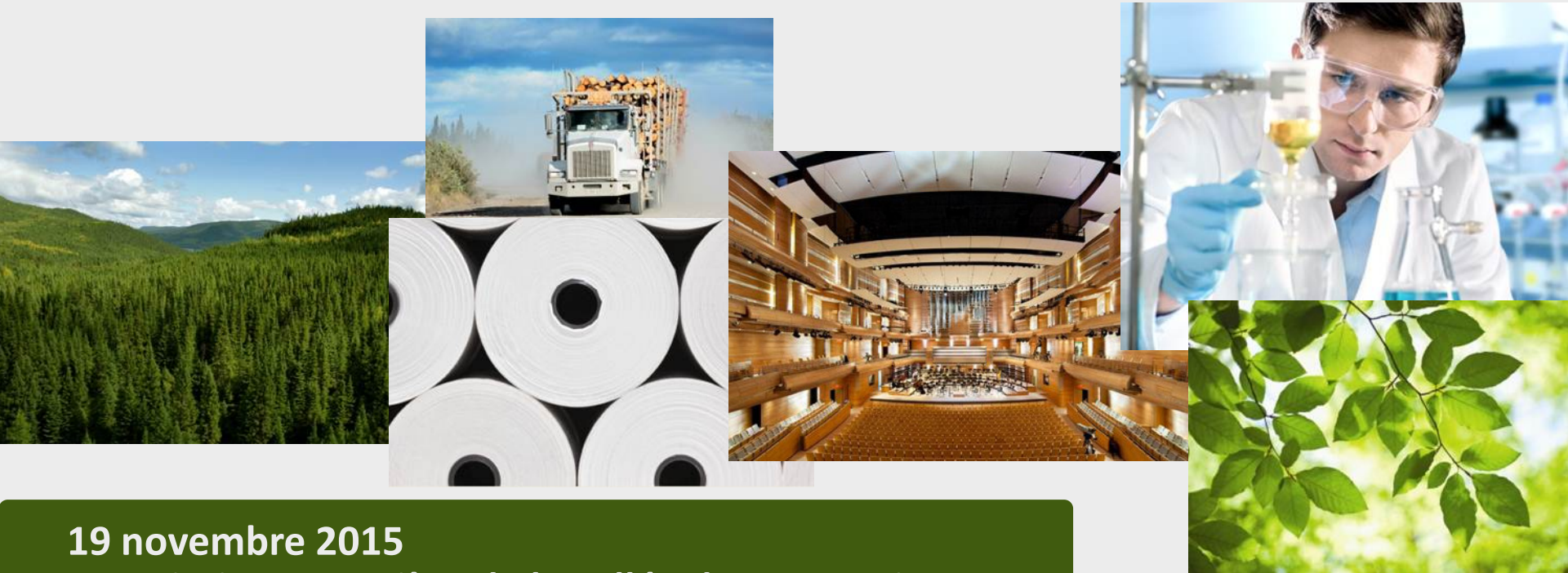


Éclaircir la question du financement des chemins forestiers



19 novembre 2015

Association Forestière de la vallée du St-Maurice

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE DE 2013

- Construire, analyser et recommander des hypothèses de financement pour l'entretien et la réfection des chemins multi-usages sur forêts publiques au Québec.
- Fournir aux régions administratives du Québec un argumentaire rigoureux sur les avantages, désavantages et potentiels d'application de ces différentes hypothèses de financement.

POURQUOI S'EN PRÉOCCUPER ?

- On ne sait pas combien ça coûte !
- On ne sait pas qui paye
 - L'industrie forestière ?
 - Le gouvernement du Québec ?
 - Les utilisateurs ?
- Le réseau se détériore
- Le réseau prend de l'expansion
- La demande pour des chemins forestiers carrossables et sécuritaires augmente
- C'est un actif important pour l'accès au territoire et pour le développement économique.

TARIFER QUOI ?

LES CATÉGORIES DE BIENS ET SERVICES

B&S publics purs offerts par l'État (ex : sécurité publique)

- La non-rivalité et la non-exclusion
- Financés entièrement par l'impôt

B&S privés offerts par les entreprises du secteur privé (ex : maison)

- Assurés par les entreprises privées contre rémunération

B&S privés offerts par l'état (ex : forêts et hydroélectricité)

- S'apparentent aux entreprises privées
- Proviennent de considérations historiques ou du non-intérêt privé
- Prix à payer pour l'utilisation

LES DEUX AVENUES DU FINANCEMENT PUBLIC

Impôt

- Somme d'argent payée par le contribuable par le biais de sa déclaration de revenus pour financer les missions de l'état.
- Une fois cette somme payée, rien ne garantit que le bien financé soit utilisé par le contribuable.
- Allège le fardeau financier de l'utilisateur

Tarif

- Somme d'argent payée par un utilisateur en fonction de l'utilisation qu'il fait d'un service.
- Redirige le fardeau fiscal vers l'utilisateur

LES VERTUS DE LA TARIFICATION

Efficacité

- Orienter la demande dans la bonne direction
- Réduire l'abus sans limiter l'utilisation
- Couvrir l'ensemble des coûts d'entretien
- Coût de collecte faible par rapport au revenu généré

Équité

- Juste partage de ce qui est produit
- Juste partage du financement.

LES PRINCIPES DE LA TARIFICATION

- 1) Couverture des coûts = signal de prix représentatif de la vraie valeur
- 2) Transparence = Qui paye? Depuis quand? Pourquoi? À quel endroit?
Combien?
- 3) Affectation des revenus de la tarification = Les revenus sont utilisés pour l'entretien
- 4) Reddition de compte
Comparer les résultats aux objectifs
Rendre des comptes aux utilisateurs et aux bénéficiaires
- 5) L'acceptabilité publique

QUI TARIFER ?

Utilisateur

- Faire supporter au consommateur le coût réel de l'utilisation
- Évaluer correctement la valeur du bien reçu
- Envoyer un signal de prix aux producteurs et aux utilisateurs
- Utilisés par les individus qui la valorisent le plus

Bénéficiaire

- La qualité des chemins génère des retombées économiques
- Ces retombées sont profitables aux utilisateurs et à certains non-utilisateurs

CONDITIONS DE SUCCÈS D'UN TARIF

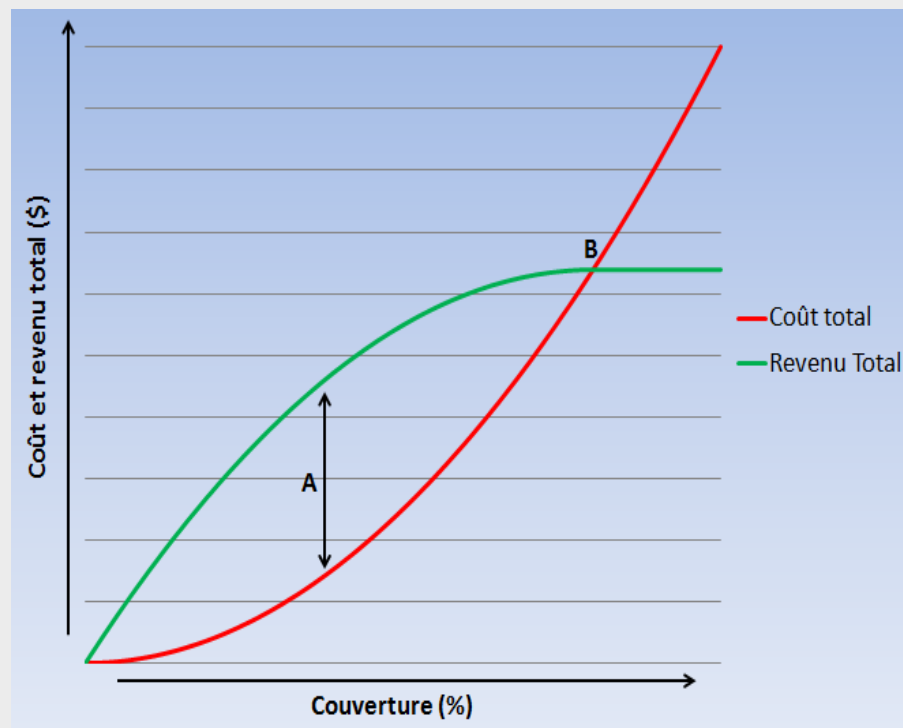
La couverture optimale des utilisateurs et des bénéficiaires

Couverture élevée (point B)

- équité forte
- bénéfice net faible
- absence de resquillage

Couverture optimale (point A)

- Équité moindre
- bénéfice net élevé
- resquillage



SOURCES DE FINANCEMENT

- 1) **Gouvernement du Québec**
- 2) **Taxe foncière (spécifique)**
- 3) **Point de convergence physique**
- 4) **Tarif sur permis/carte de membre**
- 5) **Vignette**



6) Participation volontaire

Source	Retenue	<u>Non</u> <u>retenue</u>
Gouvernement du Québec		
Impôt sur le revenu	x	
Taxes sur l'essence ou la consommation		x
Redevance sur les ressources naturelles		x
Taxe foncière (spécifique)	x	
Point de convergence physique		
Guérites		x
Barrières automatisées		x
Photo-radars		x
Tarif sur permis/carte de membre		
Permis de conduire		x
Permis (chasse, pêche)	x	
Carte de membre		x
Vignette		
Vignette (tout utilisateurs de chemins)	x	
Vignette sur permis	x	
Participation volontaire		
Point physique dans la région		x
Contribution en ligne		x
Boite de dépôt à l'entrée du réseau		x
Envoi ciblé par la poste		x

HYPOTHÈSES DE FINANCEMENT

Hypothèses de financement		Contribuables	Bénéficiaires forts	Utilisateurs forts		Tous les utilisateurs
		Impôt sur le revenu	Taxe foncière spécifique	Tarif sur permis	Vignette sur permis	Vignette
No 0	<i>STATU QUO amélioré</i>	++				
No 1	<i>Tous les agents</i>	+	+			+
No 2	<i>Utilis. <u>forts</u>, bénéf. contr.* et contr.</i>	+	+	+		
No 3	<i>Utilisateurs <u>forts</u>, bénéf. et contr.</i>	+	+		+	
No 4	<i>Utilisateurs et contribuables</i>	+				++
No 5	<i>Utilis. <u>forts</u>, contr.* et contr.</i>	+		+		
No 6	<i>Utilisateurs <u>forts</u> et contribuables</i>	+			++	
No 7	<i>Utilisateurs et bénéficiaires</i>		++			+++
No 8	<i>Utilis. <u>forts</u>, bénéf. et contr.*</i>		++	+		
No 9	<i>Utilisateurs <u>forts</u> et bénéf.</i>		++		+++	
No 10	<i>Utilisateurs seulement</i>					+++
No 11	<i>Utilisateurs forts et contribuables*</i>			++		
No 12	<i>Utilisateurs forts seulement</i>				+++	

RECOMMANDATIONS

- Hypothèse no 1
- Tarification élargie
- Poids répartis sur tous les groupes d'individus
- Équitable
- Plus acceptable par le grand public
- Permet une calibration propre à chaque région
- Permet une mise en place dynamique
 - Période d'information
 - Calibration adaptative

PROCESSUS DYNAMIQUE

Période d'information avant l'instauration du système de financement

- Processus non statique
- Meilleure transparence
- Meilleure acceptabilité publique

Ajustement du système une fois celui-ci implanté

- Ajuster la calibration à travers le temps
- Améliorer la performance de certaines sources (*efficacité*)
- Facilite la transition
- Meilleure acceptabilité publique

CONCLUSION

- Chaque région doit se doter de sa propre définition d'un chemin multiusage, en faire l'inventaire sur son territoire, qualifier l'état du réseau et évaluer les besoins de financement.
- Les sommes déjà consenties par certains groupes (ex: ZECs) doivent être prises en considération.
- Les régions doivent se concerter.
- Une tarification efficace demeure un exercice de compromis...



Merci !