



**Trouver sa
zone de confort!**

Le jeudi 28 octobre 2010

Best Western Hôtel Universel, Drummondville

La mise en marché du lait... ici pas comme ailleurs

Alain BOURBEAU, agronome
Directeur général

Fédération des producteurs de lait du Québec
Longueuil

Conférence préparée avec la collaboration de :

Martine LABONTÉ¹, directrice adjointe, Recherche économique

Line CÔTÉ¹, agente de recherche

¹Fédération des producteurs de lait du Québec

Note : Cette conférence a été présentée lors de l'évènement
et a été publiée dans le cahier du participant.

Vous retrouverez ce
document sur le site
Agrireseau.qc.ca



Pour commander le cahier des conférences, consultez
[le catalogue des publications du CRAAQ](#)



Centre de référence en agriculture
et agroalimentaire du Québec

Comité bovins laitiers

LA MISE EN MARCHÉ DU LAIT... ICI PAS COMME AILLEURS

Depuis plus de quarante ans, la mise en marché du lait au Québec se fait collectivement selon une approche de gestion de l'offre. Ce type d'organisation de la mise en marché est fort apprécié des producteurs, car il leur procure un prix décent leur permettant de vivre de leur travail. Quels sont les bases et les principaux mécanismes de ce système? Les producteurs sont-ils les seuls gagnants de cette « mise en marché ordonnée »? Y a-t-il des bénéfices pour les autres maillons de la filière? Et les consommateurs, comment en profitent-ils? Comment ce mode d'intervention dans le commerce se compare-t-il avec les approches plus libérales dans d'autres régions du monde où « libre marché » et subventions prédominent?

La mise en marché du lait au Québec

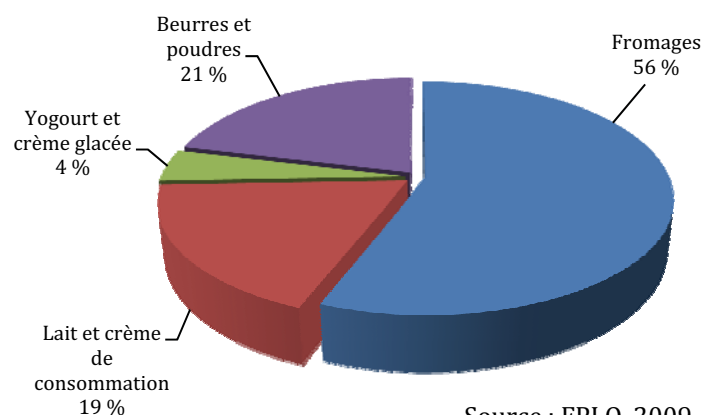
Un portrait du secteur

Tableau 1. Portrait statistique de l'industrie laitière québécoise

	1990	2000	2010 (estimé)
Volume de production (litres)	2 854 838 790	2 879 594 829	2 878 000 000*
Nombre de fermes	14 078	9 193	6 310*
Production par ferme (litres)	202 787	313 238	456 128*
Recettes totales à la ferme (milliard de \$)	1,2	1,7	2,2*
Entreprises de transformation	45	77	90*
Usines de transformation	90	102	113*

*estimé

La production laitière québécoise est l'un des piliers de l'agriculture du Québec, représentant plus de 27 % des recettes agricoles de la province. Cette importante activité économique est accomplie par plus de 13 000 productrices et producteurs dont les 6 452 fermes sont réparties sur tout le territoire. Le Québec produit un peu moins de 40 % du lait au Canada et compte près de 50 % des entreprises laitières canadiennes.



Graphique 1. Répartition des classes d'utilisation du lait en matières grasses

Le secteur de la transformation québécois est pour sa part très concentré avec trois entreprises qui se répartissent 80 % du lait produit. Le graphique 1 illustre la répartition de l'utilisation du lait au Québec en 2009 en termes de matières grasses.

Un peu d'histoire

L'organisation de la mise en marché du lait telle qu'on la connaît aujourd'hui repose sur des constats économiques qui existaient il y a 50 ans **et qui prévalent encore aujourd'hui**. En effet, pour qu'un marché fonctionne efficacement, un certain nombre de conditions doivent être réunies. Or, en agriculture, ces conditions le sont rarement, pour ne pas dire jamais, la principale condition étant d'avoir un nombre d'acheteurs et de vendeurs suffisamment grand de part et d'autre pour qu'individuellement, aucun n'ait la capacité d'influencer le marché. Un déséquilibre majeur entre le nombre d'acheteurs et de vendeurs est très souvent observable en agriculture. Le secteur laitier n'y fait pas exception. Au Canada comme au Québec, trois acheteurs prédominent (dans certaines provinces il n'y en a qu'un seul) face à plusieurs milliers de vendeurs répartis sur tout le territoire. D'ailleurs, dès 1956, le rapport de la commission Héon déclarait :

« ... l'agriculture devient une affaire payante après que les produits n'appartiennent plus aux producteurs. »

Ce constat fait il y a 60 ans se confirme dans bien des cas encore aujourd'hui. La commission Héon a donné au Québec un fruit important : l'adoption, en 1956, de la première loi sur la mise en marché. Cette loi visait dès lors une mise en marché juste et ordonnée pour les produits agricoles.

C'est donc fort de cet outil que les premiers plans conjoints ont été adoptés à la fin des années 50. À ce moment, l'adoption d'un plan conjoint exigeait que 75 % des producteurs représentant au moins 75 % du volume soient en faveur. Aujourd'hui, pour être mis en place, un plan conjoint doit être appuyé par un référendum auquel un minimum de 50 % des producteurs visés participent et reçoivent l'appui des deux tiers des votants. Une fois démocratiquement adopté, le plan conjoint lie tous les producteurs. Le plan conjoint est un coffre à outils à la disposition des producteurs agricoles qui leur donne la possibilité de négocier collectivement les conditions de mise en marché de leur produit, mais aussi d'en réglementer les modalités. Parmi ces modalités, notons des mesures visant l'équilibre entre l'offre et la demande, la mise en vente en commun, le paiement d'un prix de vente et la répartition des frais de transport et de mise en marché. Tous ces règlements doivent être approuvés par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) avant leur entrée en vigueur.

Les plans conjoints ne peuvent être considérés comme des monopoles économiques. D'une part, parce que les administrateurs de ces plans ne peuvent dicter leurs conditions, il y a obligatoirement négociation avec les acheteurs. En cas de litige ou d'une négociation infructueuse, la RMAAQ est appelée à entendre les parties et arbitrer le différend. Ce processus de règlement des différends permet autant à l'acheteur qu'au vendeur d'argumenter et de faire valoir son analyse et sa position. D'autre part, le fonctionnement d'un plan conjoint est surveillé par le législateur.

Les administrateurs de ces plans doivent périodiquement faire rapport de leurs activités et démontrer qu'elles sont conformes à la loi et aux objectifs établis par le plan adopté par les producteurs. Mentionnons finalement qu'un processus démocratique encadre l'élection des administrateurs par les producteurs; ainsi, ils sont redevables de leur gestion et de leurs décisions à leurs pairs qui sont là pour veiller à l'intérêt collectif.

Du début des années soixante jusqu'au début des années quatre-vingt, les plans conjoints adoptés par des groupes de producteurs laitiers du Québec sont progressivement passés d'une échelle locale (concernant une seule usine) à une échelle régionale, puis provinciale. C'est en effet en 1980 que le plan conjoint provincial unique est adopté. Il est d'abord administré par un office mixte composé de représentants de la Fédération des producteurs de lait industriel et de celle des producteurs de lait nature. Puis, en 1983, l'administration du plan conjoint (1980) est confiée à la Fédération des producteurs de lait du Québec telle qu'on la connaît aujourd'hui.

La gestion de l'offre : comment ça fonctionne à l'échelle canadienne?

La grande majorité des gouvernements interviennent dans le commerce agricole de leur pays. Ces interventions sont généralement de deux types : budgétaire et réglementaire. Les interventions budgétaires regroupent, par exemple, les subventions à l'exportation et celles destinées au soutien interne des prix et/ou des revenus à la ferme. La gestion de l'offre fait partie de la seconde catégorie, soit l'intervention réglementaire. Cette forme d'intervention n'implique pas de subventions directes et repose sur des lois et règlements tant provinciaux que fédéraux.

Encore un peu d'histoire...

C'est au cours des années soixante que les premiers éléments de ce qui allait devenir « le plan national de commercialisation du lait » se mettent en place. À cette époque, les surplus de production laitière et les prix bas amènent le gouvernement fédéral à intervenir régulièrement et massivement par des subventions et le rachat de surplus de beurre et de poudre de lait qu'il se charge d'exporter. Jusque-là, il n'y a pas de contingentement de la production et, en période de baisse de prix, les producteurs ont tendance à intensifier leur production en espérant qu'ils pourront assurer un revenu suffisant pour nourrir leur famille en faisant plus de lait et que les choses se replaceront...!

Bien entendu, cette pensée magique ne vient pas à bout d'une situation qui devient de plus en plus intenable, tant pour le gouvernement qui ne réussit pas à stabiliser la situation malgré ses subventions et ses programmes de rachat que pour les producteurs. C'est donc en janvier 1971 qu'est signé le « Plan global provisoire de commercialisation du lait » par le Québec et l'Ontario. Les autres provinces y adhéreront progressivement jusqu'en 1974, année au cours de laquelle les dernières provinces adhérentes, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse, feront leur entrée. Ce plan établira pour la première fois la notion de quota essentiellement basé sur l'historique de production des provinces. Au fil des années suivantes, des ajustements ont dû être régulièrement adoptés pour obtenir un meilleur équilibre entre l'offre et la demande et conduire au système que l'on connaît aujourd'hui.

Ce qu'est la gestion de l'offre

La gestion de l'offre se distingue par sa recherche d'un niveau de production en équilibre avec la demande intérieure de produits laitiers tout en offrant des prix décents pour les producteurs et les consommateurs. Elle se caractérise aussi par le cadre réglementaire qui est essentiel à l'obtention de cet équilibre à l'échelle du pays. Les engagements respectifs des producteurs et du gouvernement qui sont à la base de la gestion de l'offre sont décrits ci-contre. Concrètement, c'est par le biais d'une entente fédérale-provinciale que ce « contrat » entre la société canadienne (représentée par le gouvernement) et les producteurs prend sa forme juridique.

La gestion de l'offre

Des responsabilités gouvernementales

- Contrôler les frontières de façon à limiter les importations
- Établir un prix cible du lait basé sur le coût de production

... mais aussi des engagements de la part des producteurs

- Se doter d'une discipline pour planifier la production de façon à satisfaire les besoins du marché
- Assumer la responsabilité financière de la disposition des surplus de production

Description des principaux mécanismes

• Le contrôle des importations

Le contrôle des frontières est de juridiction fédérale. Le Canada respecte le système douanier international et c'est par le biais de contingents tarifaires et de tarifs spécifiques que les importations sont limitées. L'annexe 1 donne un sommaire des produits laitiers soumis à des contingents tarifaires ainsi que les tarifs applicables au-delà des importations prévues au contingent. Vous trouverez aussi dans cette annexe certains autres exemples de produits laitiers non soumis à des contingents tarifaires et qui peuvent donc être importés sans tarifs au Canada.

Malgré la gestion de l'offre, le Canada importe environ 5 % de sa consommation intérieure des principaux produits laitiers, et ce, en respect de ses engagements à l'OMC. Dans le cas du beurre, par exemple, environ 3 300 tonnes sont importées annuellement, soit 3,8 % de la consommation canadienne. Dans le cas du fromage, les importations atteignent 20 400 tonnes et représentent environ 6 % de la consommation canadienne. À titre de comparaison, les États-Unis n'importent que 2 % de leur consommation intérieure, tous produits laitiers confondus.

• L'établissement d'un prix cible à la production

La Commission canadienne du lait (CCL) annonce, en général une fois par année, un prix de soutien du beurre et de la poudre de lait écrémé. Ces prix tiennent compte d'un prix cible à la production, d'une marge théorique pour la transformation et des frais d'entreposage et de manutention des stocks de beurre.

Pour faire ses annonces, la CCL tient compte de différents éléments et d'entrevues auprès de groupes représentant les producteurs, transformateurs, détaillants, restaurateurs et consommateurs. Une de ses références importantes est une enquête sur le coût de production du

lait au Canada. Cette enquête est réalisée annuellement et se base sur un échantillon canadien de 220 producteurs. Depuis 2002, sa principale référence a été le résultat du producteur médian de l'échantillon, recherchant ainsi l'objectif de couvrir les coûts d'au moins 50 % des producteurs au Canada.

C'est sur la base de ces prix de référence que s'initient les négociations dans les provinces entre producteurs et transformateurs. En effet, le prix du lait à la ferme est de juridiction provinciale et les annonces de la CCL n'ont pas pour effet de modifier les prix dans chacune des provinces. Ces ajustements sont effectués par le biais de négociations dans chacune d'entre elles.

- **Programme de rachat et rôle des stocks**

Le système de contingentement par des quotas ne peut à lui seul garantir l'approvisionnement suffisant en tout temps. D'abord, la production de lait repose sur du capital vivant soumis à des aléas saisonniers. D'autre part, le marché présente aussi des fluctuations de consommation au fil des mois et des saisons. Pour faire face à ces variations de l'offre et de la demande, il est essentiel d'avoir en place une fonction de stockage qui servira de tampon dans le système. Le produit tout désigné pour jouer ce rôle est le beurre. C'est en effet le produit dont la durée de vie est la plus longue et qui est généralement la dernière classe d'approvisionnement dans les systèmes provinciaux de direction du lait. En effet, au Québec par exemple, la classe pour la fabrication de produits de lait de consommation est d'abord approvisionnée; par la suite les garanties d'approvisionnement sont remplies pour la classe 2 (yogourt et crème glacée), 3 (fromages) et finalement la classe 4 (beurre et poudre).

La CCL administre un programme de rachat de beurre à deux volets. Les achats en « plan A » sont faits directement par la Commission en situation de plus forte production et seront par la suite revendus sur le marché en situation de production plus serrée. Le niveau de ces achats en « plan A » ne dépasse généralement pas 3 000 tonnes.

Les achats en « plan B » sont en fait un service d'entreposage pour les fabricants de beurre. Ces derniers vendent à la Commission, mais sont tenus de racheter ces stocks dans un intervalle d'au maximum une année. Le niveau des stocks en « plan B » est plus variable, mais les quantités sont généralement de l'ordre de 10 000 à 12 000 tonnes. Ces transactions pour la gestion des stocks se font au prix de soutien du beurre.

La CCL gère également un autre programme destiné au rachat des surplus de production. Ces surplus sont de deux types. Comme nous l'avons vu au tableau 1, les producteurs s'engagent à discipliner leur production et à prendre en charge la disposition des surplus. Le premier type de surplus que la Commission gère au nom des producteurs est celui de production laitière excédentaire au besoin du marché. On l'appelle la production hors quota. Toutes les conséquences financières de la production hors quota sont assumées par les producteurs. C'est essentiellement sous forme de beurre et de poudre de lait écrémé (PLÉ) que les surplus de lait entier seront retirés du marché. Ces produits seront par la suite exportés jusqu'à concurrence des engagements canadiens à l'OMC. Depuis le début des années 2000, la surproduction canadienne n'a pratiquement jamais excédé 1 %, ce qui est en deçà des limites d'exportations prises par le Canada à l'OMC.

L'autre type de surplus que doivent prendre en charge les producteurs dans le système canadien est appelé « surplus structurel ». La taille du marché canadien est mesurée en termes de kilogrammes de matière grasse. Un hectolitre de lait contient environ 4 kg de matière grasse et 9 kg de solides non gras, essentiellement des protéines, du lactose et des minéraux. Or, lorsqu'on calcule le niveau de production pour combler 100 % des besoins canadiens en matière grasse, on comble du même coup environ 110 % des besoins en solides non gras. Ces solides en surplus sont appelés « structurels » puisqu'ils sont associés à la production nécessaire au besoin canadien sur une base de matières grasses; on pourrait même les appeler des surplus « nécessaires »...! La disposition de ces surplus se fait principalement sous forme de poudre de lait écrémé. Dans ce cas toutefois, les limites d'exportation ne permettent pas de vendre la totalité des surplus sur le marché mondial. Une certaine quantité doit donc être écoulee à très bas prix sur le marché canadien de l'alimentation animale.

- **Calcul du besoin canadien et quota de production**

Pour le marché du lait de consommation, chaque province est autosuffisante et donc responsable d'établir le niveau des besoins. Il s'agit d'un marché approvisionné sur demande. La production de lait de transformation est pour sa part déterminée sur une base canadienne. Pour une période de 12 mois, le calcul est basé sur les variations de la production « de lait de transformation », des importations, de l'inventaire de début et de fin, ainsi que des exportations.

Les paramètres qui aident le mieux à comprendre la mesure du marché canadien sont les variations de production de lait et des stocks de beurre. Par exemple, s'il y a une production croissante et que les importations et exportations sont stables, de même que les stocks, on peut conclure que cette croissance de la production a été consommée au Canada. Cette variation positive aura donc pour effet de relever le niveau de quota à partager entre les provinces. Si, dans un autre cas, production, importations et exportations sont stables, mais que les stocks de beurre augmentent, c'est qu'il y a baisse de consommation de matière grasse et que le niveau du quota doit être revu à la baisse.

Pour établir le quota de production qui sera partagé entre les provinces, certains autres ajustements sont pris en compte, comme les variations de l'écémage venant du lait de consommation de chacune des provinces et les variations des marchés desservis par certaines exportations canadiennes. Ces ajustements sont toutefois mineurs par rapport au total du marché canadien. Par la suite, les variations du quota canadien sont réparties provincialement à raison de 90 % sur la base de la population et 10 % sur la base des parts historiques. Ce mode de répartition est en vigueur depuis 2002. Jusqu'à cette date, la répartition se faisait selon les proportions inverses, à savoir 90 % sur la base des parts historiques et 10 % sur la base de la population.

Qu'est-ce que l'écémage?

Pour fabriquer du lait de consommation à 3,25, 2 ou 1 %, à partir du lait de la ferme, il faut écémager ce lait entier. Une bonne partie de la crème issue de cette étape est vendue pour les crèmes de table et autres crèmes de consommation. Le reste « cascade » vers les autres classes et sert notamment à la fabrication de crème glacée et de beurre. Cet écémage du lait de consommation est l'objet d'ententes particulières dans le calcul du besoin canadien.

Finalement, c'est à chaque province d'établir les modalités de répartition et de suivi à l'échelle des producteurs individuels. Toutes les provinces canadiennes ont maintenant recours à une approche de quota continu, telle qu'on la connaît depuis 1996 au Québec. Différents ajustements et incitatifs sont annoncés selon le besoin et la taille du marché pour accélérer ou ralentir la production. C'est donc aux provinces de gérer leur politique de façon à obtenir une discipline de production à laquelle s'engagent les producteurs sous gestion de l'offre.

Principaux acteurs et leur rôle

- **Le Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait (CCGAL)**

Ce comité réunit tous les signataires du Plan national de commercialisation du lait (PN). Il s'agit de représentants de groupes de producteurs et des gouvernements des dix provinces canadiennes. Des représentants des transformateurs et des consommateurs ont aussi un siège et peuvent participer aux débats sans toutefois détenir un droit de vote. Cette particularité est notamment liée au fait qu'ils ne sont pas signataires des ententes fédérales-provinciales et qu'ils n'assument pas les conséquences financières découlant de la disposition des surplus de production.

C'est le CCGAL qui décide des programmes et politiques qui gouvernent le PN. Il décide également du niveau des quotas sur la base du calcul du besoin canadien. Les décisions y sont prises par vote unanime. Cette pratique est parfois exigeante, mais est garante du maintien d'un système « canadien » en étant soucieux d'un équilibre entre les différentes aspirations des provinces. C'est la CCL qui préside les travaux de cet important comité.

- **La Commission canadienne du lait (CCL)**

Cette société de la couronne a été créée en 1966 par une loi fédérale. En plus de présider les travaux du CCGAL, la CCL met en œuvre, à l'échelle canadienne, les programmes et politiques adoptés par ce comité. Par exemple, c'est elle qui gère les programmes de rachat de beurre en plans A et B, de même que les programmes de rachat des surplus de production, dont les conséquences financières sont assumées entièrement par les producteurs.

- **Les organisations de producteurs**

Ils siègent au CCGAL et participent aux débats et aux décisions. Ils sont responsables de transmettre à l'échelle des producteurs individuels les politiques et orientations prises au sein du CCGAL. Par exemple, c'est aux provinces de faire une émission de quota adéquate pour que la somme des productions individuelles permette à la province de remplir son allocation. Il en est de même pour la discipline de production où des signaux clairs doivent être donnés aux producteurs pour assurer une production suffisante, mais décourager la surproduction. Cet objectif est notamment atteint par des conséquences financières significatives pour les dépassements de quota. Pour le Québec, c'est la FPLQ qui siège et vote au nom des producteurs au sein du CCGAL.

- **Les gouvernements provinciaux**

Ces gouvernements sont signataires du PN et ont droit de vote au CCGAL. Ils sont là pour assurer l'intérêt de leurs concitoyens et du système en général. Ils seront donc sensibles aux enjeux qui touchent les producteurs, mais aussi ceux des transformateurs et des consommateurs.

La gestion de l'offre et la mise en marché collective : comment ça fonctionne au niveau du Québec?

Les conventions de mise en marché

Comme nous l'avons vu à la section précédente, la mise en marché collective au Québec se fait en utilisant les pouvoirs que permet la Loi sur la mise en marché des produits agricoles et alimentaires. C'est la Fédération des producteurs de lait du Québec (FPLQ) qui administre le plan conjoint provincial voté en 1980. La Fédération négocie depuis les conditions de vente du lait au nom de tous les producteurs de la province. Les résultats de ces négociations se retrouvent dans une convention signée par les acheteurs et les vendeurs.

La première convention de mise en marché du lait (CMML) a été signée en 1985, non sans difficulté. En effet, dans un système contingenté, l'accès à la matière première est un enjeu capital pour les acheteurs. Ce ne fut donc pas simple de convenir de nouvelles règles, les mêmes pour tous, dans un environnement où il fallait concilier la présence d'entreprises privées et de grandes coopératives. Aujourd'hui, les grands principes et objectifs du départ sont encore très similaires à ceux qui ont été déterminés il y a vingt-cinq ans dans cette première convention.

Vous trouverez à l'annexe 2 certains principes qui gouvernent les CMML. Ceux-ci conviennent notamment que le lait des producteurs doit être alloué aux entreprises de façon à optimiser le revenu à la ferme. Ces principes reconnaissent aussi que les règles d'approvisionnement doivent favoriser les marchés dynamiques et en croissance.

Au Québec, il y a deux groupes accrédités par la Régie des marchés agricoles et alimentaires pour représenter les acheteurs. Agropur coopérative représente ses propres intérêts et ceux des quelques coopératives restantes alors que le Conseil des industriels laitiers du Québec (CILQ) représente les autres entreprises privées, notamment Saputo, Parmalat, Danone, Liberté et une multitude d'autres entreprises de petite et moyenne taille.

Dans les faits, il y a donc deux conventions, soit une entre la FPLQ et Agropur et une autre entre la FPLQ et le CILQ. En pratique, elles sont toutefois presque identiques. Il s'agit de contrats dans lesquels les conditions de mise en marché sont décrites avec les responsabilités et obligations de chacune des parties.

Les principaux éléments traités dans la CMML

- Les garanties et règles d'approvisionnement;
- Les modalités de réquisition et de mesure des volumes;
- La définition des classes de lait, des règles de vérification;
- Les prix et les primes;
- Les obligations, normes et pénalités liées à la qualité;
- Les comités;
- Les procédures de renouvellement et de règlement des différends.

Parmi les comités, soulignons le comité d'harmonisation, dont le rôle est de faire le lien entre les ententes nationales où le Québec est signataire et les conventions de mise en marché. Par exemple, si une décision du CCGAL a un effet sur les conditions de mise en marché dans la province et touche les transformateurs, la mise en œuvre de cette disposition sera discutée au sein de ce comité où siègent ensemble producteurs et groupes accrédités de transformateurs sous la présidence d'un représentant du MAPAQ.

Le prix au producteur

Il existe au Canada un système harmonisé définissant les différentes classes de lait. Les CMML utilisent ce système. Les acheteurs payent le lait selon l'utilisation finale, c'est-à-dire selon la classe du produit fabriqué. L'ensemble des recettes découlant de ces ventes est mis en commun et permet d'établir un prix de pool pour chacun des composants laitiers à savoir, le gras, les protéines et le lactose et autres solides. Depuis 1996, les producteurs québécois mettent leurs marchés et leurs revenus en commun avec les provinces de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. Ce regroupement est communément appelé « P5 ». Les provinces de l'Ouest (Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan et Manitoba) font aussi une mise en commun similaire entre elles. On désigne cet ensemble comme le « P4 ».

Coup d'œil sur les classes de lait dans le système canadien

Classe 1 :	Lait et crème de consommation
Classe 2 :	Yogourt et crème glacée
Classe 3 :	Les fromages
Classe 4 :	Le beurre, le lait condensé et les poudres
Classe 5 :	Ingrédients laitiers

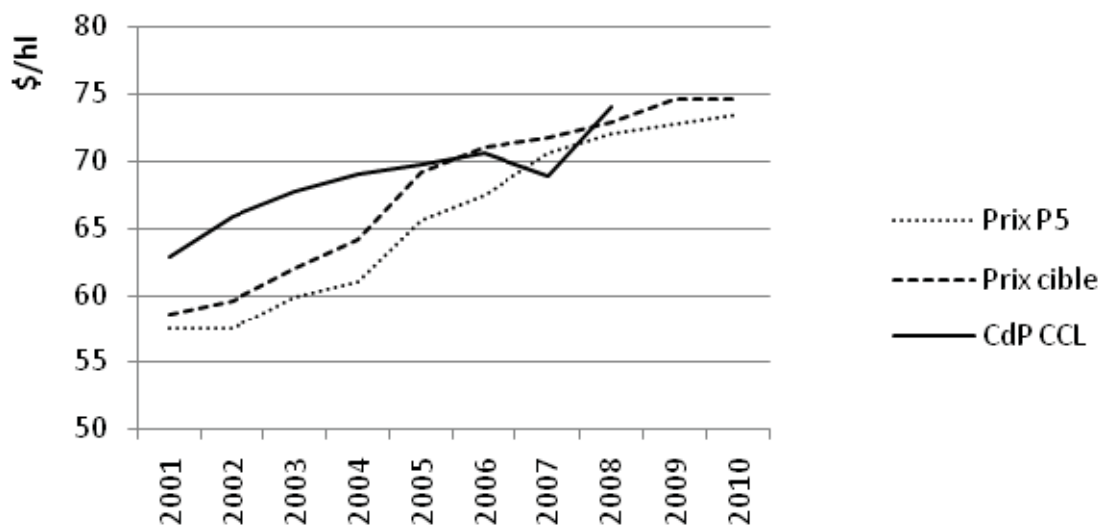
Les principaux résultats

Des avantages pour les producteurs...

Stabilité et niveau des prix à la ferme

Le système de gestion de l'offre procure une stabilité du prix du lait à la ferme. Cette stabilité des prix a plusieurs avantages pour les producteurs, créant notamment un environnement d'affaires propice à la planification à long terme des investissements et à la pérennité d'entreprises agricoles familiales. Cet élément est non négligeable dans un secteur où le niveau de fixité des actifs est élevé, la main-d'œuvre peu mobile et la capacité d'adaptation aux variations du marché peu rapide en raison de la durée d'élevage de sujets de remplacement en production laitière.

Le mode d'établissement du prix cible du lait permet aujourd'hui à une majorité de fermes laitières de couvrir leurs coûts de production, incluant une rémunération décente pour le travail et l'investissement des propriétaires. Ce n'était toutefois pas le cas avant 2006, tel que le démontre le graphique 2. On se rappellera qu'en février 2002, la CCL avait pris l'engagement qu'au plus tard le 1^{er} février 2006, le prix du lait permettrait à 50 % des producteurs de couvrir leurs coûts de production. Cet engagement s'est traduit par un rattrapage du prix du lait au cours de ces années.



(1) Hectolitre standard 3,6 kg MG/hl

Source : FPLQ

Graphique 2. Évolution du prix cible, du prix P5 et du coût de production de la CCL⁽¹⁾ (2001-2010)

Par ailleurs, le système canadien permet d'assurer un revenu annuel stable aux familles propriétaires de fermes laitières. Idéalement, l'exploitation d'une ferme devrait fournir aux propriétaires un niveau de revenu suffisant pour la famille et comparable à celui de la moyenne de la société, sans que la recherche d'un revenu d'appoint à l'extérieur de la ferme ou la présence d'aides publiques ne soient nécessaires. Nous estimons que la grande majorité des fermes québécoises est en situation biparentale avec au moins un des deux conjoints travaillant à temps plein sur la ferme. Le deuxième conjoint y joue souvent un rôle important même si son engagement n'est pas nécessairement à temps plein. Le tableau 2 permet de constater l'écart pour atteindre l'objectif d'un revenu comparable au revenu moyen d'une famille biparentale avec un seul revenu. Bien qu'imparfaite, cette comparaison permet de constater la progression du revenu agricole familial vers une relative stabilité au cours des dernières années tout en demeurant à un niveau un peu inférieur à une mesure minimale du revenu de la société en général.

Tableau 2. Évolution du revenu net agricole familial des producteurs de lait et du revenu familial d'une famille biparentale du Québec (\$)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Revenu agricole familial ¹	23 424	35 633	53 830	59 194	52 208	53 610	54 762	52 288
Revenu familial QC ²	56 100	51 000	56 100	68 300	63 500	65 300	62 700	63 089 ³

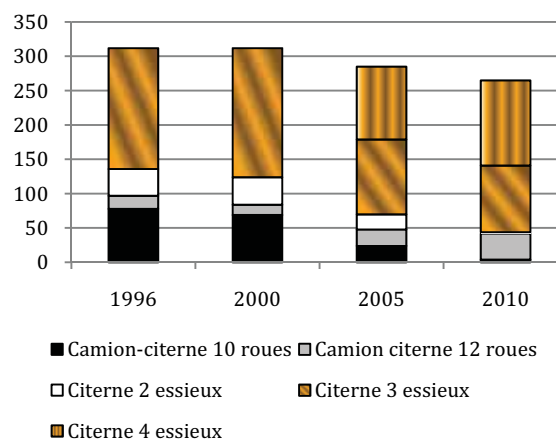
¹ AGECO, Enquête sur les coûts de production 1990-2009.

² Statistique Canada, Revenu familial moyen pour une famille biparentale avec un seul revenu, tableau 202-0403.

³ Donnée 2008 indexée à l'aide de l'IPC Québec 2009 (0,62 %).

Négociations collectives des modalités de mise en marché et rationalisation des coûts

En vertu du plan conjoint, la Fédération ramasse et dirige vers les usines le lait produit en respect avec le quota alloué et selon la réglementation et les normes de qualité en vigueur. Ainsi, les producteurs n'ont pas à se préoccuper individuellement des tracasseries associées à la négociation des conditions de mise en marché de leur produit. Le transport vers les transformateurs, l'acheminement des tests de qualité et de composition au laboratoire, la négociation des prix et modalités de mise en marché avec les transformateurs et la mise en place et le suivi du système de garantie de paiement sont des fonctions assumées par le plan conjoint administré par la Fédération. Cette approche permet aux exploitants de se concentrer sur la gestion de leur ferme.



Source : FPLQ

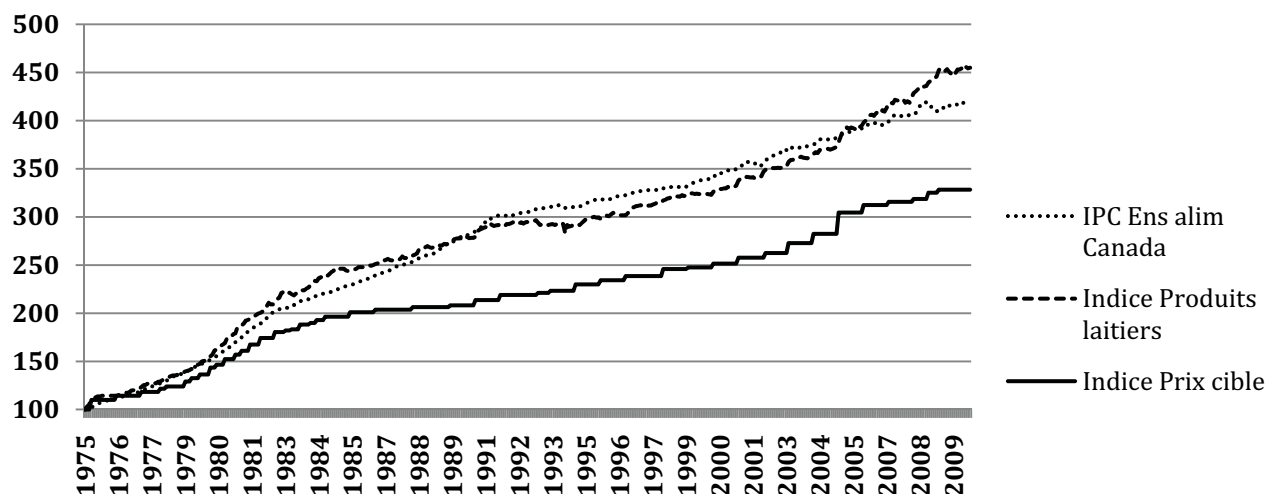
Graphique 3. Évolution de la flotte de camions des transporteurs de lait québécois

La gestion collective de la mise en marché permet aussi de rationaliser l'organisation et les coûts de transport. On observe, au cours des dernières années, une diminution de la flotte de camions laitiers liée à la rationalisation des activités de ramassage et de livraison aux usines se traduisant par des gains d'efficacité et des économies. La mise en commun de ces coûts permet aussi à tous les producteurs où qu'ils soient dans la province de payer le même prix par hectolitre pour le transport de leur lait. De plus, la mise en commun de sommes importantes dédiées à la promotion des produits laitiers permet aussi une synergie et une capacité de moyens qu'aucun producteur ne pourrait accomplir individuellement.

Une bonne affaire pour les consommateurs...

Stabilité et pouvoir d'achat

Le lait et les produits laitiers constituent des denrées de base nutritives et très abordables pour la population canadienne. Le système de gestion de l'offre contribue à assurer une stabilité du prix de détail des produits laitiers. À cet égard, depuis 1975, les consommateurs ont bénéficié de prix au détail des produits laitiers très stables et suivant la même tendance que l'inflation sur le prix des aliments. Du côté de l'indice du prix cible à la production, les hausses observées ont été inférieures à l'évolution de l'indice des prix à la consommation pour l'ensemble des aliments et l'indice des prix des produits laitiers au détail.



Source : FPLQ

Graphique 4. Comparaison de l'évolution de l'IPC Ensemble aliments, l'indice des produits laitiers et de l'indice du prix cible du lait (1975 = indice 100)

Souplesse et ajustements pour répondre à l'évolution des marchés

En plus de favoriser une stabilité des prix, et ce, sur une base mensuelle, le système de gestion de l'offre assure également un approvisionnement stable et de grande qualité correspondant aux besoins des consommateurs canadiens. Les mécanismes de mise en marché collective en place ont par ailleurs démontré leur capacité à s'adapter rapidement aux demandes des consommateurs, par exemple en orientant les volumes de lait vers les segments de marchés en croissance et en favorisant l'émergence de marchés de créneaux.

Ainsi, en réponse à l'évolution des marchés, le système est passé d'une industrie orientée principalement vers la fabrication de beurre et de poudre de lait écrémé (fin des années 70) à une industrie à forte capacité de transformation fromagère. Le système a également contribué à l'essor de la production de yogourt et de fromages fins, des segments en forte croissance. On observe à ce sujet une croissance de plus de 50 % des volumes de lait utilisés pour la fabrication de yogourts et de 22 % pour les fromages fins au cours de la dernière décennie. Aujourd'hui, le Québec réalise 71 % de la production de yogourt et 57 % de la production de fromages fins au Canada.

Par ailleurs, le lait biologique est l'objet d'un réel engouement de la part des consommateurs. Parallèlement, la production de lait biologique a connu une hausse fulgurante au cours des dernières années et a pu faire face à cette demande représentant, en 2009, près de 30 millions de litres, soit environ 1 % de la production totale du Québec. La Fédération a facilité l'essor de ce secteur en instaurant notamment des primes biologiques, en négociant les modalités avec les transformateurs de lait biologique et en organisant le transport par des circuits particuliers. D'autres laits spécifiques, comme le lait casher et le lait produit selon des cahiers de charges font également l'objet d'une direction et d'un transport distincts.

Pas d'argent public en subvention directe au secteur laitier

En outre, les contribuables canadiens ne versent pas de subvention pour soutenir le revenu des producteurs de lait, pour la gestion des surplus et les baisses de prix mondiaux observées en période de crise, comme c'est le cas en Europe et aux États-Unis. Les producteurs ont mis en place des mesures visant à réduire les surplus structurels et financent de façon collective la gestion de ces surplus. Par ailleurs, un mécanisme d'intervention directe en cas de baisse des prix n'est pas nécessaire, puisque la gestion de l'offre permet de prévenir les situations de surplus qui occasionnent l'effondrement du prix du lait aux producteurs.

Et la transformation...

Des conditions d'affaires aussi bénéfiques pour les entreprises

La gestion de l'offre et la mise en marché collective bénéficient également aux transformateurs laitiers. En effet, ils négocient avec un interlocuteur unique, n'ont pas à recruter des producteurs pour obtenir du lait et profitent d'une équité dans les conditions d'achat, soit des prix stables et prévisibles qui sont les mêmes pour tous. Ils jouissent aussi d'un approvisionnement garanti en lait de qualité. Finalement, ils ont également la possibilité d'obtenir du lait pour développer des produits laitiers innovateurs par le biais du Programme d'innovation en matière de produits laitiers (PIMPL). Tout comme pour les producteurs de lait, cet environnement d'affaires permet aux transformateurs d'effectuer une planification éclairée de leurs investissements et du développement de nouveaux produits.

Peu d'études sont disponibles pour analyser la situation financière des transformateurs. Toutefois, l'évolution du secteur au cours des dernières années témoigne de la prospérité de la transformation laitière québécoise.

Une étude de *benchmarking* de l'industrie alimentaire nord-américaine, réalisée par Deloitte & Touche en 2002, montre des rendements supérieurs dans le secteur des produits laitiers au Canada par rapport aux États-Unis en 2001 pour quatre ratios de rentabilité mesurés. Le secteur laitier canadien était aussi plus rentable que l'ensemble des sociétés canadiennes du secteur alimentaire. Par ailleurs, les grands transformateurs laitiers canadiens qui rendent publics leurs résultats financiers, Agropur et Saputo, déclarent année après année d'importants bénéfices. Plus précisément, Agropur a, au cours des dernières années, déclaré d'importants excédents avant ristourne. Dans le cas de Saputo, les bénéfices de son secteur laitier canadien ont été la majorité du temps meilleurs que ceux de son secteur laitier américain.

Tableau 3. Évolution du chiffre d'affaires et des excédents financiers avant ristourne dégagés par Agropur (millions de \$)¹

Du 1 ^{er} nov. au 31 oct.	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009
Chiffre d'affaires	2 280,4	2 454,5	2 824,5	3 053,8
Excédent avant ristourne	110,4	129,7	121,1	138,3

¹ Agropur, Rapports annuels 2006-2007-2008-2009

Tableau 4. Évolution du bénéfice net, du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement pour le secteur Produits laitiers Canada, Europe et Argentine (SPLCEA) et le secteur Produits laitiers des États-Unis (SPLUS) de Saputo inc. (millions de \$)

Du 1 ^{er} avril au 31 mars	2006-2007 ¹	2007-2008 ¹	2008-2009 ¹	2009-2010 ²
Bénéfice net	238,5	288,2	278,9	382,7
BAIIA SPLUS	82,9	145,5	152,0	218,4
BAIIA SPLCEA	317,1	363,4	378,9	457,9

¹ Saputo, Rapports annuels 2007-2008-2009.

² Saputo, Communiqué, Résultats financiers pour l'exercice 2010.

La mise en marché du lait ailleurs : 4 cas pour se comparer

Nous vous proposons ici un regard très sommaire sur quatre « pays » où les politiques laitières sont différentes du Canada. Nous nous attardons un peu plus sur notre voisin immédiat, les États-Unis, qui se caractérise par la diversité de ses programmes et une approche budgétaire généreuse. Les cas de l'Australie et du Royaume-Uni ont été retenus parce ces pays sont passés de systèmes réglementés à une déréglementation. Finalement, le cas de la France a aussi été retenu en raison du système de quota en place dans ce pays qui sera aboli en 2015.

La production laitière aux États-Unis... tout en contrastes

Il y a certaines disparités à travers le Canada pour les marchés, la taille des fermes ou encore les particularités géographiques et climatiques. Ces différences paraissent toutefois bien minces quand on les compare à la situation américaine. Le secteur laitier américain est beaucoup plus hétérogène et à bien des égards.

Son territoire et son climat : les États du nord-est avec des conditions d'exploitation s'approchant des

Profil de l'industrie laitière américaine

Nombre de fermes*	69 079 fermes
Taille moyenne*	135 vaches
Production de lait*	81 270 000 t
Productivité *	8700 kg/vache/an
Exportations**	4 % prod. nat.
Importations**	2 % conso. nat.

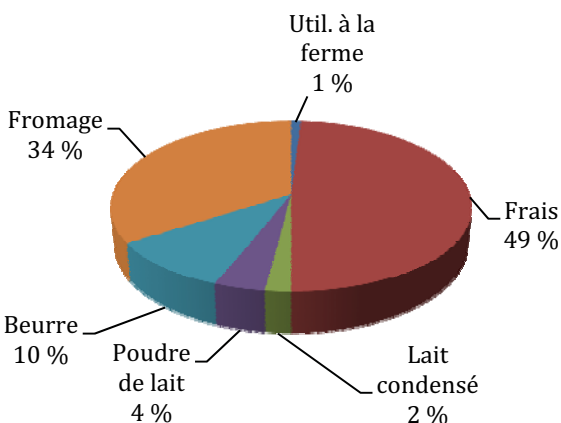
*Données 2008 - IFCN

**Données 2007 - IFCN

conditions canadiennes et ceux du sud-ouest avec un climat très sec et chaud, reposant sur un accès subventionné à l'eau et une main-d'œuvre à bon marché.

La dimension des fermes : au Canada, la taille moyenne d'une ferme est d'environ 75 vaches. La taille moyenne des fermes des provinces de l'Ouest est un peu au-delà de 100 vaches et dans l'est elle se situe entre 55 et 70 vaches. Aux États-Unis, bien que la taille moyenne soit d'environ 135 vaches, l'écart est beaucoup plus prononcé, allant d'environ 80 vaches pour le Dairy Belt (Nord-Est) à près de 1000 pour la Californie et même 2000 pour le Nouveau-Mexique. Les entreprises de plus de 1000 vaches constituent 42 % de la production laitière totale et sont en grande partie situées dans le sud-ouest du pays.ⁱ

La transformation du lait : La part d'utilisation du lait par produit laitier diffère énormément d'un État à l'autre, en fonction notamment de la proximité des marchés. Le graphique suivant résume la part des volumes de lait utilisé pour la fabrication des principaux produits laitiers aux États-Unisⁱⁱ. La consommation



Source : IFCN, 2007

Graphique 5. Part d'utilisation du lait aux États-Unis, 2007

n'apportent pas non plus les bénéfices dont profitent les Canadiens. Voici donc une courte revue des principaux éléments qui influencent la formation du prix chez nos voisins.

• Bourse de Chicago

La Bourse de Chicago, le *Chicago Mercantile Exchange* (CME), constitue le marché de référence pour établir le prix du beurre et du cheddar. Bien que les quantités transigées soient peu représentatives, le prix négocié est perçu comme un baromètre fiable de la situation du marché par les différents acteurs. Le marché à terme est de plus en plus utilisé par les producteurs et les coopératives

Les principaux transformateurs aux États-Unis 2006 (000 tonne)*

Dairy Farmers of America	16662
California dairies Inc.	7309
Land O'Lakes Inc.	5575
Northwest Dairy Association	3407
Dairylea Cooperative	2497
Family dairies USA	2344
Associated Milk Prod.	2315
Foremost Farms USA	2294
Manitowoc milk prod coop	1907
Select milk producers	1734

Couvre approx. 60 % des livraisons

*Données 2008 - IFCN

de produits laitiers affiche une croissance moyenne de 2 % par an, principalement liée à la croissance démographique associée à un taux d'immigration élevé. La demande de fromage est au cœur de la croissance du marché interne américain.

Le Canada se caractérise par un secteur laitier doté de politiques coordonnées d'un océan à l'autre. C'est tout le contraire aux États-Unis. Bien que les politiques et programmes soient plus nombreux et disposent de fonds publics généreux, ils n'ont pas cette cohérence et coordination que l'on retrouve au Canada. Comme nous le verrons plus loin, ces interventions

laitières pour vendre leur lait. Dans un contexte de volatilité des prix, notamment lié à la réduction des prix de soutien par le gouvernement fédéral, ce type d'outil constitue une alternative afin de gérer le risque pour les producteurs dans une perspective à court terme.

- **L'administration de prix de soutien par la Commodity Credit Corporation (CCC)**

Lorsque le prix du marché intérieur descend sous des niveaux de soutien prédéterminésⁱⁱⁱ, le gouvernement américain achète des produits laitiers transformés par le biais du programme de soutien des prix administrés par la CCC. Les prix déterminés par la CCC constituent en fait un prix plancher pour les intervenants du marché. Au cours des dernières années, les achats de la CCC ont été considérablement réduits, se limitant surtout à l'achat de poudre de lait écrémé en raison de la mise en place du « Dairy Export Incentive Program » (DEIP) qui est devenu un canal pour les surplus de produits laitiers des États-Unis vers les marchés extérieurs.^{iv}

Ce programme soutient financièrement les exportateurs de produits laitiers américains par le biais de bonus, rehaussant ainsi leur compétitivité par rapport aux exportations d'autres pays.^v L'aide accordée demeure toutefois marginale par rapport à d'autres programmes tel le MILC.

- **Le « Milk income lost contract » (MILC)**

Le MILC est un programme de soutien direct aux producteurs qui se déclenche lorsque le prix de la classe 1 à Boston est inférieur à 16,94 \$ US/100 livres pendant un mois donné^{vi}. Le producteur reçoit 45 % de la différence entre ces deux montants applicable à une quantité maximale de 2,985 millions de livres par année financière par entreprise^{vii}. Le gouvernement augmente les versements lorsqu'on observe une hausse des coûts d'alimentation. Ces versements atteignent plusieurs centaines de millions de dollars selon l'évolution des prix du lait et des coûts en alimentation sur le marché.

- **Les « Federal milk marketing orders » (FMMO)**

Les « Federal milk marketing orders » sont des intervenants importants dans l'organisation de la mise en marché du lait entre les producteurs et les transformateurs aux États-Unis. Ils effectuent une forme de péréquation ou de *pooling* pour les producteurs d'un territoire donné. Créés en 1937, les FMMO couvrent aujourd'hui 11 régions distinctes avec des règles communes de fonctionnement, mis à part le FMMO de la Californie. Ils déterminent et s'assurent du bon fonctionnement d'un mécanisme de discrimination de prix minimums payés par les transformateurs laitiers selon les classes d'utilisation du lait.

Des programmes de soutien à la production généreux...

En 2009, les **subventions directes à la production laitière** par le biais du programme MILC et du Dairy price support program s'élevaient à **1 milliard \$ US**.^{*} Plusieurs autres programmes de subventions découplées viennent également s'ajouter à ces aides directes.

En 2009, une analyse exhaustive des montants versés aux producteurs de lait américains **par le biais de programmes couplés et découplés** estimait l'**aide gouvernementale versée à 25,9 milliards \$ CA**, correspondant à 31,11 \$ CA/hl.^{**}

^{*}USDA, Press release, 2009

^{**}Clark, 2010.

Une péréquation des recettes est effectuée et un prix moyen (blend) par 100 livres est versé au producteur et varie selon l'utilisation du lait qui a été effectuée par les transformateurs. Les MMO n'ont pas de pouvoir quant à la fixation de prix des produits laitiers à la consommation. Plusieurs États américains ont mis en place des politiques de régulation du prix afin d'intervenir dans la fixation du prix de gros et au détail des produits laitiers.^{viii} Toutefois, les politiques de régulation de prix au détail sont peu efficaces dans un contexte où les grands détaillants n'offrent souvent que leur marque privée aux consommateurs dans leurs rayons.

Système de classification répandu aux États-Unis

Lait de consommation
Yogourt, crème, crème glacée, crème sure, fromage cottage
Fromage en blocs et fromage en crème
Produits de lait déshydraté et beurre¹

• Les coopératives laitières

Les coopératives laitières sont des joueurs importants dans la détermination des prix du lait et des produits laitiers. En 2002, elles regroupaient 86 % du lait produit aux États-Unis.^{ix} On sépare les coopératives en deux catégories, les coopératives qui regroupent et négocient le prix du lait et les coopératives également impliquées dans la transformation laitière. Les premières regroupaient 22 % de la production laitière américaine en 2002. Les secondes étaient beaucoup moins nombreuses, mais transformaient 65 % du lait produit.

Le regroupement « Cooperative working together » (CWT), qui réunit près de 70 % de la production américaine, administre une initiative volontaire entièrement financée par les producteurs à raison de 0,22 \$/kg. Opéré par la « National Milk Producers Federation », ce regroupement a pour objectif de réguler la production laitière et d'augmenter la demande de produits laitiers. Pour ce faire, deux programmes ont été développés.^x

Le *Herd retirement program* supporte financièrement le retrait de troupeaux en vue d'une réduction déterminée du volume de lait produit. Périodiquement, sur la base d'une analyse des conditions de marché, le CWT fait un appel d'offres avec un prix maximal par 100 livres de lait en invitant les producteurs intéressés à faire une soumission pour le retrait de leur troupeau^{xi}. Depuis son entrée en vigueur en 2003, 451 000 vaches ont été retirées par le biais de 9 appels d'offres, représentant plus de 8,6 milliards de livres de lait.^{xii}

Le CWT administre également l'*Export assistance program*, un programme qui s'adresse aux coopératives qui désirent obtenir un support financier pour l'exportation de produits et qui fonctionne également sur la base d'appel d'offres^{xiii}. Le CWT et le Dairy Export Council évaluent les demandes reçues en fonction des conditions de marchés internationaux.

Australie

En forte progression jusqu'à l'an 2000, la production laitière australienne a décru de façon constante depuis 2001 des effets des sécheresses sévères combinés au retrait de milliers de producteurs à la suite de la réforme de la politique laitière^{xiv}. Amorcée dans les années 80, la déréglementation a eu pour effet de soumettre graduellement le prix du lait et des produits laitiers aux conditions du marché mondial^{xv}. Divers programmes ont été mis en place pour soutenir les producteurs de lait durant cette phase de transition qui est maintenant terminée. Dorénavant, il n'y a plus de négociation collective à grande échelle. Ainsi, certains producteurs négocient de façon collective, d'autres de façon individuelle.^{xvi} On observe donc un prix qui varie d'un transformateur à l'autre et des primes qui peuvent être versées sur les livraisons de lait afin de garantir un approvisionnement à l'année.^{xvii}

La part des exportations australiennes était de 45 % de la production intérieure en 2009, se traduisant par une industrie de la transformation laitière fortement orientée vers la production de poudre de lait et de beurre^{xviii}. Les marchés desservis diffèrent beaucoup d'une région du pays à l'autre. Ainsi, les régions du sud, soit Victoria, New South Wales et la Tasmanie, qui regroupent la majeure partie de la production nationale avec respectivement 64 %, 12 % et 8 % du cheptel laitier en 2008-2009, sont davantage tournées vers les marchés d'exportation^{xix}. Les régions du nord, quant à elles, occupent une place plus restreinte de la production nationale et fournissent les marchés locaux en lait de consommation.

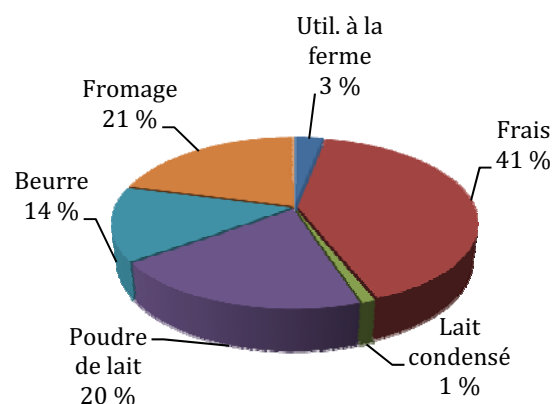
Le prix à la ferme est fortement influencé par le comportement des coopératives sur le marché australien, et ce, malgré une réduction de leurs parts de marché au cours des dernières années.^{xx} Murray Goulburn, une coopérative qui transforme près de 35 % du lait produit en Australie, est un acteur dominant dans la détermination du prix à la ferme dans la région du sud-ouest.^{xxi} Le prix offert par cette coopérative est fixé selon l'évolution des marchés internationaux, puisque plus des deux tiers du lait qu'elle transforme se retrouve sur ces marchés. Les autres transformateurs utilisent les prix versés

Profil de l'industrie laitière australienne

Nombre de fermes*	7 953 fermes
Taille moyenne*	214 vaches
Production de lait*	9 350 000 T
Productivité *	5 500 kg/vache/an
Exportations**	45 % prod. Nat.
Importations***	9 % conso. nat.

*Données 2008 - IFCN **Dairy Australia 2009

***Données 2007 - IFCN



Source : IFCN, 2007

Graphique 6. Part d'utilisation du lait en Australie, 2007

Les principaux transformateurs en Australie 2007 (000 tonne)*

Murray Goulburn	3200
Fonterra	1800
Dairy Farmers	1000
Warnnambool	800
National Food	600
Parmalat	500

Couvre approx. 85 % des livraisons

*Données 2008 - IFCN

par cette coopérative comme référence pour établir le prix du lait destiné à la transformation offert aux producteurs en appliquant certaines variations en fonction de leurs besoins et de la disponibilité du lait. Puisque le marché est très orienté vers l'exportation, la variation de la valeur du dollar australien a un impact majeur sur le prix versé aux producteurs des régions exportatrices. Par ailleurs, les périodes de sécheresse récemment vécues ont une forte incidence sur le prix des produits, tant le lait de consommation que les produits transformés.

Les transformateurs et les producteurs utilisent différents mécanismes de fixation des prix dans les contrats de vente, tels que des prix variables en fonction de l'évolution d'indicateurs prédéterminés et des prix fixes annuels. Ils utilisent également différents incitatifs à la production. À cet égard, le prix des régions du nord qui approvisionnent les marchés locaux sont la plupart du temps plus élevés et les transformateurs tentent de sécuriser leur approvisionnement en lait de consommation par le biais de contrats s'échelonnant sur des périodes de 2 à 5 ans.

L'Union européenne (UE)

Il y aurait beaucoup à décrire et commenter sur la politique agricole de l'UE. Dans le cadre de cet exercice, nous en resterons au dernier virage majeur adopté en 2003 par l'Accord du Luxembourg. Cette entente marque le passage d'une approche sectorielle de soutien direct vers un régime de versement unique découplé d'une production en particulier.

L'objectif de cette réforme est, à terme, de contrôler, voire réduire la part du budget de l'UE consacré à l'agriculture. Elle s'inscrit aussi dans la philosophie du projet de texte à l'OMC dont la dernière tentative de signature a échoué en décembre 2008. En vertu de cette orientation, c'est le prix du marché mondial qui devient le critère de décision pour produire telle ou telle denrée. Les soutiens publics ne peuvent plus sans restriction cibler une production.

Diverses étapes sont prévues dans le cadre de cette réforme, notamment la baisse progressive des prix de soutien. Entre 2004 et 2006, le prix de soutien de la poudre de lait écrémé a baissé de 15 % et celui du beurre de 25 % entre 2004 et 2007. L'aide financière unique est calculée sur une base historique rattachée à un nombre d'hectares en production, que le producteur demeure ou non en production laitière. Ce versement unique est aussi conditionnel au respect de certaines pratiques et normes relatives à l'environnement et au bien-être des animaux. Par ailleurs, le système de quota qui avait été introduit au début des années 80 devrait être abandonné en 2015.

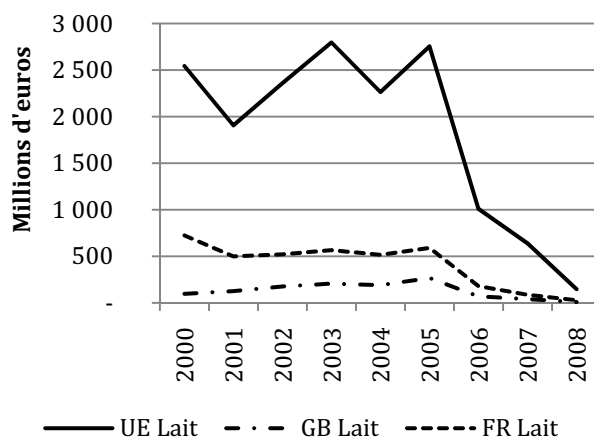
Si on se fie au mouvement de contestation et à la forte dégradation de la situation des producteurs européens au cours des deux dernières années, on peut certainement questionner la performance de cette réforme. De plus, dans un rapport paru en octobre 2009, la Cour européenne des comptes constatait qu'entre 2000 et juillet 2007, les prix à la production avaient chuté de 6 % alors que le prix des produits laitiers au consommateur avait augmenté de 17 %.

Le graphique 7 illustre l'évolution des versements couplés à la production laitière et le graphique 8, l'évolution des versements totaux à l'ensemble du secteur agricole dans le cadre du Fonds européen d'orientation et de garantie agricole et du Fonds européen agricole pour le développement rural. En lien avec les changements apportés à la PAC, les versements couplés à la production laitière ont été substantiellement réduits, tandis que les versements totaux sont en hausse pour l'UE et stables pour la France et le Royaume-Uni. On peut en déduire que le support aux fermes laitières a été maintenu par le biais d'aide découplée.

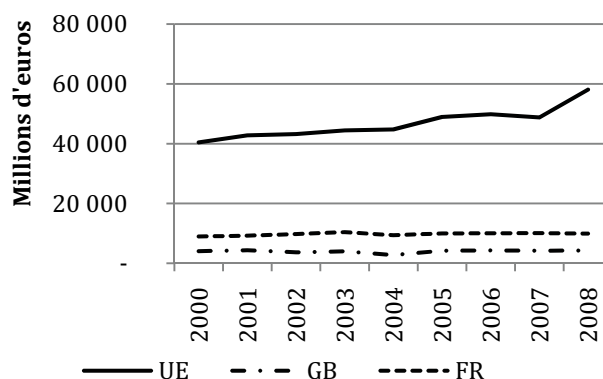
À cet égard, selon les estimations de la Cour européenne des comptes, le coût des subventions au secteur laitier européen a explosé entre 2005 et 2007, grimpant de 64 %. C'était avant la crise laitière amorcée en 2008 avec la chute des prix mondiaux. En 2009, l'Union européenne a réactivé ses programmes de soutien des prix et d'aide à l'exportation. En 2010, elle annonçait une aide d'urgence supplémentaire de 300 millions d'euros. À ces aides s'ajoutent celles des États membres, qui, sur une base individuelle, subventionnent également leur secteur agricole. À cet égard, la France annonçait une aide de 1,65 milliard d'euros pour l'agriculture en 2009.

Le Royaume-Uni

On comptait jusqu'en 1994, quatre offices de commercialisation, dont un couvrant l'Angleterre et le Pays de Galles, responsables de la commercialisation de 90 % du lait, et trois offices écossais. Le fonctionnement de ces offices était alors très semblable à celui du Québec^{xxii}, en particulier pour celui de l'Angleterre et du Pays de Galles. Tous les producteurs devaient vendre leur lait par le biais de cet office et l'office avait pour responsabilités de prendre tout le lait offert qui rencontrait des standards de qualité préétablis et de trouver les acheteurs pour écouler le lait.



Graphique 7. Évolution des paiements couplés au secteur de la production laitière dans le cadre du FEOPA



Source : Commission européenne,
http://ec.europa.eu/agriculture/fin/index_fr.htm

Graphique 8. Évolution des paiements au secteur agricole dans son ensemble dans le cadre du FEOPA et du FEADR

La déréglementation de la commercialisation du lait a fait en sorte que les producteurs de lait britanniques ne vendent plus leur lait par un guichet unique mais à l'acheteur de leur choix et négocient le prix et les modalités d'approvisionnement avec celui-ci. Ainsi, la commercialisation du lait est effectuée par le biais de contrats bilatéraux d'approvisionnement entre transformateurs et producteurs de lait.^{xxiii} Les producteurs peuvent écouler leur lait dans trois types de canaux de commercialisation différents, soit la contractualisation directe avec un transformateur de lait, avec un transformateur par le biais d'un groupe laitier ou avec une coopérative en tant que membre sociétaire.

Les coopératives occupent une part de marché importante au Royaume-Uni. En 2007, 70 % du lait produit était vendu aux coopératives qui transformaient 43 % du lait produit nationalement. Le reste était acheminé aux transformateurs privés par le biais de groupes laitiers ou par des transactions directes.

Profil de l'industrie laitière britannique

Nombre de fermes*	17 060 fermes
Taille moyenne*	112 vaches
Production de lait*	13 590 000 T
Productivité *	7 100 kg/vache/an
Exportations**	20 % % prod. nat.
Importations**	31 % % conso. nat.

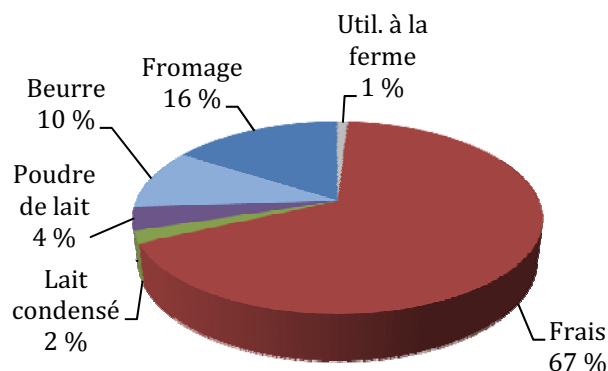
*Données 2008 - IFCN

**Données 2007 - IFCN

Les principaux transformateurs au R-U, 2005 (000 tonne)*

Dairy Crest	2400
Arla UK	2000
First Milk	1800
Milk Link	1700
Robert Wiseman	1500
DFOB	1300
Meadow	1000
UDF	1000
Couvre approx. 91 % des livraisons	

*Données 2008 - IFCN



Source : IFCN, 2007

Graphique 9. Part d'utilisation du lait au Royaume-Uni, 2007

de transformation à proximité des entreprises laitières et le recours aux contrats d'approvisionnement intégrés en collaboration avec les détaillants dans le segment du lait de consommation.

Le marché du lait britannique est fortement orienté vers le segment de lait de consommation avec 67 % du lait produit. Malgré cela, ce sont les prix des principaux produits laitiers transformés, soit le beurre, la poudre de lait écrémé et le fromage, qui sont les déterminants des tendances du prix du lait à la ferme.^{xxiv} Cette situation s'explique par la diversité d'utilisation du lait, en réponse aux besoins et aux conditions du marché. Le prix du lait au producteur est également influencé par de multiples facteurs tels que la saisonnalité de l'offre, mais également par le versement de primes par les transformateurs, l'utilisation du lait des usines

La France

La production laitière française est caractérisée par des situations régionales spécifiques : des régions à forte densité laitière, des zones de montagnes avec des systèmes extensifs et des zones qualifiées d'intermédiaires où le lait reste souvent une production significative. Du côté de la transformation, le secteur privé prend le pas, depuis quelques années, sur le secteur coopératif, notamment en termes de collecte. Ce dernier ramasse et transforme toutefois un peu moins de la moitié du lait produit.

Dans la perspective de la fin des quotas laitiers, chaque pays européen s'est vu octroyer un droit à produire davantage. Pour la France, ce quota a été réévalué de 2,5 % entre les campagnes 2007-2008 et 2008-2009, puis de 1 % en 2009-2010. Malgré cette hausse de quota, les livraisons sont en baisse pour la période 2009-2010, principalement parce que le prix n'est pas au rendez-vous^{xxv}. La sous-réalisation du quota national dépassait 1,7 million de tonnes en mars 2010. Qui plus est, le secteur de la production est particulièrement sous pression avec les possibilités de délocalisation des usines laitières dans des pays où le coût de la matière première est plus bas, comme en Europe de l'Est.

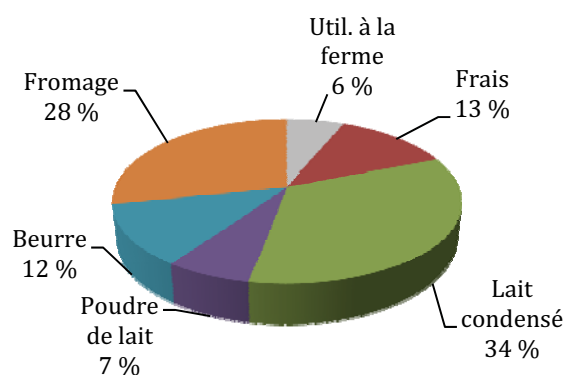
En ce qui concerne la détermination du prix de vente, le Centre National Interprofessionnel de l'Économie Laitière, qui regroupe à la fois les transformateurs privés et coopératifs et les producteurs de lait, diffuse trimestriellement des indicateurs de tendance et des prix cibles. Ces éléments sont utilisés par les producteurs et transformateurs comme base pour établir les prix dans les contrats de gré à gré. Ces contrats contiennent également des dispositions relatives à des critères de qualité, auxquels sont associés des primes. Des primes sont versées pour le lait produit selon des cahiers de charges se rattachant à des appellations d'origine contrôlée. Les prix associés à ces types de lait varient beaucoup par rapport au lait industriel.

Profil de l'industrie laitière française

Nombre de fermes*	88 000 fermes
Taille moyenne*	43 vaches
Production de lait*	25 160 000 t
Productivité *	6 600 kg/vache/an
Exportations**	32 % prod. nat.
Importations**	23 % conso. nat.

*Données 2008 - IFCN

**Données 2007 - IFCN



Source : IFCN, 2007

Graphique 10. Part d'utilisation du lait en France, 2007

Les principaux transformateurs en France 2006 (000 tonne)*

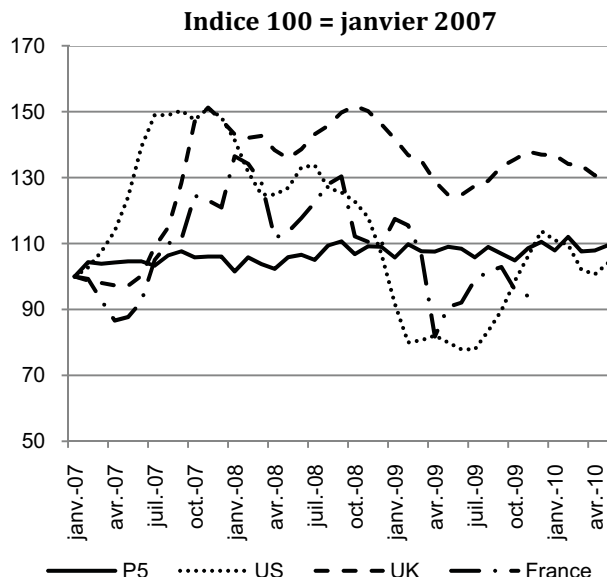
Lactalis	4800
Bongrain	na
Sodial	2240
Fromagerie Bel	na
Danone	na
Entremont	2200
Senoble	na
Nestlé France	na
Groupe 3A	na
Novandie	na
Couvre approx. 80 % des livraisons	

*Données 2008 - IFCN

Quelques indicateurs pour comparer la performance de notre politique laitière

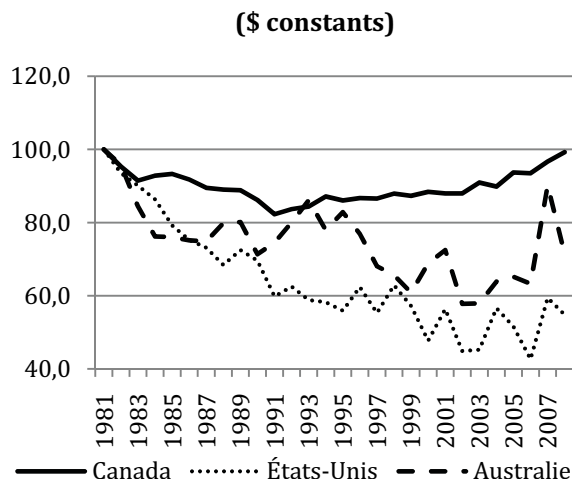
La plupart des constats que nous présentons dans cette section ont déjà été bien documentés dans une étude empirique du GREPA par Daniel-Mercier Gouin, en 2004, sous le titre : « *La gestion de l'offre dans le secteur laitier, un mode de régulation toujours pertinent* ».

Au cours des dernières années, les cours mondiaux des produits laitiers ont subi de fortes variations. Après une flambée en 2007, les prix ont amorcé une chute draconienne qui a généré une crise laitière, touchant particulièrement l'Europe et les États-Unis. Le Canada, grâce à la gestion de l'offre, a été à l'abri de cette tempête. Comme en témoigne le graphique 11 ci-contre, les prix à la ferme et au détail sont demeurés stables et le citoyen canadien n'a pas eu à soutenir les producteurs avec ses taxes et ses impôts. La comparaison est sur la base d'un indice en dollars constants pour enlever l'effet d'inflation dans chacun des pays. Les graphiques suivants nous permettent de comparer l'évolution sur une plus longue période du prix à la ferme.



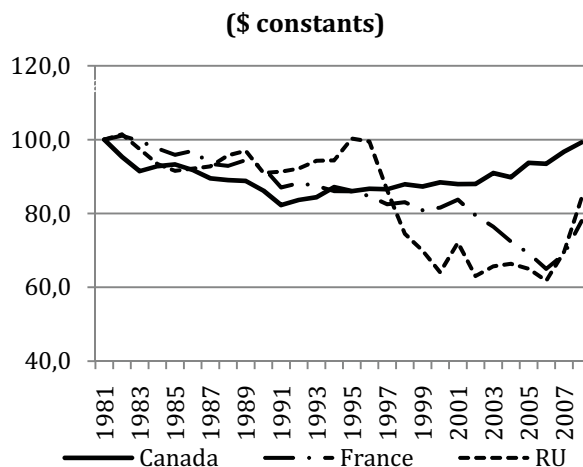
Sources : FPLQ, Université du Wisconsin, Dairyco, Fédération nationale des producteurs de lait

Graphique 11. Évolution mensuelle de l'indice du prix à la production



Sources : FPLQ, USDA Agricultural statistics et Dairy Australia

Graphique 12. Évolution de l'indice des prix à la production au Canada, aux États-Unis et en Australie



Sources : FPLQ, INSEE France et DairyCo

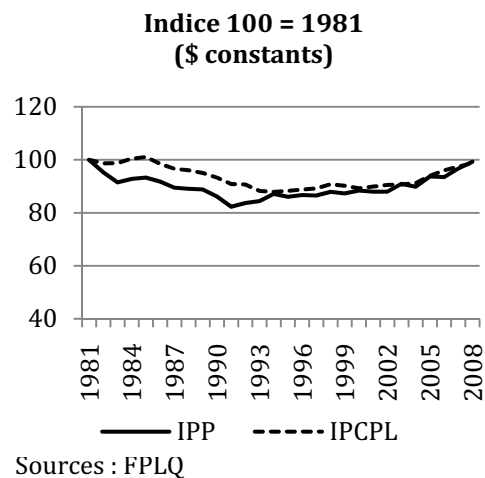
Graphique 13. Évolution de l'indice des prix à la production au Canada, en France et au Royaume-Uni

Sauf pour le Canada, ces figures témoignent d'une grande variabilité du prix d'une année à l'autre et d'une tendance à la baisse qui ne s'explique pas seulement par des gains d'efficacité, mais essentiellement par les fluctuations du prix mondial. En effet, même si entre 5 et 7 % seulement de la production laitière mondiale est l'objet de commerce international, les prix de systèmes non réglementés, tels que l'Australie, ou basés sur un soutien des revenus, comme au Royaume-Uni, aux États-Unis et en France, sont laissés aux aléas du marché mondial. La remontée spectaculaire observable en 2007 est d'ailleurs la confirmation de ce phénomène. On se rappellera qu'à ce moment le prix mondial du lait et de bien d'autres denrées avait atteint des niveaux hors du commun après la combinaison de plusieurs éléments, dont les comportements spéculatifs des grands acteurs sur ces marchés. Les prix n'ont pas tardé à redescendre en 2008 et 2009 à leur niveau traditionnellement bas.

Cette grande volatilité des prix et leur baisse en dollars constants créent un climat d'affaires qui n'est pas propice à la planification des investissements et n'assure pas un revenu stable aux familles travaillant sur les entreprises agricoles. Qui plus est, les producteurs de lait ont dû faire face à une hausse du prix des intrants au cours des dernières années. Le prix de plusieurs intrants agricoles et d'opération des équipements est fortement influencé par le prix du pétrole. En plus, le marché des grains a été l'objet de fortes variations au cours des dernières années, en raison du développement de l'industrie des biocarburants, mais principalement causées par des comportements spéculatifs. Cette situation a accentué la pression financière sur les entreprises laitières qui devaient déjà conjuguer avec une tendance des prix à la baisse.

Mais qu'en est-il des consommateurs des différents pays? Est-ce que ces baisses de prix leur sont transférées?

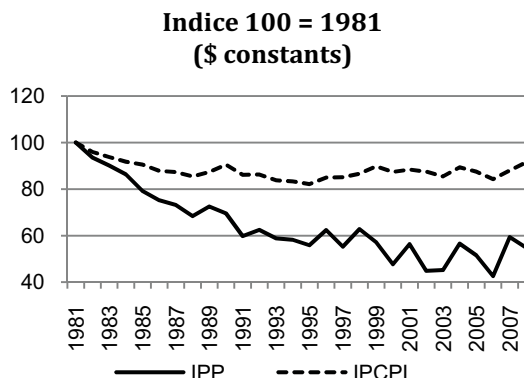
En raison du manque de données et d'information sur le secteur de la transformation et de la distribution de lait et produits laitiers, il est difficile de réaliser une analyse des performances de ces acteurs. Toutefois, en comparant l'indice des prix à la production (IPP) à l'indice des prix à la consommation des produits laitiers (IPCPL) en monnaie nationale et en termes constants, on observe un élargissement de l'écart entre ces deux indicateurs dans le temps pour l'Australie, les États-Unis, la France et le Royaume-Uni. Cette croissance de l'écart implique une augmentation de la marge des intermédiaires au fil du temps au détriment des producteurs de lait et des consommateurs.



Graphique 14. Évolution de l'IPP et de l'IPCPL – Canada

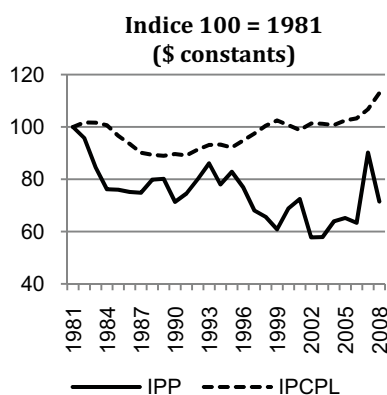
Ainsi, pour les États-Unis, l'écart entre l'indice des prix à la production et l'indice des prix à la consommation des produits laitiers s'est creusé. Alors que le prix à la production subissait une baisse de plus de 50 %, le prix à la consommation diminuait légèrement. Le cas de l'Australie est

particulièrement intéressant. Il apparaît en effet que le prix à la consommation a progressé plus rapidement après la déréglementation alors que le prix à la ferme était plutôt baissier. En France, on observe une tendance légèrement baissière des prix à la production jusqu'au début des années 2000. On note depuis une diminution accrue du prix à la production qui peut certainement être attribuée aux réformes de la politique agricole commune qui vise l'abolition progressive des quotas et la réduction du prix de soutien du lait. La tendance observée sur le marché du Royaume-Uni est un peu différente, avec un prix à la consommation plutôt stable et une baisse drastique du prix des producteurs entre 1996 et 2000.

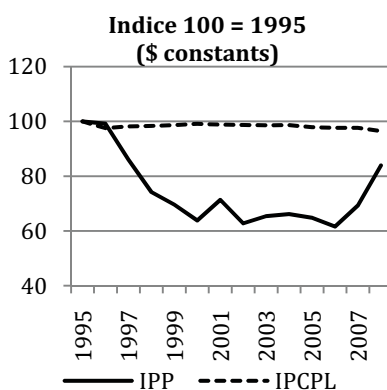


Sources : NASS USDA Agricultural statistics

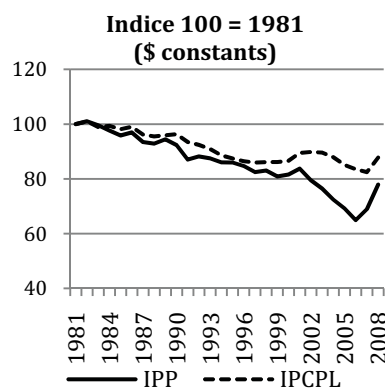
Graphique 15. Évolution de l'IPP et de l'IPCPL – États-Unis



Sources : Dairy Australia et Aust. bureau of statistics



Source : DairyCo



Sources : INSEE, France et Agreste

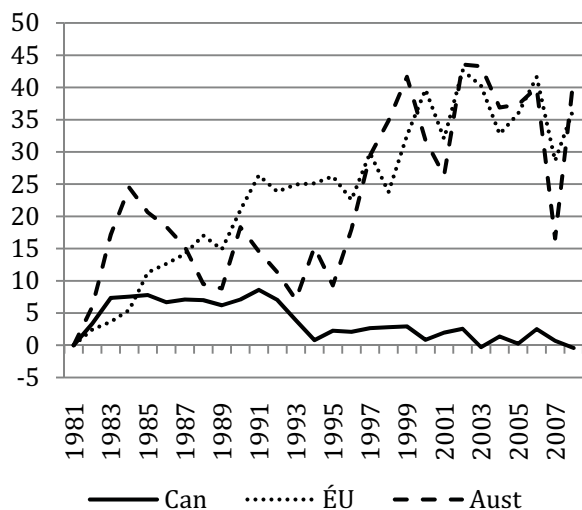
Graphiques

16. Évolution de l'IPP et de l'IPCPL – Australie

17. Évolution de l'IPP et de l'IPCPL – Royaume-Uni

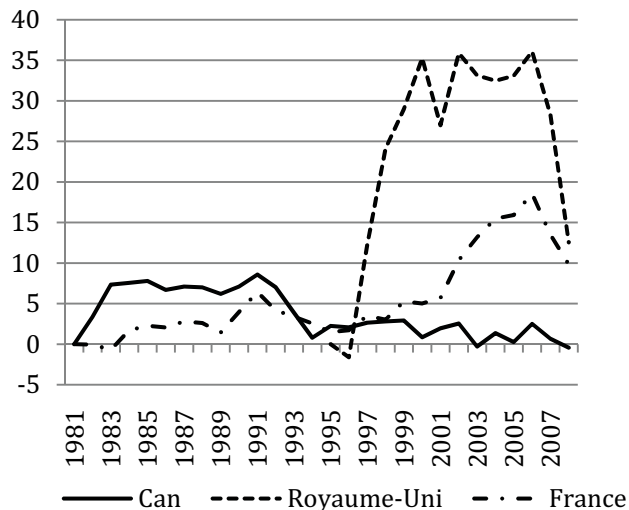
18. Évolution de l'IPP et de l'IPCPL – France

En déduisant l'indice du prix des producteurs de l'indice du prix à la consommation des produits laitiers, il est possible d'évaluer la marge de la transformation et de la distribution. Les graphiques 19 et 20 permettent d'évaluer la part relative du secteur de la transformation et de la distribution dans un dollar dépensé par le consommateur en achat de produits laitiers.



Sources : Mêmes que les graphiques 14-15-16 et nos calculs

Graphique 19. Évolution de la marge agrégée des transformateurs sur la base des variations entre IPP et IPCPL - Australie, États-Unis et Canada

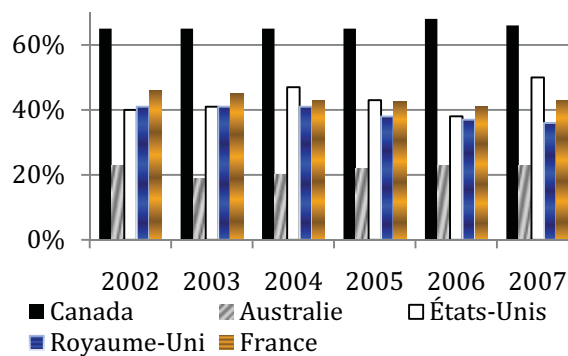


Sources : Mêmes que les graphiques 14-17-18 et nos calculs

Graphique 20. Évolution de la marge agrégée des transformateurs sur la base des variations entre IPP et IPCPL - France, Royaume-Uni et Canada

Sur la base de cette analyse, on observe pour le Canada, une stabilité quant à la marge des intermédiaires. De plus, tel qu'illustré plus tôt, cela n'empêche pas les entreprises canadiennes de faire des affaires profitables. Pour l'Australie et les États-Unis, on observe une forte tendance à la hausse de la marge des intermédiaires.

La France était jusqu'à tout récemment caractérisée par une marge stable des transformateurs. Toutefois, depuis la déréglementation de la politique laitière, on observe une tendance à la hausse de cette marge. Au Royaume-Uni, après la déréglementation complétée en 1994, la marge des intermédiaires a cru de façon fulgurante. Ainsi, il appert que la déréglementation, telle que connue en Australie, en France et au Royaume-Uni, ou partielle comme aux États-Unis, conduit à une augmentation de la marge des intermédiaires détenant plus de pouvoir de marché, soit les transformateurs et les détaillants.^{xxvi} **Donc, ni les consommateurs ni les producteurs ne sortent gagnants de ces changements.**



Source : IFCN

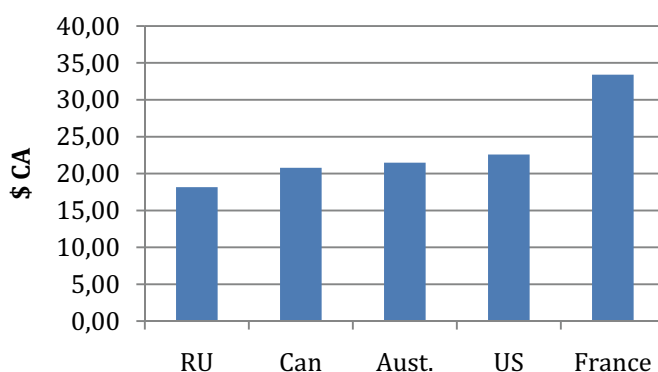
Graphique 21. Évolution en pourcentage de la part du producteur sur le prix du lait au consommateur

Un rapport de la commission européenne faisait d'ailleurs état de ce phénomène en évoquant le « retard et l'asymétrie en ce qui concerne l'ajustement à la baisse des prix à la consommation par rapport aux prix aux producteurs qui montrent que la chaîne d'approvisionnement en produits laitiers ne fonctionne pas efficacement. » Elle recommandait à cet égard qu'« au-delà de l'expiration des quotas, il faudra développer le pouvoir économique collectif du maillon plus faible de la chaîne – les producteurs – face aux transformateurs et détaillants », ^{xxvii}

De plus, les données colligées par l'IFCN (International Farms Network Comparison) en 2007 révèlent de fortes variations du pourcentage correspondant à la part du prix d'un litre de lait qui revient au producteur autour du globe. La faiblesse de la part des producteurs dans un contexte moins réglementé implique que les intermédiaires obtiennent des marges anormalement élevées au détriment des producteurs et des consommateurs. Sous la gestion de l'offre, le producteur saisit donc une part plus importante du dollar du consommateur.

Par ailleurs, une analyse économique des coûts de transaction des producteurs de lait au Québec et au Royaume-Uni a révélé que bien que : « la mise en marché collective atténue les incitations individuelles des producteurs et génère des coûts administratifs et réglementaires [... elle] offre en contrepartie un cadre institutionnel stable aux partenaires commerciaux et permet de minimiser les coûts de transaction supportés par les producteurs », ^{xxviii} Selon les estimations de cette étude, les coûts de transaction annuels s'élèvent à 17,92 \$ US par producteur avec le système de mise en marché collective du Québec et à 355,86 \$ US par producteur au Royaume-Uni avec un système de contractualisation directe. ^{xxix} La gestion de l'offre procurerait donc des gains d'efficacité dans les phases d'information, de négociation et d'exécution des transactions pour les producteurs de lait canadiens.

Il est également possible de vérifier régulièrement par des épiceries « sur le net » réalisées aux États-Unis, en Europe et même en Océanie, que les prix des produits laitiers canadiens se comparaient avantageusement à ceux des pays sans gestion de l'offre. En fait, une étude réalisée par la Fédération afin d'évaluer le prix d'un panier laitier a révélé qu'en avril 2008, les prix payés par les consommateurs canadiens pour un panier de produits laitiers étaient avantageusement comparables à ceux observés dans les différents pays observés dans le cadre de cette étude.

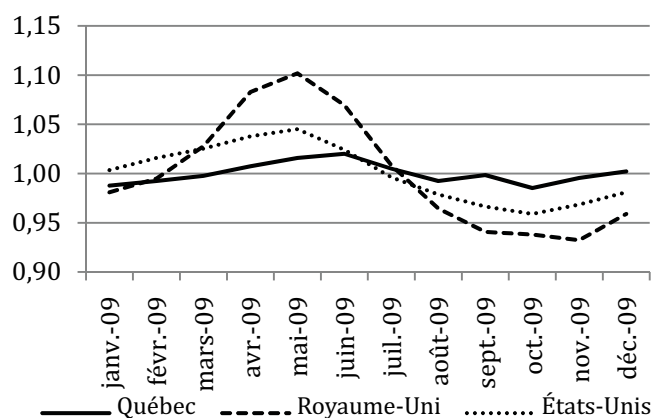


Source : IFCN

Graphique 22. Prix d'un panier de produits laitiers dans différents pays – avril 2008

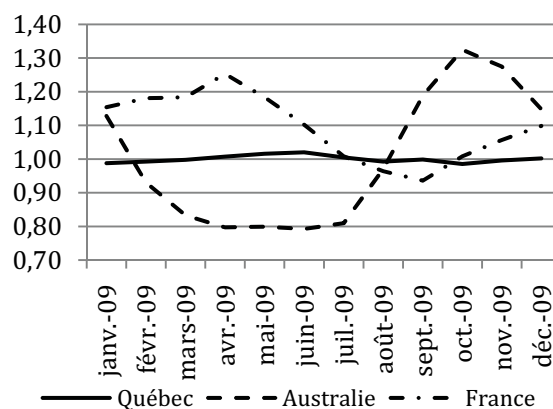
En terminant, la gestion de l'offre a également pour avantage d'assurer un volume d'approvisionnement stable aux transformateurs tout au long de l'année.

La situation est tout autre ailleurs où les volumes fluctuent de façon importante. Comme on peut le voir sur les graphiques 23 et 24, c'est au Québec que la courbe de production est la plus régulière.



Source : FPLQ, DairyCo, Université du Wisconsin

Graphique 23. Variation de l'indice de production du lait en volume



Source : FPLQ, Dairy Australia et Fédération nationale des producteurs de lait

Graphique 24. Variation de l'indice de production du lait en volume

Conclusion

Les pays qui interviennent dans leur commerce agricole le font notamment pour régler des problèmes d'instabilité de prix et d'approvisionnements en offrant différents avantages budgétaires ou réglementaires. Ces problématiques économiques de volatilité des approvisionnements, des prix et des revenus des agriculteurs sont souvent décrites sous le nom de « problème agricole ».

Vue à l'échelle internationale, la gestion de l'offre canadienne apparaît unique et certains sont d'avis qu'on devrait l'abandonner pour laisser LE MARCHÉ régler « le problème agricole ». Le « Farm Bill » américain, la politique agricole commune de l'Union européenne, les conditions de production laitière de l'Océanie sont aussi uniques. Les politiques, les programmes et disons les non-interventions de ces trois grandes régions laitières ont toutefois en commun de ne pas vraiment régler « le problème agricole ». Comme nous l'avons vu, les producteurs laitiers de ces pays doivent composer avec des prix très instables et faibles sans que leurs consommateurs ne bénéficient de cette situation. Pour les Européens et les Américains, les fonds publics sont lourdement mis à contribution pour pallier à l'inefficacité du MARCHÉ à offrir des revenus adéquats pour les producteurs.

Le système canadien de mise en marché du lait permet d'accomplir ce que prévoit la théorie économique si des conditions d'un marché efficace étaient réunies, à savoir un équilibre entre l'offre et la demande et un prix permettant de couvrir un coût de production efficace incluant la rémunération du travail et de l'investissement des exploitants. La gestion de l'offre a aussi le mérite d'offrir des prix intéressants aux consommateurs tout en permettant aux entreprises de transformation de faire de bonnes affaires et aux gouvernements de ne pas avoir à dépenser massivement pour soutenir ce secteur comme doivent le faire d'autres États.

-
- ⁱ INSTITUT DE L'ÉLEVAGE, La filière laitière aux États-Unis, Restructuration et délocalisation accélérées, Mai 2008, p. 2.
- ⁱⁱ INTERNATIONAL FARM COMPARISON NETWORK, Dairy report 2009, p. 158.
- ⁱⁱⁱ USDA, ECONOMIC RESEARCH DEPARTMENT, Briefing room, Dairy policy, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : <http://www.ers.usda.gov/briefing/dairy/policy.htm>.
- ^{iv} GOUIN, Daniel-Mercier, La gestion de l'offre dans le secteur laitier, un mode de régulation toujours pertinent, 2004, p. 34.
- ^v USDA, FOREIGN AGRICULTURAL SERVICES, Dairy export incentive program, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : <http://www.fas.usda.gov/excredits/deip/deip-new.asp>.
- ^{vi} CORNELL UNIVERSITY LAW SCHOOL, US code, National dairy market loss program, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : http://www.law.cornell.edu/uscode/7/usc_sec_07_00007982----000-.html.
- ^{vii} USDA, ECONOMIC RESEARCH DEPARTMENT, Briefing room, Dairy policy, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : <http://www.ers.usda.gov/briefing/dairy/policy.htm>.
- ^{viii} USDA, ECONOMIC RESEARCH DEPARTMENT, Milk pricing in the United States, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : <http://www.ers.usda.gov/publications/aib761/aib761.pdf>.
- ^{ix} USDA, Cooperative in the dairy industry, page consultée le 7 juillet 2010, adresse URL : <http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/cir116.pdf>.
- ^x COOPERATIVE WORKING TOGETHER, What is CWT?, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : http://www.cwt.coop/about/about_what.html.
- ^{xi} COOPERATIVE WORKING TOGETHER, Herd retirement frequently ask questions, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : http://www.cwt.coop/action/action_herd_faqs.html.
- ^{xii} COOPERATIVE WORKING TOGETHER, Herd retirement results, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : <http://www.cwt.coop/sites/default/files/pdf/past-herd-retirements-060210.pdf>.
- ^{xiii} COOPERATIVE WORKING TOGETHER, Bidding Procedures for the CWT Export Assistance Program, Effective November 1, 2008, page consultée le 30 juin 2010, adresse URL : <http://www.cwt.coop/sites/default/files/pdf/2008operatingprocedures.pdf>.
- ^{xiv} GOUIN, Daniel-Mercier, Mise à jour de l'étude sur la gestion de l'offre dans le secteur laitier, un mode de régulation toujours pertinent, 2008, p. 10.
- ^{xv} GOUIN, Daniel-Mercier, Mise à jour de l'étude sur la gestion de l'offre dans le secteur laitier un mode de régulation toujours pertinent, 2008, p. 4.
- ^{xvi} DAIRY AUSTRALIA, Dairy situation and outlook, 2008-2009, page consultée le 20 juillet 2010, adresse URL : <http://www.dairyaustralia.com.au>.

^{xvii} GOUIN, Daniel-Mercier, La gestion de l'offre dans le secteur laitier un mode de régulation toujours pertinent, 2004, p. 47.

^{xviii} DAIRY AUSTRALIA, Dairy situation and outlook, 2009-2010, page consultée le 15 juillet 2010, adresse URL : <http://www.dairyaustralia.com.au>.

^{xix} DAIRY AUSTRALIA, Cows and farms Dairy situation and outlook, 2009-2010, page consultée le 15 juillet 2010, adresse URL : <http://www.dairyaustralia.com.au>.

^{xx} DAIRY AUSTRALIA, Dairy situation and outlook, 2009-2010, page consultée le 15 juillet 2010, adresse URL : <http://www.dairyaustralia.com.au>.

^{xxi} DAIRY AUSTRALIA, Dairy situation and outlook, 2008-2009, page consultée le 16 juillet 2010, adresse URL : <http://www.dairyaustralia.com.au>.

^{xxii} ROYER, Annie. Analyse économique néo-institutionnelle de la mise en marché collective – Application au secteur laitier, octobre 2009, p. 45.

^{xxiii} ROYER, Annie. Analyse économique néo-institutionnelle de la mise en marché collective – Application au secteur laitier, octobre 2009, p. 216.

^{xxiv} DAIRY UK, The white paper – a report on the dairy UK industry, june 2010, p. 26, page consultée le 26 juillet 2010, adresse URL : http://www.dairyuk.org/component/option,com_docman/task,cat view/gid,110/Itemid,308/.

^{xxv} MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE, Agreste statistiques, Une campagne laitière 2009-2010 très morose, page consultée le 10 septembre 2010, adresse URL : http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf_lait1005note.pdf

^{xxvi} GOUIN, Daniel-Mercier, Mise à jour de l'étude sur la gestion de l'offre dans le secteur laitier, un mode de régulation toujours pertinent, 2008.

^{xxvii} COMMISSION EUROPÉENNE, Direction générale des politiques internes de l'union, Quel avenir pour le lait?, http://ec.europa.eu/agriculture/events/milk-conference-2010/niculescu_pe_fr.pdf, p. 4.

^{xxviii} ROYER, Annie. Analyse économique néo-institutionnelle de la mise en marché collective – Application au secteur laitier, octobre 2009, p. 299.

^{xxix} ROYER, Annie. Analyse économique néo-institutionnelle de la mise en marché collective – Application au secteur laitier, octobre 2009, p. 279.

Liste des tableaux et graphiques

TABLEAUX

- Tableau 1 : Portrait statistique de l'industrie laitière québécoise
- Tableau 2 : Évolution du revenu net agricole familial des producteurs de lait et du revenu familial d'une famille biparentale au Québec (\$)
- Tableau 3 : Évolution du chiffre d'affaires et des excédents financiers avant ristourne dégagés par Agropur (millions de \$)
- Tableau 4 : Évolution du bénéfice net, du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement pour le secteur Produits laitiers Canada, Europe et Argentine (SPLCEA) et le secteur Produits laitiers des États-Unis (SPLUS) de Saputo inc. (millions de \$)

GRAPHIQUES

- Graphique 1 : Répartition des classes d'utilisation du lait en matières grasses (%)
- Graphique 2 : Évolution du prix cible, du prix P5 et du coût de production de la CCL (2001-2010)
- Graphique 3 : Évolution de la flotte de camions des transporteurs de lait québécois
- Graphique 4 : Comparaison de l'évolution de l'IPC Ensemble aliments, l'indice des produits laitiers et de l'indice du prix cible du lait (1975 = indice 100)
- Graphique 5 : Part d'utilisation du lait aux États-Unis, 2007
- Graphique 6 : Part d'utilisation du lait en Australie, 2007
- Graphique 7 : Évolution des paiements couplés au secteur de la production laitière dans le cadre du FEOGA
- Graphique 8 : Évolution des paiements au secteur agricole dans son ensemble dans le cadre du FEOGA et du FEADR
- Graphique 9 : Part d'utilisation du lait au Royaume-Uni, 2007
- Graphique 10 : Part d'utilisation du lait en France, 2007
- Graphique 11 : Évolution mensuelle de l'indice du prix à la production (indice 100 = janvier 2007)
- Graphique 12 : Évolution de l'indice du prix à la production du lait Canada, États-Unis et Australie (\$ constants) (indice 100 = 1981)
- Graphique 13 : Évolution de l'indice du prix à la production du lait Canada France et Royaume-Uni (\$ constants) (indice 100 = 1981)
- Graphique 14 : Évolution de l'IPP et de l'IPCPL, Canada (indice 100 = 1981) (\$ constants)
- Graphique 15 : Évolution de l'IPP et de l'IPCPL, États-Unis (indice 100 = 1981) (\$ constants)
- Graphique 16 : Évolution de l'IPP et de l'IPCPL, Australie (indice 100 = 1981) (\$ constants)
- Graphique 17 : Évolution de l'IPP et de l'IPCPL, Royaume-Uni (indice 100 = 1981) (\$ constants)
- Graphique 18 : Évolution de l'IPP et de l'IPCPL, France (indice 100 = 1981) (\$ constants)
- Graphique 19 : Évolution de la marge agrégée des transformateurs sur la base des variations entre IPP et de IPCPL Australie, États-Unis et Canada
- Graphique 20 : Évolution de la marge agrégée des transformateurs sur la base des variations entre IPP et IPCPL, France, Royaume-Uni et Canada
- Graphique 21 : Évolution en pourcentage de la part du producteur sur le prix du lait au consommateur
- Graphique 22 : Prix d'un panier de produits laitiers dans différents pays avril 2008
- Graphique 23 : Variation de l'indice de production du lait en volume
- Graphique 24 : Variation de l'indice de production du lait en volume

ANNEXE 1

Contingent tarifaire et tarif au-delà des engagements d'accès pour certains produits laitiers

Année civile	Contingent tarifaire 000 kg	Tarifs au-delà des engagements d'accès
Lait	64 500	241 % mais pas moins de 34,50 \$/hl
Lait évaporé	12	259 % mais pas moins de 78,9 ¢/kg
Fromage	20 412	245,5 % mais pas moins de ¢/kg qui varie selon le type de fromage
Yogourt	332	237,5% mais pas moins de 46,6 ¢/kg
Crème glacée	484	265 % mais pas moins de 1,15 \$/kg
Poudre de lait écrémé	0	201,5 % mais pas moins de 2,01 \$/kg
Poudre de lait entier	0	243 % mais pas moins de 2,82 \$/kg
Concentré protéines de lait	4 345	270 % mais pas moins de 3,15 \$/kg
Matières protéiques de lait	10 000	270 % mais pas moins de 3,15 \$/kg
Année laitière	Contingent tarifaire 000 kg	Tarifs au-delà des engagements d'accès
Beurre	3 274	298,5 % mais pas moins de 4 \$/kg
Crème	394	292,5 % mais pas moins de 2,48 \$/kg
Poudre de lactosérum	3 198	208 % mais pas moins de 2,07 \$/kg

Exemples de produits importés sans contingent tarifaire

- Caséine
- Colle de caséine pour fabrication ruban gommé, enduit abrasif
- Caséinates
- Colles de caséine
- Lactosérum concentré
- Lactosérum condensé ou évaporé, concentré ou non, sucré ou non
- Lactosérum modifié
- Lactosérum concentré ou non, sucré
- Albumine du lait
- Lait au chocolat
- Boissons laitières certifiées biologiques
- Boissons laitières non certifiées biologiques
- Mélange d'huile de beurre sucrée

ANNEXE 2

Extrait de la convention de mise en marché du lait

Principes

2.01 Les Parties conviennent que la gestion des conventions de mise en marché doit, de façon générale :

- 1) permettre d'optimiser l'utilisation du lait produit au Québec; cet objectif doit être poursuivi en assurant aux producteurs laitiers un revenu moyen correspondant à leur travail et leurs investissements, en priorisant la satisfaction des besoins des marchés en produits de qualité et en respectant les engagements pris par le Québec, dans le cadre d'ententes fédérales-provinciales ou internationales;
- 2) favoriser le développement de l'industrie laitière québécoise; pour que le lait produit au Québec soit transformé par des entreprises faisant affaires au Québec, il est nécessaire d'instaurer des règles d'approvisionnement qui priorisent la fabrication de produits faisant l'objet d'une demande dynamique ou en croissance sur les marchés domestiques ou internationaux et qui incitent, par la concurrence entre elles, les entreprises québécoises à se diriger vers ces produits;
- 3) fournir aux entreprises québécoises les moyens de s'adapter à la concurrence extérieure et aux changements qui surviennent sur les marchés; si les conditions de mise en marché doivent fournir la stabilité nécessaire à la planification des investissements, à la fois par leur simplicité et leur prévisibilité, elles doivent surtout être suffisamment flexibles pour permettre à une entreprise donnée de s'adapter aux changements des marchés;
- 4) au nom de l'équité, être identiques pour toutes les entreprises et prévoir, en cas de modification, une transition par rapport aux règles passées; il est entendu que l'application de ce principe doit se faire en favorisant, par certains moyens particuliers, le développement des activités en région et en reconnaissant la nécessité de maintenir des capacités minimales de transformation de certains produits, afin de faire face aux fluctuations de la production et de la demande.