gré entre les producteurs et souvent par l'intermédiaire d'un meunier ou d'un couvoir. L'intérêt de ces derniers serait de conserver ou d'augmenter le volume de production de leur clientèle et de recruter aussi de cette manière de nouveaux clients. Les fédérations se limitent à enregistrer les transferts et vérifier le respect de la réglementation. On ne compile aucune statistique sur le prix des quotas. Ce qu'on en sait vient simplement de l'information qui circule de bouche à oreille.

Dans la volaille, 35 % du quota appartient à des intégrateurs et la presque totalité (98 %) des transactions se font par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un couvoir. Le règlement de quota de la fédération prévoit maintenant que 75 % du quota doit être produit sur l'entreprise du propriétaire. Le reste peut être loué à d'autres producteurs. Sauf exception, un producteur ne peut acquérir plus de 1 800 m<sup>2</sup> par période de 36 mois. La fédération a un programme d'allocation de nouveaux quotas pour la relève donnant droit à un maximum de 100 mètres carrés, non monnayable avant 10 ans.

La réglementation dans les œufs de consommation prévoit un délai de deux ans entre l'achat et la possibilité de revente du quota et d'un an entre la vente et la possibilité de racheter. Il n'y a aucun programme pour la relève dans cette production.

Dans les œufs d'incubation, la production est fortement intégrée. Il y a peu de transactions de quota, mais la location est pratiquée pour faciliter les ajustements de fin d'année entre la production et le quota. Cette possibilité de location existe également dans la volaille (poulet et dindon) et les œufs de consommation.

### **Importance des transferts annuels de quota**

Le tableau 2 montre l'évolution des transferts de quota enregistrés par la Fédération des producteurs de lait entre 1985 et 2002. On constate que l'importance des transferts varie d'une année à l'autre. Après une baisse significative au milieu des années 1990, les transferts ont eu tendance à augmenter au cours des dernières années pour se situer maintenant à plus de 4 %.

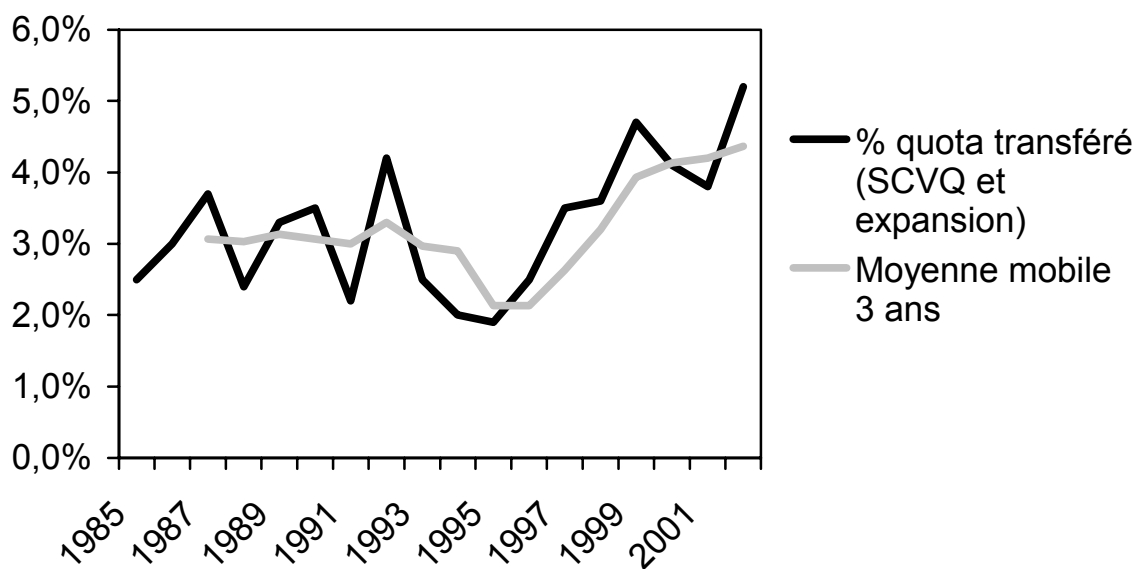
**Tableau 2 Pourcentage du quota total laitier transféré annuellement – Québec**

	SCVQ et expansion uniquement*	
	Taux annuel	Moyenne mobile 3 ans
1985	2,50 %	
1986	3,00 %	
1987	3,70 %	3,07 %
1988	2,40 %	3,03 %
1989	3,30 %	3,13 %
1990	3,50 %	3,07 %
1991	2,20 %	3,00 %
1992	4,20 %	3,30 %
1993	2,50 %	2,97 %
1994	2,00 %	2,90 %
1995	1,90 %	2,13 %
1996	2,50 %	2,13 %
1997	3,50 %	2,63 %
1998	3,60 %	3,20 %
1999	4,70 %	3,93 %
2000	4,10 %	4,13 %
2001	3,80 %	4,20 %
2002	5,20 %	4,37 %

\* excluant les transferts suite à l'acquisition d'un unité complète de production ou le changement de statut juridique de l'entreprise.

Source : Fédération des producteurs de lait du Québec

**Graphique : Transferts annuels de quota laitier (% du quota total)**



Selon la Fédération des producteurs de lait, 25 % des fermes laitières achètent du quota à chaque année. Depuis 1996, 72 % des entreprises encore en production aujourd'hui ont acheté au moins une fois du quota. Les quantités achetées annuellement représentent de 10 à 12 % du quota détenu, peu importe la taille de l'entreprise. Cependant, les plus grosses fermes sont plus nombreuses à être actives sur le marché des quotas et par conséquent, ce sont elles qui accaparent la plus grande proportion du quota transigé.

Dans le poulet, les taux indiqués au tableau 3 comprennent tous les transferts. Après une période plus intensive entre 1992 et 1995, le volume de transfert s'est stabilisé sous les 5 % (sauf 1999).

**Tableau 3 Transfert de quota dans le poulet et dindon**

Année	Quota détenu (m <sup>2</sup> ) poulet+dindon	Quota transféré	
		Quantité	%
1991	2 969 261	109 539	3,69 %
1992	2 969 261	167 542	5,64 %
1993	2 969 261	183 135	6,17 %
1994	2 933 438	210 678	7,18 %
1995	2 953 944	171 982	5,82 %
1996	2 909 832	144 470	4,96 %
1997	2 921 004	130 426	4,47 %
1998	2 932 711	123777	4,22 %
1999	2 944 410	161630	5,49 %
2000	2 947 810	130 865	4,44 %
2001	2 952 569	124 958	4,23 %
2002	2 953 273	131 046	4,44 %

Source : Rapports annuels Fédération des producteurs de volaille du Québec

**Graphique : Transferts annuels de quota de poulet et dindon (% du quota total)**



Selon les informations que nous avons pu obtenir, les transferts de quota en Europe sont en moyenne du même ordre que ce qu'on observe au Québec, bien que les chiffres trouvés dans la littérature varient beaucoup d'un pays à l'autre.

### **Le prix du quota : sa valeur d'échange sur le marché**

Il semble bien que la croissance du marché canadien n'a pas été suffisante au cours des quinze dernières années pour satisfaire la volonté de croissance des producteurs opérant sous gestion de l'offre. En effet, dans toutes les productions, le prix du quota a augmenté continuellement et la hausse s'est même accélérée ces dernières années, comme le démontrent les tableaux 4, 5 et 6.

Depuis 1995, le prix du quota de lait a plus que doublé, passant de moins de 15 000 \$ à près de 29 000 \$ du kg de mg par jour (N.B. : bien que la moyenne soit de moins de 29 000 \$ en 2002-2003, le prix a atteint un sommet de 31 000 \$ en janvier 2003). Alors qu'il était à moins de deux fois le prix du lait avant 1990, il approche aujourd'hui le ratio de cinq fois le prix du litre de lait (tableau 4).

Dans les œufs et la volaille, l'évolution des prix du quota est encore plus spectaculaire que dans le lait. L'augmentation des prix entre 1997 et 2002 a été de 250 % et le ratio du prix du quota sur celui du produit a été multiplié par 3 dans le cas de la volaille et 2,5 dans le cas des œufs de consommation (tableaux 5 et 6).

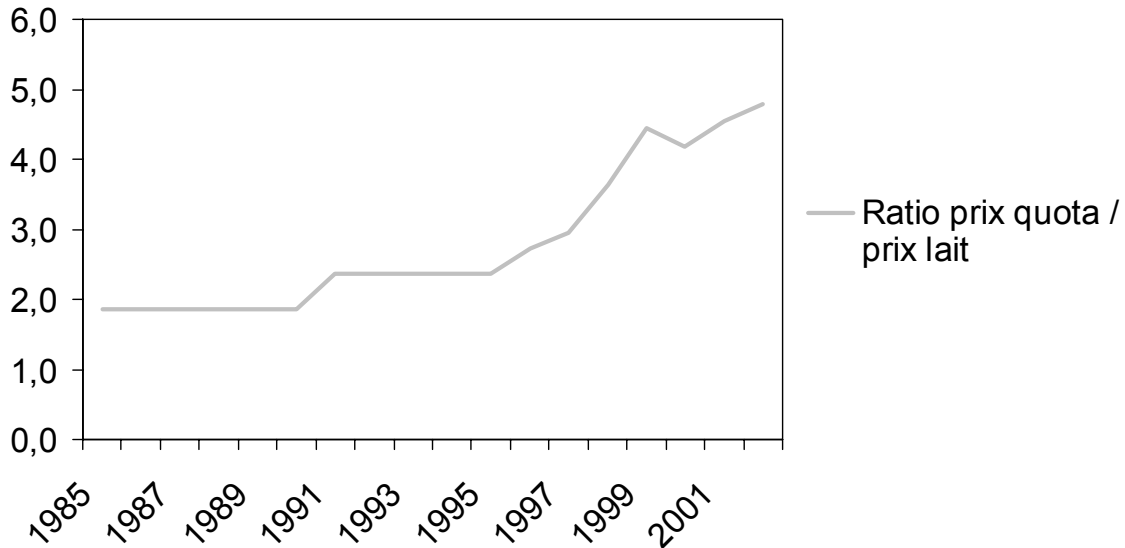
**Tableau 4 Évolution du prix du quota et du rapport entre le prix du quota et le prix du lait**

<b>Année laitière</b>	<b>Prix du quota \$ / kg mg / j</b>	<b>Ratio prix du quota Sur prix du lait</b>
1985 -1990	8 800 \$	1,85
1991 - 1996	12 800 \$	2,37
1996 - 1997	14 801 \$	2,72
1997 - 1998	16 226 \$	2,95
1998 - 1999	20 802 \$	3,64
1999 - 2000	25 641 \$	4,45
2000 - 2001	24 358 \$	4,18
2001 - 2002	26 743 \$	4,54
2002 - 2003	28 944 \$	4,79

Source des prix du quota : 1985 à 2001-2002 : Annuaire statistique laitier, Groupe AGEKO 2002 (pour la période de 1985 et 1996, le prix a été estimé à partir des prix des différents quotas existant à cette époque) ; 2002-2003 : Fédération des producteurs de lait du Québec (moyenne arithmétique des données mensuelles).

Source des prix du lait utilisé pour calculer le ratio du prix du quota sur le prix du lait : Annuaire statistique laitier, Groupe AGEKO et Fédération des producteurs de lait du Québec ; la valeur du subside laitier a été incluse dans le prix du lait.

**Graphique : Évolution du ratio – prix du quota / prix du lait – Québec 1985-2003**



**Tableau 5 Évolution du prix du quota et du rapport entre le prix du quota et le prix de la volaille**

	Prix du quota	Prix du quota	Ratio
	\$ / m <sup>3</sup>	\$ / kg produit selon les allocations	
1992	145	1,96 \$	1,3
1997	180	1,91 \$	1,1
2002	550	4,89 \$	3,2

Source : Table de référence de la Fédération des groupes conseils agricoles, statistiques sur les marchés et nos calculs.

**Tableau 6 Évolution du prix du quota et du rapport entre le prix du quota et le prix des œufs**

	Prix du quota	Prix du quota	Ratio
	\$ / poule	\$ / dz	
1992	28	1,34 \$	1,2
1997	44	1,93 \$	1,4
2002	118	4,87 \$	3,4

Source : Table de référence de la Fédération des groupes conseils agricoles, statistiques sur les marchés et nos calculs.

## Évolution du prix des quotas laitiers au Canada

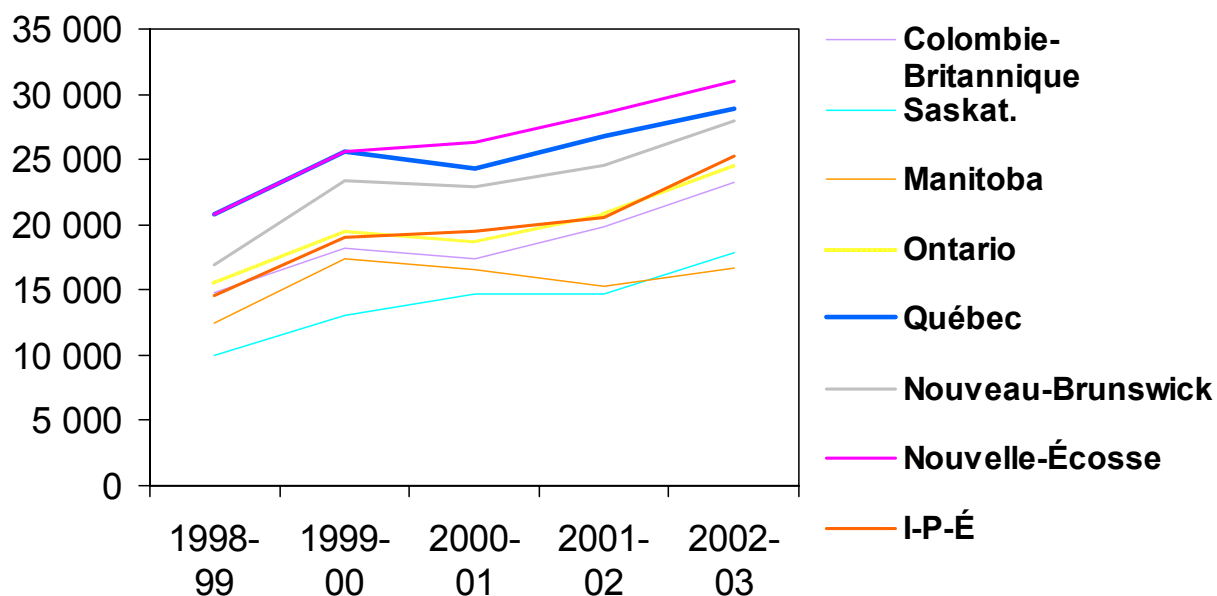
Comme on le constate au tableau 7, si l'on fait exception du Manitoba et de la Saskatchewan où les prix se situent encore nettement sous les 20 000 \$, les prix du quota au Canada tendent à se rapprocher de ceux du Québec. C'est en Nouvelle-Écosse que les prix sont les plus élevés, ayant atteint au cours de la dernière année une moyenne de plus de 31 000 \$. Elle est suivie du Québec avec une moyenne légèrement sous les 29 000 \$. Deux autres provinces, le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard, ont franchi le cap des 25 000 \$, ce que l'Ontario et la Colombie-Britannique n'ont pas encore fait bien qu'elles s'en approchent allègrement avec des hausses respectives de 18 % et 17 % au cours de la dernière année seulement.

**Tableau 7 Évolution du prix du quota laitier au Canada**

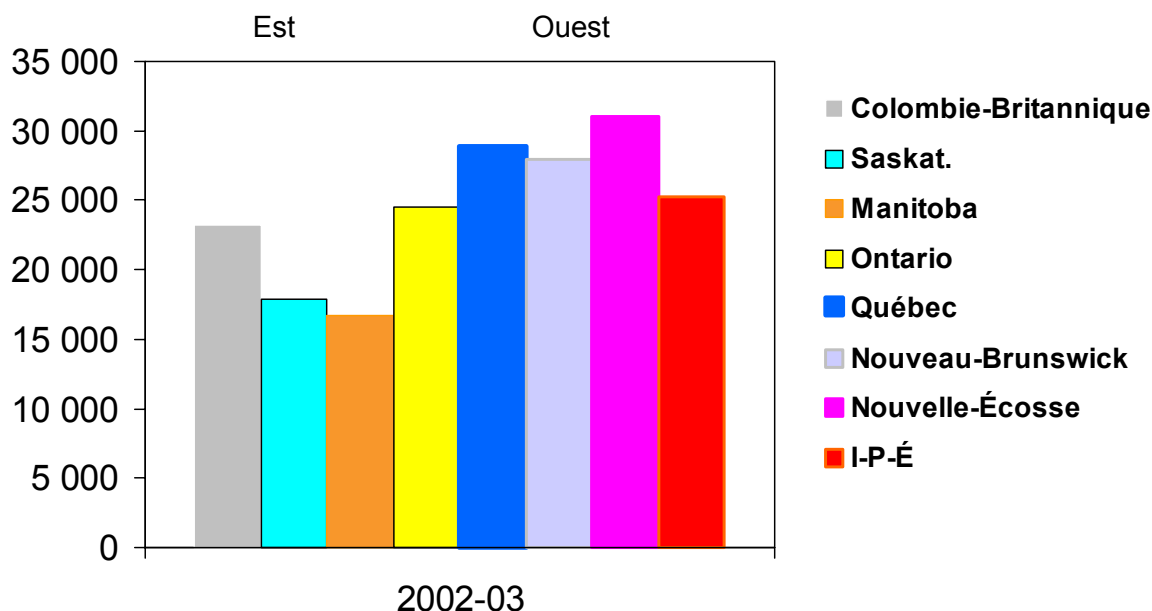
	Québec	Ontario	Colombie-Britannique	Manitoba	Saskat.	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	I-P-É
1998-99	20 802	15 463	14 747	12 416	10 036	20 767	16 882	14 596
1999-00	25 641	19 549	18 250	17 329	13 003	25 605	23 422	19 071
2000-01	24 358	18 728	17 436	16 591	14 671	26 294	22 913	19 509
2001-02	26 743	20 792	19 826	15 227	14 719	28 596	24 537	20 548
2002-03	28 944	24 537	23 244	16 703	17 860	31 006	27 937	25 303

Source : Fédération des producteurs de lait et Centre canadien d'information laitière

**Graphique : Évolution des prix du quota de lait au Canada**



### Graphique : Comparaison du prix du quota de lait au Canada



...et dans quelques pays d'Europe

Dans le tableau 8, nous présentons les quelques données que nous avons pu obtenir sur les prix des quotas et les prix du lait en vigueur dans trois pays d'Europe. Dans certains pays, comme la France, il n'y a pas d'information sur le prix du quota puisque, officiellement, le quota se transfère avec la terre, sans valeur d'échange.

**Tableau 8 Prix du quota en relation avec le prix du lait dans trois pays d'Europe**

États	Prix du lait	Prix du quota	Ratio prix quota / prix du lait
Allemagne	47 \$ / hl	80 \$ / hl	1,7
Royaume-Uni	40 \$ / hl	30 \$ / hl	,75
Danemark	50 \$ / hl	84 \$ / hl	1,7

Source : Conseil de développement de l'Agriculture (MDC) août 03 (site internet)

En Allemagne, le prix du quota varie considérablement (du simple au double) entre les anciens et les nouveaux länder. L'introduction des bourses de quota n'a pas fait baisser les prix comme l'espérait le gouvernement. Le prix du quota s'est situé entre deux et quatre fois le prix du lait durant les années 2000-2001. Le gouvernement fédéral (et les Länder du nord qui auraient été bénéficiaires) a tenté en vain d'affranchir les transferts de quotas des limites géographiques des Länder. Le prix du quota a cependant baissé en 2002-2003.



Au Royaume-Uni, un marché des quotas très actif s'est développé dans les années 1990, avec un volume de transferts annuels qui aurait été de l'ordre de 10 % du quota national. Le prix d'achat d'un litre de quota s'est situé entre 1997 et 2000 dans une fourchette comprise entre 1,6 fois et 2,9 fois le prix du litre de lait (valeur dominante de 2). Depuis la campagne laitière 2000-2001, le prix du quota a baissé de moitié et représente moins d'une fois le prix du lait.

Au Danemark, le prix du quota et son rapport avec le prix du lait sont semblables à ce qu'on retrouve en Allemagne.

Bien que nous n'ayons pu trouver de données précises pour confirmer cela, c'est, semble-t-il, aux Pays-Bas que le prix du quota est le plus élevé d'Europe (quatre à six fois le prix du lait).

### QU'EST-CE QUI EXPLIQUE LA HAUSSE DU PRIX DU QUOTA ?

Étant donné que le quota se transige sur un marché libre, c'est la loi de l'offre et la demande qui prévaut et en détermine le prix. Alors, si les prix montent, on peut dire tout simplement que c'est parce que l'offre de quota n'arrive pas à satisfaire la demande. D'ailleurs, sur le système centralisé de vente de quota laitier, si l'on exclut la période 2000-2001 qui correspond à la mise en place du babillard électronique du lait à l'exportation et au cours de laquelle le prix a fléchi légèrement, les offres d'achat de quota sont de façon générale supérieures aux offres de vente.

Voyons donc quels sont les facteurs qui agissent sur la demande de quota et qui poussent ainsi les prix à la hausse.

#### Faible croissance de la consommation

La demande des produits agricoles est liée fortement à la croissance de la population, aux habitudes alimentaires et aux exportations. Par ailleurs, l'entrée plus ou moins facile de produits importés a un impact sur la production des entreprises locales. Les tableaux 9, 10 et 11 montrent l'évolution de la production et la consommation dans le lait, le poulet et les œufs.

**Tableau 9 Évolution de la production et du quota détenu par les producteurs de lait du Canada et du Québec**

Production totale de lait			Quota détenu		
	Canada	Québec		Québec	
Année	hl	hl	Année	'000 Kg mg	Indice
1986	73 052	28 402	86-87	102 344	100
1991	72 403	27 929	91-92	99 531	97,3
1996	71 734	27 298	96-97	103 724	101,3
2001	75 652	28 294	01-02	111 279	108,7

Note : le taux de matière grasse a augmenté depuis 15 ans de telle sorte que même si le quota détenu a augmenté, la production totale de lait est restée à peu près stable.

Sources : Commission canadienne du lait - Statistique Canada, Banque de données CANSIM, matrice 5650 ; Fédération des producteurs de lait du Québec Compilation Groupe AGÉCO, 2002.

On constate que la production laitière au Canada et au Québec n'a à peu près pas bougé depuis 15 ans. Le quota détenu par les producteurs québécois a augmenté de 8,7 % entre l'année laitière 1986-1987 et celle de 2001-2002, soit une augmentation d'à peine un peu plus de 0,5 % par année. L'augmentation de la consommation n'a donc pas permis aux producteurs d'accroître leur production.

**Tableau 10 Évolution de la production et la consommation de poulet au Canada**

Année	Production	Consommation	
	'000 kg	'000 kg	Indice
1987	516 922	541 702	100
1992	562 684	616 479	113,8
1997	748 580	771 277	142,3
2002	938 936	967 922	178,6

Source : Les producteurs de poulet du Canada, Manuel de données sur le poulet 2003

Dans le cas du poulet et des œufs, la situation est différente : il y a eu croissance du marché. La croissance dans le poulet s'est faite à un rythme de 4 % par année. Dans les œufs, elle a été de 3 % par année (32,6 % sur 10 ans). Or, même dans ces productions, la croissance n'a pas empêché la pression à la hausse sur le prix du quota. Il y a donc dans ces cas sûrement d'autres facteurs à considérer.

**Tableau 11 Évolution de la production des œufs de consommation au Québec**

Année	Production	
	'000 douz.	Indice
1992	63 377	100
1997	71 624	113,0
2002	84 024	132,6

Source : Fédération des producteurs d'œufs du Québec, rapport annuel 2002-2003

### Augmentation soutenue de la capacité de production des entreprises

Que ce soit dans le poulet, les œufs ou le lait, la génétique, l'alimentation et la régie de production ont fait faire des bonds gigantesques au rendement des troupeaux au cours des vingt-cinq dernières années. En dix ans seulement, le taux de ponte des poules a augmenté de 16 %. Dans la volaille, les gains de productivité ont été importants également, avec une diminution de la durée d'élevage de 7 % durant la même période, combinée avec des taux de conversion alimentaire améliorés de 9 % et une baisse spectaculaire des taux de mortalité de 60 %. En production laitière, les données du PATLQ indiquent que le rendement par vache a augmenté de 21 % entre 1990 et 2000, soit une augmentation moyenne de 2 % par année.

Par ailleurs, la technologie et le savoir-faire des producteurs ont accru leur productivité au travail. Il se produit beaucoup plus de lait par heure de travail aujourd'hui qu'il y a 15 ans. Selon les données tirées de la banque AGRITEL, la productivité du travail a augmenté de 40 % en 13 ans entre 1987 et 2000. Les entreprises laitières opèrent aujourd'hui avec des équipements

(systèmes de traite et d'alimentation) beaucoup plus performants et moins exigeants en main-d'œuvre. Tout ça fait en sorte qu'avec le même effort de travail, un producteur peut produire plus de lait.

### **Peu de solutions alternatives intéressantes**

On peut légitimement se demander pourquoi, si le prix du quota est devenu inabordable, les producteurs ne s'orientent pas davantage vers d'autres productions ? Sans doute parce que rares sont les activités qui offrent la sécurité et la rentabilité des productions contingentées, et ce, sans subvention gouvernementale. En ce sens, les secteurs sous gestion de l'offre sont victimes de leur succès à réaliser les objectifs qui ont présidé à la mise en place des quotas.

Et puis, il faut admettre que la transition vers d'autres productions n'est pas simple à réaliser. Les bâtiments et les équipements adaptés à une production sont la plupart du temps difficiles ou coûteux à transformer. Tout l'entourage, l'expertise, les réseaux d'affaires établis dans une production ne sont pas faciles à rebâtir dans une autre activité. Pour parler en termes d'économistes, la mobilité des ressources engagées dans des productions comme le lait, les œufs et la volaille est plutôt faible.

Mais d'un autre côté, compte tenu du coût élevé du quota, l'avantage comparatif des productions contingentées a perdu de sa force. Il vaut sûrement la peine, dans ce contexte, de bien évaluer les solutions alternatives.

### **Facilité d'accès au crédit pour l'achat de quota**

Les institutions financières se montrent de moins en moins frileuses à financer les achats de quota. Se livrant une vive concurrence, elles offrent des conditions de financement de plus en plus attrayantes : durée de remboursement allongée, congé de remboursement de capital les premières années (qui peut aller jusqu'à dix ans, semble-t-il !), etc. De plus, la faiblesse des taux d'intérêt qui se maintient depuis quelques années réduit le coût du capital investi dans le quota.

### **Un prix correspondant à une production à la marge**

Le prix du quota s'établit sur les transactions réalisées pour couvrir la production à la marge, c'est-à-dire les derniers litres de lait produits pour lesquels seulement des frais variables sont engagés. L'argent dégagé par cette production supplémentaire permet de payer le quota plus cher que si l'on devait prendre en compte tous les coûts (bâtiments, équipements, etc.).

## **Confiance en l'avenir et perception positive face à la rentabilité du quota**

Les producteurs et leurs partenaires, en particulier les institutions financières, semblent avoir acquis avec le temps une plus grande confiance dans l'avenir de la gestion de l'offre. Le système a survécu à plusieurs menaces dans le passé et les producteurs paraissent aujourd'hui immunisés contre toutes les mises en garde et les invitations à la prudence qui leur sont faites.

Comme la hausse des prix perdure depuis des années et ne semble pas à la veille de s'arrêter, des vendeurs potentiels reportent leur décision de vendre, tandis que les acheteurs, anticipant les prochaines hausses sont pressés d'acheter, ce qui alimente la spirale inflationniste.

Les producteurs perçoivent de plus en plus l'achat de quota comme un investissement des plus rentables, à cause de l'accroissement à la fois des revenus de l'entreprise et de sa valeur à long terme. L'achat de quota est aussi perçu comme une façon de se positionner pour l'avenir selon l'adage « qui n'avance pas recule ». Croyant que l'avenir est aux grosses fermes, plusieurs désirent augmenter la taille de leur entreprise comme moyen de la rendre plus attrayante auprès de la relève.

## **PRÉOCCUPATIONS ET INQUIÉTUDES SOULEVÉES PAR LE PRIX ÉLEVÉ DES QUOTAS**

Il y a donc de bonnes raisons qui motivent les gens à acheter du quota. Ils le font librement et des transactions ont toujours lieu malgré des prix pourtant jugés trop élevés. Bref, encore une fois, c'est quoi le problème et pourquoi est-ce qu'on s'énerve avec le prix du quota ? C'est ce à quoi nous allons réfléchir dans ce chapitre.

### **Croissance des entreprises plus difficile à rentabiliser**

Voici une légende laitière : l'achat de quota, c'est le meilleur moyen d'améliorer la situation financière d'une entreprise. Un producteur veut moderniser son étable, prendre de l'expansion, intégrer une relève, ou encore compenser un manque d'efficacité, il lui suffit de prévoir l'ajout de quelques kilos de quota et le tour est joué. Des conseillers en gestion vous le diront : beaucoup de producteurs s'imaginent encore que le quota solutionne à peu près tous les types de problèmes.

Si cela a déjà été vrai (et ce l'était probablement au temps où le rapport entre le prix du quota sur le prix du lait était inférieur à trois), aujourd'hui ça l'est beaucoup moins. En acceptant de l'amortir sur plusieurs années, au mieux, le quota arrive tout juste à se payer. Il ne dégage donc plus beaucoup d'argent pour régler d'autres problèmes ou pour financer la modernisation de l'entreprise.

Pour illustrer ceci, nous avons fait un budget partiel calculant la rentabilité d'un achat de quota de lait en considérant comme alternative celle de réduire le troupeau et de vendre les récoltes en surplus (ce qui n'est pas la seule option, ni nécessairement la meilleure). Les résultats dépendent évidemment de la situation et l'efficacité de chaque entreprise. Pour les besoins de cette conférence, nous avons fait des calculs pour une entreprise dite « efficace » et pour une entreprise se situant dans « la moyenne ».

Les données servant à caractériser l'entreprise efficace et l'entreprise moyenne sont tirées de l'analyse de groupe laitière provinciale 2000 de la Fédération des groupes-conseils agricoles du Québec (un échantillon de 920 fermes). Le peloton de tête les plus « efficaces » regroupaient les 20 % meilleures entreprises en ce qui a trait au revenu standard du travail par unité travail personne. Quatre éléments ont été retenus pour distinguer les deux modèles d'entreprise : le lait par vache, les heures de travail, les produits animaux et les charges variables par vache.

Lait par vache : L'écart entre les deux groupes est de 300 litres par vache.

Heures de travail : Selon Levallois et coll. (Symposium des bovins laitiers 1997), une vache produisant 8 000 litres de lait exige en moyenne 80 heures de travail par année. L'analyse de groupe laitière 2000 des GCA montre un écart dans l'efficacité du travail de l'ordre de 14 % entre le groupe de tête et la moyenne. Nous avons utilisé un écart de 11 heures dans nos calculs.

Produits animaux et autres :

Entreprise moyenne à 7 900 hl par vache :  $5,08 \$ / \text{hl} \times 79 \text{ hl} = 401 \$ \text{ par vache}$

Entreprise efficace à 8 200 hl par vache :  $5,88 \$ / \text{hl} \times 82 \text{ hl} = 482 \$ \text{ par vache}$

Charges variables (excluant frais de mise en marché et location de quota) :

Entreprise moyenne à 7 900 hl par vache :  $25,33 \$ / \text{hl} \times 79 \text{ hl} = 2 001 \$ \text{ par vache}$

Entreprise efficace à 8 200 hl par vache :  $23,34 \$ / \text{hl} \times 82 \text{ hl} = 1 914 \$ \text{ par vache}$

## Tableau 12

**Budget partiel : Achat de quota vs option de réduire le troupeau d'une vache et vendre les récoltes en surplus**

	<b>Entreprise efficace</b>	<b>Entreprise moyenne</b>
<u>Revenu en plus</u>		
Vente de lait	4 838 \$	4 661 \$
Produit animaux et autres	482 \$	401 \$
	<b>5 320 \$</b>	<b>5 062 \$</b>
<u>Dépenses en plus</u>		
Charges variables (incluant les fourrages et grains de ferme au coût d'opportunité)	1 914 \$	2 001 \$
Coût des vaches (vache et suite)	180 \$	168 \$
	<b>2 094 \$</b>	<b>2 169 \$</b>
Marge pour payer le quota, la main-d'œuvre et les investissements additionnels, s'il y a lieu	<b>3 226 \$</b>	<b>2 893 \$</b>

Le tableau 12 nous indique qu'une vache de 8 000 litres de lait environ rapporte une marge d'environ 3 000 \$ annuellement, plus ou moins selon l'efficacité de l'entreprise. C'est ce qui reste pour payer le quota, la main-d'œuvre supplémentaire (deux petites semaines de travail) et les investissements additionnels en bâtiments et équipements, si nécessaire.

Ce calcul est valable aussi bien dans le cas d'une ferme qui, à cause d'une augmentation de la production par vache se retrouve avec une vache en trop par rapport à son quota, que dans le cas d'un producteur qui veut ajouter des vaches à son troupeau. Dans ce dernier cas, si l'étable est déjà occupée à pleine capacité, il faut prévoir des investissements additionnels (bâtiments et équipements), en plus de l'achat de quota.

Au tableau 13, nous avons calculé le délai de récupération d'un achat de quota pour une vache, selon le degré d'efficacité de la ferme. Le délai de récupération est le temps qu'il faut pour payer un investissement avec le revenu additionnel généré par cet investissement. Avec les prix atteints dans les ventes des dernières années (de 25 000 \$ à plus de 30 000 \$ le kg), le délai de récupération est supérieur à 13 ans, sauf si l'on accepte de ne pas rémunérer son travail. Il descend sous les dix ans seulement si l'on paie le quota moins de 25 000 \$, si l'on ne considère aucun coût de main-d'œuvre et que l'augmentation de production ne nécessite aucun investissement additionnel en bâtiments et équipements. Dans le cas où l'ajout de vaches s'accompagne d'investissement dans les bâtiments et les équipements, il faut compter un délai de récupération variant de 13 à 33 ans, dépendant du prix du quota et de l'efficacité de l'entreprise.

**Tableau 13 Délai de récupération d'un achat de quota de lait**

	Prix du quota	Délai de récupération	
		Entreprise efficace	Entreprise moyenne
Délai de récupération (si aucun coût de main-d'œuvre, ni investissements nouveaux) (taux d'intérêt de 6 %)	20 000 \$	7 ans	8 ans
	25 000 \$	10 ans	11 ans
	30 000 \$	12 ans	14 ans
Délai de récupération en considérant la main-d'œuvre (50 % au taux de 20 \$ /hre)	20 000 \$	10 ans	13 ans
	25 000 \$	13 ans	17 ans
	30 000 \$	17 ans	23 ans
Délai de récupération en considérant en plus les bâtiments et équipements additionnels Investissement 4 000 \$ / vache Coût annuel (DIRTA = 10 %)	20 000 \$	13 ans	17 ans
	25 000 \$	17 ans	24 ans
	30 000 \$	23 ans	33 ans

Le tableau 14 montre qu'un achat de quota financé sur dix ans (ce qui apparaît une durée raisonnable, compte tenu des incertitudes entourant la gestion de l'offre), n'améliore aucunement la trésorerie de l'entreprise. Ces résultats disent qu'à moins de financer l'achat de quota sur un terme supérieur au délai de récupération calculé au tableau précédent, l'achat de quota n'est pas une solution efficace pour corriger une situation financière difficile à court terme.

**Tableau 14 Marge (perte) nette dégagée par l'achat de quota financé sur dix ans**

	Prix du quota	Marge nette	
		Entreprise efficace	Entreprise moyenne
Sans compter la main-d'oeuvre et sans investissement additionnel en bâtiments et équipements	20 000 \$	687 \$	354 \$
	25 000 \$	52 \$	-281 \$
	30 000 \$	-583 \$	-916 \$
En comptant la main-d'oeuvre mais sans investissement additionnel en bâtiments et équipements	20 000 \$	-3 \$	-446 \$
	25 000 \$	-638 \$	-1 081 \$
	30 000 \$	-1 273 \$	-1 716 \$
En comptant la main-d'oeuvre et un investissement additionnel en bâtiments et équipements	20 000 \$	-403 \$	-846 \$
	25 000 \$	-1 038 \$	-1 481 \$
	30 000 \$	-1 673 \$	-2 116 \$

#### *Situation dans la volaille*

Dans la volaille, l'achat de quota semble maintenant vu comme un investissement à très long terme. En effet, la marge brute qui reste dans cette production (prix du poulet moins les coûts du poussin et de la moulée) est de 0,30 \$ / kg. Avec des prix de quota qui dépassent aujourd'hui les 700 \$ le mètre carré, soit l'équivalent de plus de 6 \$ le kg de poulet produit, les délais de récupération dépassent les 20 ans, même avec des taux d'intérêt nuls.

#### *Le prix du quota peut-il encore monter ?*

Les conseillers en gestion observent que les producteurs raisonnent de plus en plus leurs achats de quota sur d'autres bases que sa rentabilité à court terme. Ainsi, lorsqu'une entreprise dispose d'une bonne capacité de remboursement, avec un solde résiduel élevé, elle est tentée d'utiliser cet argent pour financer un achat de quota, même si sa trésorerie s'en trouve affectée négativement à court terme. Plusieurs producteurs estiment qu'il s'agit d'un bon placement pour l'avenir qui profitera éventuellement à la relève. Ils considèrent le quota comme un bien qui ne se déprécie pas avec le temps et même, au contraire, prend de la valeur. Ils donnent comme preuve l'expérience des vingt dernières années. Dans cette perspective, le prix du quota pourrait s'accroître encore.

Mais c'est purement spéculatif. Et raisonner de cette façon comporte des risques énormes, car dans ce domaine comme dans bien d'autres, le passé n'est pas du tout garant de l'avenir. Le quota n'est pas une valeur tangible comme la terre ou les métaux précieux. Une simple décision politique prise à l'autre bout de la planète pourrait modifier radicalement sa valeur et même le faire disparaître. Il faut donc être prudent.

## Le prix élevé du quota : un encouragement au démantèlement des entreprises

Le producteur laitier qui décide aujourd'hui de transférer en bloc son entreprise, que ce soit à son enfant ou à un étranger, doit accepter de faire un don très important. Vous me direz que ça toujours été le cas, même lorsque le prix du quota était moins élevé. C'est vrai, particulièrement avec la relève familiale qui a rarement le capital lui permettant de faire une mise de fonds importante. Même sans quota, la valeur marchande d'une entreprise est souvent plus élevée que l'endettement autorisé par sa capacité de remboursement. Dans les productions contingentées, étant donné que le quota n'est pas pris en compte dans le calcul du coût de production, c'est certain que l'entreprise moyenne ne peut rémunérer pleinement tous les actifs à leur valeur marchande, incluant le quota.

Or, la flambée récente du prix des quotas fait que le « sacrifice » que le vendeur doit consentir lorsqu'il transfère son entreprise en bloc nous apparaît aujourd'hui plus élevé que jamais. Le tableau 15 montre que le propriétaire d'une entreprise laitière de 50 vaches qui souhaite transférer son entreprise en bloc, doit faire un don ou accepter une perte de près d'un million de dollars par rapport à ce qu'il aurait obtenu s'il avait démantelé son entreprise. C'est un sacrifice important que plusieurs ne sont peut-être pas prêts à faire.

Sur cette entreprise, la valeur du quota représente plus de 55 % de l'actif total évalué à près de deux millions de dollars. Sa capacité de remboursement permet de supporter un emprunt maximum d'environ un million de dollars. Ainsi, pour que le producteur-vendeur puisse réaliser la pleine valeur de sa ferme, il faut, soit que l'acheteur dispose d'un capital représentant près de la moitié de la valeur de l'entreprise, soit que la ferme soit démantelée et que le quota soit vendu à l'enchère.

Pas surprenant donc qu'en production laitière, parallèlement à la flambée récente du prix du quota, on ait observé une accélération de la diminution du nombre de fermes laitières. La baisse de près de 7 % en 2002 a constitué un sommet à ce chapitre.

**Tableau 15 Prix de vente maximum d'une entreprise laitière et ampleur du don à faire**

<b>ENTREPRISE LAITIÈRE DE 50 VACHES, 400 000 LITRES DE LAIT</b>	
ACTIF TOTAL AVEC QUOTA	1 994 000 \$
VALEUR DU QUOTA (@26 000 \$/ KG)	1 123 000 \$
ACTIF TOTAL SANS QUOTA	871 000 \$
PRODUIT BRUT TOTAL	320 000 \$
CDR MAX	87 446 \$
EMPRUNT MAXIMUM POSSIBLE SELON CDR MAX 20 ANS, 6 %	1 017 148 \$
PRIX DE VENTE MAXIMUM (mise de fonds de 175 000 \$; emprunt sur 20 ans; intérêt 6 %; solde résiduel visé 5 %)	1 006 041 \$
DON (perte) VS DÉMANTÈLEMENT	( 987 959 \$)

Source : Analyse de groupe lait 2000 FGCAQ et nos calculs



## Augmentation de l'endettement et du niveau de risque des entreprises

L'endettement agricole a plus que doublé entre 1991 et 2001 au Québec. On constate également qu'il est plus élevé au Québec qu'en Ontario et dans l'ensemble du Canada. L'écart s'est même accru considérablement depuis 1996. En pourcentage de l'actif total, l'endettement agricole au Québec était à 40 %, deux fois plus élevé que celui de la province voisine, l'Ontario.

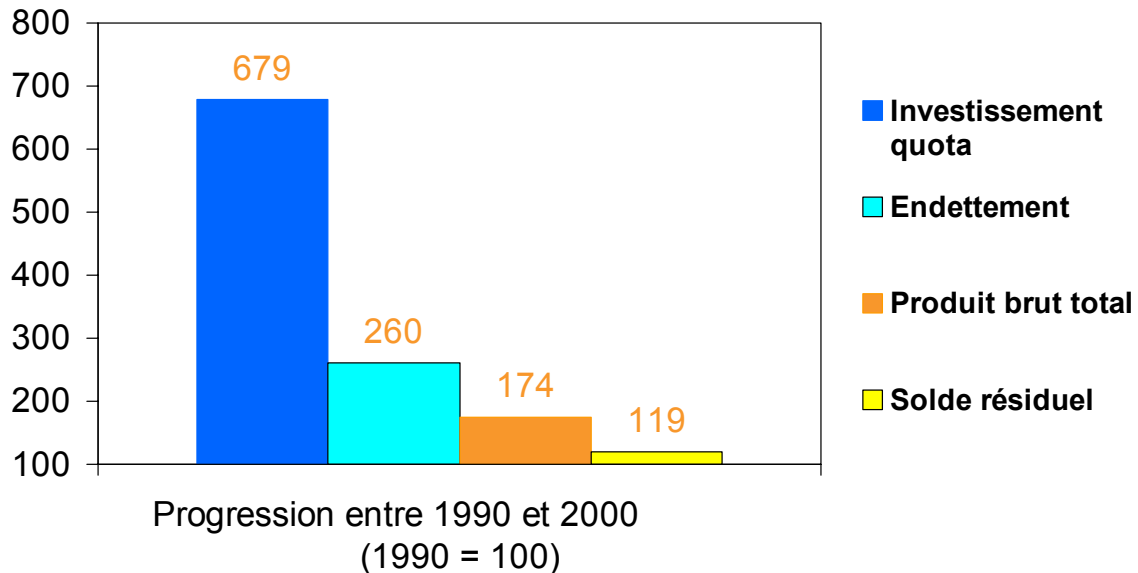
Pour illustrer l'impact des investissements quota sur l'endettement et les risques qui y sont associés, nous avons extrait quelques résultats financiers d'un groupe d'entreprises laitières pour les années 1990, 1995 et 2000 (tableau 16). On constate d'abord que le quota mobilisait en 2000, 42,6 % de tous les investissements, comparativement à 27,1 % dix ans plus tôt. Le montant annuel de l'investissement quota a été multiplié par six au cours de ces dix années. L'impact sur l'endettement est significatif avec une augmentation de 160 % alors que les revenus de l'entreprise progressaient de 74 % seulement. Avec une production de lait plus élevée de 45 %, l'endettement par hl a augmenté de 79 %.

**Tableau 16 Données sur l'endettement d'un groupe d'entreprises laitières**

	1990	1995	2000
Dettes totales	236 269 \$	301 118 \$	614 842 \$
Actif total	654 531 \$	989 941 \$	2 214 784 \$
Valeur du quota	270 000 \$	500 000 \$	1 250 000 \$
Dettes par hl	76 \$	85 \$	136 \$
Produit brut total	193 286 \$	242 564 \$	337 070 \$
Service de la dette (paiements)	38 038 \$	45 905 \$	80 450 \$
% du produit brut	19,7 %	18,9 %	23,9 %
Solde résiduel	15 049	18 664	17 942
% du produit brut	7,8 %	7,7 %	5,3 %
Lait total produit (litres)	311 979	356 275	451 149
Investissement quota	9 347 \$	10 859 \$	63 434 \$
Investissement autres biens	25 180 \$	44 343 \$	85 526 \$
Investissement total	34 527 \$	55 202 \$	148 960 \$
% quota sur total	7,1 %	19,7 %	42,6 %
Progression investissement quota	100	116	679
Progression endettement	100	127	260
Progression endettement / hl	100	112	180
Progression du produit brut total	100	125	174
Progression du solde résiduel	100	124	119

Source : Banque de données Agritel

### Graphique : Investissement quota et endettement – Évolution 1990-2000



Le solde résiduel est une bonne mesure du niveau de risque d'une entreprise. Or, dans notre groupe, il a peu augmenté entre 1990 et 2000 (19 %), malgré l'ampleur considérable prise par les entreprises au cours de ces années. Son niveau était même plus élevé cinq ans plus tôt qu'en 2000.

#### Un coût élevé pour le secteur

En l'absence de gestion de l'offre, les producteurs peuvent augmenter à volonté leur production et tenter ainsi de gagner des parts de marché. Cette lutte engendre des coûts qui s'expriment par des excédents de production et des prix qui se maintiennent en dessous des coûts de production. Tout le monde en souffre et seuls les plus forts s'en sortent un peu mieux.

Sous gestion de l'offre, la course aux parts de marché s'exprime autrement à travers les échanges de quota. C'est dans le prix du quota que se reflète le coût de cette nouvelle lutte, ce qui affecte aussi le revenu des producteurs, à l'instar des baisses de prix dans un marché libre.

**Tableau 17 Coût des transferts de quota dans le lait, le poulet et les oeufs**

	<b>Lait</b>	<b>Poulet</b>	<b>Oeufs</b>
Quota total	288 226 kg mg/j	2 330 191 m <sup>2</sup>	3 466 331 poules
Quota transféré (4 % du quota total)	11 500 kg mg/j	93 208 m <sup>2</sup>	138 653 poules
Prix du quota	26 000 \$ /kg mg/j	700 \$ /m <sup>2</sup>	150 \$ /poule
Coût pour le secteur	299 005 200 \$	65 245 348 \$	20 797 986 \$
Production totale	27 513 902 HI	262 147 000 kg évic.	84 024 000 dz oeufs
Coût par unité produite	/hl (3,9 kg 10,87 \$ mg)	0,25 \$ /kg évic.	0,25 \$ /dz
Prix du produit	/hl (3,9 kg 65 \$ mg)	1,52 \$ /kg évic	1,44 \$ /dz
%	16,7 %	16,4 %	17,2 %

Dans le tableau 17, nous avons calculé le coût des transferts de quota pour chaque secteur (lait, poulet et œufs), en considérant que chaque année au moins 4 % du quota total est transféré. Pour les trois secteurs étudiés, le coût des échanges de quotas approcherait donc les 400 millions de dollars annuellement. Pour le secteur du lait, c'est une dépense qui représente plus de 10,50 \$ par hl, soit 16 % des revenus. Dans la volaille et les œufs, elle représente des pourcentages du même ordre, soit respectivement 16 % et 17 % du prix du produit.

Le coût des échanges de quotas risque par conséquent de compromettre à long terme la compétitivité des secteurs sous gestion de l'offre face aux autres provinces et autres pays. Elle mobilise des capitaux qui pourraient être investis dans la modernisation des entreprises et l'acquisition de technologies permettant de réduire les coûts et d'accroître la performance des exploitations. C'est de l'argent qui sort des secteurs de production touchés sans contrepartie, sauf peut-être une certaine rationalisation si cela a pour effet de réduire les coûts de production.

Le prix élevé du quota absorbe ainsi une partie des bénéfices générés par la gestion de l'offre.

### **Un avenir rempli d'incertitudes**

L'évolution récente du prix du quota ne reflète en rien les difficultés des secteurs de production sous gestion de l'offre à protéger leurs marchés, ni les incertitudes engendrées par la nouvelle ronde de négociation à l'OMC. Alors que l'environnement externe devrait inciter à la prudence, les producteurs semblent manifester une confiance inébranlable dans la pérennité de leur système de mise en marché et dans la capacité de leurs organisations professionnelles à le défendre.

L'organisation mondiale du commerce a entrepris une nouvelle ronde de négociation avec toujours le même objectif, soit celui de réduire sinon d'éliminer les entraves au commerce et ainsi accroître les échanges entre les pays membres. À quels changements peut-on s'attendre et quels sont les risques pour la gestion de l'offre ? Difficile de répondre à cette question...

On sait que les négociations de l'OMC visent trois cibles : l'accès au marché, le soutien interne et les subventions à l'exportation.

Ce sont les discussions touchant l'accès au marché qui risquent d'affecter le plus la gestion de l'offre par une réduction importante des tarifs et du contrôle aux frontières. L'objectif ultime des négociations de l'OMC est l'abolition totale des tarifs douaniers. Arriverons-nous à exclure les produits sous gestion de l'offre et pour combien de temps ?

Selon un scénario optimiste, le contexte actuel de négociation et les échéanciers serrés pourraient nous permettre encore une fois de gagner du temps. On pourrait s'attendre à peu de changements significatifs d'ici la fin de la présente décennie. « *La production laitière évoluerait dans ce que nous avons appelé « un statu quo + », c'est-à-dire un environnement semblable à celui qui a prévalu depuis 1995, mais avec une pression internationale qui pourrait s'accroître légèrement d'ici 2010.* » (Mario Hébert, Symposium des bovins laitiers 2002).

Il y a cependant un scénario plus pessimiste. Le document déposé par monsieur Stuart Harbinson l'hiver dernier proposait de réduire de 60 % les tarifs douaniers supérieurs à 90 % sous réserve d'une réduction minimale de 45 % par ligne tarifaire. Il proposait également de porter à 10 % de la consommation intérieure « courante » du produit visé le volume du contingent tarifaire. Il va sans dire que l'application de ce rapport se traduirait par d'importantes coupures de quota et des baisses de prix puisque les produits étrangers pourraient occuper une part importante de notre marché domestique. Même si ce rapport a reçu un accueil plutôt froid tant au Canada qu'ailleurs, il n'en demeure pas moins une source d'inquiétude qu'il ne faut pas sous-estimer.

Il faut aussi reconnaître certaines tendances lourdes qui forcent l'adaptation continue de nos systèmes de mise en marché :

- La globalisation des marchés est un mouvement qui s'impose progressivement qu'on le veuille ou non.
- Le développement des biotechnologies mine certains de nos marchés par l'introduction de produits substitués (décomposition du lait en ingrédients, substitués laitiers).
- La concentration de la transformation laitière dans des entreprises ayant une présence globale sur les marchés.
- La faible croissance du marché domestique, jumelée à une croissance de la productivité des troupeaux ne manque pas d'exercer une pression de l'interne sur le système de gestion de l'offre.

Concrètement, à quoi les producteurs devraient-ils s'attendre ?

- À des pressions à la baisse sur les prix (ou à tout le moins à plus de difficultés à obtenir les hausses demandées).
- À des écarts croissants entre les prix reçus et les coûts de production.
- À la substitution de la production domestique par des produits importés, entraînant des coupures de quotas.

Ce dernier point fait déjà beaucoup de mal aux producteurs laitiers. Ainsi, « entre 1995-1996 à 2001-2002, les importations de caséine et de produits de caséine ont augmenté de 178 % passant à 13 millions de kilogrammes » (CCL, 2002). Ces sous-produits du lait entrent au pays en dehors des quotas laitiers d'importation. Ils servent principalement à la fabrication de la crème glacée, mais également du fromage et du yogourt. Ainsi, la FPLQ estime que les importations d'ingrédients laitiers ont réduit le quota de mise en marché de 2 % à 3 % depuis 1997. Le système de gestion de l'offre semble donc contourné par certains fabricants. Or, des économistes estiment que cette tendance ira en augmentant. En effet, dans les cinq à dix prochaines années, le nombre de composantes laitières utilisables dans les processus de fabrication courant sera décuplé. À long terme, tarifier ces composantes ou leurs différentes combinaisons pourrait s'avérer être une tâche très ardue.

Pour les producteurs, cela signifiera possiblement des coupures de quotas et des baisses de revenus, ce qui ne sera pas sans exercer davantage de pression sur la demande et le prix des quotas.

Dans un contexte de globalisation des économies, nous n'avons pas le plein contrôle sur toutes les règles du jeu. Par conséquent, on ne peut présumer avec certitude de ce que sera la gestion de l'offre dans cinq, dix ou quinze ans. Il ne faudrait pas, par imprudence et témérité, hypothéquer l'avenir de nos entreprises et d'un pan important de notre agriculture.

## **PEUT-ON FAIRE BAISSER LE PRIX DU QUOTA ?**

### **Et si la tendance se maintient**

Au rythme où va la baisse du nombre de fermes, il y aura 2 000 fermes laitières de moins dans cinq ans. Comment et à quel coût les 6 000 fermes restantes vont-elles se partager le quota rendu disponible par celles qui vont disparaître ? Supposons que les 2 000 fermes qui vont se retirer possèdent aujourd'hui 20 % du quota total détenu et que ce quota est racheté par les autres au prix de 30 000 \$ le kilogramme de mg. C'est la somme colossale de 1,7 milliard de dollars que ces 6 000 entreprises devront déboursier, soit près de 300 000 \$ chacune en moyenne, simplement pour se repartager le quota disponible, et cela, en plus des transformations qu'elles devront faire pour produire ce lait. Beaucoup de nouvel endettement à supporter, sans contrepartie réelle pour le secteur. N'y aurait-il pas moyen de faire autrement ?

## Des enjeux pour l'avenir

Nous croyons qu'il est possible de faire baisser le prix du quota. Nous croyons aussi qu'il est possible d'envisager de faire autrement l'allocation du quota disponible, et ce, à moindre coût.

Mais avant d'examiner quelques options possibles pour faire baisser le prix des quotas, il convient de préciser les enjeux qui peuvent influencer les choix que les producteurs ont à faire individuellement ou collectivement.

*1<sup>er</sup> enjeu : Assurer aux producteurs le maintien d'un revenu couvrant leur coût de production*

Le prix du quota a un impact certain sur les coûts d'exploitation des entreprises. Or, les coûts de production sur lesquels le prix des produits contingentés est établi n'incluent pas le coût des quotas. Comment peut-on, avec les prix actuels des quotas, assurer aux producteurs le maintien d'un revenu couvrant leur coût de production réel ?

*2<sup>e</sup> enjeu : Favoriser le transfert de ferme et éviter le démantèlement des entreprises*

On a vu le dilemme auquel font souvent face les producteurs à l'approche de la retraite : transférer en bloc l'entreprise à moitié prix ou démanteler pour en toucher la pleine valeur. Va-t-on voir bientôt se démanteler des entreprises pourtant bien structurées et performantes ? Où cela nous conduit-il ? Il y a là des enjeux majeurs pour toute la collectivité agricole : favoriser ou non le transfert ? Préserver ou non le plus grand nombre d'entreprises ?

*3<sup>e</sup> enjeu : Permettre l'adaptation structurelle des entreprises en conséquence de l'évolution technologique et des gains de productivité*

D'un autre côté, les changements technologiques et les gains de productivité commandent une adaptation des entreprises. Il est justifié de permettre, sinon de favoriser cette adaptation, ne serait-ce que pour améliorer les conditions de travail et la qualité de vie des exploitants. À défaut de croissance de la demande, cette adaptation entraîne le plus souvent une diminution du nombre d'entreprises et un accroissement de leur taille. Comment les mécanismes d'échange de quotas peuvent-ils optimiser cette adaptation des entreprises de manière ordonnée, efficace et à un coût raisonnable ?

*4<sup>e</sup> enjeu : Assurer la compétitivité des secteurs contingentés sur les marchés internes et externes*

Enfin, la globalisation de l'économie invite tous les secteurs de production contingentés à demeurer compétitifs tant sur les marchés internes qu'externes, ne serait-ce que pour préserver la légitimité de la gestion de l'offre comme outil efficace pour équilibrer les échanges commerciaux. Cela passe par l'adaptation structurelle des entreprises, mais aussi par un contrôle des coûts. Le prix élevé des quotas engendre des coûts importants pour chacun des secteurs contingentés. Est-ce que ces coûts entraînent une rationalisation qui améliore la

compétitivité des secteurs touchés ? Est-ce que les gains obtenus dépassent les coûts ? Si oui, tant mieux. Si non, c'est notre compétitivité qui se détériore. Et pourrait-on réaliser cette rationalisation à moindre coût ? Beau sujet de recherche et de réflexion.

Quoi qu'il en soit, le prix du quota est fortement lié à ces quatre enjeux que nous venons de voir. Comment peut-on maintenant agir sur le prix du quota ? Nous avons examiné quelques options individuelles et collectives.

### **Les options individuelles**

Tout acheteur potentiel de quota peut contribuer à faire baisser son prix, tout simplement en se retirant du marché. Moins il y aura de pression sur la demande de quota, plus le prix aura des chances de baisser. Oui, vous me direz, mais se retirer du marché, c'est laisser la place à d'autres qui en profiteront alors pour s'accaparer le quota disponible.

Quels sont ceux qui devraient se retirer alors ? Tous ceux qui après réflexion et analyse auront choisi d'autres options plus avantageuses pour développer leurs entreprises et réaliser leurs objectifs personnels et familiaux. Il s'agit simplement de ne pas agir tête baissée en se disant bêtement « je n'ai pas le choix ». On a toujours le choix. Soyons imaginatifs, voyons les opportunités qui s'offrent autour de nous ; explorons sérieusement d'autres alternatives. Il se peut qu'après cet exercice, la meilleure solution soit encore d'acheter du quota, mais il se peut aussi que vous découvriez des opportunités inattendues, intéressantes qui vont peut-être même vous amener à devenir vendeurs de quotas, qui sait ?

Ne pas se lancer tête baissée, c'est bien évaluer les conséquences et les risques d'un achat de quota sur son entreprise. Quels seront les impacts sur l'équilibre technique, structurel et financier, ou encore sur la charge de travail et le stress créé par un plus grand endettement ? Qu'arrivera-t-il si un problème de santé survient dans le troupeau ou la famille ? Est-ce que j'aurai une marge de manœuvre suffisante pour réaliser d'autres investissements ou renouveler telle ou telle machine ?

L'effet à la baisse sur le prix se fera sentir seulement si, après avoir fait cet exercice de réflexion, un bon nombre de producteurs décident de se retirer du marché et que la demande de quota diminue.

### **Les options collectives**

Ne compter que sur les choix individuels des producteurs pour faire baisser le prix du quota est probablement rêver en couleur. D'abord, ce serait présumer que, jusqu'à présent, les producteurs ont fait, dans l'ensemble, des choix irrationnels, ce qui reste à démontrer. Ensuite, si l'exercice proposé précédemment amène des producteurs à se retirer du marché des quotas, il pourrait par ailleurs en rendre d'autres plus actifs. Faire des choix réfléchis et rationnels demeure une bonne recommandation, mais ce n'est pas assuré que ce soit la plus efficace pour faire baisser le prix du quota.

En implantant la gestion de l'offre, les producteurs ont fait le choix de gérer collectivement la production, pour le mieux être de chacun d'eux. Ce choix repose sur des valeurs de solidarité, de partage et d'équité. Dans le lait, par exemple, tous les producteurs reçoivent le même prix et paient les mêmes frais de transport quelque soit leur situation géographique et leur taille. C'est un système équitable, mais contraignant. Certains producteurs seraient probablement prêts à accepter un prix moindre pour produire davantage ; mais ce serait alors au détriment de l'ensemble. Un système collectif repose donc sur la solidarité de ses membres et le respect des règles qu'ensemble ils se sont donnés pour atteindre leurs objectifs.

Par ailleurs, la possibilité de s'échanger du quota sur un marché libre est un espace de liberté qui permet aux producteurs d'exprimer leurs ambitions personnelles, avec comme seule contrainte, celle d'y mettre le prix. Ça fonctionne et en général, les producteurs sont satisfaits et heureux de la liberté d'action que leur procure ce système. La seule chose qu'il déplore, c'est le prix à payer. Mais chacun fait son choix, les uns achètent, d'autres vendent, les transactions se font, le marché joue son rôle. Le problème, comme on l'a vu plus tôt, c'est que le coût des transferts de quota sur un marché libre mine à la longue les avantages du système collectif que les producteurs se sont donné.

Est-ce que les principes d'équité et de solidarité à la base de la gestion de l'offre ne pourraient pas s'appliquer aux échanges de quotas entre producteurs ? La question mérite certainement d'être débattue. Ainsi, on pourrait tenter de discipliner et régulariser le marché des quotas en mettant des balises pour mieux encadrer l'offre, la demande et les prix transigés sur ce marché. On pourrait aussi aller plus loin et remplacer en partie ou en totalité le marché par une gestion collective et planifiée des transferts de quota.

#### *Des outils de régulation du marché des quotas*

On a vu que certains des mécanismes d'échange de quotas mis en place au Canada et en Europe prévoient des dispositions visant à domestiquer le marché des quotas et à freiner la hausse des prix :

- constitution de réserves et mise en place de programmes d'allocation de quota pour la relève ;
- coupures de quota sur les transactions et redistribution à l'ensemble des producteurs ;
- plans de cessation de la production (France) ;
- limitation des quantités pouvant être acquises par une même entreprise sur une période donnée ;
- mesures limitant le contrôle des quotas par les intégrateurs ;
- etc.

La Fédération des producteurs de lait a entrepris au cours de la dernière année une réflexion sur le sujet et s'est mise à la recherche de solutions afin à tout le moins de stopper la hausse du prix des quotas. Plusieurs mesures ont été suggérées, notamment par des producteurs préoccupés par ce problème. Ce sont en général des solutions qui peuvent s'appliquer dans le



cadre d'une bourse centralisée. Certaines visent à restreindre les quantités demandées ou à accroître l'offre de manière à abaisser le prix des transactions. D'autres propositions tentent d'infléchir le comportement des vendeurs et des acheteurs dans le sens souhaité. Chaque solution proposée a ses mérites, mais sans expérimentation, il est cependant difficile de prévoir l'efficacité réelle à long terme de toutes ces mesures.

Voici un aperçu des propositions avancées :

- Appliquer une retenue sur toutes les quantités offertes en vente sur le SCVQ et remettre la quantité totale retenue en vente à un prix nul ou inférieur au prix d'équilibre. Cette proposition vise à déplacer la courbe d'offre de manière à abaisser le prix d'équilibre. Elle vise aussi à inciter les vendeurs à demander un prix moindre afin de ne pas rater leur vente et voir ainsi leur quota amputé de la retenue.
- Éliminer un pourcentage des offres d'achat suivant l'ordre décroissant des prix offerts ou toutes celles excédant un certain prix fixé en relation avec le prix d'équilibre (les plus hautes mises). Cette proposition vise à déplacer la courbe de demande en réduisant les quantités demandées pour achat, et de cette façon abaisser le prix d'équilibre. Elle vise également à inciter les acheteurs à réduire le prix de leurs offres d'achat pour qu'il se situe sous le seuil d'application de la coupure des plus hautes mises.
- Faire payer à l'acheteur le prix de sa soumission. Cette proposition vise à inciter les acheteurs à abaisser le prix de leurs offres d'achat en leur faisant payer le prix demandé plutôt que le prix d'équilibre. Elle vise à « discipliner les comportements excessifs des acheteurs ». Le prix offert devrait tendre à se situer dans une fourchette étroite entre le prix d'équilibre anticipé et le prix maximum que les acheteurs sont réellement prêts à payer.
- Fixer une quantité maximum de quotas qu'une entreprise peut acquérir sur une période de 12 mois. Cette mesure vise à réduire la demande de quota en excluant toutes les offres d'achat qui excèdent le maximum qu'une entreprise peut acquérir sur une période de 12 mois. Elle vise également à donner accès au quota disponible à un plus grand nombre d'entreprises.
- Pénaliser les entreprises qui achètent au-delà d'une certaine quantité au moyen d'une surprime sur le prix du quota. Cette proposition vise le même objectif que la précédente tout en permettant aux entreprises qui acceptent de payer la prime d'obtenir une plus grande quantité de quotas.
- Concentrer toutes les transactions de quota sur le système centralisé de vente de quota (SCVQ) à l'exception de celles survenant lors du changement de propriétaire d'une entreprise existante. Cette proposition a pour objectif d'accroître l'offre de quota sur le système centralisé tout en s'assurant que les autres mesures de régularisation mises en place s'appliquent à tous les transferts de quota entre entreprises.
- Mettre en place un système de location de quota entre les producteurs. Cette solution pourrait réduire la demande pour l'achat de quota en éliminant notamment les acheteurs qui désirent couvrir une surproduction temporaire à court terme.

### *Gestion collective de l'allocation de quota*

L'utilisation d'un prix de marché pour le quota est un moyen coûteux certes, mais efficace, d'allouer le quota selon les besoins des entreprises et d'équilibrer la demande avec l'offre de quota disponible. Bien que sa valeur d'échange soit inscrite au bilan des entreprises, le quota demeure en principe un bien collectif qui est partagé entre les producteurs selon des critères historiques ou un règlement de quota adopté par l'assemblée générale. À preuve, le quota peut être ajusté à la hausse ou à la baisse selon l'évolution des besoins du marché et les producteurs ne peuvent prétendre à aucun droit sur les quantités qui leur sont retranchées, comme suite à une baisse de la demande.

Les mécanismes d'allocation et d'échange de quotas entre les producteurs peuvent donc également relever d'une gestion collective. Les fédérations de producteurs peuvent par règlement établir des modalités de repartage du quota disponible qui seraient autres que celles utilisant les règles du marché.

Maintenant, il serait sans doute inacceptable d'adopter un nouveau mécanisme qui éliminerait totalement et sans période de transition la valeur d'échange du quota. Cela risquerait d'affecter l'équilibre financier et de mettre en péril la solvabilité des fermes qui ont investi des sommes importantes dans le quota ces dernières années. Certaines pourraient du jour au lendemain se retrouver en faillite technique avec des dettes supérieures à la valeur des actifs. Par ailleurs, l'élimination soudaine de la valeur d'échange du quota entraînerait inévitablement un profond déséquilibre entre l'offre et la demande.

Il est permis cependant d'envisager un mécanisme permettant de geler ou plafonner le prix du quota tout en établissant des critères objectifs d'attribution entre les producteurs en cas de déséquilibre entre l'offre et la demande au prix fixé. On peut ensuite envisager de réduire graduellement le prix jusqu'à un niveau jugé acceptable, qui pourrait, par exemple, être en relation avec le prix du produit. La réduction du prix pourrait se faire sur une période suffisamment longue pour permettre aux producteurs de s'adapter sans créer de déséquilibre financier préjudiciable. Elle pourrait se faire également à un rythme tel que la décision de vendre ou d'acheter maintenant ou plus tard soit neutre.

Il est important que des règles objectives et transparentes soient établies pour l'attribution du quota disponible, selon les quantités offertes en vente et demandées pour achat. Par exemple, si les offres de vente dépassaient les offres d'achat, les quantités disponibles pourraient être allouées selon un ordre de priorité : les producteurs qui ont cessé de produire depuis trois mois, deux mois et un mois ; les producteurs qui avaient mis leur quota en vente le ou les mois précédents et n'avaient pas trouvé preneurs ; tirage au sort pour le reste. Toutes les demandes d'achat seraient ainsi satisfaites. Par ailleurs, si les offres d'achat dépassaient les offres de vente, le quota en vente pourrait être attribué également aux producteurs qui ont déposé une offre d'achat, jusqu'à concurrence des quantités demandées par chaque producteur. Il faudrait aussi rassurer les producteurs quant à la pérennité du nouveau système mis en place pour éviter qu'ils spéculent sur d'éventuels changements réglementaires.

Un tel mécanisme a fait partie des options examinées par la Fédération des producteurs de lait. C'est une proposition qui comporte plusieurs avantages :

- La réduction progressive et planifiée du prix du quota permettrait aux producteurs qui ont investi des sommes importantes dans l'achat de quota ces dernières années d'amortir graduellement leur investissement et de sécuriser leur banquier.
- Le maintien d'une valeur significative au quota assure sa redistribution aux entreprises les plus performantes, indépendamment de leur taille.
- Elle permet d'allouer le quota selon des objectifs de développement de l'industrie (maintien d'un nombre optimal d'entreprises, maintien et adaptation structurels des petites entreprises performantes, équité et solidarité, etc.).
- Elle élimine la spéculation sur le prix.

Il est possible que l'adoption de cette proposition provoque à court terme une augmentation des offres de vente et une diminution de la demande pour achat. En effet, il est permis de penser que tous ceux qui sont prêts à vendre voudront le faire au meilleur prix possible, tandis que les acheteurs auront tendance à repousser leur achat pour profiter de meilleurs prix. Il est donc probable qu'à court terme les offres de vente dépassent fréquemment les offres d'achat qui seront ainsi pleinement satisfaites.

À moyen terme, la demande devrait rester forte et éventuellement supplanter l'offre. Les mécanismes d'attribution du quota entre les producteurs devront donc être clairs, objectifs et transparents.

### *Un système à deux vitesses*

La principale objection que la proposition précédente risque de soulever est qu'elle brimerait la liberté des entreprises de prendre de l'expansion au rythme souhaité, par exemple, pour permettre l'établissement d'un jeune ou d'un nouvel associé. On peut répondre qu'il n'y a actuellement de toute façon pas suffisamment de quotas disponibles pour permettre à toutes les entreprises qui le désirent de prendre une forte expansion. Seules celles qui acceptent de payer plus cher le quota réalisent leur projet. Les autres doivent y renoncer. Les premiers sont malheureux de voir la rentabilité de leur projet réduite ou compromise par le coût élevé du quota. Les seconds sont malheureux de ne pouvoir réaliser leur projet.

Un compromis pourrait être la mise en place d'un système à deux vitesses où une partie du quota serait redistribuée selon des critères objectifs prédéterminés à un prix fixé, tandis que le reste serait vendu sur le marché libre. Cela laisserait la possibilité à ceux qui désirent prendre de l'expansion plus rapidement de le faire en toute liberté (en y mettant le prix bien sûr) tout en donnant accès à l'ensemble des producteurs à du quota en quantité limitée, mais à moindre prix.

L'inconvénient majeur de ce compromis est que le prix du marché « libre » sera celui qui risque d'être retenu par « l'opinion publique », ce qui maintiendrait les perceptions que les producteurs paient très cher le quota.

### **Développement des marchés**

Une autre façon de faire baisser ou de limiter la hausse du prix des quotas est évidemment de travailler au développement des marchés. Si au moins les gains de productivité obtenus sur les entreprises étaient compensés par une croissance équivalente de la demande, la pression sur le prix des quotas (dans le lait à tout le moins) serait moins forte. Bien entendu, ces efforts de développement de marché doivent être accompagnés d'un meilleur contrôle aux frontières pour empêcher que différents succédanés et autres substances modifiées ne viennent les anéantir. Il serait utile aussi d'informer davantage les consommateurs de la provenance des produits qu'ils consomment. De plus en plus soucieux de la qualité de leur alimentation, plusieurs seraient sans doute étonnés de découvrir que leur crème glacée préférée, par exemple, n'est pas faite de crème ou de lait produits ici, mais de substituts importés.

### **EN CONCLUSION : UN DÉFI COLLECTIF**

On a vu que les quotas découlaient d'une volonté collective des producteurs de domestiquer le marché en tentant d'établir un meilleur équilibre entre l'offre et la demande de produits agricoles. Le quota de chaque producteur représente sa part du marché national. S'il veut augmenter sa production plus rapidement que la croissance de la demande, il doit acquérir des parts de marché détenues par un autre producteur. Au Canada ou en Europe, peu importe la production, en moyenne, de 4 à 5 % du quota change ainsi de propriétaire chaque année. Plusieurs formules ont été expérimentées et sont utilisées ici et ailleurs dans le monde pour transférer les quotas d'un producteur à l'autre. Cela va des transactions négociées de gré à gré entre les acheteurs et les vendeurs jusqu'au repartage des quotas rendus disponibles par une autorité centrale. Les bourses centralisées de vente de quota sont largement utilisées par les producteurs laitiers canadiens et ont été adoptées par certains pays d'Europe comme le Danemark et l'Allemagne. La France maintient quant à elle une gestion planifiée des transferts des quotas.

Il existe donc un marché du quota sur lequel les prix ont connu de fortes pressions à la hausse, particulièrement au cours des cinq dernières années. Ce phénomène est observable dans toutes les productions contingentées au Québec. Il existe également, à des degrés variables cependant, dans le reste du Canada et en Europe.

On a analysé les facteurs qui expliquent cette flambée du prix des quotas. L'accroissement de la capacité de production des entreprises, le peu d'alternatives intéressantes, l'accès au crédit et la confiance dans l'avenir de la gestion de l'offre sont probablement ceux qui viennent en tête de liste.

On a vu aussi que la hausse des prix du quota réduit la rentabilité des projets de croissance, contribue à l'endettement élevé des entreprises et encourage possiblement leur démantèlement, étant donné le sacrifice très grand que doit consentir celui qui veut transférer son entreprise en bloc. De plus, les transferts de quota déplacent de grosses sommes d'argent hors des secteurs de production concernés, sans réelle contrepartie, annulant du même coup une partie des avantages de la gestion de l'offre et compromettant à long terme la compétitivité des secteurs touchés. Se peut-il qu'avec les prix de plus en plus élevés du quota, ce ne soit plus vraiment les producteurs actifs qui profitent des avantages de la gestion de l'offre, mais plutôt ceux qui se retirent ?

Le prix du quota et ses modalités d'échange entre les producteurs soulèvent donc beaucoup de questions de fond qui interpellent les producteurs et les organisations qui gèrent ces outils.

Individuellement, les producteurs peuvent avoir une influence sur le prix du quota s'ils recherchent et découvrent des opportunités plus avantageuses que l'achat de quota. Ils pourraient être ainsi moins nombreux à faire des offres d'achat ce qui ferait diminuer la demande de quota.

C'est collectivement que les producteurs peuvent probablement agir avec le plus d'efficacité, en intervenant directement sur le marché des quotas. Nous avons vu plusieurs propositions pouvant agir sur l'offre et/ou la demande de quota et influencer le comportement des acheteurs et des vendeurs. Les producteurs peuvent aussi collectivement décider de remplacer en partie ou en totalité les règles du marché par un mécanisme planifié d'attribution des quotas rendus disponibles.

Le choix entre un marché totalement libre (le quota au plus offrant) et une gestion plus collective et planifiée du partage du quota soulève donc un débat qui confronte des visions économiques différentes et qui risque d'affecter, il faut bien l'avouer, le porte-feuille des uns et celui des autres. Or les enjeux sont déterminants pour l'avenir des productions concernées. Et si l'on veut agir sur le prix des quotas, l'élément clé demeure la solidarité des producteurs à prendre des décisions à l'avantage de la collectivité.

## BIBLIOGRAPHIE

BARTHÉLEMY Denis, BOINON Jean-Pierre, WAVRESKY Pierre, La gestion des quotas laitiers dans quatre pays membres de l'Union européenne : objectifs marchands versus objectifs non marchands, INRA-Editions, N° 1-2/01 - NOVEMBRE 2001.

BARTHELEMY Denis, Le contrôle des structures et la répartition des droits à produire, une spécificité française, Colloque franco-allemand SFER-GEWISOLA, 12-13 octobre 2000, Strasbourg.

BERRIET-SOLLIEC, M., Boinon, J.P., De nouveaux droits répartis selon des principes de solidarité, 1999.

COMMISSION EUROPÉENNE, Rapport spécial no 6/2001 sur les quotas laitiers, accompagné des réponses de la Commission.

DOYON Maurice, Julien Sarah-Sophie, Les quotas laitiers : un actif surévalué ?, Université Laval, 2001.

DOYON Maurice, Une comparaison des systèmes laitiers dans le monde : production, évolution et mise en marché Septième journée laitière de l'Estrie, 28 novembre 2000, Sherbrooke.

HÉBERT Mario La production laitière québécoise en 2010 : le choix du syndrome ; 26<sup>e</sup> Symposium sur les bovins laitiers, Université de Sherbrooke, 24 octobre 2002.

Centre canadien d'information laitière ([www.infolait.gc.ca](http://www.infolait.gc.ca))

Commission canadienne du lait ([www.ccl.ca](http://www.ccl.ca))

EUROPA, site en ligne de l'Union européenne (<http://europa.eu.int>)

Fédération des groupes conseils agricoles du Québec – Analyse de groupe laitière 2000.

Fédération des groupes conseils agricoles du Québec – Tables de références (prix des quotas).

Fédération des producteurs de lait du Québec – site Internet ([www.lait.org](http://www.lait.org)) et rapports annuels.

Fédération des producteurs de volaille du Québec - site Internet ([www.volaillesduquebec.gc.ca](http://www.volaillesduquebec.gc.ca)) et rapports annuels.

Fédération des producteurs d'œuf du Québec - site Internet ([www.oeuf.ca](http://www.oeuf.ca)) et rapports annuels.

Groupe AGÉCO; Les faits saillants laitiers québécois, 2002.

Groupe AGÉCO; Annuaire des statistiques laitières; site internet ([www.groupeageco.ca](http://www.groupeageco.ca)).

Les producteurs de poulet du Canada ; Manuel de données sur le poulet.

Sites gouvernementaux des provinces canadiennes.

Sites des organismes de producteurs de lait dans plusieurs provinces du Canada.

Sites gouvernementaux et professionnels agricoles à travers le monde (Allemagne ; France ; Danemark; Grande-Bretagne ; Pays-Bas ; Suède ; USA.

Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation du Québec - rapports annuels.

Communications personnelles dont : Jacques Mathé (France) ; Grant Kennedy (Ontario); Mikael Karlsson (Suède); Dr Hartwig (Allemagne).