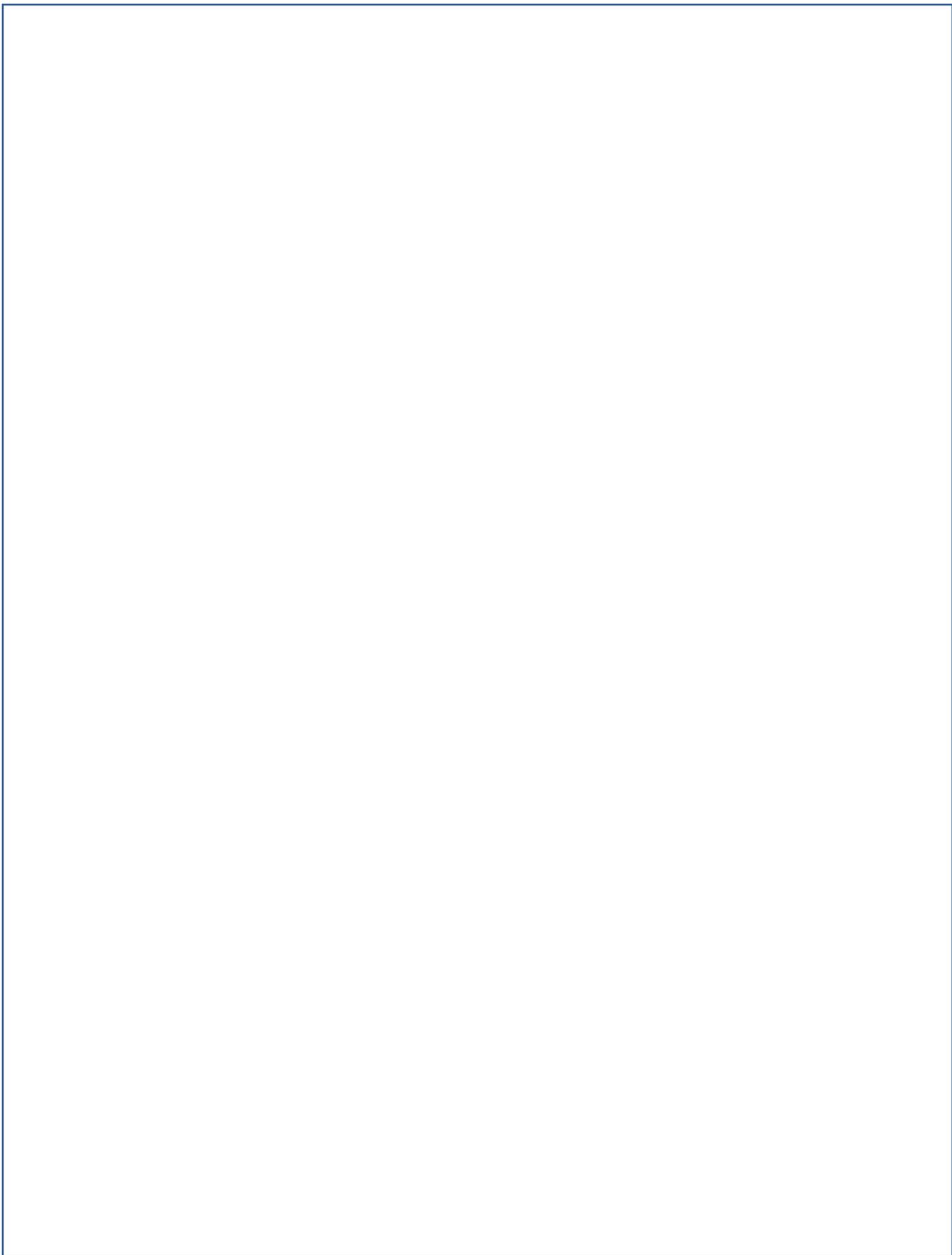


Étude des impacts d'une hausse du salaire minimum pour le secteur agricole

Rapport final présenté à AGRICarières - Comité sectoriel de main-d'oeuvre de la production agricole et à l'Union des producteurs agricoles du Québec



11 juillet 2017



Équipe

Responsable du mandat : Gilbert Lavoie, agr., M.Sc., Forest Lavoie Conseil
Jean-François Forest, agr., M.Sc., Forest Lavoie Conseil

Recherche, analyse et rédaction : Gilbert Lavoie, agr., M.Sc., Forest Lavoie Conseil
Jean-François Forest, agr., M.Sc., Forest Lavoie Conseil
Claude Hamel, agr., M.Sc., Forest Lavoie Conseil
Edjigayehu Seyoum, M.Sc., consultante

Revue documentaire : Lota D. Tamini, Ph.D., Université Laval
Claude Hamel, agr., M.Sc., Forest Lavoie Conseil
Gilbert Lavoie, agr., M.Sc., Forest Lavoie Conseil
Rémy Lambert, Université Laval

Révision linguistique : Ève Sylvestre

Remerciements : Nous tenons à remercier les acteurs et les intervenants qui ont contribué à cette étude en offrant leur temps et leur expérience. Plus spécifiquement, nous tenons à remercier :

- AGRICarières - Comité sectoriel de main-d'oeuvre de la production agricole
- L'Association des producteurs de fraises et framboises du Québec
- L'Association des producteurs maraîchers du Québec
- Le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture
- Le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec
- Les Éleveurs de porcs du Québec
- Les Éleveurs de volailles du Québec
- La Financière agricole du Québec
- La Fédération des producteurs acéricoles du Québec
- La Fédération des producteurs d'œufs du Québec
- La Fédération québécoise des producteurs de fruits et légumes de transformation
- Les Producteurs de lait du Québec
- Les Producteurs de pommes du Québec
- L'Union des producteurs agricoles.

Citation suggérée : Forest Lavoie Conseil (2017). « Étude des impacts d'une hausse du salaire minimum pour le secteur agricole ». Rapport présenté à AGRICarières.

Table des matières

1. Rappel du mandat, des objectifs et de la démarche	1
1.1 Contexte et compréhension du mandat.....	1
1.2 Objectifs du mandat.....	1
1.3 Rappel de la démarche	3
2. Revue documentaire	5
2.1 Les objectifs de la revue documentaire.....	5
2.2 Les théories économiques : avantages comparatifs et avantages compétitifs	5
2.3 Les facteurs de la transmission des prix dans les filières agroalimentaires	9
2.4 Les caractéristiques des filières agroalimentaires : facteurs de compétitivité et de transmission des prix	12
2.5 L'effet de la hausse du salaire minimum sur les ménages, les salaires moyens et l'emploi.....	26
2.6 Le revenu des ménages et les mesures d'élasticité-revenu	26
2.7 Le salaire moyen et l'emploi dans chacune des filières.....	27
2.8 Les effets cascades d'une hausse du salaire minimum.....	29
2.9 Les conclusions de la revue documentaire.....	31
3. Fiche générales et fiches spécifiques : Approche et principaux constats	34
3.1 Fiche générale sur la main-d'œuvre (Annexe 1)	34
3.2 Fiches sectorielles	36
4. Avenues de solutions	41
4.1 Effets positifs et négatifs de l'accroissement du salaire minimum.....	41
4.2 Exemples de programmes/mesures d'allègement de la masse salariale pour les entreprises	42
5. Conclusion et recommandations.....	46
 Annexe : Fiche générale : Production agricole québécoise.....	 47

1. Rappel du mandat, des objectifs et de la démarche

1.1 Contexte et compréhension du mandat

Depuis quelques mois, le dossier d'une augmentation du salaire minimum à 15 \$/h a pris de l'ampleur au Canada et au Québec. Sans complètement emboîter le pas vers un salaire minimum à 15 \$/h, le gouvernement du Québec annonçait, en janvier 2017, une hausse progressive du salaire minimum sur quatre ans. Selon les modalités annoncées, le salaire minimum québécois passera de manière graduelle de 10,75 \$/h en 2016 à 12,45 \$/h en 2020¹, soit une hausse de 1,70 \$/h.

Dans la foulée des annonces du gouvernement du Québec et des réflexions sociétales à l'égard d'une hausse significative du salaire minimum, AGRlcarrières et ses partenaires impliqués souhaitent mieux comprendre les impacts qu'aurait une hausse du salaire minimum pour le secteur agricole. Les préoccupations sont en effet importantes pour le secteur agricole, particulièrement dans les secteurs horticoles (maraîchers, fraises et framboises, pommes, etc.) où les coûts associés à la main-d'œuvre représentent un fort pourcentage des coûts de production et où la concurrence avec les produits importés est particulièrement intense. En effet, il est pertinent de se demander si les entreprises agricoles seraient en mesure de demeurer compétitives et rentables dans l'éventualité d'une hausse soudaine du salaire minimum. Il importe aussi de déterminer quels seraient les impacts au sein des différents secteurs agricoles selon leur environnement d'affaires particulier.

AGRlcarrières et ses partenaires ont donc mandaté Forest Lavoie Conseil (FLC) pour mener une étude qui permettrait de mieux cerner les impacts possibles d'une hausse soudaine du salaire minimum sur la compétitivité des différents secteurs québécois de productions agricoles afin d'élaborer des stratégies d'atténuation des impacts. Deux scénarios de hausse du salaire minimum ont été analysés : un scénario à 12,45 \$/h, soit celui annoncé par le gouvernement du Québec pour 2020 et un à 15 \$/h, soit celui actuellement en discussion dans quelques provinces canadiennes et États américains.

1.2 Objectifs du mandat

Ce mandat avait donc pour objectif principal de :

- Répertorier et expliquer les impacts possibles d'une hausse importante du salaire minimum sur la compétitivité de différents secteurs de l'agriculture québécoise afin d'élaborer des stratégies d'atténuation des impacts selon le cas.

Les objectifs spécifiques étaient de :

- Réaliser une revue documentaire afin de bien camper la problématique et d'entrevoir les répercussions d'une hausse soudaine et importante du salaire minimum. Elle porte notamment sur ces sujets :
 - l'évolution du salaire minimum et un portrait de ce qui est observé actuellement au Québec, dans les autres provinces canadiennes potentiellement compétitives et à l'international, dont les régions agricoles nord-américaines, de l'Amérique Centrale et de certains pays de l'Amérique du Sud, notamment le Brésil, le Pérou et le Chili;
 - la transmission des hausses de prix au sein d'une filière jusqu'au consommateur selon la composition et la structure de la filière et le contexte de l'ouverture de ses marchés interprovinciaux et/ou internationaux;
 - les théories et études économiques traitant des avantages comparatifs, de la compétitivité des industries et des facteurs de localisation/délocalisation des entreprises et des emplois;

¹ <http://www.fil-information.gouv.qc.ca/Pages/Article.aspx?idArticle=2501195313>

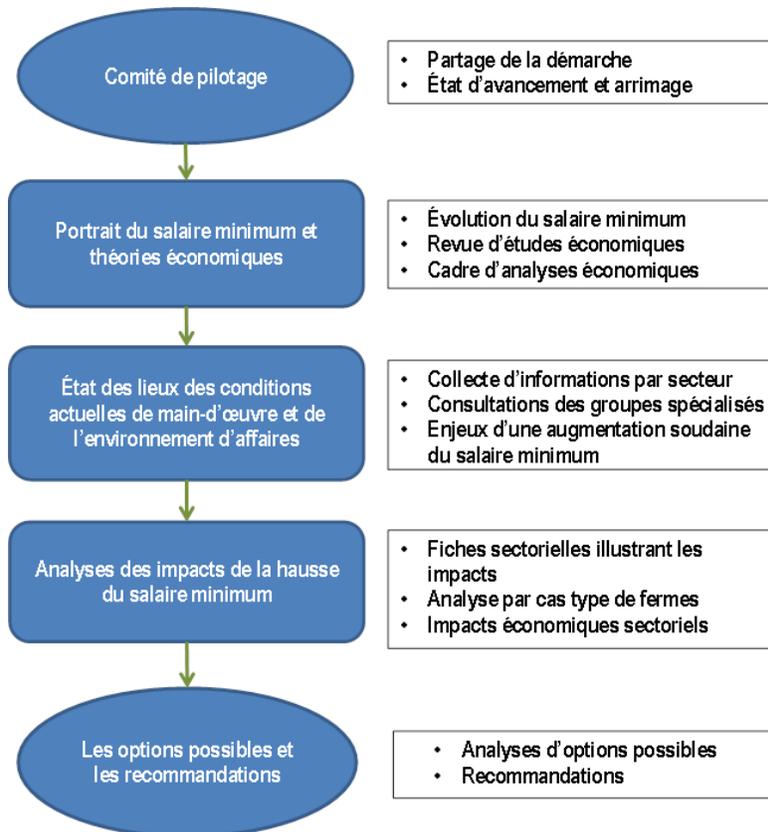
- les effets cascades d'une hausse du salaire minimum sur les salariés ayant une rémunération plus élevée;
- le comportement d'achat du consommateur à la suite d'une hausse relative de son revenu et face à une augmentation relative des prix de certains aliments locaux.
- Faire un état des lieux des conditions actuelles de main-d'œuvre (structure des emplois, importance de la masse salariale, etc.) et du contexte particulier de l'environnement d'affaires (structure de la filière, mode de formation du prix, concurrence actuelle et potentielle², etc.) pouvant accentuer ou atténuer les effets d'une hausse soudaine et percutante du salaire minimum dans le secteur de la production agricole, notamment dans les secteurs suivants : horticole (fraises/framboises, pommes, maraîcher), fruits et légumes de transformation, laitier, porcine, acéricole, volailles, œufs de consommation.
- Répertorier et analyser les impacts économiques (coûts de production provincial et extraprovincial, lien avec les programmes de sécurité des revenus, prix de vente d'un produit alimentaire, valeur de remplacement, accès au marché, concurrence dans les marchés ouverts, pertes d'entreprises, délocalisation, etc.) et les changements structurels possibles (ajustements aux structures salariales, pertes d'emplois, fermetures d'entreprises, etc.) en identifiant les similitudes et les spécificités des impacts selon les secteurs agricoles analysés.
- Formuler des options possibles basées notamment sur les politiques ou les exceptions adoptées dans d'autres juridictions pour protéger le secteur agricole des effets des hausses du salaire minimum.

² À titre d'exemple, la concurrence actuelle pourrait provenir majoritairement des importations. Par contre, une hausse du salaire minimum pourrait accentuer la compétitivité de certaines provinces canadiennes.

1.3 Rappel de la démarche

Afin d'atteindre les objectifs fixés, la démarche illustrée dans la figure suivante a été suivie.

Figure 1 : Démarche de réalisation du mandat



Selon cette démarche, les activités suivantes ont été réalisées :

- Formation d'un comité de pilotage composé de représentants d'AGRlcarrières, de l'UPA et des groupes spécialisés dont la production est à l'étude:
 - Deux rencontres avec le comité de pilotage ont été tenues.
 - Des suivis réguliers (téléphoniques, courriels, rencontres) sur l'état d'avancement du projet ont eu lieu avec les responsables du dossier chez AGRlcarrières.
- La documentation pertinente a été recensée et une revue documentaire a été rédigée.
- Des rencontres de consultation spécifiques ont été tenues avec les secteurs à l'étude pour aborder différents aspects tels que :
 - Le portrait de la main-d'œuvre en termes d'importance, de rémunération, etc.
 - L'environnement d'affaires et les processus de détermination des prix
 - La détermination de ferme type
 - Les sources d'informations et l'approche proposée pour l'analyse des impacts
 - Les enjeux liés à la hausse du salaire minimum dans le secteur, etc.

- À partir des informations collectées :
 - Une fiche générale sur la main-d'œuvre agricole a été rédigée. Celle-ci a été validée à multiples reprises durant l'évolution du projet, et ce, tant auprès d'AGRIcarrières que des secteurs de production agricole à l'étude.
 - Neuf fiches sectorielles ont été produites et illustrent l'analyse des impacts de la hausse du salaire minimum à 12,45 \$/h ou 15 \$/h, et ce, pour chacun des secteurs à l'étude. Ces fiches ont été validées auprès des secteurs à différentes reprises en cours de processus.
- Une analyse des options possibles a été menée. À partir d'un recensement des cas d'autres juridictions ayant réussi à prémunir le secteur agricole (ou d'autres secteurs économiques) des effets des hausses du salaire minimum, une analyse des options envisageables pour les secteurs de production agricole au Québec a été réalisée.

2. Revue documentaire

2.1 Les objectifs de la revue documentaire

La présente revue documentaire a pour objectif principal de camper la problématique et de préciser différents éléments essentiels pour réaliser l'analyse des impacts pour les différents secteurs de production à l'étude. Plus spécifiquement, elle porte sur :

- les théories et études économiques traitant des avantages comparatifs, de la compétitivité des industries et des facteurs de localisation/délocalisation des entreprises et des emplois;
- les facteurs de transmission des prix au sein d'une filière jusqu'au consommateur selon la composition et la structure de la filière et le contexte de l'ouverture de ses marchés interprovinciaux et/ou internationaux;
- les effets d'une hausse du salaire minimum sur :
 - le comportement d'achat du consommateur à la suite d'une hausse relative de son revenu et face à une augmentation relative des prix de certains aliments locaux;
 - les entreprises;
- les effets cascades d'une hausse du salaire minimum sur les salariés ayant une rémunération plus élevée.

Les différents éléments issus de la revue documentaire nourriront l'analyse des impacts dans les neuf secteurs de production agricole à l'étude. Ils permettront par ailleurs de mieux comprendre les facteurs qui influencent les impacts envisagés, de même que l'ampleur que ceux-ci pourront avoir, notamment en termes de compétitivité.

2.2 Les théories économiques : avantages comparatifs et avantages compétitifs

Cette section relève différentes théories économiques sur les avantages comparatifs, la compétitivité des filières, les facteurs de localisation/délocalisation des entreprises et des emplois. Elle vise à documenter les facteurs qui influencent la compétitivité des secteurs. Elle pourrait permettre par exemple de déceler dans quelle mesure une hausse des coûts (comme ceux associés à une hausse du salaire minimum) dans une région peut affecter sa compétitivité par rapport à d'autres régions productrices ou par exemple favoriser la délocalisation des emplois.

2.2.1 Les théories sur les avantages comparatifs

Les notions d'avantage comparatif et d'avantage absolu ont été pour la première fois formalisées par Ricardo en 1817 (Feenstra et Taylor, 2008).³ Une économie a un avantage absolu quand ses coûts de production unitaires pour un bien sont plus bas qu'une autre économie. L'avantage comparatif quant à lui mesure le coût d'opportunité de produire un bien par rapport à un autre bien. Nous passons donc d'une analyse qui ne porte que sur un seul bien à une analyse qui porte sur plusieurs biens. Dans le modèle de Ricardo, l'avantage comparatif proviendra de la différence des technologies de production. Le concept d'avantage comparatif est également appliqué à des modèles de commerce international basés sur l'abondance des ressources (facteurs de production). Ces deux approches ont fait émerger de nombreux autres modèles de commerce international dans lesquels les avantages comparatifs sont déterminés à la fois par la différence de dotations dans les facteurs de production et les différences technologiques. Également, pour Helpman (2010)⁴ les institutions joueront un rôle

³ Feenstra, R.C. & A.M. Taylor. 2008. *International Economics*, Worth Publishers, New York.

⁴ Helpman, E. 2010. [Labor Market Frictions as a Source of Comparative Advantage, with Implications for Unemployment and Inequality](#). *NBER Working Papers* 15764, National Bureau of Economic Research, Inc.

tandis que pour Mani et Hwang (2004)⁵ les avantages comparatifs proviendront de la demande des consommateurs. Pour ces derniers auteurs, les préférences ou les revenus des consommateurs pourront entraîner une pression à la baisse (ou à la hausse) du prix du bien final procurant alors un ou des avantages au pays produisant ce bien. Siggel (2006)⁶ suggère ainsi une définition plus large de l'avantage comparatif étant donné que le passage d'une économie « simplifiée » à une économie avec plusieurs facteurs de production et plusieurs biens implique que les avantages comparatifs proviendront de l'abondance relative des facteurs primaires (par exemple le travail, le capital, etc.) ou des facteurs intermédiaires (par exemple l'énergie, l'alimentation des animaux, les engrais, etc.) ou de différences technologiques ou d'échelles de production différentes. Ces multiples sources possibles d'avantages comparatifs font que sa mesure peut être difficile. Cela se remarque plus particulièrement dans les secteurs sous gestion de l'offre étant donné que ces secteurs sont réglementés; les décisions d'allocation des ressources ne se prennent donc pas forcément que sur la base de considérations économiques. Comme le soulignent Larue et Gervais (2008),⁷ un nombre limité d'études spécifiques au secteur agricole se sont intéressées à la mesure des avantages comparatifs.

2.2.2 Les théories sur la compétitivité

En tout état de cause, l'avantage comparatif d'un pays impliquera qu'il sera plus compétitif dans la fourniture d'un bien donné. D'où l'émergence de la notion de compétitivité ou d'avantages compétitifs dont l'application à l'échelle macroéconomique (pays) n'a été utilisée que de manière récente (Siggel, 2006⁸; Grant, 2011⁹). Toutefois, lorsque l'analyse se fait au niveau des filières ou des régions (méséconomique), le concept de compétitivité et sa mesure ont des bases plus solides et dont l'économiste de Harvard, Michael Porter est l'un des animateurs les plus influents.

Porter (1985)¹⁰ est parti du constat selon lequel les hypothèses à la base des avantages comparatifs étaient des explications incomplètes des flux d'échanges étant donné la présence d'économies d'échelle, d'une compétition imparfaite dans plusieurs filières et de biens de plus en plus différenciés (et donc la présence de facteurs associés à la demande). Par ailleurs, du fait de la globalisation, les entreprises se retrouvent à ne pas être dépendantes uniquement des dotations en facteurs d'une seule nation. L'approche proposée par Porter a été acclamée comme étant une synthèse parfaite des différentes théories reliées au commerce international et une représentation innovatrice des avantages compétitifs en commerce international (Grant, 2011).¹¹

⁵ Mani, A. & J. Hwang, J. 2004. Income Distribution, Learning-by-Doing and Comparative Advantage. *Review of Development Economics* 8: 452-473.

⁶ Siggel, E. 2006. International competitiveness and comparative advantage: a survey and a proposal for measurement. *Journal of Industrial Competition and Trade* 6: 137-159.

⁷ Larue, B. & J. P. Gervais. 2008. The Assessment of the Concept of Revealed Comparative Advantage and its Applicability in the Allocation of Egg Overbase Production. Report prepared for the National Farm Products Council. Ottawa.

⁸ Siggel, E. 2006. International competitiveness and comparative advantage: a survey and a proposal for measurement. *Journal of Industrial Competition and Trade* 6: 137-159.

⁹ Grant, R.M. 2011. National economic development and The Competitive advantage of Nations. Dans *Competition, Competitive Advantage and Clusters*. Édité par R. Huggins et H. Izuski. Oxford University Press.

¹⁰ Porter, M.E. 1985. *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York, NY: Free Press.

¹¹ Grant, R.M. 2011. National economic development and The Competitive advantage of Nations. Dans *Competition, Competitive Advantage and Clusters*. Édité par R. Huggins et H. Izuski. Oxford University Press.

Porter (1990)¹² propose un schéma d'analyse des avantages compétitifs des pays et régions sous la forme d'un « diamant ». Porter a expliqué qu'il existait quatre attributs principaux dans un pays qui formalisent l'environnement commercial dans lequel les firmes opèrent. Ces attributs sont : (i) la dotation en facteurs, (ii) les conditions reliées aux demandes des consommateurs (préférences des consommateurs), (iii) les industries reliées et en périphérie (grappes industrielles) et (iv) la structure et la stratégie des firmes. L'argument de Porter est que les firmes sont plus susceptibles de réussir dans les segments d'industries où le diamant est le plus favorable. Ce diamant est un système dont les éléments se renforcent mutuellement et une analyse de la compétitivité d'une filière doit par conséquent tenir compte de l'ensemble de ces éléments. Dans cette analyse, il s'agit d'identifier les déterminants de la productivité, cette dernière étant identifiée comme la mesure finale de la compétitivité. Les piliers de cette productivité sont regroupés en (i) besoins de base, (ii) facteurs renforçant l'efficacité et (iii) facteurs d'innovation.

À l'échelle plus stricte des entreprises, Porter (1985)¹³ propose un schéma d'analyse des déterminants des avantages compétitifs des entreprises en considérant les chaînes de valeurs dans leur globalité. Cet auteur identifie – entre autres - trois principales sources d'avantages compétitifs à savoir **(i) le leadership par les coûts se traduisant par des prix plus bas, (ii) la différenciation des produits et (iii) les avantages technologiques provenant essentiellement des innovations**. Le leadership par les coûts ou celui par les avantages technologiques se traduiront par un prix du produit final plus bas pour un profit équivalent à celui des entreprises concurrentes (Huggins et Izuski, 2011).¹⁴ Même si la stratégie de différenciation est a priori coûteuse, celle-ci peut être réalisée dans un contexte de leadership par les coûts et en présence d'innovation technologique (Porter, 1985 : pp 17-18)¹⁵.

Notons enfin que des facteurs macroéconomiques peuvent également avoir un impact sur l'avantage de prix. Ainsi, dans le contexte canadien, les fluctuations de la monnaie peuvent se retrouver à renforcer ou non les avantages en termes de prix sur les marchés internationaux. Par exemple, une hausse du dollar canadien se retrouverait à nuire à la compétitivité des filières canadiennes.

2.2.3 La localisation/délocalisation des entreprises

Ces facteurs de compétitivité tout au long de la filière joueront un rôle sur la localisation/délocalisation de la production. Ainsi, à titre d'exemple, une industrie de la transformation fera le choix de localisation de son unité en fonction non seulement du prix de son intrant primaire et de la main-d'œuvre, mais aussi en fonction du coût de transport de cet intrant jusqu'à l'unité de transformation puis du coût associé à l'accès au marché final. La proximité du marché joue donc un rôle important (Disdier et Mayer, 2004)¹⁶. Byrkett et al. (1976)¹⁷ présente un exemple de l'ensemble des facteurs qui déterminent la localisation des abattoirs. Des effets d'agglomération qui permettent aux différents acteurs d'une ou de plusieurs filières de générer des

¹² Porter, M.E. 1990. The competitive advantage of nations. New York Press.

¹³ Porter, M.E. 1985. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. New York, NY: Free Press.

¹⁴ Huggins, R & H Izuski. 2011. Competition, Competitive advantage, and clusters: the ideas of Michael Porter. Dans *Competition, Competitive Advantage and Clusters*. Édité par R. Huggins et H. Izuski. Oxford University Press.

¹⁵ Porter, M. E. 1985. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. New York, NY: Free Press.

¹⁶ Disdier, A. C., & T. Mayer, T. 2004. How different is Eastern Europe? Structure and determinants of location choices by French firms in Eastern and Western Europe. *Journal of comparative Economics*, 32(2), 280-296.

¹⁷ Byrkett, D. L., Miller, R. A., & E.P. Taiganides. 1976. Modeling the optimal location of the cattle feeding industry. *American Journal of Agricultural Economics*, 58(2), 236-244.

économies de coûts peuvent également exister (Jones, 2017¹⁸; Prager, 2015¹⁹). Ces effets permettront donc d'améliorer la compétitivité globale d'un secteur et favoriseront le maintien des entreprises dans leur environnement.

Cependant plusieurs études soulignent que la dimension de compétitivité ne constitue pas le seul élément du choix de localisation des entreprises. D'autres facteurs cités par la littérature sont la stabilité institutionnelle (Disdier et Mayer, 2004)²⁰ et la stabilité plus globale du tissu productif ((Jones, 2017)²¹ comme c'est le cas par exemple dans le système de gestion de l'offre. Finalement, soulignons que des conditions de « voisinage » peuvent également affecter la décision de localisation des entreprises (Weterings, 2015).²² Cette dimension sera importante pour les entreprises agricoles opérant dans des circuits courts.

Sommaire de la section

Les théories et études économiques traitant des avantages comparatifs, de la compétitivité des industries et des facteurs de localisation/délocalisation des entreprises et des emplois.

Les théories économiques étudiées mettent en lumière le fait que la compétitivité d'un secteur économique est complexe et affectée par une multitude de facteurs tels que : le leadership par les coûts, la différenciation des produits, les avantages technologiques ainsi que différents facteurs macroéconomiques qui peuvent avoir un impact sur les prix.

Cette compétitivité aura un impact sur la localisation/délocalisation des entreprises. La stabilité institutionnelle et la stabilité économique auront également un effet.

¹⁸ Jones, J. 2017. Agglomeration economies and the location of foreign direct investment: A meta-analysis. *Journal of Regional Science*.

¹⁹ Prager, J. C. 2015. La dynamique économique des territoires. *Revue de l'OFCE*, (7), 13-74.

²⁰ Disdier, A. C., & T. Mayer. 2004. How different is Eastern Europe? Structure and determinants of location choices by French firms in Eastern and Western Europe. *Journal of comparative Economics*, 32(2), 280-296.

²¹ Jones, J. 2017. Agglomeration economies and the location of foreign direct investment: A meta-analysis. *Journal of Regional Science*.

²² Weterings, A. 2014. What makes firms leave the neighbourhood?. *Urban Studies*, 51(8), 1613-1633.

2.3 Les facteurs de la transmission des prix dans les filières agroalimentaires

Cette section vise à documenter les facteurs qui influencent la transmission des prix entre les maillons des filières agroalimentaires et vers le marché. Ceci permettra, lors des analyses d'impacts dans les neuf secteurs de production agricole à l'étude, de cerner les facteurs présents dans chacun des secteurs et d'évaluer comment une hausse de coût (par exemple engendrée par une hausse du salaire minimum) sera transmise vers les autres maillons d'un secteur, ou même vers le consommateur.

La transmission verticale des prix influence le partage de la richesse créée au sein d'une filière agroalimentaire. Lorsqu'elle est harmonieuse et efficace, cette transmission des prix implique une symétrie dans le mouvement des prix. Dans le cas contraire, les prix reçus par les divers acteurs de la filière pourraient ne pas refléter les coûts et les risques encourus par ces derniers. On parlera alors d'asymétrie dans la transmission des prix. On distingue deux types d'asymétrie. Il y a tout d'abord l'asymétrie dans **l'ampleur** de la transmission des prix lorsqu'une baisse ou une hausse de prix dans un segment de la filière est transmise de façon non entière à un autre segment. Dans ce cas, à titre d'exemple, une hausse de coût de 1\$ se répercute par une hausse de prix au maillon suivant de moins de 1\$. Deuxièmement, il y a l'asymétrie dans la **vitesse** de transmission lorsqu'une baisse ou une hausse de prix dans un segment de la filière prend du temps avant de se manifester dans un autre segment.

La littérature cite en général cinq facteurs influençant la transmission des prix (Gervais et Lambert, 2008)²³. Le premier des facteurs est **l'influence des consommateurs**. Prenons comme exemple le souci de plus en plus présent des consommateurs concernant la provenance et la qualité des produits qu'ils consomment. Ainsi, les entreprises en aval d'une filière subiront certains coûts afin de s'assurer que les produits offerts respectent ce changement dans les préférences (ex.: certification, identification de provenance, etc.). Ces coûts supplémentaires pourront être transmis soit aux fournisseurs, soit aux consommateurs selon la situation. Par exemple, comme l'offre à court terme des producteurs est souvent relativement fixe, la transmission des coûts supplémentaires dus aux changements des préférences des consommateurs pourra être facilement transférée aux producteurs qui pourraient se voir offrir un prix moindre pour leurs produits. De même, la réaction plus ou moins forte des consommateurs à un changement de prix fera en sorte que les coûts liés aux changements des préférences pourront ou non leur être transmis par des prix plus élevés à la consommation. Par exemple, les produits très différenciés présentent généralement une demande plus inélastique, ce qui fait qu'il sera plus facile pour l'industrie de leur transmettre les hausses de coûts occasionnés par le changement des préférences.

Le deuxième des facteurs est l'état de la **concurrence au niveau des différents maillons de la filière** (Lambert et al., 2004).²⁴ Une forte concentration dans un des maillons de la filière peut lui donner un certain pouvoir de marché. Cela lui permet soit de limiter la capacité des autres maillons à lui transmettre des hausses de coûts subis par ces derniers ou encore de transmettre plus facilement à ceux-ci une hausse des coûts que ce maillon, en situation de pouvoir de marché, pourrait avoir subi pour diverses raisons (exemple hausse des salaires).

Troisièmement, les **mécanismes de coordination et de commercialisation des produits agricoles**. À titre d'exemple, les contrats individuels et la mise en marché collective permettent de coordonner les relations entre différents maillons de la filière. Ces mécanismes vont déterminer le maillon de la filière qui assumera le plus de risques et la capacité à transférer des hausses de coûts. La mise en marché collective permet une bonne coordination verticale des producteurs et donc accroît leur capacité à transmettre des hausses de coûts vers les autres maillons de la filière. Par ailleurs, plusieurs études récentes

²³ Gervais, J-P. & Lambert, R. 2008. La transmission des prix dans les filières agroalimentaires. *Bioclips* volume 11, numéro 1.

²⁴ Lambert, R., Criner, G. & Rancourt, Y. 2004. Concentration, prix et pouvoir de marché dans l'industrie alimentaire canadienne. *Série recherche du CRÉA*, SR.04.09.

montrent que les niveaux d'inventaires joueront un rôle dans la symétrie de transmission des prix (Abassi et al., 2012)²⁵. En effet, lorsque les stocks sont importants à un certain maillon de la filière, il est plus difficile pour les autres maillons de lui transmettre rapidement des hausses ou des baisses de prix. Les stocks joueront donc un rôle tampon, ceux-ci pouvant être écoulés avant leur reconstitution par une production à un coût plus élevé. Les agents responsables de leur gestion auront un impact sur la manière dont les prix se transmettent entre les différents maillons des filières.

Des **facteurs externes aux filières agroalimentaires** auront également un impact. Ce sera par exemple le cas de la structure de coûts des entreprises au détail. Celles-ci transmettront d'éventuelles hausses de coûts à certains des maillons. Par exemple, les détaillants ne pourront pas transférer une hausse du coût de la main-d'œuvre à leur poste portant sur l'énergie. Il leur sera peut-être plus facile de le transférer aux consommateurs lorsque la demande est inélastique ou à leur fournisseur de produits agricoles s'ils exercent un certain pouvoir de marché. Par ailleurs, il peut exister des coûts associés à l'ajustement des prix de vente des produits agricoles. C'est par exemple le cas pour les détaillants. Dans ce cas, au moins à court terme, il n'est pas rentable pour eux de répercuter des hausses/baisses de prix (Azzam, 1999).²⁶

Finalement, notons que l'**ouverture des frontières** jouera un rôle dans l'équilibre des prix sur les marchés et donc dans la capacité de transmettre des prix. Pour l'illustrer, considérons la situation extrême de la fermeture des frontières et d'une demande entièrement inélastique (la hausse des prix se traduit par une baisse modeste sinon nulle de la consommation). Toute hausse de prix pourra être entièrement transmise. À contrario, si les frontières sont totalement ouvertes, c'est le prix mondial qui s'exerce et il est donc impossible de hausser les prix sur le marché local suite à une augmentation des coûts. En effet, du fait de l'ouverture des frontières, il est facile de remplacer les biens agricoles produits localement par des biens importés.

L'encadré ci-dessous présente un exemple d'impact sur le prix au détail d'une hausse de salaire minimum à 15 \$/h dans la ville de Seattle aux États-Unis. L'impact sur le prix au détail sera différent selon les secteurs d'activités.

Encadré 1 : Impact sur les prix au détail d'une hausse du salaire à 15\$/h dans la ville de Seattle aux États-Unis.

Selon une étude récente menée par l'Université de Washington (2016)²⁷, une année après la hausse du salaire minimum à 15 \$/h dans la ville de Seattle, les prix au détail dans la majorité des commerces n'ont pas augmenté. C'est le cas notamment dans les pharmacies et les épiceries où malgré une proportion importante des emplois rémunérés près du salaire minimum, les prix au détail n'ont pas connu de hausse. Pour ces secteurs, la forte compétition existante entre les commerces est soulignée comme un facteur limitant la capacité d'augmenter les prix au détail pour combler la hausse des charges liées à la main-d'œuvre. Ce n'est pas le cas dans des situations moins concurrentielles, la hausse du salaire minimum se répercutant aux prix au détail (Nilsson et MacDonald, 2016)²⁸.

À Seattle, un des secteurs ayant connu une hausse des prix est celui de la restauration, avec des augmentations variant entre 7-9 % pour une année. L'étude fait par ailleurs mention d'autres stratégies utilisées par ce secteur pour réduire l'impact de la hausse des charges liées à la main-d'œuvre, telles que la fermeture des commerces durant les heures de moindre achalandage.

Cette étude met en évidence le fait que certains secteurs peuvent plus facilement absorber une hausse des coûts ou encore transmettre la hausse des coûts vers le marché. De plus, la compétitivité existante entre les commerces de détail alimentaires semble limiter les possibilités de hausse des prix aux consommateurs et ainsi réduire la capacité de transmission des coûts des producteurs agricoles aux

²⁵ Abbassi, A., Tamini, L.D. & Gervais, J-P. 2012. Do Inventories Have an Impact on Price Transmission? Evidence from the Canadian Chicken Industry. *Agribusiness*, 28: 173-186.

²⁶ Azzam, A. M. 1999. Asymmetry and rigidity in farm-retail price transmission. *American journal of agricultural economics*, 81(3), 525-533.

²⁷ <https://www.fastcompany.com/3059118/after-a-year-seattles-new-minimum-wage-hasnt-raised-retail-prices>

²⁸ Nilsson, E., & D. MacDonald. (2016). New Findings Regarding the Effect of the Minimum Wage on Prices.

détaillants.

Soulignons pour terminer que comme indiqué par Basker et Khan (2016),²⁹ les résultats des différentes études divergent quant aux effets de la hausse du salaire minimum sur les prix au détail.

Sommaire de la section

La transmission des hausses de prix au sein d'une filière jusqu'au consommateur selon la composition et la structure de la filière et le contexte de l'ouverture de ses marchés interprovinciaux et/ou internationaux.

Cette section permet d'identifier différents facteurs de transmission des prix dans une filière, soit : l'influence des consommateurs, la concurrence au niveau des différents maillons de la filière et son degré de concentration, les mécanismes de coordination et de commercialisation des produits agricoles, les facteurs externes aux filières tels que la structure de coût au détail et le niveau d'ouverture des marchés (substitution par les importations).

En ce qui concerne plus spécifiquement le secteur du détail alimentaire, il existe un potentiel limité d'accroître les prix aux consommateurs. En fonction des caractéristiques d'une filière, celle-ci peut donc plus ou moins transmettre une hausse de coût entre les maillons de la filière ou vers le consommateur.

²⁹ Basker, E. & M.T. Khan. 2016. Does the Minimum Wage Bite into Fast-Food Prices?. *Journal of Labor Research*, 37(2), 129-148.

2.4 Les caractéristiques des filières agroalimentaires : facteurs de compétitivité et de transmission des prix

À la lumière des théories relevées dans les sections 2 et 3, nous abordons à présent un peu plus en détail les secteurs de production à l'étude sur la base des facteurs de compétitivité et de transmission des prix. Il s'agit d'éléments qui permettront dans les analyses sectorielles (fiches sectorielles) de mieux cerner les impacts possibles d'une hausse du salaire minimum en raison des conditions d'ouverture des marchés ou de la structure des filières dans les secteurs à l'étude.

En raison de leurs caractéristiques similaires, nous classons les secteurs de production étudiés en quatre groupes soit:

- Les productions sous gestion de l'offre: lait, poulet, dindons et œufs qui se caractérisent par relativement peu de commerce international et interprovincial;
- Les produits frais à savoir les fraises/framboises, les pommes fraîches et les légumes qui sont des produits pour lesquels il existe un commerce interprovincial et international relativement important;
- Les fruits et légumes de transformation et le porc, des secteurs dont la production est destinée à la transformation et donc des secteurs dans lesquels la dynamique de la relation entre producteurs et transformateurs est importante;
- Le sirop d'érable qui est à la fois caractérisé par une gestion de l'offre à l'échelle provinciale et pour lequel le commerce international est important.

Pour chacun de ces quatre grands groupes, nous présentons :

- Les caractéristiques générales des productions;
- L'offre;
- L'organisation des filières;
- Les caractéristiques de la demande des consommateurs;
- Les caractéristiques de compétitivité.

2.4.1 Les produits sous gestion de l'offre : lait, poulet, dindons et œufs

2.4.1.1 Caractéristiques générales des productions sous gestion de l'offre

Les productions sous gestion de l'offre sont caractérisées par un contrôle des importations aux frontières à l'aide de tarifs. La politique de gestion de l'offre a été mise en place afin d'assurer aux consommateurs canadiens une régularité d'approvisionnement à prix compétitif et pour permettre aux producteurs de couvrir leurs frais de production. Et pour que cette politique joue son rôle dans la stabilité des revenus des producteurs et d'équilibre sur le marché, elle repose sur trois piliers à savoir (i) le contrôle de la production (quota de production) qui se fait au niveau national en fonction du niveau de la demande totale canadienne et chaque province détenant une part du quota global, (ii) la fixation des prix aux producteurs qui dépend des coûts de production et (iii) le contrôle des importations par des tarifs aux frontières.

2.4.1.2 L'offre

L'offre dans le secteur du lait, du poulet, des dindons et des œufs de consommation et d'incubation est constituée en majorité de productions canadiennes et est complétée par des importations variant environ entre 5 % et 25 % de la consommation canadienne, selon la production. Ainsi, la production canadienne comble entre 80 % et 95 % des besoins de la consommation domestique. Même si ces parts sont relativement faibles, elles indiquent tout de même que le marché intérieur n'est pas

totalemment isolé des chocs sur les marchés internationaux.³⁰ Cependant, la capacité de substituer des importations à la production locale est limitée en raison des mécanismes de gestion des importations. En effet, les demandes de quotas d'importation supplémentaires ne peuvent être justifiées que par un déficit de l'offre sur le marché intérieur.³¹

Peu de données sur le commerce interprovincial existent dans les productions sous gestion de l'offre. Les données disponibles indiquent cependant la présence de mouvements interprovinciaux. Ainsi, à titre d'exemple, pour le poulet, en 2016, la production du Québec a été de près de 310 millions de kg, les importations en provenance des autres provinces représentant un peu plus de 5% de la production tandis que les exportations étaient d'environ 8% de la production.³²

À court terme, la hausse du salaire minimum ne devrait pas entraîner de changements dans ce profil général de la production, les structures de transformation installées dans la province du Québec étant responsables en grande partie de l'offre du produit transformé. Cependant, à moyen terme, il pourrait y avoir une incidence sur les allocations interprovinciales des quotas de production du fait (i) d'une plus faible compétitivité du Québec et (ii) d'une baisse possible de la demande en raison d'une hausse des prix au détail.

2.4.1.3 L'organisation des filières

L'intégration verticale est relativement faible dans ces filières sous gestion de l'offre.³³ Elles sont caractérisées par une forte concentration des segments intermédiaires que sont, par exemple, les classificateurs et les transformateurs pour les œufs de consommation et les abattoirs pour la volaille. Dans ces productions, la part de marché des deux principaux acteurs se trouve au-delà de 75%.³⁴ En 2015/2016, dans la production laitière, trois usines sont responsables du traitement d'un peu plus de 77 % du lait de consommation tandis que neuf usines sont responsables du traitement de près de 78 % du lait de transformation.³⁵ Cette forte concentration de ces segments intermédiaires pourrait théoriquement avoir un impact sur la capacité de transmission d'un choc des coûts en provenance des producteurs. Gervais et Devadoss (2006)³⁶ montrent que du fait de sa forte concentration, ce segment intermédiaire de la filière dispose d'un pouvoir de négociation. Ainsi, pour la volaille^{37,38} et le lait, les études consultées montrent une transmission incomplète des prix du détail vers le segment intermédiaire. Dit autrement, le segment du détail ne devrait donc pas être capable de répercuter ses hausses de coûts au

³⁰ Tamini L.D., J-F. Forest & M. Hernandez 2007. Études des facteurs du marché canadien du poulet. Rapport final préparé par ÉcoRessources Consultants pour les Producteurs de poulet du Canada.

³¹ <http://www.international.gc.ca/controls-controles/report-rapports/index.aspx?lang=fra>

³² <http://www.agr.gc.ca/fra/industrie-marches-et-commerce/statistiques-et-information-sur-les-marches/?id=1361289956531>

³³ Royer, A., & F. Vézina. 2012. *Intégration verticale et contractualisation en agriculture État de la situation au Québec*. Récupéré sur le site http://personnel.fsa.ulaval.ca/fileadmin/fichiers/fichiersPersonnel/AnnieRoyer/Rapport_final_-_Integration.pdf

³⁴ Trois postes de classement qui appartiennent à deux entreprises, classent la majorité de la production. Les postes Nutri-Œuf inc. et Œuf Ovale S.E.C. classent 70 % de la production québécoise des œufs et appartiennent à l'entreprise Groupe Nutri, tandis que La ferme St-Zotique qui est la propriété des Fermes Burnbrae Ltée classe environ 25 % de la production (MAPAQ 2014).

³⁵ <http://www.groupeageco.ca/fsl/>

³⁶ Gervais, J. P., & S. Devadoss. 2006. Estimating bargaining strengths of Canadian chicken producers and processors using a bilateral monopoly framework. *Agribusiness*, 22(2), 159-173.

³⁷ Tamini L.D., J-F. Forest & M. Hernandez. 2007. Études des facteurs du marché canadien du poulet. Rapport final préparé par ÉcoRessources Consultants pour les Producteurs de poulet du Canada.

³⁸ Gervais, J. P., & S. Devadoss. 2006. Estimating bargaining strengths of Canadian chicken producers and processors using a bilateral monopoly framework. *Agribusiness*, 22(2), 159-173.

segment intermédiaire (classificateurs, transformateurs, abattoirs...). Il devra l'absorber ou alors le répercuter sur le prix au détail. Dans ce dernier cas, l'impact final de la hausse du salaire minimum sur le prix au détail intégrera au moins partiellement l'effet de cette hausse sur les différents maillons de la filière (Chavas et Kim, 2005)³⁹. *In fine*, la hausse de coûts sera transmise en partie ou en totalité au maillon intermédiaire qui lui, du fait de son pouvoir de marché, le répercutera dans une plus ou moins large mesure au segment du détail.

La capacité à transmettre des hausses de coût, suite par exemple à une hausse du salaire minimum, est très bonne dans les œufs de consommation dans la mesure où le prix aux producteurs est égal au coût de production. Cette capacité est de faible à moyenne dans le lait dans la mesure où le prix est établi en partie sur le coût de production à l'échelle canadienne et qu'une autre partie du prix est affecté par le prix mondial. Finalement, elle est très faible dans les volailles et les œufs d'incubation dans la mesure où le prix est le même que celui en Ontario.

2.4.1.4 Les caractéristiques de la demande des consommateurs

Au Canada, la demande pour les produits sous gestion de l'offre est majoritairement inélastique.⁴⁰ Cette élasticité-prix est de -0,81 pour la volaille et -0,35 pour les œufs de consommation (Pomboza et Mbagha, 2007).⁴¹ Au total, pour les productions sous gestion de l'offre, les préférences des consommateurs ne devraient pas constituer un facteur en défaveur de la transmission du choc de prix d'autant plus que les élasticité-prix croisés du poulet avec les autres viandes sont très faibles. C'est également le cas des élasticité-prix croisés des œufs et des autres sources de protéines (Pomboza et Mbagha, 2007).⁴²

Dans la filière laitière, les études récentes sur le marché canadien indiquent également que la demande est inélastique. Pour le lait entier, Ntetami (2012) trouve une élasticité de -0,81 pour le lait entier, -0,97 pour le yogourt, -0,66 pour la crème glacée et -0,41 pour le fromage cottage. Pour Rude et An (2013), elle serait de -0,23 pour le fromage cottage, -0,4 pour le beurre, -0,62 pour la crème glacée et -0,81 pour le yogourt.⁴³ D'autres boissons pourraient être des substituts au lait (jus d'orange, café, thé, boissons gazeuses...). Les élasticité-prix croisés entre les produits laitiers et ces produits sont cependant très faibles (Ntetami, 2012). Ainsi, la hausse du prix du lait suite à une hausse des coûts du salaire ne devrait pas se traduire par une substitution plus importante entre les produits laitiers et ces produits.

Autant que nous sachions, il n'existe pas de données sur l'élasticité des fromages de spécialité. Cependant ces produits sont très différenciés, mais avec des substituts proches. Nous anticipons des demandes élastiques pour les différentes catégories de fromages et des élasticité-prix croisés également importantes, le consommateur pouvant aisément substituer un fromage fin à un autre.⁴⁴

³⁹ Chavas, J. P., & K. Kim. 2005. An econometric analysis of price dynamics in the presence of a price floor: the case of American cheese. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 37(01), 21-35.

⁴⁰ La demande est dite inélastique lorsqu'une hausse de prix de 1 % se traduit par une baisse de la consommation de moins de 1 %. La demande est dite élastique lorsqu'une hausse de prix de 1 % se traduit par une baisse de la consommation de plus de 1 %.

⁴¹ Pomboza, R. & M. Mbagha 2007. Estimation des élasticités de la demande alimentaire au Canada. AAC.

⁴² Pomboza, R. & M. Mbagha 2007. Estimation des élasticités de la demande alimentaire au Canada. AAC.

⁴³ Ces données sont également présentes sur le site du FAPRI (<http://www.fapri.iastate.edu/tools/elasticity.aspx>)

⁴⁴ van Tongeren, F., Disdier, A. C., Ilicic-Komorowska, J., Marette, S., & M. von Lampe. 2010. *Case Studies of Costs and Benefits of Non-Tariff Measures: Cheese, Shrimp and Flowers* (No. 28). OECD Publishing.

2.4.1.5 Les caractéristiques de compétitivité

Les filières sous gestion de l'offre ne sont pas autant aux prises avec des enjeux de compétitivité internationale, celles-ci étant orientées pour desservir le marché intérieur. Cependant, un des piliers du système de gestion de l'offre repose sur la fixation des prix basés sur les coûts de production. Il est à noter que l'accroissement du prix au producteur n'est pas nécessairement automatique pour chacun des secteurs sous gestion de l'offre. Dans le cas du lait, le prix est fonction du coût de production à l'échelle canadienne et du prix international pour certaines classes de lait. Ainsi, l'impact sur le prix reçu par les producteurs québécois d'un accroissement du coût de production au Québec, sans changement dans les autres provinces, aurait un effet net relativement faible. En effet, le calcul des coûts tient compte à la fois du prix mondial, de l'indice des prix à la consommation et de la part de la production du Québec dans la production du Canada. Pour la volaille, le prix au Québec est équivalent au prix en Ontario. Le prix de la volaille dans cette dernière province est fixé en fonction de leur coût de production. Ainsi, s'il n'y a pas de changement en Ontario, le prix au Québec ne sera pas affecté par un accroissement de leur coût de production. Finalement, dans les œufs de consommation, le prix est fonction du coût de production au Québec. Dans ce cas, une hausse du coût en raison de la main-d'œuvre au Québec sera captée et le prix aux producteurs sera ajusté en conséquence. Il est à noter que dans le cas où l'Ontario hausserait son salaire minimum, cela aurait pour impact d'ajuster le prix aux producteurs en partie (lait) ou en totalité (volaille) de la hausse du coût de production associé à la main-d'œuvre.

Si le prix au producteur est plus élevé que celui sur le marché international, la question est alors de savoir si le système de protection aux frontières reste efficace ou non. La hausse des coûts de production dans les secteurs sous gestion de l'offre pourrait rendre, en théorie, les tarifs aux frontières (un des piliers du système de gestion de l'offre) moins efficaces. Cependant, la littérature consultée montre que dans la majorité des cas, les tarifs sont suffisamment élevés pour que cette hausse de coût se traduise par une moins bonne protection (Rafajlovic et Cardwell, 2013 ; Rude et An, 2013; Rude et Gervais, 2006).^{45,46,47}

Globalement, une hausse des prix aux producteurs ne devrait pas se traduire par une plus forte pression sur les productions sous gestion de l'offre dans la mesure où la consommation est peu sensible au prix. Cependant, il se pourrait que les secteurs de la transformation laitière (fromages et beurre) soient plus vulnérables.^{48,49} En effet, pour ces produits transformés une hausse des coûts de production pourrait se traduire par une baisse de l'offre locale au détriment des importations. Notons également les enjeux liés à l'importation de produits du lait, comme le lait diafiltré, qui ne sont pas assujettis au système de gestion de l'offre. Ces produits sont utilisés dans l'industrie de la transformation et pourraient, par un effet de substitution, réduire la capacité de la filière à transmettre des hausses de coûts.

Comme précédemment indiqué, ces secteurs, à l'exception du secteur laitier, sont également caractérisés par des échanges interprovinciaux. À moyen terme, advenant une baisse de la compétitivité de ces filières dans la province du Québec, les allocations interprovinciales des quotas de production pourraient être, en parts relatives, plus faibles « toutes choses étant égales par ailleurs ». À court terme, il y a cependant de la rigidité dans le système.

⁴⁵ Rafajlovic, J., & R. Cardwell. 2013. The effects of a new WTO agreement on Canada's chicken market: A differentiated products modeling approach. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroéconomie*, 61(4), 487-507.

⁴⁶ Rude, J. & J.P. Gervais. 2006. Tariff-Rate Quota Liberalization: The case of World Price Uncertainty and Supply Management. *Canadian Journal of Agricultural Economics* 54: 33-54.

⁴⁷ Rude, J. & H. An. 2013. Trans-Pacific Partnership: Implications for the Canadian industrial dairy sector. *Canadian Public Policy*, 39(3), 393-410.

⁴⁸ On, J. 2015. Trade Liberalization and its Impacts on the Canadian Industrial Dairy Sector (Master dissertation, university of Guelph).

⁴⁹ Rasmussen, P. 2016. *The Impact of Trade Policy in Canadian Dairy* (Master dissertation, University of Calgary).

2.4.2 Les fraises/ramboises, les pommes (fraîches) et les produits maraîchers

2.4.2.1 Les caractéristiques générales des productions horticoles

Ces productions ont comme caractéristiques communes d'évoluer dans un environnement ouvert où les importations exercent une pression continue sur le niveau de prix et de production au Québec. De plus, ces produits sont généralement destinés au marché frais. Certains de ces produits sont également exportés (ex.: carottes, oignons, laitues, etc.).

2.4.2.2 L'offre

Dans la production de fraises/ramboises, pommes et produits maraîchers, les données sur les importations et exportations canadiennes illustrent la place prépondérante des marchés étrangers dans l'approvisionnement de ces produits au Canada. La capacité de substituer la production locale par des importations est donc présente dans ces productions. Cette place des importations dans l'offre de fraises/ramboises, pommes et produits maraîchers implique que certains des chocs (hausse ou baisse de prix ou de coût) sur ces marchés pourraient se transmettre au marché intérieur. À l'inverse, des changements de prix ou de coût au Québec ne se transmettront vraisemblablement pas aux marchés d'où proviennent les importations étant donné la relativement faible part du Québec sur ces différents marchés (Carew et al., 2012)⁵⁰.

Pour les distributeurs québécois de fruits et légumes, la capacité de substitution par des importations au moins à moyen terme entre les sources d'approvisionnement pourrait impliquer une incapacité du maillon de la production à transmettre ses hausses de coûts aux autres maillons de la filière.

In *fine*, dans les secteurs horticoles, l'équilibre entre l'offre et la demande dicte les conditions du marché. Et, comme indiqué plus haut, cette offre est constituée par la production locale plus ou moins importante selon les années, les mois à l'intérieur d'une même année et les importations. Cet équilibre entre l'offre et la demande détermine les prix, la quantité produite étant relativement fixe à court terme. Pour cette raison, il ne serait pas possible aux producteurs de répercuter une hausse de leurs coûts de production. Cependant, la théorie économique indique qu'une augmentation du coût – marginal - de production suite à une hausse du salaire minimum implique, à prix anticipé égal, une réduction de l'offre locale. Cette situation pourrait être observée à moyen ou long terme.

2.4.2.3 L'organisation des filières

Royer et Vézina (2012)⁵¹ indiquent qu'environ 70 % de la production locale de légumes au Québec est commercialisée via les circuits longs (grandes chaînes, grossistes...), le reste de la production l'étant via les fruiteries, les petits détaillants et les circuits courts de commercialisation (marchés publics, paniers, kiosque à la ferme)⁵². Plusieurs études soulignent un accès difficile aux grandes chaînes puisque ces dernières préfèrent faire affaire avec un nombre réduit de fournisseurs. Royer et Vézina (2012)⁵³ soulignent ainsi que les chaînes s'approvisionnent auprès d'un nombre très réduit de distributeurs et de producteurs ayant la certification de salubrité CanadaGAP et qui sont également emballeurs. Cette structure de l'organisation

⁵⁰ Carew, R., Florkowski, W. J., & A. Doroudian. 2012. Market integration and relationship between farm-level prices: evidence from cherry market in BC, Washington and California. *Journal of International Agricultural Trade and Development*, 8(1), 43.

⁵¹ Royer, A., & F. Vézina. 2012. *Intégration verticale et contractualisation en agriculture État de la situation au Québec*. Récupéré sur le site http://personnel.fsaa.ulaval.ca/fileadmin/fichiers/fichiersPersonnel/AnnieRoyer/Rapport_final_-_Integration.pdf

⁵² Mundler, P., & S. Laughrea. 2016. The contributions of short food supply chains to territorial development: A study of three Quebec territories. *Journal of Rural Studies*, 45, 218-229.

⁵³ Royer, A., & F. Vézina. 2012. *Intégration verticale et contractualisation en agriculture État de la situation au Québec*. Récupéré sur le site http://personnel.fsaa.ulaval.ca/fileadmin/fichiers/fichiersPersonnel/AnnieRoyer/Rapport_final_-_Integration.pdf

des filières des légumes nous fait penser qu'il existe un pouvoir de marché des segments grossistes et des détaillants avec une réduction de la capacité des producteurs à transmettre entièrement les chocs de prix.

Selon le MAPAQ (2015),⁵⁴ entre 2009 et 2013, près de la moitié de la production de pommes a été dirigée vers le marché du frais avec cependant une faible proportion via les ventes directes. La mise en marché des pommes au Québec se fait par l'intermédiaire d'un plan conjoint administré par la Fédération des producteurs de pommes du Québec (MAPAQ, 2011).⁵⁵ Selon le Règlement sur la mise en marché des pommes du Québec, le producteur ne peut vendre ses pommes qu'à un agent autorisé ou encore directement aux consommateurs. Les pommes du Québec doivent respecter la norme « Pommes Qualité Québec ». Les prix aux producteurs sont le résultat d'une négociation entre les producteurs et les emballeurs au sein d'un « comité prix ». Les facteurs pris en compte pour la fixation des prix par variété de pommes sont, entre autres, l'offre et la demande et les coûts de production. Les producteurs de pommes ont donc, sur le plan théorique, la possibilité de transférer une partie de la hausse des coûts de production. Cependant, l'importance des importations dans la consommation totale, les coûts de production plus faibles dans les marchés de compétition (Colombie-Britannique et État de Washington) et le nombre restreint d'emballeurs limitent certainement la capacité effective d'une transmission entière ou même partielle de la hausse de coûts. Une des implications de la hausse du salaire minimum pourrait être un retour de la compensation du programme l'ASRA. Cependant cela est peu probable en raison de l'arrimage entre le programme ASRA et le programme AGRI Stabilité qui permet de couvrir certaines des pertes des entreprises.⁵⁶

La mise en marché des fraises/framboises est à certains égards réalisée sur la même base que les légumes. Pour améliorer la coordination sectorielle, la disponibilité du produit et la promotion, une chambre de coordination a été mise en place en 2004. Toutefois, la chambre de coordination ne s'implique pas dans le processus de négociation du prix.

2.4.2.4 Les caractéristiques de la demande des consommateurs

Au Canada, la demande pour les produits horticoles est considérée comme étant inélastique à -0,84 pour les fruits et -0,65 pour les légumes (Pomboza et Mbagu, 2007). Des résultats proches de ceux-ci sont également rapportés par Lundy (2014).⁵⁷ Pour ces productions, les préférences des consommateurs ne devraient donc pas, en principe, constituer un facteur en défaveur de la transmission du choc de prix d'autant plus que ces filières sont celles dans lesquelles le consommateur québécois a une volonté à payer pour le label « Produit du Québec » ou « Aliments du Québec » comme démontré par Rodier (2010).⁵⁸ Cette auteure montre également que lorsqu'un aliment est identifié « Aliments du Québec » sa part de marché en pourcentage est plus importante de 2,8 points de pourcentage. Il est cependant important de souligner qu'en plus de la substitution d'avec les importations de produits frais, les consommateurs sont également susceptibles de remplacer les produits du Québec frais par des produits congelés.

⁵⁴ Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. 2015. Monographie de l'industrie de la pomme au Québec.

⁵⁵ MAPAQ. 2011. Monographie de l'industrie de la pomme au Québec. <https://www.agrireseau.net/marketing-agroalimentaire/documents/pommemonographie.pdf>

⁵⁶ <http://www.fadq.qc.ca/statistiques/assurance-recolte/statistiques-annuelles/>

⁵⁷ Lundy, A. 2014. The Canadian Demand for Healthy and Unhealthy Food: A Comparison of Food Elasticity Estimates Using Several Different Functional Forms. Mémoire de maîtrise, Université McGill.

⁵⁸ Rodier, F. 2010. « Mesure de l'impact de la marque de provenance Aliments du Québec sur la valeur du produit ». Thèse de doctorat, Université de Sherbrooke, Québec.

2.4.2.5 Les caractéristiques de compétitivité

Ces productions sont celles qui sont susceptibles d'être les plus impactées par la hausse du salaire minimum en raison de la place de la main-d'œuvre salariée dans le processus de production. À titre d'exemple, le coût de production de la pomme est particulièrement influencé par quatre facteurs qui expliquent environ la moitié des coûts de production: le coût de la main-d'œuvre, les coûts associés aux intrants, les frais d'entreposage et les frais d'entretien et de réparation de la machinerie (FADQ, 2012).⁵⁹ Les coûts de la main-d'œuvre sont fortement influencés par les variations du salaire minimum en vigueur au Québec en raison de l'existence de beaucoup d'emplois au salaire minimum (Debailleul et al., 2013).⁶⁰ Cette situation est également observée dans les fraises/ramboises et les produits maraîchers (voir les budgets du CRAAQ).

La stratégie de leadership par les coûts, comme précédemment discutée (voir la section 2), ne pourrait donc pas s'appliquer à ces productions étant donné que les coûts seront directement impactés par la hausse du salaire minimum. Le mécanisme de mise en marché de fruits et de légumes et la place des importations dans l'offre globale précédemment décrits pourraient renforcer le désavantage des producteurs québécois. Par contre, dans des productions comme celle de la pomme, des innovations au champ sont mises en place dont notamment l'introduction de pommiers de plus petite taille (Debailleul et al., 2013). Cela permet une plus grande facilité des opérations de récolte par leur automatisation avec une réduction des coûts associés au travail. Cependant, pour toutes ces productions horticoles à l'étude, à court terme, il n'est pas attendu que ce processus ait un effet; le processus d'adoption de ces nouvelles pratiques étant lent. Ces innovations sont également en cours dans les autres productions (voir par exemple Boivin et al., 2010).⁶¹ Ces filières gagneraient alors en compétitivité.

2.4.3 Les fruits et légumes de transformation et le porc

2.4.3.1 Les caractéristiques générales

Un certain nombre d'éléments sont importants à considérer lorsque l'on analyse les filières des fruits et légumes de transformation et dans une certaine mesure, le porc. Tout d'abord, en général, les usines de transformation sont situées au Québec, en Ontario et aux États-Unis. Les gestionnaires comparent donc les coûts de production de leurs différentes entreprises au moment de prendre leurs décisions. Et l'un des facteurs de coût important est celui de la main-d'œuvre dont le coût est plus faible dans certaines économies concurrentes (Chine, Pays de l'Europe de l'Est...). Ces filières opèrent sur un marché ouvert et les importations (et les prix mondiaux) joueront donc un rôle dans l'équilibre de prix sur le marché avec comme corolaire une plus faible capacité à transmettre les chocs de prix.

2.4.3.2 L'offre de porc et l'organisation de la filière

Les données compilées indiquent que l'offre dans le secteur porcin est constituée par des importations pour un peu plus du quart tandis qu'environ 80 % de la production est orientée vers les marchés à l'exportation (autres provinces du Canada - plus ou moins 15% -, États-Unis, Japon, Corée du Sud, Chine et Mexique). Les unités de transformation du porc s'approvisionnent majoritairement au Québec en raison des mécanismes de mise en marché de la production et de l'importance de l'intégration

⁵⁹ FADQ. 2012. Pommes tardives (modèle 2006) coût de production janvier à décembre 2010. Financière agricole du Québec, Lévis, Canada.

⁶⁰ Debailleul G, Tamini LD, Doyon M, Clerson- Guicherd MF, Jacques LS, Hernandez M, et al., 2013. Analyse prospective de la position concurrentielle du Québec en matière de production agricole dans un contexte de changements climatiques. Rapport final pour le consortium Ouranos.

⁶¹ Boivin, C., P. Deschênes, & L.D. Tamini. 2010. Évaluation technico-économique d'un système de refroidissement du couvert végétal dans la culture de la fraise à jours neutres en situation de production commerciale. Rapport final, CDAQ. 57 p. et annexes.

verticale (Royer et Vézina, 2012 ; Royer et Gouin, 2015⁶²). En effet, plusieurs entreprises sont actives à la fois dans la génétique, la production d'aliments, la production de porc, l'abattage et la transformation. Le niveau d'intégration dans le secteur porcin, déjà important (58% en 2013), pourrait augmenter dans les prochaines années (Royer et Gouin, 2015⁶³). La coordination verticale des activités se base sur différents aspects soit la biosécurité ou l'optimisation du poids d'abattage ou la coordination tout plein–tout vide.

La convention de mise en marché des porcs gère la filière.⁶⁴ Elle permet d'assurer une amélioration de la qualité des porcs produits au Québec. Par ailleurs, elle guide l'allocation des porcs entre les « porcs propriétaires », les « porcs spécifiques » et « de proximité ». L'objectif principal de cette assignation est de réduire les coûts de transport en favorisant un approvisionnement de proximité. Le prix payé par les acheteurs pour l'ensemble des porcs sera le prix US pour une qualité comparable de porcs (Paré, 2012)⁶⁵. Plus précisément, « *ce prix correspond au prix payé aux Éleveurs par tous les acheteurs au cours d'une même semaine de livraison y compris les porcs vendus en surplus, duquel sont déduits les contributions, les frais de mise en marché, les dépenses et ajustements liés à la vente en commun... et les déductions pour défaut de qualité, auquel est ajoutée toute prime ainsi que toute pénalité prévue à une entente particulière concernant le producteur, et auquel sont ajoutées les compensations pour retard d'abattage et perte d'indice ainsi que les frais de transport* ». ⁶⁶

2.4.3.3 L'offre de légumes de transformation et l'organisation de la filière

La mise en marché des légumes de transformation est administrée par un plan conjoint couvrant les productions de pois, haricot, maïs sucré et concombre. Les producteurs disposent de contrats annuels signés avec l'industrie (transformateurs ou acheteurs autorisés) qui spécifient les superficies ou les volumes.⁶⁷ L'approvisionnement de légumes destinés à la transformation sur d'autres marchés n'aurait pour objectif que de combler le manque de volume. Royer et Gouin (2015) indiquent que, dans le cas des légumes de transformation, les transformateurs sont tributaires des volumes des producteurs en raison notamment des productions de substitution : maïs-grain et soya. Cette situation pourrait faire en sorte que les producteurs soient à même de transmettre d'éventuelles hausses de coûts. Il existe cependant des possibilités d'approvisionnement en légumes destinés à la transformation sur les marchés autres que québécois (États américains limitrophes, Ontario). La hausse des coûts de production suite à la hausse de la masse salariale pourrait donc encourager cet approvisionnement à l'extérieur du Québec et un déplacement de la production vers d'autres lieux.

⁶² Royer, A. & D-M. Gouin (2015). [Coordination verticale dans les secteurs québécois du porc et des légumes de transformation : Statut, motivations et enjeux](#). CIRANO, 92 pages.

⁶³ Royer, A. & D-M. Gouin (2015). [Coordination verticale dans les secteurs québécois du porc et des légumes de transformation : Statut, motivations et enjeux](#). CIRANO, 92 pages.

⁶⁴ <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cr/M-35.1,%20r.%20281/> .

⁶⁵ Paré, E. 2012. Mise en marché des porcs au Québec : défis et perspectives. www.accesporcqc.ca/nsphp/portail/publications.php?dir...en...porcs...

⁶⁶ <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cr/M-35.1,%20r.%20281/>

⁶⁷ <http://www.legumes-transformation.qc.ca/production/statistiques>

2.4.3.4 Les caractéristiques de la demande finale

La demande de viande de porcs à -0,68, est inélastique et, selon Pomboza et Mabaga (2007)⁶⁸, la viande de bœuf est un bien substitut. Une hausse du prix de vente des porcs pourrait par conséquent entraîner sa substitution par la viande de bœuf. Par ailleurs, il ne semble pas y avoir, du point de vue du consommateur, une différenciation du porc québécois.

Le porc québécois dispose d'une bonne réputation sur les marchés à l'exportation en raison d'un produit bien différencié et de la production de porcs dits de spécialité à l'attention de certains marchés spécifiques (Japon par exemple). L'élasticité-prix du porc canadien aux États-Unis comme en Corée du Sud est faible à -0,29 et -0,02 respectivement (Mutondo et Henneberry, 2007)⁶⁹. C'est également le cas pour le marché japonais (Felt et al., 2011).⁷⁰ Ainsi, même si la compétition sur les marchés internationaux est plus importante en raison de l'amélioration de la qualité des porcs des États-Unis ou de l'Europe,⁷¹ la hausse des coûts de production suite à la hausse du salaire minimum ne devrait pas avoir d'impact sur l'offre sur les marchés internationaux, un produit différencié étant le principal critère d'achat. Par ailleurs, pour ces produits, il est probable que les fluctuations des autres coûts associés à la fourniture des produits québécois sur ces marchés (par exemple le transport) soient plus importantes que la hausse du salaire minimum.

Autant que nous sachions, il n'existe pas de données spécifiques sur les élasticités-prix des fruits et légumes de transformation.

2.4.3.5 Les caractéristiques de la compétitivité

- Les légumes de transformation

Producteurs

Des différents légumes de transformation produits au Québec, seule la récolte du concombre se fait de manière semi-automatique. Cette production exige donc beaucoup de main-d'œuvre, essentiellement saisonnière et étrangère (MAPAQ, 2014).⁷² Pour les autres productions, la récolte est essentiellement automatisée. Par ailleurs, la répartition géographique de la production de légumes de transformation s'explique surtout par la proximité d'usines de transformation favorisant ainsi une réduction des coûts associés au transport de la production.

En moyenne le prix payé aux producteurs est plus élevé au Québec qu'en Ontario. Le prix moyen pondéré des pois, haricot, maïs sucré et concombres (PHMC) était de 248 \$/tonne au Québec en 2013 et de 241 \$/tonne en Ontario (MAPAQ, 2014⁷³).

⁶⁸ Pomboza, R. & M. Mbagala 2007. Estimation des élasticités de la demande alimentaire au Canada. AAC.

⁶⁹ Mutondo, J. E., & S.R. Henneberry. 2007. Competitiveness of US Meats in Japan and South Korea: A Source Differentiated Market Study. In *2007 Annual Meeting, July 29-August 1, 2007, Portland, Oregon TN* (No. 9713). American Agricultural Economics Association (New Name 2008: Agricultural and Applied Economics Association).

⁷⁰ Felt, M. H., Gervais, J. P., & B. Larue. 2011. Market power and import bans: the case of Japanese pork imports. *Agribusiness*, 27(1), 47-61.

⁷¹ Voir un article dans la Terre de chez nous à <http://www.laterre.ca/actualites/alimentation/olympel-bataille-pour-ses-parts-de-marche.php>

⁷² MAPAQ. 2014.. Monographie de l'industrie des légumes de transformation.

⁷³ MAPAQ. 2014.. Monographie de l'industrie des légumes de transformation.

Transformation

L'industrie est très concentrée (MAPAQ, 2014⁷⁴) avec une tendance à la croissance de la taille des entreprises. Cela pourrait permettre d'exploiter des économies d'échelle et favoriser ainsi une réduction des coûts de production. Soulignons cependant que les usines aux États-Unis sont en moyenne plus grandes. Le secteur américain des légumes de transformation constitue le principal compétiteur de la filière québécoise. Toutefois, l'industrie québécoise innove en termes de produits (dans le concombre, le maïs sucré et le haricot) ce qui pourrait lui permettre de différencier certains de ses produits (MAPAQ, 2014; ⁷⁵ FQPFLT, 2011⁷⁶). Cette innovation continue associée à une offre déjà variée de produits différenciés et de qualité pourrait constituer un des éléments de la compétitivité de la filière.

Notons cependant que le prix d'achat des légumes transformés constitue un des principaux, sinon le principal critère des acheteurs. Advenant une hausse des coûts de la main-d'œuvre, les transformateurs pourraient par conséquent se retrouver à perdre des parts de marché. Les désavantages de coûts en raison de la hausse du salaire minimum pourraient se traduire par une délocalisation de la production.

L'organisation de la filière

Un des éléments importants de la compétitivité de la filière des fruits et légumes de transformation est la bonne coordination de la chaîne d'approvisionnement au Québec. En plus d'être bénéfique sur les questions économiques, cette bonne coordination permet également à la filière de définir ensemble les priorités de recherche et d'innovation (MAPAQ, 2014; ⁷⁷ FQPFLT, 2011⁷⁸). De plus, il existe une grande stabilité des conditions de production avec peu de variabilité de la production et une bonne répartition de celle-ci sur le territoire. Cela pourrait avoir joué un rôle dans l'augmentation des parts de marché de la filière québécoise dans l'offre globale canadienne de fruits et légumes de transformation : 34 % de la production en 2009 à 40 % en 2013.

- Le porc

Producteurs

Selon le MAPAQ (2016)⁷⁹, une productivité plus importante des troupeaux québécois de truies ainsi que les mesures de biosécurité à la ferme sont des aspects importants de la compétitivité des élevages porcins québécois. Cependant, sur la base d'une analyse des coûts d'exploitation pour les périodes 2003-2008 et 2009-2013, le MAPAQ (2016)⁸⁰ montre que, lorsque comparée à l'Ontario ou au reste du Canada, la situation de la production au Québec s'est détériorée. Les postes de l'alimentation et de l'achat de porcelets sont ceux ayant un coût relatif plus important dans la province du Québec. Ainsi, le

⁷⁴ MAPAQ. 2014.. Monographie de l'industrie des légumes de transformation.

⁷⁵ MAPAQ. 2014.. Monographie de l'industrie des légumes de transformation.

⁷⁶ FQPFLT. 2011. Donner le goût au Québec. Consultation sur l'établissement d'une politique bioalimentaire au Québec. Mémoire. Déposé à la Commission de l'agriculture, des pêcheries, de l'énergie et des ressources naturelles.

⁷⁷ MAPAQ. 2014. Monographie de l'industrie des légumes de transformation.

⁷⁸ FQPFLT. 2011. Donner le goût au Québec. Consultation sur l'établissement d'une politique bioalimentaire au Québec. Mémoire. Déposé à la Commission de l'agriculture, des pêcheries, de l'énergie et des ressources naturelles.

⁷⁹ MAPAQ. 2016. Monographie de l'industrie porcine québécoise.

⁸⁰ MAPAQ. 2016. Monographie de l'industrie porcine québécoise.

MAPAQ (2016)⁸¹ souligne qu'il existe une plus faible disponibilité de porcelets au Québec ce qui nuit au segment de la production. Advenant une hausse du salaire minimum, ce désavantage de coût du maillon de la production pourrait s'accroître.

Transformation

Dans la production porcine québécoise, l'abattage est majoritairement effectué au Québec tandis que les autres provinces exportent une grande proportion de leur production sur pieds. En 2014, 62 % des revenus des transformateurs québécois provenaient des marchés étrangers (MAPAQ, 2016).⁸² Les marchés étrangers sont donc importants pour la filière. Selon le MAPAQ (2016),⁸³ le Québec a abattu environ 8,35 millions de porcs en 2015, 13,7 % des animaux abattus étant importés d'autres provinces canadiennes et notamment de l'Ontario qui, comme indiqué précédemment, dispose d'un avantage de coûts (alimentation et porcelets). Une accentuation de cet avantage pourrait éventuellement se traduire par une part plus importante de cette province dans les abattages de porcs.

L'organisation de la filière

Le niveau d'intégration dans le secteur porcin déjà important (58 % en 2013) pourrait augmenter dans les prochaines années (Royer et Gouin, 2015). Ce mode de coordination verticale permet d'obtenir une homogénéité du produit fini (uniformisation de la génétique, de l'alimentation et du mode d'élevage), une meilleure gestion des risques (des marchés et sanitaires), des économies de coûts notamment de main-d'œuvre et une optimisation des processus de production. La hausse des coûts de main-d'œuvre pourrait renforcer ce processus d'intégration afin de réaliser des économies tout au long de la chaîne de production.

L'organisation de la filière (intégration et différents types de contrats) permet également de développer des produits proches des attentes des consommateurs (voir par exemple la Filière porcine coopérative de la Coop Fédérée)⁸⁴ et des produits très différenciés pour des marchés de niche comme c'est le cas par exemple du porc Nagano.⁸⁵ Cette différenciation du produit québécois devrait permettre de transférer une partie des hausses de coûts, au moins partiellement, aux autres maillons de la filière.

2.4.4 Le sirop d'érable

2.4.4.1 Les caractéristiques de l'offre et ses destinations

Les produits de l'érable sont essentiellement distribués sous forme de sirop et majoritairement sous forme de produits en vrac (87 %) ou directement à la ferme et sur les marchés publics (9 %). (MAPAQ, 2011).⁸⁶ Par ailleurs, la production biologique est particulièrement présente dans ce secteur avec 21 % de la production.

⁸¹ MAPAQ. 2016. Monographie de l'industrie porcine québécoise.

⁸² MAPAQ. 2016. Monographie de l'industrie porcine québécoise.

⁸³ MAPAQ. 2016. Monographie de l'industrie porcine québécoise.

⁸⁴ http://www.porclacoop.coop/fr/porc_lacoop_definition.shtml

⁸⁵ <http://www.leseleveursdeporcsduquebec.com/documents/news/fr/415-8-lucyporc-la-pari-du-porc-nagano.pdf>

⁸⁶ https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Monographie_acericole.pdf

Même si un faible pourcentage de la production est transformé, le secteur de la transformation est tout de même très actif avec le développement de plusieurs produits, dont le beurre d'érable, les boissons alcoolisées à l'érable, les bonbons à l'érable, les moutardes à l'érable et les assaisonnements à l'érable. Le commerce interprovincial est très difficile à mesurer. Néanmoins, l'estimation du solde du commerce interprovincial montre que le Québec est un exportateur provincial net.

Le Québec est le principal exportateur mondial. Les principales destinations pour les produits d'érable québécois sont les États-Unis (72 % en 2011) puis le Japon (8 %) et le Royaume-Uni (5 % en 2011). En termes de valeurs, il semble que les exportations vers le Japon soient les plus profitables : alors qu'un kilogramme de sirop d'érable vendu au Japon rapporte en moyenne 8,18 \$/kg au Japon versus 5,78 \$/kg aux États-Unis (Debailleul et al., 2013). La différenciation des produits reste donc un atout pour la filière acéricole québécoise.

2.4.4.2 L'organisation de la filière

La production et la mise en marché du sirop d'érable sont administrées par un plan conjoint. Ce système coordonne la mise en marché, gère la réserve stratégique mise en place afin de favoriser une stabilité de l'approvisionnement et des prix et gère les quotas de production qui ont été instaurés afin de mieux équilibrer l'offre et la demande du produit en fonction des besoins du marché. Ce mode de mise en marché du sirop d'érable devrait permettre à la filière d'ajuster éventuellement la quantité de sirop en vrac mise sur le marché en fonction des nouvelles conditions de production. Cependant, la hausse continue de la production américaine et sa part de plus en plus importante pourrait menacer cette possibilité.

2.4.4.3 Les caractéristiques de la demande

La consommation québécoise de produits de l'érable représentait environ 0,17 kg/an/personne pour la période 2006-2010. Même si cette valeur est relativement stable depuis quelques années, la part des produits de l'érable dans les produits sucrants est en augmentation : avec un taux de croissance annuel moyen de 10 % entre 2006 et 2010, elle a représenté environ 4 % des produits sucrants en 2010 (MAPAQ, 2011).⁸⁷ Cette augmentation serait causée non pas par une augmentation de la quantité consommée de produits de l'érable, mais plutôt par une diminution globale de la quantité des autres produits sucrants dans le régime alimentaire des Canadiens (MAPAQ, 2011).

Au niveau mondial, la demande de produits de l'érable est en augmentation (24,5 % entre 2000 et 2010) particulièrement aux États-Unis (responsables de 50 % de l'augmentation de la demande) et au Japon (15 % de l'augmentation de la demande mondiale). Pour plusieurs de ces destinations, le sirop d'érable est un produit différencié et qui est peu ou pas en compétition avec les autres produits sucrants. Ainsi l'élasticité de la demande américaine du sirop d'érable est faible à -0,26 (Forest-Lavoie Conseil, 2014).⁸⁸

2.4.4.4 Les caractéristiques de compétitivité

Le Québec est le principal producteur mondial et, du fait de l'importance de sa production, il a un impact sur les marchés mondiaux. De plus, le nombre d'entailles est en croissance au Québec depuis plusieurs années, accentuant sa position de leader sur le marché mondial, et cela, malgré une augmentation de la production américaine qui a presque doublé depuis 2007 (Debailleul et al., 2013b; données de Statistiques Canada). Une bonne partie de la production américaine est

⁸⁷ MAPAQ. 2011. Bioclips, Actualité bioalimentaire, Volume 19, numéro 37. Disponible à https://www.bibliotheque.assnat.qc.ca/DepotNumerique_v2/AffichageFichier.aspx?idf..

⁸⁸ Forest-Lavoie Conseil Inc. 2014. Étude sur le contexte de développement de l'acériculture en Amérique du Nord. Rapport final pour le Conseil de l'industrie de l'érable et la Fédération des producteurs acéricoles du Québec.

transformée au Québec pour une vente sur les marchés internationaux. Le tableau 1 présente des coûts de production pour le Québec et le nord des États-Unis montrant un désavantage de coût du premier.

Tableau 1. Principaux déterminants de la position concurrentielle du Québec en production acéricole

	Québec	Nord-est des États-Unis
Production	46 200 t (2011)	9 392 t (2011)
Rendement	1,08 kg/entaille (2011)	1,02-1,43 kg/entaille (2011)
Coûts de production	2,75 -3,01 \$/kg (2010)	2,13-2,37 \$/kg (1998 indexé à 2,5% jusqu'en 2011)

Tiré de Debailleul et al. (2013) et Tamini et al. (2015)

Même si la filière acéricole semble disposer d'un désavantage au niveau du coût de production, plusieurs facteurs lui permettent cependant de maintenir sa position de leader sur les marchés à l'exportation :

- Le mécanisme de mise en marché de la filière décrit plus haut lui permet :
 - d'avoir un impact sur le prix mondial en ajustant son offre. Des prix mondiaux élevés peuvent cependant favoriser l'entrée d'autres acteurs sur le marché, ce qui a été observé au courant de la dernière année avec le développement de la production des États-Unis;
 - de coordonner les actions de développement de la filière acéricole;
- Son secteur de la transformation est dynamique et innovateur.

Sommaire de la section

Les caractéristiques des filières agroalimentaires : facteurs de compétitivité et de transmission des prix.

Cette section présente sommairement les filières à l'étude puis analyse, pour les différents facteurs identifiés dans la littérature, le niveau de compétitivité et de transmission des prix entre les maillons, et ce, pour chaque secteur à l'étude.

La consommation des produits alimentaires étudiés est relativement peu affectée par son prix comme tel (faible élasticité au prix). Par contre, la consommation du produit est fortement affectée par le prix des produits similaires de substitution. Ainsi, des produits importés à plus faibles prix auraient pour impact de réduire la consommation des produits locaux dont les prix seraient plus élevés. À cet égard, il ressort que la capacité de substitution est forte dans la majorité des secteurs à l'étude, à l'exception des secteurs sous gestion de l'offre où elle est faible.

De plus, la capacité de transmission des prix est très bonne dans le secteur des œufs, faible à modérée dans le secteur du lait, faible dans les secteurs de la volaille, de l'acériculture, des légumes de transformation et très faible pour le porc, les légumes des champs, les fraises/framboises et pommes.

2.4.5 La synthèse des facteurs de transmission des prix et de la compétitivité dans les secteurs de production agricoles à l'étude

	Lait	Œufs	Volaille	Acériculture	Porc	Légumes de transformation	Légumes de champ	Fraises /framboises	Pommes
Offre et demande	Domestique Contrôle des importations	Domestique Contrôle des importations	Domestique Contrôle des importations	Contrôle de la production Marché ouvert Exportateur net Leader mondial	Marché ouvert Exportateur net	Marché ouvert Équilibre import-export	Marché ouvert Importateur net	Marché ouvert Importateur net	Marché ouvert Importateur net
Organisation de la filière	Prix fonction du coût de production de l'est du Canada et du prix international	Prix fonction du coût de production au Québec	Prix fonction du prix en Ontario qui est fonction du coût de production ontarien	Prix fonction des conditions de marché mondial	Prix fonction du prix de marché américain	Prix fonction du coût de production au Québec et du prix de marché en Ontario et aux États-Unis	Prix fonction du prix des importations et du jeu local d'offre et demande	Prix fonction du prix des importations et du jeu local d'offre et demande	Prix fonction du prix des importations et du jeu local d'offre et demande
Demande des consommateurs	Élasticité au prix propre faible	Élasticité au prix propre faible	Élasticité au prix propre faible	Élasticité au prix propre faible et faiblement sensible au prix des produits substitués	Élasticité au prix propre faible et sensible au prix des produits substitués	Élasticité au prix propre faible et sensible au prix des produits substitués	Élasticité au prix propre faible et sensible au prix des produits substitués	Élasticité au prix propre faible et sensible au prix des produits substitués	Élasticité au prix propre faible et sensible au prix des produits substitués
Capacité de substitution par les importations	Faible	Faible	Faible	Moyenne à faible	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé
Transmission des prix	Faible à modérée	Élevée	Très faible	Modérée	Très faible	Faible	Très faible	Très faible	Très faible

2.5 L'effet de la hausse du salaire minimum sur les ménages, les salaires moyens et l'emploi

Dans cette section, nous analysons les effets possibles de la hausse du salaire minimum sur les revenus des ménages, et par conséquent leur demande en aliments, ainsi que sur l'emploi. Comme résumé dans la figure 1, la hausse du salaire minimum a deux effets possibles : un effet positif du fait d'une hausse du revenu et de la consommation et un effet négatif du fait d'une hausse de la charge salariale des entreprises. Bien entendu, l'effet net va dépendre des caractéristiques spécifiques de chacune des filières.

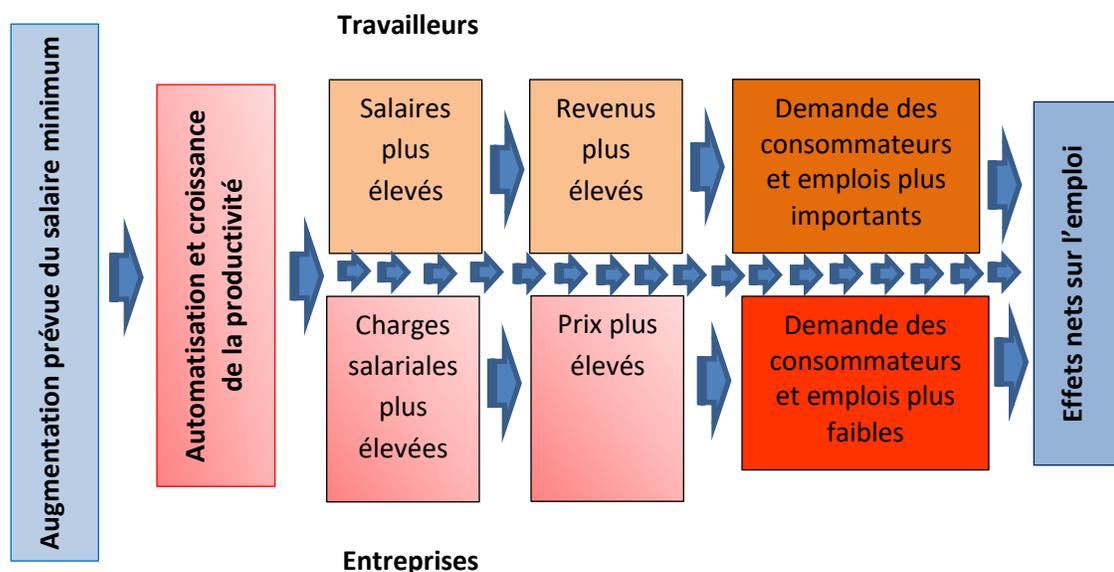


Figure 1. Impacts possibles d'une augmentation du salaire minimum

Source: UC Berkeley IRL Minimum Wage Research Group⁸⁹ (Traduction libre)

2.6 Le revenu des ménages et les mesures d'élasticité-revenu

Le tableau 2 présente, pour les biens à l'étude, les élasticités-revenu de la demande.⁹⁰ Les chiffres indiquent, en pourcentage, la croissance de la demande pour ces biens lorsque le revenu croît de 1 %. Le tableau montre que les biens à l'étude sont pour l'essentiel des biens dits normaux, une hausse des revenus de 1 % se traduisant par une hausse de la demande de moins de 1 %. Les fruits et les légumes (frais) et les produits laitiers (laits faibles en matière grasse) sont les seuls biens ayant une élasticité-revenu supérieure à 1.

⁸⁹ <http://irle.berkeley.edu/files/2016/The-Effects-of-15-Minimum-Wage-by-2019-in-San-Jose-and-Santa-Clara-County.pdf>

⁹⁰ L'élasticité-revenu de la demande indique le pourcentage d'augmentation de la demande suite à une augmentation du revenu de 1%.

Tableau 2. Élasticité-revenu pour les biens à l'étude

Produits	Élasticité-revenu
Bœuf	0,839
Volaille	0,842
Porc	0,801
Poisson	0,794
Lait entier	0,940
Lait faible en matières grasses	2,190
Œufs	0,611
Céréales	0,849
Fruits	1,284
Légumes	1,308

Source : Pomboza, R. & M. Mbagha 2007. Estimation des élasticités de la demande alimentaire au Canada. AAC.

Cependant, l'étude de DAMECO (2016) réalisée pour le compte du Conseil du patronat estimait une hausse du revenu nominal disponible d'un peu plus de 0,8 % les trois premières années et, par la suite, cette hausse est inférieure aux prévisions de la croissance des indices des prix à la consommation (IPC). La hausse de revenu disponible suite à une augmentation significative du salaire minimum ne peut être responsable d'un changement de la structure de la consommation des produits concernés par la présente étude. Dit autrement, la hausse de revenu associée à la hausse du salaire minimum n'entraînera pas une augmentation de la demande pour les biens à l'étude.

2.7 Le salaire moyen et l'emploi dans chacune des filières

La théorie économique sur les salaires minimums pose comme hypothèse de base que le marché est en compétition parfaite et pour lequel l'offre et la demande déterminent l'équilibre des salaires sur ces marchés (Castillo-Freeman et Freeman, 1992)⁹¹. Dans ce cas, la mise en place d'une politique de salaire minimum se traduit par un déséquilibre sur les marchés et du chômage: il y a plus de travailleurs qui veulent entrer sur le marché tandis que les employeurs réduisent les heures travaillées. Le déséquilibre du marché pourra être mesuré par le ratio entre le salaire minimum et le salaire moyen (Castillo-Freeman et Freeman, 1992)⁹². Fortin (2010)⁹³ estime ainsi que pour le Québec, ce ratio ne peut être supérieur à 45 %, l'idéal se situant autour de 42-43 %. Cependant comme l'indiquent Acs et al. (2014),⁹⁴ la situation de compétition parfaite est une exception. En situation de monopsonie, la théorie économique prédit que les employeurs demanderont moins de travailleurs, ce qui exercera une pression à la baisse sur les salaires. Dans ce cas, la politique de salaire minimum contribuera à faire hausser les salaires avec une demande plus faible de

⁹¹ Castillo-Freeman, A.J., & R.B. Freeman. 1992. "When the Minimum Wage Really Bites: The Effect of the US-Level Minimum on Puerto Rico." In *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, edited by George J. Borjas and Richard B. Freeman, 177–211 (Chicago: University of Chicago Press).

⁹² Castillo-Freeman, A.J., & R.B. Freeman. 1992. "When the Minimum Wage Really Bites: The Effect of the US-Level Minimum on Puerto Rico." In *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, edited by George J. Borjas and Richard B. Freeman, 177–211 (Chicago: University of Chicago Press).

⁹³ Fortin, P. 2010. Salaire minimum, pauvreté et emploi: à la recherche du «compromis idéal». *Regards sur le travail*, 7(1), 73-91.

⁹⁴ Acs, G., Wheaton, L., Enchautegui, M., & A. Nichols. 2014. Understanding the implications of raising the minimum wage in the District of Columbia. *Washington, DC: Urban Institute*. <http://www.urban.org/publications/413200.html>.

travailleurs (Danziger, L. 2010 ; Hirsch et al., 2015).^{95,96} La structure spécifique de chacune des filières et l'importance des dépenses de main-d'œuvre au sein des entreprises détermineront donc l'impact sur les emplois de la hausse du salaire minimum. Selon l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés⁹⁷, l'impact sur les entreprises serait notamment fonction de l'importance du niveau de salaire, de la hausse de la masse salariale et de la dégradation du ratio des salaires sur les profits (marge de l'entreprise).

Sommaire de la section

L'effet de la hausse du salaire minimum sur les ménages, les salaires moyens et l'emploi

La hausse du salaire minimum a deux effets possibles : un effet positif du fait d'une hausse du revenu et de la consommation et un effet négatif du fait d'une hausse des charges salariales des entreprises.

Cette section fait ressortir que l'augmentation des revenus des consommateurs suite à la hausse du salaire minimum ne sera pas suffisante pour générer une demande significativement plus importante des produits des filières à l'étude. Par ailleurs, la structure spécifique de chacune des filières et l'importance des dépenses de main-d'œuvre au sein des entreprises détermineront l'impact sur les salaires moyens et les emplois de la hausse du salaire minimum.

⁹⁵ Danziger, L. 2010. "Endogenous Monopsony and the Perverse Effect of the Minimum Wage in Small Firms." *Labour Economics* 17 (1): 224–29

⁹⁶ Hirsch, B. T., Kaufman, B. E., & T. Zelenska. 2015. Minimum wage channels of adjustment. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 54(2), 199-239.

⁹⁷ Ordre des conseillers en ressources humaines agréés. 2017. Salaire minimum à 15 \$: les faits et les enjeux.

2.8 Les effets cascades d'une hausse du salaire minimum

Pour une entreprise, les impacts de la hausse du salaire minimum se ressentiront à deux niveaux. Le premier est l'impact sur les travailleurs dont les salaires étaient inférieurs au nouveau salaire minimum et bénéficiant, du fait de la loi, de la hausse des salaires. Cela est relativement facile à estimer. Le deuxième effet est l'effet cascades (ou encore domino) sur les autres salaires afin de maintenir une certaine hiérarchie salariale. Cette section vise à documenter les différentes approches existantes relativement aux effets cascades d'une hausse du salaire minimum.

Comme l'indiquent Pollin et Wicks-Lim (2015) étant donné que cette hausse n'est pas règlementée, elle est difficile à évaluer. La bonne identification de cet effet cascades peut également être compliquée par le fait que, dans certains cas, des entreprises peuvent trouver plus rentable de remplacer alors des travailleurs non qualifiés au salaire minimum par des travailleurs plus qualifiés.

Pour le Québec, Dufour et Langevin (2016)⁹⁸ indiquent ainsi que les salaires représentant 115 % du salaire minimum et moins seraient ceux impactés. Notons cependant que ces auteurs n'indiquent pas de source de leur affirmation. Par ailleurs, dans son avis sur la hausse du salaire minimum, le CPQ⁹⁹ estimait que, dans le secteur agricole, les déciles 1,2 et 3 de l'échelle salariale seraient impactés par une hausse des salaires minimum. Selon cette étude, une hausse de 10 % du salaire minimum se traduirait par une hausse des salaires de 9,1 %, 8,4 % et 8,1 % dans, respectivement, les 1^{er}, 2^e et 3^e déciles. De leur côté Reich et al. (2005) considèrent que les effets cascades se feront sentir pour des salaires inférieurs ou égaux à 140 % du salaire minimum, mais dans un contexte où la syndicalisation est forte. Wikcs-Lim (2006)¹⁰⁰ estime des élasticités de hausse de salaire minimum aux États-Unis dans l'économie en général et dans l'industrie du détail. Cet auteur trouve ainsi que, pour l'industrie du détail, les salaires situés jusqu'au 40^e percentile seront touchés. Le chiffre de 0,73 au 10^e percentile indique qu'une hausse de 1 % du salaire minimum se traduira par une hausse des salaires moyens dans ce percentile de 0,73 %. L'effet cascades estimé par Wikcs-Lim (2006) est par conséquent beaucoup plus faible que celui du rapport du CPQ.

Aux États-Unis, Pollin et Wicks-Lim (2015)¹⁰¹ estiment que les salaires représentant jusqu'à environ 130 % du nouveau salaire minimum seront impactés. Dans leur étude sur l'industrie de la restauration rapide, ils estiment que l'ensemble des salaires est impacté étant donné que le maximum des salaires payés est dans la limite de la transmission maximale de 123 %.

Le tableau 3 présente le seuil maximum de salaires qui seront touchés lorsque l'effet cascades est de 130 % et de 140 % et pour des hausses de salaire minimum de 1,70 \$/h et 4,25 \$/h.

⁹⁸ Dufour, M., & R. Langevin. 2016. Quels seraient les effets réels d'une hausse marquée du salaire minimum? Rapport de recherche de l'IRIS avec la collaboration de Caron-St-Pierre D.

⁹⁹ CPQ. 2016. Avis du conseil du patronat du Québec sur l'impact d'une augmentation accélérée du salaire minimum.

¹⁰⁰ Wicks-Lim, J. 2006. *Mandated Wage Floors and the Wage Structure: New Estimates of the Ripple Effects of Minimum Wage Laws*. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst.

¹⁰¹ Pollin, R., & J. Wicks-Lim. 2015. A \$15 US minimum wage: How the fast-food industry could adjust without shedding jobs. *Political Economy Research Institute Working Paper Series*, (373).

Tableau 3. Seuils maximums de salaire affectés par une hausse du salaire minimum

	Augmentation de 1,70 \$/h		Augmentation de 4,25 \$/h	
Salaire horaire minimum 2016	10,75 \$/h		10,75 \$/h	
Salaire horaire après la hausse	12,45 \$/h		15,00 \$/h	
Tranches de salaires affectées (effets cascades)	130%	140%	130%	140%
Seuil maximum de salaire affecté par l'effet cascades	16,20 \$/h	17,43 \$/h	19,50 \$/h	21,00 \$/h

Source : Compilation et calculs : Lota D.Tamini (2017)

Au total, cette brève revue documentaire sur l'effet cascades de la hausse du salaire minimum confirme qu'il est difficile à évaluer dans le contexte de la présente étude en raison d'une structure salariale différente selon les filières. De plus, nous anticipons que selon les filières, les ajustements de salaire se feront plus ou moins rapidement. L'étude des effets cascades passe donc par une bonne connaissance de la structure des salaires pour chacune des filières.

Pour le secteur agricole québécois, il est raisonnable d'anticiper des effets cascades allant jusqu'à 40 % au-dessus du nouveau salaire minimum en raison des facteurs suivants :

- La rareté de la main-d'œuvre (demande plus grande que l'offre);
- Les conditions de travail moins attrayantes (longues heures de travail, horaires variables, etc.) que d'autres secteurs d'activités (ex.: aller travailler sur une ferme vs dépanneur au village);
- Les pratiques salariales des producteurs qui utilisent le salaire minimum comme barème d'écart pour les employés;
- Par ailleurs, le travail de l'exploitant n'est pas ou faiblement comptabilisé dans l'estimation de l'effet cascades.

Sommaire de la section

Les effets cascades d'une hausse du salaire minimum

Les écrits à cet égard sont unanimes selon lesquels les employés dans les tranches salariales au-dessus du salaire minimum seront affectés par une hausse du salaire minimum. Cependant, l'amplitude des effets cascades sur les salaires affectés varie en fonction des auteurs et des secteurs de l'économie. Néanmoins, en raison des caractéristiques propres au secteur agricole québécois, la revue documentaire fait ressortir que les effets cascades pourraient se faire sentir jusqu'à 40 % au-dessus du nouveau salaire minimum.

2.9 Les conclusions de la revue documentaire

Cette revue documentaire visait essentiellement à recenser les écrits, identifier les sources pertinentes d'informations pour la réalisation des analyses sectorielles et réaliser une revue documentaire sur les théories et études économiques en lien avec la problématique. Les informations découlant de cette recherche documentaire ont servi à la rédaction des différents livrables.

La revue documentaire peut être résumée ainsi qu'il suit:

- **Les théories et études économiques traitant des avantages comparatifs, de la compétitivité des industries et des facteurs de localisation/délocalisation des entreprises et des emplois.**

Les théories économiques étudiées mettent en lumière le fait que la compétitivité d'un secteur économique est complexe et est affectée par une multitude de facteurs tels que : le leadership par les coûts, la différenciation des produits, les avantages technologiques ainsi que différents facteurs macroéconomiques qui peuvent avoir un impact sur les prix.

Cette compétitivité aura un impact sur la localisation/délocalisation des entreprises. La stabilité institutionnelle et la stabilité économique auront également un effet.

- **La transmission des hausses de prix au sein d'une filière jusqu'au consommateur selon la composition et la structure de la filière et le contexte de l'ouverture de ses marchés interprovinciaux et/ou internationaux.**

Cette section permet d'identifier différents facteurs de transmission des prix dans une filière dont : l'influence des consommateurs, la concurrence au niveau des différents maillons de la filière, les mécanismes de coordination et de commercialisation des produits agricoles, les facteurs externes aux filières tels que la structure de coût au détail et le niveau d'ouverture des marchés (substitution par les importations).

En ce qui concerne plus spécifiquement le secteur du détail alimentaire, il existe un potentiel limité d'accroître les prix aux consommateurs. En fonction des caractéristiques d'une filière, celle-ci peut donc plus ou moins transmettre une hausse de prix/coût entre les maillons de la filière ou vers le consommateur.

- **Les caractéristiques des filières agroalimentaires : facteurs de compétitivité et de transmission des prix.**

Cette section présente sommairement les filières à l'étude puis analyse, pour les différents facteurs identifiés dans la littérature, le niveau de compétitivité et de transmission des prix entre les maillons, et ce, pour chaque secteur à l'étude.

La consommation des produits alimentaires étudiés est relativement peu affectée par son prix comme tel (faible élasticité au prix). Par contre, la consommation du produit est fortement affectée par le prix des produits similaires de substitution. Ainsi, des produits importés à plus faibles prix auraient pour impact de réduire la consommation des produits locaux dont les prix seraient plus élevés. À cet égard, il ressort que la capacité de substitution est forte dans la majorité des secteurs à l'étude, à l'exception des secteurs sous gestion de l'offre où elle est faible.

De plus, la capacité de transmission des prix est très bonne dans le secteur des œufs, faible à modérée dans le secteur du lait, faible dans les secteurs de la volaille, de l'acériculture, des légumes de transformation et très faible pour le porc, les légumes des champs, les fraises/framboises et pommes.

- **Les effets de la hausse du salaire minimum sur le revenu des ménages, les salaires moyens et l'emploi.**

La hausse du salaire minimum a deux effets possibles : un effet positif du fait d'une hausse du revenu et de la consommation et un effet négatif du fait d'une hausse de la charge salariale des entreprises.

Cette section fait ressortir que l'augmentation des revenus des consommateurs suite à la hausse du salaire minimum ne sera pas suffisante pour générer une demande significativement plus importante des produits des filières à l'étude, notamment en raison de la faible élasticité-revenu des produits agricoles à l'étude. Par ailleurs, la structure spécifique de chacune des filières et l'importance des dépenses de main-d'œuvre au sein des entreprises détermineront l'impact sur les salaires moyens et les emplois de la hausse du salaire minimum.

- **Les effets cascades, soit l'impact par entraînement d'une hausse du salaire minimum sur les salariés ayant une rémunération plus élevée.**

Les écrits à cet égard sont unanimes selon lesquels les employés dans les tranches salariales au-dessus du salaire minimum seront affectés par une hausse du salaire minimum. Cependant, l'amplitude des effets cascades sur les salaires affectés varie en fonction des auteurs et des secteurs de l'économie. Néanmoins, en raison des caractéristiques propres au secteur agricole québécois, la revue documentaire fait ressortir que les effets cascades pourraient se faire sentir jusqu'à 40 % au-dessus du nouveau salaire minimum.

Les principaux constats issus de la revue documentaire :

- La compétitivité d'un secteur économique et la capacité de transmission des prix entre les maillons d'une filière et vers le marché dépendent de divers facteurs internes et externes à la filière. Les principaux facteurs considérés dans les analyses sectorielles pour déterminer l'impact de la hausse du salaire minimum sur la **compétitivité** des secteurs sont :
 - **L'importance des dépenses en main-d'œuvre à faible salaire dans les dépenses totales d'exploitation et par rapport aux marges bénéficiaires des entreprises.** (section 2 des fiches sectorielles)
 - **L'environnement d'affaires** (section 3 des fiches sectorielles), déterminé globalement par la caractérisation de l'offre sur les marchés (ex.: prix, différenciation), le mode d'organisation de la filière, etc.
 - **La capacité de transmettre les prix vers le marché** (section 4 des fiches sectorielles), déterminé par la capacité de remplacement des produits par des importations, le mode de détermination des prix, etc.
- Selon les constats tirés de la revue documentaire sur les **effets cascades**, les emplois rémunérés jusqu'à 40 % de plus que le salaire minimum verront eux aussi, par entraînement, une augmentation de leur salaire horaire pouvant atteindre jusqu'à 85-90 % de cette hausse. Cela signifie qu'une hausse de 1 \$/h du salaire minimum se traduirait par une augmentation de 0,85 \$ à 0,90 \$/h pour eux. En tenant compte de l'ajout des contributions patronales (ex.: assurance-emploi, vacances, CNESST, etc.) totalisant environ 15 % des salaires dans le secteur agricole, les hausses réelles des coûts pour les employeurs seraient de 100 % (85 % + 15 %) pour une bonne proportion des employés. Il est à noter que pour les tranches de salaire près du salaire minimum, l'impact de l'effet cascades sur les coûts pour l'employeur pourrait être plus important. À contrario, l'effet pour les salaires près du seuil affecté par l'effet cascades pourrait l'être moins.
- Les avis des auteurs sont nettement départagés sur les **impacts sociétaux nets de la hausse du salaire minimum**. Celle-ci entraînerait des effets positifs sur les travailleurs et la société (augmentation des revenus des ménages, dépenses à la consommation en hausse, diminution des coûts des programmes sociaux, etc.). Cependant, au-delà des impacts positifs, elle pourrait affecter la compétitivité des entreprises et entraîner des effets non désirés qui auraient pour conséquences d'amoinrir les effets positifs recherchés (perte de compétitivité en raison de la hausse des charges en main-d'œuvre, remplacement des emplois par la technologie et pertes d'emplois, dépenses à la consommation en baisse, etc.). Il apparaît important de considérer de manière plus spécifique les secteurs économiques les plus touchés et d'amoinrir les effets non désirés dans ces secteurs afin de retirer le maximum des effets positifs d'une stratégie visant à réduire la pauvreté.

3. Fiche générale et fiches spécifiques : Approche et principaux constats

3.1 Fiche générale sur la main-d'œuvre

La réalisation d'une fiche générale sur la main-d'œuvre (**voir annexe**) dans le secteur agricole a pour objectifs de :

- de faire un tour d'horizon global de la main-d'œuvre agricole au Québec;
- de présenter la synthèse des résultats des secteurs à l'étude et de leurs réalités d'affaires.

Cette fiche est constituée des sections suivantes :

- Description sommaire des secteurs de production à l'étude. Les recettes monétaires sectorielles et le nombre de fermes sont présentés.
- Réalités de l'environnement d'affaires décrites pour trois grandes familles (productions sous gestion de l'offre, productions horticoles, productions destinées à la transformation) et portrait de la balance commerciale sectorielle. Il s'agit d'éléments qui influencent notamment la capacité de transmission d'une hausse de prix vers le marché ou encore le remplacement des produits locaux par des importations advenant une hausse des prix, etc.
- Profil général de la main-d'œuvre.
 - Différents éléments sont abordés tels que : le portrait global du nombre et de la répartition des emplois dans le secteur agricole, le portrait des travailleurs étrangers temporaires, l'importance des emplois rémunérés à 12 \$/h et moins.
 - En l'absence d'un portrait statistique complet portant sur l'ensemble des secteurs, il a été nécessaire de réconcilier plusieurs sources d'informations (Statistique Canada-Enquête sur la population active, Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture (CCRHA), MAPAQ-Profil bioalimentaire, Fondation des Entreprises en Recrutement de Main-d'œuvre agricole étrangère (FERME) et Centres d'emploi agricole (CEA)) ayant des approches méthodologiques variées et n'utilisant pas nécessairement les mêmes définitions liées à l'emploi (nombre d'emplois total vs main-d'œuvre embauchée vs exploitant, équivalent temps plein vs travail saisonnier, emplois travailleurs locaux vs travailleurs étrangers temporaires, etc.).
- Évolution du salaire minimum au Québec par rapport à d'autres juridictions (provinces canadiennes, États américains, pays de l'Amérique latine).
 - Pour permettre cette comparaison, les salaires minimums des 10 dernières années dans les juridictions retenues ont été compilés puis ramenés sur une base horaire. Pour certaines juridictions en Amérique latine où le salaire minimum est établi sur une base hebdomadaire ou mensuelle, il a été assumé qu'une semaine de travail est constituée de 40 h. Puis les salaires minimums horaires ont été convertis en dollars canadiens (CAD) à partir des taux de change moyens annuels. Soulignons cependant que cet exercice illustre globalement l'évolution comparative des salaires minimums, mais est aussi influencé par le taux de change et la situation économique en vigueur dans les juridictions.
 - L'analyse de l'évolution des salaires au cours des 10 dernières années dans les différentes juridictions fait ressortir que le salaire minimum au Québec est relativement près des autres provinces canadiennes agricoles (sauf l'Alberta, où le secteur agricole est exempté de la réglementation sur le

salaire minimum), mais plus élevé que le salaire minimum fédéral aux États-Unis en dollars canadiens, et ce, malgré la faiblesse du dollar canadien par rapport au dollar américain. Les salaires minimums des pays latino-américains sont nettement plus bas que celui au Québec, ce qui leur confère un avantage comparatif considérable.

- Importance des dépenses de main-d'oeuvre dans les différents secteurs agricoles.
 - Cet exercice permet de mettre en lumière l'importance des dépenses en main-d'œuvre dans les différents secteurs à l'étude. Par ailleurs, les informations compilées et analysées démontrent que les charges liées à la main-d'œuvre sont nettement plus élevées dans les secteurs horticoles.
- Impact global de la hausse du salaire minimum pour le secteur agricole.
 - Cette section présente notamment les seuils salariaux affectés par les effets cascades d'une hausse du salaire minimum pour les deux scénarios à l'étude, soit à 12,45 \$/h ou 15 \$/h.

Les principaux constats issus de la fiche générale sur la main-d'œuvre :

- Le nombre d'emplois en agriculture au Québec est estimé à 70 300, dont 28 200 exploitants, 38 800 employés (locaux et travailleurs étrangers temporaires) et 3 300 postes vacants.
- 47 % des emplois dans le secteur agricole sont rémunérés à 12 \$/h et moins et 57 % des emplois sont rémunérés à 14 \$/h et moins.
- Déjà élevé par rapport aux autres régions agricoles, le salaire minimum au Québec, s'il connaissait une hausse significative, pourrait fortement affecter la compétitivité du secteur agricole québécois, notamment les secteurs horticoles, considérant les importations en provenance de l'Amérique latine où les salaires sont nettement plus bas. De plus, advenant un redressement de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, le salaire minimum québécois pourrait être nettement plus élevé que le salaire minimum américain sur une base CAD.
- En raison des seuils salariaux potentiellement affectés par les effets cascades (17,43 \$/h pour l'augmentation du salaire minimum à 12,45 \$/h et 21 \$/h pour l'augmentation du salaire minimum à 15 \$/h), la grande majorité des emplois dans le secteur agricole subirait une hausse de salaire.
- L'analyse des facteurs fait ressortir les grands constats suivants :
 - Des impacts **plus marqués** dans les secteurs horticoles en raison de :
 - L'importance des coûts de la main-d'œuvre par rapport aux coûts de production et aux bénéfices d'exploitation.
 - Une forte proportion des travailleurs payés au salaire minimum ou légèrement au-dessus.
 - La perte de compétitivité face aux produits importés, dont les nombreux produits horticoles en provenance des pays latino-américains où le salaire minimum est nettement moins élevé.
 - La capacité de mécanisation limitée à court terme dans les secteurs horticoles où plusieurs tâches se font manuellement.
 - Des impacts **plus modérés** dans les secteurs des productions animales (à l'exception du secteur porcin où la faiblesse des revenus nets limite grandement leur capacité à absorber une hausse de coût), dont la nature et l'ampleur pourraient varier en fonction de l'environnement d'affaires.

3.2 Fiches sectorielles

Des fiches d'analyse des impacts de la hausse du salaire minimum ont été produites pour neuf secteurs de production agricole. Il s'agit des secteurs suivants :

- laitier
- œufs de consommation
- volailles
- acéricole
- porcin
- fruits et légumes de transformation
- productions maraîchères
- fraises/framboises
- pommes

Les fiches sectorielles ont été développées étroitement avec les groupes spécialisés, notamment quant à la détermination de la ferme type utilisée pour les analyses, l'identification des sources pertinentes d'informations sectorielles ainsi que la validation finale des fiches. Les fiches sont composées de différentes sections :

- La description générale du secteur (**section 1**). Il y est généralement présenté le nombre de fermes et les recettes monétaires du secteur, la part du secteur québécois par rapport au Canada, les importations et les exportations canadiennes, etc.
- Le profil général de la main-d'œuvre (**section 2**). Cette section vise à donner un aperçu de la main-d'œuvre sectorielle, sa composition, le salaire moyen de la main-d'œuvre, etc.
 - Comme il n'existe pas une source unique présentant des données statistiques spécifiques sur la main-d'œuvre pour les différents secteurs à l'étude, nous avons dû utiliser des sources variées d'informations pour présenter le profil de la main-d'œuvre en fonction des secteurs. Dans certains cas, des études sectorielles disponibles comportaient certaines données sur la main-d'œuvre (ex.: études du coût de production dans le secteur laitier, pomicole, porcin, etc.). Dans d'autres cas, des sondages spécifiques ont été développés et diffusés avec la collaboration des groupes (ex.: fraises et framboises, volailles, etc.) pour répondre au besoin de l'étude. Pour d'autres secteurs, des extractions spéciales de données ont été réalisées (ex.: auprès de la FADQ, de sources comptables, etc.).

- Les salaires horaires moyens dans les secteurs sont généralement présentés avec et sans avantages sociaux (généralement à 15 % dans le secteur agricole¹⁰²). Les employeurs utilisant les services des travailleurs étrangers temporaires ont des frais supplémentaires à défrayer pour les billets d'avion, le logement, etc. Ces frais ainsi que le coût des avantages sociaux ont été considérés dans les analyses d'impacts.
- Dans cette section, le budget de la ferme type retenue pour les analyses d'impacts (section 5) est présenté. Pour cerner l'importance de la main-d'œuvre dans le secteur, le ratio des charges liées à la main-d'œuvre sur les charges totales de la ferme type est présenté.
- L'environnement d'affaires (**section 3**). Dans cette section, il est sommairement décrit les principaux aspects relatifs à l'environnement d'affaires sectoriel, tels que les facteurs de détermination du coût des produits, les structures de mise en marché, le type de marché (ex.: ouvert ou fermé), l'évolution des prix, etc. Ces informations découlent de la revue documentaire et des discussions avec les secteurs.
- La capacité de transmettre une hausse de coût vers le marché (**section 4**). Pour chaque secteur, celle-ci est analysée sur la base de différents facteurs identifiés dans la revue documentaire tels que : le mode d'établissement des prix, la capacité de substitution des produits, etc. La capacité de transmettre une hausse de coût vers le marché de chaque secteur est ensuite déterminée selon une échelle de gradation allant de très faible à élevée.
- Les impacts de la hausse du salaire minimum sur les frais d'exploitation d'une ferme type (section 5). Dans cette section, l'objectif était d'évaluer les impacts pour la ferme type selon deux scénarios de hausse du salaire minimum, soit de 1,70 \$/h et de 4,25 \$/h¹⁰³. En fonction des informations disponibles dans chacun des secteurs, les impacts sont rapportés sur les charges liées à la main-d'œuvre, sur les bénéfices et sur les prix de vente, dans la mesure où la hausse pouvait être transmise vers le marché.
 - Les modèles de ferme type et les informations relatives à l'analyse des impacts proviennent de sources multiples : enquête du CECPA, budget CRAAQ, etc.
 - Les heures affectées par la hausse du salaire minimum sont celles effectuées par la main-d'œuvre salariée (familiale ou embauchée). Il est possible que dans certains cas, les charges salariales comprennent une part du salaire versé au producteur, mais cette information n'est généralement pas précisée dans les études qui ont servi à l'établissement des analyses et quand elle l'est, le salaire de l'exploitant n'est pas impacté. Rappelons par ailleurs que le bénéfice net d'une entreprise agricole sert à rémunérer les amortissements, les investissements et l'exploitant (en totalité ou en partie).
 - Considérant l'effet cascades (voir fiche générale et revue documentaire), l'impact de la hausse du salaire minimum est appliqué à l'ensemble de la main-d'œuvre salariée de l'entreprise, les salaires étant généralement en dessous du seuil salarial déterminé pour des hausses de 1,70 \$/h et 4,25 \$/h.

¹⁰² Dans le secteur agricole, les charges patronales varient entre 10-20% de la masse salariale en fonction des secteurs de production, mais avoisinent généralement 15 %.

¹⁰³ 1,70 \$/h pour atteindre l'augmentation du salaire minimum annoncée pour 2020 (soit 0,50 \$/h en 2017, 0,50 \$/h en 2018, 0,35 \$/h en 2019 et 0,35 \$/h en 2020) et 4,25 \$/h pour atteindre un salaire minimum de 15 \$/h.

- Les analyses sectorielles visent à cerner de manière globale comment une entreprise « type » serait impactée par la hausse du salaire minimum et de voir dans quelle mesure elle serait capable d'absorber cette hausse, toutes choses étant égales par ailleurs.
- L'analyse d'impact sur la compétitivité des fermes de la hausse du salaire minimum (**section 6**). À partir de l'ensemble des informations recueillies et des analyses menées, le niveau d'impact de la hausse du salaire minimum sur la compétitivité des secteurs à l'étude est déterminé. Celle-ci est fonction des facteurs déterminants; soit : capacité de transférer la hausse de coût vers le marché, la capacité de remplacer davantage de main-d'œuvre par la technologie et la capacité de l'entreprise d'absorber la hausse de coût; ce dernier facteur étant fonction du pourcentage de salaire par rapport aux dépenses totales et de l'importance des salaires par rapport au bénéfice d'exploitation. Pour illustrer l'impact potentiel d'une hausse du salaire minimum sur la compétitivité des entreprises, des lumières vertes (impact faible), jaunes (impact modéré) et rouges (impact majeur) ont été attribuées à chacun des secteurs.

Le tableau suivant présente, pour chacun des neuf secteurs de production agricole étudiés, un court portrait de la situation actuelle de la main-d'œuvre et une synthèse de l'analyse des impacts de la hausse du salaire minimum sur la compétitivité des entreprises agricoles telle que présentée dans les fiches spécifiques.

Le portrait actuel de la main-d'œuvre dans les secteurs à l'étude est établi sur la base de trois éléments qui proviennent des fiches sectorielles : la tranche de salaire horaire moyenne des employés et l'importance des charges de main-d'œuvre par rapport aux dépenses totales ou par rapport aux bénéfices d'exploitation.

L'analyse d'impacts réalisée est présentée en fonction des différents facteurs, regroupés en deux catégories :

- Facteurs affectant la capacité des entreprises de s'adapter à la hausse du salaire minimum, soit :
 - la capacité de transférer la hausse de coût vers le marché. Cette évaluation provient essentiellement des constats de la revue documentaire (section 2.4.5).
 - la capacité de remplacer davantage la main-d'œuvre par la technologie à court terme. Celle-ci est sommairement abordée dans chacune des fiches sectorielles ou dans la revue documentaire.
- Facteurs liés à la capacité pour l'entreprise d'absorber une hausse du salaire minimum. Cette capacité d'absorption est fonction du portrait de la main-d'œuvre propre à chaque secteur, soit le salaire moyen des employés, le pourcentage des salaires des employés par rapport aux dépenses totales et l'importance des dépenses en salaires par rapport aux bénéfices de l'entreprise.

L'impact potentiel d'une hausse du salaire minimum sur la compétitivité des entreprises est finalement rappelé à l'aide des lumières attribuées à chacun des secteurs à l'étude en fonction des facteurs nommés précédemment.

Tableau 4 : Synthèse de l'analyse des impacts de la hausse du salaire minimum sur la compétitivité des entreprises agricoles

Secteur de production	Portrait actuel de la main-d'œuvre			Capacité de s'adapter à la hausse du salaire minimum			Impact sur la compétitivité ³
	Tranche de salaire des employés	Importance des charges de main-d'œuvre		Capacité de transférer la hausse de coût vers le marché	Capacité de remplacer davantage la main-d'œuvre par la technologie	Capacité d'absorber la hausse	
		Moins de 12 \$/h 12 \$/h à 14 \$/h 14 \$/h à 18 \$/h 18 \$/h et plus	% salaire des employés ¹ / dépenses totales				
Lait	14 à 18 \$/h	10 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,58 \$ de dépenses en salaire	Faible à modérée	Faible	1,70 \$/h : Bonne	Vert
						4,25 \$/h : Faible	
Oeufs de consommation	14 à 18 \$/h	4 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,39 \$ de dépenses en salaire	Élevée	Faible	1,70 \$/h : Bonne	Vert
						4,25 \$/h : Bonne	
Volailles	18 \$/h et plus	4 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,58 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Bonne	Vert
						4,25 \$/h : Moyenne	
Acériculture ²	14 à 18 \$/h	16%	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,95 \$ de dépenses en salaire	Modérée	Faible	1,70 \$/h : Moyenne	Jaune
						4,25 \$/h : Faible	
Porc	14 à 18 \$/h	4 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 13 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Très faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Légumes de transformation PHM	14 à 18 \$/h	4 %	ND	Faible	Faible	1,70 \$/h : Moyenne	Jaune
						4,25 \$/h : Faible	
Légumes de transformation Concombre	Moins de 12 \$/h	52 %	ND	Très faible	Moyenne	1,70 \$/h : Faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Maraîchers	Moins de 12 \$/h	39%	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 6,75 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Fraises-framboises	Moins de 12 \$/h	54%	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 5,51 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Très faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Pommes	Moins de 12 \$/h	33 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 3,29 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Très faible	1,70 \$/h : Très faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	

Note 1 : Incluant la famille, mais excluant l'exploitant

Note 2 : Moyenne de trois tailles d'entreprise

Note 3 : Vert : faible impact, jaune: impact modéré et rouge: impact élevé sur la compétitivité.

Cette analyse, menée sur la base de différents facteurs, indique que certains secteurs seraient plus fortement affectés par la hausse du salaire minimum. Parmi ceux-ci, l'on note les secteurs horticoles (maraîchers, fraises-framboises, pommes), le secteur des concombres de transformation et le secteur porcin.

Advenant une hausse significative du salaire minimum, la mise en place de mesures d'adaptation ou de stratégies d'atténuation devrait être envisagée prioritairement pour ces secteurs afin de réduire les impacts sur la compétitivité des entreprises de ces secteurs de production agricole.

Les principaux constats issus des fiches sectorielles :

- La nature et l'ampleur des impacts d'une hausse du salaire minimum varient en fonction des secteurs de production. Globalement, les impacts seraient plus marqués dans les secteurs horticoles en raison notamment de l'importance des besoins en main-d'œuvre, de la forte proportion des emplois payés au salaire minimum ou légèrement au-dessus, de la forte compétition avec les produits importés et de la capacité limitée de mécanisation supplémentaire à court terme. Les impacts seraient plus modérés dans les secteurs de productions animales.
- Les salaires horaires moyens sont généralement plus faibles dans les secteurs horticoles que les secteurs de production animale. De plus, l'importance des dépenses liées à la main-d'œuvre par rapport aux dépenses totales est plus élevée dans les secteurs horticoles que dans les secteurs de productions animales en raison des besoins intensifs en main-d'œuvre.
- Selon les constats issus de la revue documentaire sur les filières à l'étude, plus l'environnement d'affaires est ouvert, plus la capacité d'un secteur à transmettre une hausse de prix vers le marché est limitée.
- L'analyse des impacts de la hausse du salaire minimum sur les frais d'exploitation d'une ferme est réalisée sur deux bases : les charges salariales, le bénéfice.
- De plus, l'interprétation des résultats des analyses d'impacts doit tenir compte de l'environnement d'affaires spécifique à chaque secteur. Dans le cas du porc par exemple, même si les résultats de l'analyse démontrent un très faible impact au niveau du prix, cette hausse de coût ne peut être transmise vers le marché en raison du mode de détermination du prix (prix sur le marché américain). Conséquemment, l'absorption de cette hausse de coût, même si elle est relativement faible, compromet la rentabilité de la ferme type porcine analysée.
- Les analyses menées sur trois entreprises de taille différentes dans le secteur acéricole laissent présager que la hausse du salaire minimum pourrait avoir des impacts distincts sur les entreprises en fonction de leur taille. Dans le secteur acéricole, les résultats des analyses démontrent qu'une entreprise de plus grande taille aurait une meilleure efficacité et donc une meilleure capacité d'absorber une hausse de coût.
- Les maillons de la chaîne d'approvisionnement alimentaire en amont du secteur agricole (ex.: fournisseurs d'intrants, transformation et détail) seraient eux-mêmes aux prises avec des hausses de coûts liés aux salaires. Cette situation pourrait accentuer la pression sur le secteur agricole en raison de la hausse du prix de certains intrants ou encore l'accroissement des importations de produits agricoles et agroalimentaires.

4. Avenues de solutions

Par l'augmentation du salaire minimum, l'État québécois vise essentiellement à combattre la pauvreté, améliorer le revenu des moins nantis de la société et réduire les inégalités sociales. Cependant, au-delà des impacts positifs que l'augmentation du salaire minimum aurait sur les travailleurs et la société, elle pourrait affecter la compétitivité des entreprises et entraîner des effets non désirés qui auraient pour conséquences d'amoinrir les effets positifs recherchés (voir section 4.1). Sur la base des analyses menées et présentées dans les fiches sectorielles, il apparaît clair que certains secteurs de production agricole seraient particulièrement touchés par les effets non désirés de l'augmentation de la hausse du salaire minimum et cela aurait des impacts majeurs sur la compétitivité des entreprises.

L'objectif de cette section est donc de:

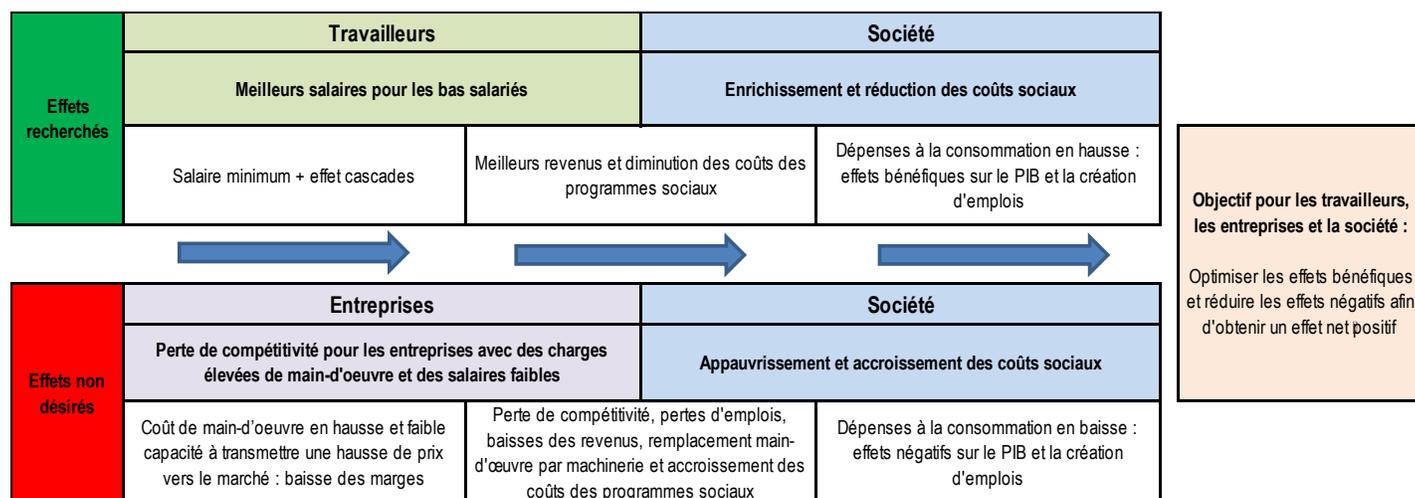
- Rappeler les effets positifs et négatifs de l'accroissement du salaire minimum
- Recenser des programmes d'allègement de la masse salariale pour les entreprises

4.1 Effets positifs et négatifs de l'accroissement du salaire minimum

La figure ci-après présente une synthèse des effets positifs et négatifs liés à l'augmentation du salaire minimum¹⁰⁴. Globalement, cette figure indique que la hausse du salaire minimum vise à entraîner des effets positifs sur les travailleurs et la société, tels que l'accroissement des revenus des plus bas salariés, les effets bénéfiques sur la consommation et sur le PIB, ainsi que la diminution du coût des programmes sociaux, etc. Par contre, différents effets non désirés peuvent aussi être entraînés tels que l'augmentation des charges des entreprises et les impacts sur leur compétitivité sur les marchés, le remplacement de la main-d'œuvre par des technologies et conséquemment des pertes d'emplois, etc. Ces effets non désirés peuvent être plus ou moins importants en fonction des secteurs économiques.

¹⁰⁴ Pour plus de détails, se référer à la revue documentaire.

Figure 2 : Illustration des effets positifs et négatifs associés à une hausse du salaire minimum



Source : Adaptée par FLC de UC Berkeley IRL Minimum Wage Research Group (2016)

En somme, dans l'objectif d'optimiser les effets positifs recherchés d'une hausse du salaire minimum, il importe d'identifier les secteurs économiques qui seront les plus touchés par les effets non désirés associés à la hausse du salaire minimum et de mettre en place des mesures d'atténuation des impacts, pour obtenir un effet net positif pour la société.

4.2 Exemples de programmes/mesures d'allégement de la masse salariale pour les entreprises

Dans plusieurs pays, il existe des programmes ou mesures permettant un allégement de la masse salariale pour les entreprises. Dans cette section, nous présentons quelques exemples de programmes ou de mesures en place appliqués dans le secteur agricole ou les régions rurales, mais aussi dans d'autres secteurs économiques. Globalement, l'on note deux grandes gammes de programmes ou mesures d'allégement de la masse salariale :

- Application différenciée du salaire minimum. En fonction des juridictions, cette application différenciée peut se faire sur la base régionale (ex.: Oregon), sectorielle (ex.: Mexique et Guatemala), sur la base de qualification (ex.: Nouvelle-Écosse), en fonction de la taille des entreprises (ex.: Californie), etc. Dans certaines juridictions, le secteur agricole peut même être exempté de la réglementation sur le salaire minimum (ex.: Alberta) ou encore la rémunération peut se faire à la pièce (ex.: Colombie-Britannique).
- Subventions salariales ou crédits fiscaux. Ces subventions visent généralement l'aide à la rémunération de catégories spécifiques de travailleurs (ex.: personnes handicapées, minorités visibles, étudiants, apprentis, employés qualifiés/spécialisés, etc.). Elles peuvent être appliquées selon différentes modalités à certaines catégories d'emplois, certains secteurs d'activités, certaines régions, etc.

Le secteur agricole québécois pourrait s'inspirer de ces exemples pour déterminer les modes d'atténuation les plus adéquats en vue d'atténuer les effets sur la compétitivité des entreprises agricoles liés à une éventuelle hausse significative du salaire minimum.

Application différenciée du salaire minimum aux États-Unis

Dans certains États américains, différents programmes ou réglementation permettent une application différenciée du salaire minimum. Voici quelques exemples de leur application.

En 2016, certains États tels que celui de New York, de l'Oregon et de la Californie ont décidé d'augmenter leur salaire minimum à 15 \$/h. Cependant, cette hausse du salaire minimum se fait de manière progressive, selon différents scénarios d'application (taux différenciés). Alors que les États de New York et de l'Oregon appliquent différents scénarios de progression de la hausse en fonction de **régions** (progression distincte dans les zones rurales et urbaines), en Californie¹⁰⁵, l'attribution de cette hausse salariale est davantage basée sur la **taille des entreprises**¹⁰⁶. Globalement, l'échelonnement dans le temps de l'accroissement du salaire minimum est plus long pour les régions rurales ou pour les petites entreprises afin de leur accorder un plus grand délai pour l'adaptation. Ce mode d'échelonnement dans le temps de la hausse salariale permet de suivre, en cours de processus, les impacts de l'augmentation et au besoin, d'ajuster la progression.

Dans certains États américains, **différents taux de salaire minimum** peuvent s'appliquer en fonction des couvertures sociales offertes (Medicare ou non). C'est le cas par exemple du Nevada où le salaire minimum est établi à 8,25 USD/h sans Medicare et à 7,25 USD/h avec Medicare.

Application différenciée du salaire minimum en Amérique latine

Au Guatemala, le **secteur agricole** dispose d'un salaire minimum différencié. Celui-ci était historiquement inférieur au salaire minimum général. Cependant, depuis 2009 le salaire minimum agricole est au même niveau que le salaire minimum général¹⁰⁷. Au Mexique, certains **types d'emplois agricoles** (ex.: ouvrier en production laitière ou production avicole) disposent d'un salaire minimum différencié, supérieur au salaire minimum général (environ 17 %).

Application différenciée du salaire minimum au Canada

En Nouvelle-Écosse, en vertu du *Labor Standard Code*, deux taux de salaires minimums **basés sur l'expérience de la main-d'œuvre** s'appliquent au secteur agricole : employés avec expérience (au moins 3 mois avec le même employeur) et sans expérience. La différence entre ces deux taux de salaire minimum est de 0,50 \$/h (10,85 \$/h et 10,35 \$/h en 2017)¹⁰⁸.

En Alberta, le **secteur agricole est exempté** de la réglementation sur le salaire minimum. Cependant, la rareté de la main-d'œuvre et l'état des salaires dans les autres secteurs économiques semblent faire pression sur le secteur agricole de la province puisque le salaire moyen des emplois agricoles en 2016 était de 19,93 \$/h et le salaire médian, de 19 \$/h¹⁰⁹. De plus, en 2018, le secteur agricole devrait être inclus dans les nouvelles dispositions relatives aux normes du travail dans cette province.

En Colombie-Britannique, les employés responsables de la récolte des fruits et légumes sont **rémunérés à la pièce**, en fonction du volume récolté, et donc exclu de la réglementation sur le salaire minimum. Entre 2001 et 2015, le

¹⁰⁵ En Californie il est à noter qu'un pourcentage significatif de la main-d'œuvre agricole est composé de travailleurs illégaux dont les conditions de travail sont moindres que celles associées au salaire minimum (voir fiche générale)

¹⁰⁶ Wadsworth (2016). Differential Minimum Wage: Urban vs Rural

¹⁰⁷ <http://www.mintrabajo.gob.gt/index.php/salariominimo.html>

¹⁰⁸ <http://novascotia.ca/lae/employmentrights/docs/LabourStandardsCodeGuide.pdf>

¹⁰⁹ CCHRC (2016). Agriculture Workforce Management- Comparison of Provincial Agriculture Regulations. 10 p.

salaire minimum dans la province a augmenté de 30,6 % alors que le taux pour le travail à la pièce a augmenté de 7,5 %¹¹⁰.

Subventions salariales ou crédits fiscaux au Canada

Il existe différents programmes de subventions salariales ou de crédits fiscaux au Canada. Les secteurs, entreprises et catégories de travailleurs visés par les différents programmes varient, de même que les objectifs ou les critères d'admissibilité. Dans l'optique de démontrer la grande diversité et les différentes déclinaisons possibles des programmes, nous présentons sommairement ici certains programmes existants desquels le secteur agricole québécois pourrait s'inspirer dans l'élaboration des stratégies d'atténuation.

Au Nouveau-Brunswick, le programme « *Soin des enfants – Soutien financier à l'amélioration de la qualité* » permet aux propriétaires d'une garderie agréée d'augmenter le salaire des employés permanents admissibles. L'aide financière peut atteindre 2,75 \$ à 3,15 \$ l'heure pour les membres du personnel qui n'ont pas de formation, et jusqu'à 5,00 \$ l'heure pour les employés qui ont un diplôme reconnu en éducation de la petite enfance ou un diplôme universitaire¹¹¹. Ce programme consiste en une **aide financière directe sur le taux horaire** et il est **spécifique à un secteur économique**.

En Nouvelle-Écosse, le programme « *Remise sur les salaires d'Entreprises Nouvelle-Écosse Inc.* » permet une remise de 5 % à 10 % sur les salaires bruts pour les entreprises axées sur le savoir qui engendrent des retombées économiques pour la Nouvelle-Écosse (ex. expansion d'entreprises, accroissement des exportations par l'innovation)¹¹². Ce programme consiste en une **remise d'un pourcentage des salaires bruts** et il est **spécifique à un secteur économique**.

À l'Île-du-Prince-Édouard, le programme « *Innovation and Development Labour Rebate Program* » permet aux propriétaires d'entreprises se spécialisant dans le développement de produits, procédés ou services nouveaux ou innovateurs à un remboursement d'impôt correspondant à 25 % des salaires admissibles. Ce programme est offert à certains secteurs industriels stratégiques: aérospatial, bioscience, fabrication et transformation axées sur l'exportation, services financiers, technologies de l'information et des communications, énergie renouvelable¹¹³. Ce programme consiste en un **crédit d'impôt sur les salaires**, il est **spécifique à certains secteurs stratégiques** et il vise à encourager **l'innovation et le développement**.

Au Québec, le « *Crédit d'impôt pour la Gaspésie et certaines régions maritimes du Québec* » est un crédit d'impôt pouvant atteindre de 15 % à 30 % sur les salaires liés aux activités admissibles (la biotechnologie marine et mariculture, la fabrication ou la transformation de produits admissibles, la production d'énergie éolienne, des activités récréotouristiques)¹¹⁴. Ce programme consiste en un **crédit d'impôt sur les salaires**, il est **spécifique à des régions** et des **secteurs d'activités**. Notons également le programme offert aux entreprises de production

¹¹⁰ <http://rankandfile.ca/2016/05/12/bcs-piece-rate-farm-workers-left-out-of-minimum-wage-increases/>

¹¹¹ <https://entreprisescanada.ca/fr/programmes/soins-des-enfants-soutien-financier-a-lamelioration-de-la-qualite-2/>

¹¹² <https://entreprisescanada.ca/fr/programmes/remise-sur-les-salaires-dentreprises-nouvelle-ecosse-inc-2/>

¹¹³ <https://entreprisescanada.ca/fr/programmes/programme-de-degrevement-pour-la-main-d-oeuvr-en-innovation-et-en-developpement-1/>

¹¹⁴ <https://entreprisescanada.ca/fr/programmes/credit-dimpot-pour-la-gaspesie-et-certaines-regions-maritimes-du-quebec/>

multimédias. Il s'agit d'un crédit d'impôt remboursable pouvant atteindre 37,5 % de la dépense de main-d'œuvre admissible¹¹⁵.

À la lumière de cette section, il en ressort que plusieurs types d'allègement de la masse salariale pour les entreprises sont déjà actuellement offerts à différents secteurs économiques. Ces programmes visent généralement à maintenir la viabilité des entreprises, accroître leur compétitivité et générer davantage d'activités économiques afin d'optimiser les retombées pour les entreprises, les travailleurs et la société. Ainsi, le secteur agricole, et notamment le secteur horticole, pourrait s'inspirer de ces exemples pour justifier un allègement de l'impact de la hausse du salaire minimum sur les entreprises afin de maintenir leur viabilité et conserver les emplois.

¹¹⁵ <http://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/pme-et-grandes-entreprises/credit-d-impot/production-de-titres-multimedias.html>

5. Conclusion et recommandations

Le gouvernement a annoncé l'accroissement du salaire minimum pour améliorer le niveau de revenu des moins nantis et ainsi contribuer à réduire la pauvreté. Par ailleurs, bien que cette mesure fasse des gagnants, elle aura des conséquences négatives pour les entreprises comptant sur de la main-d'œuvre ayant de faibles salaires et des dépenses salariales élevées par rapport aux dépenses totales et aux bénéfices d'exploitation. Afin d'optimiser l'effet net de la hausse du salaire minimum, soit d'amenuiser les impacts négatifs, il appert qu'une stratégie d'aide ciblée gagnerait à être déployée pour maintenir la compétitivité des secteurs les plus touchés.

À la lumière des analyses réalisées, il en ressort que le secteur agricole sera significativement affecté par la hausse du salaire minimum et plus particulièrement le secteur horticole notamment en raison de l'importance de la main-d'œuvre, ainsi que le secteur porcin étant donné la faible rentabilité des entreprises.

Considérant l'importance du secteur agricole en tant que secteur économique ainsi que son rôle dans la réponse aux exigences sociétales liées à la provenance, la qualité, la salubrité, la traçabilité des produits ainsi que de l'environnement, il appert qu'un soutien au secteur agricole est justifié. En absence de supports adaptés, il y aura une réduction du nombre d'entreprises agricoles, de l'activité économique en régions et une substitution des produits locaux par des produits agricoles importés.

Étant donné les impacts permanents associés à la hausse du salaire minimum, des mesures d'aide devraient être déployées pour maintenir la viabilité et la compétitivité des entreprises agricoles québécoises. Ces mesures devraient viser deux aspects, soit d'offrir des compensations pour réduire l'impact de la hausse du salaire minimum sur la trésorerie des entreprises (effet court terme) et de déployer une stratégie permettant d'accélérer l'adoption des technologies réduisant les impacts d'une hausse du salaire minimum sur la marge d'exploitation des entreprises (effet moyen terme).

Annexe 1 : Fiche générale : Production agricole québécoise



Analyse des impacts de la hausse du salaire minimum

1. Description du secteur

En 2015, la valeur des recettes de marché du secteur agricole était estimée à 7 930 M\$, dont 5 260 M\$ provenaient des productions animales et 2 671 M\$ des productions végétales. On comptait 28 153 exploitations agricoles au Québec en 2015.

2. Environnement d'affaires du secteur agricole

La réalité de l'environnement d'affaires varie d'un secteur de production à l'autre. À cet égard, nous avons regroupé les secteurs à l'étude en quatre grandes familles :

- 1- Les productions sous gestion de l'offre (lait, poulet, dindons, et œufs de consommation) qui se caractérisent par un contrôle des importations aux frontières et évoluent ainsi dans un marché principalement domestique (Canada);
- 2- La production acéricole qui est à la fois caractérisée par une gestion de l'offre à l'échelle provinciale et pour laquelle le commerce international est important;
- 3- Les productions horticoles (productions maraîchères, fraises/framboises et pommes) qui évoluent dans un environnement où le commerce international (importations et exportations) et interprovincial joue un rôle déterminant des conditions de marché et des prix à la ferme;
- 4- Les productions destinées à la transformation (porc et légumes de transformation) pour lesquelles le commerce international et les mouvements interprovinciaux jouent un rôle déterminant des conditions de marché et de prix.

La figure ci-contre présente le portrait canadien des exportations, des importations et de la balance commerciale pour les neuf productions agricoles à l'étude.

Toutefois, même si leur environnement d'affaires est différent, tous les secteurs agricoles sont de plus en plus affectés par les différents traités commerciaux (OMC, ALÉNA, AECG, etc.) qui ont pour conséquence d'accroître l'influence du marché international sur le niveau de prix et de revenu des producteurs agricoles québécois.

3. Profil général de la main-d'œuvre

Nombre d'emplois

Sur la base de l'étude du Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture (CCRHA)¹, on estime à 70 300 le nombre d'emplois dans le secteur agricole québécois. Ce nombre d'emplois est composé des producteurs agricoles, des employés (travailleurs à temps plein et temps partiel, travailleurs saisonniers locaux et étrangers) ainsi que des postes vacants.

Pour connaître la répartition de ces emplois agricoles, nous avons réconcilié les données du CCRHA avec d'autres sources d'informations sur la main-d'œuvre agricole (voir figure suivante). Selon Statistique Canada, il y avait 54 600 emplois en agriculture² en 2016, incluant les employés locaux (28 400) et les producteurs agricoles (28 200), mais excluant les travailleurs étrangers temporaires (TET). Il y avait 10 400 TET (voir section sur les TET à la page suivante) qui ont travaillé au Québec en 2016³ et 3 300 emplois non pourvus tels qu'estimés par le CCRHA.

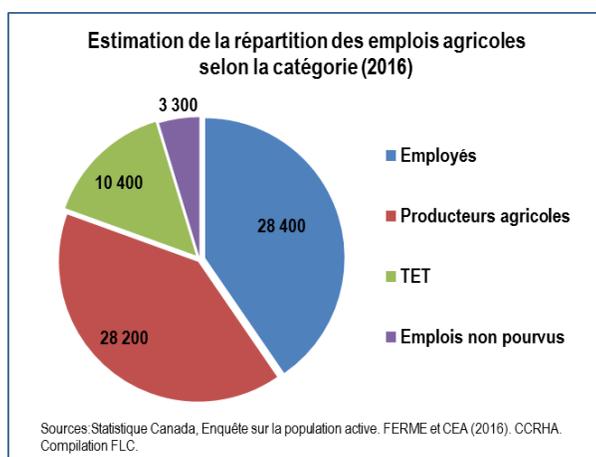
Finalement, en combinant le nombre d'employés (28 400) au nombre de TET (10 400), nous pouvons estimer réaliste à 38 800 le nombre d'employés agricoles au Québec en 2016.

Description du secteur, Québec, 2015		
	Recettes monétaires	Nombre de fermes
Ensemble des secteurs agricoles	7 930 M\$	28 153
Ensemble des productions animales	5 260 M\$	
Bovins laitiers	2 187 M\$	6 602
Porcs	1 322 M\$	2 212
Poulets	643 M\$	753
Oeufs de consommation	162 M\$	114
Dindons	84 M\$	136
Ensemble des productions végétales	2 671 M\$	
Maraîchers	356 M \$	1 550
Acériculture	306 M \$	7 056
Pommes	59 M\$	493
Fraises	42 M\$	524
Légumes de transformation	31 M \$	544
Framboises	8 M\$	568

Sources: Profil bioalimentaire (2016), Profil horticole (2016), Statistique Canada- Tableau 002-0001 et extraction spéciale, Fédération des producteurs acéricoles du Québec. Compilation FLC.

	Exportations canadiennes (2015)	Importations canadiennes (2015)	Balance commerciale
Gestion de l'offre			
Lait	211 M\$	900 M\$	(689 M\$)
Poulets	461 M\$	808 M\$	(347 M\$)
Dindons	53 M\$	37 M\$	16 M\$
Oeufs de consommation (frais et transformés)	49 M\$	178 M\$	(129 M\$)
Acériculture			
Acériculture	370 M\$	14 M\$	356 M\$
Horticulture			
Pommes (frais)	51 M\$	253 M\$	(202 M\$)
Maraîchers (frais et congelés)	1 587 M\$	3 455 M\$	(1868 M\$)
Fraises et framboises (frais)	4,2 M\$	742 M\$	(738 M\$)
Produits destinés à la transformation			
Légumes de transformation (pois, haricots, maïs sucré et concombres-2013)	91 M\$	112 M\$	(21 M\$)
Porcs	3 600 M\$	615 M\$	2 985 M\$

Sources: Centre d'information laitière canadienne. AAC, Rapports sur le commerce international de la volaille et des oeufs. AAC, Aperçu statistique de l'industrie des légumes du Canada pour 2015. Canada- Données sur le commerce en direct. AAC. Aperçu statistique de l'industrie de l'érable au Canada pour 2015. MAPAQ (2014), Monographie de l'industrie des légumes de transformation.



¹ CCRHA. Prévion du marché du travail agricole du Québec jusqu'en 2025.

² Données provenant de l'Enquête sur la population active (EPA).

Emplois : Cela correspond au nombre total d'emplois, toutes catégories. Il inclut les employés permanents et temporaires ainsi que les producteurs agricoles considérés comme des travailleurs autonomes. Agriculture : Cela comprend les cultures agricoles, l'élevage et les activités de soutien aux cultures agricoles et à l'élevage.

³ FERME et Centres d'emploi agricole (CEA).



Analyse des impacts de la hausse du salaire minimum

Travailleurs locaux : nombre et rémunération

En 2016, on comptait une moyenne mensuelle de plus de 15 000 employés (temps plein et temps partiel) dans les secteurs de l'élevage et de l'aquaculture et près de 11 000 employés dans le secteur des cultures agricoles. Durant les mois où le travail agricole est plus intensif, le nombre d'employés atteignait presque 20 000 dans l'élevage et l'aquaculture et plus de 18 000 dans les cultures agricoles. Ces données soulignent bien l'enjeu de la saisonnalité de l'emploi dans le secteur agricole, particulièrement dans les secteurs des productions végétales.

	Nombre d'employés mensuels (2016)		
	Élevage et aquaculture	Cultures agricoles	TOTAL
Moyenne mensuelle	15 458	10 700	26 158
Maximum mensuel	19 600	18 300	37 900
Minimum mensuel	13 600	6 800	20 400

Source: Statistique Canada. Enquête sur la population active (EPA) estimation de classification de l'industrie – compilation FLC

Note: Ces données n'incluent pas les TET et les producteurs agricoles.

Répartition du nombre d'employés agricoles par tranche de salaire horaire (2016) - TRAVAILLEURS LOCAUX

12 \$/h et moins	27%
12,01 \$/h à 14 \$/h	13%
14,01 \$/h à 17 \$/h	22%
17,01 \$/h à 20 \$/h	19%
20,01 \$/h et plus	18%

Source: Statistique Canada. L'Enquête sur la population active (EPA), extraction spéciale, compilation et calculs FLC.

Note: Ces données n'incluent pas les TET et les producteurs agricoles.

En moyenne en 2016, il y avait 27 % des emplois agricoles occupés par des travailleurs locaux qui recevaient un salaire inférieur à 12 \$/h (catégorie d'emploi au salaire minimum ou avoisinant le salaire minimum), 13 % avec un salaire variant entre 12,01 et 14 \$/h, 22 % avec un salaire entre 14,01 et 17 \$/h, 19 % avec un salaire entre 17,01 et 20 \$/h et finalement, 18 % ayant un salaire supérieur à 20,01 \$/h. Selon les études sur les conditions de travail d'AGRIcarrières, les salariés que l'on retrouve dans les tranches supérieures de salaire horaire sont généralement des gérants de fermes ou encore des chefs d'équipe.

Travailleurs étrangers temporaires : nombre et rémunération

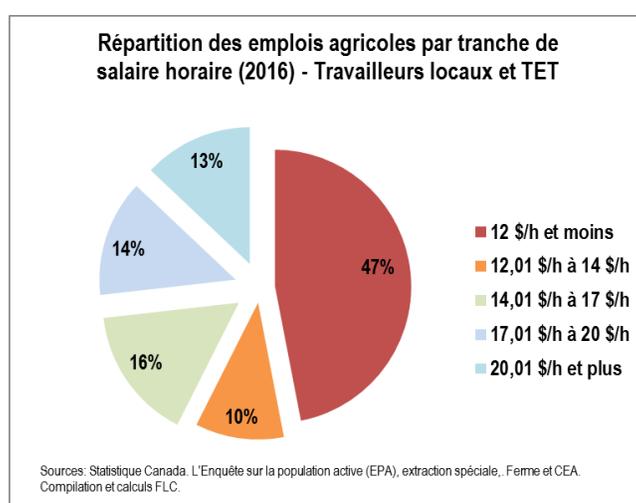
Les TET occupent une place de plus en plus importante dans le portrait de la main-d'œuvre en agriculture. En 2016, il y avait 10 400 TET. Le secteur horticole (production maraîchère et fruitière) est celui qui, de loin, emploie le plus de TET (plus de 8 000 en 2016). La majorité de ces travailleurs sont rémunérés au salaire minimum. Toutefois, il est à noter qu'en bout de piste, le coût horaire pour les employeurs est supérieur au salaire minimum dans la mesure où ces derniers doivent assumer des frais supplémentaires liés notamment au transport (billet d'avion) et au logement de ces travailleurs.

Travailleurs étrangers temporaires - 2016	
Secteurs	Nombre de postes
Productions végétales	
Productions maraîchères	5422
Productions fruitières (fraises, framboises, pommes et autres)	2080
Productions maraîchères et fruitières	626
Productions animales	
Production laitière	381
Production porcine	68
Production avicole	43
Production avicole; production porcine	17

Source: FERME et Centres d'emploi agricole (CEA)

Pourcentage des employés agricoles dans la catégorie de salaire avoisinant le salaire minimum

En combinant les données sur les travailleurs locaux et sur les TET, il est possible d'estimer que 47 % des emplois agricoles sont rémunérés à 12 \$/h et moins et que 57 % des emplois agricoles sont payés 14 \$/h et moins. Ces estimations convergent avec les données de la Classification nationale des professions (CNP)⁴ sur la somme des emplois agricoles payés à un salaire avoisinant le salaire minimum qui totalisait, en 2014, 22 314 emplois.



⁴ Codes : 8611, 8431, 8613. Source : IMT (2014). Extraction spéciale.



Analyse des impacts de la hausse du salaire minimum

4. Évolution du salaire minimum

Au Canada

En 2016, avec un salaire minimum s'établissant à 12,20 \$/h, l'Alberta est la province où le salaire minimum était le plus élevé au Canada⁵. Néanmoins, il est à noter que le secteur agricole est exempté de la réglementation sur le salaire minimum. En Ontario, le salaire minimum s'élèvera à 11,60 \$/h en octobre 2017. Suite à la hausse de 0,50 \$/h au 1^{er} mai 2017, le salaire minimum du Québec s'établit à 11,25 \$/h, se rapprochant ainsi du salaire minimum qui entrera prochainement en vigueur en Ontario. Toutefois, en mai dernier, la première ministre de l'Ontario annonçait que le salaire minimum grimperait à 15 \$ l'heure dans la province en janvier 2019.

Aux États-Unis

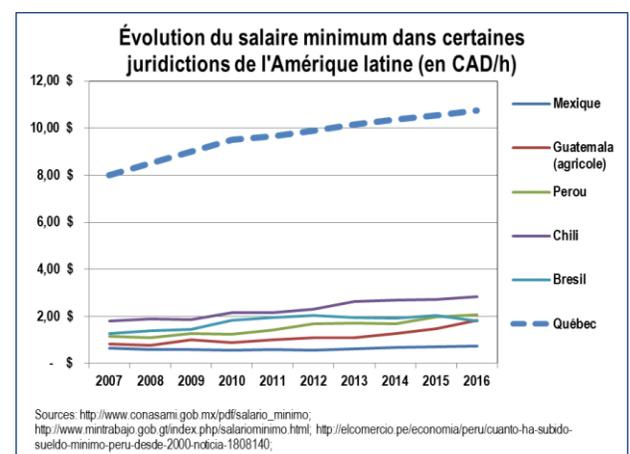
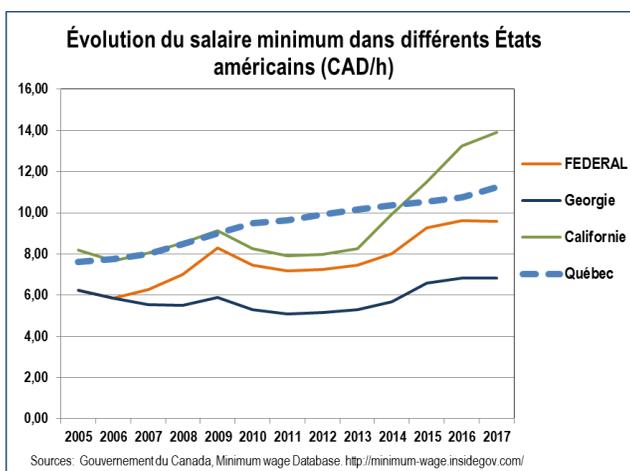
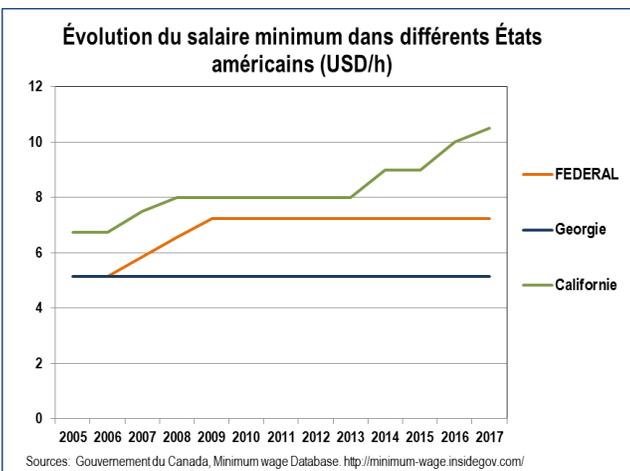
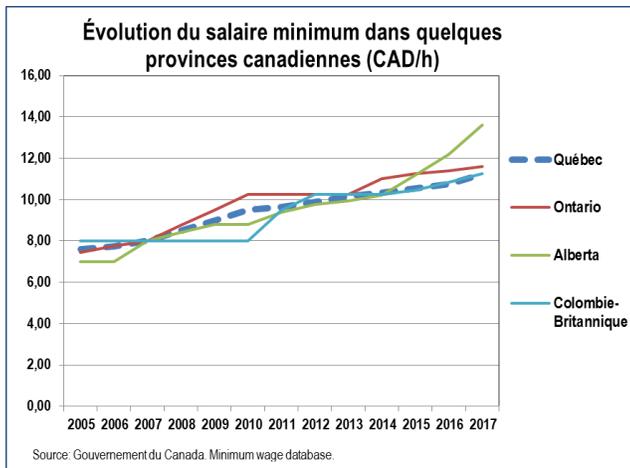
En dollars américains par heure (USD/h), le salaire minimum fédéral aux États-Unis s'établit en 2017 à 7,25 USD/h, soit un niveau stable depuis 2008. L'État avec le salaire minimum le plus bas est la Géorgie où le salaire minimum est fixe à 5,15 USD/h depuis 2005. Parmi les États où le salaire minimum est le plus élevé se retrouve la Californie (après Washington) avec un salaire minimum de 13,89 USD/h en 2017. La Californie et l'État de Washington, qui sont de grands producteurs de fruits et légumes, peuvent donc servir théoriquement de baromètre du salaire minimum pour les productions horticoles (maraîchers, fraises, framboises, pommes). Toutefois, il est de notoriété publique que la grande majorité des travailleurs horticoles dans ces deux États sont des travailleurs illégaux qui sont payés significativement en dessous du salaire minimum. Donc le secteur agricole de ces deux États se trouve, dans les faits, en grande partie exclu de l'application du salaire minimum.

Dans plusieurs États américains, le salaire minimum s'arrime au salaire minimum fédéral. C'est le cas par exemple du Wisconsin, important État producteur de lait et de légumes de transformation, ainsi que de l'Iowa, important État producteur de porcs. Parmi les principaux États producteurs de volailles, le salaire minimum est fort variable : 5,15 USD/h en Géorgie et 8 USD/h en Arkansas. Au Vermont, principal État producteur de sirop d'érable, le salaire minimum en 2017 est de 9,60 USD/h.

Lorsqu'on évalue le salaire minimum des États-Unis (fédéral) en dollars canadiens (CAD/h), celui-ci demeure inférieur à celui du Québec (pour 2017, 9,59 CAD/h aux États-Unis vs 11,25 CAD/h au Québec), et ce, malgré la faiblesse actuelle du dollar canadien par rapport au dollar américain (taux de change de 1,3229 en 2017). Soulignons qu'un raffermissement du dollar canadien par rapport à la devise américaine aurait pour conséquence d'accroître davantage l'écart entre le salaire minimum au Québec et celui dans les États américains. Cela aurait comme conséquence négative d'affecter significativement la capacité concurrentielle des entreprises agricoles québécoises.

En Amérique latine

Au Canada, les importations de produits agroalimentaires en provenance des pays latino-américains sont de plus en plus importantes. Malgré des frais importants liés au transport, ces pays réussissent à maintenir des prix très compétitifs par rapport aux produits canadiens locaux. Soulignons par exemple, le cas des framboises ou des haricots verts du Mexique, des bleuets du Chili, des asperges du Pérou, etc. Les salaires minimums des pays latino-américains étaient nettement plus bas que ceux du Québec en 2016 (ex. : au Mexique, le salaire minimum équivalait à 0,73 CAD/h pour une journée de 8 heures).



⁵ En Alberta, une augmentation à 13,60 \$/h est prévue pour octobre 2017 ainsi qu'une autre à 15 \$/h pour 2018.



Analyse des impacts de la hausse du salaire minimum

5. Impacts globaux de la hausse du salaire minimum pour le secteur agricole

Plusieurs études⁶ ont récemment été réalisées sur les impacts possibles de la hausse du salaire minimum. Même si celles-ci divergent sur l'ampleur des impacts nets (gains moins pertes), toutes s'entendent sur le fait que certains secteurs subiraient des impacts négatifs significatifs, notamment des pertes d'emplois. C'est dans cette optique que des analyses ont été réalisées dans neuf secteurs de productions agricoles⁷ en vue de documenter et de mesurer plus spécifiquement les impacts possibles d'une hausse du salaire minimum, notamment sur la compétitivité des fermes. Les deux scénarios analysés sont : 1- une hausse de 1,70 \$/h, soit celle annoncée par le gouvernement du Québec qui désire faire passer le salaire minimum de 10,25 \$/h en 2016 à 12,45 \$/h en 2020 et 2- une hausse de 4,25 \$/h, soit celle qui ferait passer le salaire minimum à 15 \$/h.

Importance du salaire minimum en agriculture et l'effet cascades

Rappelons-le, 47 % des employés agricoles (travailleurs locaux et TET, excluant les producteurs agricoles) ont reçu un salaire dans la tranche avoisinant le salaire minimum (12 \$/h et moins) en 2016. La hausse du salaire minimum affecterait non seulement un nombre significatif d'emplois agricoles dans cette tranche de salaire, mais également, ceux des échelles salariales adjacentes. C'est ce que l'on appelle l'effet cascades ou encore domino. En d'autres mots, il s'agit de l'impact par entraînement que la hausse du salaire minimum peut avoir sur les échelles salariales supérieures.

Selon les constats tirés de la revue documentaire (voir section *Revue documentaire* du rapport complet), les emplois rémunérés jusqu'à 40 %⁸ de plus que le salaire minimum voient eux aussi, par entraînement, une augmentation de leur salaire horaire pouvant atteindre jusqu'à 85-90 % de cette hausse. Cela signifie qu'une hausse de 1 \$/h du salaire minimum se traduit par une augmentation de 0,85 \$ à 0,90 \$/h pour eux. En tenant compte de l'ajout des contributions patronales (ex. : assurance-emploi, vacances, CSST, etc.) totalisant environ 15 % des salaires dans le secteur agricole⁹, nous considérons dans l'analyse que les hausses réelles des coûts pour les employeurs sont de 100 % (85 % + 15 %) pour une bonne proportion des employés. En effet, dans chacun des neuf secteurs analysés, le salaire moyen est généralement en deçà de 18 \$/h, donc affectés par l'effet cascades, et ce, tant pour la hausse de 1,70 \$/h que celle de 4,25 \$/h.

Illustration de l'effet cascades	Augmentation de 1,70\$/h	Augmentation de 4,25 \$/h
Salaire horaire minimum 2016	10,75 \$	10,75 \$
Salaire horaire augmenté	12,45 \$	15,00 \$
Effet cascades: sur les salaires qui sont jusqu'à 40% supérieurs au nouveau salaire minimum	X 140%	X 140%
Seuil salarial affecté par l'effet cascades	17,43 \$	21,00 \$

Impacts sectoriels

Les analyses réalisées indiquent que la hausse du salaire minimum pourrait entraîner différents impacts sur le secteur agricole. De plus, les maillons de la chaîne d'approvisionnement alimentaire en aval et en amont du secteur agricole (ex. : fournisseurs d'intrants, transformation et détail) seraient eux-mêmes aux prises avec des hausses de coûts liés aux salaires. Cette situation pourrait accentuer la pression sur le secteur agricole en raison de la hausse du prix de certains intrants ou encore de l'accroissement des importations de produits agricoles et agroalimentaires.

Le tableau suivant présente, pour chacun des neuf secteurs de production agricole étudiés, un court portrait de la situation actuelle de la main-d'œuvre et une synthèse de l'analyse des impacts de la hausse du salaire minimum sur la compétitivité des entreprises agricoles telle que présentée dans les fiches spécifiques.

Le portrait actuel de la main-d'œuvre dans les secteurs à l'étude est établi sur la base de trois éléments qui proviennent des fiches sectorielles : la tranche de salaire horaire moyenne des employés et l'importance des charges de main-d'œuvre par rapport aux dépenses totales ou par rapport aux bénéfices d'exploitation.

L'analyse d'impacts réalisée est présentée en fonction des différents facteurs, regroupés en deux catégories :

- Facteurs affectant la capacité des entreprises de s'adapter à la hausse du salaire minimum, soit :
 - la capacité de transférer la hausse de coût vers le marché. Cette évaluation provient essentiellement des constats de la revue documentaire (section 2.4.5).
 - la capacité de remplacer davantage la main-d'œuvre par la technologie à court terme. Celle-ci est sommairement abordée dans chacune des fiches sectorielles ou dans la revue documentaire.
- Facteurs liés à la capacité pour l'entreprise d'absorber une hausse du salaire minimum. Cette capacité d'absorption est fonction du portrait de la main-d'œuvre propre à chaque secteur, soit le salaire moyen des employés, le pourcentage des salaires des employés par rapport aux dépenses totales et l'importance des dépenses en salaires par rapport aux bénéfices de l'entreprise.

L'impact potentiel d'une hausse du salaire minimum sur la compétitivité des entreprises est finalement rappelé à l'aide des lumières attribuées à chacun des secteurs à l'étude en fonction des facteurs nommés précédemment.

⁶ Par exemple : IRIS (plusieurs publications), Dameco (2016), etc.

⁷ Secteurs étudiés : Lait, porc, volailles, œufs de consommation, acéricole, maraîchers, fraises et framboises, pommes, fruits et légumes de transformation

⁸ Considérant le p et les enjeux relatifs à la main-d'œuvre dans le secteur agricole, il apparaît réaliste de considérer des effets cascades affectant les emplois rémunérés jusqu'à 40% de plus que le salaire minimum. Un taux plus conservateur (ex: 30 %) aurait pu être considéré, mais n'aurait en rien changé les analyses d'impacts sectoriels. Dans la majorité des secteurs agricoles analysés, les salaires moyens sont inférieurs aux seuils salariaux affectés par l'effet cascades. Dans les secteurs où les salaires moyens sont supérieurs aux seuils, les analyses démontrent une capacité des entreprises à absorber la hausse de coût engendrées par la hausse du salaire minimum de moyenne à bonne.

⁹ Dans le secteur agricole, les charges patronales varient entre 10-20% de la masse salariale en fonction des secteurs de production, mais avoisinent généralement 15 %.



Analyse des impacts de la hausse du salaire minimum

Synthèse de l'analyse des impacts de la hausse du salaire minimum sur la compétitivité des entreprises agricoles

Secteur de production	Portrait actuel de la main-d'œuvre			Capacité de s'adapter à la hausse du salaire minimum			Impact sur la compétitivité ³
	Tranche de salaire des employés	Importance des charges de main-d'œuvre		Capacité de transférer la hausse de coût vers le marché	Capacité de remplacer davantage la main-d'œuvre par la technologie	Capacité d'absorber la hausse	
		Moins de 12 \$/h 12 \$/h à 14 \$/h 14 \$/h à 18 \$/h 18 \$/h et plus	% salaire des employés ¹ / dépenses totales				
Lait	14 à 18 \$/h	10 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,58 \$ de dépenses en salaire	Faible à modérée	Faible	1,70 \$/h : Bonne	Vert
						4,25 \$/h : Faible	
Oeufs de consommation	14 à 18 \$/h	4 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,39 \$ de dépenses en salaire	Élevée	Faible	1,70 \$/h : Bonne	Vert
						4,25 \$/h : Bonne	
Volailles	18 \$/h et plus	4 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,58 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Bonne	Vert
						4,25 \$/h : Moyenne	
Acériculture ²	14 à 18 \$/h	16%	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 0,95 \$ de dépenses en salaire	Modérée	Faible	1,70 \$/h : Moyenne	Jaune
						4,25 \$/h : Faible	
Porc	14 à 18 \$/h	4 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 13 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Très faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Légumes de transformation PHM	14 à 18 \$/h	4 %	ND	Faible	Faible	1,70 \$/h : Moyenne	Jaune
						4,25 \$/h : Faible	
Légumes de transformation Concombre	Moins de 12 \$/h	52 %	ND	Très faible	Moyenne	1,70 \$/h : Faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Maraîchers	Moins de 12 \$/h	39%	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 6,75 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Fraises-framboises	Moins de 12 \$/h	54%	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 5,51 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Faible	1,70 \$/h : Très faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	
Pommes	Moins de 12 \$/h	33 %	Pour 1 \$ de bénéfice, il y a 3,29 \$ de dépenses en salaire	Très faible	Très faible	1,70 \$/h : Très faible	Rouge
						4,25 \$/h : Très faible	

Note 1 : Incluant la famille, mais excluant l'exploitant

Note 2 : Moyenne de trois tailles d'entreprise

Note 3 : Vert : faible impact, jaune: impact modéré et rouge: impact élevé sur la compétitivité.

L'analyse des facteurs au tableau fait ressortir les grands constats suivants :

- Des impacts **plus marqués** dans les secteurs horticoles en raison de :
 - L'importance des coûts de la main-d'œuvre par rapport aux dépenses et aux bénéfices d'exploitation.
 - Une forte proportion des travailleurs payés au salaire minimum ou légèrement au-dessus.
 - La perte de compétitivité face aux produits importés, dont les nombreux produits horticoles en provenance des pays latino-américains où le salaire minimum est nettement moins élevé.
 - La capacité de mécanisation limitée dans les secteurs horticoles où plusieurs tâches se font manuellement.
- Des impacts **plus modérés** dans les secteurs des productions animales (à l'exception du secteur porcin où la faiblesse des revenus nets limite grandement leur capacité à absorber une hausse de coût), dont la nature et l'ampleur pourraient varier en fonction de l'environnement d'affaires.

L'analyse plus détaillée pour chacun de ces secteurs est présentée dans des fiches spécifiques propres à leur secteur.

Fiche réalisée par Forest Lavoie Conseil (2017) pour AGRICarrières dans le cadre de « L'Étude des impacts d'une hausse du salaire minimum pour le secteur agricole ».