



**AgEcon** SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

## Plans conjoints et gestion de l'offre, un essai d'évaluation de leurs impacts

Yvon Proulx, Robert Saint-Louis

---

**Citer ce document / Cite this document :**

Proulx Yvon, Saint-Louis Robert. Plans conjoints et gestion de l'offre, un essai d'évaluation de leurs impacts. In: Économie rurale. N°130, 1979. pp. 27-45;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1979.2624>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1979\\_num\\_130\\_1\\_2624](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1979_num_130_1_2624)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

## Abstract

This article presents the main results of an analysis conducted to evaluate the impacts of Canadian agricultural marketing boards. Two types of marketing boards are considered. Those boards who do not control production seem to have an impact on prices at the farm level but not at the consumer level. The greater bargaining power given to producers is enabling them to capture a larger share of consumer food expenditures. Marketing boards who perform supply management functions exert more important upward pressures on prices at both levels. They also stabilize these prices. The problem of the monetary value taken by the production or marketing quotas under supply management is discussed and judged somewhat less important than other people have thought that they were so far.

## Résumé

Cet article présente les principaux résultats d'une étude qui visait à donner un aperçu de ce qu'ont été jusqu'à présent les impacts des plans conjoints de commercialisation de produits agricoles mis en œuvre au Canada. Il est montré en particulier que les plans conjoints sans gestion de l'offre ont pour résultat de relever les prix à la ferme sans pour autant affecter les prix aux consommateurs. Le pouvoir de négociation accru que ces plans procurent aux producteurs leur permet de s'approprier une plus grande part du dollar dépensé par le consommateur pour s'alimenter. Les plans conjoints avec gestion de l'offre relèvent de façon plus importante le prix au producteur ce qui se répercute sur le prix au consommateur. Ces plans contribuent aussi de façon significative à stabiliser ces prix. D'autre part le problème de la capitalisation d'une partie des bénéfices de la gestion de l'offre dans sa valeur des quotas de production ne semblent pas aux auteurs de l'étude un problème aussi important que certains le suggèrent.

# PLANS CONJOINTS ET GESTION DE L'OFFRE, UN ESSAI D'ÉVALUATION DE LEURS IMPACTS

Yvon PROULX et Robert SAINT-LOUIS  
avec la collaboration de Josué DIONE

Département d'Economie Rurale, Université Laval

Cet article présente les principaux résultats d'une étude qui visait à donner un aperçu de ce qu'ont été jusqu'à présent les impacts des plans conjoints de commercialisation de produits agricoles mis en œuvre au Canada. Il est montré en particulier que les plans conjoints sans gestion de l'offre ont pour résultat de relever les prix à la ferme sans pour autant affecter les prix aux consommateurs. Le pouvoir de négociation accru que ces plans procurent aux producteurs leur permet de s'approprier une plus grande part du dollar dépensé par le consommateur pour s'alimenter. Les plans conjoints avec gestion de l'offre relèvent de façon plus importante le prix au producteur ce qui se répercute sur le prix au consommateur. Ces plans contribuent aussi de façon significative à stabiliser ces prix. D'autre part le problème de la capitalisation d'une partie des bénéfices de la gestion de l'offre dans la valeur des quotas de production ne semblent pas aux auteurs de l'étude un problème aussi important que certains le suggèrent.

## CANADIAN AGRICULTURAL MARKETING BOARDS AND CONTROL OF THE PRODUCTION

*This article presents the main results of an analysis conducted to evaluate the impacts of Canadian agricultural marketing boards. Two types of marketing boards are considered. Those boards who do not control production seem to have an impact on prices at the farm level but not at the consumer level. The greater bargaining power given to producers is enabling them to capture a larger share of consumer food expenditures. Marketing boards who perform supply management functions exert more important upward pressures on prices at both levels. They also stabilize these prices. The problem of the monetary value taken by the production or marketing quotas under supply management is discussed and judged somewhat less important than other people have thought that they were so far.*

## INTRODUCTION

Les auteurs précédents ont défini ce que sont les plans conjoints. Ils ont décrit les pouvoirs qui leur sont conférés. L'un d'eux a expliqué pourquoi ces plans de commercialisation sont de plus en plus réclamés par l'Union des producteurs agricoles, et acceptés par les producteurs dans un nombre croissant de productions. Un autre rapporteur a expliqué la relation qui existe entre ces plans, et le rôle joué par les coopératives agricoles, engagées depuis longtemps dans le processus de mise en marché des produits agricoles. Nous ne reviendrons sur ces points que pour vous indiquer notre manière de voir, afin de rendre plus compréhensible et plus clair l'examen des impacts des plans conjoints.

Quelle a été la performance de cette forme d'organisation de la mise en marché des produits agricoles, que nous a-t-elle apporté, à nous, producteurs et consommateurs de produits agricoles et alimentaires ?

Notre étude n'est évidemment pas exhaustive. Il aurait fallu rassembler et analyser une quantité d'information bien plus grande que celle que nous avons pu rassembler (1). Sous certains angles, notamment celui très important de la gestion de l'offre dans des plans nationaux, l'expérience vécue est trop limitée et trop brève pour que l'analyse soit vraiment rigoureuse. Néanmoins, tentant de formuler la gamme la plus complète possible d'hypothèses concernant les impacts majeurs que peuvent avoir ces plans, nous allons exposer brièvement pourquoi et dans quelles conditions chaque hypothèse apparaît plausible. Faisant appel aux résultats de travaux de recherche qui ont été faits par d'autres, nous présentons enfin les tentatives de mesures que nous avons faites nous-mêmes.

(1) Les données que nous avons utilisées étaient disponibles en unités de mesure anglaises. Faut de temps, elles n'ont pas été converties en unités métriques. Le lecteur qui voudrait le faire trouvera une table de conversion en annexe.

Les hypothèses d'impacts formulées sont regroupées en trois catégories :

- impacts sur les prix et la production,
- impacts sur la productivité des fermes,
- impacts sur la compétitivité de la production agricole régie par un plan conjoint.

Le lecteur doit être prévenu dès maintenant qu'on a presque complètement exclu du champ d'observation de la présente analyse trois des principales productions agricoles du pays, soit les productions de lait, de céréales et de bovins de boucherie. Cette dernière est exclue parce qu'elle n'est pas régie par un plan conjoint. La production de blé et de céréales fourragères est exclue parce que d'une part la mise en marché de ces produits relève d'un plan de

commercialisation administré par une agence para-gouvernementale et, d'autre part, parce que le niveau et la variabilité des prix dans cette production dépendent de l'état de la demande et de l'approvisionnement à l'échelle mondiale. La production laitière est aussi presque totalement exclue de cette analyse parce que la commercialisation d'une partie très importante de la production, le lait de transformation, est réglementée par un organisme para-gouvernemental qui, en collaboration avec d'autres agences gouvernementales, dispose de tous les pouvoirs requis pour fermer absolument le marché et administrer complètement les prix de façon à servir les objectifs d'assurer un revenu adéquat et stable aux producteurs. On peut a priori affirmer que ces objectifs sont atteints dans cette production.

## IMPACT DES PLANS CONJOINTS SUR LES PRIX ET LA PRODUCTION

Un point de départ logique est de se référer aux objectifs des plans. Nous avons emprunté à G. Hiscocks, qui a depuis longtemps surveillé le développement de ces plans au Canada, une première formulation de ces objectifs (2).

Selon lui, les législations qui ont permis la création de ces organismes au Canada étaient inspirées par un désir des législateurs d'accorder aux producteurs agricoles un plus grand pouvoir de marchandage des conditions de vente de leurs produits face à des acheteurs qui, en raison de l'importance du volume de production qu'ils achètent, ont un fort pouvoir de marché. Ce plus grand pouvoir devrait permettre aux producteurs d'obtenir de meilleurs prix pour leurs produits et, par suite, un revenu plus stable. Plus spécifiquement il formule ces objectifs comme suit :

- maintenir ou augmenter les revenus des producteurs d'un produit déterminé ;
- stabiliser les revenus procurés par la vente du produit ;
- normaliser les conditions de vente du produit.

L'auteur ajoute que, de tous ces objectifs, l'augmentation du revenu est de loin le plus important et s'exprime généralement en terme d'augmentation du prix unitaire reçu par les producteurs.

Cette formulation est intéressante mais non complètement adéquate pour les fins de notre analyse. Il est nécessaire, dès à présent, d'introduire une distinction importante entre deux types de plans conjoints : ceux qui ont et exercent le pouvoir de continger la production ou gérer l'offre, et ceux qui n'ont pas ou n'exercent pas ce pouvoir. Ces derniers semblent bien être de purs organismes de négociation qui, par une unification de l'offre de l'ensemble des producteurs vont accroître le pouvoir de marchandage de ces derniers et donc relever le niveau des prix reçu par les producteurs (mais sans réelle possibilité d'affecter l'instabilité des prix et revenus des producteurs, ni vraiment le niveau des prix aux consommateurs). Nous croyons même que ces types de plans conjoints peuvent stimuler la production, ce qui est évidemment en opposition avec l'hypothèse qu'ils peuvent relever les prix au consommateur.

### LES PLANS CONJOINTS SANS GESTION DE L'OFFRE

#### IMPACT SUR LES PRIX REÇUS PAR LES PRODUCTEURS

Les plans conjoints dont l'objectif n'est pas d'ajuster la production à la demande mais de favoriser un certain équilibre des forces en présence dans la négociation du prix et des autres conditions de vente

d'un produit, devraient normalement permettre à ceux qui, sans le plan, seraient en position de faiblesse d'obtenir comme résultat de la négociation un prix plus avantageux.

Un meilleur prix à la production peut aussi résulter de divers autres changements faisant suite à la mise en place d'un plan conjoint : diminution des frais de commercialisation et de transport associés à la rationalisation du processus de mise en marché, meilleure répartition dans le temps de l'arrivée des

(2) G. HISCOCKS : *Théorie et évolution de la réglementation du marché agricole au Canada*. L'économie agricole au Canada, Vol. 7, n° 2.

produits sur le marché, accroissement et/ou standardisation de la qualité du produit ou encore meilleure exploitation de tous les segments d'un marché donné.

Le degré de protection de la production locale peut avoir été augmenté à la suite de la mise en vigueur d'un plan conjoint. C'est là une autre source possible d'augmentation du prix à la ferme. Ceci nous amène à noter au passage que les termes « sans gestion de l'offre » utilisés dans cet exposé ont un sens très précis. Ils signifient en effet que le plan conjoint ne dispose pas ou n'utilise pas (même s'il en dispose) de mécanismes de fonctionnement interne par lesquels il puisse influencer directement la quantité de produits offerts par ses membres. Bien entendu, un plan conjoint « sans gestion de l'offre » pourra, dans certaines circonstances, s'adonner à un lobbying intensif auprès des gouvernements pour faire en sorte que la concurrence étrangère devienne moins sévère vis-à-vis de la production de ses membres : en ce sens, il s'adonnera indirectement à la gestion de l'offre étrangère.

Cette hypothèse que les plans conjoints sans gestion de l'offre permettent un relèvement du niveau des prix reçus par les producteurs, quelle que soit la raison pouvant expliquer ce résultat, a été soumise à une vérification empirique sommaire au moyen d'une comparaison des prix reçus par les producteurs de certains fruits et légumes de l'Ontario et de la Colombie Britannique (où des plans conjoints sont en opération depuis longtemps) par rapport aux prix reçus par les producteurs du Québec (où il n'y a pas de plans conjoints dans ces productions).

La comparaison a été faite au moyen d'un calcul de régression visant à déterminer le taux de croissance géométrique du prix de ces produits dans les trois provinces concernées depuis une vingtaine d'années. Les résultats (tableau 1) (3) montrent que pour six des sept légumes considérés le prix a augmenté à un rythme moins rapide au Québec qu'en Ontario et en Colombie-Britannique.

Pour ce qui est des fruits, on a examiné seulement le cas de la pomme. Sachant que des plans conjoints ont été mis en opération en 1969 en Ontario et en 1972 au Nouveau-Brunswick, on a fait des calculs de régression pour comparer les prix du Québec et des provinces concernées avant et après les dates de mise en vigueur de leur plan. Les résultats montrent que le prix au Québec s'accroît moins vite qu'en Ontario après la mise en vigueur de son plan conjoint. Il en est de même du Nouveau-Brunswick. Dans ce dernier cas, on peut aussi constater qu'avant la mise en vigueur de son plan conjoint le résultat était exactement l'inverse.

(3) Par souci de brièveté, les statistiques de la régression ne sont pas présentées au complet ici. Elles sont toutefois contenues dans une version plus complète de l'étude qui est disponible sur demande.

Tableau 1. — Taux de croissance du prix de certains fruits et légumes, dans diverses provinces canadiennes aux périodes spécifiées

TAUX DE CROISSANCE DU PRIX			
A — Légumes			
Période 1958-1976	Québec	Ontario	C.B.
Betteraves .....	3.03	3.78	8.52
Carottes .....	2.01	3.15	4.57
Céleri .....	2.47	5.39	5.79
Oignons .....	3.41	7.76	4.72
Concombres .....	2.86	5.10	6.02
Laitue .....	4.32	5.52	4.07
Maïs frais .....	2.15	2.23	2.18
B — Pomme			
Périodes	Québec	Ontario	N.B.
1958-1968 .....	3.88	6.01	
1969-1976 .....	11.80	16.87	
1958-1971 .....	1.35		— 0.08
1972-1976 .....	0.05		3.87

Source : nos calculs, à partir de données rassemblées dans un document annexe qui peut être fourni sur demande.

Une autre production pour laquelle il n'y a pas de plans conjoints au Québec, alors qu'il y en a eu d'introduits à différentes dates dans d'autres provinces, est celle du porc. Malheureusement une discontinuité dans la série statistique sur le prix du porc au Québec nous a empêché de faire les mêmes types de calculs que nous avons faits pour les fruits et légumes.

## IMPACT SUR LA PRODUCTION

Dans la mesure où ils permettent de relever les prix reçus par les producteurs, les plans conjoints devraient normalement stimuler le développement de la production. Un meilleur prix à la ferme devrait en effet encourager de nouveaux producteurs à entreprendre la production, il devrait en inciter d'autres à l'interrompre et encourager tous ceux qui la pratiquent déjà à produire davantage.

Le même effet résulte sans doute de l'accroissement de confiance et de la réduction de l'incertitude qui suit la mise en place d'un mécanisme de mise en marché obligatoire assurant à tous les producteurs un accès égal et équitable au marché et une égalité de prix. C'est sans doute un facteur susceptible de favoriser les investissements dans la branche de production pour laquelle existe une telle assurance ; c'est à notre avis un facteur de développement important. Les provinces dans lesquelles existent de tels plans devraient, toutes choses égales par ailleurs, augmenter leur part du marché.

**Tableau 2. — Evolution des parts respectives de certaines provinces dans la production canadienne de fruits et légumes et de porcs, 1958-1976**

Produits	Provinces	1958-60	1961-65	1966-70	1971-76
Pommes :	Québec . . . .	24.3	25.0	23.2	25.9
	Ontario . . . .	27.6	27.8	29.9	29.4
	C — B . . . . .	32.8	30.7	30.7	32.4
	N — B . . . . .	2.7	2.4	2.1	1.5
Concombres :	Québec . . . .	26.4	20.1	23.3	23.2
	Ontario . . . .	49.5	65.8	63.7	71.5
	C — B . . . . .	6.7	6.2	6.0	2.6
Laitue :	Québec . . . .	37.3	36.6	40.2	38.0
	Ontario . . . .	45.2	46.1	35.6	34.1
	C — B . . . . .	12.7	13.6	21.0	26.6
Maïs frais :	Québec . . . .	44.1	43.9	47.3	36.1
	Ontario . . . .	35.5	31.9	33.0	44.2
	C — B . . . . .	7.9	9.4	7.7	7.2
Betteraves :	Québec . . . .	38.9	34.1	47.6	27.2
	Ontario . . . .	50.9	56.8	43.9	61.3
	C — B . . . . .	5.3	5.2	3.1	2.8
Carottes :	Québec . . . .	46.9	47.4	52.4	39.3
	Ontario . . . .	39.9	41.5	37.6	44.8
	C — B . . . . .	4.7	3.3	2.6	3.0
Oignons :	Québec . . . .	20.3	24.7	32.3	26.1
	Ontario . . . .	68.8	61.0	55.2	61.1
	C — B . . . . .	5.9	6.4	6.3	7.9
Céleri :	Québec . . . .	16.5	21.1	23.7	25.6
	Ontario . . . .	71.2	65.1	58.1	61.5
	C — B . . . . .	9.6	9.1	12.3	9.1
Porcs :	Québec . . . .	19.9	21.6	21.9	21.2 (27.8) *
	Ontario . . . .	33.9	36.1	35.4	34.4 (36.0) *
	Alberta . . . .	24.8	22.4	20.0	18.6 (14.0) *

\* En 1977  
Source : nos calculs

Nous avons donc comparé l'évolution de la part de la production canadienne assurée par les producteurs des provinces dans lesquelles des plans conjoints (sans gestion de l'offre) ont été mis en place, et celle des producteurs des provinces où de tels plans n'existent pas, bien que la production de ces dernières soient relativement importante.

Les données permettant cette comparaison sont rapportées au tableau 2. Les résultats ne sont pas vraiment concluants. Le score du Québec (où il n'y a pas de plans conjoints dans les productions considérées n'est pas toujours le plus mauvais. Néanmoins, dans tous les cas (sauf un, le céleri), une province où il y a un plan conjoint tend davantage à accroître sa part du marché. D'ailleurs d'autres facteurs influencent l'évolution de la production.

Dans le cas de la production porcine notre hypothèse est jusqu'à un certain point infirmée parce que le Québec, où il n'y avait pas de plan conjoint jusqu'à une date toute récente, est la province où la production a augmenté le plus ces derniers temps et qui tend à augmenter le plus sa part du marché.

### IMPACT SUR LES PRIX PAYES PAR LES CONSOMMATEURS

Nos hypothèses que les plans conjoints relèvent en même temps la production et les prix au producteur ont pu paraître paradoxales (la théorie suggère

en effet que, pour une demande donnée, si le volume global de production d'un produit augmente, son prix devrait diminuer).

Formulons maintenant l'hypothèse que les plans conjoints sans gestion de l'offre n'entraînent pas de hausses de prix aux consommateurs, ceci pour mieux estimer l'impact de ces plans sur les prix et la production.

Il nous a semblé a priori possible (l'examen empirique le confirme dans bien des cas), que production agricole et prix à la ferme augmentent simultanément à la suite de la mise en place d'un plan conjoint. En effet les administrateurs de plans conjoints peuvent, s'ils le jugent intéressant, faire de la promotion des ventes pour déplacer la courbe de demande ; d'autre part la réglementation d'un plan conjoint va souvent amener une plus grande standardisation et une meilleure qualité des produits mis sur le marché.

Les plans conjoints rendent possible une négociation serrée, entre des producteurs et des acheteurs, des termes et conditions de vente et la collecte d'un produit ; ils permettent aux producteurs dont le pouvoir sur le marché se trouve accru par le plan, de récupérer les économies obtenues (4).

Si tel est le cas, il devient vraisemblable de penser qu'un plan conjoint sans gestion de l'offre relève le prix à la ferme sans affecter le prix aux consommateurs. D'autant plus que le plan conjoint sans gestion de l'offre n'implique pas, pour assurer son fonctionnement, de changement du degré de protection de la production locale contre la concurrence extérieure. Après la mise en place d'un tel plan, le prix au consommateur devrait se situer comme auparavant par rapport au prix du principal concurrent étranger (à moins qu'il n'y ait eu effectivement une augmentation du degré de protection de la production locale).

Pour appuyer cette hypothèse, nous nous en sommes remis aux économistes qui ont examiné, pour le compte du Conseil Canadien de la consommation, la question de l'intérêt du consommateur dans les plans conjoints.

Dans le cas du porc, A.W. Wood (5) s'est demandé si les méthodes de mise en marché, introduites par les plans conjoints dans cette production, ont contri-

(4) Il est difficile d'établir en pratique un test général pour une telle hypothèse et ce pour plusieurs raisons. Qu'on songe, par exemple, que dans certaines productions, comme celle du maïs-grain au Québec, standardiser la qualité livrée par le producteur peut signifier la mise en place d'opération de séchage à son propre niveau. Dans le cas d'une production comme celle de petits pois, cela peut signifier le rejet d'une partie de la production jugée inapte à satisfaire les critères de qualité du produit conjointement établis. Dans un cas comme dans l'autre, il y a un coût supporté par l'agriculteur pour accéder à la qualité du produit visée. Mais, dans le premier cas, ce peut être un transfert de fonction de l'amont à la ferme alors que, dans le second cas, c'est un transfert du coût, « une perte sèche » de produits de transformation au producteur.

(5) A.W. WOOD : Consumer Interest In Hog Marketing Boards, Appendix Volume of Research Reports on Consumer Interest In Marketing Boards, Prepared for the Canadian Consumer Council, p. 284-320, March 1974.

bué à relever le niveau des prix : les données fournies tendent à montrer un léger relèvement du niveau de prix aux producteurs, insuffisant pour être perçu au niveau du consommateur.

De même dans la production de fruits et légumes, P. Arcus (6) conclut que les plans conjoints ont eu peu ou pas du tout d'effet au niveau du consommateur, excepté pour le raisin transformé en Ontario et Colombie Britannique.

## LES PLANS CONJOINTS AVEC GESTION DE L'OFFRE

L'étude faite jusqu'ici montre que les plans conjoints sans gestion de l'offre, en ne faisant rien de plus que de réglementer dans le sens d'une plus grande rationalisation le processus de mise en marché des produits agricoles, et de réaménager les rapports de force entre les producteurs agricoles et les acheteurs de leurs produits, permettent aux premiers de s'attribuer une plus grande part du dollar dépensé par le consommateur ; ils réussissent à s'approprier les gains d'efficacité réalisables dans le processus de sorte qu'il n'en coûte pas plus au consommateur pour se nourrir. Il s'agit bien sûr d'un changement qui rapproche l'économie d'une situation optimale. Il n'y a pas de contreverse possible.

Mais le gain réalisé par les producteurs ne peut être qu'assez limité. La marge de manœuvre sur les prix que procure un plus grand pouvoir de négociation est définitivement limitée. Qu'il suffise de rappeler ici d'une manière théorique d'abord, que le pouvoir de négociation d'un groupe de producteurs donné dépend surtout du taux de croissance à long terme de la demande, de l'élasticité-prix et de variables liées aux politiques agricoles. Le taux de croissance à long terme de la demande est lui-même fonction surtout du taux de croissance de la population et de l'élasticité-revenu dans les pays fortement industrialisés.

A titre d'illustration de ce rappel théorique, nous avons tenté de calculer, pour la production agricole canadienne peut-être la plus étroitement « gérée » (par exemple la production laitière), quel aurait dû être de 1966 à 1976 et quel devrait être dans un avenir immédiat, si la tendance actuelle se poursuit, le taux de croissance de la production pour qu'il y

ait équilibre parfait entre l'offre et la demande (7). Ce calcul a révélé que le taux d'accroissement de la production laitière souhaitable toutes autres choses étant égales par ailleurs, n'est que 0,86 % par an. C'est peut-être justement cette camisole de force du manque de dynamisme de la demande à long terme qui incita les producteurs à réclamer des pouvoirs plus étendus et notamment le pouvoir d'organiser une concertation de l'ensemble des producteurs pour réduire la quantité totale de produits à mettre sur le marché. Dans les productions où la protection de la production locale est suffisante ou peut être accrue, l'obtention de ce pouvoir permettrait de faire relever le prix aux consommateurs, et par suite le prix aux producteurs, d'une manière plus importante.

C'est précisément ce pouvoir qu'ont réclamé et obtenu les producteurs qui ont réussi à mettre en place des plans conjoints avec gestion de l'offre. A ces plans plus controversés, on fait le même reproche qu'aux monopoles, de pouvoir fixer les prix. Ces plans ont-ils eu un impact important sur les prix des produits agricoles et alimentaires ? Quels autres impacts peuvent-ils avoir eus ?

## RELEVEMENT ET STABILISATION DES PRIX A LA PRODUCTION ET A LA CONSOMMATION

Des plans conjoints avec gestion de l'offre existent au Canada principalement dans les productions de lait, d'œufs, de dindons et de chair de poulet.

Nous avons écarté de notre champ d'investigation la production de lait industriel (en plus de plans conjoints dans cette production, le gouvernement fédéral opère un programme de soutien des prix par l'achat de surplus) et celle de lait nature (tout lait de consommation peut être dirigé selon la demande vers la transformation en produits laitiers).

Examinant l'évolution de quelques productions avicoles et, plus particulièrement, des productions d'œufs et de dindons pour lesquelles existent des plans conjoints nationaux depuis 1972-1973, il convient de rappeler que dans ces deux sous-secteurs agricoles la production locale est protégée contre la concur-

(6) P.L. ARCUS : Consumer Interest and Marketing Boards for Fruits and Vegetables in Canada, op. cit. p. 183-283.

(7) Les effets sur la demande totale de lait par les variables de tendance ont été calculés ici d'une manière très simplifiée par la formule suivante :

$$\text{taux de croissance d'équilibre} = \frac{P(1-E) + nE(1-L)}{1 - I E [L + 1/R(1-L)]}$$

où P : taux de croissance de la population  
n : taux de croissance du secteur non agricole  
E : élasticité-revenu du lait  
I : part du revenu national provenant de l'agriculture  
L : part du revenu laitier dans le revenu agricole.

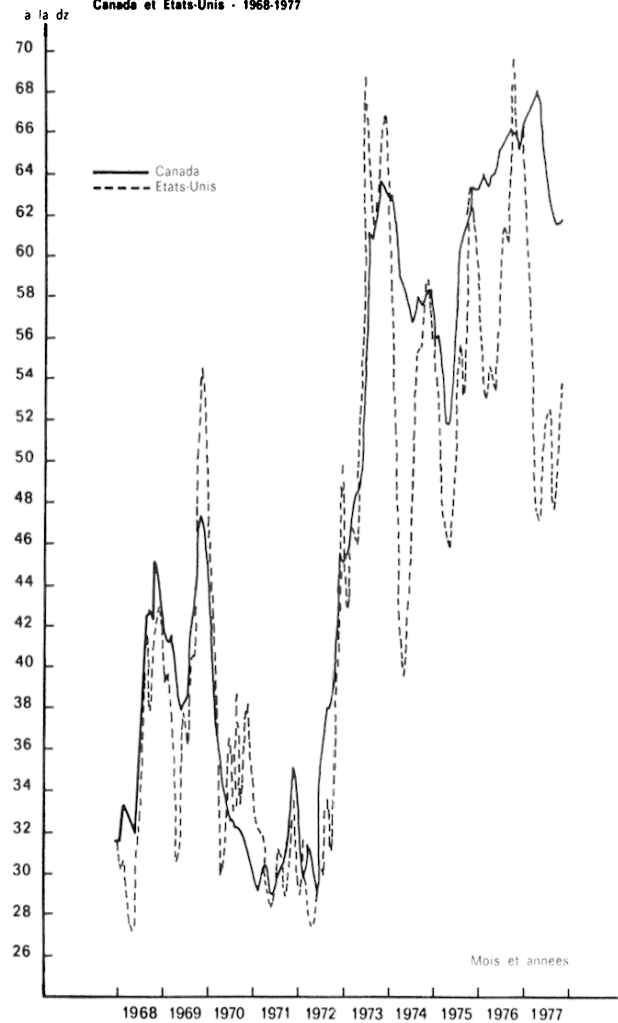
rence étrangère par des quotas d'importation fixant les montants maximum de produits étrangers qui peuvent entrer sur le marché. Ce sont donc des cas « purs » où il est vraiment possible d'exercer le pouvoir de gérer l'offre de façon à obtenir un prix nettement distinct des prix étrangers (8).

Deux effets spécifiques peuvent être recherchés par l'opération de plans conjoints avec gestion de l'offre : relever le niveau de prix, ou simplement, ajustant mieux la production à la demande, stabiliser le prix plutôt que de le relever. Nous faisons l'hypothèse que les producteurs visent l'un et l'autre de ces effets.

### a) Le cas de la production d'œufs

Pour amorcer l'examen de ces impacts, on compare (graphique 1) le prix des œufs à la ferme au Canada et aux Etats-Unis. Le graphique montre de façon très claire qu'avant 1972 le prix canadien était légèrement supérieur au prix américain et fluctuait fortement alors

Figure 1  
Evolution du prix mensuel au producteur d'œufs.  
Canada et Etats-Unis - 1968-1977



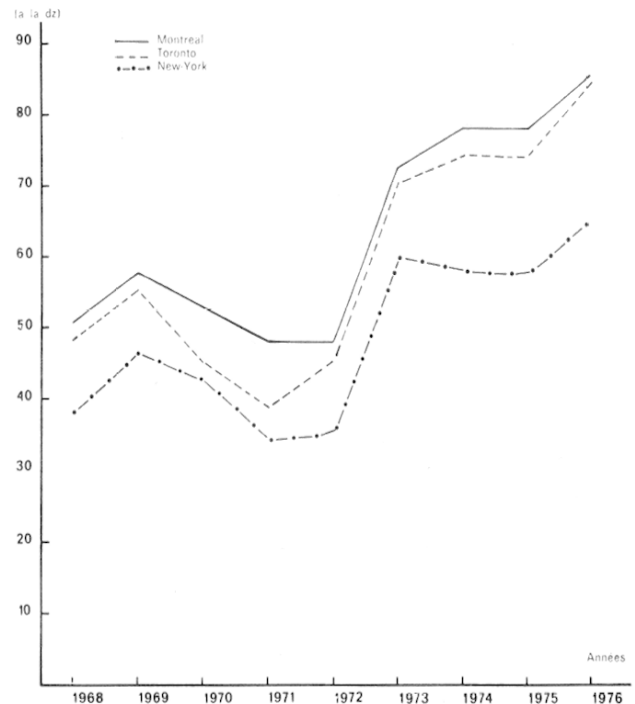
(8) Quand la protection est assurée par un tarif, on ne peut, en principe, relever le prix plus que du montant du tarif.

qu'après 1972 le prix canadien se détache nettement du prix américain et fluctue beaucoup moins.

Les effets que suggère la figure 1 ont été analysés de façon plus rigoureuse en calculant la ligne de tendance de l'évolution du prix des œufs à la ferme avant et après 1972, au moyen d'une régression semi-logarithmique dont les résultats sont présentés au tableau 3. Les résultats montrent qu'avant 1972 le prix était plus élevé au Canada (constante 1.60 vs 1.56) et diminuait plus vite qu'aux Etats-Unis (coefficient négatif plus élevé). Après 1972, le prix canadien, qui était au début de 1973 à peu près au même niveau, a augmenté plus vite qu'aux Etats-Unis (9). On a pu calculer aussi qu'avant 1972 l'écart entre les prix canadien et américain était d'à peine un demi-cent alors qu'il s'est accru à plus de cinq cents après 1972.

Le résultat de cette régression nous a également permis de conclure que le plan conjoint canadien a permis de rendre le prix à la ferme au Canada plus stable qu'aux Etats-Unis (10).

Figure 2  
Evolution du prix de gros des œufs a-gros. Montreal, Toronto, New-York, 1968-1976



(9) La régression a été calculée après élimination des données de l'année 1972 parce qu'à partir du moment où un plan conjoint est adopté par référendum jusqu'au moment où ses règlements sont promulgués et ses effets se font sentir, il s'écoule bien une année. Il devient ainsi assez difficile de situer exactement où finit la période avant le plan et où commence la période après le plan. L'élimination des données de l'année 1972 nous a d'ailleurs permis d'omettre des données correspondant à une période où le prix avait augmenté de façon très importante et subite, ce qui risquait de nuire au tracé de la ligne de tendance quelle que soit la période dans laquelle on les aurait introduites. On a fait la même chose dans la régression du prix du dinde qui vient plus loin.

(10) La variabilité du prix aux Etats-Unis n'est pas significativement supérieure à celle du Canada au seuil de 5 % en 1968-71 (car  $F$  calculé =  $Se^2 E.U./Se^2 Canada = 1.61 < FO.95 > 1.64$ ). En 1973-77 par contre, la variabilité de prix aux Etats-Unis est significativement supérieure à celle du Canada même au seuil le plus rigoureux de 1 % (car  $F$  calculé =  $3.04 > FO.99 > 1.84$ ). La variabilité aux Etats-Unis en 1968-71 est très légèrement supérieure à celle de 1973-77 au seuil de 5 % ( $F_c = 1.66 > 1.64$ ) mais ne l'est pas au seuil de 1 % ( $F_c = 3.13 > 2.02$ ).

Si on regarde maintenant l'évolution du prix de gros des œufs (figure 2), on constate que les prix canadiens tendent à s'écarter davantage du prix américain après la mise en vigueur du plan national. Comparant Montréal et New-York par exemple, on constate que de 1968 à 1972 il y avait un écart moyen de 12.15 cents alors que cet écart s'est accru à 19.11 cents après 1972. Le plan conjoint a donc amené un relèvement du niveau des prix tant au producteur qu'au consommateur.

Quant à l'impact de stabilisation du plan sur le prix de gros, les résultats de la régression (tableau 3)

montrent que la variabilité de 1968-71 à New-York est supérieure à celle de 1973-76 au seuil de 5 % =  $F_c = 1.95 > 1.69$  (mais non au seuil de 1 %) ; celle de 1968-71 à Montréal est largement supérieure à celle de 1973-76 au seuil de 1 % =  $F_c = 2.53 > 2.11$  ; celle de 1968-71 à Toronto est très largement supérieure à celle de 1973-76 au seuil de 1 % =  $F_c = 3.63 > 2.11$ . La variabilité semble donc avoir été davantage réduite au Canada.

Le pouvoir de négociation procuré aux producteurs par le plan conjoint permet-il de relever le prix à la ferme plus que le prix de gros ? Comparant l'évo-

Tableau 3. — Statistiques des régressions faites pour déterminer la ligne de tendance de l'évolution du prix des œufs et des dindons au Canada et aux États-Unis aux périodes spécifiées

	Constante	Coefficient	T	R <sup>2</sup> %	F	S.C. Rés.	S <sup>2</sup>	r % géom.
<i>Prix des œufs à la ferme :</i>								
Etats-Unis . . . . .	.56848	— 0.00088	— 1.15	2.79	1.32	0.2466	0.00536	— 0.20
1968-71 . . . . .								
Canada . . . . .	.60308	— 0.00212	— 3.54	21.41	12.53	0.15263	0.00332	— 0.49
1968-71 . . . . .								
Etats-Unis . . . . .	.71633	0.00054	1.27	2.72	1.62	0.18693	0.00322	0.12
1972-77 . . . . .								
	1.7169	0.00186	7.63	50.12	50.28	0.0617	0.00106	0.43
<i>Prix de gros des œufs :</i>								
1968-1971								
New-York . . . . .	1.62371	— 0.00098	— 1.07	2.41	1.14	0.35464 (46)	0.00771	— 0.23
Montréal . . . . .	1.72448	— 0.0036	— 0.64	0.87	0.41	0.13739 (46)	0.00299	— 0.08
Toronto . . . . .	1.72457	— 0.00246	— 3.52	21.18	12.36	0.20699 (46)	0.0045	— 0.56
1973-1976								
New-York . . . . .	1.73913	0.00145	2.22	9.66	4.92	0.18154 (46)	0.00395	0.33
Montréal . . . . .	1.83499	0.00247	6.91	50.9	47.69	0.05441 (46)	0.00118	0.57
Toronto . . . . .	1.91988	0.0023	6.28	46.13	39.39	0.5681 (46)	0.00124	0.53
<i>Prix des dindons à la ferme :</i>								
janvier 1970-décembre 1972								
Etats-Unis . . . . .	1.36913	— 0.0094	— 3.05	21.46	9.29	0.01252	0.00037	— 0.22
Montréal . . . . .	1.35672	0.00104	2.78	18.47	7.7	0.01844	0.00054	0.24
Toronto . . . . .	1.32916	0.00131	2.43	14.77	5.89	0.03839	0.00113	0.30
juillet 1974-décembre 1977								
Etats-Unis . . . . .	1.46233	0.00223	4.9	37.53	24.03	0.051	0.00127	0.51
Montréal . . . . .	1.57513	0.0024	13.13	81.18	172.52	0.00827	0.00021	0.55
Toronto . . . . .	1.58564	0.00275	13.08	31.04	170.96	0.01096	0.00027	0.64

Source : nos calculs.

lution du rapport de l'indice du prix de gros à l'indice du prix à la ferme dans certaines provinces canadiennes et aux Etats-Unis, on observe que le rapport diminue au Canada après 1972 alors qu'il demeure constant aux Etats-Unis. Cela suggère qu'effectivement le plan national de commercialisation des œufs a permis aux producteurs canadiens d'accaparer une plus grande part du dollar dépensé par le consommateur.

**b) Le cas de la production de dindons**

Malgré le fait que le prix pour les Etats-Unis est un prix pondéré pour toutes les catégories de dindons, alors que le prix pour les deux villes canadiennes concerne des dindes de 12 livres au maximum, on peut constater à la figure 3 qu'avant 1974 les prix canadiens et américains étaient à peu près au même niveau ; après 1974, le prix canadien est nettement plus élevé (11). Il semble donc, et on aurait pu faire la même constatation pour le cas des œufs, que

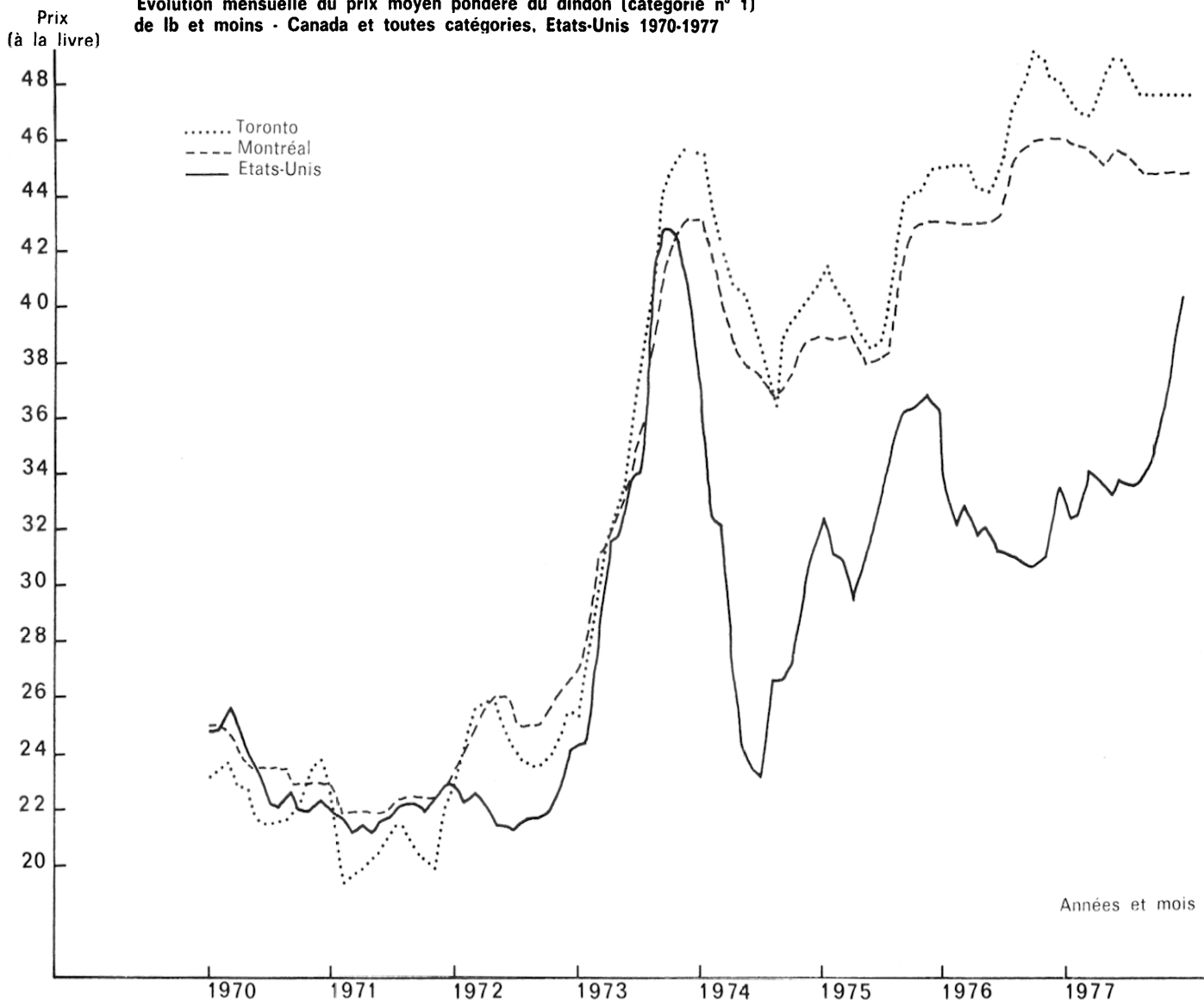
le plan canadien a permis aux producteurs de reporter sur le consommateur la hausse de coût occasionnée par la hausse du prix des grains. Le prix américain avait lui aussi augmenté considérablement en 1973, mais il a baissé par la suite.

La différence de niveaux de prix illustrée graphiquement est confirmée par les données de la régression (tableau 3) qui montrent aussi que la variabilité du prix à la ferme a été réduite au Canada après la mise en vigueur du plan national canadien (12).

(11) L'écart entre le prix à Montréal et aux Etats-Unis est de 1.28 cents en moyenne de 1970 à 1972. Il est de 9.97 cents de 1974 à 1977.

(12) En 1970-72, la variabilité de prix à Montréal n'est pas significativement différente de celle des Etats-Unis, même au seuil de 5 % ( $F_c = 1.46 < 1.69$ ) et la variabilité à Toronto est supérieure à celle des Etats-Unis, même au seuil rigoureux de 1 % ( $F_c = 3.05 > 2.39$ ). Après 1973 la variabilité aux Etats-Unis est supérieure à celle dans les deux villes canadiennes au seuil le plus rigoureux de 1 % (Montréal,  $F_c = 6.17 > 2.11$  et Toronto,  $F_c = 4.65 > 2.11$ ).

Figure 3 : Evolution mensuelle du prix moyen pondéré du dindon (catégorie n° 1) de lb et moins - Canada et toutes catégories, Etats-Unis 1970-1977



N'ayant pas retracé les prix de gros du dindon sur les marchés canadiens avant 1974, on n'a pas fait de calcul de régression sur ce prix.

### c) Le cas de la production de chair de volaille

L'hypothèse que les plans conjoints avec gestion de l'offre ont pour impact de relever les prix non seulement à la ferme mais aux consommateurs a aussi été examinée dans le cas de la production de viande de volaille, bien qu'il n'y ait pas de plan conjoint national dans cette production et que la protection de la production domestique soit assurée par un tarif plutôt que par un quota d'importation. La gestion de l'offre dans cette production est faite provincialement par des plans conjoints qui n'ont pas, en principe, de pouvoir sur les mouvements de produits interprovinciaux ni sur les importations. Dans de telles conditions, il paraît difficile de postuler a priori que ces plans aient eu des impacts importants sur le niveau et la stabilité des prix, à moins qu'ils n'aient réussi par leur lobbying à faire relever le degré de protection de la production locale contre la concurrence extérieure.

Au tableau 4 apparaît la structure tarifaire de base qui a protégé l'industrie avicole canadienne contre la concurrence étrangère durant la période 1971 à 1977. On note le caractère progressif de la structure du tarif selon le niveau de transformation du produit. On note aussi que la structure du tarif nominal n'a

Tableau 4. — Tarifs nominaux du Canada sur certains produits avicoles en vigueur entre 1971 (octobre) et 1977 (avril)

Produit	Unité de référence	Tarif préférentiel du Commonwealth	Tarif de la nation de la plus favorisée	Tarif général
Poussins . . . . .	tête	nil		
GATT . . . . .			4.0 c.	5.0 c.
Autres . . . . .			2.0	
Poulets vivants	lb	2.0 c.	2.0 c.	5.0 c.
Poulets abattus non éviscérés .	lb	12.5 %	12.5 %	20 %
Poulets éviscérés . . . . .	lb	12.5 %	12.5 %	35 %
Œufs frais (b)	dz	2.0 c.	3.5 c.	10.0 c.
Œufs congelés	dz	5.0 c.	7.0 c.	11.0 c.

(a) Le tarif payé ne devant pas excéder 10 c. la livre sans être inférieur à 5 c. la livre. (b) Il existe une entente tri-latérale entre le Canada, la Nouvelle-Zélande et l'Australie par laquelle les échanges portant sur ce produit se font tout à fait librement durant les mois de décembre, janvier et février.

Sources : — Appendix Volume of Research Reports on Consumer Interest in Marketing Boards, prepared for the Canadian Consumer Council, P.L. Arcus, J.D. Forbes, R.M. A. Loyns, M.M. Veeman, T.S. Veeman et A.W. Wood.

— Tariffs on Selected Agricultural Products, Canada, United States, Agriculture Canada, April 1977.

pas été modifiée durant cette période en dépit des poussées inflationnistes qui ont marqué l'industrie agro-alimentaire nord-américaine.

Le secteur avicole canadien est-il devenu mieux protégé ou plus protectionniste durant cette période qu'il ne l'était précédemment? Précisons d'abord que le concurrent et véritable partenaire commercial du Canada dans ce secteur est essentiellement l'industrie américaine. Or compte tenu des évolutions respectives des dollars canadiens et américains durant cette période, l'industrie canadienne est devenue légèrement mieux protégée surtout à cause de la grande faiblesse du dollar canadien en fin de période. Le seul produit d'importance qui paraît davantage faire l'objet d'une protection officielle serait le poulet abattu (éviscéré ou non éviscéré) de poids relativement léger et valant moins de 40 cents la livre, à quelque moment que ce soit de cette période. En effet, à mesure que ce produit devenait plus cher suivant en cela le rythme général de l'inflation, il est bien évident que le tarif nominal calculé (12,5 % × a cents la livre) tendait à se rapprocher des 10 cents maximum appliqués à ce type de produit.

D'autre part, le tarif *ad valorem* protégeant mieux un secteur qu'un tarif spécifique en période d'inflation, les plans conjoints avicoles se sont faits de plus en plus les promoteurs d'un protectionnisme accru, en réclamant notamment des contingentements à l'importation.

De plus, selon Forbes (13), les offices de producteurs ont pris des mesures d'intimidation contre les importateurs éventuels, ce qui peut avoir eu l'effet de renforcer la protection tarifaire. Enfin, il semble que, depuis 1972, c'est-à-dire après la guerre des poulets et des œufs qu'elles se sont livrées, les deux principales provinces productrices ont une entente informelle sur le partage du marché. Cela explique pourquoi elles pratiquent la gestion de l'offre sans qu'il y ait de plan national, et permet d'affirmer qu'après 1972 surtout ces plans provinciaux peuvent avoir eu comme effet de relever le niveau des prix. Il est douteux cependant qu'ils aient eu un impact de stabilisation important.

Notre première démarche empirique sur ce point a été de comparer les prix dans les diverses provinces canadiennes en tenant compte des dates d'entrée en vigueur de leur plan conjoint respectif afin de déceler des effets spécifiques de ces plans après leur introduction. Cet examen nous a conduit à peu de résultats vraiment significatifs.

Nous avons ensuite comparé l'écart entre le prix canadien et américain avant et après 1972 (année de concertation apparente entre le Québec et l'Ontario

(13) D.D. FORBES : A Report on Consumer Interest in Marketing Boards, prepared for the Canadian Consumer Council, March 1974.

sur le partage du marché canadien du poulet). Les résultats (voir tableau 5) montrent qu'effectivement cet écart a augmenté après 1972.

Un test de différence des écarts moyens des deux périodes montre que les écarts de la deuxième période sont significativement supérieurs à ceux de la pre-

mière et ce, même à un seuil de 0 % (donc avec une certitude totale).

L'impact de stabilisation d'un plan conjoint avec gestion de l'offre mais exercée au niveau provincial plutôt que national a été testé dans le cas du Québec. Les résultats non rapportés ici n'étaient pas significatifs.

Tableau 5. — Ecart entre le Canada et les États-Unis du prix à la ferme du poulet à griller, avant et après 1972

équation : prix canadien — prix USA = a + bt (cent par livre).

	a	b	T	R <sup>2</sup> %	F	Ecart moyen de la période (écart-type)	
1968-71							
Montréal-USA . . . . .	4.67039	0.01597	— 1.06	2.37	1.12	4.27917	(1.45163)
Toronto-USA . . . . .	5.70895	0.0146	1.21	3.09	1.47	6.06667	(1.16315)
1972-76							
Montréal-USA . . . . .	5.89944	0.068	3.14	14.55	9.87	7.97333	(3.11371)
Toronto-USA . . . . .	7.37746	0.07402	3.4	16.66	11.59	9.635	(3.1672)

### REDUCTION DU RYTHME D'ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION

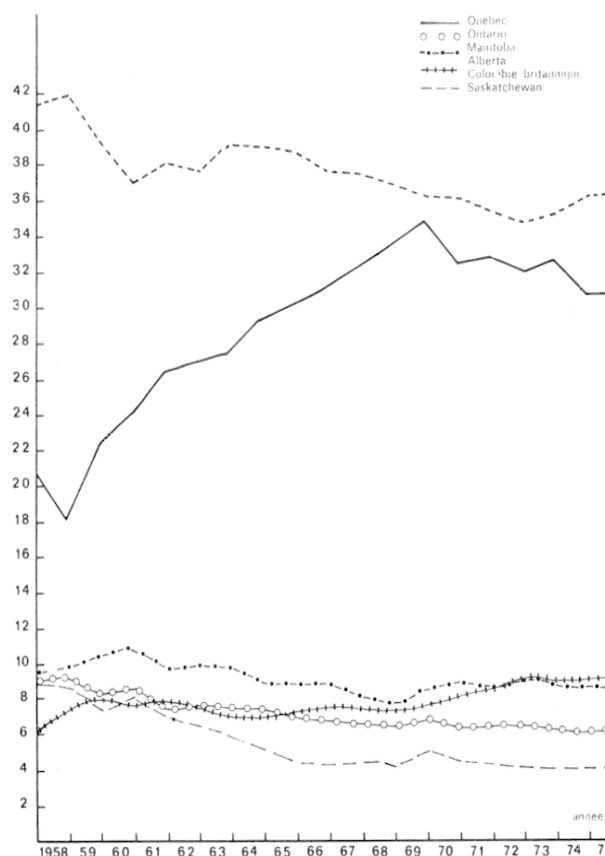
La gestion de l'offre dans le but de relever le niveau des prix des produits agricoles implique normalement qu'on freine l'expansion de la production, sinon d'une manière absolue (cas où la demande serait en croissance très rapide) du moins d'une manière relative, c'est-à-dire par rapport à ce que serait l'expansion de la production en l'absence du programme de gestion de l'offre. Le relèvement du niveau de prix est, en fait, le résultat d'une stratégie de réduction du volume global de production.

Nous avons cherché à appuyer cette hypothèse que la gestion de l'offre freine l'expansion de la production en comparant l'évolution de la production d'œufs et de dindons au Canada et aux États-Unis avant et après 1972 et 1973, dates d'entrée en vigueur des agences canadiennes de commercialisation de ces produits (14).

Nous n'avons pas trouvé de différence marquée entre l'évolution de la production d'œufs au Canada et aux États-Unis. Dans les deux pays la production a augmenté jusqu'en 1971 puis s'est mise à diminuer. Il est évidemment possible de supposer qu'après les années 1972 et 1973 la production a diminué aux États-Unis parce que le prix ne s'est pas maintenu à un niveau assez élevé à la suite de la hausse du prix des grains,

alors qu'au Canada la production a baissé parce qu'on a fait la gestion de l'offre. L'analyse faite ne permet pas cependant d'appuyer cette hypothèse.

Figure 4  
Parti de certaines provinces dans la production de chair de volaille



(14) Les données utilisées pour faire cette comparaison sont omises ici mais apparaissent dans le document complet.

L'évolution de la production de dindons par contre est très différente dans les deux pays. De 1960 à 1973 la production canadienne augmentait à un rythme plus rapide (5 % par an comparativement à 3,3 %). Après 1973 la production canadienne a diminué à raison de 7,3 % par an alors que la production américaine continuait à augmenter aussi vite qu'avant.

Une autre production importante dont l'offre est gérée au Canada, bien qu'à l'échelle provinciale et non nationale, est celle de la chair de volaille. Une donnée qui semble très significative et à l'appui de l'hypothèse formulée est représentée à la figure 4. Nous pouvons observer qu'au Québec, où le plan conjoint est venu tardivement (en 1971), la production jusqu'à cette date a augmenté très rapidement si bien que la part du marché canadien occupé par cette province s'est accrue de façon très marquée. Par la suite elle s'est mise à diminuer. En Ontario en revanche, où il y a un plan conjoint depuis 1965, la part du marché prise par cette province ne cessait de diminuer jusqu'à ce que le Québec commence à freiner sa production.

En conclusion, les données examinées appuient de façon générale les hypothèses que nous avons formu-

lées, à savoir que les plans conjoints avec gestion de l'offre par le freinage du rythme d'expansion de la production qu'ils entraînent, ont pour effet de relever de façon substantielle et en faveur du producteur le niveau des prix des produits agricoles et alimentaires. Quand la gestion de l'offre est exercée au niveau national, il y a de plus un impact de stabilisation important.

Remarquons que le rapport Forbes (15) sur les plans conjoints et l'intérêt du consommateur avait déjà noté que la gestion de l'offre contribue à relever le niveau des prix des produits agricoles. Il avait noté que ces hauts prix sont généralement capitalisés dans la valeur des quotas de production, ce qui fut considéré comme inacceptable par les auteurs de ce rapport. Elmer Menzies (16) a aussi observé que les plans conjoints de la volaille ont eu pour effet de relever les prix des produits au-dessus du niveau des prix américains, ce qui l'avait amené à s'interroger sur la position concurrentielle à long terme de l'industrie agricole canadienne. Nous reviendrons plus loin sur ces questions. Avant d'y arriver, il nous reste à examiner l'impact des plans conjoints sur la productivité des fermes.

## IMPACTS SUR LA PRODUCTIVITÉ DES FERMES

Encore une fois, notre analyse n'est pas exhaustive ; et c'est l'impact des plans conjoints sur la productivité des fermes que nous avons examiné de la manière la moins approfondie. D'ailleurs les résultats des travaux antérieurs sur cette question sont assez minces, sinon inexistant : les effets d'une méthode de mise en marché des produits sur la productivité des fermes sont des effets à long terme. On ne peut les observer avant un assez long délai au cours duquel plusieurs autres facteurs peuvent jouer simultanément et annuler ou renforcer les effets postulés, ce qui rend difficile l'identification de la contribution spécifique des plans conjoints à tel ou tel élément de changement qu'on peut observer.

Les plans conjoints peuvent affecter positivement sous certains aspects et négativement sous d'autres la productivité des fermes. Si on cherche à établir une mesure de l'effet net, celui-ci peut apparaître comme nul alors qu'en réalité des effets positifs ont été annulés par des effets négatifs. L'effort d'analyse devrait alors chercher à identifier les effets positifs pour pouvoir les renforcer et les effets négatifs pour pouvoir les neutraliser.

Nous n'essayerons donc pas d'établir si au total les plans conjoints permettent de réduire les quantités d'intrants par unité produite ; nous tenterons plutôt d'identifier quelques impacts partiels.

La première idée qui vient à l'esprit au sujet de l'effet des plans conjoints sur la productivité des fermes est que les plans conjoints, en donnant aux producteurs un plus grand pouvoir de marché lequel leur permet de relever les prix à la ferme, vont leur fournir une incitation et leur procurer le moyen financier de réaliser des investissements de modernisation qui réduiront les coûts.

A l'inverse, certains peuvent émettre l'hypothèse que le plus grand pouvoir de marché dont disposent les producteurs dotés d'un plan conjoint, les incitera à se reposer sur ce pouvoir pour omettre de rechercher les moyens de réduire les coûts. Ceux-là diront que le moteur des progrès technologiques passés est le « cost price squeeze » qui obligerait les producteurs à trouver les moyens de réduire les coûts.

Il est difficile d'établir a priori qui a raison. Il faudrait pouvoir rechercher empiriquement comment se modernisent les processus de production dans les provinces où un plan conjoint a permis un relèvement du prix à la ferme, en supposant que l'information sur les procédés de production nouveaux circule librement ici et là. Nous ne l'avons pas fait mais nous

(15) J.D. FORBES, et autres, op. cit.

(16) E.L. MENZIES : *Impacts of Alternative Marketing strategies in the Poultry Industry*, paper presented at the National Poultry Seminar, Ottawa, April 3-5, 1978.

savons que la Colombie-Britannique a réussi à obtenir depuis longtemps pour ses producteurs de lait et d'œufs, un prix à la ferme plus élevé qu'ailleurs ce qui permet de comparer au moins un indicateur de productivité, le rendement en lait par vache et en œufs par cent poules pondeuses dans cette province, à celui de l'Ontario et du Québec. Les statistiques disponibles sur cette question (17) montrent qu'effectivement la production de lait par vache et d'œufs par poule est supérieure en Colombie Britannique, ce qui appuie l'hypothèse que de bons prix conduisent à de bons rendements.

Une autre hypothèse d'impact des plans conjoints sur la productivité est que les prix élevés que réussissent à obtenir les producteurs organisés, protègent les producteurs inefficaces qui, autrement, seraient forcés de se retirer de la production.

A l'inverse de cette hypothèse, on pourrait argumenter qu'au moins dans les productions où il y a une gestion de l'offre assez rigide pour donner une valeur importante aux quotas, les producteurs inefficaces, qui de toute façon ne gagnent pas tellement d'argent à produire, profiteront du prix élevé du quota pour vendre ; les quotas ne pourront alors être achetés que par les producteurs les plus gros et les plus efficaces.

Nous avons cherché des indications à l'appui de ces hypothèses dans des données sur l'évolution de la structure de la production. S'il est vrai que les plans conjoints protègent les producteurs inefficaces, on devrait observer un taux d'abandon de la production plus faible là où il y a des plans conjoints. La diminution du nombre total d'entreprises devrait être plus faible, et le processus de concentration de la production dans les entreprises de plus grande taille devrait être plus lent.

Nous avons tenté de vérifier cette hypothèse en comparant l'évolution de la structure de la production porcine et de certains fruits et légumes au Québec où il n'y a pas de plans conjoints pour ces productions, et en Ontario et quelques autres provinces où des plans conjoints sont en opération depuis plusieurs années.

Les données permettant de faire cette comparaison de structure de la production sont celles du recensement de l'agriculture (18). On peut ainsi observer l'évolution des tailles des fermes porcines telles que mesurées par les stocks de porcs de tous types qui se trouvaient sur la ferme au mois de juin de chacune des années de recensement depuis 1956, et l'évolution des tailles des fermes maraîchères telles que mesurées par la valeur des ventes annuelles au cours de ces mêmes années de recensement depuis

1961, pour les six provinces du centre et de l'ouest. Il est inutile d'insister sur la faiblesse conceptuelle de ces indicateurs de taille d'entreprise, mais ce sont malheureusement les seuls disponibles pour caractériser un tant soi peu grossièrement l'évolution à long terme des structures des fermes au Canada. On observe que c'est au Québec que les gros élevages porcins auraient augmenté le plus rapidement depuis 1966 ; viennent ensuite le Saskatchewan, la Colombie-Britannique (où cet élevage est somme toute marginal), l'Ontario, l'Alberta et le Manitoba. Également au Québec, le rythme d'accroissement du nombre de fermes rapportant des ventes de légumes pour une valeur annuelle de \$25,000 ou plus, s'est accru plus rapidement qu'ailleurs entre 1965 et 1976, soit de 431 %, ce qui est considérable comparativement à l'Ontario (183 %), à l'Alberta (98 %) et à la Colombie-Britannique (84 %), qui ont des secteurs maraîchers relativement importants.

Ces informations, malgré leur caractère grossier tendent à confirmer, pour ces secteurs de production agricole à tout le moins, l'hypothèse que l'existence d'un plan conjoint sans gestion de l'offre (porc en Ontario et au Manitoba, légumes en Ontario et en Colombie-Britannique) protège surtout les petits producteurs et retarde le taux de concentration structurelle du secteur.

Nous avons aussi examiné des données pour tenter d'appuyer notre deuxième hypothèse à savoir que, là où il y a valeurs de quota élevées, la production aura tendance à se concentrer plus rapidement dans les mains des gros producteurs qui peuvent acheter ces quotas, alors que les plus petits et les moins efficaces seront incités, par le gain réalisable dans la vente du quota, à abandonner la production. Il va de soi que si l'incitation à vendre, procurée aux entreprises moins efficaces par la valeur élevée des quotas, est plus grande que la protection que leur donnent les prix plus élevés procurés par les plans conjoints, le mouvement de concentration sera assez rapide.

Encore une fois, les données du recensement de l'agriculture ont permis de comparer l'évolution de la concentration de la production dans les entreprises de plus grande taille pour les productions de poulets et de dindons en Colombie-Britannique et au Québec (les plans conjoints de ces productions en Colombie-Britannique datent respectivement de dix et cinq ans).

Ces données ne permettent pas d'appuyer l'hypothèse formulée. Il semble bien que d'autres facteurs influencent de façon plus importante l'évolution de la structure de la production. Une étude récente publiée aux États-Unis identifie certains de ces facteurs : selon les auteurs, le taux de progression des grosses fermes aux États-Unis tend à se ralentir considérablement ; ce qui expliquerait une telle situation serait

(17) Statistique Canada, cat 23-202, production de volaille et œufs et cat. 23-201, statistique laitière.

(18) Recensement du Canada, Agriculture.

le « Tax Reform Act » de 1969 qui a limité les pertes agricoles dues aux prix des terres depuis 1970 surtout (19). Les auteurs suggèrent également qu'une chute substantielle du prix des terres achetées durant

cette période pourrait causer de sérieuses difficultés financières aux fermes qui ont pris de l'expansion durant cette période, en limitant leur capacité d'emprunt futur.

## LE PROBLÈME DE LA CAPITALISATION DES BÉNÉFICES DE LA GESTION DE L'OFFRE DANS LA VALEUR DES QUOTAS DE PRODUCTION

L'étude qui précède tend à montrer que les plans conjoints sans gestion de l'offre ont pour principal effet de relever légèrement les prix reçus par les producteurs sans affecter les prix payés par les consommateurs, ce résultat étant rendu possible grâce aux gains d'efficacité et de productivité réalisés. Il n'est pas étonnant que très peu de critiques leur soient adressées.

En revanche, les plans conjoints avec gestion de l'offre relèvent de façon bien plus importante, on l'a vu, les prix aux producteurs ce qui se répercute sur les prix payés par les consommateurs. Mais ce n'est pas, à notre avis, à cause de ce fait précis que la gestion de l'offre est le plus critiquée par les consommateurs ou par ceux qui s'affichent en défenseurs des intérêts du consommateur ou de la société en général. Après tout il faut bien reconnaître que les pouvoirs exercés par les plans conjoints leur ont été donnés par des législations adoptées démocratiquement et dans le but explicite de relever et stabiliser les prix ou revenus des producteurs. On savait bien que cela ne pouvait se faire sans que les consommateurs en soient affectés dans une certaine mesure. D'ailleurs, il y a au moins 30 à 40 ans qu'on tente par différents moyens, dans la plupart des pays industrialisés, de relever les prix des produits agricoles. On peut difficilement aujourd'hui reprocher aux plans conjoints d'avoir réussi à le faire.

Quand la gestion de l'offre est critiquée, soit de l'intérieur par des producteurs qui acceptent mal de voir imposer des contraintes à leur liberté de décision, soit de l'extérieur, elle l'est surtout (20) à cause des barrières qu'elle crée à l'entrée dans la production ou à l'expansion de la production des producteurs déjà entrés, et à cause du phénomène de capitalisation des bénéfices qu'elle procure ou d'une partie de ces bénéfices dans la valeur des quotas ou d'autres ressources auxquelles peuvent être liées les transactions de quotas. On estime que l'accroissement des coûts de production impliqué par cette valeur de quo-

tas n'a pas de raison d'être, donc qu'elle pèse inutilement sur le consommateur et a pour effet de diminuer la compétitivité de l'industrie. Notons que sous cet angle, il n'y a pas de différence entre une capitalisation dans la valeur d'un droit de produire ou une capitalisation dans une autre ressource rare comme la terre par exemple.

Certains producteurs n'aiment pas voir imposer des contraintes à leur liberté de décision ; mais en général, les plans conjoints sont mis en opération seulement après qu'une majorité de producteurs ait jugé librement que les avantages du plan valent la peine de s'imposer collectivement certaines contraintes.

Certains autres n'admettent pas que les plans conjoints limitent l'entrée de nouveaux producteurs et que les bénéfices de ces plans soient distribués à un nombre décroissant de producteurs ou aux membres d'un club privilégié dont l'accès est fermé. On peut a priori penser qu'une valeur de quotas importante rend plus difficile l'entrée en production, en particulier celle des jeunes qui voudraient se lancer seuls. Le tableau 6 indique le montant du capital additionnel qu'il faut investir actuellement pour démarrer une opération moyenne à cause du quota à acheter. Mais nous avons déjà considéré l'impact possible des plans conjoints sur la structure de la production, et n'avons pu en venir à une conclusion ferme. De plus, la répartition entre catégories de producteurs actuels ou éventuels des bénéfices procurés par les plans conjoints n'est pas ici notre préoccupation essentielle.

Ce qui nous intéresse avant tout est de voir jusqu'à quel point l'existence d'une valeur monétaire au droit de produire est un problème sérieux.

### LA VALEUR MONÉTAIRE DES QUOTAS ET SON IMPORTANCE SUR LE CONSOMMATEUR

Quand on fait la gestion de l'offre sur un marché on fixe le volume global de production qui peut être mis en marché. Pour s'assurer que cette quantité ne sera pas dépassée, il faut évidemment répartir entre les producteurs ces quantités globales en allouant à chacun une quantité précise qu'il aura droit de commercialiser. Au moment de l'introduction

(19) B.D. GARDNER et R.D. POBE : *How Is Scale and Structure Determined In Agriculture*, American Journal of Agricultural Economics. Vol. 60, N° 2, mai 1978, pages 295-308.

(20) Pour un énoncé d'effets négatifs voir : H.V. WALKER, « *Marketing Boards and Quota Policies for Canadian Farm Products : An Appraisal of Performance* », Economic Papers, Ottawa, AERCC, 1970.

du plan, les quotas individuels sont généralement alloués aux producteurs sur la base de leur production antérieure sans qu'ils aient à les acheter.

Mais une fois le plan en opération, les quotas peuvent généralement faire l'objet d'une transaction sur le marché. Plus ils sont rares, plus ils acquièrent de valeur et plus les objections s'élevèrent. On prétend en effet, et il n'y a pas de doute que cela va se produire, que quand une bonne proportion des quotas disponibles aura changé de main et donc que les producteurs en général auront dû payer pour acquérir un quota, le coût de possession de ces quotas sera intégré directement ou indirectement au calcul du coût de production devant servir à déterminer le prix du produit. La valeur du quota se répercutera donc finalement dans le prix payé par le consommateur pour les produits. Comme ce droit de produire ne correspond à aucune ressource productive spécifique, on prétend qu'il n'y a pas de justification à ce qu'il ait une valeur monétaire et surtout à ce que le consommateur doive en faire les frais.

Même si présentement on ne fait pas entrer directement le coût d'acquisition du quota dans le calcul du coût de production, nous ne mettons pas en doute que cela va éventuellement se produire. L'importance du coût du quota peut être estimée en le comparant au prix payé par les consommateurs, puis en multipliant par la consommation moyenne par tête le coût par unité produite, pour obtenir un coût annuel par consommateur.

La première ligne du tableau 6 indique la valeur approximative actuelle des quotas de production au Québec dans les principales productions contingentes. La deuxième ligne transforme cette valeur en un coût de possession du quota par unité produite. On exprime ensuite ce coût en pourcentage des prix reçus et payés par les producteurs et consommateurs. On constate évidemment que le coût de possession du quota est assez important lorsqu'il est exprimé en pourcentage du prix à la ferme. Comme, dans certaines productions, le prix à la ferme des produits agricoles est devenu un élément relativement moins important du prix de détail des produits alimentaires, ce coût représente un pourcentage beaucoup plus faible du prix au consommateur. Ceci nous amène à penser que le problème de la valeur des quotas n'en est pas un très sérieux pour le consommateur. Pour mieux illustrer cet énoncé, nous avons calculé (voir tableau 6) que le coût de possession des quotas pour les produits concernés, s'il est complètement transféré au consommateur, signifie une dépense annuelle additionnelle de \$7.82 par consommateur. L'élimination de ce coût affecterait de moins de 1 % la proportion du revenu disponible que le consommateur moyen consacre à son alimentation.

Le problème n'est donc pas très important ; il pourrait le devenir un peu plus si les valeurs des quotas s'accroissaient de façon vraiment exagérée. A titre

d'indication des valeurs que peuvent prendre les quotas, les valeurs maximum de quotas observées au Canada sont reportées au tableau 6.

## LA VALEUR DES QUOTAS ET LA COMPETITIVITE DE L'INDUSTRIE

L'impact de la gestion de l'offre sur la productivité des fermes, examiné précédemment, et l'impact sur la compétitivité du secteur de production concerné, sont très liés. En effet, si l'effet global net du plan sur la productivité des fermes est positif, la position concurrentielle d'une entreprise (ou agence de vente), voulant exporter le produit concerné, sera accrue à moins que les gains de productivité ne soient complètement retenus par les producteurs pour mieux rémunérer leurs ressources ou à moins que ces gains ne soient en tout ou en partie annulés par la hausse de coûts résultant de la valeur des quotas de production.

Puisque l'étude faite précédemment de l'impact de la gestion de l'offre sur la productivité n'a pas permis de mesurer si l'effet global net est positif ou négatif, ni d'en évaluer la valeur absolue, il ne sera évidemment pas possible de préciser si, au total, la gestion de l'offre améliore ou détériore la compétitivité de l'industrie. Notre étude de cette question se limite à montrer de combien le coût de possession du quota, s'il était le seul effet de la gestion de l'offre et était complètement transféré dans le coût du produit, détériorerait la compétitivité de l'industrie, et à discuter brièvement l'importance de ce problème.

Les données requises pour montrer de combien le coût de possession du quota affecterait, dans les conditions spécifiées, la position concurrentielle d'une entreprise voulant exporter le produit, ont déjà été rapportées au tableau 6.

On a montré dans ce tableau que le coût de possession du quota représente de 1.8 à 3.7 cents par unité de produit. C'est évidemment énorme quand on sait que pour une entreprise qui cherche à vendre en gros des produits, les demi et les quart de cents comptent, surtout si la concurrence est vive.

Le problème discuté ici n'a pas le même degré de gravité pour tous les produits. Il faut, à notre avis, distinguer deux cas.

— Le premier est celui d'un produit dont la production est principalement orientée vers la consommation locale et pour lequel le pays ne dispose pas d'avantages particuliers par rapport aux concurrents ; on le produit localement pour des raisons de sécurité d'approvisionnement, d'effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie et pour d'autres raisons. Il en est ainsi pour la plupart des produits agricoles canadiens, la principale exception étant, bien sûr, le blé et les céréales fourragères.

**Tableau 6. — Valeur actuelle des quotas de production et importance du coût de possession de ces quotas par rapport aux prix des produits et pour le consommateur, Québec et ailleurs au Canada**

	Lait nature	Lait industriel	Oeufs	Poulet à griller	Dindons
Valeur du quota au Québec (1) . . . . .	\$10.00/100 #	\$7.50/100 #	\$7.00/pondeuse	\$4.00/pi.ca.	\$2.50/pi.ca.
Coût de possession par unité produite (2) . . . . .	2.5 c./pinte	75 c./100 #	3.7 c./douzaine	2.5 c./# de chair	1.8 c./# de chair
Prix à la ferme . . . . .	33,5 c./pinte (3)	\$11.42/100 # (3)	65.8 c./dz (4)	35 c./# (4)	47 3/4 c./# (4)
Prix au consommateur . . . . .	57 c./pinte (5)	(6)	92 c./dz (4)	92 c./# éviscéré (4)	102 c./# éviscéré (4)
En % du prix à la ferme . . . . .	7.5 %	6.6 %	5.6 %	7.1 %	3.8 %
Coût de possession . . . . .					
En % du prix au consommateur . . . . .	4.4 %	(6)	4.0 %	2.7 %	1.8 %
Consommation par tête . . . . .	82.16 pintes (7)	558 # (8)	18,5 dz	29.0 #	9,5 #
Coût annuel pour le consommateur . . . . .	\$2.05	\$4.19	\$0.68	\$0.73	\$0.17
Valeur du quota pour un troupeau moyen au Québec . . . . .	\$30,000	\$22,500	\$70,000	\$160,000	\$100,000
Valeur maximum de quota observée au Canada . . . . .	\$28.50/100 #	\$7.50/100 #	\$21.00/pondeuse	\$5.00/pi.ca.	\$2.50/pi.ca.

# Unité de produit.

(1) Information fournie par M. Jacques DUROCHER, du Ministère de l'Agriculture du Québec qui travaille à un comité étudiant ce problème à l'échelle canadienne.

(2) En supposant une charge d'intérêt de 10 %, 40 pintes de lait en 100 livres, 19 douzaines d'œufs par poule, 16 livres de chair de poulet à griller par pi. ca. et 10 livres de chair de dindons par pi. ca.

(3) Terre de Chez Nous ; 10 mai 1978 ; 19 avril 1978.

(4) Rapport sur le marché des volailles. N° 18, le 12 mai 1978, Statistique Canada.

(5) Prix de Steinberg le 16 mai 1978.

(6) Non donné à cause de la trop grande variété de produits tiré du lait industriel.

(7) La demande de lait frais au Québec : une analyse économétrique. T-56 L. MICHAUD et J.-P. WAMPACH, Dépt Economie rurale.

(8) Calculé à partir de la consommation par tête des différents produits tirés du lait industriel, multipliée par un facteur de conversion pour avoir l'équivalent en litres de lait. Rapport sur le marché des produits laitiers. N° 14, le 6 mai 1978 ; Statistique laitière 1974, Statistique Canada.

Dans ce cas de produits de consommation locale, la question de la détérioration de notre position concurrentielle par un problème de valeur de quota revient en fait à la question discutée antérieurement de coût pour le consommateur. Ce coût est mineur, nous l'avons vu.

— Restent les produits qui sont principalement des produits d'exportation ou dont une part substantielle est exportée. Dans ce cas il est bien évident qu'une hausse de coût de production consécutive à une valeur de quota importante, surtout si la gestion de l'offre dans cette production n'avait aucun effet positif, serait très grave : sur un tel marché, les cents et les demi-cents comptent. La hausse du coût de production pourrait signifier la perte de la vente. Cette possibilité existe à moins que les producteurs acceptent qu'on prenne sur leur propre rémunération la réduction de prix nécessaire pour ne pas perdre la vente. Mais ce n'est certes pas pour ça que les producteurs veulent faire la gestion de l'offre. Il semble donc y avoir une réelle difficulté, un danger que la gestion de l'offre nous condamne à produire pour notre propre marché seulement. Cependant ce danger nous semble plus hypothétique que réel. En effet, nous ne voyons pas très bien pourquoi un groupe de producteurs chercherait à implanter un plan conjoint avec gestion de l'offre dans une production orientée vers le marché extérieur surtout si la concurrence est vive. Une concurrence vive signifie une demande assez élastique (ceci était implicite précédemment quand on disait que les demi et quart de cents comptent : une légère hausse de prix amène une baisse très importante des ventes). Mais si la demande est élastique, la hausse de prix consécutive à une restriction de l'offre est mineure, de sorte que la recette marginale est négative : d'où l'absence d'intérêt réel à faire la gestion de l'offre d'une production dont la demande est élastique. Ceci est sans doute particulièrement vrai dans les pays dont l'offre potentielle par rapport à la demande mondiale est faible. Ce pays risque d'être dans une position où la demande pour ses produits sur le marché extérieur est parfaitement élastique, d'où absence totale d'intérêt pour la gestion de l'offre sur ce marché.

Soulignons, pour terminer, qu'il y a un cas de production importante au Canada, orientée vers le marché extérieur, où une certaine forme de gestion de l'offre a déjà été pratiquée. Ce cas est celui du blé et des céréales fourragères gérés par la Commission canadienne du blé. Ce cas, à notre avis, ne contredit pas réellement ce que nous venons de dire. On peut en effet penser que quand la Commission canadienne du blé a tenté de gérer l'offre de ce produit au Canada, elle n'était pas réellement en concurrence comme offreur sur le marché d'exportation mais en collusion avec un autre exportateur important, les

Etats-Unis. Dans une telle situation il est bien évident que la gestion de l'offre prend de l'intérêt, mais le risque dont nous avons discuté n'existe plus.

### **Y A-T-IL UNE JUSTIFICATION A CE QUE LE DROIT DE PRODUIRE PRENNE UNE VALEUR MONETAIRE ?**

L'exposé précédent conduit à constater qu'effectivement les quotas de production tendent à prendre une valeur sur le marché. Considérée d'une manière absolue, c'est-à-dire en termes de dépense pour une entreprise qui veut démarrer en se procurant un quota, cette valeur est importante. Lorsqu'elle est ramenée en termes de coût d'achat de ce quota par unité produite, et en termes d'impact sur le consommateur, la valeur du quota apparaît bien moins importante. L'importance du problème par rapport à la compétitivité de l'industrie est peut-être exagérée.

Il serait surprenant que ce qui précède ait convaincu tout le monde et en particulier ceux qui prétendent que le droit de produire ne devrait, sous aucun prétexte, prendre une valeur monétaire.

Pourtant la gestion de l'offre apporte un élément de stabilité aux prix agricoles ; des prix plus stables entraînent des revenus plus stables pour les producteurs. La gestion de l'offre relève aussi le niveau des prix, permettant aux producteurs d'être plus correctement rémunérés pour leurs ressources. Or, la solution de ces deux problèmes de niveau et de stabilité du revenu des producteurs est certainement, depuis très longtemps, l'objectif le plus constant des politiques agricoles de la plupart des pays industrialisés. Il est impossible que cela puisse s'obtenir gratuitement.

D'ailleurs, la limitation du droit d'entrée en production que représente la valeur des quotas, n'est qu'une forme de limitation d'entrée. Dans d'autres cas, la rareté de la terre (rareté qui nous atteindra éventuellement aussi) constitue le facteur limitant. La rente est alors perçue par le possesseur de la terre plutôt que par le détenteur de quota, ce qui n'est pas très différent.

Mais aussi les quotas ont une valeur parce qu'ils sont librement négociables sur le marché, avantage important qui sans doute ne peut être obtenu gratuitement. Des quotas librement négociables permettent de régler, sans faire appel à l'arbitraire, au hasard ou au favoritisme, le très difficile problème de savoir qui va pouvoir s'approprier un bien dont la quantité disponible n'est pas suffisante pour pouvoir satisfaire tout le monde. Notre société n'est définitivement pas habituée et (à notre avis) absolument pas intéressée à adopter un système de rationnement des biens entre les individus autre que celui qui permet à chaque individu de juger par lui-même s'il a suffisamment besoin d'un bien, ou le goût d'avoir ce bien,

pour décider de payer le prix qu'il coûte. Les quotas de production sont peut-être la méthode d'allocation qui permet le mieux à celui qui est le plus en mesure de le valoriser, de s'approprier le droit de produire.

Ceci répond à l'objection que le coût de possession de ces quotas constitue un élément artificiel et inutile du coût de production parce que ne correspondant à aucune ressource productive spécifique. Il est bien certain que le droit de produire ne correspond à aucune des ressources dont il faut disposer pour pouvoir fabriquer un produit. Cependant, parce que l'existence d'une valeur monétaire du quota de production fait partie intégrante de ce qu'on pourrait appeler un système ordonné de mise en marché de produits agricoles, ne faisant nulle part appel à l'arbitraire ou au favoritisme pour distribuer entre des individus le droit de vendre les quantités permettant d'ajuster la production à la demande à un prix raisonnable pour le producteur, il s'agit là d'un bien rare et précieux qui ne peut pas être sans valeur.

On pourrait peut-être objecter ici qu'un système de plan conjoint avec gestion de l'offre ne permet pas toujours aisément d'ajuster la production à la demande à un prix raisonnable et que le plus bel exemple de difficultés, et peut-être d'échec sur ce plan, est celui de la production laitière. On sait, en effet, que depuis 1976, date à laquelle des coupures de quotas ont dû être imposées, beaucoup d'insatisfaction a été exprimée par les producteurs eux-mêmes et par d'autres aussi.

Il est évident que des erreurs bien humaines ont été commises dans la conduite du programme de gestion de l'approvisionnement laitier au Canada. Elles sont responsables d'une partie des difficultés connues dans cette production. Ce n'est pas une raison pour rejeter le système.

Ces difficultés peuvent être interprétées autrement. Les problèmes de la production laitière sont survenus parce qu'en 1976 il a été jugé nécessaire de réduire la production et donc de couper les quotas. Jusqu'à un certain point ceci a été dû à l'effondrement du prix mondial des produits laitiers, notamment de la poudre de lait écrémé. Mais qui a causé cet effondrement? Est-ce le Canada? Certainement pas, sa production compte pour une très faible partie de l'approvisionnement mondial. Est-ce que le Canada aurait jugé aussi nécessaire de couper les quotas s'il avait pu continuer à vendre normalement de la poudre de lait écrémé après 1975? Il est permis d'en douter et peut-être permis de suggérer que la mauvaise expérience vécue dans la conduite du programme de gestion des approvisionnements laitiers au Canada est le résultat de l'absence de gestion des approvisionnements dans des pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les pays de la CEE et les Etats-Unis.

## Y A-T-IL DES VOIES MOINS COUTEUSES ?

Poser cette question c'est en fait se demander deux choses distinctes. Y a-t-il des solutions de rechange aux plans conjoints avec gestion de l'offre pour résoudre les problèmes de la difficulté d'ajustement de la production à la demande à un prix acceptable pour le producteur? Existe-t-il une possibilité réelle et acceptable de faire de la gestion de l'offre sans qu'il y ait ce problème de valeur de quotas?

La principale alternative aux plans conjoints comme solution aux problèmes agricoles dans le contexte canadien actuellement est celle des programmes de stabilisation, adoptés dans un nombre croissant de productions par les gouvernements, autant fédéral que provinciaux, qu'il y ait ou non plans conjoints en opération dans les productions visées par ces programmes.

M. Gilles Lavoie a présenté ces programmes. Nous allons donc seulement dire ceci : ou bien les programmes de stabilisation se limitent à stabiliser les prix ou le revenu des producteurs sans affecter le niveau de ces prix ou revenus, et alors ils n'apportent pas de solution à l'éternel problème de la rémunération adéquate des ressources ; ou bien les programmes de stabilisation sont en même temps des programmes de soutien (ceux du Québec et de la Colombie-Britannique le sont en tout cas) et alors ils ne pourront pas *se maintenir longtemps* sans que le coût pour le trésor public devienne trop grand, ou sans qu'on en vienne à réaliser qu'il faut *simultanément* faire de la gestion de l'offre.

Ainsi, les programmes de stabilisation sont non pas des alternatives, mais des compléments aux plans conjoints avec gestion de l'offre principalement dans les productions où, malgré la gestion de l'offre, des éléments d'instabilité incontrôlable existent.

L'alternative pour éviter le problème de la valeur des quotas est évidemment de tenter de mettre en place une procédure pour permettre aux quotas de changer de propriétaire autrement que sur la base d'une transaction monétaire. Ici on peut imaginer toutes sortes de procédures. L'une d'elles est rapportée par le président du Conseil canadien de la commercialisation des produits agricoles, M. Paul Babey, lors d'un colloque tenu à Québec en octobre 1977 (21). Ce serait que les quotas soient alloués aux producteurs par une agence indépendante, *impartiale*, qui *jugerait* sur la base de la *performance* du producteur qui fait une demande de quotas additionnels, si ce dernier mérite l'augmentation. Comme M. Babey, nous avons de la difficulté à accepter une telle proposition et avons souligné dans sa formulation les termes inquiétants.

(21) P. BABEY : *Quota and Quota Values, Agricultural Marketing Seminar, Québec City, 24, 25, 26, 27 octobre 1977.*

M. Babey lui-même fait une autre proposition. Il suggère que les quotas ne puissent être transférés entre producteurs que si le sont en même temps les moyens physiques de production. Il suggère que la règle suivante soit établie : le producteur perd le quota transféré si l'Office de commercialisation peut prouver que l'acheteur, en plus du prix officiellement déclaré, a ajouté « en dessous de la table » un autre paiement. L'Office pourrait également retenir les services d'un expert évaluateur pour déterminer si la transaction de propriétés inclut ou non une valeur pour le quota de production.

Cette suggestion ne nous agréé pas davantage : comment ce genre de preuve pourrait-il être établi ? La mise en application d'un tel mécanisme pourrait s'avérer un foyer de transaction frauduleuse, de pots de vin ou de favoritisme. Il nous semble pourtant raisonnable, étant donné le service immense qu'ils produisent (à savoir de permettre que l'offre d'une multitude de décideurs indépendants s'ajuste à la demande) que les quotas de production aient une valeur. La question qui reste est de savoir comment s'arranger pour que cette valeur ne soit pas excessive. Bien entendu, il faudrait d'abord s'entendre collectivement sur une signification précise du terme « excessif » en cette matière. Pour qu'il y ait cohérence d'action en ce sens, il faudrait adopter une position acceptable par la majorité des courants d'opinions politiques ayant accès aux débats collectifs.

Ainsi, un pays qui voudrait que sa politique continue d'évoluer dans le sens d'une diminution du nombre des petites fermes, aurait plutôt tendance à adopter une définition faisant appel au principe d'établir une valeur absolue maximum supérieure au prix des quotas actuellement observés. Tant que celle-ci ne serait pas atteinte, la structure des fermes et son évolution plus ou moins favorisée par l'existence de quotas se continuerait. Dès que cette valeur absolue serait atteinte, son maintien à ce niveau lui ferait perdre de son tranchant à mesure que l'inflation se poursuivrait normalement dans l'ensemble de l'économie du pays en question. Il y aurait donc érosion progressive de son impact si on désirait qu'il en soit ainsi à long terme. La valeur maximum absolue pourrait par exemple être elle-même établie en rapport direct avec le coût d'apprentissage du métier d'agriculteur dans de bonnes écoles représentatives de l'Etat concerné. Ce principe aurait au moins l'avantage de forcer l'Etat à faire en sorte que la gestion de l'offre des produits ne vienne pas à se faire au niveau de l'accès aux universités, comme c'est le cas pour les services de la médecine dans certaines régions de l'Amérique du Nord.

Il y aurait, en effet, incitation directe pour l'Etat à faire en sorte que le nombre de jeunes agriculteurs compétents en formation soit aussi grand que possible. Ceci aurait vraisemblablement comme consé-

quences paradoxales d'accroître la demande de quotas et d'intensifier le lobbying politique pour que la valeur maximale de ces mêmes quotas soit aussi basse que possible.

#### **UNE PROPOSITION POUR TERMINER :**

#### **établir une liaison entre le mécanisme de détermination du prix du produit et celui des quotas de production**

Nous croyons donc qu'on n'a pas à enlever aux quotas de production leur valeur monétaire. Celle-ci représente le prix légitime qu'il faut payer pour bénéficier des avantages que ces quotas procurent. Elle a de plus un autre avantage dont l'énoncé peut suggérer un moyen de maintenir la valeur des quotas dans une limite raisonnable.

Quand on fait la gestion de l'offre dans une production donnée, on tente de déterminer quelle quantité globale de produits permettra d'équilibrer la demande au prix qu'on désire obtenir sur le marché. Ce prix devrait normalement permettre au producteur moyen d'être rémunéré correctement pour ses ressources. Mais qui est ce producteur moyen et que veut dire être rémunéré correctement pour ses ressources ?

Il est difficile de répondre à de telles questions. Mais ici la valeur des quotas pourrait encore rendre un service, celui d'indiquer si l'on a correctement ou non évalué le prix auquel le produit devrait être vendu. Si le prix du produit est trop élevé, normalement il devrait y avoir beaucoup plus de producteurs actuels ou éventuels qui cherchent à s'approprier le quota, que de détenteurs actuels de quotas qui veulent s'en départir. D'où une tendance excessive à la hausse du prix du quota. Si, en revanche, le prix du produit s'avérait trop bas, il devrait y avoir beaucoup de producteurs désireux de se départir de leur quota et peu souhaitant en acheter, d'où tendance à la baisse du quota. On pourrait alors introduire dans la formule servant à déterminer le prix visé pour le produit, un élément par lequel on lierait l'évolution du prix du produit à l'évolution du prix du quota.

La procédure pourrait être la suivante.

Dans toutes les productions où l'on fait de la gestion de l'offre, une formule a été établie pour indexer le coût de production et déterminer le prix du produit sur le marché. On pourrait réviser cette formule et, par exemple, donner un poids de 70 à 75 % aux éléments physiques du coût de production et un poids de 25 % aux « facteurs de correction » qui viseraient à tenir compte de l'évolution du prix de quotas. Ainsi, si on observait qu'au cours de la dernière période le prix des quotas a augmenté de 10 %, ceci conduirait à baisser le prix du produit...

## CONCLUSION

L'étude visait à donner un aperçu de ce qu'ont été jusqu'à présent les principaux impacts des plans conjoints mis en œuvre au Canada. On sait qu'il s'agit d'une forme originale d'organisation de la mise en marché des produits agricoles qui met beaucoup de pouvoir entre les mains des producteurs.

Il existe deux types de plans conjoints : des plans avec gestion de l'offre, et des plans sans gestion de l'offre.

Les plans conjoints sans gestion de l'offre c'est-à-dire ceux qui ne permettent pas d'exercer de contrôle sur les quantités de produits que les producteurs assujettis au plan peuvent mettre sur le marché, sont des organismes par lesquels les producteurs en unifiant leur offre et en se donnant un mécanisme de négociation du prix de leurs produits, tentent d'infléchir en leur faveur les termes de vente de ces produits.

Comparant les prix obtenus par les producteurs de fruits et légumes du Québec qui ne se sont pas donné de plans conjoints dans ces productions, avec ceux obtenus par les producteurs de l'Ontario et de la Colombie-Britannique qui s'en sont donnés, on observe que ces plans ont effectivement pour résultat de relever les prix à la ferme sans pour autant affecter les prix aux consommateurs. Ils permettent aux producteurs de s'approprier les gains d'efficacité résultant de la rationalisation du processus de mise en marché des produits agricoles et donc de s'attribuer une plus large part du dollar dépensé par le consommateur pour s'alimenter.

Les plans conjoints avec gestion de l'offre sont ceux par lesquels la quantité de produits que les producteurs peuvent mettre sur le marché est réglementée de façon à ce qu'elle corresponde à la demande à un prix visé (théoriquement un prix couvrant le coût de production et incluant une rémunération adéquate pour les ressources propres du producteur).

L'impact de ces plans a été examiné surtout dans deux productions les œufs et le dindon, pour lesquelles existent des plans nationaux depuis quelques années. Bien que la période après le plan soit trop

brève pour qu'on puisse conclure rigoureusement, les données analysées tendent à montrer que ces plans ont contribué à relever substantiellement le niveau des prix à la ferme et pour les consommateurs, et à stabiliser ces prix. Ces résultats sont en général accompagnés d'un ralentissement du rythme d'expansion de la production. Le même résultat, sauf l'impact de stabilisation, a été observé pour la production de chair de volaille dans laquelle il n'y a pas de plan national mais seulement des plans provinciaux.

Quel est l'effet des plans conjoints sur la productivité des fermes ? Le seul résultat — très sommaire — sur ce point est que les bons prix à la ferme procurés par les plans semblent conduire à de bons rendements techniques du moins pour le lait et les œufs.

Un problème reste très controversé, celui de la capitalisation des bénéfices procurés par la gestion de l'offre dans la valeur des quotas de production. Les données de l'étude montrent que la valeur des quotas, en termes absolus et surtout pour un jeune qui veut démarrer, est importante ; mais le coût annuel qui en résulte pour le consommateur est assez faible. L'effet de nuisance par rapport aux possibilités d'exportation, que représente cette valeur du quota, ne nous a pas semblé majeur puisqu'on ne fait généralement pas la gestion de l'offre des produits d'exportation. Il semble néanmoins nécessaire de mettre en place un mécanisme visant à empêcher ces valeurs de quota de progresser trop.

Il faut, bien sûr, poursuivre l'analyse, continuer à observer l'impact des plans conjoints sur les prix. Il faut tenter d'établir une mesure rigoureuse de l'impact sur la productivité des fermes. Il faut aussi chercher à préciser le moyen de maintenir la valeur des quotas dans une limite raisonnable. Notre conclusion est que les plans conjoints jusqu'à présent, ont donné des résultats positifs. Presque tous ces résultats sont recherchés depuis longtemps par les gouvernements de la plupart des pays industrialisés. Comment pourrions-nous les juger autrement ?

## ANNEXE

**Table de conversion en unités métriques**

<b>Poids</b> .....	1 livre	(lb ou #)	0.453 kilogramme	1 kg	2.674 lbs
	1 tonne	(2000 lbs)	0.907 tonne métrique	1 tonne métrique	1.102 tonnes
	100 livres	(CWT)	0.508 quintal	1 quintal	1.968 CWT
<b>Surface</b> .....	1 acre	0.405 hectare		1 ha	2.471 acres
	1 pi. carré	(pi. ca.)	0.093 mètre carré	1 m <sup>2</sup>	10.764 pi. ca.
<b>Volumes</b> .....	1 gallon	(gal.)	4.546 litres	1 L	0.22 gallon
<b>Liquides</b> .....	1 pinte	(qt — 1/8 gal.)	1.14 litre	1 L	0,88 pinte