

**Discussion du rapport de Groupe d'Analyse intitulé  
« Les surplus de sirop d'érable, le contingentement de la production et le  
dommage causé aux érablières-transformateurs »**

Maurice Doyon Ph.D.  
Université Laval

Février 2007

## Table des matières

1. Introduction.....	3
2. Points importants de l'étude de Groupe d'Analyse .....	3
3. Contexte historique et justification économique de l'agence de vente et du contingentement .....	4
3.1. Historique.....	4
3.2. Justification économique de la mise en marché acéricole .....	6
3.2.1. La compétition parfaite .....	6
3.2.2. Le monopole .....	8
3.2.3. La tragédie des communaux .....	8
3.2.4. Le secteur acéricole québécois.....	9
4. Analyse critique des principaux points soulevés par l'étude de Groupe d'Analyse (GA) .....	12
4.1. Efficacité d'une baisse de prix à la ferme .....	12
4.2. Questionnement de l'efficacité du contingentement et de l'agence de vente .....	16
4.3. Les dommages causés aux producteurs acéricoles et aux érablières-transformateurs par le contingentement .....	22
4.3.1. La rentabilité vient avec la taille .....	23
4.3.2. L'incidence négative du contingent au niveau de la production.....	25
4.3.3. L'incidence négative du contingent au niveau de la transformation .....	27
5. Une demande de plan conjoint pour les érablières-transformateurs .....	33
6. Résumé-Conclusion .....	36

## 1. Introduction

---

La firme de consultation Groupe d'Analyse (GA) a produit un rapport pour le compte de l'Association des érablières-transformateurs des produits de l'éérable du Québec. L'étude de GA analyse, notamment, l'impact du contingentement en production acéricole de point de vue économique et d'un point de vue financier pour les érablières-transformateurs. Le présent document questionne certains éléments de l'étude de GA d'un point de vue économique et à la lumière des données des récoltes 2005 et 2006. Dans un premier temps, un résumé des points importants du rapport de GA est présenté. Suit une justification économique de la création de l'agence de vente et de la mise en place du contingentement. Une analyse critique des trois principaux points du rapport de GA est par la suite effectuée, avant de conclure le document.

## 2. Points importants de l'étude de Groupe d'Analyse

---

Le rapport des professeurs Fortin et Van Audenrode présenté à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec se compose de trois sections. Dans la première, les auteurs décrivent les particularités de la production acéricole caractérisée par une variabilité des rendements à l'entaille. Une discussion sur les marchés extérieurs, les prix à la ferme et les stratégies de stabilisation du prix utilisées prend également place. **En résumé, les auteurs suggèrent qu'une politique de baisse de prix à la ferme serait préférable à la politique de maintien des prix à la ferme et de contingentement pratiquée présentement par l'agence de vente.**

La deuxième partie de l'étude introduit historiquement l'agence de vente et le contingentement en traitant des avantages et inconvénients de ce dernier. Des hypothèses quant à l'impact du contingentement sur la rentabilité en relation avec la taille des entreprises sont également présentées. **En résumé, les auteurs questionnent l'efficacité du contingentement à limiter la production et concluent que les plus grandes entreprises sont les plus affectées financièrement par le contingentement.**

Dans la troisième partie de leur étude, les auteurs se concentrent sur la situation des érablières-transformateurs. **En résumé, les auteurs concluent que les impacts financiers négatifs du contingentement sont tels pour les érablières-transformateurs que ces derniers sont voués à disparaître comme entité économique et que leur disparition constituerait une lourde perte pour l'industrie.**

### 3. Contexte historique et justification économique de l'agence de vente et du contingentement<sup>1</sup>

Compte tenu des questionnements des professeurs Fortin et Van Audenrode quant à l'agence de vente et au contingentement, il semble important de replacer la production acéricole dans son contexte historique et de se remémorer la justification économique de l'agence de vente et du contingentement.

#### 3.1. Historique

Durant les dix années qui ont précédé le contingentement, le secteur de la production acéricole du Québec a connu une période de croissance rapide, passant de 18,1 millions d'entailles en 1993 à 34 millions d'entailles en 2003. Entre 1997 et 2003, on dénote un développement accéléré des érablières, rendu possible entre autres par la présence de nouvelles techniques de collecte de l'eau d'érable et un accès facile au financement. Les entailles en forêt privée comptent pour environ 80 % des 10 millions de nouvelles entailles recensées durant cette période. Cette augmentation du potentiel de production s'est fait sentir de façon concrète dans la hausse du niveau de production. Ainsi, entre 1993 et 1997, on observe une production moyenne de 46,9 millions de livres de sirop d'érable alors que cette moyenne passe à 72,9 millions de livres pour les six années suivantes. Le Québec demeure le principal producteur avec près de 80 % de la production mondiale de sirop d'érable.

Au niveau de la demande, les exportations de 32,2 millions de livres de 1993 s'avèrent être plus du double de celles de 1989 qui se situaient à 14,8 millions de livres. Les ventes à l'étranger ont par la suite atteint 46,1 millions de livres en 1998 et 54,7 millions de livres en 2003. Malgré cette performance respectable (+ 70 % depuis 1993) et une bonne progression des ventes sur le marché domestique depuis 1997, l'industrie acéricole du Québec était néanmoins face à une problématique d'accumulation de surplus. En fait, sur cette période de 10 ans, les exportations et la consommation intérieure ont dépassé la production pour les seules années 1993 et 1995. À la fin de la récolte 2005, les surplus atteignaient 60 millions de livres soit à peu près l'équivalent du marché annuel pour le sirop en vrac (vendu en grands contenants).

L'adoption du Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec constitue l'un des derniers développements dans les démarches entreprises par les producteurs de sirop d'érable dans l'organisation de la mise en marché de leur produit. À la fin des années 1980, les producteurs font déjà face à des surplus importants. En 1990, le

---

<sup>1</sup> Cette section est adaptée de Doyon, M et J. Nolet *Un programme complémentaire en acériculture au Québec : argumentaire* Rapport de recherche, Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation, Université Laval, et ÉcoRessources Consultants, 2004

premier plan conjoint provincial adopté par les producteurs acéricoles visait à encadrer les transactions entre ces derniers et les acheteurs de sirop. Malgré la mise en place du plan conjoint, l'accumulation de surplus pousse les prix à la ferme vers le bas et ils atteignent 1,30 \$/livre en 1993.

C'est lors de cette même année que les acériculteurs et les transformateurs de sirop mettent sur pied le Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec (RCPEQ). La mission de ce nouvel organisme consiste à prendre en charge la gestion et la vente des surplus de sirop d'érable, et ce, dans le but d'assurer un approvisionnement constant du marché, de ramener le niveau des stocks à un niveau jugé normal et de garantir un revenu adéquat aux producteurs de sirop d'érable. Le rachat et l'entreposage des surplus de production constituent un des moyens adoptés par le RCPEQ pour éviter un effondrement des prix à la ferme semblable à celui du début des années 1990.

Au milieu des années 1990, une croissance graduelle de la production et des exportations jumelée à la politique de rachat des surplus, a contribué à la hausse des prix à la ferme. Malgré ses succès initiaux, le RCPEQ a connu une période de crise au début des années 2000, suivant deux années records de production, limitant grandement l'efficacité de ses interventions et menant éventuellement à la fin de ses activités en 2002. L'agence de vente des producteurs acéricoles a succédé à cette structure en février 2002. Le règlement approuvé par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) relatif à cette agence lui confie le rôle d'agent exclusif de la vente de sirop d'érable en grands contenants et donne à cette dernière un outil pour l'organisation d'une mise en marché « *ordonnée et efficace* ». L'agence ne paie les acériculteurs que sur la base du sirop vendu et a introduit le principe du soutien, par l'ensemble des producteurs acéricoles, des frais reliés à la gestion et à l'entreposage des surplus accumulés.

En 2004, en réponse à une augmentation continue du nombre d'entailles et du niveau de production, la FPAQ a choisi de pousser plus loin sa démarche d'organisation d'une mise en marché ordonnée en implantant le principe du contingentement de la production. Chaque producteur de sirop d'érable qui désire vendre du sirop en grands contenants s'est vu attribuer un contingent sur la base d'années de référence. À partir de 2005, l'agence de vente ne paie l'avance que sur les quantités de sirop d'érable produites à l'intérieur des limites imposées à chaque producteur. L'objectif de l'agence de vente étant de limiter l'augmentation de la production, permettant du coup à la croissance de la demande de rattraper celle de l'offre et de réduire les stocks à leur niveau stratégique (soit environ 50 % de la demande) tout en maintenant un prix à la ferme qui permette aux producteurs d'obtenir un revenu adéquat.

### 3.2. Justification économique de la mise en marché acéricole

Trois concepts économiques sont nécessaires pour notre justification. Ces trois concepts sont la situation de compétition parfaite, la situation de monopole et la problématique du communal (bien commun).

#### 3.2.1. *La compétition parfaite*

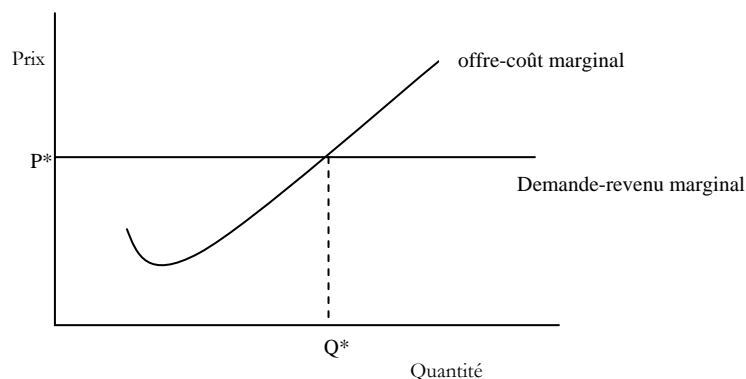
La représentation idéaliste d'un marché, en matière de structure, est le marché de compétition parfaite. Les caractéristiques de ce marché sont :

- produits homogènes;
- information parfaite;
- pleine mobilité des ressources;
- absence de contraintes artificielles;
- grand nombre d'acheteurs et de vendeurs.

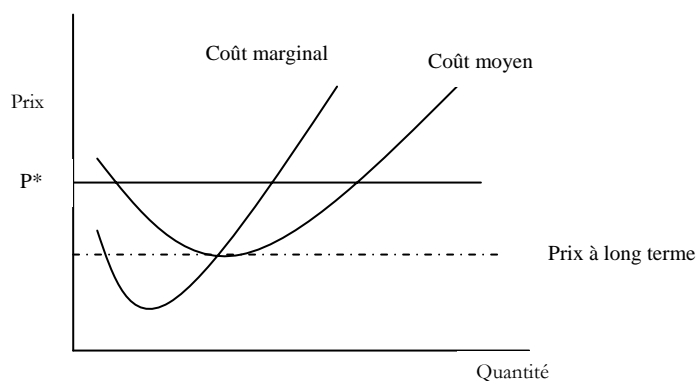
Un produit homogène n'implique pas nécessairement que tous les biens d'un marché soient identiques, mais plutôt qu'il y a une certaine standardisation au niveau des biens échangés. Ce rôle est souvent joué par un système de classification. La condition d'information parfaite veut dire que toute l'information pertinente concernant le marché est disponible, et que chaque participant au marché a la même information que les autres. Quant à la pleine mobilité des ressources, elle signifie que les actifs sont liquides et accessibles et les travailleurs mobiles. L'absence de contraintes artificielles fait référence à l'absence de coûts de transaction et d'externalités. La dernière condition, soit un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, implique qu'aucun participant n'est suffisamment important pour affecter individuellement les variables du marché, tels les prix et quantités (Carlton et Perloff, 2000).

En acériculture, tout comme en agriculture en général, les acheteurs sont généralement beaucoup moins nombreux que les producteurs et les actifs sont nettement plus fixes que mobiles. En effet, une cabane à sucre peut difficilement être reconvertie en autre chose et la tubulure installée peut difficilement être revendue.

En compétition parfaite, chaque vendeur fait face à une demande horizontale (Figure 1), puisque ses actions de production n'ont pas d'impact sur le marché. On dit alors que la firme est preneuse de prix.

**Figure 1 - La firme en compétition parfaite**

En compétition parfaite, si les entreprises actives font un profit économique, d'autres entreprises vont entrer sur le marché. L'offre devient alors supérieure à la demande, poussant les prix plus bas. Les entreprises ayant les structures de coûts les plus élevées vont alors quitter le marché, réduisant du coup l'offre et faisant augmenter les prix. Ce cycle se poursuit jusqu'à l'atteinte du point minimum de la courbe de coût moyen de long terme (Figure 2).

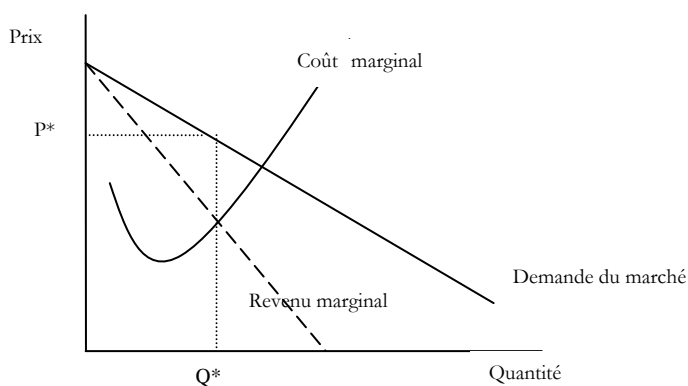
**Figure 2 - L'équilibre de long terme pour une firme**

Toutefois, des changements technologiques, des changements dans le coût des intrants et dans le cas du sirop d'érable, de fortes variations saisonnières font en sorte que l'équilibre n'est jamais atteint et que le marché est constamment en recherche d'un équilibre (cycle). Ce phénomène est particulièrement sévère en acériculture à cause de la fixité des actifs et de la forte variance de la production d'une saison à l'autre. Ainsi, les ajustements de l'offre sont beaucoup moins rapides que les prédictions théoriques et les conséquences des ajustements beaucoup plus sévères, notamment à cause de la relative immobilité des ressources.

### 3.2.2. Le monopole

À l'opposé du marché parfaitement compétitif, il y a le marché de monopole. Un monopole peut être défini comme étant une structure de marché dans laquelle un seul vendeur d'un bien, pour lequel il n'y a pas de proche substitut, accapare tout le marché. Contrairement à l'entreprise qui évolue dans un contexte de compétition parfaite et qui est preneuse de prix, le monopoleur choisit son propre prix en sachant que celui-ci influencera la quantité de biens vendus (Figure 3). Le monopoleur choisit son niveau de production à l'endroit où son coût marginal est égal à son revenu marginal. Une fois le niveau de production choisi, le prix est déterminé en reportant la quantité sélectionnée sur la courbe de demande du marché, qui est également la courbe de demande de la firme en situation de monopole.

Figure 3 - La firme en situation de monopole



Chaque fois qu'une entreprise peut influencer le prix qu'elle reçoit pour son produit ou le prix qu'elle paie pour ses achats, nous dirons que cette entreprise possède un pouvoir de marché. Le monopole étant le cas extrême de pouvoir de marché, alors que la compétition parfaite est le cas extrême d'absence de pouvoir de marché.

La firme en situation de monopole, en comparaison avec celle en situation de compétition parfaite, a donc :

- pleine coordination de son offre;
- contrôle des quantités offertes;
- fait face à la demande du marché (courbe de demande avec pente négative);
- des profits supérieurs à la firme en compétition parfaite.

### 3.2.3. La tragédie des communaux

Lloyd (1833) a été le premier à décrire la très vieille problématique des communaux. Imaginez un très grand pâturage qui est ouvert à tous les éleveurs du village. L'incitatif individuel de chaque éleveur est de



maximiser ses gains. Pour chaque éleveur, l'ajout d'une tête lui permettra de vendre une bête de plus et donc d'augmenter son profit individuel. Il est également conscient que cet ajout réduira la quantité d'herbe disponible pour les autres bêtes. Toutefois, cet impact négatif sera dilué sur l'ensemble des éleveurs alors que le gain sera concentré sur celui qui ajoute une tête de bétail. Chaque éleveur a donc intérêt à augmenter la taille de son cheptel, ce qui éventuellement résultera en une surutilisation du pâturage et en des profits moindres pour tous. Frank (2001), se réfère à ce comportement comme étant « une bonne idée d'un point de vue individuel, mais stupide d'un point de vue collectif ».

#### ***3.2.4. Le secteur acéricole québécois***

D'un point de vue théorique, le secteur acéricole québécois est unique du fait qu'au niveau microéconomique ou de la firme, le secteur, sous plusieurs aspects, s'approche de la situation de compétition parfaite. En effet, chaque producteur fait face à une demande horizontale du fait que ses décisions de production n'affectent pas le prix et le produit est relativement homogène. Toutefois, traditionnellement, les acheteurs possédaient un pouvoir de marché de par leur faible nombre, la faible mobilité des ressources des producteurs et de meilleures informations que les vendeurs quant aux quantités et aux prix. Par contre, au niveau macroéconomique ou du marché, le secteur acéricole québécois est en situation de quasi-monopole avec plus de 80 % de la production mondiale de sirop d'érable. Or, il semble que les producteurs historiquement obtenaient un prix à la ferme moindre que celui de compétition parfaite à cause des imperfections de marché, ce dernier prix étant lui-même moindre que celui en situation de monopole. De plus, cette situation combinée aux fortes fluctuations naturelles de production faisait en sorte que les producteurs devaient faire face à de très fortes variations de prix à la ferme d'une année à l'autre.

Dans le but d'améliorer leur rapport de force dans le marché, les producteurs acéricoles du Québec ont mis en place une agence de vente pour le sirop en vrac. Cette agence de vente, dans un premier temps, rétablit un rapport de force plus équilibré entre vendeurs et acheteurs en regroupant l'offre de vrac et en générant et diffusant l'information quant aux prix à la ferme et quantités. Dans un deuxième temps, elle permet une pleine coordination de presque toute l'offre de sirop en vrac, qui rappelons-le, est une des distinctions du monopole en comparaison avec la compétition parfaite.

Plusieurs autres productions orientées vers les exportations, ont mis en place avec succès des agences de vente. Pensons aux productions bovine et porcine. Il existe par contre une différence fondamentale entre ces deux productions et la production acéricole qui fait en sorte que, paradoxalement, une agence de vente en acériculture s'autodétruit d'autant plus rapidement qu'elle est efficace. Cette différence est la situation

de quasi-monopole de l'acériculture. En effet, les productions bovine et porcine québécoises s'approchent d'un point de vue macroéconomique de la situation de compétition parfaite. C'est-à-dire que le Québec est preneur de prix dans le porc et le bœuf, la production québécoise n'est qu'une faible fraction de la production nord-américaine et la détermination du prix se fait au niveau nord-américain. Ainsi, si l'agence de vente du porc ou du bœuf, en rétablissant un rapport de force plus équilibré, fait augmenter les prix localement, la hausse de production au Québec n'a pas d'impact sur l'offre globale et le prix de référence, soit le prix nord-américain.

Toutefois, dans le cas du sirop d'érable, si l'agence de vente est efficace à faire augmenter les prix à la ferme, la hausse de production qui s'en suit se reflète directement sur l'offre globale puisque le Québec contrôle presque entièrement l'offre mondiale de vrac. Il en résulte donc de fortes pressions à la baisse sur les prix à la ferme. Pour contrer cette pression à la baisse sur les prix, une partie de la production peut être retirée du marché par l'agence de vente sous forme de stocks. Toutefois, le maintien des prix à la ferme favorise toujours une augmentation de la production, la capacité d'intervention au niveau des stocks étant limitée, éventuellement le système va craquer sous les stocks et se retrouver devant une impasse.

Une comparaison de cette situation avec le monopole nous permet de constater que ce dernier ne fait jamais face à un tel problème puisque le monopole, non seulement possède une pleine coordination de l'offre, mais contrôle également les quantités produites ou l'offre globale. L'agence de vente que nous avons décrite opère dans un environnement macroéconomique de situation de quasi-monopole, mais ne possède pas tous les outils ou pouvoir du monopole, d'où sa problématique d'offre excédentaire. Pour remédier à ce problème, l'agence de vente pourrait demander aux producteurs acéricoles québécois de réduire leur offre à un niveau donné sur une base volontaire. Toutefois, les incitatifs vont mener à la tragédie des communaux, rendant cette option impossible. En effet, l'incitatif individuel de chaque producteur est de produire un peu plus, en espérant que les autres vont réduire leur production. Cela permet à notre producteur de vendre plus de sirop et donc d'augmenter son profit individuel. Comme chaque producteur a le même incitatif et qu'il soupçonne que d'autres producteurs ne respecteront pas la directive, peu de producteurs respecteront la contrainte volontaire. Cela résultera éventuellement en une surproduction, à l'effondrement des prix à la ferme et à des profits moindres pour tous.

Le tableau 1 illustre cette problématique. On y présente les résultats d'une simulation reproduisant le comportement de propriétaires d'entreprises spécialisées au Québec (10 000 entailles) qui ne font face à aucun contingentement de l'offre, pour observer l'évolution des stocks de sirop à gérer par l'agence de vente.

Comme on peut le constater, la croissance de la production étant supérieure à la croissance des quantités demandées, loin de se résorber les stocks continuent de croître à un rythme rapide. Sur la base d'un rapport actuariel (Normandin et Beaudry, 2003) l'hypothèse que la réserve stratégique (stock) sur les ventes annuelles correspondrait à un ratio d'environ 0,5 est utilisée. Or, sans limitation de la production, ce ratio passe de 0,97 en 2005 à 1,85 en 2015. Il est peu probable que l'agence de vente puisse soutenir de tels stocks, le système risque de faire face à une impasse avant cette date.

**Tableau 1 - Situation où les producteurs acéricoles ne font face à aucune forme de contingent, impact national sur le ratio stocks/demande**

	2005	2007	2009	2011	2013	2015
<b>Nombre d'entailles sous contingent <sup>(1)</sup></b>	32 380 592	34 352 570	36 444 642	38 664 120	41 018 765	43 516 808
<b>Rendement moyen par entaille <sup>(2)</sup></b>	2,35	1,90	2,53	2,35	1,90	2,53
<b>Livraison réelle <sup>(3)</sup></b>	71 528 728	61 353 690	86 672 647	85 409 042	73 259 515	103 491 673
<b>Marché (+x% par année) <sup>(4)</sup></b>	62 000 000	67 059 200	70 454 072	74 020 809	77 768 113	81 705 124
<b>Variation des stocks</b>	9 528 728	-5 705 510	16 218 575	11 388 232	-4 508 598	21 786 549
<b>Volume des stocks début année</b>	60 000 000	95 339 289	92 407 439	106 629 137	149,957 691	151 122 669
<b>Ratio stocks/demande</b>	0,97	1,42	1,31	1,44	1,93	1,85

- (1) Hypothèse que le nombre d'entailles croît au rythme de 3 % par année jusqu'en 2015, exclut le sirop en petits contenants non assujetti au contingent.
- (2) Le rendement par entaille des 6 dernières années est répété par cycle de 5 ans.
- (3) Les livraisons réelles reposent sur l'hypothèse que 94 % de la capacité de production est produite; cette hypothèse repose sur les données de la FPAQ.
- (4) Hypothèse que la demande croît de 4 % par an entre 2005 et 2007 pour croître ensuite de façon constante à 2,5 %/an.

Source : ÉcoRessources Consultants

Devant cette problématique, la mise en place d'une forme de contingentement de la production apparaît comme étant une suite logique, permettant à l'agence de vente un contrôle sur l'offre, tout comme le fait le monopole. La prise en charge de façon collective par l'agence de vente, du contingentement, limite la problématique du communal. Ainsi, l'organisation de la mise en marché basée sur le contingentement fait en sorte que chaque producteur accepte de céder une partie de sa liberté d'action individuelle au profit du mieux-être de l'ensemble. Le niveau d'intervention du contingentement se situe à deux niveaux. Premièrement, le contingentement limite ou élimine la croissance du nombre d'entailles. Deuxièmement, comme la capacité de production entaillée est présentement supérieure aux besoins du marché, le contingentement peut limiter cette dernière.

Le tableau 2 présente une simulation réalisée en 2004 sur l'impact du contingentement sur l'évolution des stocks et sur le ratio stocks/demande, lorsque le nombre d'entailles cesse de croître et que la capacité de production entaillée est également contingentée.

**Tableau 2 - Situation où les producteurs acéricoles cessent de produire une fois leur cible intra quota atteinte, impact national sur le ratio stocks/demande**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Nombre d'entailles sous contingent</b>	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592
<b>Cible intra quota</b>	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10
<b>Livraison réelle <sup>(1)</sup></b>	63 919 289	63 919 289	57 831 737	63 919 289	63 919 289	60 571 135	63 919 289
<b>Marché (+x% par année) <sup>(2)</sup></b>	62 000 000	64 480 000	67 059 200	68 735 680	70 454 072	72 215 424	74 020 809
<b>Variation des stocks</b>	1 919 289	-60 711	-9 227 463	-4 816 391	-6 534 783	11 644 288	10 101 521-
<b>Volume des stocks début année</b>	60 000 000	61 919 289	61 358 577	52 131 115	47 314 723	40 779 940	29 135 651
<b>Ratio stocks/demande</b>	0,97	0,96	0,91	0,76	0,67	0,56	0,39

(1) Les livraisons réelles reposent sur l'hypothèse que 94 % de la capacité de production est produite; cette hypothèse repose sur les données de la FPAQ.

(2) Hypothèse que la demande croît de 4 % par an entre 2005 et 2007 pour croître ensuite de façon constante à 2,5 %/an.

Source : ÉcoRessources Consultants

Comme on peut le constater, le contingentement mis en place par la FPAQ impliquant une stabilisation du nombre d'entailles au niveau de 2005 ainsi qu'une réduction des capacités entaillées à 2,10 livres par entaille, permet un rééquilibrage relativement rapide des stocks. Suivant les hypothèses utilisées ici, les stocks diminuent dès 2007 et le ratio stocks/demande passe sous la barre de 0,56 dès 2010, soit 6 ans après la mise en place du contingentement. Cette simulation indique que dès 2010 le contingentement sur la capacité entaillée peut être assoupli et le nombre d'entailles pourrait être augmenté, lui, à compter de 2011. Or, les résultats des saisons 2005 et 2006 sont en ligne avec cette simulation datant de 2004.

#### 4. Analyse critique des principaux points soulevés par l'étude de Groupe d'Analyse (GA)

##### 4.1. Efficacité d'une baisse de prix à la ferme

Dans la première partie de son rapport, GA suggèrent qu'une politique de baisse de prix à la ferme serait préférable à la politique de maintien des prix à la ferme et de contingentement pratiquée actuellement par l'agence de vente. Cette suggestion s'appuie sur le fait que dans un marché « décentralisé et purement concurrentiel » en situation de surplus, les baisses de prix permettent de réduire les surplus. Il va de soi que le

sirop d'érable répond à la loi de la demande qui stipule qu'une baisse de prix résulte en une augmentation de la consommation. À la limite, pour réduire le problème de surplus les producteurs pourraient vendre leur sirop à un prix ridiculement bas. Une baisse de prix n'est toutefois intéressante que si le coefficient d'élasticité prix de la demande de sirop d'érable est supérieur à 1 (valeur absolue). En d'autres mots, lorsque le prix du sirop est réduit de 1 % les ventes augmentent de plus de 1 %, par exemple 2 %, les revenus seront alors en progression. Or, GA calcule qu'une baisse de prix à la ferme de 10 % résulterait en une hausse de la consommation de 22 %. Dans pareil contexte, une baisse de prix à la ferme serait une opération rentable pour les producteurs.

Le calcul d'élasticité effectué par GA est donc central à l'argument d'efficacité d'une baisse de prix à la ferme à la place d'un contingentement. Toutefois, l'historique du secteur semble contredire l'argument qu'une baisse de prix à la ferme permettrait aux producteurs d'augmenter leurs revenus. En effet, les producteurs ont, au cours des 30 dernières années, expérimenté plusieurs cycles de hausse de production suivie de chutes de prix à la ferme importantes. Malgré cela, ces derniers ont tenté à plusieurs reprises de limiter les baisses de prix lorsqu'en situation d'offre excédentaire, la dernière tentative avant le système de mise en marché actuel étant le RCPEQ. Les producteurs ne semblent donc pas avoir perçu l'avantage des baisses de prix à la ferme. Cet avantage existe-t-il donc vraiment? Le calcul effectué par GA utilise le prix du sirop d'érable à la ferme et la consommation apparente au Canada pour la période 1994-2003. Un modèle économétrique simple est utilisé et ce modèle explique 45 % de la consommation par personne.

Cette approche n'est pas sans problème. Dans un premier temps, le modèle ne repose que sur 10 observations (données annuelles 1994-2003). Dans un deuxième temps, la simplicité du modèle utilisé (une seule variable explicative-le prix) laisse croire que des variables facilement disponibles, tels le revenu et le prix de substituts sucrant, n'ont pas été incluses par omission ou car elles ne sont pas significatives, laissant planer un doute sur la structure et le pouvoir explicatif du modèle. Dans un troisième temps, en utilisant le prix moyen pondéré du sirop, GA fait l'hypothèse que les variations de prix du sirop à la ferme sont parfaitement reflétées au détail. Or, la structure concurrentielle des acheteurs de sirop d'érable et des grands détaillants, caractérisée par un niveau de concentration important, pourrait laisser croire le contraire. En effet, une littérature abondante existe sur les cas d'asymétrie de transmission de prix en agriculture<sup>2</sup>. En d'autres mots, une baisse de prix à la ferme n'implique pas nécessairement une baisse de prix proportionnelle au détail. Quatrièmement, le calcul de GA ne s'applique qu'au Canada. Or, la plus grande

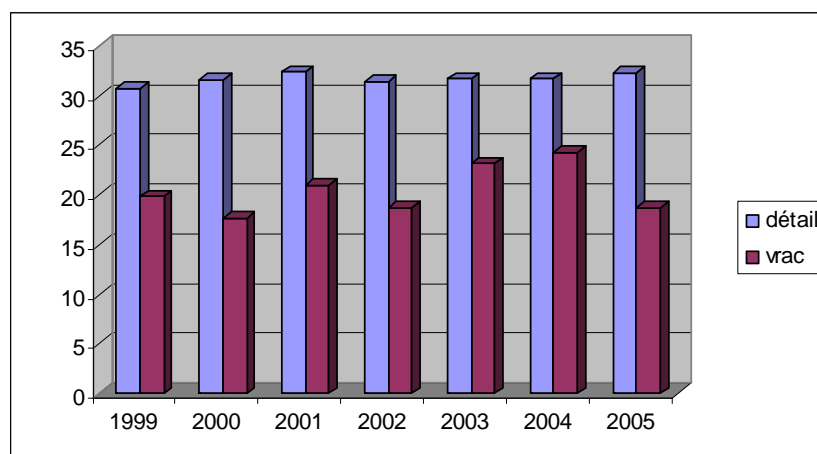
---

<sup>2</sup> Pour plus de détails sur la transmission asymétrique des prix voir Romain, R., Doyon, M. et M. Frigon. « Effect of State Regulations on Marketing Margins and Price Transmission Asymmetry: Evidence from the New York City and Upstate New York Fluid Milk Market », *Agribusiness : An International Journal*, Vol 18, No 3, été 2002: 301-316

part du sirop produit au Québec (70 %) est exportée vers les États-Unis. Les auteurs du rapport indiquent que leur calcul pour les États-Unis n'est pas concluant compte tenu de la faible variation des prix.

Il est en effet intéressant de comparer aux États-Unis l'évolution des prix du sirop en vrac et du sirop au détail, tel que reporté par le New England Agricultural Statistics. Le Graphique 1 reporte le prix de détail et de vrac dans l'État du Vermont pour la période 1999-2005<sup>3</sup>. Ce graphique indique une très faible variation du prix de détail (écart type de 0,57 avec une moyenne de 31,70) et un écart beaucoup plus important du prix du vrac (écart type de 2,45 avec une moyenne de 20,50). En fait, il existe une très faible corrélation (28 %) entre le prix de vrac et de détail au Vermont<sup>4</sup>.

**Graphique 1 - Comparaison du prix de détail et du prix moyen du vrac au Vermont, dollars US du gallon US, 1999-2005.**



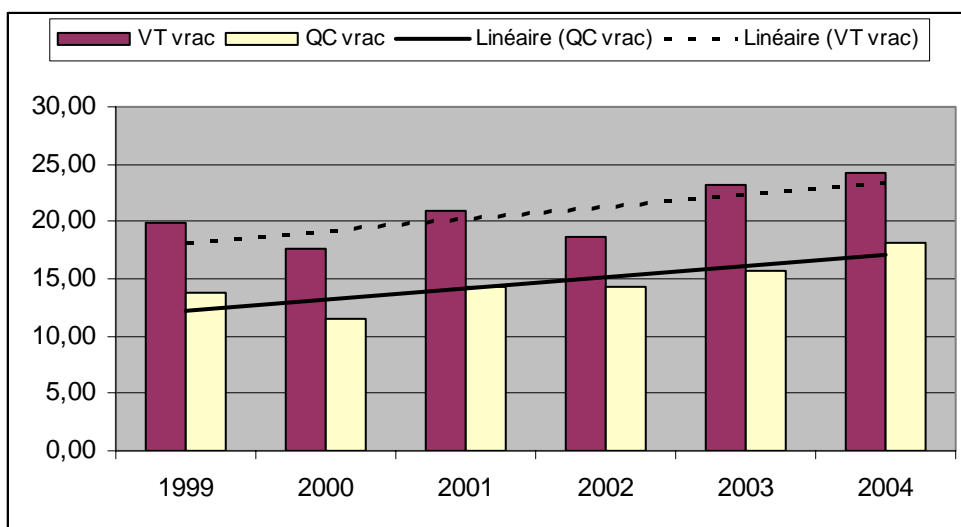
Source : New England Agricultural Statistics

À l'inverse, le prix de vrac du Québec et celui du Vermont sont très fortement corrélés (93 %) comme le démontrent les lignes de tendances du Graphique 2. Ce résultat n'est pas surprenant, il est en effet normal que le Québec, de par sa position dominante au chapitre de la production mondiale, influence fortement le prix du sirop d'érable aux États-Unis.

<sup>3</sup> Résultat 2005 préliminaire

<sup>4</sup> Calcul fait en utilisant 1999-2004, si 2005 est incluse le coefficient de corrélation diminue à 8 %

Graphique 2 - Prix moyen du vrac au Québec et au Vermont, dollars US du gallon US, 1999-2004.



Sources : New England Agricultural Statistics, Dossier Économique 2006, FPAQ

Le peu de corrélation entre le prix de détail et de vrac au Vermont jette un doute supplémentaire aux résultats d'élasticité prix de la demande calculés par GA. Malheureusement, nous n'avons pas été en mesure de trouver de prix de détail de sirop d'érable pour le Québec. Toutefois, même si le calcul de GA était pertinent, ce qui ne semble pas être le cas, ce dernier ne s'applique qu'au Canada et non aux États-Unis. Rappelons que les Américains accaparent plus de 70 % de la production québécoise et qu'aux États-Unis le prix de détail semble plutôt rigide. Bref, une baisse de prix du sirop d'érable de la part des acériculteurs québécois résulterait en une baisse de revenu puisque le prix de détail, du moins aux États-Unis, ne refléterait pas la baisse de prix du vrac.

Pour résumer ce point, nous contestons l'hypothèse qu'une baisse de prix serait bénéfique sur les revenus des producteurs sur les bases suivantes :

- Les acheteurs de sirop d'érable québécois en grands contenants sont concentrés, de même que la distribution alimentaire au Québec et au Canada, rendant peu probable l'hypothèse que les variations de prix à la ferme soient proportionnellement transmises aux consommateurs;
- La structure du modèle économétrique et le peu d'observations utilisées questionnent le pouvoir explicatif de ce dernier;
- GA n'a pas estimé d'élasticité prix pour le marché américain qui représente plus de 70 % de la demande pour le sirop d'érable québécois;
- Des données empiriques indiquent qu'il existe une faible corrélation entre le prix du vrac et le prix de détail du sirop d'érable dans l'État du Vermont et qu'une très forte corrélation existe entre le prix du vrac au Québec et celui du Vermont;
- Plus de 25 années de tentative d'organisation de la mise en marché collective du sirop d'érable au Québec laissent croire que si les baisses de prix étaient la solution au surplus, quelqu'un s'en serait rendu compte. Or, ce n'est pas le cas.

## 4.2. Questionnement de l'efficacité du contingentement et de l'agence de vente

L'étude de GA repose en partie sur la prémisse que le développement de marché est lent et demeurera faible dans le futur dans un contexte de contingentement, de hausse de la valeur du dollar canadien et de baisse de consommation d'édulcorants aux États-Unis :

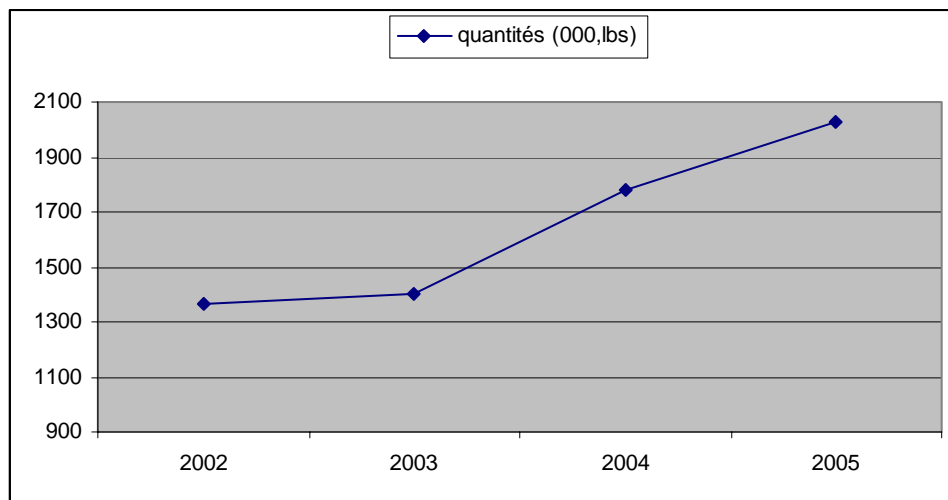
*Comme les marchés progressent lentement depuis 2002 (...) [p.13];  
 (...) la tendance générale des ménages américains à réduire leur consommation de toutes formes d'édulcorants naturels [p.10];  
 Un second frein aux exportations de sirop vers les États-Unis est apparu après 2002 : la forte appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain [p.10].*

Cette analyse, bien que reposant sur des faits exacts, a semble-t-il sous-estimé l'efficacité des campagnes promotionnelles orchestrées par l'agence de vente, une tendance santé favorable ainsi que les récents investissements dans la transformation acéricole. La récente stabilité au niveau des prix ainsi que les efforts promotionnels ne sont certainement pas étrangers à ces investissements.

Le graphique 3 indique que les ventes de sirop d'érable par les grands détaillants alimentaires québécois ont progressé de 33 % entre 2002 et 2005. Parallèlement, pour la même période les exportations québécoises de produits de l'érable ont progressé de 23 % en volume (Graphique 4) et de 23 % en valeur (Graphique 5). Plus important encore, si nous nous concentrons sur la période 2003-2005, les exportations québécoises ont progressé en moyenne de 9,5 % par année alors qu'en valeur elles ont progressé en moyenne de 11,8 % par année. Les exportations de produits de l'érable avec valeur ajoutée sont donc en progression. Cette excellente performance, rappelons-le, a été réalisée alors que pour la même période le dollar canadien s'appréciait de 38 % et que les Américains réduisaient leur consommation d'édulcorants naturels de façon significative. Il va sans dire que la prémisse de GA, à savoir que le développement de marché serait faible, s'est révélée fautive.

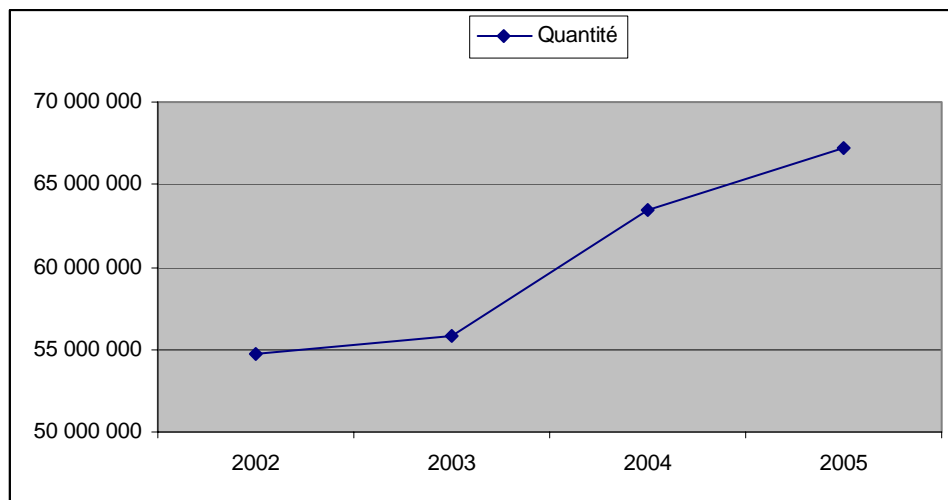


**Graphique 3 - Vente de sirop d'érable par les grands distributeurs alimentaires, Québec, 2002-2005 (en milliers de livres)**



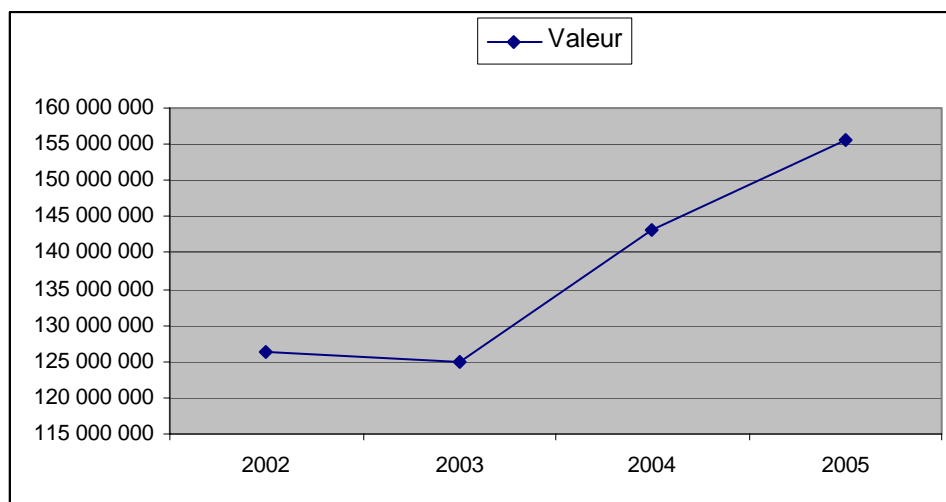
Source : ACNielsen Canada, août 2006, tiré de Monographie de l'industrie acéricole au Québec, 2006

**Graphique 4 : Volume des exportations québécoises de produits de l'érable, 2002-2005 (en livres)**



Source : Statistique Canada, commerce international des marchandises et MAPAQ

Graphique 5 - Valeur des exportations québécoises de produits de l'érable, 2002-2005 (en \$)



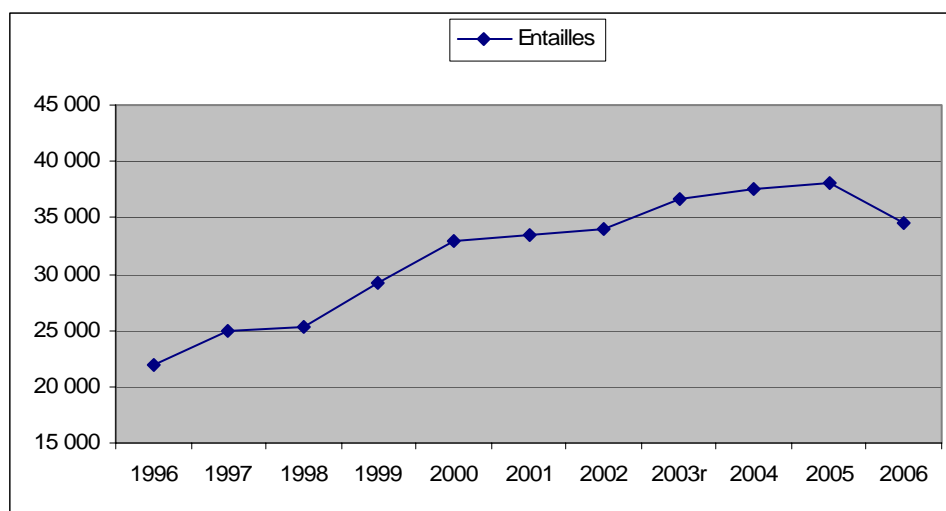
Source : Statistique Canada, commerce international des marchandises et MAPAQ

L'étude de GA par la suite questionne l'efficacité du contingentement « *Mais encore faut-il que les producteurs aient un certain espoir que le contingentement réussisse vraiment à atteindre ses buts, que ses avantages dépassent ses inconvénients* » [p.13]. Il est important de rappeler que le premier objectif du contingentement est de limiter ou éliminer la croissance du nombre d'entailles. Le deuxième objectif est de créer un incitatif afin que les producteurs limitent leur capacité entaillée actuelle, cette dernière étant jugée supérieure aux besoins du marché. L'objectif ultime étant de permettre à la consommation de rattraper la production.

Afin de vérifier l'impact du contingentement, l'évolution du nombre d'entailles, l'évolution de la quantité de sirop produite et l'évolution des stocks de sirop sont utilisées. Les données illustrées aux Graphiques 6 et 7 indiquent que de 1996 à 2005 le nombre d'entailles au Québec était en progression, avec de fortes progressions de 1996 à 2000 et de 2002 à 2004. Nous pouvons constater au Graphique 7 que de 2004 à 2005 une légère progression du nombre d'entailles est enregistrée, bien que le contingentement ait été mis en place en 2004. Cette hausse peut s'expliquer du fait que certains projets d'expansion étaient déjà amorcés lors de la mise en place du contingentement. Néanmoins, la tendance est claire, en 2005 la hausse du nombre d'entailles a été nettement ralentie et en 2006 pour la première fois en plus de 15 ans, le nombre d'entailles diminuait (Graphique 7)<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> La baisse du nombre d'entailles est attribuée au programme de retrait temporaire de la production offert par la FPAQ aux producteurs, en échange d'une compensation monétaire financée par l'ensemble des producteurs.

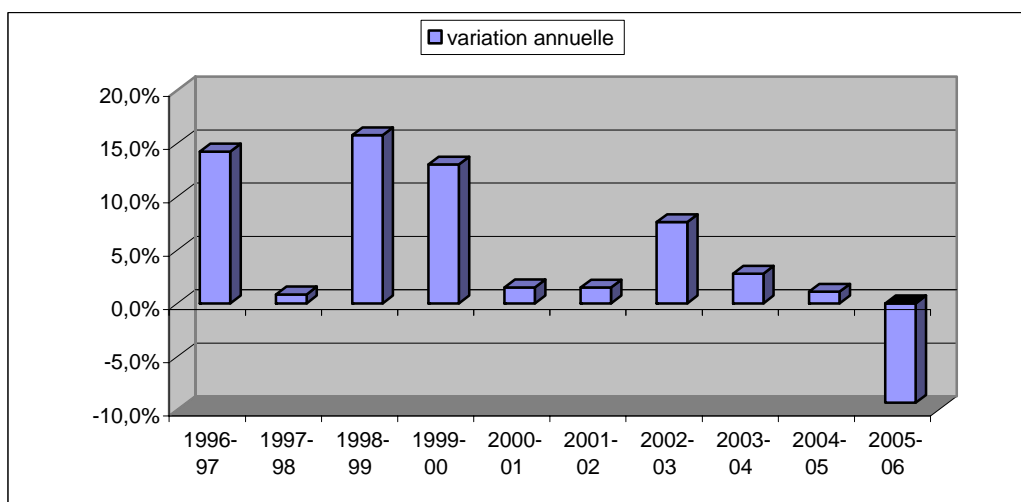
Graphique 6 - Nombre d'entailles au Québec, 1996-2006



r : révisée

Source : B,S,Q, 1970 à 1996; FPAQ, 1997, 1998, 2002, 2003; GREPA, 1999, 2000, 2001; AGÉCO, 2002, 2003, 2004, 2005 et 2006 (banque de données de la FPAQ)

Graphique 7 - Variations annuelles du nombre d'entailles au Québec, 1996-2006

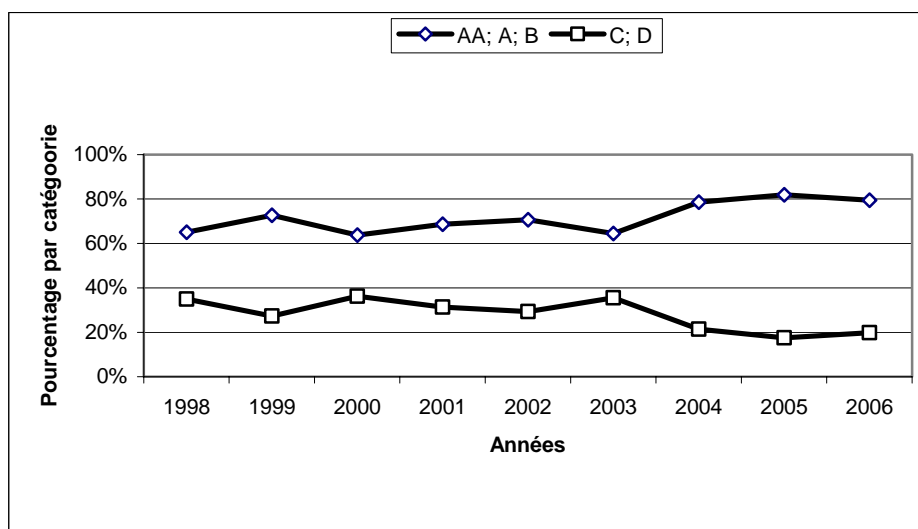


Source : B,S,Q, 1970 à 1996; FPAQ, 1997, 1998, 2002, 2003; GREPA, 1999, 2000, 2001; AGÉCO, 2002, 2003, 2004, 2005 et 2006 (banque de données de la FPAQ), Compilation Doyon

Le deuxième objectif du contingentement est de créer un incitatif afin que les producteurs limitent leur capacité entaillée actuelle. Cet objectif est difficile à mesurer, étant donné les variations naturelles de rendement par entaille d'une année à l'autre. Une façon indirecte de mesurer l'impact du contingentement est de regarder l'évolution de la qualité du sirop d'érable produit. En effet, le sirop de couleurs plus foncées est majoritairement produit en fin de saison. Ainsi, si un nombre important de producteurs cessent de produire avant la toute fin de la saison afin de limiter leur production, la proportion de sirop clair devrait

augmenter en comparaison à la situation où les producteurs décident de produire jusqu'à la toute fin de la saison<sup>6</sup>.

**Graphique 8 - Évolution des catégories de couleurs de sirop, 1998 à 2006 (% volume)**



Source : FPAQ

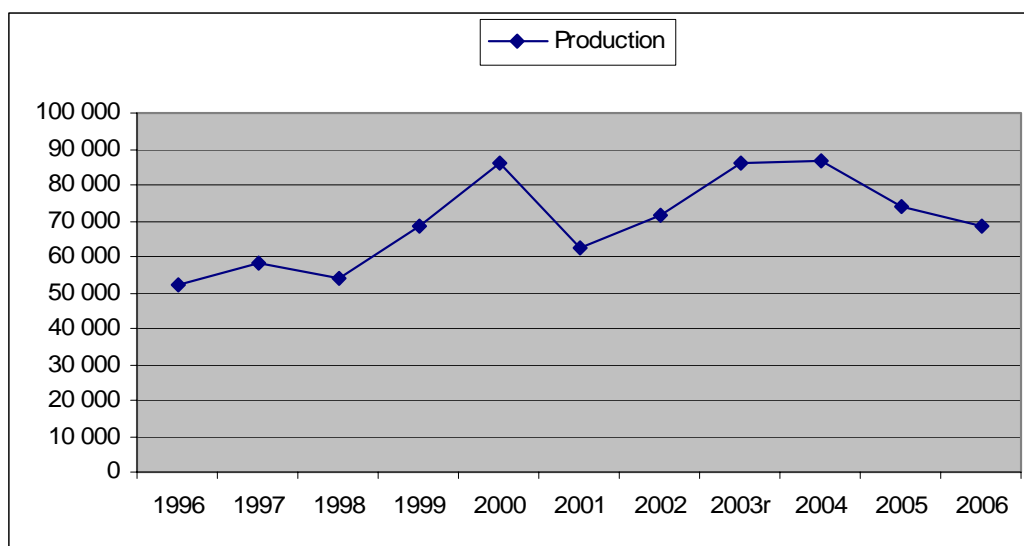
Au Graphique 8, il peut être observé qu'à partir de 2004 la proportion de sirop clair produit a fortement augmenté, alors qu'inversement celle de sirop plus foncé diminuait. Toutefois, ce changement pourrait être motivé par une grille de prix qui favorise les sirops clairs au détriment des sirops foncés. Or, au contraire, depuis 2001 l'écart de prix existant entre les sirops clairs et foncés a fortement diminué (plus de 50 %). Ces données semblent confirmer notre hypothèse qui est qu'un nombre important de producteurs aient limité leur production en ne récoltant pas les dernières coulées, augmentant du coup la proportion de sirop clair sur l'ensemble de la production.

L'objectif final du contingentement est, rappelons-le, de stabiliser ou même de ralentir la croissance de la production de façon temporaire afin de permettre à la consommation de rattraper la capacité de production. Une stabilisation ou une baisse du nombre d'entailles combinée à une limitation de la production résulte nécessairement en une baisse de production pour un rendement donné. Nous pouvons voir au Graphique 9 qu'entre 1998 et 2000 une hausse importante de la production est survenue, suivie également d'une baisse importante alors que les prix avaient fortement chuté. Similairement, de 2001 à 2003, une forte hausse de la production peut également être observée. Toutefois, contrairement à la période 2000-01, cette hausse n'a pas provoqué un effondrement des prix. De 2003 à 2004 la production est stable pour par la suite diminuer de 2004 à 2006, et cela, dans un contexte de prix stable. La mise en

<sup>6</sup> Les nouvelles techniques de production favorisent également la production de sirop pâle à moyen terme.

place du contingentement en 2004 a donc, dans un premier temps, stabilisé la production pour par la suite permettre à cette dernière de diminuer.

**Graphique 9 - Évolution de la production de sirop d'érable au Québec, 1996-2006**



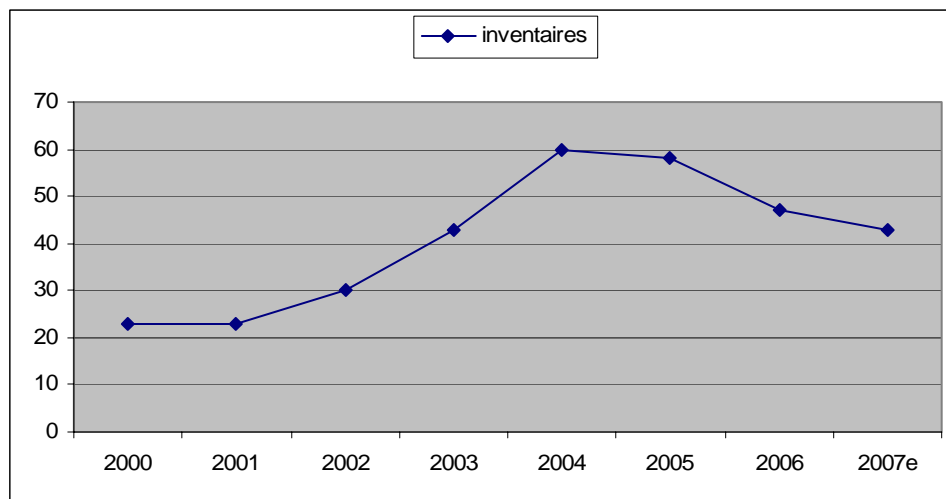
r : révisée

Source : B,S,Q, 1970 à 1996; FPAQ, 1997, 1998, 2002, 2003; GREPA, 1999, 2000, 2001; AGÉCO, 2002, 2003, 2004, 2005 et 2006 (banque de données de la FPAQ)

Le contingentement a donc permis de stabiliser et même de réduire la production de sirop d'érable au Québec. Le doute émis par GA quant à la capacité du contingentement d'être effectif est donc levé.

Précédemment, il a été démontré que la consommation domestique se portait bien et que les exportations québécoises étaient en croissance, malgré des facteurs macroéconomiques défavorables. Parallèlement, le contingentement a favorisé une pause de la croissance de la production et même une baisse de cette dernière. L'objectif de permettre à la consommation de rattraper la capacité de production semble donc être en bonne voie d'être atteint. À ce chapitre, l'évolution des stocks de la FPAQ et du défunt RCPEQ (Graphique 10) confirme une baisse significative des stocks de sirop d'érable depuis la mise en place du contingentement en 2004.

Graphique 10 - Inventaires de sirop en vrac de la FPAQ et du RCPEQ en début de campagne, 2000-2007



e : estimation

Source : FPAQ et compilation Doyon

Pour résumer ce point, contrairement à ce que l'étude de GA laissait entendre, les données empiriques démontrent que l'agence de vente et le contingentement ont été des mesures efficaces puisqu'elles ont :

- Contribuées à la croissance des ventes sur le marché domestique;
- Contribuées à la très bonne croissance des exportations de produits de l'érable, notamment les produits à valeur ajoutée;
- Réduit la croissance du nombre d'entailles, permettant même de le réduire;
- Réduit la production de la capacité entaillée;
- Réduit la production totale de sirop d'érable, comme en 2001, mais cette fois sans effondrement des prix;
- Réduit de façon récurrente les stocks de sirop d'érable.

Pour reprendre les termes utilisés par GA, les producteurs acéricoles québécois ont maintenant la preuve que le contingentement peut réussir à atteindre ses buts et que ses avantages dépassent ses inconvénients.

#### 4.3. Les dommages causés aux producteurs acéricoles et aux érablières-transformateurs par le contingentement

Selon GA, la situation des érablières-transformateurs s'apparente à celle du panda, un animal en voie d'extinction. En effet en page 3 il est écrit :

*« Tous les symptômes démontrent qu'ils sont en danger immédiat de disparaître. Ils ne sont plus rentables. Il leur est interdit de développer leurs marchés et de vendre plus, ce qui les empêche de croître. Ils éprouvent de la difficulté à payer des salaires convenables à leurs employés. (...) Ils vieillissent et peinent à convaincre leurs enfants de prendre la relève. La valeur de leurs fermes, qui constitue une bonne part sinon la totalité de leur épargne retraite, est en train de s'effondrer. P.3 »*

Rappelons qu'au moment où GA écrivaient ces lignes le contingentement avait à peine deux ans, ce qui semble peu pour provoquer un vieillissement accéléré chez les érablières-transformateurs et soudainement créer un problème de relève. De plus, en page 18, GA indique que la taille moyenne des érablières-transformateurs est légèrement supérieure à 5439 entailles. Nous ne parlons donc pas, dans la majorité des cas, d'entreprises spécialisées capables d'occuper à temps plein une personne, encore moins de faire vivre des employés sur une base annuelle<sup>7</sup>. Nous parlons donc, toujours dans la majorité des cas, de production-transformation comme activité d'appoint. Il n'est donc pas opportun de parler de problème de relève pour une activité d'appoint.

#### **4.3.1. La rentabilité vient avec la taille**

GA utilise les résultats d'une étude sur les coûts de production réalisée par le MAPAQ<sup>8</sup> pour indiquer que les entreprises de petite et de moyenne tailles ne sont pas rentables avec respectivement des coûts de production de 4,05 \$, 2,61 \$. Quant aux entreprises de grande taille, leurs coûts seraient de 2,06 \$ la livre.

Il est important de rappeler que l'étude du MAPAQ est un calcul de coût de production comptable et non économique. La différence est importante dans le cas de l'acériculture, puisque la majorité des entreprises de petite ou moyenne tailles ne sont pas des entreprises acéricoles spécialisées permettant de faire vivre et d'occuper une personne à temps plein. Il s'agit donc, dans plusieurs cas, d'une activité complémentaire. La notion de coût d'opportunité devient donc importante dans pareil cas. Le coût d'opportunité désigne le coût d'une chose estimé en termes d'opportunités non réalisées ou encore la valeur de la meilleure option non réalisée. Ainsi, durant la saison des sucres, le coût d'opportunité du travail d'un producteur laitier possédant une petite érablière est moindre que celui du travailleur spécialisé. En effet, le producteur laitier a, à ce moment de l'année, peu d'options rémunératrices. Or, le calcul comptable utilise la rémunération du travailleur spécialisé. De même, le travail familial est rémunéré au taux horaire moyen des salariés. Dans la réalité, peu d'employeurs accepteraient de payer ce type de salaire à l'ensemble du travail familial puisque ce

<sup>7</sup> Parmi les 44 signataires de la demande à la RMAQ de plan conjoint, qui compte les plus importantes érablières-transformateurs, 30 ont 10 000 entailles ou moins.

<sup>8</sup> Simon Boulet et Claude Deschênes, Étude sur le coût de production du sirop d'érable (vrac) au Québec

dernier comprend souvent le travail d'adolescents ou d'enfants ayant un niveau de productivité moindre et un coût d'opportunité très faible.

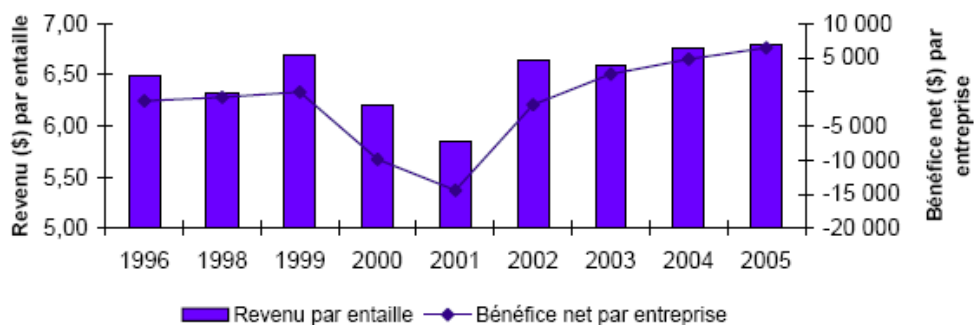
Cette distinction est importante puisque le travail de la famille représente 91 % du travail total pour les petites entreprises, 72 % pour les moyennes et moins de 44 % pour les grandes, selon les données du coût de production. Le calcul comptable surestime donc davantage le coût du travail pour les petites que pour les grandes entreprises. Le même exercice pourrait être repris pour ce qui est des frais d'amortissement et d'entretien de la machinerie. En effet, l'achat d'un VTT ou d'un tracteur par un producteur laitier sera peu influencé par la présence d'une érablière de 3000 entailles. La principale utilisation du tracteur ou du VTT n'est pas acéricole, en ce sens le coût d'opportunité de ces outils se résume aux frais variables associés à leur utilisation à des fins acéricoles. Ce qui est nettement moindre que les frais compilés par le calcul comptable.

Ceci explique pourquoi des producteurs de petite et moyenne tailles produisent du sirop d'érable alors que selon le calcul comptable leurs coûts de production est respectivement de 4,05 \$ et de 2,61 \$. Ce coût comptable correspond, selon GA, à un rendement sur le capital de -24 % pour les petites entreprises et de -9 % pour celles de moyenne taille, et ce, dans un contexte historique de très bon prix. Selon cette analyse, tous les producteurs acéricoles de petite et moyenne tailles seraient économiquement irrationnels et de piètres gestionnaires. Or, au-delà du bon sens, le coût d'opportunité nous permet d'expliquer la surévaluation du calcul de coût de production comptable, plus particulièrement pour les entreprises de petite et de moyenne tailles. D'ailleurs, si nous enlevons les éléments susceptibles de différer entre le coût d'opportunité et le coût comptable, tels le salaire de la famille, les amortissements, la rémunération de l'exploitant et du capital, nous obtenons les coûts comptants réels suivants : 1,09 \$ la livre pour les petites entreprises, 1,05 \$ la livre pour les entreprises de taille moyenne et 1,12 \$ la livre pour les entreprises de grande taille. Ainsi, lorsque nous prenons les coûts sur une base comparable, nous pouvons observer que les différences sont nettement moindres.

Le Graphique 11, tiré de la Monographie de l'industrie acéricole au Québec (2006), indique d'ailleurs une bonne croissance du bénéfice net depuis 2002 en acériculture, contrairement à ce que laisse croire le calcul comptable des coûts de production.



Graphique 11 - Évolution du revenu par entaille et du bénéfice net des entreprises acéricoles, Québec, 1996-2005



Source : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et de la planification, octobre 2006

Dans le même sens, les données d'arrérages sur prêt de La Financière agricole indiquent un taux d'arrérages de moins de 5 % en acériculture au 30 juin 2006. Seuls les secteurs laitier et avicole font mieux avec un taux d'arrérages d'environ 2 %, parmi 11 secteurs agricoles québécois recensés.

#### 4.3.2. L'incidence négative du contingent au niveau de la production

Groupe d'Analyse estime que le contingentement a un impact négatif sur la rentabilité des entreprises de toutes tailles. GA simule l'impact d'une baisse de 25 % de la production imposée par le contingentement et arrive aux résultats suivants selon la taille des entreprises : -25 % de rendement effectif sur le capital; propre pour les entreprises de petite taille (contre -24 % sans contingentement); -14 % pour les entreprises de taille moyenne (contre -9 % sans contingentement) et -8 % pour celles de grande taille (contre 5 % sans contingentement).

Ce calcul repose sur les prémisses suivantes :

- Le contingentement n'a aucun impact sur le prix du sirop d'érable à la ferme;
- En proportion, les petites entreprises vendent la même quantité de sirop à la ferme (ou en contenants de moins de 5 litres sans intermédiaire) non couvert par le contingent que les grandes entreprises;
- Repose sur le coût de production comptable et non économique (ou réel).

Sans contingentement, le prix du sirop d'érable aurait chuté de façon très significative comme l'indiquent les données historiques. Rappelons qu'en 2000 le prix atteignait 1,56 \$ la livre. Or, le niveau très élevé des inventaires, avant la mise en place du contingentement, ainsi qu'un dollar canadien historiquement fort

laisse croire que le prix atteindrait en pareilles circonstances un niveau inférieur à 1,56 \$ (p. ex. 1,30 \$ la livre en 1992 et 1993). Rappelons que nous avons démontré précédemment (section 4.1) qu'une baisse de prix ne résulterait pas en une variation significative du prix de détail.

GA base son calcul de rendement du capital sur un rendement par entaille, après contingentement, de 1,69 livre 1,81 livre et 1,99 livre pour les petites, moyennes et grandes entreprises respectivement. Toutefois, ce calcul ignore le fait que, proportionnellement, les petites entreprises vendent plus de sirop non couvert par le contingent que les plus grandes entreprises. Ainsi, le rendement réel par entaille (base de ventes) pour les entreprises de petite et moyenne tailles est supérieur à 1,69 livre et 1,81 livre, respectivement. L'impact financier calculé par GA est donc surévalué sur cette base.

Afin de simplifier les comparaisons, reprenons les simulations de GA, sans corriger pour le rendement à l'entaille (vente en contenants de moins de 5 litres non couverts par le contingent), en utilisant le coût de production comptable, sans contingentement, mais avec un prix pondéré du sirop d'érable de 1,40 \$ (à mi-chemin entre 1,30 \$ et 1,56 \$ la livre) et non un prix de 2,15 \$ qui reflète la présence du contingentement.

**Les résultats présentés au Tableau 3 indiquent clairement que l'élimination du contingentement aurait un impact négatif sur le bénéfice des producteurs, et ce, pour toutes les tailles d'entreprises.** Rappelons que ce calcul utilise les bases des simulations de GA afin de faciliter la comparaison avec leur calcul initial.

**Tableau 3 - Comparaison des impacts financiers du contingentement et de l'absence de contingentement, en utilisant la structure de calcul proposée par GA**

Catégorie	petite	moyenne	grande
prix pondéré/livre (contingenté)	2,10 \$	2,16 \$	2,15 \$
production avec contingentement (75 %)	5 594	17 007	60 140
prix pondéré/livre (non contingenté)	1,40 \$	1,40 \$	1,40 \$
production sans contingentement	7 459	22 676	80 187
<b>Produits (\$)</b>			
contingentement (75 %) [A]	11 747 \$	36 735 \$	129 301 \$
sans contingentement [B]	<u>10 443 \$</u>	<u>31 746 \$</u>	<u>112 262 \$</u>
écart [B]-[A]	-1 305 \$	-4 989 \$	-17 039 \$
<b>Calcul de GA avec contingentement</b>			
Bénéfice (perte)	(12 996 \$)	(12 536 \$)	(12 744 \$)
Rendement sur le capital propre	-25,1%	-14,1%	-7,5%
<b>Nos calcul sans contingentement</b>			
Bénéfice (perte)	(14 301 \$)	(17 525 \$)	(29 783 \$)
Rendement sur le capital propre	-27,7%	-19,7%	-17,5%

Or, des corrections à la structure de calcul utilisée par GA permettraient d'obtenir un bénéfice net supérieur à celui calculé par GA, et ce, pour toutes les tailles d'entreprises, tout en étant plus prêt de la réalité. Les corrections qui pourraient être apportées sont de deux ordres : 1 - au niveau de la production totale (sous scénario de contingentement) pour prendre en compte les ventes à la ferme qui ne sont pas visées par le plan conjoint; 2 - l'utilisation du coût d'opportunité et non du coût comptable pour certains items du coût de production.

#### **4.3.3. L'incidence négative du contingent au niveau de la transformation**

GA sépare l'activité mise en contenants de l'activité production et présente un calcul détaillé pour une entreprise de taille moyenne. GA conclut que le contingentement fait passer le rendement sur le capital de 3 % sans contingentement à -19 % en présence de contingentement (p.37, GA). Le tableau 4 suivant résume le calcul de GA.

**Tableau 4 - Calcul de GA concernant l'opération de mise en contenants de 540 ml par une érablière transformatrice de taille moyenne, Québec, 2004**

Type de contingent	aucun	75% CI
Nombre d'entailles	9 422	9 422
Contingent intérimaire (CI)	22 676	22 676
Production de base (lbs)	22 676	17 007
Production hors conting	---	5 669
Production totale (lbs)	22 676	22 676
Rendement	2,41	2,41
Prix de vente (540 ml)	4,95 \$	4,95 \$
Nombre de contenant (540 ml)	14 410	14 410
Vente de produits	71 330 \$	71 330 \$
Prix de base du sirop	2,20 \$	2,20 \$
Coût marginal sirops (CT)	---	0,91 \$
Prix du sirop FPAQ	---	2,47 \$
Coût du sirop de base	49 887 \$	37 415 \$
Coût marginal de production (CT)	---	5 159 \$
Coût du sirop acheté de FPAQ	---	14 002 \$
Autres coûts variable	15 420 \$	15 420 \$
Total frais variables	65 307 \$	71 996 \$
Intérêt sur emprunt	2 100 \$	2 100 \$
Amortissement	3 000 \$	3 000 \$
Total frais fixes	5 100 \$	5 100 \$
Total des frais encourus	70 407 \$	77 096 \$
Bénéfice (perte)	922 \$	-5 767 \$
Capital propre investi	30 000 \$	30 000 \$
Rendement sur le capital propre	3%	-19%

Source : Tableau 7 de l'étude de Groupe d'Analyse « Les surplus de sirop d'érable, le contingentement de la production et le dommage causé aux érablières-transformateurs »

Afin de bien décomposer le calcul de GA présenté au Tableau 4, nous allons nous concentrer sur les éléments qui expliquent l'écart de rendement en capital. Néanmoins, notons que l'amortissement de 3000 \$ provient de l'investissement de 60 000 \$ dans l'équipement de mise en contenants. Or, de l'avis des producteurs contactés, ce montant est nettement surévalué pour une capacité de 12 000 à 20 000 boîtes de 540 ml par an.

Le Tableau 4 compare une production sans contingent et une production avec un contingent à 75 % du contingent intérimaire. Dans les deux cas, la même quantité de sirop est produite, sauf que dans le cas avec contingent, sur les 22 676 livres produites, 5669 sont produites hors contingent. Le calcul de GA distingue l'activité mise en contenants de l'activité production. Ainsi, le sirop d'érable est acheté par l'activité mise en contenants de l'activité production et cet achat est fait au coût d'opportunité du sirop d'érable. En d'autres mots, si l'activité production vendait sa production sur le marché, à quel prix le ferait-elle? Ce prix est le coût d'opportunité et est de 2,20 \$ la livre.

En situation de contingentement, le producteur doit acheter du sirop, soit l'équivalent de sa production hors contingent dans l'exemple de GA. L'écart de rendement provient de deux sources :

- 1) Le sirop hors contingent est acheté de l'agence de vente au prix de 2,47 \$ versus un coût d'opportunité de 2,20 \$<sup>9</sup>. Il s'agit d'un écart de 0,27 \$ pour 5669 livres hors contingent ce qui résulte en une différence de 1531 \$.
- 2) GA impute un coût marginal de court terme de 0,91 \$ la livre pour le sirop hors contingent, appliqué à 5669 livres hors contingent, pour un écart de 5158 \$.

La somme des deux écarts est de 6689 \$, ce qui correspond à la différence entre le total des frais encourus avec et sans contingentement au Tableau 4. Comme nous pouvons le constater, cette différence est uniquement associée au fait de produire 5669 livres de sirop hors contingent.

En utilisant le coût marginal de production du sirop hors contingent et le prix de rachat du sirop, il semble que GA effectue un calcul qui s'apparente à un double comptage relatif à la situation sans contingentement. En effet, sans contingentement tout le sirop est acheté au coût d'opportunité, soit 2,20 \$ la livre. Donc 22 276 livres de sirop à 2,20 \$ pour un coût d'opportunité du sirop de 49 887 \$. Par contre, avec contingentement seulement 17 007 livres sont produites. Si nous appliquons le coût d'opportunité nous obtenons  $17\ 007 \times 2,20\ \$ = 37\ 415\ \$$ . Pour mettre en contenant la même quantité de sirop, le producteur avec contingentement doit donc acheter 5669 livres de sirop. L'achat de ce sirop à l'agence de vente se fait au prix de 2,47 \$ la livre, pour un total de 14 002 \$. Pour un total de coût du sirop de 51 417 \$ avec contingentement contre 49 887 \$ sans contingentement. Mais voilà que GA ajoute le coût marginal du sirop produit hors contingent, ce qui vient augmenter l'écart entre la situation avec et sans contingentement de 5159 \$. **Il n'est pas approprié de prendre uniquement le coût d'opportunité dans le scénario sans contingentement et d'ajouter le coût marginal et un coût d'achat en situation avec contingentement. Il s'agit d'une situation qui s'apparente à un double comptage.** Il faudrait que minimalement, GA reconnaisse que les 5669 livres de sirop livrées à l'agence de vente ont une valeur supérieure à zéro, étant donné que ce sirop sera éventuellement payé au producteur.

L'implication est que selon le calcul de GA, si un producteur ne produit pas de hors contingent, mais à la place achète le sirop manquant à l'agence de vente, ce dernier économiserait 5159 \$, tout en payant le même sirop plus cher (2,47 \$) que celui sans contingentement (2,20 \$).

---

<sup>9</sup> En réalité, si l'érablière-transformateur achète son propre sirop, le coût d'achat est de 2,20 \$ la livre et non de 2,47 \$. De même, si l'érablière-transformateur est acheteur autorisé, l'entreprise peut acheter le sirop d'autres producteurs au prix de 2,20 \$ la livre.

Pour justifier cet écart, GA fait l'hypothèse qu'« *afin d'assurer le client que le produit sera de qualité uniforme, le contrat stipule que le sirop proviendra entièrement de l'érablière du producteur* » (p.19 GA). Une telle spécification, ne semble pas prendre en compte les pratiques de l'industrie, notamment le fait que le sirop puisse être mélangé afin d'assurer une uniformité, ainsi que le fait qu'il existe une très grande variabilité dans la qualité du sirop au sein d'une même entreprise selon l'avancement de la saison et les aléas climatiques. GA utilise donc ce faux prétexte pour simuler la production et le rachat du sirop de l'agence de vente. Opération qui, rappelons-le, se solde par un déficit de 5159 \$ en comparaison avec la non-production et le rachat de la même quantité de sirop. Le moins que nous puissions dire est qu'un producteur au prise avec un tel contrat aurait un fort incitatif à tricher, d'autant plus qu'il est pratiquement impossible de vérifier l'origine du sirop d'érable.

GA fait également l'hypothèse que le producteur type de leur calcul a un contrat ferme de 22 700 livres et que sa production est de 22 700 livres. Cela nous apparaît peu prudent étant donné les fluctuations de production d'une année à l'autre. Que fait ce producteur si une année le rendement à l'entaille est de 2 livres par entaille et non de 2,41? Il semble plus réaliste de croire qu'en bon gestionnaire, les érablières-transformateurs signent des contrats en se gardant une marge de manœuvre pour prendre en compte les variations de rendement. Ceci a un impact sur les résultats, comme nous le démontrerons dans les prochaines simulations.

Si nous utilisons la même logique que GA, mais cette fois en achetant le sirop au coût de production utilisé par GA, nous obtenons les résultats présentés au tableau 5. Ce tableau prend donc en compte l'ensemble de l'opération des érablières-transformateurs, (le Tableau 4 isolait l'activité mise en contenants ou transformation).

**Tableau 5 - Calcul concernant l'opération de mise en contenants de 540 ml par une érablière-transformatrice de taille moyenne qui achète son propre sirop au coût de production utilisé par GA, Québec, 2004**

Type de contingent	aucun	75% CI
Nombre d'entailles	9 422	9 422
Contingent intérimaire (CI)	22 676	22 676
Production de base (lbs)	22 676	17 007
Production hors conting	---	5 669
Production totale (lbs)	22 676	22 676
Rendement	2,41	2,41
Prix de vente (540 ml)	4,95 \$	4,95 \$
Nombre de contenant (540 ml)	14 410	14 410
Vente de produits	71 330 \$	71 330 \$
Prix de base du sirop	2,61 \$	2,61 \$
Coût marginal sirops (CT)	---	0,91 \$
prix de vente du sirop		2,00 \$
Prix de rachat du sirop FPAQ	---	2,47 \$
Coût du sirop de base	59 184 \$	37 415 \$
Coût marginal de production (CT)	---	5 159 \$
Coût du sirop acheté de FPAQ	---	2 664 \$
Autres coûts variable	15 420 \$	15 420 \$
Total frais variables	74 604 \$	60 658 \$
Intérêt sur emprunt	2 100 \$	2 100 \$
Amortissement	3 000 \$	3 000 \$
Total frais fixes	5 100 \$	5 100 \$
Total des frais encourus	79 704 \$	65 758 \$
Bénéfice (perte)	-8 375 \$	5 571 \$
Capital propre investi	30 000 \$	30 000 \$
Rendement sur le capital propre	-28%	19%

Source : Nos calculs et données du Tableau 4

Les résultats présentés au Tableau 5 contrastent avec ceux de GA présentés au Tableau 4. Dans le cas présent, le contingentement permettrait un rendement sur le capital de 19 % contre un rendement de -28 % sans contingentement. L'écart s'explique par le fait que si nous utilisons le coût de production (et non le coût d'opportunité) nous calculons l'impact de toute la chaîne production-transformation et non pas seulement l'activité transformation. Or, dans pareil cas, selon la logique de GA, nous utilisons le coût marginal pour la production hors contingent. Cette production est dans un premier temps livrée à l'agence de vente pour une valeur estimée de 2,00 \$<sup>10</sup> et rachetée à 2,47 \$, ce qui explique que le coût net de rachat (cette opération élimine le double comptage) est de 2664 \$. Le sirop hors contingent est produit à la marge, (selon la logique de GA) au coût de 0,91 \$ la livre. De plus, le sirop racheté de l'agence de vente coûte moins cher (2,47 \$ la livre) que de le produire (2,61 \$ la livre).

<sup>10</sup> Nous appliquons un prix de 2,00 \$ la livre bien que techniquement le sirop livré hors contingent ne sera pas payé immédiatement, mais lors de la rotation des inventaires. Cette façon de faire permet néanmoins de reconnaître une valeur au sirop livré.

Les résultats du Tableau 5 permettent d'illustrer le problème de la structure de calcul utilisée par GA et comment il est possible d'arriver à des résultats contraires si nous suivons cette même logique, mais pour l'ensemble des opérations. Le tableau qui suit présente des simulations avec des hypothèses réalistes et corrigées, qui reflètent mieux les choix auxquels les producteurs acéricoles québécois font face.

**Tableau 6 - Calcul corrigé pour un producteur-transformateur de taille moyenne avec contingentement ou sans contingentement, Québec, 2004**

Type de contingent	aucun	75 % CI [A]	75 % CI [B]
Nombre d'entailles	9 422	9 422	9 422
Contingent intérimaire (CI)	22 676	22 676	22 676
Production de base (lbs)	22 676	17 007	17 007
Contrat (lbs)	18 844	18 844	18 844
Écart contrat-production (lbs)		1 837	1 837
Production hors conting	---	1 837	---
Production hors contrat	3 832	---	---
Production totale (lbs)	22 676	18 844	17 007
Rendement potentiel	2,41	2,41	2,41
Prix de vente (540 ml)	3,95 \$	4,95 \$	4,95 \$
Nombre de contenant (540 ml)	11 721	11 721	11 721
Vente en contenants	46 298 \$	58 019 \$	58 019 \$
Vente en vrac	5 365 \$		
Coût de production (\$/lbs)[1]	1,05 \$	1,05 \$	1,05 \$
Prix de vente du sirop en vrac	1,40 \$	2,20 \$	2,20 \$
Coût marginal sirops (CT)	0,91 \$	0,91 \$	0,91 \$
Prix du sirop FPAQ	---	2,47 \$	2,47 \$
Coût du sirop de base	19 786 \$	19 786 \$	17 857 \$
Coût marginal de production (CT)	3 487	1 672	---
Coût du sirop acheté de FPAQ	---	4 537 \$	4 537 \$
Autres coûts variable	15 420 \$	12 536 \$	11 559 \$
Total frais variables	38 693	38 531	33 954
Intérêt sur emprunt	1 050 \$	1 050 \$	1 050 \$
Amortissement	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$
Total frais fixes	2 550 \$	2 550 \$	2 550 \$
Total des frais encourus	41 243 \$	41 081 \$	36 504 \$
Stocks (lbs)	---	1 837	---
Stocks valeur	---	4 041 \$	---
Marge	10 419 \$	16 938 \$	21 515 \$

[1] exclue le salaire de la famille, la rémunération de l'exploitant pour l'ensemble des activités ainsi que les amortissements et la rémunération du capital pour la production

Source : Nos calcul et données des tableaux précédents

Le Tableau 6 simule l'impact du contingentement pour un producteur-transformateur de taille moyenne pour l'ensemble de ses activités acéricoles. Les hypothèses sont les suivantes :

- L'investissement pour la mise en contenants est de 30 000 \$ à la place de 60 000 \$ (ce qui réduit l'amortissement et les frais d'intérêts) et l'emprunt est de 15 000 \$ à la place de 30 000 \$;
- Le producteur signe un contrat sur la prévision d'un rendement de 2 livres par entaille afin de préserver une marge de manœuvre;



- Sans contingentement l'écart entre le contrat et la production est produit au coût marginal et vendu en vrac;
- Sans contingentement le prix en contenants est de 3,95 \$<sup>11</sup> (le prix payé par les consommateurs bouge peu, par contre, par le jeu de la compétition celui payé par la distribution sera négativement affecté en absence de contingentement, puisque les vendeurs sont nombreux, mais que les acheteurs (distribution) eux peu nombreux), celui de vrac est de 1,40 \$ la livre;
- Avec contingentement deux scénarios existent : [A] le producteur produit l'écart entre le contingentement et le contrat et rachète de l'agence de vente à 2,47 \$ la livre. Nous attribuons une valeur de 2,00 \$ la livre au sirop livré hors contingent; [B] le producteur ne produit pas de hors contingent et achète de l'agence de vente à 2,47 \$ la livre l'écart entre son contingentement et son contrat;
- Avec contingentement le prix en contenants est de 4,95 \$ et celui du vrac de 2,20 \$ la livre.

Les résultats indiquent que sans contingentement ce producteur aurait une marge positive de 10 419 \$ pour payer le salaire de la famille, la rémunération de l'exploitant pour l'ensemble des activités ainsi que les amortissements et la rémunération du capital pour l'activité production. Par contre, cette même entreprise sous contingentement disposerait de 16 938 \$ pour rémunérer ces mêmes items en plus de posséder un inventaire ayant une valeur de 3674 \$ ou si elle ne produit pas de hors contingent elle disposerait d'un montant de 21 515 \$. **Le contingentement est donc avantageux pour les érablières-transformateurs, principalement parce qu'il permet l'obtention d'un prix supérieur qui compense largement la contrainte sur le volume.** De plus, les érablières-transformateurs qui historiquement mettaient en marché du sirop au détail bénéficient maintenant d'un amendement au règlement de contingent qui leur permette de produire plus de 100 % de leur contingentement. Cet amendement a pour effet d'augmenter la rentabilité du scénario avec contingentement ci-haut.

## 5. Une demande de plan conjoint pour les érablières-transformateurs

Les érablières-transformateurs du Québec font une demande à la Régie des marchés agricoles pour l'obtention d'un plan conjoint spécifique. Ce qui aurait pour effet de les soustraire au plan conjoint actuel et donc au contingentement. Une telle demande peut paraître surprenante s'il est vrai que le contingentement est bénéfique. Toutefois, cette demande est tout à fait rationnelle lorsque nous simulons les implications, comme le Tableau 8 l'indique.

<sup>11</sup> La baisse de prix simulée (à 3,95 \$) est conservatrice puisque le prix de la conserve a atteint 3,40 \$ en 2000.

**Tableau 7- -Calcul corrigé pour un producteur-transformateur de taille moyenne sans aucun contingentement et lorsque seulement les autres sont contingentés, Québec, 2004**

Type de contingent	aucun	pour les autres
Nombre d'entailles	9 422	9 422
Production de base (lbs)	22 676	22 676
Contrat (lbs)	18 844	18 844
Production hors contrat	3 832	3 832
Production totale (lbs)	22 676	22 676
Rendement potentiel	2,41	2,41
Prix de vente (540 ml)	3,95 \$	4,95 \$
Nombre de contenant (540 ml)	11 721	11 721
Vente en contenants	46 298 \$	58 019 \$
Vente en vrac	5 365 \$	8 430 \$
Coût de production (\$/lbs)[1]	1,05 \$	1,05 \$
Prix de vente du sirop en vrac	1,40 \$	2,20 \$
Coût marginal sirops (CT)	0,91 \$	0,91 \$
Prix du sirop FPAQ	---	2,47 \$
Coût du sirop de base	19 786 \$	19 786 \$
Coût marginal de production (CT)	3 487	3 487
Autres coûts variable	15 420 \$	15 420 \$
Total frais variables	38 693	38 693
Intérêt sur emprunt	1 050 \$	1 050 \$
Amortissement	1 500 \$	1 500 \$
Total frais fixes	2 550 \$	2 550 \$
Total des frais encourus	41 243 \$	41 243 \$
Marge	10 419 \$	25 206 \$

[1] exclue le salaire de la famille, la rémunération de l'exploitant pour l'ensemble des activités ainsi que les amortissements et la rémunération du capital pour la production

Le Tableau 7 illustre une situation sans contingentement, avec les prix de vente associés à une telle situation, ainsi qu'une situation où les érablières-transformateurs ne sont pas contingentés, mais les autres, eux, le sont. Ce dernier scénario, qui simule la demande de plan conjoint spécifique, permet aux producteurs-transformateurs de profiter des avantages du contingentement au niveau des prix, mais sans subir les contraintes associées à ce même contingentement. Bref, les érablières-transformateurs reçoivent le beurre et l'argent du beurre. Ainsi, la marge des érablières-transformateurs dans le scénario, « *les autres, mais pas nous* » passe de 10 419 \$ sans contingentement à 25 206 \$. Ceci est également supérieur à la situation avec contingentement (Tableau 6) qui donnait 21 515 \$.

La mise en place d'un plan conjoint spécifique pour les érablières-transformateurs est sans précédent pour les raisons suivantes :

- Le plan conjoint demandé et celui déjà existant visent un même produit;
- Il existe présentement une restriction sur les quantités produites afin de permettre un niveau de prix plus élevé;
- D'importants efforts de promotion générique sont effectués pour le sirop d'érable à même les sommes prélevées par le plan conjoint actuel;

- D'importants inventaires sont soutenus par les producteurs visés par le plan conjoint actuel contribuant au maintien des prix.

En termes économique, la tentative de mise en place d'un plan conjoint par les érablières-transformateurs est une tentative de resquillage (free riding)<sup>12</sup>. Cette problématique est très semblable à celle de la tragédie des communaux décrite en début de texte. Ainsi, les érablières-transformateurs bénéficieraient du support des inventaires, de la promotion générique et de la discipline de production des autres producteurs acéricoles, **sans obligation** de contribuer eux-mêmes. Ces derniers, comme expliqué précédemment, bénéficieraient également de prix élevés et stables, tout en produisant eux-mêmes sans restriction.

Comme il s'agit d'un même produit, il n'existe pas de distinction de marché entre le sirop produit par les producteurs et celui produit par les érablières-transformateurs, il s'agit donc de vases communicants. Ainsi, les érablières-transformateurs auront la possibilité de réduire les prix (moins de prélevés puisqu'ils n'ont pas à contribuer à la promotion générique et au support des inventaires) aux entreprises qui achètent des producteurs privés ou de l'agence de vente pour revendre aux détaillants.

Ceci pourrait remettre en cause le bon fonctionnement du plan conjoint actuel en créant une iniquité pour les acheteurs autorisés et pour les producteurs. Ce qui créera une pression pour réduire les prélevés et pour augmenter le contingentement. L'offre des érablières-transformateurs pourra croître de façon réelle (en augmentant les entailles) ou détournée (en achetant des autres producteurs) et venir miner l'efficacité du contingentement. Une fois cette efficacité minée, l'ensemble des producteurs auront peu d'intérêt à se discipliner. Or, comme le démontre la tragédie des communaux, ce qui est bien pour un groupe est bien pour un autre, si bien que nous retournons alors à la situation d'avant l'agence de vente où l'action individuelle n'est pas coordonnée et où la majorité des producteurs finissent par voir leur situation se détériorer.

En résumé, la mise en place d'un plan conjoint pour les érablières-transformateurs est une brèche dans le système actuel de mise en marché. Elle permettrait à un petit groupe de bénéficier pendant quelque temps des ressources et de l'effort de l'ensemble des producteurs acéricoles sans que ce groupe ait lui-même à contribuer. Il s'agirait donc d'un transfert de richesse sans justification. Les actions de ce petit groupe pourraient sérieusement nuire au bon fonctionnement et à la pérennité du système de mise en marché actuel, système qui, rappelons-le, est performant comme le démontre de nombreuses données empiriques.

---

<sup>12</sup> Resquiller : Entrer, se faufiler sans payer. Obtenir une chose sans y avoir droit, sans rien déboursier.

## 6. Résumé-Conclusion

---

Ce rapport est en premier lieu une réponse à une étude réalisée pour le compte des érablières-transformateurs par la firme de consultation Groupe d'Analyse (GA). Notre rapport présente également les justifications économiques du système actuel de mise en marché du sirop d'érable au Québec et discute brièvement de l'impact d'une demande de plan conjoint pour les érablières-transformateurs du Québec.

L'étude de GA se résume en trois points :

- 1) une politique de baisse de prix à la ferme serait préférable à la politique de maintien des prix à la ferme et de contingentement pratiquée présentement par l'agence de vente;
- 2) l'efficacité du contingentement et de l'agence de vente est mise en doute;
- 3) les impacts financiers négatifs du contingentement sont tels pour les érablières-transformateurs que ces derniers sont voués à disparaître comme entité économique.

Avant de se concentrer sur ces trois points, il est opportun de résumer les justifications économiques du système actuel de mise en marché pour le sirop d'érable au Québec.

### Justification économique du système actuel

D'un point de vue théorique, le secteur acéricole québécois est unique du fait qu'au niveau microéconomique ou de la firme, le secteur, sous plusieurs aspects, s'approche de la situation de compétition parfaite. Par contre, au niveau macroéconomique ou du marché, le secteur acéricole québécois est en situation de quasi-monopole avec plus de 80 % de la production mondiale de sirop d'érable. Or, il semble que les producteurs historiquement obtenaient un prix à la ferme moindre que celui de compétition parfaite à cause des imperfections de marché, notamment au niveau de l'information et du (faible) nombre d'acheteurs.

Dans le but d'améliorer leur rapport de force dans le marché, les producteurs acéricoles du Québec ont mis en place une agence de vente pour le sirop en vrac. Cette agence de vente, dans un premier temps, rétablit un rapport de force plus équilibré entre vendeurs et acheteurs en regroupant l'offre de vrac et en générant et diffusant l'information quant aux prix à la ferme et quantités. Dans un deuxième temps, elle permet une pleine coordination de presque toute l'offre de sirop en vrac.

Toutefois, si l'agence de vente est efficace à faire augmenter les prix à la ferme, la hausse de production qui s'en suit se reflète directement sur l'offre globale puisque le Québec contrôle presque entièrement l'offre mondiale de vrac. Il en résulte donc de fortes pressions à la baisse sur les prix à la ferme. Pour contrer cet effet, une partie de la production peut être retirée du marché par l'agence de vente sous forme de stocks. Toutefois, le maintien des prix à la ferme favorise toujours une augmentation de la production, la capacité

d'intervention au niveau des stocks étant limitée, éventuellement le système va crouler sous les stocks et se retrouver devant une impasse.

Pour remédier à ce problème, l'agence de vente pourrait demander aux producteurs acéricoles québécois de réduire leur offre à un niveau donné sur une base volontaire. Toutefois, cette mesure serait vouée à l'échec puisque l'incitatif de chaque producteur est de produire un peu plus, en espérant que les autres vont réduire leur production. Devant cette problématique, la mise en place d'une forme de contingentement de la production apparaît comme étant une suite logique, permettant à l'agence de vente un contrôle sur l'offre, tout comme le fait le monopole. Ainsi, l'organisation de la mise en marché basée sur le contingentement fait en sorte que chaque producteur accepte de céder une partie de sa liberté d'action individuelle au profit du mieux-être de l'ensemble. Le niveau d'intervention du contingentement se situe à deux niveaux. Premièrement, le contingentement limite ou élimine la croissance du nombre d'entailles. Deuxièmement, comme la capacité de production entaillée est présentement supérieure aux besoins du marché, le contingentement peut limiter cette dernière.

#### Selon GA, une politique de baisse de prix à la ferme serait préférable

Une baisse de prix n'est intéressante que si le coefficient d'élasticité prix de la demande de sirop d'érable est supérieur à 1 (valeur absolue). En d'autres mots, lorsque le prix du sirop est réduit de 1 % les ventes augmentent de plus de 1 %, par exemple 2 %, les revenus seront alors en progression. Or, GA calcule qu'une baisse de prix à la ferme de 10 % résulterait en une hausse de la consommation de 22 %. Dans pareil contexte, une baisse de prix à la ferme serait une opération rentable pour les producteurs. Le calcul d'élasticité effectué par GA est donc central à l'argument d'efficacité d'une baisse de prix à la ferme à la place d'un contingentement. Le calcul effectué par GA utilise le prix du sirop d'érable à la ferme et la consommation apparente au Canada pour la période 1994-2003. Un modèle économétrique simple est utilisé et ce modèle explique 45 % de la consommation par personne.

Cette approche n'est pas sans problème, outre le peu d'observation (10) et la simplicité du modèle, GA fait l'hypothèse que les variations de prix du sirop à la ferme sont parfaitement reflétées au détail. De plus, le calcul de GA ne s'applique qu'au Canada alors que 70 % du sirop québécois est exporté vers les États-Unis.

**Nous contestons donc l'hypothèse qu'une baisse de prix serait bénéfique sur les revenus des producteurs** sur les bases suivantes :

- Les acheteurs de sirop d'érable québécois en grands contenants sont concentrés, de même que la distribution alimentaire au Québec et au Canada, rendant peu probable l'hypothèse que les variations de prix à la ferme soient proportionnellement transmises aux consommateurs;

- La structure du modèle économétrique de GA et le peu d'observations utilisées questionnent le pouvoir explicatif de ce dernier;
- GA n'a pas estimé d'élasticité prix pour le marché américain qui représente plus de 70 % de la demande pour le sirop d'érable québécois;
- Nos tests statistiques indiquent qu'il existe une faible corrélation entre le prix du vrac et le prix de détail du sirop d'érable dans l'État du Vermont et qu'une très forte corrélation existe entre le prix du vrac au Québec et celui du Vermont, infirmant le calcul de GA;
- Plus de 25 années de tentatives d'organisation de la mise en marché collective du sirop d'érable au Québec laissent croire que si les baisses de prix étaient la solution au surplus, quelqu'un s'en serait rendu compte. Or, ce n'est pas le cas.

### GA doute de l'efficacité du contingentement et de l'agence de vente

L'étude de GA repose en partie sur la prémisse que le développement de marché est lent et demeurera faible dans le futur dans un contexte de contingentement, de hausse de la valeur du dollar canadien et de baisse de consommation d'édulcorants aux États-Unis. GA questionne également l'efficacité du contingentement « *Mais encore faut-il que les producteurs aient un certain espoir que le contingent réussisse vraiment à atteindre ses buts, que ses avantages dépassent ses inconvénients* » (p.13, GA).

L'analyse de nombreuses données empiriques démontre que l'agence de vente et le contingentement ont été des mesures efficaces puisqu'elles ont :

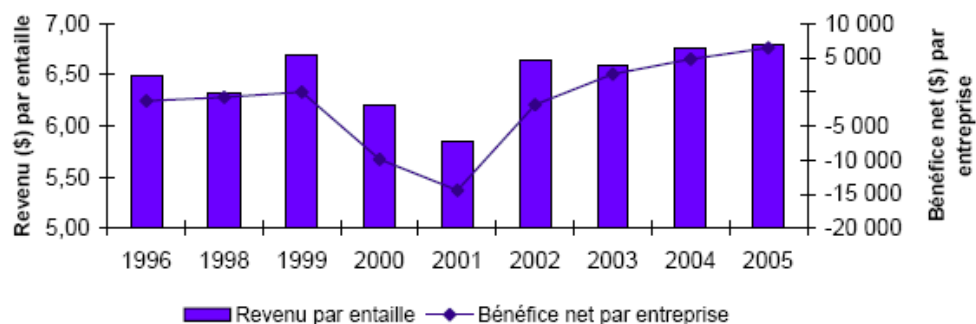
- Contribuées à la croissance des ventes sur le marché domestique;
- Contribuées à la très bonne croissance des exportations de produits de l'érable, notamment les produits à valeur ajoutée, et ce, dans un contexte de contingentement, de hausse de la valeur du dollar canadien et de baisse de consommation d'édulcorants aux États-Unis;
- Réduit la croissance du nombre d'entailles, permettant même de le réduire;
- Réduit la production de la capacité entaillée;
- Réduit la production totale de sirop d'érable, comme en 2001, mais cette fois sans effondrement des prix;
- Réduit de façon récurrente les stocks de sirop d'érable.

Pour reprendre les termes utilisés par GA, **les producteurs acéricoles québécois ont maintenant la preuve que le contingentement peut réussir à atteindre ses buts et que ses avantages dépassent ses inconvénients.**

### Selon GA, le contingentement a des impacts financiers négatifs majeurs sur les érablières-transformateurs

De façon générale, mentionnons que **les données disponibles pour l'ensemble des producteurs acéricoles du Québec indiquent une nette amélioration de leur situation financière.** Ainsi, le graphique qui suit, tiré de la Monographie de l'industrie acéricole au Québec (2006), indique une croissance du bénéfice net depuis 2002 en acériculture.

Graphique 12 - Évolution du revenu par entaille et du bénéfice net des entreprises acéricoles, Québec, 1996-2005



Source : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et de la planification, octobre 2006

Dans le même sens, les données d'arrérages sur prêt de La Financière agricole indiquent un taux d'arrérages de moins de 5 % en acériculture au 30 juin 2006. Seuls les secteurs laitier et avicole font mieux avec un taux d'arrérages d'environ 2 %, parmi 11 secteurs agricoles québécois recensés.

Plus spécifiquement, GA se penche sur l'activité production avec un calcul qui repose sur les prémisses suivantes :

- Le contingentement n'a aucun impact sur le prix du sirop d'érable à la ferme;
- En proportion, les petites entreprises vendent la même quantité de sirop à la ferme (ou en contenants de moins de 5 litres sans intermédiaire) non couvert par le contingent que les grandes entreprises;
- Repose sur le coût de production comptable et non économique (ou réel).

En utilisant des données de prix ajustées pour prendre en compte l'élimination du contingent, nous obtenons des résultats qui indiquent clairement que l'élimination du contingentement aurait un impact négatif sur le bénéfice des producteurs, et ce, pour toutes les tailles d'entreprises.

Au niveau de la transformation, GA sépare l'activité mise en contenants de l'activité production et présente un calcul détaillé pour une entreprise de taille moyenne. GA conclut que le contingentement fait passer le rendement sur le capital de 3 % sans contingentement à -19 % en présence de contingentement. Ce calcul repose entre autres sur l'hypothèse qu'« afin d'assurer le client que le produit sera de qualité uniforme, le contrat stipule que le sirop proviendra entièrement de l'érablière du producteur » (p.19 GA). Une telle spécification, ne semble pas prendre en compte les pratiques de l'industrie, notamment le fait que le sirop puisse être mélangé afin d'assurer une uniformité, ainsi que le fait qu'il existe une très grande variabilité dans la qualité du sirop au sein d'une même entreprise selon l'avancement de la saison et les aléas climatiques. GA utilise donc ce faux

prétexte pour simuler la production et le rachat du sirop de l'agence de vente. Opération qui se solde par un déficit en comparaison avec la non-production et le rachat de la même quantité de sirop.

En effet, le producteur subit alors le coût de production du sirop hors contingent et doit en plus le racheter de l'agence de vente au plein prix. Il faudrait que minimalement, GA reconnaisse que le sirop livré à l'agence de vente a une valeur supérieure à zéro, étant donné que ce sirop sera éventuellement payé au producteur. D'ailleurs, si nous utilisons la même logique que GA, mais cette fois en achetant le sirop au coût de production utilisé par GA, nous obtenons un rendement sur le capital propre de -28 % sans contingentement et de 19 % avec contingentement. Cet exemple permet d'illustrer le problème de la structure de calcul utilisée par GA et comment il est possible d'arriver à des résultats contraires à ceux de GA si nous suivons cette même logique, mais pour l'ensemble des opérations.

Des simulations avec des hypothèses réalistes et corrigées, qui reflètent mieux les choix auxquels les producteurs acéricoles québécois font face nous permettent de conclure que sans contingentement une érablière-transformatrice de taille moyenne aurait une marge positive de 10 419 \$ pour payer le salaire de la famille, la rémunération de l'exploitant pour l'ensemble des activités ainsi que les amortissements et la rémunération du capital pour l'activité production. Par contre, cette même entreprise sous contingentement disposerait de 16 938 \$ pour rémunérer ces mêmes items en plus de posséder un inventaire ayant une valeur de 3674 \$ ou si elle ne produit pas de hors contingent elle disposerait d'un montant de 21 515 \$. **Le contingentement est donc avantageux pour les érablières-transformateurs, principalement parce qu'il permet l'obtention d'un prix supérieur qui compense largement la contrainte sur le volume.**

### **Une demande de plan conjoint pour les érablières-transformateurs**

Les érablières-transformateurs du Québec font une demande à la Régie des marchés agricoles pour l'obtention d'un plan conjoint spécifique. Ce qui aurait pour effet de les soustraire au plan conjoint actuel et donc au contingentement.

Un scénario, qui simule la demande de plan conjoint spécifique, permet aux producteurs-transformateurs de profiter des avantages du contingentement au niveau des prix, mais sans subir les contraintes associées à ce même contingentement. Bref, les érablières-transformateurs reçoivent le beurre et l'argent du beurre. Ainsi, la marge des érablières-transformateurs dans le scénario, « *les autres, mais pas nous* » passe de 10 419 \$ sans contingentement à 25 206 \$. Ceci est également supérieur à la situation avec contingentement qui donnait 21 515 \$.



La mise en place d'un plan conjoint spécifique pour les érablières-transformateurs est sans précédent pour les raisons suivantes :

- Le plan conjoint demandé et celui déjà existant visent un même produit, soit le sirop d'érable, contrairement au veau de lait et au bœuf, par exemple;
- Il existe présentement une restriction sur les quantités produites afin de permettre un niveau de prix plus élevé;
- D'importants efforts de promotion générique sont effectués pour le sirop d'érable à même les sommes prélevées par le plan conjoint actuel;
- D'importants inventaires sont soutenus par les producteurs visés par le plan conjoint actuel contribuant au maintien des prix.

Bref, **la mise en place d'un plan conjoint pour les érablières-transformateurs est une brèche dans le système actuel de mise en marché. Elle permettrait à un petit groupe de bénéficier pendant quelque temps des ressources et de l'effort de l'ensemble des producteurs acéricoles sans que ce groupe ait lui-même à contribuer.** Il s'agirait donc d'un transfert de richesse sans justification. Les actions de ce petit groupe pourraient sérieusement nuire au bon fonctionnement et à la pérennité du système de mise en marché actuel, système qui, rappelons-le, est performant comme le démontre de nombreuses données empiriques.