

**NE METTONS SUR LE MARCHÉ
QUE DES PORCS
BIEN À POINT**

par J.-B. ROY, L.S.A., B.S.C.
CIRCULAIRE No 25

sur la vente d'un porc pesant plus de 230 livres

Depuis un demi-siècle, l'industrie laitière s'est développée rapidement dans la province de Québec. Comme conséquence, l'élevage du porc a fait des progrès notoires. Tous les efforts tendent à orienter cette industrie vers la production de « porcs à bacon ». Mais trop de cultivateurs expédient encore sur nos marchés des sujets qui ne sont pas à point. De ce fait, ils subissent des pertes considérables dont beaucoup ne semblent pas saisir la cause.

Type de porc demandé par le marché

Ce n'est pas par caprice qu'on recommande sans cesse aux éleveurs de porcs de produire une viande maigre et d'abandonner la production du lard gras. Le marché l'exige. Le consommateur actuel, canadien ou anglais, demande, soit comme viande fraîche, soit comme viande fumée, des morceaux beaucoup moins gras qu'autrefois. Question de goût? Raison d'économie? Peu importe. Le producteur doit tenir compte de ces exigences, même si elles lui déplaisent. Il doit préparer, tant pour le marché local que pour le marché d'exportation, un produit de qualité, soit un porc pesant, en vie, de 180 à 230 livres, donnant un pourcentage net de viande d'environ 75%. C'est incontestablement le type à produire, puisque c'est le type demandé.

Nature du porc offert présentement en vente

Est-ce que les porcs expédiés présentement sur nos marchés répondent bien aux exigences du consommateur? ... Dans une bonne proportion, oui; mais trop de cultivateurs, particulièrement dans la région de Québec, mettent encore en vente des porcs mal « finis » et non à point. Un expert en la matière signalait le fait récemment aux autorités du ministère. Dans une entrevue qu'il a bien voulu nous accorder, cet acheteur s'est exprimé à peu près en ces termes :

« Une situation grave se présente actuellement dans le district de Québec, en ce qui concerne le marché. Beaucoup de cultivateurs disposent de leurs porcs sans tenir compte du fait que ces animaux ne sont pas prêts pour la vente. Faut-il attribuer cette anomalie au coût de production? ... Je ne le crois pas, car la production porcine est plus payante présentement qu'elle ne l'était au début de l'été. La situation du producteur s'est améliorée sous l'influence

de deux facteurs : baisse du prix des engrais alimentaires, et liquidation du surplus de viande d'entrepôt.)

« Méconnaissance alors des exigences du marché? . . . Probablement. Toujours est-il, continue notre interlocuteur, que durant la semaine finissant le 24 août, nous avons payé les porcs sur la base du bacon à 12 sous, et avons escompté les « légers » de \$1.25 par tête. Dans la ville de Québec, à la même époque, il y a eu une grande quantité de porcs qui pesaient en bas de 100 livres, abattus. Durant la semaine finissant le 17 août, d'après les chiffres du « Bacon Board », les arrivages de porcs sur le marché de Québec ont été de 11,579, tandis que l'estimé fait par Ottawa était de 7,600. Ce qui veut dire qu'on a expédié sur le marché 4,000 porcs de plus que la quantité prévue. Je suis convaincu que ces animaux n'étaient pas finis.»

Deux cas typiques

Il nous a été donné d'avoir sous les yeux les « retours » faits à deux cultivateurs, l'un du lac St-Jean et l'autre du bas de Québec, qui avaient expédié aux abattoirs deux lots de cochons vivants.

Le premier en avait envoyé 38. Sur ce nombre, il n'y avait qu'un « sélect » mais 27 « légers ». Les prix de ces derniers avaient été réduits de \$1.25 par tête ; ce qui représentait une perte totale de \$33.75 pour l'expéditeur. Un mois d'engraissement de plus, et ces porcs auraient été classés « bacon » ; plusieurs même seraient tombés dans la catégorie des sélects et auraient été primés. N'aurait-il pas été payant pour ce cultivateur de garder ses porcs quelques semaines de plus ?

L'autre avait expédié 24 cochons, dont 16 furent classés « légers ». Plusieurs même pesèrent en bas de 100 livres, abattus. Il a fallu faire une coupe de \$2.00 par tête. Donc perte nette de \$32.00 pour l'éleveur.

Et ces deux cas sont pris entre plusieurs . . .

À qui la faute ?

Cette situation anormale existe particulièrement dans la région de Québec. Il faut en accuser le commerce d'abord, le commerçant ensuite, puis le cultivateur.

Depuis la construction d'abattoirs à Québec, il y a deux ans, la nature du commerce du porc dans cette ville a changé. Jusqu'à cette date, les cultivateurs de la région vendaient leurs porcs abattus, par l'intermédiaire des commerçants, aux maisons de commerce ou aux bouchers. On n'était pas difficile sur la qualité du produit expédié. Souvent, un sujet de mauvaise qualité concurrençait avantageusement un sujet de premier choix. Les deux étaient payés sur la même base. Plus un animal était pesant, plus il rapportait.

Mais les choses ont changé. Le commerce du porc, à Québec, s'est centralisé. Aujourd'hui, la plupart des cultivateurs expédient leurs porcs vivants aux abattoirs. Ceux-ci fournissent le marché local et font du commerce d'exportation. Les porcs sont soumis à la classification du fédéral et les

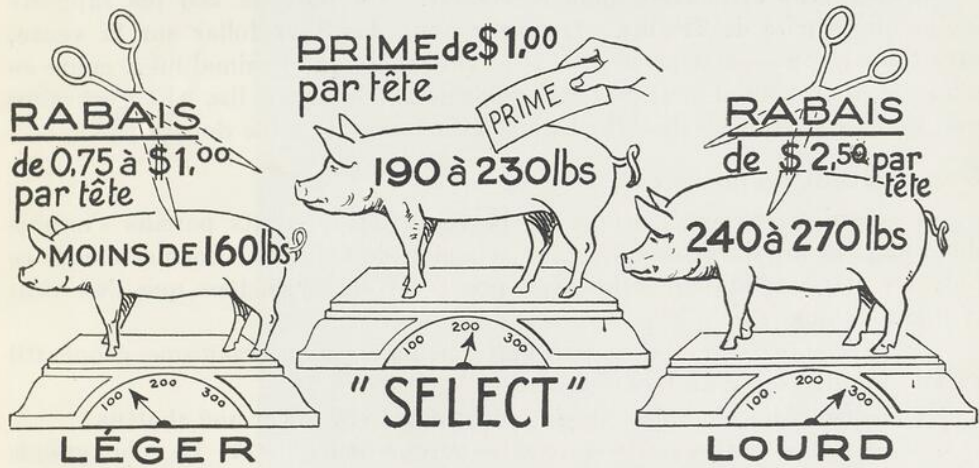
OFF
A38A1
C5/1205

131

plus beaux sont primés. Par contre, ceux qui ne répondent pas aux exigences du marché, subissent une diminution de prix de 75 sous à \$2.50 par tête, selon qu'ils sont trop légers ou trop lourds. D'où l'importance pour le cultivateur de n'expédier que des porcs à point et bien « finis », pesant environ 200 livres à l'âge de six mois.

Beaucoup d'éleveurs vendent leurs sujets par l'intermédiaire des commerçants. La plupart de ceux-ci sont d'honnêtes gens, mais qui travaillent pour leur « poche ». Aussi, le cultivateur doit-il s'en méfier un peu. Voici comment les choses se passent quelquefois :

Le commerçant se présente chez « l'habitant ». Il a tôt fait de le persuader que ses porcs sont prêts pour la vente et qu'il est grand temps qu'il les « passe » s'il veut obtenir le plus haut prix. Et le marché se conclut. Trop souvent le cultivateur fait ainsi à la hâte une transaction qui lui est défavorable. Il consent à expédier sur le marché des animaux qui ne sont pas à point. Sur un lot de 15 à 20 porcs ainsi vendus « en travers », il n'y en a que 7 ou 8 de prêts. Les autres manquent de poids. Ils subissent une baisse de prix sur le marché, et c'est le cultivateur qui perd.



Dans chaque porcherie, il faudrait trouver une balance. Avant de vendre un porc, l'éleveur devrait le peser. La détermination du poids ne se fait pas à l'œil. Quelques livres de plus ou de moins suffisent pour changer le classement d'un animal. Il y a avantage à prolonger la période d'engraissement des porcs légers jusqu'à ce qu'ils aient atteint la pesanteur voulue.

Le cultivateur ne doit pas négliger de réclamer la prime d'un dollar par tête payée par les maisons de salaison pour tout porc classé sélect. L'éleveur a droit à cette prime et elle doit lui revenir.

L'éloquence des chiffres

En prenant comme base les prix obtenus sur le marché de Montréal, le lundi, 16 septembre, un calcul bien simple nous permet de réaliser combien

rapporterait la vente de 3 pores : un sélect pesant 225 livres, un lourd de 260 livres et un léger de 150 livres.

1° — « Select » : 225 lbs à 9 sous et demi.	\$22.37
Plus la prime.	\$ 1.00
	<u>\$23.37</u>
2° — « Léger » : 150 lbs à 9 sous et demi.	\$14.25
Moins un rabais de.	\$ 1.00
	<u>\$13.25</u>
3° — « Lourd » : 260 lbs à 9 sous et demi.	\$24.70
Moins un rabais de.	\$ 2.50
	<u>\$22.20</u>

Dans le cas du porc classé léger, trois semaines d'engraissement de plus et l'éleveur aurait réalisé un gain de plus de dix dollars.

L'autre cas est encore plus révélateur. Un porc de 260 lbs rapporte moins qu'un porc de 225 lbs. L'éleveur perd plus d'un dollar sur la vente, sans tenir compte de la prime. Il perd ensuite ce que l'animal lui a coûté en aliments et en travail pour porter le poids de 225 lbs à 260 lbs. Et c'est ainsi que les éleveurs du Québec perdent des centaines de mille dollars par année.

Organisation de la vente

L'organisation systématique de la vente des produits porcins s'impose donc dans la province, surtout dans la région de Québec. Pour atteindre ce but, les éleveurs appliqueront avec profit certains principes que l'on peut résumer comme suit :

1° — Vendre leurs pores par l'intermédiaire d'un organisme coopératif et sous la direction d'un technicien agricole ;

2° — En règle générale, expédier leurs pores vivants et non abattus ;

3° — Enfin, mettre sur le marché les pores à bonne date. La plus grande partie du bacon fournie par la province de Québec est livrée dans le court espace de trois mois. D'où congestion du marché et avilissement des prix. Pour assurer une meilleure distribution des arrivages et remplir en tout temps les commandes avec des pores qui n'ont pas séjourné dans les entrepôts, nos gens doivent apporter certains changements dans leur mode d'élevage. Ainsi, ils devraient être en mesure de faire naître quelques portées de façon à alimenter le marché durant les mois d'été.

Leur intérêt bien compris leur commande donc de ne mettre sur le marché que des pores **à point** et de les vendre **à temps**. C'est plus économique, donc plus payant.

