

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DES
PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC DANS LA MISE
EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT
DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC POUR LA
PÉRIODE 2015-2019**

Le 14 avril 2022

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONTEXTE.....	1
2.	PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE	2
3.	INTERVENTIONS	2
4.	SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015.....	3
5.	CONSTATS.....	6
5.1	En ce qui concerne le « secteur d'activité ».....	7
5.2	En ce qui concerne les « interventions des PBQ »	10
6.	RECOMMANDATIONS	13
7.	CALENDRIER DE SUIVI	14
ANNEXE A	Tableau <i>Calendrier de suivi</i>	
ANNEXE B	Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique	

LISTE DES ANNEXES

- ANNEXE 1 Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie du bœuf et du veau lourd au Québec 2015-2019, 2021* (Monographie du MAPAQ)
- ANNEXE 2 Les Producteurs de bovins du Québec, *Évaluation périodique 2015-2019 – Interventions des Producteurs de bovins du Québec dans la mise en marché*, avril 2021 (Mémoire des PBQ)
- ANNEXE 3 Réponses des Producteurs de bovins du Québec aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique

1. CONTEXTE

[1] La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi) établit des règles permettant d'organiser de façon ordonnée la production et la mise en marché des produits agricoles et alimentaires, dont les bovins et les veaux lourds du Québec.

[2] La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie), conformément à l'article 5 de cette loi :

[...] a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.

[3] L'article 62 de la Loi prévoit que la Régie doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office de mise en marché pour le produit visé par le plan conjoint qu'il administre. Cet article se lit comme suit :

62. À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

[4] Les données économiques disponibles pour présenter un portrait de la production et de la mise en marché des bovins et des veaux au Québec sont complètes jusqu'à l'année de production 2019. Par ailleurs, la période couverte par la présente évaluation débute en 2015 et se termine en 2019.

[5] Dans le secteur bovin, ce sont Les Producteurs de bovins du Québec (les PBQ) qui sont responsables de l'application et de l'administration du *Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec*² (le Plan conjoint) et qui veillent au respect de 11 règlements³ pris en vertu de ce plan conjoint, en plus de leurs règles de régie interne⁴. Ils voient à la mise en marché du produit visé, qui est tout bovin produit au Québec, dont le veau d'embouche, le bouvillon d'abattage, le bovin de réforme, le veau laitier, le veau de grain et le veau de lait.

[6] En 2021, selon les données des PBQ⁵, ces derniers représentent quelque 13 900 producteurs et productrices, répartis dans près de 9 600 entreprises. Ils commercialisent

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² RLRQ, c. M-35.1, r. 157.

³ Voir annexe C.

⁴ *Règles de régie interne des Producteurs de bovins du Québec*, Décision 11556, 29 avril 2019 (RMAAQ), en ligne : <<https://services.rmaq.gouv.qc.ca/DocuCentre/Decision/2019/11556.pdf>> (site consulté le 12 avril 2022).

⁵ Voir annexe 2, p. 4.

annuellement 591 036 bovins pour une valeur d'environ 551 millions de dollars (M\$). L'industrie bovine au Québec représente une valeur ajoutée de 281 M\$ et 3 500 emplois.

[7] Du point de vue de la gouvernance, en 2021, les PBQ sont administrés par un conseil d'administration de 20 personnes qui comprend, outre le président, les 14 présidents des syndicats régionaux qui couvrent l'ensemble du Québec, ainsi que les 5 présidents des comités de mise en marché, soit :

- Le comité des veaux d'embouche
- Le comité des bouvillons d'abattage
- Le comité des veaux de grain
- Le comité des veaux de lait
- Le comité des bovins de réforme et veaux laitiers

[8] Le directeur général est appuyé par une trentaine d'employés qui soutiennent les élus dans leurs travaux et qui assurent la mise en marché de tous les bovins produits au Québec.

[9] Enfin, en vertu de la Loi, la Régie a pris deux règlements dans ce secteur d'activité, soit le *Règlement sur la garantie de responsabilité financière des acheteurs de bovins*⁶ et le *Règlement sur la garantie de responsabilité financière des acheteurs de veaux d'embouche*⁷, qui prévoient les modalités de dépôt et de traitement des cautionnements concernant les acheteurs des produits concernés pour en assurer le paiement.

2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE

[10] Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (le MAPAQ) a déposé un portrait-diagnostic de l'industrie du bœuf et du veau lourd au Québec pour la période 2015 à 2019 qui tient compte de son contexte, de sa dynamique et de l'environnement concurrentiel. Ce rapport couvre différents sujets, dont la consommation, les échanges commerciaux, la production, la transformation, les retombées économiques, la recherche, les services-conseils et le développement durable⁸.

3. INTERVENTIONS

[11] Les PBQ sont les seuls à avoir présenté des observations lors de la séance publique consacrée à l'évaluation périodique. La version écrite de leur rapport⁹ est versée au dossier de la Régie et est annexée au présent rapport.

⁶ RLRQ, c. M-35.1, r. 153.

⁷ RLRQ, c. M-35.1, r. 154.

⁸ Voir annexe 1.

⁹ Préc., note 5.

[12] La Régie souligne la valeur des interventions. Pour les besoins du présent rapport, elle ne retient toutefois que les éléments pertinents à l'exercice de l'évaluation périodique qui y sont formulés.

4. SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015

[13] La précédente évaluation périodique a eu lieu le 5 novembre 2015 et le rapport de la Régie a été déposé en mai 2018. Les recommandations qui y ont été formulées à l'intention des PBQ sont reproduites ci-dessous, ainsi qu'un court résumé des suivis effectués par les PBQ, dont le détail figure à l'annexe C de leur rapport¹⁰ :

1. De favoriser et d'accroître, pour chacun des secteurs de production, la participation des producteurs aux assemblées générales annuelles de chaque syndicat régional.
 - i. Formation annuelle sur le fonctionnement des assemblées générales annuelles régionales (les AGR) pour les intervenants concernés.
 - ii. Diversification des lieux d'assemblée dans les grandes régions permettant la participation simultanée de producteurs situés dans différents endroits.
 - iii. Amélioration de la diffusion des dates des AGR.
2. D'être à l'écoute des préoccupations des producteurs qu'elle doit représenter et de leur communiquer, en toute transparence et afin d'obtenir leur adhésion, les solutions retenues au bénéfice de l'ensemble des producteurs.
 - i. Diffusion systématique des décisions du conseil d'administration (le CA) et des différents comités de mise en marché.
 - ii. Organisation, par le président et le directeur général, de tournées annuelles de toutes les régions couvertes par le Plan conjoint afin d'échanger avec les membres.
3. De poursuivre les différentes démarches entreprises pour identifier les moyens qui seraient susceptibles d'améliorer la compétitivité de l'industrie du bœuf.
 - i. Réalisation d'une planification stratégique de la filière bovine visant à atteindre une rentabilité juste et équitable pour tous les membres et à répondre aux besoins des consommateurs.
 - ii. Discussions avec la Table ronde canadienne sur le bœuf durable pour faire reconnaître le programme ProAction pour les bovins de réforme commercialisés par les producteurs laitiers du Québec et efforts pour améliorer la valeur commerciale des petits veaux laitiers en intervenant notamment sur l'offre des régions dites éloignées et la qualité du transport vers les régions centrales où se trouvent la grande majorité des élevages de veaux lourds.

¹⁰ *Id.*

4. D'accroître cette compétitivité du secteur en partenariat avec les intervenants de la filière afin d'augmenter la part des marchés du bovin du Québec d'une façon rentable et soutenue.
 - i. Création du « Forum Veau », qui est un lieu de concertation et de diffusion d'informations entre les partenaires de la filière, favorisant divers échanges portant, par exemple, sur la santé des veaux et la recherche de nouveaux marchés.
 - ii. Promotion générique des produits de veau de grain et de veau de lait.
5. D'étudier, face au contexte d'une production fortement intégrée, du nombre réduit d'acheteurs et de l'abolition du programme d'assurance stabilisation, la possibilité de créer une chambre de coordination et de développement pour le secteur du veau de lait.
 - i. Bien que les PBQ soulignent certaines des actions du comité de mise en marché des veaux de lait dans le développement d'un nouveau modèle de représentativité et de fonctionnement au sein de la filière, aucune mesure spécifique à l'égard de cette recommandation ne semble avoir été prise.
6. De compléter la mise en place de programmes relatifs au bien-être animal et à la prévention des maladies et autres contaminations afin de maintenir de hauts standards de qualité, en collaboration avec les intervenants de la filière.
 - i. Adhésion obligatoire au programme Veau de grain du Québec certifié, qui intègre les exigences du programme national de salubrité des aliments à la ferme et de nombreux critères supplémentaires.
 - ii. Création et promotion du programme Veau de lait du Québec certifié, dont l'adhésion demeure volontaire. À ce jour, 54 producteurs en sont membres, ce qui représente 58 % du volume de production.
 - iii. Élaboration d'une stratégie de mise en place du programme *Verified Beef Production Plus* (VBP+) pour les secteurs du bouvillon d'abattage et du veau d'embouche. Ce programme a reçu l'accréditation de la Table ronde canadienne sur le bœuf durable car il répond à tous les critères de salubrité des aliments, de bien-être animal, de biosécurité, d'environnement et de ressources renouvelables.
 - iv. Création du comité de biosécurité pour mettre en place une stratégie visant à contrôler les maladies affectant les troupeaux laitiers et les élevages de veaux lourds.
7. De tenir compte, dans ses interventions, des préoccupations du consommateur pour sa santé, la protection de l'environnement et le bien-être des animaux.
 - i. Les PBQ sont membres de la Stratégie québécoise de santé et de bien-être des animaux depuis 2011 et ont siégé au comité de développement du Code de pratiques pour le soin et la manipulation des veaux lourds du Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage. Ils sont également membres de la Table ronde canadienne sur le bœuf durable.
 - ii. Adoption d'un plan de durabilité.

- iii. Organisation d'ateliers de formation sur le Code de pratiques pour le soin et la manipulation des bovins de boucherie et production de feuillets sur la préparation au transport pour les animaux de réforme et les veaux laitiers.
- iv. Participation au financement d'un projet sur les gaz à effet de serre (les GES) en production vache-veau et participation aux travaux du projet Agriclimat visant une meilleure compréhension des changements climatiques en agriculture et la mise en place de différents moyens pour y faire face.

La Régie constate qu'aucune étude sur les GES n'a été réalisée concernant les autres secteurs visés par le Plan conjoint, soit l'engraissement des bouvillons, le veau de grain et le veau de lait.

- 8. De poursuivre des actions collectives innovatrices de développement de la production et de la mise en marché en adaptant ses interventions pour maintenir la pérennité du secteur et profiter des opportunités qui se présenteront tout en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée des bovins.
 - i. Conclusion d'une entente de partenariat de trois ans avec le MAPAQ et le Centre de développement du porc du Québec (le CDPQ) afin d'améliorer la génétique bovine pour augmenter l'efficacité des élevages et répondre aux besoins du marché.
 - ii. Évaluation de la faisabilité et de la rentabilité de l'engraissement des bouvillons laitiers au Québec. La Régie comprend que le développement de cette filière permettrait d'optimiser l'utilisation du petit veau laitier au Québec et pourrait favoriser l'achat de viande locale.
 - iii. Élaboration de mesures dans le cadre de la convention de mise en marché, pour valoriser les carcasses des bovins de réforme biologiques et améliorer leur valeur économique.
 - iv. Évaluation de la possibilité d'utiliser la semence de type boucherie dans les troupeaux laitiers afin de produire des veaux croisés (boucherie/laitier) destinés à l'engraissement.
 - v. Création d'un comité technique dont l'objectif est de promouvoir les bonnes pratiques en matière de santé et de bien-être animal des veaux laitiers au Québec.
 - vi. Attribution d'un mandat afin d'analyser des options de mise en marché pour répondre aux exigences du marché et dont l'objectif principal est d'améliorer les opportunités de mise en marché afin de commercialiser plus d'animaux à un plus grand nombre d'acheteurs.
- 9. De maintenir et d'intensifier la coopération et la synergie avec l'ensemble des intervenants de la filière bovine dans le développement des secteurs de production et de leur mise en marché.
 - i. Adoption d'une planification stratégique en deux volets, pour les filières veau et bœuf, une initiative novatrice qui permet d'intégrer les actions qui touchent l'ensemble des secteurs et d'évaluer leurs impacts au-delà de la seule vision québécoise, mais également à l'égard des marchés canadien, américain et internationaux.

[14] Dans l'ensemble, les PBQ ont pris des mesures conformes aux recommandations formulées par la Régie, mais il reste du travail à faire à l'égard de certains aspects de celles-ci. En effet, certains efforts sont toujours au stade de projet ou d'intention, ce qui justifiera pour

certain un suivi au cours de la prochaine période d'évaluation qui, par souci de cohérence en termes de contemporanéité, devrait couvrir la période 2020 à 2026 nonobstant la disponibilité de données économiques complètes à ce moment. Il convient de noter les points suivants qui semblent toujours en cours d'évolution :

- i. Possibilité de participer à la mise en place d'AGR virtuelles pour 2021 (réf. recommandation 1).
- ii. Réalisation de sondages auprès des producteurs afin d'améliorer les communications et la transparence (réf. recommandation 2).
- iii. Rendre obligatoire l'adhésion au programme Veau de lait du Québec certifié (réf. recommandation 3).
- iv. Le secteur du veau de grain souhaite :
 - se doter d'un nouveau mécanisme de mise en marché permettant une prévisibilité et une stabilité des prix, qui favorise l'investissement et la pérennité de l'industrie et qui répond aux besoins du marché (réf. recommandation 3);
 - revoir son système de classement des carcasses afin d'obtenir une rémunération plus équitable pour les producteurs en fonction de la qualité de leur produit et de répondre plus adéquatement aux besoins du marché (réf. recommandation 3);
 - réaliser un projet qui permettra de connaître l'impact des techniques de régie pré-abattage à la ferme, dans les activités de transport et à l'abattoir sur la qualité des carcasses (réf. recommandation 3).
- v. Le secteur du bovin de réforme et du veau laitier a entrepris des travaux pour mettre en place une stratégie visant à contrôler les maladies qui affectent les troupeaux laitiers et les élevages de veaux. Le développement et la mise en œuvre de ce projet doivent être planifiés (réf. recommandation 6).
- vi. Divers projets concernant la santé, la protection de l'environnement et le bien-être des animaux en lien avec les attentes des consommateurs sont toujours en cours de réalisation et devraient être conclus dans les prochaines années (réf. recommandation 7)¹¹.

5. CONSTATS

[15] Dans l'ensemble, le bilan des interventions des PBQ dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint au cours de la période concernée est positif. Le portrait du secteur d'activité réalisé par le MAPAQ ainsi que le rapport des interventions des PBQ révèlent un secteur dynamique dont on peut néanmoins percevoir certains signes qui méritent une attention, notamment : la gouvernance, la recherche et le développement, le secteur biologique, l'état du cheptel, des entreprises et de la transformation.

¹¹ *Id.*, p. 37.

[16] Dans les sections suivantes, la Régie présente les principaux éléments qu'elle retient du portrait-diagnostic produit par le MAPAQ, du mémoire présenté par les PBQ et des observations reçues lors de la séance publique.

5.1 En ce qui concerne le « secteur d'activité »

[17] Le portrait sectoriel réalisé par le MAPAQ ainsi que les sections pertinentes du mémoire des PBQ sont révélateurs des signaux d'alerte du secteur, malgré certains constats qui demeurent rassurants. Les éléments suivants méritent d'être soulignés :

- i. La consommation de viande rouge au Canada demeure importante et se classe au deuxième rang après la volaille. La tendance semble toutefois être légèrement à la baisse au cours de la période étudiée, avec une diminution de 2,7 %. Pour le bœuf et le veau en particulier, cette diminution se traduit par une consommation annuelle moyenne par personne qui est passée de 25,4 kg à 25,2 kg. Les consommateurs québécois sont par ailleurs plus friands de ce type de viande, notamment de veau, les données de 2018 estimant la consommation par personne à près de 35 kg. Il est pertinent de mentionner que le Québec importe 85 % de cette viande des autres provinces et des États-Unis¹². En termes d'exportations, le Québec est toutefois le principal acteur canadien en matière de viande de veau (94 % des exportations) et de viande bovine transformée (63 % des exportations)¹³.
- ii. En ce qui concerne la production au Québec, un premier constat concerne la diminution du nombre d'exploitations dans tous les secteurs de l'industrie. Au cours de la période étudiée, 555 fermes d'élevage de bovins de boucherie ont disparu (3,5 % annuellement), 121 d'élevage de veaux de lait (13,8 % annuellement) et 26 d'élevage de veaux de grain (3,1 % annuellement)¹⁴. En corollaire, le portrait des cheptels en stock présente une tendance similaire, sauf pour les veaux de grain qui sont en constante augmentation¹⁵. Le cheptel moyen des entreprises québécoises est de 41 vaches pour les fermes d'élevage de type vache/veau (75 % des fermes ont moins de 50 vaches) et de 60 vaches pour les fermes d'élevage de type vache de boucherie¹⁶. L'un des défis de la production bovine québécoise sera sans doute « de freiner cette baisse du cheptel et du nombre de producteurs et de conserver une masse critique suffisante pour soutenir les activités de la filière et continuer à vitaliser les régions »¹⁷. Enfin, il faut noter que la courbe d'analyse de la rentabilité des fermes est positive sur une période de neuf ans (2010-2018), mais ce constat cache une autre réalité. Un examen attentif de la source des revenus permet effectivement de conclure que l'aide de l'État, à travers ses différents programmes, est importante et nécessaire pour la survie de ces entreprises du secteur¹⁸.

¹² Préc., note 8, p. 1-2.

¹³ *Id.*, p. 5.

¹⁴ *Id.*, p. 7-8.

¹⁵ *Id.*, p. 8-11 et voir en particulier le tableau VI à la page 10 pour un résumé.

¹⁶ *Id.*, p. 9.

¹⁷ *Id.*, p. 25.

¹⁸ *Id.*, p. 13-17 et préc., note 5, p. 7.

- iii. Quant au marché, il faut retenir qu'en 2018, 405 000 bovins et veaux ont été commercialisés au Québec, dont environ la moitié a été vendue à l'extérieur du Québec, principalement en Ontario et aux États-Unis. Il s'agit surtout de bouvillons d'abattage et de bovins de réforme qui sont dirigés vers l'extérieur. La proportion abattue au Québec est majoritairement constituée de veaux de grain et de veaux de lait¹⁹. De 2010 à 2019, le MAPAQ souligne une croissance importante des prix, tant pour les bouvillons et les veaux d'embouche (61 %) que pour les veaux de grain (72 %) et les veaux de lait (74 %). Toutefois, la réalité est moins brillante si l'on limite le regard à la période étudiée. En effet, après avoir atteint un sommet en 2015, les prix ont chuté l'année suivante et sont restés plutôt stables, voire en légère baisse depuis²⁰.
- iv. L'abattage est sans aucun doute l'un des maillons faibles de la filière bovine québécoise en ce qui concerne les bovins. Le Québec compte cinq abattoirs sous inspection fédérale, deux pour les bovins, deux pour les veaux et un mixte. Seize abattoirs sous inspection provinciale et une vingtaine d'abattoirs de proximité y sont également en activité et complètent le tableau. Toutefois, malgré leur nombre, ils abattent 95 % des veaux lourds au Canada, mais seulement 1 % des bovins à la même échelle. Ainsi, la majorité de la production bovine québécoise (80 %) est abattue à l'extérieur de la province²¹. Il est à noter que les données de consommation montrent que l'autosuffisance du Québec en viande bovine n'est que d'environ 15 %, le reste étant importé. Selon les constats du MAPAQ, la production québécoise serait pourtant en mesure d'assurer environ 35 % de la consommation si elle était abattue localement. Le MAPAQ soulève d'ailleurs cet élément comme un enjeu économique important pour les prochaines années²². Ce n'est certes pas la responsabilité directe des PBQ, mais le constat devrait néanmoins interpeller l'ensemble de la filière, puisque tous les acteurs qui y œuvrent sont concernés par les impacts qui en découlent.
- v. Sur le plan de la recherche et de l'innovation, on retient que 19 projets de recherche ont été réalisés au cours de la période étudiée, notamment en ce qui concerne les pâturages, le bien-être et la santé animale ainsi que l'environnement. Quant aux priorités futures, il est question de travailler sur la différenciation des marchés du bœuf et du veau, sur la productivité des entreprises de transformation, sur la valorisation des carcasses, sur l'amélioration de la génétique, sur la gestion des maladies, sur l'alimentation et enfin sur certains aspects du développement durable²³.
- vi. Pour ce qui est des principales innovations, on peut retenir les éléments suivants :
- la création de Bœuf Québec en 2017 par la Société des parcs d'engraissement du Québec;
 - la mise en marché de bovins de réforme biologiques à vocation locale;

¹⁹ Préc., note 8, p. 11.

²⁰ *Id.*, p. 14-15 et préc., note 5, p. 7.

²¹ Préc., note 8, p. 18-19.

²² *Id.*, p. 26.

²³ *Id.*, p. 22-23. Des informations à l'égard des projets de recherche sont également produites à l'annexe B du rapport des PBQ, préc., note 5.

- de nombreuses initiatives régionales de vente de viande bovine à la ferme dans tout le Québec;
 - l'implantation de logements collectifs dans les fermes d'élevage ainsi que l'amélioration de la santé et du bien-être animal des petits veaux laitiers;
 - l'élaboration d'un plan d'action pour stimuler l'amélioration génétique dans la filière bœuf, de concert avec les éleveurs de races pures québécois;
 - la mise en place du programme canadien VBP+;
 - la réalisation d'un projet sur l'utilisation de la semence de bovins de boucherie dans les troupeaux laitiers;
 - le lancement d'un projet sur la possibilité de développer une filière d'engraissement de bouvillons holstein au Québec²⁴.
- vii. Les interventions font peu mention des enjeux de développement durable dans l'industrie. On peut néanmoins retenir l'importance du facteur digestion des bovins et son impact sur les émissions de GES. Le MAPAQ souligne quelques facteurs atténuants à cet égard, notamment la diminution du cheptel et l'amélioration de la productivité, entre autres au niveau de l'alimentation, qui, selon une étude canadienne de 2015, correspondrait au cours des 20 dernières années à une réduction des émissions de GES. Le MAPAQ indique également que l'élevage en pâturage tend à démontrer des effets bénéfiques sur la gestion et la santé des sols. Bref, l'environnement et la production biologique ne semblent pas faire partie des éléments prioritaires pour les intervenants de l'industrie²⁵, malgré l'importance qui leur est accordée dans la Politique bioalimentaire du gouvernement du Québec²⁶, et plus particulièrement en ce qui concerne les pistes de travail de l'objectif 3.4 visant à encourager les approches concertées pour protéger la santé et l'environnement. Dans la foulée de cette politique, non seulement il est essentiel pour les PBQ ainsi que les filières concernées d'entreprendre des efforts en ce sens, mais la Régie insiste sur l'importance d'en accélérer le rythme afin de répondre adéquatement aux pistes de travail suivantes qui y sont spécifiquement mentionnées :
- 3.4.3 Développer et appuyer des approches concertées pour améliorer la qualité de l'eau, la santé des sols et la protection de la biodiversité;
 - 3.4.4 Poursuivre la croissance du secteur biologique²⁷.
- viii. Il est à noter que les visions respectives du MAPAQ et des PBQ quant aux enjeux de l'industrie pour les prochaines années ne semblent pas converger. En effet, pour le MAPAQ, ces enjeux sont les suivants :

²⁴ Préc., note 5, p. 22.

²⁵ Voir annexe 3. À cet égard, voir les réponses des PBQ aux questions de la Régie n^{os} 12 à 19 inclusivement (le plan de durabilité dont il est question n'était d'ailleurs pas en annexe des réponses comme indiqué). De plus, les planifications stratégiques des deux filières, bœuf et veau (jointes en annexe aux réponses des PBQ), font peu ou pas du tout état de ces enjeux.

²⁶ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, *Politique bioalimentaire 2018-2025 – Alimenter notre monde*, en ligne : <https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/agriculture-pecheries-alimentation/publications-adm/dossier/politique-bioalimentaire/PO_politiquebioalimentaire_MAPAQ.pdf> (site consulté le 12 avril 2022).

²⁷ *Id.*, p. 68 et suiv.

- La diminution du cheptel bovin et les difficultés de compétitivité;
- Le maintien de l'importance du Québec dans la production, l'abattage, la transformation et l'exportation de veaux lourds dans le contexte post-pandémique;
- L'efficacité technique des entreprises et le faible recours aux services-conseils;
- La concentration et les difficultés de rentabilité du maillon abattage de la filière;
- La possibilité d'accroître l'autonomie du Québec en matière d'approvisionnement en viande de bœuf et de bénéficier des retombées économiques qui pourraient en découler;
- La concurrence des protéines d'origine végétale²⁸.

À la lecture de la réponse des PBQ à la question n° 6 de la Régie²⁹, il semble effectivement qu'ils n'accordent pas la même importance à ces enjeux ou défis. Ils sont plutôt préoccupés par les aspects suivants :

Les défis et les enjeux sont de taille : les faibles marges liées à la production bovine, l'âge vieillissant des producteurs de bovins, le peu de relève, l'absence de programmes de développement de la production, le besoin en capitaux pour se conformer aux nouvelles exigences environnementales et sociétales, etc. De façon générale, on s'attend à ce que la croissance de la production soit lente, s'il en est³⁰.

Les PBQ ont partiellement répondu à la question n° 6 de la Régie à cet égard³¹. Il est question ici d'enjeux et de défis de taille selon eux, ce qui nous semble justifier une planification d'interventions d'égale intensité qui devrait se refléter clairement dans la planification stratégique des deux filières. Dans les circonstances, il devrait être simple de préciser, pour chacun des éléments identifiés par les PBQ, comment les planifications stratégiques prévoient d'y répondre.

5.2 En ce qui concerne les « interventions des PBQ »

[18] En plus des actions ou interventions des PBQ mentionnées ci-dessus, la Régie retient également les aspects suivants :

- i. Il est actuellement difficile de déterminer si les instances sont représentatives du portrait des producteurs en termes de genre, de taille d'entreprise et de relève. À la lecture de la réponse des PBQ à la question n° 1 de la Régie³², la place des jeunes ou de la relève semble acquise. Des données sur le genre ont été transmises, mais sans connaître le portrait général des producteurs, il est difficile d'en évaluer la proportionnalité. Quant à la taille des entreprises, la réponse est

²⁸ Préc., note 8, p. 25-27.

²⁹ Préc., note 25, Réponses des PBQ aux questions de la Régie.

³⁰ *Id.*, p. 7.

³¹ *Id.*, Réponses des PBQ aux questions de la Régie.

³² *Id.*

muette à cet égard. Il est important de souligner que l'objectif de la question n'est pas d'encourager l'imposition d'une quelconque forme de ratio au sein des instances, mais simplement de constater si le portrait des producteurs sur le terrain est en corrélation apparente avec le portrait des acteurs dans la gouvernance des instances des PBQ. Cet aspect devrait être abordé plus en détail à la prochaine évaluation périodique et documenté en conséquence au cours de la période qui la précède.

- ii. Toujours en matière de gouvernance, lors de la dernière évaluation périodique, la Régie semble avoir identifié un enjeu dans la participation des producteurs aux différentes assemblées générales ou régionales. Les PBQ ont répondu à une recommandation formulée à cet égard, mais les données fournies en annexe de leurs réponses aux questions de la Régie ne semblent pas montrer d'amélioration en ce qui concerne les assemblées régionales ou les assemblées générales annuelles, ce qui laisse croire que les efforts mentionnés n'ont pas porté fruit. Comme une vie démocratique saine est au cœur de l'action collective, il faudra certainement poursuivre les actions à cet égard.
- iii. La Régie note les efforts soutenus des PBQ en matière de communication avec les producteurs. En réponse à la question n° 7 de la Régie³³, les PBQ disposent d'un suivi adéquat des efforts mis en place et de données probantes à cet égard. La transparence et la diffusion des prix du marché en sont également un bon exemple³⁴. On ne peut qu'encourager la poursuite de ces actions et la mise en place de mesures d'amélioration continue de celles-ci pour la prochaine période d'évaluation.
- iv. Les efforts des PBQ en matière de promotion de la production biologique ou de souci de l'environnement ont été relativement timides, bien que cet aspect soit clairement identifié parmi les actions retenues dans la Politique bioalimentaire du gouvernement du Québec³⁵. Les planifications stratégiques ne semblent pas préciser d'axe d'intervention, de cible ou d'objectif à cet égard, pas plus que les enjeux et défis de l'industrie identifiés tant par le MAPAQ que par les PBQ. Cet aspect devra toutefois être abordé au cours de la prochaine période d'évaluation.
- v. La santé et le bien-être animal sont des préoccupations importantes pour les PBQ. Il s'agit même d'une valeur clairement énoncée par la filière veau dans sa planification stratégique. Plusieurs actions ont été accomplies dans ce domaine au cours de la période étudiée et les PBQ doivent poursuivre dans cette direction, ce qui ressort clairement des deux exercices de planification stratégique puisque les attentes sociétales y sont identifiées comme un enjeu pour l'industrie et cet aspect y est directement associé.
- vi. Les interventions des quatre comités ont été nombreuses au cours de la période étudiée³⁶. Sans en limiter le contenu, l'importance et la portée, la Régie souligne particulièrement les suivantes :

³³ *Id.*

³⁴ Préc., note 5, p. 13 et 15.

³⁵ Préc., note 26.

³⁶ Voir à ce sujet la section 4 du rapport des PBQ, préc., note 5.

- l'analyse technico-économique de groupe permettant à chaque producteur d'évaluer son coût de production. Le nombre de producteurs qui y adhèrent est en constante augmentation depuis sa création;
- la mise en place du « Forum Veau » ainsi que du « Passeport veau » qui vise à identifier de façon précoce les veaux laitiers à la ferme d'origine et à assurer leur enregistrement auprès d'Agri-Traçabilité Québec dans un délai permettant la vérification de l'âge au moment de leur mise en marché au moyen d'un téléphone intelligent;
- l'initiative visant la valorisation des carcasses de bovins de réforme biologiques;
- l'implication dans la biosécurité de la viande bovine du Québec, notamment par des initiatives visant à réduire l'utilisation d'antibiotiques en production bovine et à porter une attention particulière aux résidus de médicaments dans les carcasses de veau et de bœuf;
- la mise en œuvre de projets visant à améliorer la qualité des veaux d'embouche ainsi que leur génétique. Des efforts sont déployés pour mettre en place un service technique spécialisé (Bovi-Expert) pour les producteurs grâce à une entente de partenariat avec le MAPAQ et le CDPQ pour la continuité du traitement des données des troupeaux de boucherie. La consolidation du circuit des encans spécialisés contribuera à capter la plus-value de ces veaux;
- la réalisation de divers projets de recherche avec le soutien de La Financière agricole du Québec pour l'amélioration des performances zootechniques et économiques des élevages ainsi que le délestage de l'élevage en cages individuelles pour migrer vers le logement collectif des veaux, ce qui démontre une forte résilience du secteur veau de lait, compte tenu notamment de la perte du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles en 2015 et de la signature de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, qui ouvre notamment la porte à l'importation de viande de veau européenne au Québec;
- dans un souci d'autosuffisance d'approvisionnement en viande de bœuf au Québec, de soutien aux petits et moyens abattoirs ainsi qu'aux circuits courts, d'appui des PBQ aux initiatives des producteurs qui vendent directement aux consommateurs, notamment par la mise en place du site Internet « Le bœuf du Québec », où l'on peut trouver des informations à cet égard.

Bref, ce ne sont là que quelques exemples des nombreuses initiatives entreprises par les PBQ et ses quatre comités qui ont fait preuve d'un dynamisme soutenu au cours de la période. La Régie ne peut qu'encourager les PBQ à poursuivre leur implication dans l'industrie au même rythme au cours de la prochaine période.

6. RECOMMANDATIONS

[19] Compte tenu des observations reçues et des constats de la Régie dans le cadre de l'évaluation des interventions des PBQ dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint, la Régie formule les recommandations suivantes :

1. Entreprendre une réflexion sur la participation des producteurs aux assemblées générales annuelles régionales et à celles du Plan conjoint et élaborer un plan d'action pour améliorer cette participation au cours de la prochaine période. Ce plan d'action devra notamment établir des objectifs précis de participation aux différentes assemblées générales et prévoir la réalisation d'un diagnostic de la participation obtenue à l'issue de chacune d'elles. Pour le suivi, il est souhaité que ce plan d'action soit transmis à la Régie au plus tard le 1^{er} mai 2023 et qu'un portrait complet de la participation aux assemblées soit également transmis à la Régie, annuellement, selon le calendrier de suivi reproduit à l'annexe A.
2. Préciser, pour chacun des enjeux de l'industrie identifiés par les PBQ et indiqués ci-dessous, comment les planifications stratégiques des deux filières prévoient d'y répondre et transmettre à la Régie, au plus tard le 1^{er} septembre 2022, un rapport présentant ces précisions :
 - i. les faibles marges liées à la production bovine;
 - ii. l'âge vieillissant des producteurs de bovins et le peu de relève;
 - iii. l'absence de programmes de développement de la production;
 - iv. le besoin en capitaux pour se conformer aux nouvelles exigences environnementales et sociétales;
 - v. la prévision d'une croissance lente de la production.
3. Transmettre à la Régie, au plus tard le 31 mai 2025, le bilan des planifications stratégiques des filières bœuf et veau 2019-2024.
4. Réaliser une nouvelle planification stratégique pour les années 2025 et suivantes (selon la durée souhaitée par les intervenants) et en faire une présentation au prochain exercice d'évaluation périodique.
5. Élaborer un plan d'action concernant la promotion de la production biologique et des aspects du développement durable pertinents à l'industrie auprès des producteurs et en transmettre une copie à la Régie au plus tard le 31 décembre 2023.
6. Élaborer un plan d'action concernant la promotion auprès du public des efforts entrepris par les PBQ pour répondre aux attentes sociétales, notamment le plan de durabilité, les différentes actions entreprises afin d'améliorer le bien-être animal dans les quatre secteurs, ainsi que celles relatives à la réduction des émissions de GES en production bovine, le cas échéant, et en transmettre une copie à la Régie au plus tard le 31 décembre 2022.

7. Dresser un portrait exhaustif de la semi-finition au Québec et de son importance économique pour le secteur bovin et en transmettre une copie à la Régie au plus tard le 31 décembre 2023.
8. Pour la prochaine évaluation périodique, présenter un suivi des éléments mentionnés dans les paragraphes et sous-paragraphes suivants de la section 4 du présent rapport, relatif aux suivis des recommandations de 2015 :
 - i. Paragraphe 11, sous-paragraphes 3 i) et ii)
 - ii. Paragraphe 11, sous-paragraphe 6 ii)
 - iii. Paragraphe 11, sous-paragraphes 8 ii), iv) et vi)
 - iv. Paragraphe 12, sous-paragraphes i) à vi) inclusivement

7. CALENDRIER DE SUIVI

[20] La Régie estime qu'un suivi administratif est nécessaire, au cours des prochaines années, jusqu'à la prochaine évaluation périodique. Il est donc utile, dans les circonstances, de prévoir au moins une rencontre avec le conseiller économique responsable du secteur des bovins au sein de la Régie. Cette rencontre est prévue dans le calendrier de suivi. Le contenu de ce calendrier doit être mis en œuvre par les PBQ et la Régie, par l'entremise du conseiller économique responsable du secteur des bovins.

(s) Ginette Bureau

(s) Gilles Bergeron

(s) Daniel Diorio

ANNEXE A

Tableau *Calendrier de suivi*

ANNEXE B

**Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises
préalablement à la séance publique**

QUESTIONS DE LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC

ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

SUJET : Évaluation périodique 2021-04-21

N/RÉF. : 270-20-02

QUESTIONS À L'OFFICE

A. GOUVERNANCE ET VIE SYNDICALE

1. Les différentes instances démocratiques (conseil d'administration des Producteurs de bovins du Québec (Office) et des syndicats régionaux, comités, etc.) sont-elles représentatives des membres, notamment en termes de genre, de taille des entreprises et de relève ? Quel est le portait des instances à cet égard et l'Office a-t-il une stratégie concernant cet aspect ?
2. Existe-t-il des données sur la participation des producteurs aux rencontres des différentes instances ? Si oui, sont-elles disponibles ?
3. L'Office a-t-il une stratégie pour stimuler la participation des producteurs aux différentes instances en tenant compte, notamment, de la disponibilité des moyens technologiques permettant les rencontres et le vote en mode virtuel ?
4. En ce qui concerne les différentes planifications stratégiques récemment adoptées, l'Office est-il en mesure de présenter un tableau synthèse des enjeux, orientations, objectifs, actions et indicateurs retenus et indiquer les cibles mesurables fixées à l'égard de ces indicateurs ?
5. À la page 7 de son mémoire, l'Office indique les défis et enjeux pour le secteur :
 - La faiblesse des marges liées à la production bovine;
 - Le vieillissement des producteurs;
 - La rareté de la relève;
 - L'absence de programme de développement de la production;
 - La conformité aux exigences environnementales et sociétales et l'impact financier qui en découle;
 - La prévision d'une lente croissance de la production.

Ces enjeux et défis sont-ils propres à la prochaine période d'évaluation ou étaient-ils également présents pendant la période d'évaluation 2015-2019 ? Selon la réponse à cette question, de façon spécifique pour chacun de ces thèmes, l'Office peut-il nous résumer ce qui a été fait à l'égard de chacun d'eux au cours de la période 2015-2019 et ce qui est envisagé pour la prochaine période d'évaluation, en référant notamment à la planification stratégique récemment adoptée ?

6. Dans le même sens que la question précédente, quels sont les commentaires de l'Office à l'égard des enjeux et défis du secteur soulignés au Portrait-diagnostic sectoriel préparé par le MAPAQ aux sous-sections 8.1 à 8.6 ? L'office a-t-il réfléchi à des stratégies à l'égard de ces défis et enjeux et si oui quelles sont-elles et les retrouve-t-on aux différents plans stratégiques adoptés récemment ?
7. À la section 3.5 de son mémoire (p. 9), l'Office traite d'un objectif d'améliorer la communication avec les producteurs ainsi que l'adhésion et la mobilisation de ces derniers. On y mentionne une série de moyens mis en œuvre pour atteindre cet objectif, notamment les infolettres, la page Facebook, la chaîne You Tube, des capsules vidéos et l'amélioration du site internet de l'Office. L'Office dispose-t-il de résultats concrets et mesurables découlant de ces moyens permettant d'en évaluer l'impact réel ?
8. Quel est le statut de la Table ronde canadienne sur le bœuf durable, qui sont les membres, quelle en est la gouvernance, comment s'articulent les travaux des participants, etc. ? Quel rôle y joue l'Office et quels sont les bénéfices ou les avantages d'y adhérer ?

B- QUALITÉ, SANTÉ, BIOSÉCURITÉ, BIEN-ÊTRE ANIMAL, ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

9. En 2018, l'Office indique que 111 producteurs sont certifiés au programme Verified Beef Production Plus (VBP+). Quelle proportion des producteurs concernés ce nombre représente-t-il et quelle proportion de la production est concernée ? Quelle est la stratégie de l'Office à l'égard de cette certification et quelles sont les cibles identifiées le cas échéant ?
10. L'office évoque un programme de certification concernant le secteur du veau de lait (p. 8 du mémoire) auquel les producteurs adhèrent sur une base volontaire. Il est souhaité que cette adhésion devienne obligatoire comme dans le secteur du veau de grain. L'Office a-t-il fixé une ou des cibles quantifiables à cet égard en termes de délais et de nombre de producteurs pour atteindre l'adhésion de l'ensemble des producteurs concernés ?
11. L'Office peut-il préciser ce qu'est le « Forum veau » ? Qui sont les membres, quelle en est la gouvernance, comment s'articulent les travaux des participants, etc. ?

12. L'Office peut-il préciser son Plan de durabilité adopté en 2019 et en déposer une copie au présent dossier ? Plus précisément, qu'en est-il du projet déposé dans le cadre du Programme d'appui à la lutte contre les changements climatiques en agriculture ?
13. Comment l'empreinte environnementale des producteurs a-t-elle évolué au cours des dernières années? Quels sont les objectifs ? Comment se positionne le Québec à cet effet ?
14. Est-ce que l'Office possède des informations sur l'empreinte carbone de la viande ainsi que sur les enjeux de carboneutralité dans ce type de production et dans l'affirmative, a-t-il réfléchi à une stratégie à cet égard (traçabilité, réduction, etc.) ?
15. Existe-t-il des circuits courts en production bovine (bœuf et veau) au Québec ? Existe-t-il de la vente directe aux consommateurs et si oui quel en est le portrait ?
16. Quelle est la place du secteur biologique dans l'industrie bovine au Québec ? Quelle a été son évolution durant la période évaluée et les perspectives pour la prochaine période?
17. Les changements climatiques auront-ils un effet positif ou négatif sur le futur de la production bovine au Québec ?
18. Le « bœuf à l'herbe », le « boeuf durable », le « bœuf de pâturage », le « bœuf sans antibiotiques et hormones » et le « bœuf bio » sont des concepts de plus en plus utilisés et publicisés. Quels sont ces types de bœuf et sont-ils issus d'une production différenciée ? Représentent-ils une opportunité de marché ? Quelle est la place de ces productions dans l'industrie et quelle est la stratégie de développement le cas échéant ?
19. L'Office aborde à plusieurs reprises dans son mémoire le concept de « bœuf durable » (notamment aux pages 18 et 24). Comment l'Office définit-il ce concept de « bœuf durable » ?

C- AUTRES

20. La pénurie de main-d'œuvre qui affecte à peu près tous les secteurs au Québec est-elle un défi ou un enjeu pour le secteur de la production bovine ? Si oui, dans quelle mesure ? L'office a-t-il une stratégie à cet égard ?
21. L'Office prétend que les programmes ASRA et AGRI doivent être mieux adaptés à la production bovine pour permettre de mieux affronter les cycles économiques ainsi que les crises sanitaires (p. 8 du mémoire). Quelle stratégie l'Office entend-il prendre pour faire évoluer ces programmes dans ce contexte ?

22. Quels sont les grands axes de recherche sur lesquels souhaitent investir les PBQ au cours des prochaines années?
23. Comment est planifié ou structuré le transfert des connaissances aux producteurs à la suite des projets de recherche ?
24. Dans le document du MAPAQ, on fait état d'une efficacité technique moyenne et du peu de services-conseils utilisés par les producteurs de bœufs. Pouvez-vous préciser la place qu'occupe l'industrie privée (pharmaceutique, compagnie d'alimentation, vendeur d'équipement) dans le transfert de la connaissance et pourquoi un service technique, comme celui des secteurs du veau, n'est-il pas développé ?
25. L'office peut-il expliquer le processus de préattribution dans le secteur des veaux de grains, et comment s'intègre-t-il au processus d'enchères ?
26. Quels sont les pourcentages d'intégration dans les différents secteurs de l'industrie bovine (veau de lait, veau de grain, bouvillon et vache veau) ?
27. Est-ce que le secteur des veaux de lait a étudié la possibilité de créer une chambre de coordination ?
28. Quelle est la nature de l'entente conclue avec le Centre de développement du porc du Québec (p. 16 du mémoire), comment s'articule la gouvernance de cette entente et quels sont les résultats qui en découlent à ce jour ?
29. L'Office peut-il préciser le mandat confié à Forest Lavoie Conseils par le comité de mise en marché du veau d'embouche portant sur les options de mises en marché pour répondre aux exigences des marchés (p. 16 du mémoire) ? À quel moment ce mandat a-t-il été confié ? Quelle en est sa durée ? Quels en sont les résultats le cas échéant ? Une copie de ce mandat peut-elle être déposée au présent dossier de même qu'une copie du rapport qui a suivi le cas échéant ?
30. L'Office peut-il préciser l'étude commandée par le secteur du bouvillon d'abattage portant sur la dynamique du marché de la viande ? Qui a commandé cette étude et à qui ? À quel moment a-t-elle été demandée, à quelle période et à quelle échelle a-t-elle été réalisée ? Quelles sont les conclusions de cette étude et comment ont-elles été utiles à l'Office ? Une copie de cette étude peut-elle être déposée au présent dossier ?
31. Le Québec profite d'un secteur laitier important, quelles sont les chances de développer une filière de bœuf Holstein ? Est-ce qu'elle devrait se faire sur la base du Holstein pure ou sur une base de croisé F1 (laitier et boucherie) ?
32. Qu'en est-il de l'initiative de mise en marché « Bœuf Québec » ? L'Office est-il en mesure d'évaluer les impacts de cette mesure à ce jour ?

33. L'office est-il au fait ou a-t-il été consulté relativement aux plans d'action du gouvernement du Québec visant la réduction des formalités administratives pour les entreprises ainsi que l'allègement réglementaire ? Dans l'affirmative, l'Office a-t-elle entamé une réflexion à l'égard des objectifs établis dans ces plans d'action ?
34. Comment évaluez-vous les effets de la pandémie de la Covid-19 sur la filière bovine au Québec en matière de développement des secteurs de productions bovines et de la consommation? Quelle est votre évaluation des effets à plus long terme sur le développement de la filière?
35. Pouvez-vous nous faire part des résultats du sondage dont il est question à l'annexe C du mémoire (p. 32) ?

QUESTIONS - FILIÈRE

1. Le Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie du bœuf et du veau lourd au Québec présente des données pour une période quinquennale 2015-2019, mais la pandémie de la Covid-19 a changé des comportements et des attentes des consommateurs, quelles seront les grandes tendances et enjeux qui se développeront dans les prochaines années?
2. Comment la filière peut-elle inciter les producteurs à continuer à augmenter l'efficacité technique, génétique et environnementale de productions bovines ?
3. Est-ce que le manque de capacité d'abattage de gros bovins limite la production de bœuf au Québec ?

ANNEXE 1

**Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec,
Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie du bœuf et du veau lourd au Québec 2015-2019,
2021
(Monographie du MAPAQ)**



PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL

DE L'INDUSTRIE

DU BOEUF ET DU VEAU LOURD

AU QUÉBEC 2015-2019

AVANT-PROPOS

Le présent portrait-diagnostic sectoriel a été réalisé dans le cadre de l'examen quinquennal des interventions des Producteurs de bovins du Québec (PBQ) dans la mise en marché des bovins et des veaux lourds au Québec.

Cet examen est mené par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (Régie) conformément à l'article 62 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (RLRQ, c. M-35,1). Cet article énonce ce qui suit :

« À la demande de la Régie et au plus tard tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé. »

Afin d'évaluer les résultats du Plan conjoint des producteurs de bœuf et de veau, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) a été mandaté pour réaliser un portrait-diagnostic sectoriel qui brosse un portrait sommaire des secteurs québécois des bovins de boucherie et des veaux lourds. À la demande de la Régie, ce document présente un portrait évolutif et comparatif des secteurs du bœuf et du veau tout en tenant compte de leur contexte dynamique et concurrentiel.

Le portrait-diagnostic sectoriel présente des informations sur la consommation, les échanges commerciaux, la production, la transformation, les retombées économiques, la recherche, les services-conseils et le développement durable pour l'industrie du bœuf et du veau lourd au Québec. De plus, une section est réservée au développement durable. Les principaux enjeux et défis du secteur sont abordés dans la dernière partie. Ce portrait couvre la période quinquennale 2015-2019.

FAITS SAILLANTS

- La consommation de viande de bœuf et de veau par personne au Canada est en légère baisse (de 25,4 à 25,2 kg), à l'inverse des États-Unis, où l'on mange plus de bœuf depuis l'année 2016, mais moins de veau.
- Au Canada, la viande bovine (bœuf et veau) perd des parts de consommation au profit du poulet.
- Au Québec, parmi les principales viandes fraîches vendues en épicerie, le bœuf a gagné des parts de vente tandis que le veau et la plupart des autres viandes en ont perdu.
- Selon les estimations du MAPAQ, la consommation québécoise de bœuf et de veau par personne (34,5 kg en 2018) est de beaucoup supérieure à la moyenne canadienne (26,4 kg en 2018).
- La part du Canada dans les exportations mondiales reste faible (5 %) bien que le pays soit le troisième exportateur de bovins vivants.
- L'Alberta est la province canadienne qui exporte le plus de bœuf alors que l'Ontario est la principale importatrice.
- Pour sa part, le Québec se distingue avec 94 % des exportations canadiennes de viande de veau et 63 % de la viande bovine transformée. Il s'agit d'une forte augmentation.
- En 2019, le Québec a abattu 96 % des veaux de grain et de lait du Canada, mais seulement 1 % des bovins adultes.
- Près de la moitié des bovins produits au Québec est vendue en dehors de la province alors que l'autre moitié, principalement (80 %) des veaux de lait et de grain (appelés « veaux lourds »), est achetée par les transformateurs du Québec.
- Plus de 80 % des bouvillons et des bovins de réforme produits au Québec sont abattus dans d'autres provinces ou États.
- Le Québec s'approvisionne principalement dans les autres provinces et à l'étranger; ses achats représentent 85 % du volume et 75 % de la valeur de sa consommation de viande bovine.
- L'ensemble de la filière des bovins de boucherie au Québec enregistre des ventes de 959 millions de dollars (M\$). Ces ventes génèrent des retombées économiques directes et indirectes de 629 M\$ en valeur ajoutée et plus de 7 600 emplois. La contribution économique la plus importante provient des fournisseurs d'intrants (345 M\$ en valeur ajoutée et environ 4 000 emplois).

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.....	i
FAITS SAILLANTS	ii
1. La consommation	1
1.1. La consommation mondiale : une croissance annuelle inférieure à 1 %.....	1
1.2. Les consommations canadienne et américaine	1
1.3. La consommation québécoise et Sa provenance.....	2
2. Les échanges commerciaux.....	4
2.1. Les échanges internationaux	4
2.2. Les échanges des États-Unis et du Canada	4
2.3. Les échanges commerciaux du Québec	5
3. La production : portrait des exploitations	7
3.1. Une baisse du nombre d'exploitations agricoles bovines et du nombre d'adhérents au programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles	7
3.2. L'évolution des cheptels en stock	8
3.3. Les approvisionnements et marchés pour la production bovine au Québec en 2018.....	11
4. La situation économique et financière des fermes bovines québécoises	13
4.1. La rentabilité des fermes bovines.....	13
4.2. L'évolution des prix.....	14
4.3. La santé financière.....	15
4.4. Le soutien de l'état.....	16
5. La transformation des bovins et des veaux au Québec	18
5.1. Les approvisionnements et le marché des produits de la transformation.....	18
5.2. L'abattage au Québec	18
5.3. Le désossage et la découpe au Québec.....	19
5.4. La charcuterie et la production de mets préparés.....	20
5.5. L'abattage hors Québec de bovins adultes produits ici	20
6. Les retombées économiques de la filière des bovins de boucherie en 2018	21
7. la recherche, l'innovation, les services-conseils et le développement durable	22
7.1. La recherche	22
7.2. Les innovations	22
7.3. Les futures priorités de recherche et d'innovation	22
7.4. Les services-conseils, le transfert technologique et l'agroenvironnement.....	23
7.5. Le développement durable	23
8. Les enjeux et défis.....	25
8.1. La baisse du cheptel bovin et les difficultés de compétitivité	25
8.2. Le Québec, premier en Amérique du Nord dans le secteur du veau lourd	25
8.3. L'efficacité technique des entreprises et la faible utilisation des services-conseils	25
8.4. La concentration et les difficultés de rentabilité du maillon de l'abattage.....	26
8.5. Une possibilité d'accroître l'autoapprovisionnement du québec et les retombées économiques.....	26
8.6. La concurrence des protéines d'origine végétale	27

LISTE DES TABLEAUX

Tableau I Consommation de viande de bœuf et de veau dans différents pays (en milliers de TEC*)	1
Tableau II Part relative des principales viandes, en kilogrammes vendus, chez les grands détaillants au Québec (viandes fraîches et congelées)	3
Tableau III Volume des exportations de viandes bovines fraîches et congelées pour les principaux pays exportateurs, des années 2015 à 2019.....	4
Tableau IV Valeur (en M\$) des exportations de viandes de bœuf et de veau, d'abats comestibles et de bovins vivants du Canada et des États-Unis entre les années 2015 et 2019	5
Tableau V Variation des échanges internationaux du secteur bovin québécois entre les années 2015 et 2019	6
Tableau VI Cheptels d'animaux de boucherie et de veaux lourds enregistrés au MAPAQ ainsi que pour les différents programmes d'ASRA de la FADQ entre les années 2015 et 2019	10
Tableau VII Provenance des recettes de marché selon le type de bovins et de veaux commercialisés par les producteurs du Québec en 2018	11
Tableau VIII Prix des différentes catégories de bovins, des années 2010 à 2019	15
Tableau IX Montant des paiements gouvernementaux (en M\$) aux secteurs des bovins et des veaux, pour la période 2015 à 2019*	17
Tableau X Montant des paiements gouvernementaux et des produits d'assurance pour le Canada et les provinces (en M\$), pour les années 2015 à 2019	17
Tableau XI Nombre de bovins adultes abattus au Québec entre les années 2015 et 2019.....	19
Tableau XII Nombre de veaux de lait et de grain (veaux lourds) abattus au Québec depuis l'année 2015.....	19
Tableau XIII Retombées économiques de la filière des bovins de boucherie et des circuits du bœuf, du veau lourd, des bovins laitiers et de la viande importée au Québec en 2018	21

LISTE DES FIGURES

Figure 1 – Consommation de viande bovine par personne au Canada et aux États-Unis, des années 2015 à 2019 (en kg, poids carcasse).....	2
Figure 2 – Part relative des principales viandes dans la consommation (en kg) par personne au Canada, moyennes pour les années 2010 à 2014 et 2015 à 2019	2
Figure 3 – Provenance de la viande bovine consommée au Québec en 2018 (commerce au détail alimentaire et réseau HRI*)	3
Figure 4 – Nombre de fermes vache-veau au MAPAQ et nombre d'adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « veaux d'embouche »	7
Figure 5 – Nombre de fermes de bouvillons au MAPAQ et nombre d'adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « bouvillons d'abattage ».....	7
Figure 6 – Nombre d'entreprises inscrites au MAPAQ et nombre d'adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour les secteurs « veaux de grain » et « veaux de lait », des années 2015 à 2019	8
Figure 7 – Nombre de vaches de boucherie au Canada, par province, des années 2010 à 2019	9
Figure 8 – Proportion de fermes vache-veau (à gauche) et du cheptel de vaches de boucherie (à droite) au Québec selon la taille du troupeau sur la base des données du MAPAQ.....	9
Figure 9 – Approvisionnement et marchés de la production bovine québécoise en 2018	12
Figure 10 – Proportion d'entreprises dont les revenus couvraient les dépenses dans les secteurs bovins, des années 2010 à 2018	13

Figure 11 – Répartition des entreprises de veaux d’embouche par tranche de revenus bruts selon le niveau de rentabilité, moyenne pour la période 2015-2018	13
Figure 12 – Répartition des entreprises de bouvillons par tranche de revenus bruts selon leur niveau de rentabilité, moyenne pour les années 2015-2018	14
Figure 13 – Répartition des entreprises de veaux de grain et de veaux de lait par tranche de revenus bruts selon leur niveau de rentabilité, moyenne pour les années 2015-2018.....	14
Figure 14 – Endettement des entreprises bovines, selon leur taille, moyenne pour les années 2015 à 2017.....	15
Figure 15 – Marge bénéficiaire (%) avec et sans paiements de programmes pour les entreprises bovines, selon leur taille, moyenne pour les années 2015 à 2017	16
Figure 16 – Rentabilité financière (%) avec et sans paiements de programmes pour les entreprises bovines, selon leur taille, moyenne pour les années 2015 à 2017	16
Figure 17 – Provenance et destination des viandes bovines transformées au Québec en 2018	18
Figure 18 – Nombre de bouvillons abattus dans les abattoirs fédéraux du Québec au cours des huit premiers mois des trois dernières années	20

1. LA CONSOMMATION

1.1. LA CONSOMMATION MONDIALE : UNE CROISSANCE ANNUELLE INFÉRIEURE À 1 %

Le bœuf est la troisième viande la plus consommée au monde, après la volaille et le porc. En 2020¹, la consommation de bœuf et de veau était estimée à 60 millions de tonnes équivalent-carcasse (TEC). Elle a progressé en moyenne de 0,8 % par année entre les années 2015 et 2019. Ce taux est toutefois moins élevé que la croissance annuelle de la population mondiale au cours de la même période, qui atteignait 1,1 %.

Les États-Unis sont les plus grands consommateurs de viande bovine, suivis de la Chine, du Brésil et de l'Union européenne. Durant la période étudiée, la croissance de la consommation a été plus vigoureuse en Chine et en Inde, où les taux de croissance ont été deux fois supérieurs à ceux des États-Unis ou du Canada (tableau I).

Tableau I
Consommation de viande de bœuf et de veau dans différents pays (en milliers de TEC*)

	2015	2016	2017	2018	2019	Évolution 2015-2019	TCAM** 2015-2019
États-Unis	11 275	11 676	12 052	12 181	12 408	10,0 %	2,4 %
Chine	6 808	6 873	7 236	7 808	8 826	29,6 %	6,7 %
Brésil	7 781	7 695	7 801	7 925	7 929	1,9 %	0,5 %
Union européenne	7 742	7 940	7 884	8 071	7 889	1,9 %	0,5 %
Inde	2 294	2 461	2 444	2 729	2 776	21,0 %	4,9 %
Argentine	2 534	2 441	2 557	2 568	2 379	-6,1 %	-1,6 %
Canada	908	963	988	1 014	1 030	13,5 %	3,2 %
Autres	18 291	16 138	16 175	16 361	16 349	-10,6 %	-2,8 %
Mondiale	57 633	56 187	57 137	58 657	59 586	3,4 %	0,8 %

Source : USDA, Foreign Agricultural Service, *Livestock and poultry: World markets and trade*, octobre 2020 et janvier 2021.

* TEC : tonnes équivalent-carcasse

** TCAM : taux de croissance annuel moyen

Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)², la croissance de la consommation mondiale de bœuf demeurera inférieure à 1 % par année pour la prochaine période quinquennale (des années 2020 à 2024). Elle sera surtout marquée dans les pays émergents, notamment le Brésil, le Pakistan, l'Afrique du Sud, le Vietnam et la Turquie, où les taux annuels pourraient atteindre 4,3 %, alors qu'elle pourrait stagner dans les économies plus développées. Cette situation est attribuable à l'accroissement des revenus disponibles dans la population moyenne de ces pays, alors que les préoccupations liées à l'environnement, à l'éthique et à la santé influencent à la baisse la consommation par habitant dans les pays développés.

1.2. LES CONSOMMATIONS CANADIENNE ET AMÉRICAINE³

Des années 2015 à 2019, la tendance lourde s'est poursuivie au Canada : la consommation de viande rouge par personne a diminué de 2,7 % (-1,3 kg) alors que pour l'ensemble des viandes⁴, la consommation a progressé de 1,4 % (+1,3 kg), grâce au poulet (+3,1 kg). La consommation de bœuf et de veau par personne au Canada est passée de 25,4 à 25,2 kg⁵. En comparaison, le consommateur américain mange plus de bœuf, mais moins de veau (figure 1).

1. <https://www.fas.usda.gov/data/livestock-and-poultry-world-markets-and-trade> Pakistan

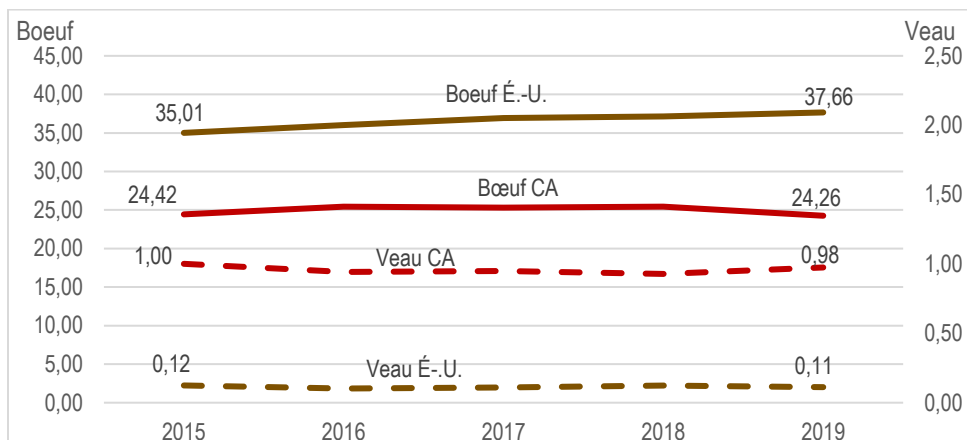
2. Source : OCDE, perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO pour les périodes 2019-2028 et 2020-2029.

3. En équivalent poids carcasse.

4. Bœuf, veau, porc, agneau et mouton, poulet, poule et dindon.

5. La consommation englobe la viande fraîche et transformée, par exemple la viande contenue dans un repas surgelé ou la viande sur une pizza.

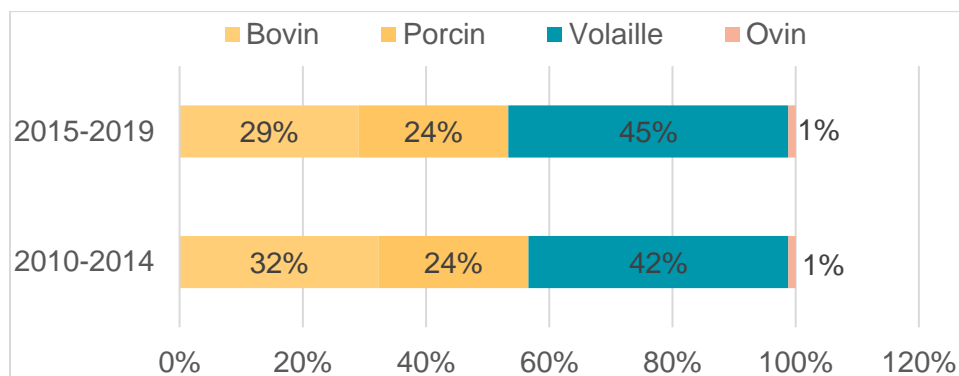
Figure 1 – Consommation de viande bovine par personne au Canada et aux États-Unis, des années 2015 à 2019 (en kg, poids carcasse)



Sources : USDA/Economic Research Service et Statistique Canada, tableau 32-10-0054-01; compilation du MAPAQ.

En 2019, la viande bovine (28,0 % des parts de consommation) se classait au deuxième rang des principales viandes consommées au Canada après la volaille (38,8 %), mais avant le porc (24,5 %). La figure 2 présente l'évolution de la part de la viande bovine dans l'ensemble des principales viandes consommées au cours des dix dernières années, selon une moyenne quinquennale.

Figure 2 – Part relative des principales viandes dans la consommation (en kg) par personne au Canada, moyennes pour les années 2010 à 2014 et 2015 à 2019



Source : Statistique Canada, tableau 32-10-0054-01; compilation du MAPAQ.

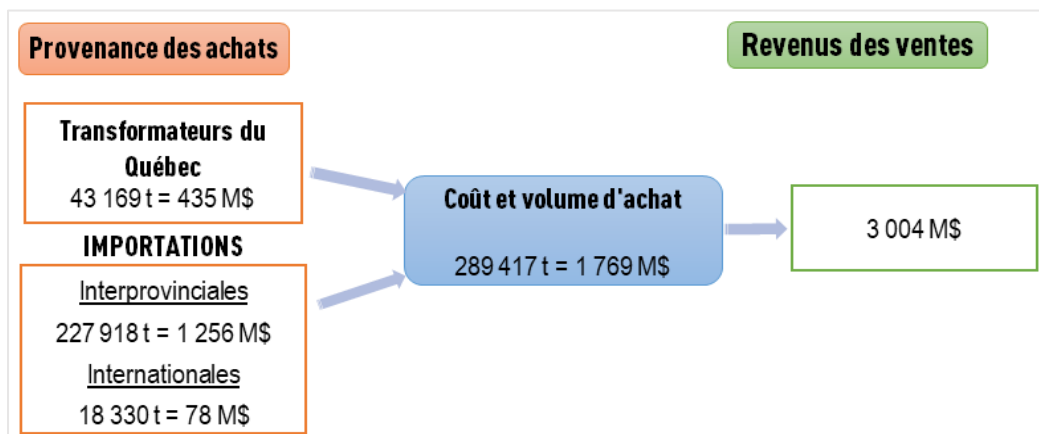
1.3. LA CONSOMMATION QUÉBÉCOISE ET SA PROVENANCE

La consommation est une statistique nationale qui n'est pas ventilée par province. Toutefois, en analysant les circuits de commercialisation de la viande de bœuf et de veau du Québec, il est possible d'estimer que la consommation québécoise par personne (34,5 kg en 2018) est de beaucoup supérieure à la moyenne canadienne (26,4 kg), comme c'était le cas pour l'estimation de l'année 2014⁶.

La production québécoise ne suffit toutefois pas à combler les besoins du Québec puisque 85 % de la consommation québécoise est comblée par des viandes bovines provenant des autres provinces (227 918 tonnes) et de l'étranger (18 330 tonnes). Toutefois, ces viandes représentent 75 % de la valeur des achats des distributeurs (figure 3).

6. *Monographie de l'industrie du bœuf et du veau au Québec*, gouvernement du Québec, 2015, ISBN : 978-2-550-74165-7.

Figure 3 – Provenance de la viande bovine consommée au Québec en 2018⁷ (commerce au détail alimentaire et réseau HRI*)



* HRI : services alimentaires du réseau de l'hôtellerie, de la restauration et des marchés institutionnels privés et publics
Sources : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec et compilation du MAPAQ.

L'analyse des ventes au détail chez les grands détaillants⁸ au Québec, des années 2014 à 2019, permet aussi de tirer certains constats :

- Au comptoir des viandes, en 2019, les Québécois achetaient plus de bœuf que toutes les autres viandes (tableau II). Le bœuf et le veau représentaient en moyenne 38,7 % du volume des ventes au comptoir des viandes. Ils étaient suivis de la volaille (35,2 %), du porc (24,3 %), de la viande ovine (0,3 %) et des autres viandes (1,5 %).
- Depuis l'année 2014, le bœuf a gagné des parts de vente alors que le veau et la plupart des autres viandes en ont perdu (tableau II).
- La viande hachée compte pour plus de la moitié des ventes de bœuf et de veau.

Tableau II

Part relative des principales viandes, en kilogrammes vendus, chez les grands détaillants au Québec (viandes fraîches et congelées)

	Bœuf	Poulet	Porc	Dinde	Veau	Agneau	Autres viandes fraîches	Total
Moyenne des parts de 2014 à 2016	32,4 %	33,1 %	25,3 %	4,7 %	2,1 %	0,4 %	1,9 %	100,0 %
Moyenne des parts de 2017 à 2019	36,8 %	30,9 %	24,4 %	4,2 %	1,8 %	0,3 %	1,5 %	100,0 %
Évolution des parts	↑	↓	↓	↓	↓	↓	↓	

Source : Nielsen, ventes au détail dans les grands magasins au Québec; compilation du MAPAQ.

7. Les résultats présentés dans les paragraphes suivants constituent une évaluation de ce système complexe. Il faut donc considérer qu'ils apportent un éclairage sur la dynamique du secteur plutôt que de s'attarder à leur valeur en dollars ou en volume près.

8. Il ne s'agit pas de la consommation au Québec. Ce sont les ventes au comptoir des viandes dans les supermarchés, les clubs-entrepôts, les magasins de marchandises générales (ex. : Hart ou Dollarama) et chez Walmart. Les magasins spécialisés (ex. : boucheries), les dépanneurs, les restaurants et les ventes directes au consommateur sont exclus.

2. LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

2.1. LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

En 2019, les exportations mondiales de viandes bovines (viandes fraîches et congelées et abats comestibles) s'élevaient à 12 millions de tonnes (Mt), et leur valeur se chiffrait à 74 milliards de dollars (G\$). En volume, la viande congelée (52 %) ainsi que les viandes fraîches et réfrigérées (33 %) étaient les principaux produits exportés dans le monde. Les viandes et abats comestibles de bovins ont aussi été exportés sous forme transformée (préparés ou en conserve) pour une valeur de 3,8 G\$ en 2019. En outre, les exportations de bœufs et de veaux vivants ont atteint 12 G\$.

Le Brésil, avec 22 % du volume mondial, a été le principal exportateur de viande bovine congelée tandis que les États-Unis étaient les principaux exportateurs de viandes bovines fraîches et réfrigérées (10 % du volume) et d'abats comestibles (15 %) (tableau III). Environ 65 % des exportations mondiales de viandes et d'abats transformés provenaient de l'Union européenne (44 %) et du Brésil (20 %). La part du Canada dans la valeur des exportations mondiales des différents produits du secteur bovin reste faible (5 %). Il est toutefois le troisième exportateur de bovins vivants derrière la France et l'Australie. Les principaux importateurs sont, en ordre d'importance, l'Union européenne, la Chine et les États-Unis.

Tableau III

Volume des exportations de viandes bovines fraîches et congelées pour les principaux pays exportateurs, des années 2015 à 2019

Type de produits	Année	Brésil	Inde	Australie	États-Unis	Argentine	Canada	Monde
Viandes congelées (milliers de tonnes)	2015	955	1 275	991	410	76	66	5 416
	2019	1 370	1 087	993	539	475	78	6 342
	TCAM* 2015-2019	9,4 %	-3,9 %	0,1 %	7,1 %	57,9 %	4,3 %	4,0 %
	Année	États-Unis	Pays-Bas	Australie	Canada	Irlande	Pologne	Monde
Viandes fraîches et réfrigérées (milliers de tonnes)	2015	310	381	325	214	263	286	3 640
	2019	429	427	310	308	291	273	4 073
	TCAM 2015-2019	8,4 %	2,9 %	-1,2 %	9,6 %	2,6 %	-1,1 %	2,8 %
	Année	États-Unis	Australie	Brésil	Hong Kong	Inde	Canada	Monde
Abats comestibles (milliers de tonnes)	2015	253	159	127	129	39	39	1 494
	2019	262	183	161	137	105	47	1 758
	TCAM 2015-2019	0,8 %	3,6 %	6,1 %	1,5 %	28,0 %	4,6 %	4,1 %
	Année	Brésil	Irlande	Allemagne	États-Unis	Pays-Bas	Canada	Monde
Viandes et abats transformés (milliers de tonnes)	2015	108	65	42	42	21	4	553
	2019	102	54	44	34	32	7	555
	TCAM 2015-2019	-1,4 %	-4,4 %	0,9 %	-4,7 %	10,6 %	17,6 %	0,1 %

* TCAM : taux de croissance annuel moyen

Sources : Global Trade Tracker; compilation du MAPAQ.

2.2. LES ÉCHANGES DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA

En 2019, les exportations canadiennes de bœuf s'élevaient à 4,5 G\$ comparativement à 10,9 G\$ pour les États-Unis. Elles sont principalement composées de viandes fraîches et réfrigérées (52 %) et de bovins vivants (29 %, pour un total de 723 319 têtes). Les Américains, quant à eux, exportent essentiellement des viandes fraîches et réfrigérées (43 %) et de la viande congelée (41 %) (tableau IV).

La valeur des exportations canadiennes de bœuf et de veau a augmenté de 13 % entre les années 2015 et 2019, une hausse moins élevée que l'augmentation de 54 % enregistrée durant la période 2010-2014. Il est à noter que le Québec exporte plus de viande de veau, de produits transformés de viandes et d'abats comestibles.

Tableau IV

Valeur (en M\$) des exportations de viandes de bœuf et de veau, d'abats comestibles et de bovins vivants du Canada et des États-Unis entre les années 2015 et 2019

Type de produits	Année	Alberta	Ontario	Québec	Canada	États-Unis
Viandes fraîches et réfrigérées	2015	1 140	281	60	1 482	3 391
	2019	1 791	468	71	2 333	4 521
	TCAM* 2015-2019	12,0 %	13,6 %	4,5 %	12,0 %	7,5 %
Viandes congelées	2015	364	74	24	463	3 220
	2019	432	83	25	548	4 521
	TCAM 2015-2019	4,4 %	2,9 %	1,0 %	4,3 %	8,9 %
Abats comestibles	2015	193,1	52,9	2,4	248,9	910,2
	2019	192,6	58,5	9,1	261,1	1 045,2
	TCAM 2015-2019	-0,1 %	2,5 %	39,5 %	1,2 %	3,5 %
Bovins vivants	Année	Alberta	Saskatchewan	Manitoba	Canada	États-Unis
	2015	608,4	499,3	209,7	1 757,2	126,0
	2019	770,8	178,1	144,8	1 298,8	349,0
	TCAM 2015-2019	6,1 %	-22,7 %	-8,8 %	-7,3 %	29,0 %

* TCAM : taux de croissance annuel moyen

Sources : Global Trade Tracker; compilation du MAPAQ.

La valeur des importations canadiennes de produits bovins s'élevait à 1,5 G\$ en 2019, une baisse de 8 % comparativement à l'année 2015. Les viandes fraîches et réfrigérées (46 %) et la viande congelée (20 %) sont les produits les plus importés au pays en 2019. En termes de valeur, l'Ontario recevait 70 % des importations canadiennes en 2019. Une grande partie de ces dernières étaient par la suite dirigées ailleurs au Canada. L'Ontario constitue la principale porte d'entrée des importations en provenance des États-Unis. L'Alberta vient au deuxième rang avec 11 % des importations canadiennes. Elle importe surtout des bovins vivants (87 %), dont des veaux d'embouche, pour approvisionner une partie des grands enclos d'engraissement de la province.

2.3. LES ÉCHANGES COMMERCIAUX DU QUÉBEC

En 2019, les exportations québécoises de produits bovins s'élevaient à 199 M\$: 38 % étaient composées de viande de bœuf, 29 %, de viande transformée, 18 %, de bovins vivants, 10 %, de viande de veau et 5 %, d'abats comestibles. Le Québec était le principal exportateur canadien de viande de veau (94 % des exportations canadiennes) et de viande bovine transformée (63 %), essentiellement pour le marché américain. Il faut souligner que la viande bovine exportée proviendrait surtout de l'usine de découpe de Cargill à Chambly, qui s'approvisionne en bovins abattus en Ontario.

Un fait notable est la forte augmentation des exportations de viande bovine transformée. Entre les années 2013 et 2019, ces dernières ont augmenté de 520 % en valeur (plus de 49 M\$) et de 200 % en volume (plus de 3 Mt). Le prix moyen est passé de 6,4 \$/kg en 2013 à 13,2 \$/kg en 2019. De plus, les exportations d'abats comestibles ont également connu une hausse considérable en termes de valeur (40,1 % par an) et de volume (47,7 % par an) entre les années 2015 et 2019 (tableau V). Quant aux exportations de viande de veau, leur volume a augmenté à un rythme moyen de 5,9 % par an, malgré un recul de 44 % en 2018-2019.

Pour les bovins vivants, les exportations ont diminué de 73 % en valeur et de 56 % en nombre de têtes (37 206 en 2019) entre les années 2015 et 2019 à cause de l'arrêt quasi complet des achats de bouvillons par JBS (Pennsylvanie) en 2017. Ces exportations ont ensuite été redirigées vers Cargill à Guelph en Ontario. Par ailleurs, les volumes des importations québécoises de viandes de bœuf et de veau ont respectivement diminué de 20,6 % par an et de 11,3 % par an durant la période 2015-2019. L'explication la plus probable est que les données sur l'exportation de bouvillons vers JBS en Pennsylvanie ont été remplacées par des chiffres de ventes intérieures canadiennes, étant donné que Cargill abat des bouvillons du Québec en Ontario et ramène certaines parties à son usine de Chambly pour la découpe. Donc, au lieu d'être importée directement des États-Unis, notre viande de bœuf provient de l'Ontario, le principal acheteur de bouvillons au Québec et la principale province importatrice du Canada.

Tableau V
Variation des échanges internationaux du secteur bovin québécois entre les années 2015 et 2019

		Année	Viande de bœuf	Viande de veau	Abats comestibles	Bovins vivants	Viande et abats transformés
Exportations	Valeur (milliers de dollars)	2015	62 933	20 906	2 366	134 130	36 296
		2019	75 435	20 765	9 107	35 705	58 136
		TCAM* 2015-2019	4,6 %	-0,2 %	40,1 %	-28,2 %	12,5 %
	Volume (tonnes); nombre de têtes pour bovins vivants	2015	7 121	1 745	742	84 716	3 436
		2019	7 032	2 197	3 527	37 206	4 420
		TCAM 2015-2019	-0,3 %	5,9 %	47,7 %	-18,6 %	6,5 %
Importations	Valeur (milliers de dollars)	2015	100 421	13 678	18	9 166	1 632
		2019	44 226	9 822	58	3 380	1 700
		TCAM 2015-2019	-18,5 %	-7,9 %	34,5 %	-22,1 %	1,0 %
	Volume (tonnes); nombre de têtes pour bovins vivants	2015	19 301	2 764	4	16 815	169
		2019	7 669	1 711	6	3 606	268
		TCAM 2015-2019	-20,6 %	-11,3 %	7,6 %	-31,9 %	12,2 %

* TCAM : taux de croissance annuel moyen

Sources : Global Trade Tracker; compilation du MAPAQ.

3. LA PRODUCTION : PORTRAIT DES EXPLOITATIONS

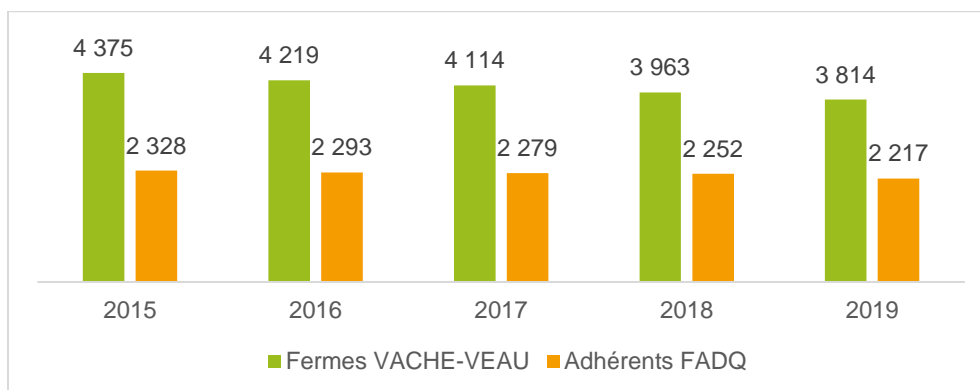
3.1. UNE BAISSÉ DU NOMBRE D'EXPLOITATIONS AGRICOLES BOVINES ET DU NOMBRE D'ADHÉRENTS AU PROGRAMME D'ASSURANCE STABILISATION DES REVENUS AGRICOLES

3.1.1. Les bovins de boucherie : diminution de 3,0 % par année ou de 555 fermes en 4 ans

Le nombre d'exploitations agricoles dans les secteurs des veaux d'emboche et des bouvillons d'abattage (semi-finition et finition) a diminué de 3,4 % et de 3,6 % par année respectivement durant la période 2015-2019 (figures 4 et 5). Cela représente la disparition de 555 fermes de bovins de boucherie en 4 ans (4 896 par rapport à 4 341). Par ailleurs, en 2019, la grande majorité des exploitations (86 % ou 3 713 fermes) tirait un revenu des bovins de boucherie alors que ces derniers constituaient l'activité principale des deux tiers des fermes (2 823 fermes). Au MAPAQ, toutes les exploitations agricoles qui possédaient au moins un bovin de boucherie ont été considérées.

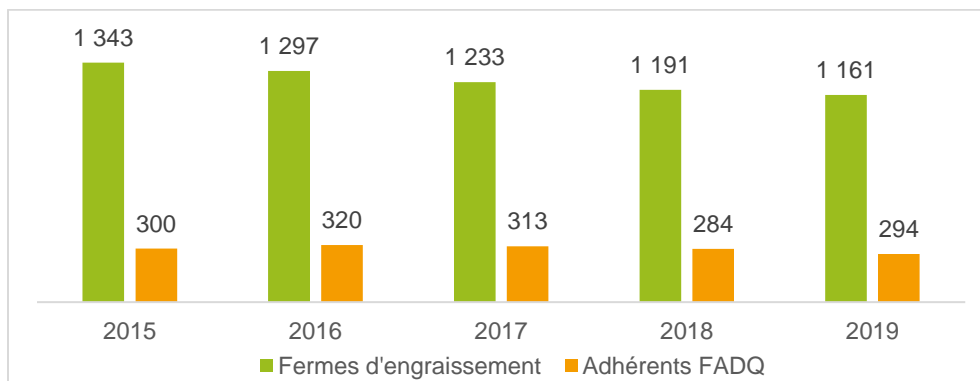
Les données de La Financière agricole du Québec (FADQ) corroborent cette tendance à la baisse : diminution de 1,2 % par année des adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) pour le produit « veaux d'emboche » et de 0,5 % pour le produit « bouvillons d'abattage » (figures 4 et 5). Ces baisses sont donc moins élevées que celles que l'on a observées durant la période 2009-2014, autant pour les secteurs vache-veau (-41 % ou -8,2 % par année) que bouvillons (-35 % ou -7,0 % par année). Des minimums de production sont imposés pour ces programmes d'ASRA de la FADQ, soit 2 092 kg vendus pour le produit « veaux d'emboche » et 7 802 kg pour le produit « bouvillons d'abattage » ou 680 kg si l'adhérent est déjà assuré pour le veau d'emboche.

Figure 4 – Nombre de fermes vache-veau au MAPAQ et nombre d'adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « veaux d'emboche »



Sources : fiches d'enregistrement du MAPAQ et statistiques de la FADQ.

Figure 5 – Nombre de fermes de bouvillons au MAPAQ et nombre d'adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « bouvillons d'abattage »

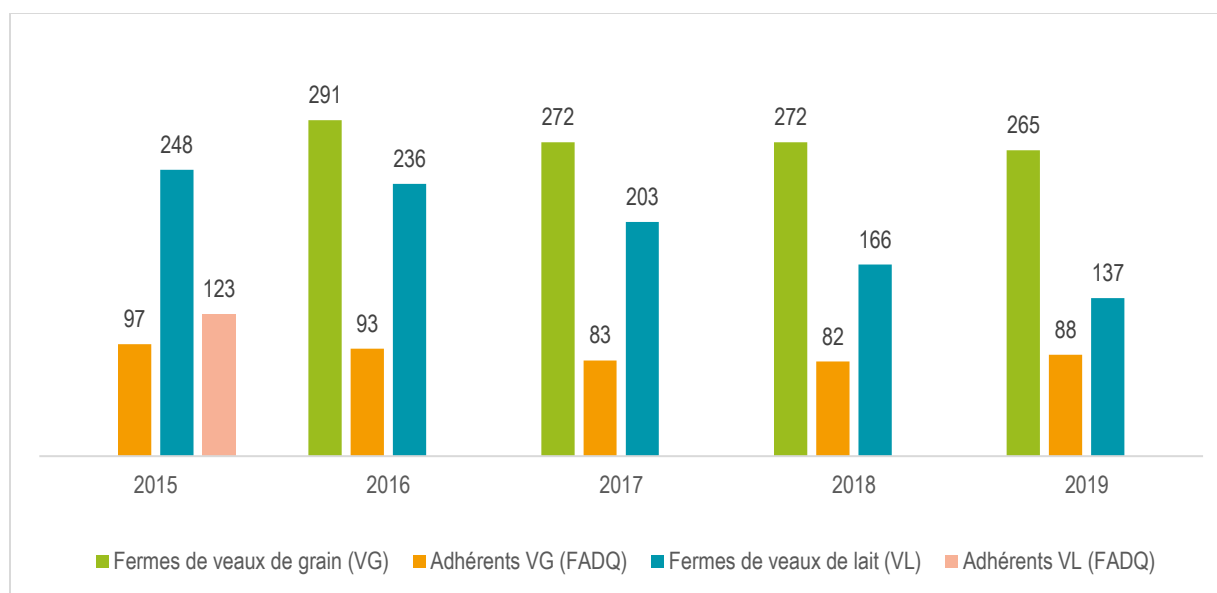


Sources : fiches d'enregistrement du MAPAQ et statistiques de la FADQ.

3.1.2. Les veaux lourds : baisse du nombre d'exploitations de veaux de lait

Selon les fiches d'enregistrement du MAPAQ, le nombre d'exploitations agricoles produisant des veaux de grain était en baisse de 3,1 % annuellement entre les années 2016⁹ et 2019 (figure 6). Le nombre d'adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « veaux de grain » a diminué aussi de 2,1 % par année durant la période 2015-2019. Dans le secteur « veaux de lait », la baisse du nombre d'exploitations agricoles est encore plus accentuée, soit 121 fermes en 4 ans, ce qui correspond à un taux de décroissance annuel de 13,8 % entre les années 2015 et 2019. Il faut rappeler que l'année 2015 a été la dernière année de couverture du produit « veaux de lait » par le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles. En 2019, le veau lourd (veaux de grain ou de lait) constituait l'activité principale de la majorité (58 %) des exploitations répertoriées alors que 76 % d'entre elles tiraient un revenu de cette production. Le minimum assurable chaque année est de 50 veaux de grain.

Figure 6 – Nombre d'entreprises inscrites au MAPAQ et nombre d'adhérents au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour les secteurs « veaux de grain » et « veaux de lait », des années 2015 à 2019



Sources : fiches d'enregistrement du MAPAQ et statistiques de la FADQ.

3.2. L'ÉVOLUTION DES CHEPTELS EN STOCK

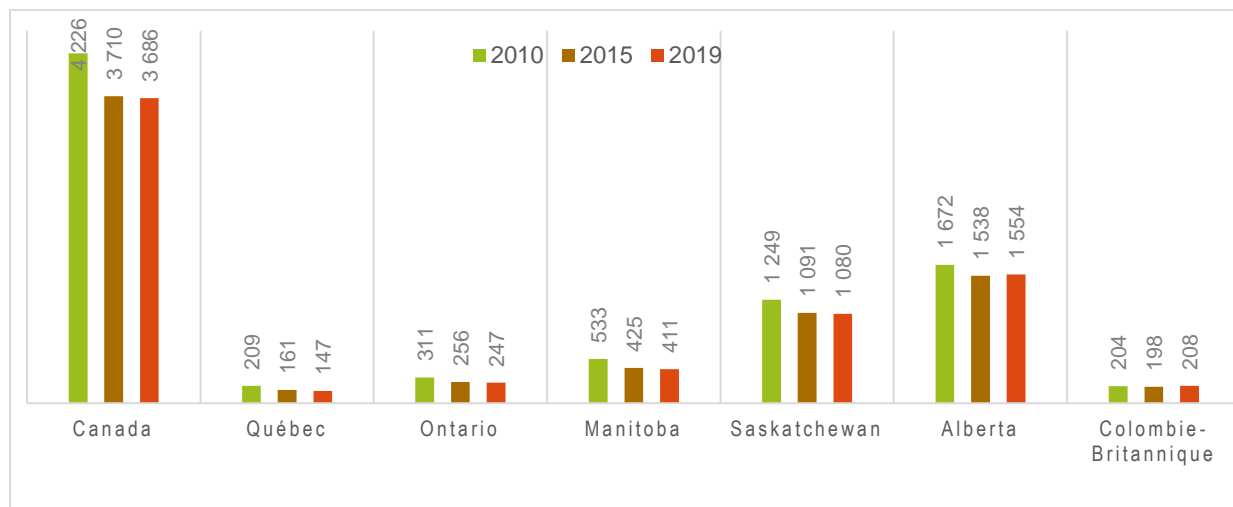
3.2.1. Le cheptel vache-veau au Québec, au Canada et aux États-Unis

Selon les données des fiches d'enregistrement du MAPAQ, 3 814 exploitations agricoles déclaraient posséder 155 952 vaches de boucherie en 2019. Parmi elles, 3 196 ont produit 114 770 veaux d'embouche et ont tiré un revenu de cette production.

Selon Statistique Canada, en 2019, le Québec possédait 4,0 % du cheptel canadien de vaches de boucherie (146 700 sur 3,685 8 millions) par rapport à 4,3 % en 2015 et à 4,9 % en 2010. Par ailleurs, plus de 82 % du cheptel se trouvait dans les prairies canadiennes, soit en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba (figure 7). À titre comparatif, le cheptel canadien représentait alors 11,63 % du cheptel américain, qui comptait 31,69 millions de vaches.

9. Pour le secteur « veaux de grain », l'année 2015 n'a pas été considérée puisque les données des fiches d'enregistrement du MAPAQ étaient incomplètes.

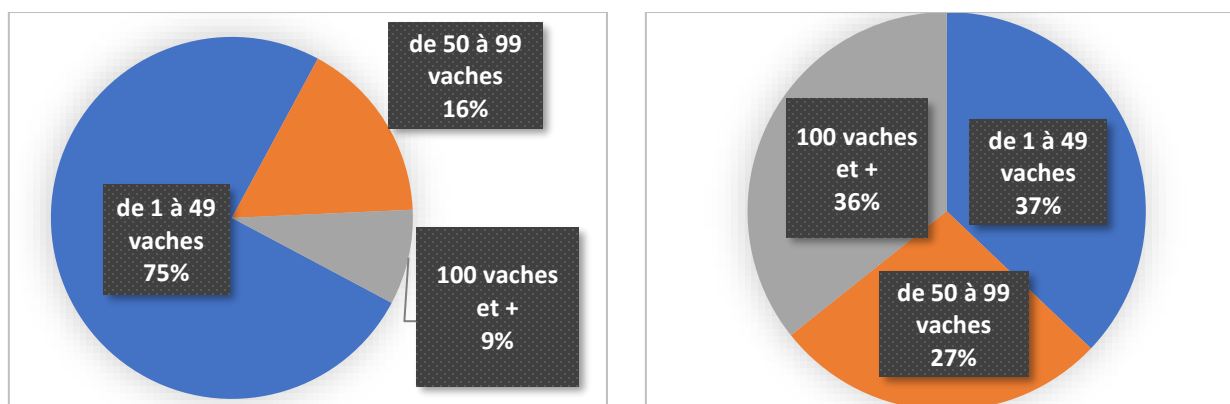
Figure 7 – Nombre de vaches de boucherie au Canada, par province, des années 2010 à 2019



Source : Statistique Canada, tableau 32-10-0130-01, *Nombre de bovins, selon la classe et le type d'exploitation agricole (x 1 000)*.

Ici comme ailleurs en Amérique du Nord, les fermes vache-veau sont habituellement de petite taille. Au Québec, la moyenne est de 41 vaches par exploitation agricole pour la période étudiée. Les trois quarts des exploitations possèdent moins de 50 vaches et 20 %, moins de 10 vaches. À l'autre bout du spectre, selon les données du MAPAQ, 8,5 % des fermes possèdent 36 % du cheptel québécois avec 100 vaches et plus par entreprise (figure 8).

Figure 8 – Proportion de fermes vache-veau (à gauche) et du cheptel de vaches de boucherie (à droite) au Québec selon la taille du troupeau sur la base des données du MAPAQ



3.2.2. La stabilité du cheptel de vaches de boucherie assuré par le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « veaux d'embouche »

Selon les données d'enregistrement du MAPAQ, le cheptel vache-veau diminue de 3,5 % par année. Toutefois, le nombre de vaches de boucherie couvertes par le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « veaux d'embouche » est relativement stable (-0,2 %). Il atteignait autour de 135 000 têtes entre les années 2015 et 2019 (tableau VI) contrairement à la chute de 7 % par année pour la période 2009-2014. Le cheptel moyen par adhérent à l'ASRA est passé de 58,2 à 60,6 vaches de boucherie entre les années 2015 et 2019. De plus, une amélioration de l'efficacité technique des entreprises vache-veau est perceptible grâce au ratio « veau produit par vache » et à une augmentation du poids des veaux. Cette croissance des cheptels couplée à des améliorations de productivité des fermes entraîne une augmentation du nombre de kilogrammes de veaux d'embouche produits par ferme de 2,2 % par année (tableau VI).

3.2.3. Le cheptel d'engraissement : hausse de la semi-finition et baisse de la finition

Selon les données des fiches d'enregistrement du MAPAQ, le nombre de bouvillons en semi-finition a augmenté de 3,0 % par année entre les années 2015 et 2019. À l'opposé, une baisse de 6,3 % est observée dans le cheptel des fermes spécialisées en finition (tableau VI).

Toutefois, avec des fluctuations annuelles importantes, le nombre de bouvillons couverts par le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles pour le produit « bouvillons d'abattage » était en baisse de 2,4 % par année durant la période 2015-2019. Il s'agit d'une diminution moins importante que la décroissance annuelle de 7,8 % entre les années 2009 et 2014. Malgré cette baisse, le nombre total de kilogrammes de bouvillons assurés est relativement stable (aux alentours de 32,5 millions par année). Cette situation est principalement attribuable à une hausse du poids de vente des bouvillons de 1,1 % par année qui engendre une augmentation de la production de kilogrammes de bouvillons par ferme de 0,5 % annuellement (tableau VI).

Tableau VI
Cheptels d'animaux de boucherie et de veaux lourds enregistrés au MAPAQ ainsi que pour les différents programmes d'ASRA de la FADQ entre les années 2015 et 2019

	2015	2016	2017	2018	2019	TCAM*
1. Vaches de boucherie						
Vaches enregistrées au MAPAQ	180 206	174 369	169 060	161 908	155 952	-3,5 %
Vaches par entreprise (MAPAQ)	41,2	41,3	41,1	40,9	40,9	stable
Vaches assurées (FADQ)	135 447	134 251	134 840	136 200	134 249	-0,2 %
Vaches par entreprise (FADQ)	58,2	58,5	59,2	60,5	60,6	1,0 %
Veau produit par vache	0,79	0,79	0,83	0,83	0,83	1,2 %
Poids moyen de vente (kg)	304	304	312	312	312	0,7 %
Kilogrammes de veaux vendus par adhérent	11 335	12 062	12 212	12 062	12 373	2,2 %
2. Bouvillons d'abattage (BA)						
Bouvillons en semi-finition (MAPAQ)	40 116	39 537	42 557	44 208	45 085	3,0 %
Bouvillons en finition (MAPAQ)	89 715	84 624	74 691	73 345	69 171	-6,3 %
Bouvillons assurés (FADQ)	100 848	130 025	92 262	92 072	91 511	-2,4 %
Poids moyen de vente	660,2	660,2	689,5	689,5	689,5	1,1 %
Kilogrammes de BA vendus par adhérent	108 411	131 041	104 642	115 090	110 498	0,5 %
3. Veaux de grain (VG)						
VG en pouponnière (MAPAQ)**	6 442**	24 945	24 053	28 511	28 758	4,9 %**
VG en finition (MAPAQ)**	10 875**	31 045	33 431	41 300	43 228	11,7 %**
VG assurés (FADQ)	50 983	63 394	61 895	61 707	65 497	6,5 %
VG vendus par adhérent (FADQ)	526	682	746	753	744	9,1 %
4. Veaux de lait (VL)						
Veaux de lait (MAPAQ)	69 690	69 276	62 554	68 183	62 850	-2,5 %
VL assurés (FADQ)***	134 363	s.o.***	s.o.***	s.o.***	s.o.***	s.o.***
VL vendus par adhérent (FADQ)	1 092					

* TCAM : taux de croissance annuel moyen

** Pour le veau de grain, l'année 2015 n'a pas été considérée, car le nombre d'exploitations était incomplet et les pourcentages sont calculés des années 2016 à 2019.

*** Le secteur du veau de lait n'est plus couvert par l'assurance stabilisation des revenus agricoles depuis l'année 2016.

Sources : fiches d'enregistrement du MAPAQ, décembre 2019, et statistiques de la FADQ.

3.2.4. Les cheptels de veaux lourds : hausse des veaux de grain et baisse des veaux de lait

Les données d'enregistrement au MAPAQ indiquent que le cheptel de veaux de grain dans les pouponnières et les installations de finition a connu une hausse moyenne de 9,5 % par année entre les années 2016 et 2019. Le nombre total de veaux de grain couverts par l'ASRA montre aussi une hausse annuelle de 6,5 % entre les années 2015 et 2019 (tableau VI) contrairement à une diminution de 4,8 % par année au cours de la période 2009-2014. Globalement, selon les données de la FADQ, les entreprises de veaux de grain ont accru, pour la période étudiée, leur productivité annuelle de 9,1 % pour ce qui est du nombre moyen de têtes produites par adhérent (tableau VI).

Toujours selon les données du MAPAQ, la tendance s'inverse du côté du cheptel de veaux de lait, qui a baissé en moyenne de 2,5 % par année entre les années 2015 et 2019, une diminution plus importante que durant la période 2009-2014 (-1 % par année). Il est également possible que des exploitations spécialisées dans les deux productions aient converti une partie de leur production de veaux de lait en veaux de grain après l'année 2015, soit l'année durant laquelle les veaux de lait ont cessé d'être couverts par l'ASRA.

3.3. LES APPROVISIONNEMENTS ET MARCHÉS POUR LA PRODUCTION BOVINE AU QUÉBEC EN 2018¹⁰

Près de 405 000 bovins et veaux ont été commercialisés en 2018 au Québec. L'ensemble de cette production a rapporté aux producteurs des revenus de 770 M\$ en provenance de différentes sources (figure 9), dont 244 M\$ provenant de ventes interprovinciales surtout en Ontario et 30 M\$ aux États-Unis. Près de la moitié des animaux produits (48,5 % ou 196 500 têtes) sont vendus en dehors du Québec (tableau VII), principalement des bouvillons d'abattage (76 470 têtes) et des bovins de réforme (72 200 têtes), ce qui représente 80 % des ventes (219 M\$).

L'autre moitié des animaux produits (51,5 % ou 208 500 têtes) a été vendue aux transformateurs québécois pour une valeur de 210 M\$ (tableau VII et figure 9). Cette somme correspond à 27 % du total des revenus. Ces animaux abattus au Québec sont principalement des veaux de lait (95 667 têtes) et des veaux de grain (70 216 têtes) qui représentent 77,6 % des ventes (163 M\$).

Tableau VII

Provenance des recettes de marché selon le type de bovins et de veaux commercialisés par les producteurs du Québec en 2018

		BOVINS			VEAUX				
		De réforme	D'abat-tage	Semi-finis	D'embou-che	De grain	De lait	Laitiers	TOTAL
Recettes de marché (M\$)		70	194	24	22	62	112	0,2	484
Nombre total de têtes		92 649	90 637	20 723	23 640	70 216	104 821	2 314	405 000
Ventes internationales	M\$	18	2	-	-	-	10	-	30
	Têtes	19 616	1 107				9 154		29 877
Ventes interprovinciales	M\$	37	162	22	22	-	-	0,1	244
	Têtes	52 584	75 363	15 693	22 634			302	166 576
Ventes aux abattoirs du Québec	M\$	15	30	2	0,02	62	101	0,1	210
	Têtes	20 449	14 167	5 030	1 006	70 216	95 667	2 012	208 547

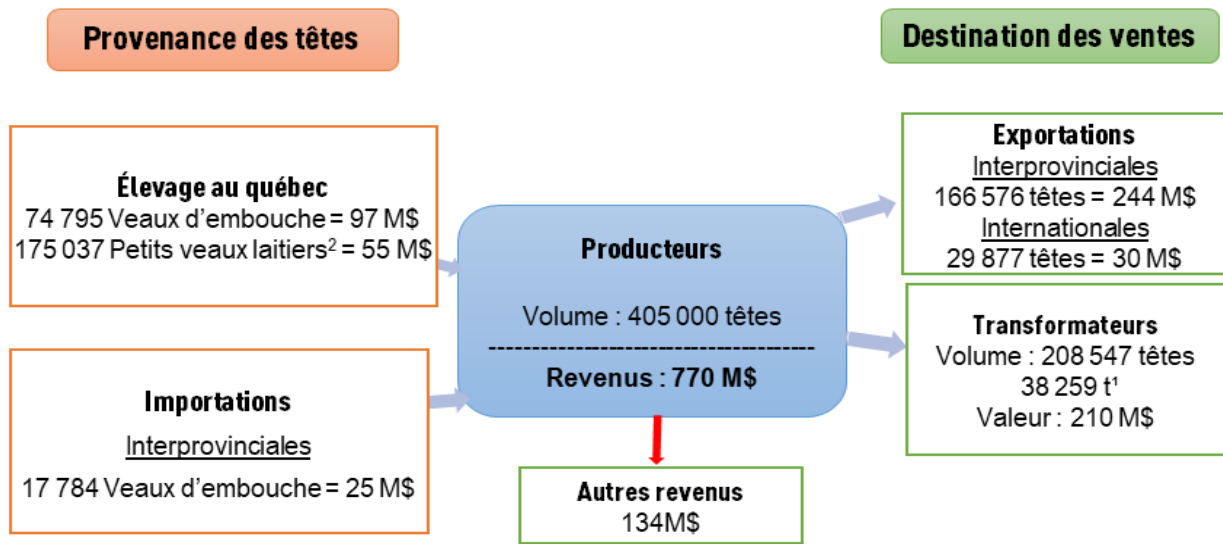
Note : l'arrondissement des données peut faire en sorte que la somme des parties soit différente du total.

Sources : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec et compilation du MAPAQ.

10. Les résultats présentés dans les paragraphes suivants constituent une évaluation de ce système complexe. Il faut donc considérer qu'ils apportent un éclairage sur la dynamique du secteur plutôt que de s'attarder à leur valeur en dollars ou en volume près.

Une troisième source de revenus est la vente d'animaux entre fermes, dont la valeur se chiffre à 152 M\$. De ce montant, 97 M\$ correspondent à la vente d'environ 75 000 veaux d'embouche pour les enclos d'engraissement. Les 55 M\$ restants proviennent de la vente de 175 000 petits veaux laitiers et veaux de grain sevrés qui sont engraisés comme veaux lourds (veaux de grain ou de lait). Enfin, d'autres revenus évalués à 134 M\$ comprennent notamment les paiements gouvernementaux (81 M\$) ainsi que les ventes de cultures et le travail à forfait (53 M\$).

Figure 9 – Approvisionnement et marchés de la production bovine québécoise en 2018¹¹



¹ Tonnes de carcasses froides

² Les transactions de veaux de grain sevrés entre fermes sont incluses dans celles des petits veaux laitiers.

Sources : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec et compilation du MAPAQ.

11. Les résultats présentés dans les paragraphes suivants constituent une évaluation de ce système complexe. Il faut donc considérer qu'ils apportent un éclairage sur la dynamique du secteur plutôt que de s'attarder à leur valeur en dollars ou en volume près.

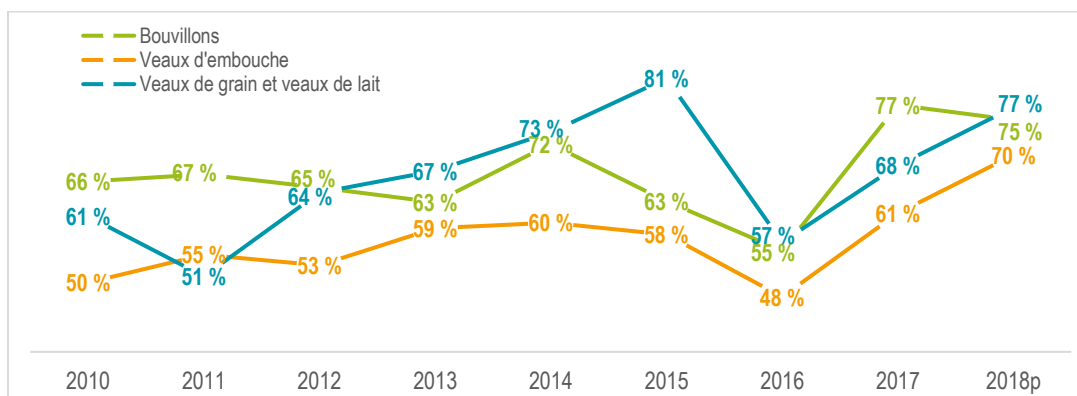
4. LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DES FERMES BOVINES QUÉBÉCOISES

4.1. LA RENTABILITÉ DES FERMES BOVINES¹²

4.1.1. La rentabilité globale

Les fermes qui bénéficiaient¹³ du programme Agri-stabilité ont amélioré leur rentabilité entre les années 2010 et 2018, à l'exception de l'année 2016 (figure 10), qui a été marquée par une baisse conjoncturelle des prix (tableau VIII) et des ventes pour toutes les productions de bœuf et de veau. Les entreprises de veaux d'embouche ont connu la croissance la plus notable entre les années 2010 et 2018. En ce qui concerne le veau de grain et le veau de lait, la proportion d'entreprises rentables a augmenté jusqu'en 2015. La situation s'est améliorée en 2018 alors que pour de 70 % à 77 % des producteurs bovins, leurs revenus couvraient leurs dépenses.

Figure 10 – Proportion d'entreprises dont les revenus couvraient les dépenses dans les secteurs bovins, des années 2010 à 2018

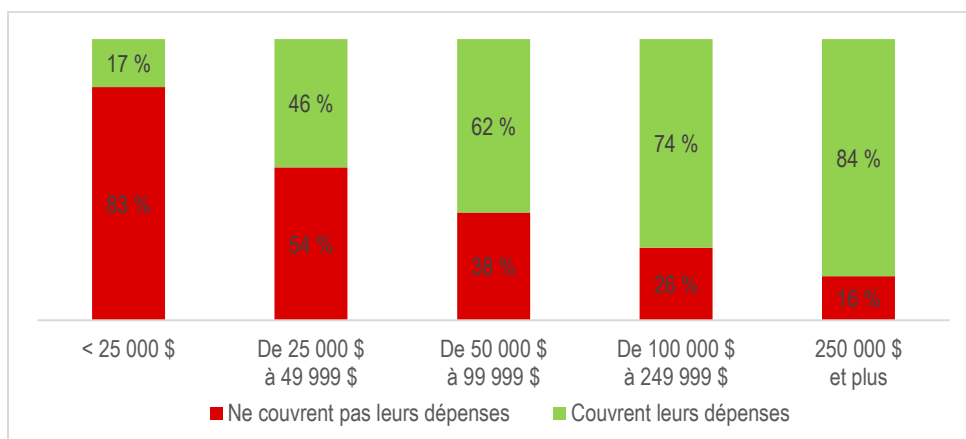


Source : base de données du programme Agri-stabilité, FADQ; compilation du MAPAQ.

4.1.2. La rentabilité selon le revenu brut¹⁴

Les producteurs de veaux d'embouche qui participent au programme Agri-stabilité se situent majoritairement dans les tranches de revenus agricoles bruts de 250 000 \$ et moins. En règle générale, plus grande est la ferme, meilleur est son potentiel de rentabilité, comme le montre la figure 11.

Figure 11 – Répartition des entreprises de veaux d'embouche par tranche de revenus bruts selon le niveau de rentabilité, moyenne pour la période 2015-2018



Source : base de données du programme Agri-stabilité, FADQ; compilation du MAPAQ.

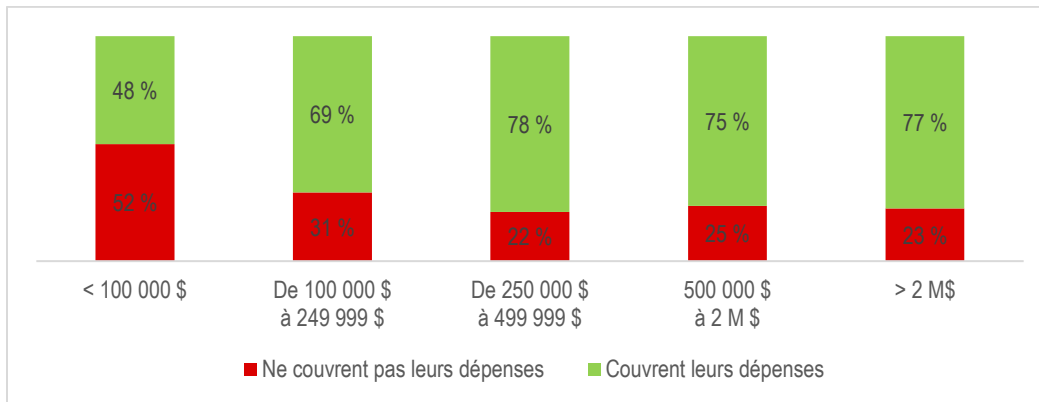
12. La rentabilité est calculée à partir des données globales des entreprises.

13. Entre les années 2010 et 2017, le nombre de bénéficiaires du programme Agri-stabilité provenant des secteurs des veaux d'embouche, des bouvillons ainsi que des veaux de grain et de lait a diminué de 45 %.

14. Les calculs ont été effectués à partir de données provenant du programme Agri-stabilité.

Pour ce qui est des producteurs de bouvillons, plus de 75 % parviennent à supporter leurs dépenses lorsque leurs revenus agricoles bruts sont supérieurs à 250 000 \$. À noter que la majorité de ces fermes génèrent moins de 500 000 \$ de revenus et qu'une trentaine d'entreprises de bouvillons ont rapporté plus de 2 M\$ de revenus bruts durant la période 2015-2018 (figure 12).

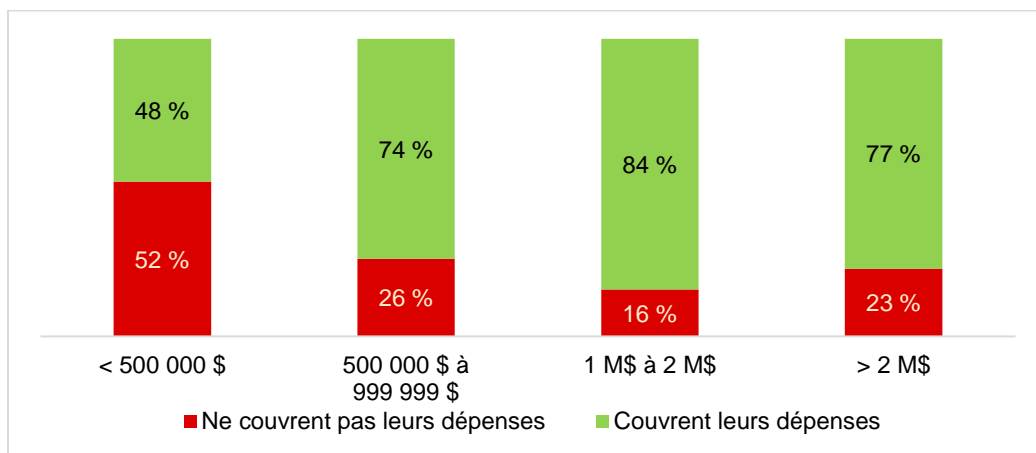
Figure 12 – Répartition des entreprises de bouvillons par tranche de revenus bruts selon leur niveau de rentabilité, moyenne pour les années 2015-2018



Source : base de données du programme Agri-stabilité, FADQ; compilation du MAPAQ.

La majorité des entreprises de veaux de grain et de veaux de lait génèrent, quant à elles, des revenus agricoles bruts supérieurs à 500 000 \$. Leurs revenus couvrent donc plus facilement leurs dépenses que les fermes qui ont un revenu agricole brut inférieur à cette somme (figure 13).

Figure 13 – Répartition des entreprises de veaux de grain et de veaux de lait par tranche de revenus bruts selon leur niveau de rentabilité, moyenne pour les années 2015-2018



Source : base de données du programme Agri-stabilité, FADQ; compilation du MAPAQ.

4.2. L'ÉVOLUTION DES PRIX

Entre les années 2010 et 2019, les prix de vente dans le secteur bovin ont augmenté de 61 % pour le bouvillon et le veau d'embouche, de 74 % pour le veau de lait et de 22 % pour le veau de grain. L'année 2016 fait toutefois exception puisque les prix ont alors diminué de 27 % pour les veaux d'embouche et de 19 % pour les bouvillons, après une hausse phénoménale de plus de 80 % et 50 % respectivement durant la période 2014-2015 (tableau VIII).

Une conjonction de plusieurs hypothèses explique ces hausses majeures et le redressement soudain en 2016. Parmi celles-ci, il y a notamment :

- les fluctuations du prix du maïs-grain, qui est très demandé pour la fabrication des bioproduits comme l'éthanol;
- le cheptel américain particulièrement bas en 2014 et la forte demande pour la viande de bœuf accompagnée d'une économie florissante; le cycle du bœuf avec la reconstruction accélérée du cheptel américain de vaches de boucherie à la suite de la flambée des prix a privé le secteur de l'abattage aux États-Unis de plus de 1,8 million de taures en 2015-2016. Cette situation a eu un effet majeur sur l'offre et la demande de bouvillons d'abattage en Amérique du Nord. En effet, selon Statistique Canada, 832 000 vaches de boucherie se sont ajoutées au cheptel américain en 2015 et plus d'un million en 2016 alors qu'au Canada, le cheptel a perdu 33 300 vaches durant ces deux années.

Dans le secteur des veaux de grain, les prix ont chuté de 19 % en 2016 pour se maintenir durant deux ans et diminuer à nouveau de 14 % en 2019. Du côté du secteur des veaux de lait, les prix ont dégringolé de 21 % en 2016 et de 10 % en 2017 pour ensuite se maintenir jusqu'en 2019 (tableau VIII).

Tableau VIII
Prix des différentes catégories de bovins, des années 2010 à 2019

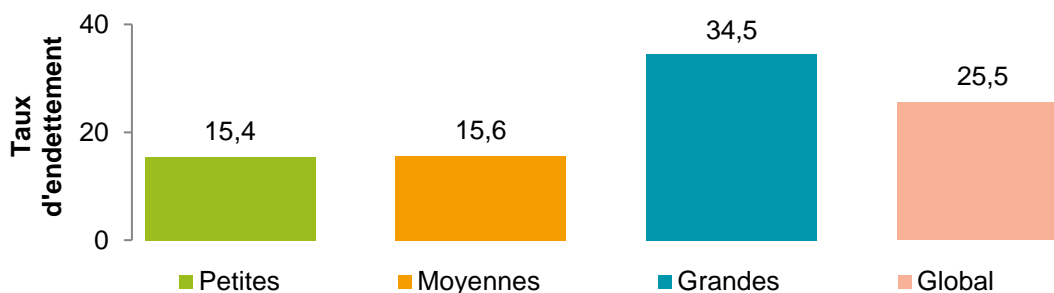
	Veaux de grain		Veaux de lait		Veaux d'embouche		Bouvillons	
	\$/100 kg de carcasse				\$/100 kg de poids vif			
2010	385,65		520,40		247,23		192,68	
2011	444,83	(15 %)	614,50	(18 %)	296,65	(20 %)	227,47	(18 %)
2012	432,61	(-3 %)	764,66	(24 %)	320,35	(8 %)	252,24	(11 %)
2013	467,53	(8 %)	753,02	(-2 %)	317,07	(-1 %)	266,49	(6 %)
2014	578,10	(24 %)	907,79	(21 %)	485,55	(53 %)	321,10	(20 %)
2015	698,07	(21 %)	1 224,75	(35 %)	575,41	(19 %)	399,03	(24 %)
2016	568,62	(-19 %)	967,82	(-21 %)	417,45	(-27 %)	324,54	(-19 %)
2017	556,03	(-2 %)	871,73	(-10 %)	417,18	(0 %)	314,16	(-3 %)
2018	544,07	(-2 %)	884,86	(+2 %)	414,71	(-1 %)	309,71	(-1 %)
2019	468,81	(-14 %)	903,42	(+2 %)	396,83	(-4 %)	310,37	(0 %)

Sources : La Financière agricole du Québec et Producteurs de bovins du Québec.

4.3. LA SANTÉ FINANCIÈRE

Les ratios suivants ont été calculés à partir des données de l'Enquête financière sur les fermes de Statistique Canada¹⁵ pour la période 2015-2017. Le taux moyen d'endettement des entreprises est de 25,5 %, mais il est deux fois plus élevé pour les entreprises de grande taille (figure 14). Toutefois, ces dernières sont en meilleure santé financière que les entreprises de plus petite taille (figure 16).

Figure 14 – Endettement des entreprises bovines, selon leur taille, moyenne pour les années 2015 à 2017

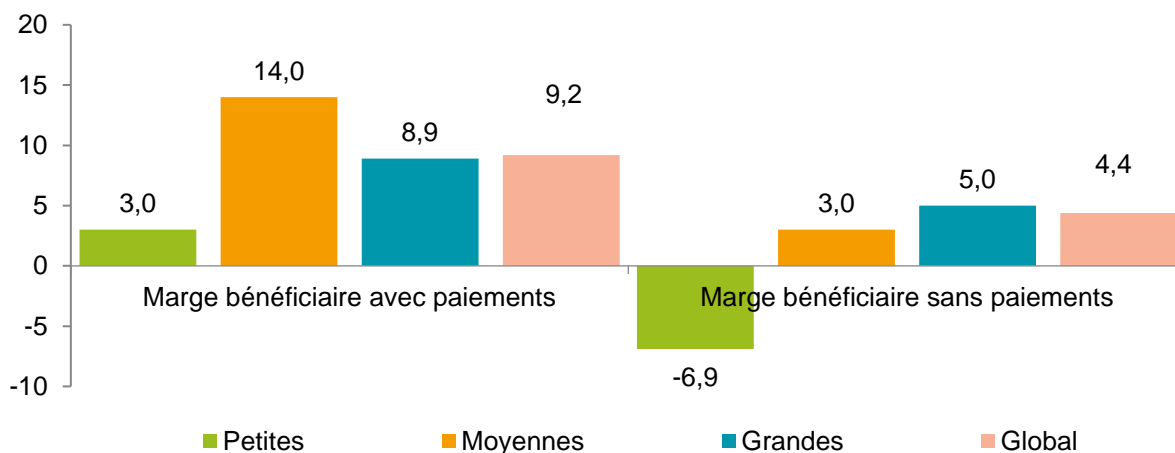


Source : Statistique Canada, Enquête financière sur les fermes, données pour la période 2015-2017.

15. Les ratios ont été calculés à partir de données provenant de l'Enquête financière sur les fermes. Les entreprises faisant l'objet de l'enquête génèrent un revenu annuel brut supérieur à 25 000 \$. Les bovins laitiers de réforme ne sont pas compris dans ces données.

Les petites entreprises bovines comptent davantage sur l'aide de l'État pour obtenir une marge d'exploitation positive. En effet, leurs revenus ne couvrent pas leurs dépenses alors que pour les entreprises de taille moyenne, ils les couvrent à peine (figure 15).

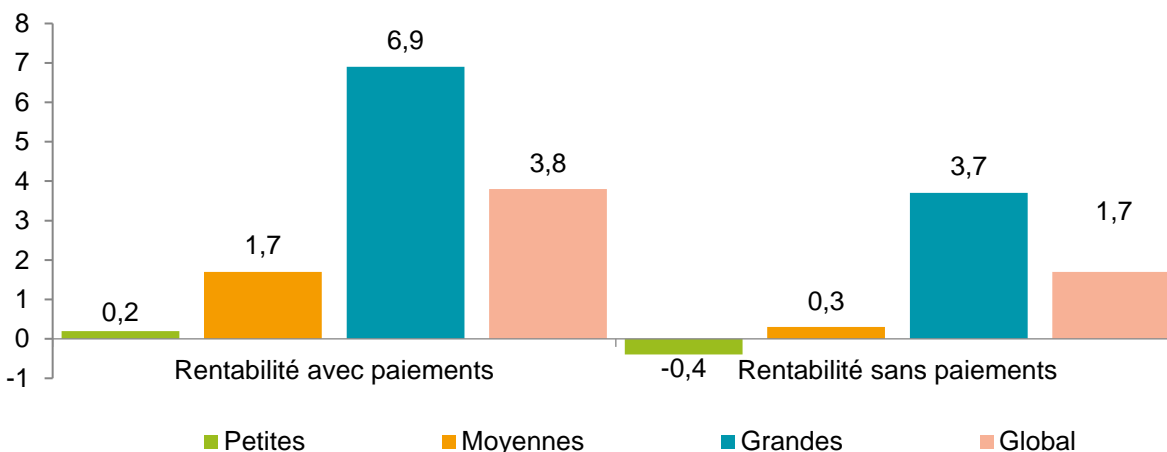
Figure 15 – Marge bénéficiaire (%) avec et sans paiements de programmes pour les entreprises bovines, selon leur taille, moyenne pour les années 2015 à 2017



Source : Statistique Canada, Enquête financière sur les fermes, données pour la période 2015-2017.

Entre les années 2002 et 2013, les ratios de marge bénéficiaire et de rentabilité financière, avant les paiements de programmes, ont été négatifs pendant et après les dix années de la crise de la vache folle. Ils sont devenus positifs pour la première fois en 2015 et 2017 (figure 16).

Figure 16 – Rentabilité financière (%) avec et sans paiements de programmes pour les entreprises bovines, selon leur taille, moyenne pour les années 2015 à 2017



Source : Statistique Canada, Enquête financière sur les fermes, données pour la période 2015-2017.

4.4. LE SOUTIEN DE L'ÉTAT

4.4.1. Les programmes de gestion des risques

Les producteurs ont accès à cinq programmes d'aide financière : Agri-stabilité et Agri-investissement, tous deux sous le cadre du Partenariat canadien pour l'agriculture, ainsi que les programmes québécois Agri-Québec, Agri-Québec Plus et Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Les productions admissibles à l'ASRA ne le sont pas aux programmes Agri-Québec et Agri-Québec Plus. Ainsi, parmi les entreprises bovines, seules celles qui produisent des veaux de lait ont accès à ces deux programmes.

Des années 2015 à 2019, les principaux bénéficiaires ont été les entreprises de veaux d'embouche (247,59 M\$) et les entreprises de bouvillons (73,56 M\$), qui se sont partagé 95 % des paiements accordés au secteur. Le tableau IX présente les contributions gouvernementales versées aux entreprises inscrites à ces programmes.

Tableau IX
Montant des paiements gouvernementaux (en M\$) aux secteurs des bovins et des veaux, pour la période 2015 à 2019*

Programmes	Bouvillons	Veaux d'embouche	Veaux de grain	Veaux de lait**
1. Agri-stabilité	17,2	5,0	0,9	0,7
2. Agri-investissement	3,0	4,1	1,2	1,2
3. Agri-Québec***	1,2	1,6	0,6	5,6
4. Agri-Québec Plus***	0,1	0,4	0,0	0,2
5. ASRA	52,0	236,4	5,0	s.o.
Total pour la période 2015-2019	73,6	247,6	7,6	7,7
Moyenne par année	14,7	49,5	1,5	1,5
Moyenne par entreprise (k\$)	565	150	234	318
Moyenne par ferme par année (k\$)	113	30	46,8	63

* Les données pour l'année 2019 sont préliminaires.

** Le secteur du veau de lait n'est plus couvert par l'assurance stabilisation des revenus agricoles depuis l'année 2016.

*** Les productions de bouvillons, de veaux d'embouche et de veaux de grain ne sont pas admissibles à Agri-Québec ni à Agri-Québec Plus. Toutes les entreprises produisant des bouvillons, des veaux d'embouche et des veaux de grain peuvent recevoir des montants d'Agri-Québec et d'Agri-Québec Plus pour les autres productions admissibles de leur exploitation.

Note : les montants sont arrondis. La somme des parties peut ne pas correspondre au total.

Source : La Financière agricole du Québec.

4.4.2. Le soutien de l'État selon les provinces canadiennes

Des années 2015 à 2019, les paiements gouvernementaux et les produits d'assurance que les entreprises bovines du Canada ont reçus chaque année s'élèvent à près de 360 M\$ en moyenne (tableau X). Un peu moins de la moitié de ce montant (46 %) est allée aux entreprises de l'Alberta (en moyenne 166 M\$) alors que 20 % ont été versés aux entreprises bovines du Québec (71 M\$).

Tableau X
Montant des paiements gouvernementaux et des produits d'assurance pour le Canada et les provinces (en M\$), pour les années 2015 à 2019

	Canada	Provinces atlantiques	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique
2015	270	2	41	19	28	30	146	4
2016	285	2	63	45	18	37	117	4
2017	378	4	71	51	22	46	178	6
2018	418	3	84	45	27	53	194	14
2019	447	3	94	47	42	50	198	12
Moyenne	360	3	71	42	27	43	166	8

Note : les montants sont arrondis. La somme des parties peut ne pas correspondre au total.

Source : Statistique Canada, tableau 32-10-0136-01, *Revenus et dépenses d'exploitation des fermes, annuel*.

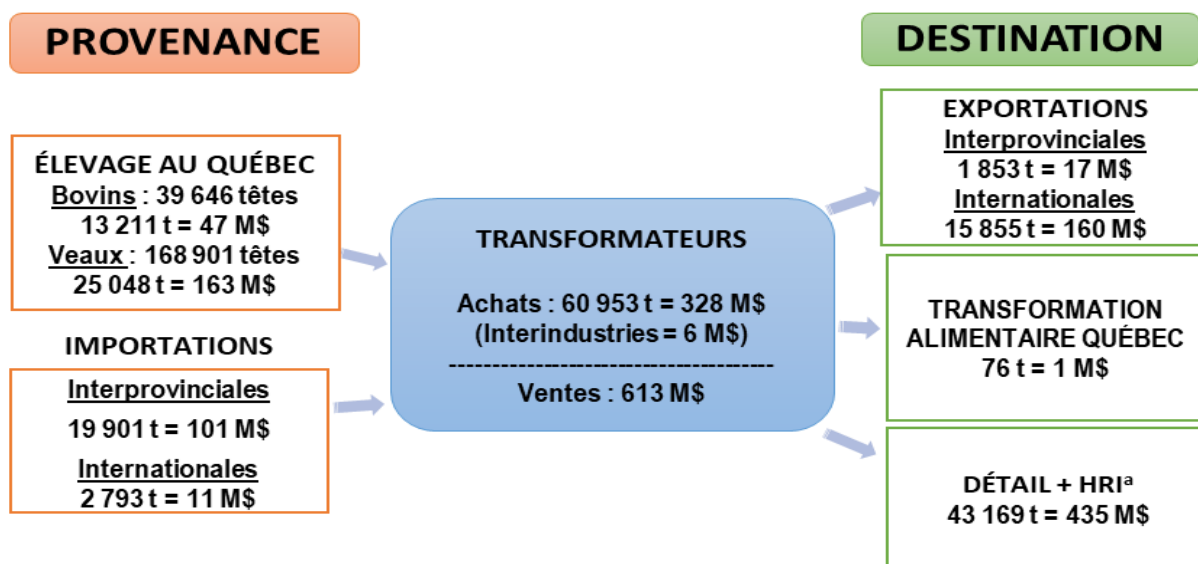
5. LA TRANSFORMATION DES BOVINS ET DES VEAUX AU QUÉBEC

L'industrie des viandes et volaille est le premier employeur dans le secteur de la transformation des aliments et des boissons. Les viandes occupent également une part importante dans le panier d'épicerie des Québécois, car en 2019 selon Statistique Canada, 10 % des dépenses des ménages étaient liées à l'achat de viande fraîche et congelée et 5 %, aux viandes transformées.

5.1. LES APPROVISIONNEMENTS ET LE MARCHÉ DES PRODUITS DE LA TRANSFORMATION

En 2018, le Québec a fourni aux transformateurs québécois presque les deux tiers de leurs approvisionnements de bœuf et de veau. En effet, les abattoirs québécois ont acheté environ 208 500 têtes au Québec pour produire 13 200 tonnes de viande de bœuf et 25 000 tonnes de viande de veau. Par ailleurs, les transformateurs ont importé 19 901 tonnes de viande des autres provinces canadiennes et 2 793 tonnes de pays étrangers, ce qui représente 37 % du volume des achats totaux (figure 17).

Figure 17 – Provenance et destination des viandes bovines transformées au Québec en 2018



Note : le symbole t signifie « tonnes de carcasses froides ».

Source : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec; compilation du MAPAQ.

a. Services alimentaires du réseau de l'hôtellerie, de la restauration et des marchés institutionnels privés et publics

Les ventes totales de ces transformateurs s'élèvent à 613 M\$ et sont composées à 50 % de viande de veaux, à 45 % de viande de bouvillons et à 5 % de viande de bovins de réforme. Elles ont été réalisées à 71 % sur le marché québécois (435 M\$), notamment sur le marché du commerce de détail alimentaire et dans le réseau de l'hôtellerie, de la restauration et des institutions (figure 17). Les produits exportés sont principalement vendus aux États-Unis, dont 25 % sont des produits à base de viande de veaux.

5.2. L'ABATTAGE AU QUÉBEC

La liste des établissements agréés par le gouvernement fédéral (Agence canadienne d'inspection des aliments) en décembre 2019 comprend deux abattoirs de bovins, deux abattoirs de veaux et un établissement qui abat les deux types d'animaux. Le Québec compte également seize abattoirs sous inspection provinciale qui sont en mesure d'abattre des bovins ou des veaux ainsi qu'une vingtaine d'abattoirs de proximité pouvant offrir ce service aux producteurs. Le Québec effectue plus de 95 % des abattages canadiens de veaux lourds, mais seulement 1 % des abattages de bovins au Canada.

5.2.1. L'abattage de bovins adultes (bouvillons et bovins de réforme)

L'abattage de bovins s'effectue dans 12 des 17 régions administratives du Québec. Le Nord-du-Québec, la Côte-Nord, Montréal, les Laurentides et Laval ne comptent aucun abattoir. Quant aux régions du Saguenay–

Lac-Saint-Jean, de la Capitale-Nationale et de l'Abitibi-Témiscamingue, chacune dispose des services d'un abattoir de proximité qui ne permet pas la vente en gros¹⁶.

Les deux établissements sous inspection fédérale sont l'abattoir Jacques Forget, spécialisé en abattage de bouvillons, et l'entreprise Viande Richelieu, qui se spécialise dans les chevaux, mais qui abat des bovins de réforme ainsi que des bouvillons depuis l'année 2020. Comparativement au Canada, où l'on abat plus de 3 millions de bovins annuellement¹⁷, le Québec a abattu autour de 30 000 têtes par année au cours de la période 2015-2019, en majorité dans les abattoirs sous licence provinciale (tableau XI). La hausse de la demande locale peut expliquer cette tendance, particulièrement en 2018 et 2019.

Tableau XI
Nombre de bovins adultes abattus au Québec entre les années 2015 et 2019

	2015	2016	2017	2018	2019
Abattoirs provinciaux et de proximité ¹	18 338	17 760	17 741	18 865	19 868
Abattoirs fédéraux au Québec ²	12 654	8 619	15 246	17 307	16 972
Total pour les bovins adultes	30 992	26 379	32 987	36 172	36 840

1. MAPAQ, statistiques d'abattage des abattoirs sous licence provinciale et des abattoirs de proximité par type d'espèce.
2. CFIA for Federally Inspected Slaughter Plants, Provincial Governments for Provincially Inspected Slaughter Plants.

5.2.2. L'abattage de veaux lourds

L'abattage des veaux produits au Québec se fait principalement dans deux abattoirs sous inspection fédérale, soit Abattoir St-Germain et Viande Valleyfield. La position du Québec pour l'abattage de veaux est à l'inverse de celle pour le bouvillon et le bovin de réforme : le Québec est le leader canadien dans l'abattage de veaux lourds avec plus de 96 % des veaux de lait et de grain abattus au Canada en 2019 (tableau XII).

Tableau XII
Nombre de veaux de lait et de grain (veaux lourds) abattus au Québec depuis l'année 2015

	2015	2016	2017	2018	2019
Abattoirs provinciaux et de proximité ¹	13 847	13 090	11 274	12 468	12 942
Abattoirs fédéraux au Québec ²	173 882	185 779	186 978	179 352	163 815
Total pour les veaux lourds	187 729	198 869	198 252	191 820	176 757

1. MAPAQ, statistiques d'abattage des abattoirs sous licence provinciale et des abattoirs de proximité par type d'espèce.
2. CFIA for Federally Inspected Slaughter Plants, Provincial Governments for Provincially Inspected Slaughter Plants.

5.3. LE DÉSOSSAGE ET LA DÉCOUPE AU QUÉBEC

Avec l'arrivée des millénariaux dans les épiceries, la demande pour les découpes de viande faciles à cuisiner et les mets préparés s'est accrue. Les plus importantes entreprises de découpe et de désossage sont établies dans la grande région métropolitaine : Cargill Foods (Chambly), Groupe Colabor (Montréal), les aliments La Brochette (Mont-Saint-Grégoire), Les Viandes premières (Vaudreuil), Orviande (Montréal) et Les Viandes Concord (Saint-Eustache).

Les abattoirs sous inspection fédérale sont généralement autorisés à faire aussi des opérations de désossage et de dépeçage. Les abattoirs sous inspection provinciale permanente (type A), quant à eux, disposent souvent d'un atelier de découpe avec un permis de charcuterie en gros (type C1). Les abattoirs de proximité peuvent également effectuer du désossage et de la découpe.

16. L'expression « vente en gros » signifie toute vente de produits faite à un acheteur pour fins de revente en état ou après préparation, conditionnement ou transformation (<http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showdoc/cs/P-29>).

17. Source : CFIA for Federally Inspected Slaughter Plants, Provincial Governments for Provincially Inspected Slaughter Plants.

5.4. LA CHARCUTERIE ET LA PRODUCTION DE METS PRÉPARÉS

Plus de 446 ateliers possédaient un permis provincial de charcuterie en gros (C1) en 2019. Ce nombre inclut les établissements de préparation de viandes ou d'aliments carnés pour la vente en gros. En outre, plus de 50 usines de transformation de viande sous licence fédérale (dont une dizaine d'entreprises plus importantes) se spécialisent dans la découpe en portions normalisées et dans la production de mets préparés avec des viandes.

Le Québec se spécialise dans la production de smoked meat grâce à quatre producteurs majeurs : les Aliments Lesters, Levitts, Desco et les Aliments Mello inc.

Les charcuteries sont importantes pour la filière bovine, car elles sont produites à partir de parures et de parties de l'animal moins prisées par les consommateurs, ce qui permet une meilleure valorisation des carcasses. Il est toutefois observé qu'à cause du prix élevé de la viande de bœuf par rapport aux autres viandes, les charcutiers emploient de moins en moins la viande bovine comme matière première, à moins que la dénomination du produit ne l'exige.

5.5. L'ABATTAGE HORS QUÉBEC DE BOVINS ADULTES PRODUITS ICI

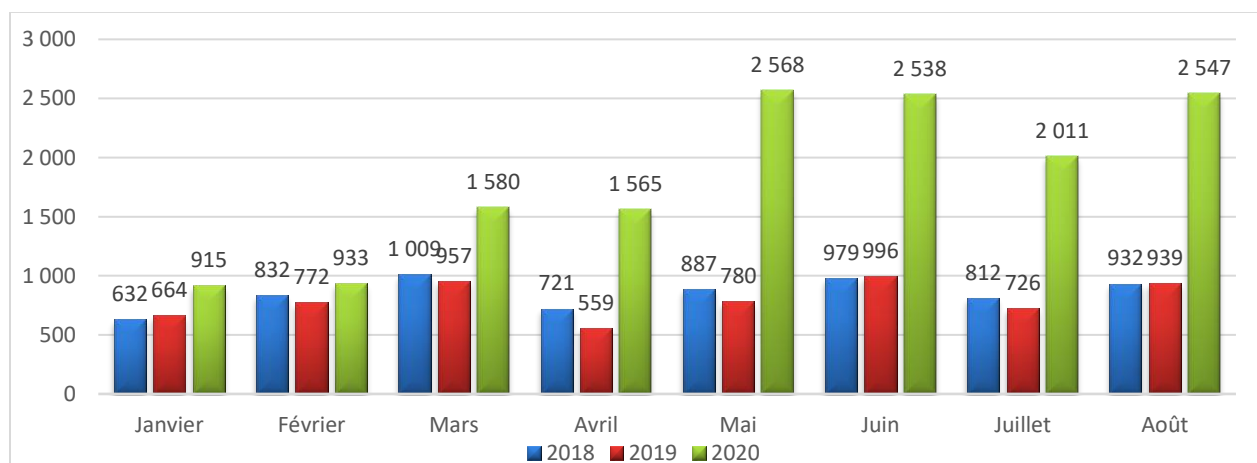
Selon les données (infolettre *La Minute bovine* de décembre 2020) des Producteurs de bovins du Québec, 105 000 bovins de réforme et 87 200 bouvillons d'abattage ont été mis en marché au Québec en 2019. Toutefois, la grande majorité a été abattue en dehors du Québec. Selon l'agence de vente des bovins de réforme aux PBQ, environ les deux tiers des bovins de réforme du Québec ont été exportés vivants aux États-Unis en 2019, principalement en Pennsylvanie chez JBS à Souderton et Cargill Taylor Beef à Wyalusing. L'autre tiers a été vendu à Cargill à Guelph en Ontario. En ce qui a trait aux bouvillons d'abattage, plus de 80 % ont été abattus à l'extérieur du Québec en 2019, principalement chez Cargill en Ontario et chez Atlantic Beef à l'Île-du-Prince-Édouard. Par ailleurs, l'usine de Cargill Foods à Chambly au Québec prépare et transforme de la viande bovine.

Pendant la période étudiée, trois situations majeures ont modifié les options offertes pour l'abattage des bovins du Québec :

- l'arrêt des achats de bouvillons du Québec par JBS en Pennsylvanie en 2017;
- l'acquisition de l'abattoir Forget par la famille Fontaine (Montpak) en juin 2019 et son réoutillage, ce qui a permis de doubler les abattages six mois après l'acquisition;
- la fermeture de l'abattoir Ryding Regency en Ontario à l'automne 2019 par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ce qui a incité Viande Richelieu à se lancer dans l'abattage de bouvillons au Québec en 2020, avant la crise de la COVID-19.

Ainsi, le Québec était préparé à presque tripler ses abattages de bouvillons pendant la première vague de la pandémie de COVID-19 en 2020 (figure 18). De plus, l'arrivée de nouveaux acheteurs a augmenté la compétition pour l'achat des bouvillons d'abattage au Québec.

Figure 18 – Nombre de bouvillons abattus dans les abattoirs fédéraux du Québec au cours des huit premiers mois des trois dernières années



Source : CFIA for Federally Inspected Slaughter Plants, Provincial Governments for Provincially Inspected Slaughter Plants.

6. LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DE LA FILIÈRE DES BOVINS DE BOUCHERIE EN 2018

En 2018, les ventes de 959 M\$ de la filière des bovins de boucherie ont engendré des retombées économiques au Québec sous forme de valeur ajoutée¹⁸ et d'emplois¹⁹. Selon le modèle intersectoriel québécois utilisé par l'Institut de la statistique du Québec, ces ventes ont rapporté directement 284 M\$ en valeur ajoutée et ont soutenu 3 600 emplois directs (tableau XIII).

En amont et en aval, les fournisseurs de produits et de services aux entreprises de la filière engendrent aussi des retombées économiques qualifiées d'indirectes, dont 4 000 emplois et une valeur ajoutée de 345 M\$. Ces retombées proviennent notamment des secteurs de la fabrication d'aliments pour animaux, des cultures agricoles, des commerces de gros et de détail et du transport.

L'ensemble des valeurs ajoutées ainsi que des emplois directs et indirects totalise 7 600 emplois et rapporte des revenus de 629 M\$ à l'économie du Québec. Sur le plan de l'emploi, pour chaque tranche de 10 M\$ de ventes, le circuit du bœuf a procuré 88 emplois alors que le circuit du veau lourd en a soutenu 97, et celui des bovins laitiers, 99 (tableau XIII).

Il importe de rappeler qu'en 2019, plus de 80 % des bouillons et des bovins de réforme du Québec, une proportion dont la valeur atteignait 274 M\$, étaient abattus à l'extérieur du Québec, ce qui prive la province des retombées économiques pouvant être tirées de leur transformation. De même, les ventes de viandes surtransformées à partir de viandes importées, qui se chiffraient à 217 M\$, n'avaient aucun impact économique pour les producteurs de bovins de boucherie du Québec.

Tableau XIII

Retombées économiques de la filière des bovins de boucherie et des circuits du bœuf, du veau lourd, des bovins laitiers et de la viande importée au Québec en 2018

Circuits	M\$				Valeur ajoutée (M\$)			Emplois ¹		
	Ventes	Directes	Indirectes	Totales	Directs	Indirects	Totaux	Emplois par 10 M\$ de ventes		
Bœuf²	396	140	171	311	1 534	1 959	3 493	88		
Veau lourd	328	91	164	255	1 280	1 902	3 182	97		
Bovins laitiers³	18	4	10	14	62	112	174	99		
Viande importée	217	49	–	49	763	–	763	35		
Total de la filière	959	284	345	629	3 639	3 973	7 612	79		

1. Années-personnes de l'année 2018

2. Ce circuit inclut les ventes d'animaux semi-finis et de vaches de boucherie pour la réforme.

3. Ce circuit n'inclut pas les exportations de vaches laitières de réforme ni les coûts associés à cette production.

Source : Institut de la statistique du Québec et compilation du MAPAQ.

18. La valeur ajoutée comprend les salaires et les traitements, les revenus des propriétaires d'entreprises et des sociétés, l'amortissement et les intérêts.

19. Selon l'équivalent temps plein; par exemple, deux emplois saisonniers de six mois correspondent, en année-personne, à un seul emploi.

7. LA RECHERCHE, L'INNOVATION, LES SERVICES-CONSEILS ET LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La présente section fait le point sur les principales innovations et les principaux axes de recherche regroupés selon deux grands thèmes : les marchés et la production.

7.1. LA RECHERCHE

Entre les années 2015 et 2019, dans le secteur bovin, 19 projets de recherche ont été réalisés au Québec, et leur valeur totale se chiffre à 3,9 M\$. Ces projets ont porté sur les pâturages, le bien-être animal, la santé animale et l'environnement.

7.2. LES INNOVATIONS

7.2.1. Les marchés de créneau pour se distinguer

Les principales innovations que le secteur a introduites durant la période étudiée afin de promouvoir son produit auprès des consommateurs ont été la création de Bœuf Québec en 2017 par la Société des parcs d'engraissement du Québec, la mise en marché du bovin de réforme biologique avec un accent local ainsi que les nombreuses initiatives régionales de vente de viande bovine à la ferme à travers tout le Québec.

7.2.2. La production

Les initiatives les plus notables des Producteurs de bovins du Québec pour le secteur du veau ont été l'implantation des logements collectifs dans les fermes d'élevage ainsi que l'amélioration de la santé et du bien-être animal des petits veaux laitiers. À cet effet, les PBQ ont réalisé une série de capsules vidéo et un cahier d'accompagnement pour informer les producteurs et les étudiants sur les meilleures pratiques à adopter pour les petits veaux laitiers. En 2018, le Passeport Veau a été créé pour permettre aux producteurs laitiers d'enregistrer diverses données sur l'identité d'un veau et la biosécurité, comme la prise de colostrum, les vaccins, la date de naissance, etc. Des travaux ont aussi été menés sur la santé et la qualité des veaux laitiers (aide à la décision pour la mise en marché) ainsi que pour la production d'un registre de sortie pour les vaches de réforme en vue de la nouvelle réglementation sur le transport des bovins qui est en vigueur depuis l'année 2020.

Dans le secteur bovin, un plan d'action a été élaboré en 2018 pour dynamiser l'amélioration génétique dans la filière du bœuf, de concert avec les éleveurs de races pures québécoises. Les PBQ ont mis en place le programme canadien VBP+ (Verified Beef Production Plus), et de nombreuses exploitations y ont adhéré dans le but de gagner la confiance des consommateurs grâce à une production bovine durable. De plus, des audits d'entreprises en engraissement de bouvillons ont été réalisés dans le cadre du Programme canadien de certification de bovins exempts de bêta-agonistes. Enfin, en 2020, les PBQ ont réalisé un projet sur l'utilisation de la semence de bovins de boucherie dans les troupeaux laitiers, alors qu'un projet a été amorcé sur la possibilité de développer une filière d'engraissement de bouvillons holsteins au Québec.

7.3. LES FUTURES PRIORITÉS DE RECHERCHE ET D'INNOVATION

7.3.1. Les marchés et la différenciation

Les initiatives en cours visent à différencier davantage le bœuf et le veau du Québec, à produire et à commercialiser une viande de spécialité avec une valeur ajoutée et à s'appuyer sur des marques de commerce en développant de nouveaux marchés. Un des principaux chantiers consistera à hausser la productivité dans les abattoirs et les entreprises de transformation au moyen de l'automatisation et de la robotisation. Il est aussi permis d'observer le développement et la mise en marché de produits à valeur ajoutée qui utilisent certaines coupes de viande moins recherchées afin de valoriser l'ensemble de la carcasse, soit le balancement de la carcasse. Au cours de la période étudiée, notamment en 2018 et 2019 (tableau XI), l'émergence de marchés de créneau ou de marchés de niche est notable, et ces marchés comprennent souvent de la vente à la ferme.

7.3.2. La production et la rentabilité

La mise en place d'un centre d'expertise bovin par le Centre de développement du porc du Québec, qui fait l'objet de discussions, permettra d'étudier l'amélioration génétique, la biosécurité et le bien-être animal. Les priorités de ce centre d'expertise seraient la réalisation et la mise en place d'un plan d'action visant à poursuivre et à dynamiser

l'amélioration génétique. Elles comprendraient aussi la création, le développement et l'utilisation d'indices de sélection pour faciliter la prise de décision pour les éleveurs de races pures et les acheteurs de taureaux ainsi que la mise en valeur des progrès en sélection génomique.

En matière de santé et de biosécurité, les études sur la gestion des maladies au regard de l'antibiorésistance se poursuivent en priorisant les mesures de prévention reconnues (la prise de colostrum, l'ajout de prébiotiques et de probiotiques dans l'alimentation, les vaccins et le contrôle des parasites). L'amélioration de la biosécurité est aussi une priorité pour cette industrie afin de permettre un meilleur contrôle des maladies déjà présentes au Québec, comme Salmonella Dublin, et de limiter le risque d'introduction d'autres maladies. De plus, un projet de plan de mesures d'urgence sanitaires est en cours. Il est le fruit d'une collaboration entre les filières bovines et laitières québécoises.

Les nouveaux axes de recherche concernent aussi l'alimentation, en particulier l'optimisation de la gestion des pâturages intensifs et l'allongement de la période de paissance pour réduire les coûts de production, ainsi que la réduction des gaz à effets de serre (GES) par le stockage du carbone dans le sol. Finalement, les filières du bœuf et du veau travaillent avec différents transformateurs, dont Cargill, sur un plan de développement durable pour mieux situer leur secteur face à ces enjeux, tels que le bœuf durable, pour joindre davantage les consommateurs québécois avec des produits du Québec.

7.4. LES SERVICES-CONSEILS, LE TRANSFERT TECHNOLOGIQUE ET L'AGROENVIRONNEMENT

Des années 2013 à 2018, plus de la moitié (55 %) des entreprises spécialisées dans l'élevage de bovins de boucherie et de veaux lourds a utilisé les réseaux régionaux Agriconseils, particulièrement pour obtenir des services-conseils en gestion et en agroenvironnement de même qu'un suivi technique relatif au Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ). La valeur totale des services-conseils livrés s'élève à 8,2 M\$, dont 5,3 M\$ pour la gestion et le suivi technique relatif au PATBQ ainsi que 2,9 M\$ pour des services-conseils en agroenvironnement. Ces derniers comprennent l'établissement d'un diagnostic global, les plans d'accompagnement, le suivi relatif à la santé ainsi qu'à la conservation des sols et à la gestion des matières fertilisantes de même que des services en phytoprotection.

7.5. LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La fermentation entérique ou digestion des bovins est souvent considérée comme une source majeure de production de gaz à effet de serre (GES) dans le monde. Au Québec, en 2018, le secteur de l'agriculture a rejeté 9,6 % des émissions de GES dans l'atmosphère²⁰, soit 7,8 Mt éq. CO₂. La fermentation entérique, la gestion des sols agricoles et celle du fumier ont produit la plus grande part de ces émissions, soit respectivement 37,0 %, 31,6 % et 26,6 % du total pour le secteur. Des années 1990 à 2018, les émissions attribuées à la fermentation entérique ont diminué de 11,2 %, passant de 3,2 à 2,9 Mt éq. CO₂, principalement en raison de la diminution du cheptel de ruminants.

Au Québec, il importe de rappeler que le cheptel bovin a perdu 75 000 vaches de boucherie depuis l'année 2009 avec une production annuelle de bouvillons d'abattage réduite de plus de 100 000 têtes. Puisque cela correspond à une diminution de moitié en dix ans, les émanations annuelles de GES provenant de l'élevage de bovins au Québec ont donc diminué dans une proportion équivalente, à tout le moins. De plus, selon une étude canadienne²¹, l'augmentation de la productivité des élevages a permis une réduction de plus de 15 % des GES depuis 20 ans grâce à des rations mieux équilibrées et mieux adaptées aux besoins des bovins. Ces rations ont permis de meilleurs gains moyens quotidiens qui ont raccourci la durée d'engraissement des bovins et la production totale de méthane par bête.

Les recherches récentes permettent de mieux comprendre la contribution de l'élevage bovin en pâturage à l'amélioration de la santé des sols. L'augmentation de la matière organique dans le sol permet une meilleure résistance aux épisodes de sécheresse potentiellement liés aux changements climatiques. La bonne gestion des pâturages permet une production fourragère accrue et réduit les coûts alimentaires quotidiens des cheptels vache-veau. La mise au package des bovins fournit un apport de fumier directement aux champs, ce qui réduit l'utilisation

20. Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques, Direction générale de la réglementation carbone et des données d'émission (2020). *Inventaire québécois des émissions de gaz à effet de serre en 2018 et leur évolution depuis 1990*, Bibliothèque et Archives nationales du Québec, ISBN : 978-2-550-88202-2.

21. LEGESSE, G.^A, K. A. Beauchemin^B, K. H. Ominski^A, E. J. McGeough^A, R. Kroebel^B, D. MacDonald^C, S. M. Little^B et T. A. McAllister^B (2015). « Greenhouse gas emissions of Canadian beef production in 1981 as compared with 2011 », *Animal Production Science*, 56 (3), p. 153-168, <https://doi.org/10.1071/AN15386>.

de fertilisants chimiques, d'énergie fossile et l'utilisation de plastiques pour conserver les fourrages. Les pâturages et les prairies pérennes favorisent donc le stockage du carbone en réduisant la production de GES. Enfin, l'agriculture régénérative, dont l'objectif est de remettre du carbone dans le sol, repose sur cinq principes, dont la présence des animaux aux champs²². Les bovins au pâturage jouent ainsi un rôle important dans l'équilibre entre les différents cycles (solaire, carbone et eau).

Enfin, la substitution de bœuf importé par du bœuf produit localement permet de réduire les GES associés au transport.

22. GILLER, K. E., R. Hijbeek, J. A. Andersson et J. Sumberg (2021). « Regenerative Agriculture: An agronomic perspective », *Outlook on Agriculture*, 0030727021998063.

8. LES ENJEUX ET DÉFIS

Une nouvelle dynamique s'est installée depuis l'année 2018 avec le chantier du renouvellement des planifications stratégiques. Le forum Veau a été créé afin de réunir les acteurs de cette filière. Ainsi, la filière bœuf et le forum Veau ont mobilisé les acteurs de l'industrie pour réaliser en 2019 leur planification stratégique respective jusqu'en 2024.

De nombreux projets ont été déposés en novembre 2019, notamment par les PBQ et la Société des parcs d'engraissement du Québec, dans le cadre du programme de développement sectoriel du MAPAQ. Parmi ceux-ci, deux demandes avaient pour objet de doter ces deux filières d'un agent de développement pour administrer leur planification stratégique respective.

Malgré cette nouvelle dynamique qui s'installe dans la filière, la concertation n'est pas toujours facile, et le secteur continue de faire face à de nombreux enjeux et défis qui touchent notamment la compétitivité et une présence accrue du maillon de la transformation. Les efforts des secteurs du veau et du bœuf pour renforcer la concertation devront se poursuivre et s'intensifier dans le futur pour garantir la compétitivité des filières. Dans le secteur du bœuf, la concertation avec des partenaires faisant face à des enjeux différents devra être renforcée pour surmonter les défis collectifs, dont le développement de chaînes de valeur.

8.1. LA BAISSÉ DU CHEPTÉL BOVIN ET LES DIFFICULTÉS DE COMPÉTITIVITÉ

La production bovine, notamment la production vache-veau, est présente dans toutes les régions du Québec dans des entreprises majoritairement à temps partiel et des terres moins productives et plus difficiles à rentabiliser sur le plan agronomique. La baisse du cheptel bovin a été observée partout en Amérique du Nord au début de la décennie. La reconstruction du cheptel qui s'est amorcée en 2015 et 2016 aux États-Unis ne s'est toutefois pas manifestée au Québec ni au Canada. Malgré une hausse du prix du bœuf, le cheptel a continué de diminuer de façon importante au Québec, pour diverses raisons : difficultés financières, faible rentabilité, élevage à temps partiel, hausse du prix des grains qui incite certains producteurs à vendre leurs récoltes au lieu d'engraisser des bouvillons, etc. Le défi pour la production québécoise sera de freiner cette chute et de conserver une masse critique suffisante pour soutenir les activités de la filière et vitaliser les régions.

8.2. LE QUÉBEC, PREMIER EN AMÉRIQUE DU NORD DANS LE SECTEUR DU VEAU LOURD

Le Québec se distingue depuis plusieurs années dans le domaine du veau lourd. Durant la période étudiée, il figure au premier rang concernant la production, l'abattage, la transformation, l'exportation et la consommation de viande de veau en Amérique du Nord. Il s'agit d'un bel exemple d'autonomie alimentaire. Selon les estimations du MAPAQ, la consommation québécoise de veau par personne (2,7 kg en 2018) est nettement supérieure à la moyenne canadienne (0,9 kg en 2018).

Les défis qui guettent ce secteur sont la compétitivité face à la concurrence étrangère et l'adaptation aux contrecoups de la pandémie de COVID-19. En effet, une diminution considérable des exportations québécoises de viande de veau a été observée en 2018-2019 à la faveur de produits importés vendus à prix très concurrentiels. D'autre part, les marchés de la restauration et de l'hôtellerie, les principaux acheteurs de viande de veau, se sont beaucoup refermés en 2020 avec les mesures de confinement pour freiner la COVID-19. L'industrie tente actuellement de trouver de nouvelles pistes de solutions pour inciter les consommateurs à acheter et à cuisiner des coupes nobles de veau.

8.3. L'EFFICACITÉ TECHNIQUE DES ENTREPRISES ET LA FAIBLE UTILISATION DES SERVICES-CONSEILS

La productivité zootechnique de l'élevage influence beaucoup la rentabilité des entreprises : la reproduction, le taux de gestation, le taux de sevrage, le gain moyen quotidien, la conversion alimentaire, les taux de mortalité et de morbidité, etc. ont des effets majeurs sur l'efficacité des entreprises bovines. Des projets innovateurs axés sur l'amélioration technique et adaptés au contexte québécois sont bienvenus. Par ailleurs, dans le but d'améliorer ces paramètres, il importe que les entrepreneurs bovins québécois et la relève s'informent, consultent, mesurent, se comparent et suivent de la formation.

Moins de 20 % des éleveurs utilisent les services-conseils offerts notamment par les conseillers bovi-experts. Ce taux d'utilisation est marginal. Il en est de même pour le nombre de producteurs qui ont recours au Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec, qui se situe entre 250 et 300 depuis une dizaine d'années. Cette situation ne favorise pas une progression rapide de l'efficacité technique des entreprises bovines réparties sur l'ensemble du territoire québécois.

8.4. LA CONCENTRATION ET LES DIFFICULTÉS DE RENTABILITÉ DU MAILLON DE L'ABATTAGE

Le phénomène de la concentration déborde largement du Québec : partout en Amérique du Nord, le volume d'abattage s'est concentré dans un petit nombre de grands abattoirs appartenant à un groupe restreint d'entreprises de plus en plus mondialisées. Divers facteurs en sont la cause, mais ils ont un dénominateur commun : le défi lié à la rentabilisation de ce maillon de la chaîne. La mise en place de contrôles et de protocoles plus sophistiqués pour assurer la salubrité et l'innocuité, l'ampleur des ressources financières nécessaires pour moderniser les immobilisations et les équipements ont pavé la voie à des abattoirs de plus en plus grands, produisant de très grands volumes avec une efficacité technique optimale pour amortir les coûts fixes. Les animaux sont transportés sur de plus grandes distances afin de regrouper des masses critiques nécessaires pour rentabiliser ces abattoirs. Les abattoirs de petite et de moyenne taille peuvent plus difficilement concurrencer ces géants sur les marchés nationaux et se concentrent davantage sur les marchés régionaux et les marchés de créneau.

Les principaux défis qui guettent actuellement les maillons de l'abattage et de la transformation sont le recrutement et la rétention de la main-d'œuvre, compte tenu de la rareté des ressources humaines disponibles et de la compétition des divers secteurs économiques pour se les approprier. Or, les conditions de travail dans l'abattage et la transformation des viandes peuvent s'avérer moins attrayantes que dans d'autres secteurs de l'économie : de nombreuses tâches sont encore routinières et physiques, avec un environnement de travail plus difficile. D'ailleurs, certains abattoirs en Amérique du Nord procèdent actuellement à des investissements majeurs pour mécaniser davantage leurs opérations afin de répondre à ce défi de main-d'œuvre.

L'autre défi lié à un maillon d'abattage plus concentré est le risque de rupture de la chaîne d'alimentation à cause d'une contamination ou de problèmes sanitaires. Les divers épisodes de fermeture temporaire des grands abattoirs nord-américains, frappés par des cas de COVID-19 parmi leurs travailleurs, ont eu des conséquences sur les prix et la disponibilité de la viande dans plusieurs provinces et États. Cela a aussi des répercussions sur les éleveurs, qui subissent des retards dans leurs livraisons.

8.5. UNE POSSIBILITÉ D'ACCROÎTRE L'AUTOAPPROVISIONNEMENT DU QUÉBEC ET LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES

Le Québec importe annuellement 85 % du volume et 75 % de la valeur de la viande bovine que les Québécois consomment (figure 3). En contrepartie, la province vend, à l'état vivant, plus de 80 % de ses bouvillons d'abattage et bovins de réforme dans d'autres provinces ou États (tableau VII et figure 9). En exportant ainsi l'essentiel de sa matière première, le Québec se prive aussi d'une bonne partie des emplois et de la valeur ajoutée que la transformation de cette matière pourrait procurer (tableau XIII). La réimportation des carcasses vers des ateliers de désossement et de découpe vient compenser en partie cette situation. Toutefois, il est possible de faire encore mieux en ajoutant un service d'abattage au Québec pour ainsi combler une plus grande partie de la demande québécoise de viande bovine.

Le volume de bœuf que le Québec achetait des autres provinces et de pays étrangers pour sa consommation (figure 3) correspondait à 246 248 tonnes en 2018, soit l'équivalent de plus de 600 000 carcasses de bœuf. En 2019, le Québec produisait environ 190 000 bovins adultes (bouvillons et bovins de réforme) par année, dont près de 150 000 têtes qui étaient vendues vivantes en dehors du Québec (tableau VII). En théorie, la production provinciale de bovins d'élevage pourrait répondre à 35 % de la demande québécoise. Toutefois, le volume de bovins effectivement abattus au Québec en 2019 (tableau XI) ne représente que 6 % de la consommation québécoise de bœuf. Le Québec est donc loin de l'autonomie alimentaire au chapitre de la viande bovine, et c'est particulièrement dans l'abattage et la transformation de viande bovine qu'il y aurait des progrès à faire.

Selon les données préliminaires qui ont été recueillies, la pandémie de COVID-19 a forcé l'arrêt de certains grands abattoirs nord-américains, alors que les abattoirs au Québec ont augmenté leurs volumes d'abattage en 2020 (figure 18). Il semble que les entreprises d'abattage et de transformation de petite et moyenne taille aient fait preuve de flexibilité pour reprendre des parts de marché.

Par ailleurs, la Société des parcs d'engraissement du Québec s'est associée à divers partenaires pour promouvoir et mettre en marché du bœuf élevé au Québec sous la marque Bœuf Québec. D'autres marques sont apparues comme Face de bœuf, Bœuf Gaspésie, Les fermes Valens, Le broutard des Appalaches, etc. ainsi que le site Le bœuf du Québec des PBQ, où l'on trouve les renseignements sur toutes les initiatives des producteurs qui font de la vente directe aux consommateurs. De plus, les entreprises de transformation du Québec ont inscrit 45 produits à base de bœuf et plus de 30 produits contenant du veau chez Aliments du Québec afin d'utiliser leurs outils promotionnels. En outre, la vente de viande à la ferme a gagné en popularité auprès des consommateurs qui souhaitent encourager les entreprises locales.

8.6. LA CONCURRENCE DES PROTÉINES D'ORIGINE VÉGÉTALE

Les protéines végétales sont de plus en plus proposées aux consommateurs comme substitut de viande. Les principaux produits offerts sont à base de soya, mais d'autres protéines végétales à base de pois, de féverole, de canola, de blé, de lentilles, de quinoa et de pois chiche sont également sur le marché. En 2020, les ventes d'aliments à base de protéines végétales atteignaient 6 % de la valeur des viandes transformées au Canada. Selon les prévisions pour le Canada, les ventes d'aliments à base de protéines végétales augmenteront de 15 % par année et devraient représenter 12,7 % des ventes annuelles d'ici l'année 2024²³ pour atteindre 609,6 M\$ canadiens.

Selon une étude de marché réalisée par Léger²⁴ en 2019, cette nouvelle tendance reflète les préoccupations croissantes des consommateurs concernant la santé et l'environnement. Les entreprises qui commercialisent ce type de produits visent notamment un groupe de consommateurs en croissance partout en occident : les « flexitariens », c'est-à-dire des consommateurs qui ont des régimes végétariens ou véganes, mais qui se permettent de manger de la viande à l'occasion. Cette clientèle représentait 26 % de la population au Canada en 2019 (9,88 millions de personnes). De leur côté, les végétariens et les véganes, qui ne consomment pas de viande, représentent 9 % des Canadiens (3,4 millions de personnes), et ce taux tend à rester stable.

En parallèle, la réputation de la protéine bovine a été remise en question au cours des dernières années, ce qui a pu affecter les décisions d'achat des consommateurs. Des articles ont soulevé le risque de cancer associé à la consommation de viande rouge transformée et des nitrites utilisés en transformation. De plus, le cheptel bovin a été montré du doigt comme étant l'une des principales sources de production de GES. Les protéines végétales ont été présentées comme un moyen d'utiliser de manière plus efficace les ressources pour l'alimentation.

L'industrie bioalimentaire est en train de s'adapter et met de l'avant des attributs et des appellations qui s'adressent à cette nouvelle génération de consommateurs : bœuf à l'herbe ou au pâturage, bœuf durable, bœuf sans antibiotiques et/ou sans hormones, bœuf élevé au Québec, etc. L'agriculture régénérative est une façon de produire qui rejoint aussi les valeurs des consommateurs flexitariens. Les producteurs de bovins du Canada ont développé la certification « bœuf durable » à laquelle des acheteurs comme McDonald font référence dans leur propre campagne de promotion, comme l'ont fait Loblaw et les Services alimentaires Gordon en 2020. Au Québec, les PBQ se sont associés à cette certification.

23. Selon le rapport intitulé *Processed Meat and Seafood in Canada* d'Euromonitor International paru en novembre 2019.

24. Source : Léger (2019). *Étude de marché sur la protéine végétale*, MAPAQ, 97 p.

RÉALISATION

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Sous-ministériat à la transformation et aux politiques bioalimentaires

COORDINATION ET RÉDACTION

Direction du développement des secteurs agroalimentaires

COLLABORATION À L'ANALYSE ET À LA RÉDACTION

Sous-ministériat à la transformation et aux politiques bioalimentaires

Direction de la planification, des politiques et des études économiques

Direction du développement du secteur de la transformation alimentaire

Direction du développement des secteurs agroalimentaires

RELECTURE

Direction coordonnatrice

Direction du développement des secteurs agroalimentaires

Collaboration

Sous-ministériat à la transformation et aux politiques bioalimentaires

Direction de la planification, des politiques et des études économiques

Direction du développement du secteur de la transformation alimentaire

Sous-ministériat adjoint au développement régional et au développement durable

Direction régionale de la Capitale-Nationale

Direction régionale de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine

Direction régionale du Saguenay-Lac-Saint-Jean

SOUTIEN TECHNIQUE ET PHOTOGRAPHIES

Direction des communications

RÉVISION LINGUISTIQUE

Sylvie Émond (L'Espace-mots)

© **Gouvernement du Québec**

Dépôt légal : 2021

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

Format : [PDF]

ISBN : 978-2-550-89106-2 (PDF)

ANNEXE 2

**Les Producteurs de bovins du Québec,
*Évaluation périodique 2015-2019 – Interventions des Producteurs de bovins du Québec
dans la mise en marché, avril 2021*
(Mémoire des PBQ)**



BOVIN
de réforme et
veau laitier



VEAU
de grain



VEAU
de lait



VEAU
d'embouche



BOUVILLON
d'abattage

ÉVALUATION PÉRIODIQUE

2015-2019

**Interventions des Producteurs
de bovins du Québec dans
la mise en marché**

Remis à la Régie des marchés
agricoles et alimentaires
du Québec 21 avril 2021

Les Producteurs
de bovins du
Québec

bovin.qc.ca



TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	3
SECTION 1 LA FÉDÉRATION ET L'OFFICE	4
1.1 Sa mission	4
1.2 Sa structure décisionnelle et organisationnelle	4
1.3 Sa structure administrative	4
1.4 Principaux faits saillants financiers	5
SECTION 2 LE CONTEXTE SOCIOÉCONOMIQUE : LES ANNÉES 2015 À 2019	7
SECTION 3 DES INTERVENTIONS POUR CRÉER UN ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES FAVORABLE AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR BOVIN	8
3.1 Sécurité du revenu	8
3.2 Qualité, santé, biosécurité, bien-être animal et environnement	8
3.3 Filières	9
3.4 Implication en aval de la production: Réseau Encans Québec	9
3.5 Communication et vie syndicale	9
3.6 Recherche et développement	10
3.7 Implications canadiennes	10
3.8 Marchés internationaux	11
3.9 Tableau synthèse - Suivis des recommandations de la RMAAQ en 2015	11
SECTION 4 DES ACTIONS COLLECTIVES POUR FAVORISER UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE DU SECTEUR BOVIN	12
4.1 Veaux d'embouche	15
4.2 Bouvillons d'abattage	17
4.3 Veaux de lait	18
4.4 Veaux de grain	22
4.5 Bovins de réforme et veaux laitiers	23
CONCLUSION	25
ANNEXE A	26
ANNEXE B	28
ANNEXE C	32

AVANT-PROPOS

Le présent rapport a pour but de démontrer, conformément à l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, que Les Producteurs de bovins du Québec (PBQ) appliquent et administrent le *Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec* (Plan conjoint) de façon à servir l'intérêt de l'ensemble des producteurs et à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des bovins.

Les PBQ sont à leur sixième rapport officiel. Dans ce rapport, divisé en quatre sections, les PBQ rappellent, dans un premier temps, leur mission et leur fonctionnement général. Le cycle bovin est ensuite présenté, suivi des interventions qui ont permis de créer un environnement d'affaires favorable au développement du secteur bovin à travers différents dossiers tels la sécurité du revenu, la santé et le bien-être animal, et, finalement, les communications. La dernière section expose le bilan des actions collectives menées par les cinq secteurs de production pour favoriser une mise en marché ordonnée et efficace des bovins ainsi que les cibles stratégiques et les priorités d'actions pour les cinq années à venir.

Ces chapitres constituent l'essence du présent rapport. Ils démontrent les résultats générés par les actions posées par les PBQ dans la mise en marché des bovins du Québec.

THÉMATIQUES

- 2015** Maintenir la distinction bovine
- 2016** Ensemble, visons la croissance
- 2017** La production bovine québécoise, c'est :
- Une filière VEAU, Une filière BŒUF
 - 11 000 entreprises
 - 6 500 emplois
 - 1 G\$ de ventes
 - 515 M\$ de valeur ajoutée à l'économie québécoise
- 2018-2019** La production bovine québécoise, c'est :
Une filière VEAU, Une filière BŒUF



SECTION 1

LA FÉDÉRATION ET L'OFFICE

Fondée en 1974, Les Producteurs de bovins du Québec (PBQ) est une association agricole constituée en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*. Sa mission première consiste à défendre et à promouvoir les intérêts professionnels, économiques et sociaux des producteurs de bovins du Québec. Elle est affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA) et contribue à son financement.

Formés de 14 syndicats régionaux, les PBQ regroupent quelque 13 900 producteurs de bovins répartis dans 9 600 entreprises agricoles à travers le Québec. Depuis 1982, à titre d'office des producteurs, elle gère le Plan conjoint qui s'applique aux cinq secteurs de production : veau d'embouche, bouvillon, bovin de réforme (veau laitier et vache de réforme), veau de grain et veau de lait.

1.1 Sa mission

Dans le but d'assurer à tous les producteurs de bovins du Québec le meilleur revenu net possible, les PBQ se donnent pour mission :

- de soutenir, par différentes stratégies rejoignant les besoins exprimés par les producteurs, le développement et la croissance des entreprises, de la production et de l'ensemble de l'industrie bovine du Québec, en vue d'offrir aux consommateurs un produit de qualité répondant à ses exigences;
- de gérer efficacement les mécanismes de mise en marché collective, tout en respectant le rythme de développement de chaque secteur de production;
- de soutenir la mise en commun de préoccupations particulières aux secteurs de production ainsi que la recherche de solutions pouvant bénéficier à l'ensemble des producteurs.

1.2 Sa structure décisionnelle et organisationnelle

Les PBQ ont mis en place une double structure décisionnelle afin de répondre aux besoins des producteurs et aux exigences du Plan conjoint qui couvre cinq secteurs bovins. Ainsi, les règlements et les conventions de mise en marché doivent être adoptés à la fois par le conseil d'administration des PBQ et par le comité de mise en marché concerné.

Le conseil d'administration

Le conseil d'administration des PBQ est composé du président des PBQ, des 14 présidents des syndicats régionaux du secteur bovin et des cinq présidents de comité de mise en marché. Responsable de la direction générale des PBQ, le conseil d'administration prend les dispositions

nécessaires pour donner suite aux décisions de l'assemblée générale annuelle et, à ce titre, décide des orientations à donner sur les politiques, les programmes agricoles, la réglementation et toutes autres questions qui concernent les PBQ.

Le rôle des comités de mise en marché

Conformément aux articles 11 et 11.1 du Plan conjoint, cinq comités de mise en marché ont été formés pour représenter chaque secteur de la production bovine. Le Plan conjoint a été modifié en 2017 afin d'être plus représentatif du secteur bovin. Les comités de mise en marché sont donc maintenant composés, en plus des représentants régionaux du secteur respectif, d'un représentant des PBQ, d'un représentant d'une association accréditée, le cas échéant, et d'un producteur de la catégorie concernée désigné par la Fédération de la relève agricole du Québec. De plus, pour les secteurs veau de grain et veau de lait, un deuxième représentant d'un groupe géographique qui compte au moins 25 % des fermes de ces catégories s'ajoute.

Les comités de mise en marché ont pour mandat de développer les stratégies de mise en marché adaptées à la réalité de leur production. Ils adoptent des règlements pour rendre la mise en marché plus efficace et ordonnée, assurant aux producteurs l'obtention du meilleur revenu net possible pour leurs bovins.

1.3 Sa structure administrative

Au moment d'écrire ce rapport, la structure organisationnelle administrative se divise en sept services qui relèvent du directeur général.

Le directeur général

Le directeur général est également secrétaire-trésorier. Il est sous l'autorité du conseil d'administration et il supervise les directeurs des sept départements ainsi que le responsable de la traçabilité et des projets spéciaux.

Comptabilité et Programme de paiements anticipés

Ce service est responsable des aspects financiers en général, dont, notamment, la préparation des états financiers, des budgets et du plan de financement. Il est également chargé d'effectuer les paiements aux producteurs pour la vente de leurs bovins pour les secteurs bouvillon et veau de grain. Il est également responsable de gérer le programme de garantie de paiement et le programme fédéral de paiements anticipés.

Affaires syndicales et corporatives

Ce service est responsable des activités syndicales et corporatives, dont faire le lien avec les 14 syndicats régionaux. Il s'occupe également des aspects légaux des PBQ et des activités de communication.

Mise en marché des veaux de grain et des veaux de lait

Ce service est responsable des activités liées aux comités de mise en marché des veaux de grain (CMMVG) et des veaux de lait (CMMVL) ainsi que des opérations de mise en marché et de promotion pour ces deux secteurs.

Affaires agronomiques

Ce service est responsable des affaires agronomiques, dont, entre autres, l'environnement, les programmes qualité, la santé et le bien-être animal.

Mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers

Ce service est responsable des activités liées au comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers (CMMBR) et des opérations de mise en marché de ce secteur.

Affaires économiques et mise en marché des veaux d'embouche

Ce service est responsable des affaires économiques telles que faire le lien avec le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) et les programmes AGRI en plus des activités liées au comité de mise en marché des veaux d'embouche (CMMVE) ainsi que des opérations de mise en marché et de promotion de ce secteur.

Mise en marché des bouvillons

Ce service est responsable des activités liées au comité de mise en marché des bouvillons d'abattage (CMMBA) et des opérations de mise en marché et de promotion de ce secteur.

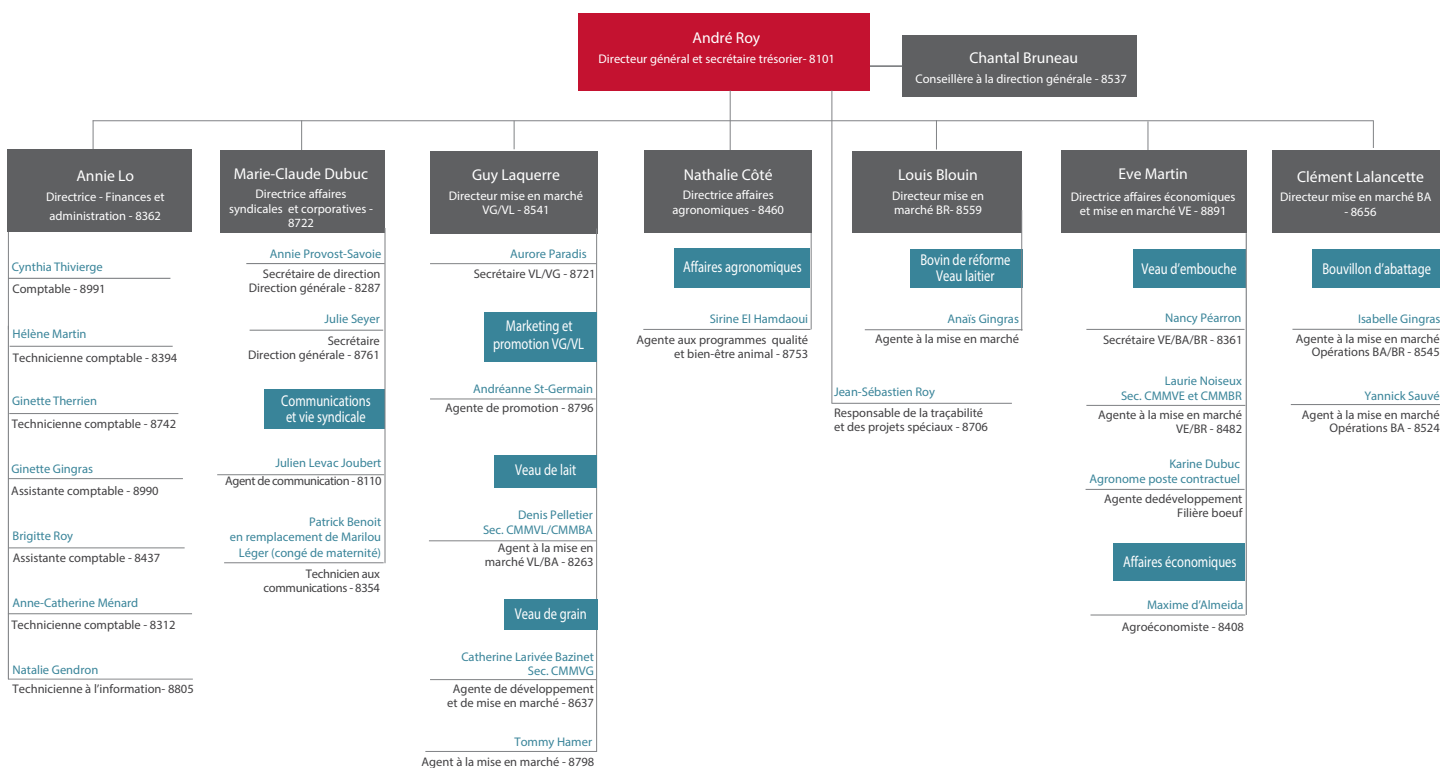
1.4 Principaux faits saillants financiers

Il n'y a eu aucune hausse de contribution de base au Plan conjoint depuis 2011, bien que le plan de financement quinquennal adopté était prévu jusqu'en 2015.

En 2015:

- Fonds général de l'agence de vente des bouvillons: mauvaise créance de 846 841 \$ à la suite du défaut de paiement de l'acheteur Viandes Laroche inc. et hausse de la contribution de mise en marché de 2 \$ passant de 4,25 \$ à 6,25 \$;
- Fonds général de l'agence de vente des veaux d'embouche: hausse de la contribution de mise en marché de 0,75 \$ passant de 2,50 \$ à 3,25 \$;
- Fonds de développement de la mise en marché des bovins de réforme: suspension de la contribution de 53,86 \$ au 1^{er} janvier 2015;
- Fonds Réseau Encans Québec (REQ): signature d'une nouvelle convention prévoyant la conversion des parts ordinaires dans REQ s.e.c. en parts privilégiées.

Voici l'organigramme des PBQ en 2021



En 2016 :

- Fonds de développement de la mise en marché des bovins de réforme: les PBQ ont offert aux producteurs dont les factures étaient encore impayées de régler le solde sans intérêt (comptabilisation d'une provision de 1,2 M\$ sur les intérêts à recevoir);
- Fonds Réseau Encans Québec: la nouvelle convention prévoit un rendement de 1,5 % sur la valeur des parts privilégiées de 2 M\$, soit des revenus d'intérêt de 30 000 \$ par année.

En 2017 :

- Fonds général – cumulé: mauvaise créance de 237 180 \$ à la suite du défaut de paiement de l'acheteur Écolait;
- Fonds général de l'agence de vente des bouvillons d'abattage: une entente hors cour est intervenue dans le dossier du défaut de paiement de Viandes Laroche inc. relativement à la réclamation des producteurs ne détenant pas de numéro d'autorisation. Un gain sur radiation de compte fournisseur de 220 547 \$ est comptabilisé;
- Fonds de garantie de paiement: la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) autorise un retrait de 487 598 \$ dans le dossier du défaut de paiement de Viandes Laroche inc.

En 2018 :

- Fonds général de l'administration générale: le taux de la contribution versée à l'Office canadien de recherche, de développement des marchés et de promotion des bovins de boucherie passe de 1 \$ à 2,50 \$ au courant de l'année. L'ensemble des contributions versées à l'Office canadien est retourné à 100 % aux PBQ moins des frais administratifs que l'Office canadien conserve;
- Fonds général de l'administration générale: les PBQ embauchent du personnel administratif supplémentaire augmentant ainsi la masse salariale de plus de 200 000 \$;
- Fonds général du Fonds de recherche: hausse de la contribution de recherche du veau d'embouche et bovin de réforme de race de boucherie de 0,50 \$ qui passe de 0,25 \$ à 0,75 \$;
- création d'un nouveau fonds pour la promotion Veau d'embouche et mise en place d'une nouvelle contribution de 0,50 \$ par veau d'embouche.

En 2019 :

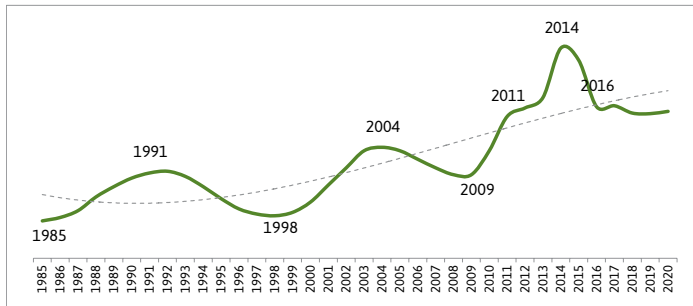
- changement de la période de fin de l'exercice financier qui est passée du 31 décembre au 31 octobre;
- Fonds général de l'agence de vente des veaux de lait: comptabilisation d'un important montant de subvention de plus de 500 000 \$, dont plus de la moitié est liée à des projets qui se dérouleront dans les années subséquentes;
- création d'un nouveau fonds pour la promotion Bouvillon et mise en place d'une nouvelle contribution de 1 \$ par bouvillon.



SECTION 2

LE CONTEXTE SOCIOÉCONOMIQUE : LES ANNÉES 2015 À 2019

Cycle de prix des bovins (États-Unis)



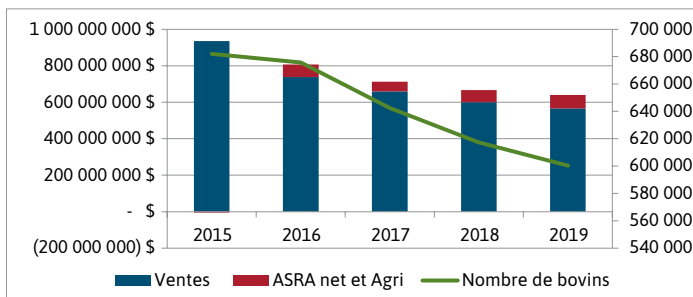
Source: CattleFax

La production bovine nord-américaine se comporte selon un cycle s'échelonnant sur de nombreuses années. Depuis 2014, il s'est ajouté 2,8 millions de vaches de boucherie aux États-Unis, pour un total de 31,9 millions de têtes au 1^{er} janvier 2019. La hausse de l'offre maintiendra une pression à la baisse sur les prix de marché pour quelques années encore. Par ailleurs, la vigueur de la demande a permis de soutenir les prix de marché à des niveaux plus importants que par le passé. La hausse est attribuable à la vigueur de l'économie nord-américaine et à la demande mondiale qui est demeurée relativement stable malgré les tensions commerciales.

La contraction du secteur bovin au Québec s'est poursuivie entre 2015 et 2019. En 2019, on comptait 9 581 entreprises bovines, soit 12 % de moins qu'en 2015. Le nombre de têtes commercialisées a baissé dans la même proportion, pour un total de 600 380 bovins commercialisés en 2019.

Rappelons qu'en 2015, les prix de marché avaient atteint des sommets inégalés. En 2019, la valeur totale des ventes de bovins avait diminué de 39 % pour atteindre 566 M\$. Les compensations nettes gouvernementales versées aux programmes ASRA et AGRI, soit 74 M\$, représentaient environ 12 % des revenus, alors qu'elles étaient pratiquement nulles en 2015. En tenant compte des ventes et des compensations gouvernementales, les revenus bruts par entreprise ont baissé en moyenne de 21 %.

Revenus de vente des bovins et des paiements ASRA et AGRI



Sources: PBQ et FADQ

Revenus de vente des bovins et des paiements ASRA et AGRI par entreprise

	2015	2019	Var.
Nombre de bovins	681 999	600 380	-12 %
Nombre d'entreprises	10 946	9 581	-12 %
Ventes (\$)	934 854 357	566 494 268	-39 %
ASRA net et AGRI (\$)	-5 505 000	73 813 577	-
Total (\$)	929 349 357	640 307 845	-31 %
Revenus bruts par entreprise (\$)	84 903	66 831	-21 %

Sources: PBQ, UPA et FADQ

La Financière agricole du Québec (FADQ) estime qu'en 2018, les producteurs de bovins ont réalisé une marge nette d'environ 3,72 % des revenus totaux. Les données pour 2019 n'étaient pas encore disponibles au moment d'écrire ces lignes. L'année 2016 a enregistré le plus haut niveau de marge avec 5,46 % des revenus. Cette statistique provient de la base de données du programme Agri-stabilité. Le calcul tient compte du revenu global des entreprises bovines incluant les revenus de ventes des cultures et autres sous-produits. Les producteurs de lait sont exclus du calcul.

Les défis et les enjeux sont de taille : les faibles marges liées à la production bovine, l'âge vieillissant des producteurs de bovins, le peu de relève, l'absence de programmes de développement de la production, le besoin en capitaux pour se conformer aux nouvelles exigences environnementales et sociétales, etc. De façon générale, on s'attend à ce que la croissance de la production soit lente, s'il en est.

Marge nette du secteur bovin (M\$)

	2015	2016	2017	2018
Revenus	1 059	931	811	871
Dépenses	1 042	880	768	839
Bénéfices	17	51	43	32
Marge	1,64 %	5,46 %	5,27 %	3,72 %

Sources: FADQ, programme Agri-stabilité

SECTION 3

DES INTERVENTIONS POUR CRÉER UN ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES FAVORABLE AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR BOVIN

3.1 Sécurité du revenu

Le soutien de l'État demeure essentiel au maintien et au développement de la production bovine au Québec, notamment parce que :

- le cycle du bœuf est inévitable;
- au Québec, la taille des fermes est significativement plus petite qu'ailleurs en Amérique du Nord, les normes environnementales et les attentes sociétales sont élevées et la nordicité du climat et l'éloignement géographique augmentent les coûts de production;
- les dernières études de coûts de production n'ont pas capté de gains de productivité pour les secteurs bovins;
- l'ASRA s'est terminée en décembre 2015 pour le secteur veau de lait;
- il y a un niveau de risque particulièrement élevé malgré l'existence d'un Programme ASRA dans le secteur bouvillon.

Les programmes ASRA et AGRI doivent être mieux adaptés à la production bovine pour leur permettre de traverser les cycles économiques et pour les aider à faire face aux différentes crises sanitaires.

3.2 Qualité, santé, biosécurité, bien-être animal et environnement

Programmes qualité

Afin de mieux répondre aux attentes sociétales relativement à la qualité du produit, la santé, la biosécurité, le bien-être animal et l'environnement, les PBQ se sont impliqués dans la mise en œuvre de programmes qualité dans les secteurs veau d'embouche, bouvillons d'abattage, veau de grain et veau de lait. Ainsi, les PBQ offrent la formation et le service d'audits en engageant des auditeurs indépendants pour les producteurs.

Dans les secteurs veau d'embouche et bouvillon d'abattage, le programme Verified Beef Production Plus (VBP+) a été reconnu par la Table ronde canadienne sur le bœuf durable en 2018. Ce programme contient des exigences sur la salubrité du produit, le bien-être animal, la biosécurité et l'environnement (préservation des ressources eau-air-sol, mais aussi sur le recours aux énergies renouvelables et l'efficacité énergétique). Ainsi, tout producteur certifié VBP+ devient admissible au programme Bœuf durable et pourrait participer à une chaîne de valeur d'un acheteur. Le secteur a adopté une stratégie pour favoriser la certification des producteurs à l'automne 2018. Cette stratégie a porté fruit puisque le nombre de producteurs certifiés est passé de 32 à 111 en l'espace d'un an et demi.

Du côté du secteur veau, les producteurs de veaux de grain du Québec ont travaillé au renouvellement de leur cahier des charges pour y inclure de nouveaux critères, notamment en matière de bien-être animal. En mars 2016, ils rendaient ce programme obligatoire pour produire et mettre en marché des veaux de grain au Québec. Un service d'accompagnement a été offert aux producteurs pendant les deux premières années du programme. Aujourd'hui, toutes les fermes de veaux de grain sont certifiées.

Dans le secteur veau de lait, l'adhésion au programme de certification se fait encore sur une base volontaire. On dénombre aujourd'hui 54 producteurs certifiés, représentant 58 % du volume produit. Le secteur devra statuer dans les prochains mois afin de rendre le programme de certification obligatoire ou non.

Santé et biosécurité

Les PBQ ont eu à leur emploi un vétérinaire-conseil jusqu'en 2018. Cet expert a œuvré dans le dossier des médicaments, de l'écllosion de *Salmonella* Dublin et de la santé des veaux laitiers en écrivant des textes dans *Bovins du Québec*, en offrant des conférences et en participant à des rencontres avec les autorités. Depuis 2018, les PBQ ont recours à des vétérinaires de façon contractuelle pour les épauler dans les divers dossiers touchant la santé et la biosécurité.

Les PBQ se sont aussi impliqués dans le dossier santé en créant, en 2015, conjointement avec Les Producteurs de lait du Québec, le comité de biosécurité de la filière bovine. Ce comité doit faire des recommandations en lien avec les éléments suivants : rehausser le niveau de biosécurité de la filière bovine de façon concertée, mettre en place un plan d'action pour éviter la propagation de maladies présentant un risque pour la filière et un plan de mesures d'urgence.

Le projet Concrétisation et hiérarchisation des risques de propagation de *Salmonella* Dublin lors de la mise en marché des bovins, vers un guide de bonnes pratiques réalisé en 2017 est issu des travaux de ce comité. Deux autres projets, soit Amélioration de la biosécurité durant les activités de transport et Plan d'intervention à la ferme veau de lait en biosécurité et services-conseils vétérinaires ont débuté en mars 2019 pour faire suite aux recommandations du premier projet.

Une vaste campagne de distribution d'affiches de biosécurité a été orchestrée avec les différents syndicats régionaux en 2017. Quelque 6 000 affiches ont été distribuées aux producteurs de bovins.

Par ailleurs, le groupe de travail sur la santé des veaux laitiers a réalisé une revue de littérature et fait des recommandations pour établir une stratégie santé des veaux laitiers pendant l'année 2018. Ces recommandations ont mené à la création, en 2019, d'un autre groupe de travail constitué d'experts qui a élaboré une stratégie d'intervention pour le contrôle des maladies à impact commercial significatif affectant les veaux laitiers et les bovins de réforme du Québec. Tous ces travaux ont finalement entraîné la mise sur pied du Forum Veau où sont présents tous les acteurs de la filière qui discutent des sujets communs, dont la santé des veaux laitiers.

Bien-être animal

Après la publication du *Code pour le soin et la manipulation des bovins de boucherie* en 2013, les PBQ ont organisé en 2014 et 2015 une série d'ateliers de formation sur le contenu du code auxquels 325 producteurs de bovins de boucherie ont assisté.

Les PBQ ont siégé au comité d'élaboration du *Code de pratiques pour le soin et la manipulation des veaux lourds* entre 2014 et 2017. Deux séances de consultations ont eu lieu en 2016 pour le présenter aux producteurs de veaux lourds. À la suite de la publication du Code en novembre 2017, des copies papier ont été distribuées aux producteurs de veaux lors de divers événements. Certaines exigences en matière de logement des veaux ont été intégrées dans le cahier des charges du programme Veau de grain du Québec certifié (VGQC) et elles le seront aussi sous peu dans celui du secteur veau de lait.

Environnement

Les PBQ ont poursuivi les formations aux producteurs sur la gestion des enclos d'hivernage. Entre 2013 et 2019, 408 producteurs ont été formés sur la gestion des enclos, incluant la gestion des risques pour l'environnement. Une nouvelle version du *Guide des aménagements alternatifs en production bovine* a été publiée en 2014. Des mises à jour sont effectuées régulièrement.

Les PBQ ont été impliqués dans un projet de recherche et dans le développement d'outils pour la caractérisation des fumiers à la ferme entre 2012 et 2016 afin que les producteurs bovins puissent mieux exploiter le potentiel fertilisant de cet engrais.

Les PBQ ont adopté un Plan de durabilité en 2019 et sont maintenant membres de la Table ronde canadienne sur le bœuf durable.

3.3 Filières

De 2015 à 2019, les PBQ ont mis l'accent sur le travail en filière. L'idée étant de s'assurer que les orientations et objectifs poursuivis puissent refléter les besoins des marchés tout en continuant de promouvoir des actions allant dans l'intérêt des producteurs, sans laisser de côté la défense des intérêts de ceux-ci. Les différents comités mis en œuvre depuis quelques années, tant en matière de biosécurité que de santé et bien-être animal, constituent une démonstration des actions en filière des PBQ.

Également, les exercices de planification stratégique ont directement intégré les différents partenaires de la filière, que ce soit pour celle du bœuf (secteurs bouvillon, veau d'embouche et bovin de réforme) que pour celle du veau (secteurs veau de grain, veau de lait et veau laitier). Cela nous a permis de nous assurer d'une meilleure communication entre les membres de la filière, plus particulièrement, entre nos groupes de producteurs à l'intérieur d'une même filière.

Ce travail de planification stratégique par chacune des filières intégrait des représentants du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et du secteur de la transformation (Québec et hors Québec).

3.4 Implications en aval de la production: Réseau Encans Québec

Le 17 décembre 2015, une nouvelle entente est conclue avec Gestion STM afin de geler la valeur des parts détenues par les PBQ à 2 M\$ et de convertir ces parts en parts privilégiées. Des règles entourant le rachat éventuel des parts privilégiées sont insérées dans la convention ainsi que le taux de rendement accordé.

Les changements au partenariat visaient à sécuriser la valeur des parts des PBQ détenues dans REQ. La nouvelle entente n'accorde plus la majorité aux PBQ au conseil d'administration de REQ. Par contre, les PBQ détiennent un droit de veto sur la vente d'actifs et sur tout autre geste susceptible de mettre à risque la santé financière de REQ.

Cette entente fut conclue afin de permettre à la relève chez Gestion STM de prendre éventuellement les rênes de REQ. En conclusion, cela assurait la pérennité de l'organisation.

3.5 Communication et vie syndicale

En mars 2018, les PBQ ont tenu une journée de réflexion stratégique du conseil d'administration (CA) permettant de développer un plan d'action en vie syndicale. L'objectif du plan est d'augmenter l'adhésion et la mobilisation des producteurs, de favoriser la transmission d'informations et d'améliorer la collaboration des élus des PBQ ainsi que les méthodes de travail de ces derniers.

Afin de poursuivre l'atteinte de ces objectifs, des outils de communication ont été mis en place. Les principaux sont les infolettres, dont la publication mensuelle *La Minute bovine*. Le concept de cette publication a été modifié afin de favoriser une meilleure transmission de l'information aux abonnés. De plus, un groupe Facebook Les Producteurs de bovins du Québec a été créé. Celui-ci est destiné à rassembler virtuellement les producteurs et à leur transmettre de l'information. La chaîne YouTube des PBQ a aussi été optimisée. La production de vidéos des PBQ à l'intention des producteurs s'est accrue afin de dynamiser les contenus des canaux décrits précédemment. L'architecture du site Web bovin.qc.ca a aussi été repensée afin de faciliter son utilisation par les producteurs et le grand public et des webinaires ont été développés sur des sujets d'intérêt pour les producteurs de bovins.

Plusieurs éléments ont été mis en place afin de dynamiser davantage les assemblées générales annuelles régionales (AGR) du secteur bovin, dont :

- la possibilité de tenir des assemblées régionales sur deux sites distincts permettant ainsi aux producteurs d'une grande région d'assister simultanément à leur assemblée;
- la publicisation de la tenue des AGR dans divers médias;
- la production de capsules vidéo des présidents de comité de mise en marché portant sur leur bilan sectoriel annuel. Ces capsules ont été mises à disposition des producteurs n'ayant pu participer à leur atelier sectoriel dans leur région;
- l'accès, pour les élus et secrétaires régionaux du secteur bovin, à un extranet des PBQ permettant en tout temps de suivre l'évolution des résolutions votées lors des AGR et de l'assemblée générale annuelle (AGA) des producteurs de bovins du Québec.

En 2018, le CA des PBQ s'est doté d'une politique de perfectionnement et de formation syndicale des élus afin d'inciter les producteurs à suivre diverses formations. De plus, afin de mobiliser nos instances, un CA élargi se tient annuellement depuis 2019 permettant à chacun des administrateurs des PBQ d'inviter un administrateur de sa région ou un représentant de son comité de mise en marché pour assister à la rencontre de janvier.

Afin d'améliorer les méthodes de travail au sein des PBQ, plus de réunions du CA sont désormais tenues afin d'optimiser l'implication des administrateurs, des périodes de huis clos sont systématiquement prévues à chacune des rencontres, un suivi est effectué sur la rencontre précédente et une évaluation est remplie par les administrateurs pour chaque rencontre. Aussi, des rencontres du président et du directeur général des PBQ sont tenues annuellement avec les CA des syndicats régionaux du secteur bovin pour discuter des dossiers du moment ainsi que des rencontres informelles de CA destinées à discuter des problématiques régionales en production bovine.

3.6 Recherche et développement

Plusieurs projets de recherche ont été réalisés ou sont en cours. Pour plus de détails, veuillez consulter l'Annexe B.

3.7 Implications canadiennes

Compte tenu des divers accords internationaux qui se sont signés durant la période en cause et aussi parce que plusieurs autres dossiers majeurs prennent une envergure canadienne plus qu'uniquement québécoise, les PBQ ont accru leur présence et leur participation dans les organisations canadiennes. Ainsi, les PBQ s'impliquent activement, entre autres, au sein des organisations suivantes :

Canadian Cattlemen Association (CCA): Il s'agit de l'organisation canadienne de la filière bœuf qui est financée par toutes les organisations provinciales bovines du Canada. Aucune autre organisation de cette filière ne peut prétendre représenter l'ensemble de l'industrie canadienne. La CCA s'occupe principalement de faire valoir les intérêts des producteurs, par du lobbying ou autrement, pour des dossiers tels que les négociations d'ententes internationales, les règles sur le transport, les litiges commerciaux avec d'autres pays, l'harmonisation/adaptation des règles Canada - États-Unis, le bien-être et la santé animale, etc.

Agence canadienne d'identification du bétail: Bien qu'au Québec nous avons Attestra (anciennement Agri-Traçabilité Québec), nous devons nous impliquer au sein de cette organisation afin de faciliter les échanges interprovinciaux des bovins du Québec.

Office canadien de recherche, de développement des marchés et de promotion des bovins de boucherie (Agence canadienne de prélèvement du boeuf): L'Agence canadienne de prélèvement du bœuf (Agence) a pour objectif d'aider les producteurs à élargir leurs marchés et à accroître leurs ventes. De plus, les consommateurs bénéficient ainsi d'un meilleur accès à l'information sur les produits du bœuf, leur qualité et leur profil nutritionnel. Il s'agit d'une agence reconnue officiellement par le Conseil des produits agricoles du Canada.

L'Agence assure une source de financement stable pour les activités de recherche, de développement des marchés et de promotion au moyen de redevances à payer sur le bœuf canadien et importé.

Ainsi, l'Agence finance essentiellement les organismes suivants : Bœuf canadien, pour la portion promotion du bœuf, et Beef Cattle Research Council (BCRC) pour les activités de recherche. Également, une portion des sommes est consacrée à la défense de dossiers canadiens sur lesquels travaillent conjointement la CCA et Bœuf canadien.

Toutes les provinces canadiennes contribuent à l'Agence à hauteur de 2,50 \$ par bovin mis en marché. Ce faisant, l'industrie canadienne peut retirer l'équivalent de 1 \$ par tête sur le bœuf importé. En 2019, la contribution à l'importation représentait environ 1 M\$.

Les PBQ ont fait reconnaître les efforts de mise en marché faits au Québec annuellement. Ainsi, nous récupérons la totalité des sommes versées par l'agence de prélèvement moyennant des frais d'administration de 3 %.

VBP+: Il s'agit d'un organisme qui relève du BCRC. VBP+ constitue le programme canadien de qualité pour la production du bœuf.

3.8 Marchés internationaux

L'industrie bovine nord-américaine œuvre dans un marché ouvert à l'échelle internationale. L'industrie québécoise ne peut être considérée isolément. Dans ce contexte, les PBQ suivent ce qui se passe sur les marchés étrangers tant au sujet des opportunités que des menaces potentielles. Quand on parle de marchés étrangers, il faut garder à l'esprit que cela va au-delà du marché américain.

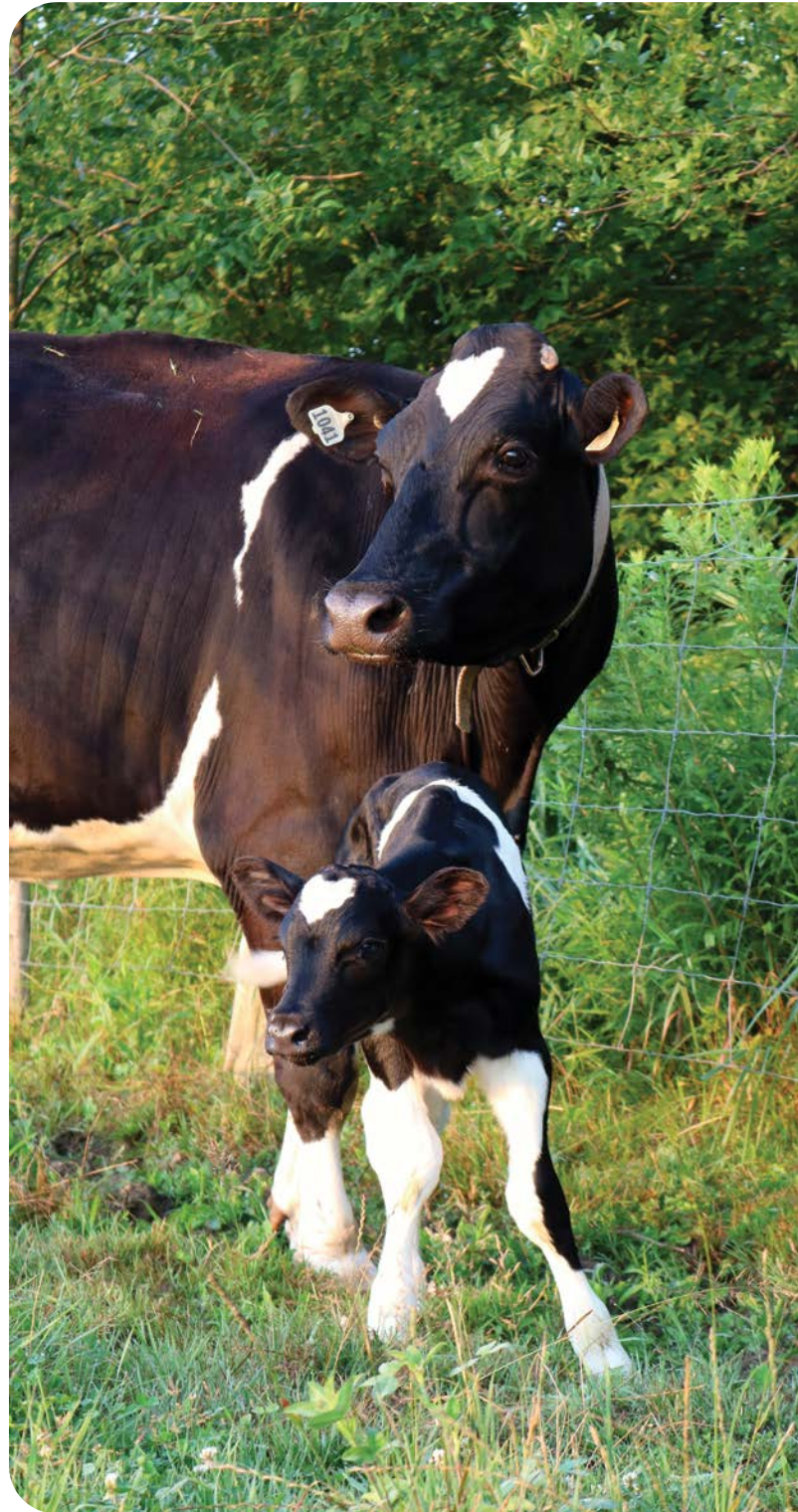
À titre d'exemple, l'Accord économique et commercial global (AECG) procure des opportunités intéressantes pour la production bovine, mais d'importantes barrières techniques doivent encore être réglées avant d'en profiter. Malheureusement, les représentations auprès du gouvernement fédéral n'ont pas encore porté fruit.

L'AECG apporte aussi son lot d'inquiétudes, particulièrement pour l'industrie du veau. Depuis l'entrée en vigueur de l'accord, l'industrie du veau de l'Union européenne bénéficie d'un taux de douanes nul lui permettant ainsi de profiter des économies d'échelle que lui procurent les volumes de son industrie. Les autorités gouvernementales sont bien au fait de cette problématique, mais peu a été fait pour y remédier. Les PBQ continuent leurs représentations afin que le commerce puisse être équitable.

D'autres accords ou marchés présentent des opportunités intéressantes, que l'on pense à la Chine, au Japon ou à la Corée du Sud. Évidemment, les PBQ seuls ne peuvent en tirer profit et collaborent avec les acheteurs désireux d'attaquer ces marchés.

3.9 Tableau synthèse - Suivis des recommandations de la RMAAQ en 2015

Pour consulter le tableau synthèse, veuillez vous référer à l'Annexe C.



SECTION 4

DES ACTIONS COLLECTIVES POUR FAVORISER UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE DU SECTEUR BOVIN

Les marchés de référence

Le secteur bovin évolue dans un marché ouvert, le produit circule de part et d'autre de la frontière canado-américaine. Compte tenu de la taille du marché américain, soit 32 millions de vaches à bœuf aux États-Unis comparativement à 4 millions au Canada, ce sont les États-Unis qui déterminent le prix de base.

Au Canada, le marché prépondérant des bovins de boucherie, soit les veaux d'embouche et les bouvillons d'abattage, se situe dans l'Ouest canadien. Dans le cas des vaches laitières de réforme et des veaux laitiers, le Québec et l'Ontario sont les principaux joueurs. Le Québec est la principale province productrice de veaux lourds (veaux de grain et de lait).

Les prix au Québec oscillent aux alentours de ceux des marchés de référence. La destination du produit (importé versus exporté) et la proximité des acheteurs (coût du transport) sont les principaux facteurs qui expliquent les écarts par rapport aux marchés de référence. D'autres particularités plus spécifiques aux produits visés seront abordées dans les sections relatives à chacun des secteurs de production.

Mécanismes de production et de mise en marché

- Divers modes de mise en marché dont les ventes par encans spécialisés où se négocient environ 50 % des volumes de veaux d'embouche mis en marché;
- Le comité calendrier, comme indiqué au *Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche*, prévoit l'établissement du calendrier et des modalités de vente, incluant le paiement;
- Le règlement et les conventions permettent d'uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités reliées à la production et la mise en marché des produits.

Détermination du prix de vente optimal

- Pour favoriser la qualité, les veaux vendus aux encans spécialisés doivent être accompagnés d'une déclaration de vaccination. De plus, les veaux hors norme (non castrés ou non écornés) sont bien identifiés et sont soumis à des frais de mise en marché supplémentaires;
- Le calendrier de vente des encans spécialisés est établi annuellement pour favoriser le regroupement de l'offre et la présence d'un maximum d'acheteurs.

Transparence des prix de marché

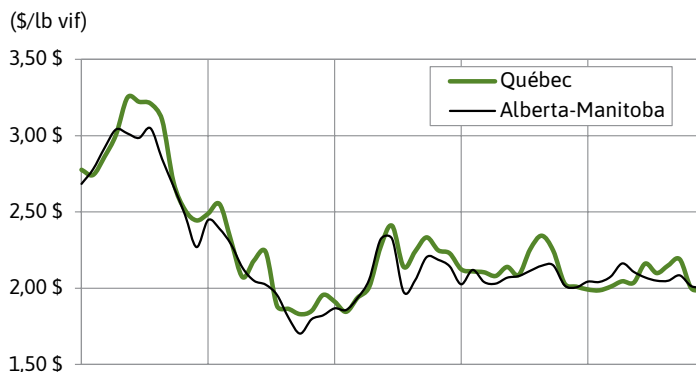
- Les prix sont diffusés sur le site Internet des PBQ, en temps réel, au fur et à mesure que la vente se déroule.

Marchés de référence

- Les veaux d'embouche du Québec se vendent généralement au-dessus des marchés de référence (Ontario et Ouest canadien).

Secteur veau d'embouche

Prix des veaux d'embouche mâles 600-700 lb, comparaison Québec et Alberta-Manitoba



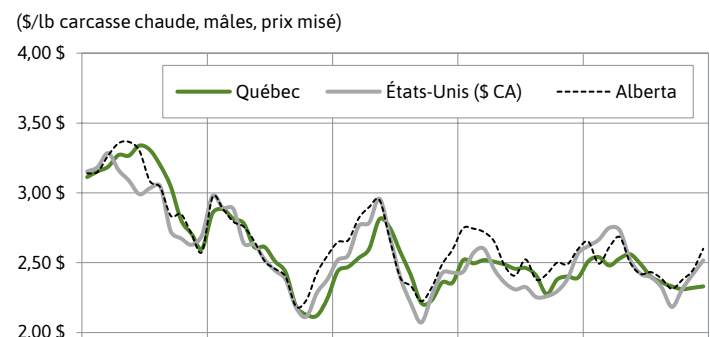
	2015	2016	2017	2018	2019
Québec	2,89 \$	2,11 \$	2,14 \$	2,14 \$	2,06 \$
Qc -(Alb-Man)	0,10 \$	0,07 \$	0,06 \$	0,07 \$	0,00 \$

Sources:

- Québec: Prix moyen de vente des veaux d'embouche mâles de 600 à 700 lb vendus dans les encans spécialisés du Québec, PBQ
- Alberta-Manitoba: Prix moyen de vente des veaux d'embouche mâles de 600 à 700 lb vendus dans les encans publics de l'Alberta et du Manitoba, Canfax

Secteur bouvillon d'abattage

Prix des bouvillons (A1-A2) au Québec, dans l'Ouest canadien et aux États-Unis (marché spot uniquement)



	2015	2016	2017	2018	2019
Québec	3,10 \$	2,74 \$	2,48 \$	2,44 \$	2,43 \$
Qc-Ont.	0,01 \$	0,00 \$	-0,05 \$	-0,01 \$	-0,03 \$
Qc-É.-U.	0,11 \$	-0,01 \$	-0,03 \$	0,04 \$	-0,05 \$
Qc-Alb.	0,03 \$	-0,05 \$	-0,10 \$	-0,11 \$	-0,05 \$

Sources:

- Québec: Prix misé des bouvillons mâles A1-A2, chargements complets, vendus au Canada et aux États-Unis, marché spot, pris à la ferme, PBQ
- Ontario: Prix de vente des bouvillons mâles A1-A2, ventes directes, OCA
- Alberta: Prix de vente des bouvillons mâles A1-A2, ventes directes, Canfax
- États-Unis: Prix de vente des bouvillons mâles, ventes directes, Five Area, USDA

Mécanismes de production et de mise en marché

- Diverses modalités de vente, dont l'enchère électronique, les ventes spot et les ventes par contrat;
- Le règlement permet d'uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités reliées à la production et la mise en marché des produits.

Détermination du prix de vente optimal

- Les bouvillons sont vendus sur une base carcasse à l'aide d'une grille de classification;
- L'enchère électronique hebdomadaire contribue à la découverte du prix de marché (*price discovery*) pour tout l'Est canadien;
- Lors de la vente de chaque lot par enchère électronique, l'agence de vente est en contact avec le producteur concerné. Elle informe le producteur du déroulement des enchères. Elle le conseille sur l'opportunité de conclure ou non la vente. En procédant de la sorte, une pression constante sur les prix est maintenue;
- Une portion significative des ventes directes est négociée par les PBQ avec les abattoirs;
- Toutes les ventes aux États-Unis sont coordonnées par les PBQ;
- Les PBQ coordonnent également le transport des bouvillons d'abattage vendus durant l'enchère et aux États-Unis.

Transparence des prix de marché

- Les prix du Québec et de ceux des marchés de référence sont diffusés sur le site Internet des PBQ;
- Un courriel d'Info-Prix quotidien est envoyé aux producteurs de bouvillons d'abattage les informant du prix sur les marchés de référence (Ontario, Ouest canadien et États-Unis);
- Un courriel hebdomadaire est envoyé aux producteurs de bouvillons d'abattage révélant le résultat de l'enchère électronique dans les minutes qui suivent la fin de l'enchère;
- La mise en marché des bouvillons d'abattage au Québec est beaucoup plus transparente que n'importe où ailleurs en Amérique du Nord;
- L'agence de vente effectue la perception des sommes dues par les acheteurs et le paiement aux producteurs;
- Les bouvillons sont payés selon une grille de prix, ce qui implique des primes et des coupures.

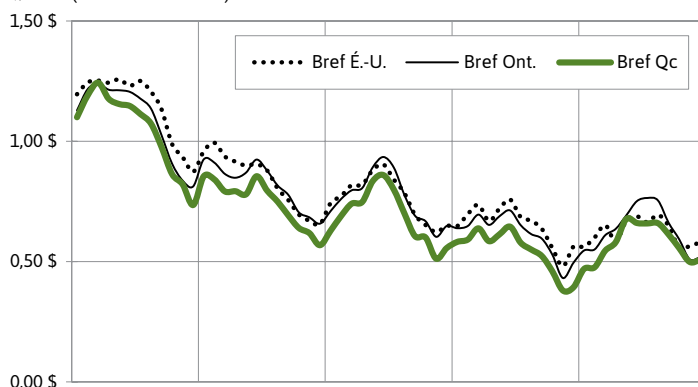
Marchés de référence

- Les prix au Québec sont comparables à ceux du marché de l'Ontario.

Secteur bovin de réforme

Prix des bovins de réforme au Québec, en Ontario et aux États-Unis

\$/lb vif (bovins de réforme)



	2015	2016	2017	2018	2019
Qc \$/lb	1,05 \$	0,75 \$	0,69 \$	0,54 \$	0,58 \$
Qc-É.-U.	-0,10 \$	-0,09 \$	-0,08 \$	-0,11 \$	-0,04 \$
Qc-Ont.	-0,04 \$	-0,07 \$	-0,08 \$	-0,07 \$	-0,06 \$

Sources:

- Bref Qc (\$/lb): Prix de vente des bovins de réforme vendus dans les encans du Québec, PBQ
- Bref Ont.: Prix de vente des bovins de réforme de toute catégorie vendus dans les encans de l'Ontario, Canfax
- Bref É.-U.: Prix de vente des bovins de réforme lean vendus dans les encans de New Holland en Pennsylvanie ramené en équivalent \$ CA

Mécanismes de production et de mise en marché

- Les veaux laitiers sont vendus sur une base vivante par enchères publiques. Les bovins de réforme destinés à l'abattage sont vendus sur une base vivante ou sur une base carcasse.
- Le règlement et les conventions en vigueur permettent d'uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités de vente reliées à la production, la mise en marché des produits ainsi que la responsabilité du produit.

Détermination du prix de vente optimal

- Les six postes de commercialisation offrent un service d'enchères publiques ou de ventes par regroupements du lundi au mercredi pour les bovins de réforme et les veaux laitiers. Ces postes sont répartis sur l'ensemble du territoire québécois afin de bien servir les producteurs.

Transparence des prix de marché

- Lors des enchères dans les postes de commercialisation du Québec, les données de ventes sont disponibles en temps réel sur le site Web des PBQ, ce qui constitue une source de référence crédible pour le producteur.
- La section Info-Prix du secteur bovin de réforme et du secteur veau laitier du site Web des PBQ fournit une information utile aux producteurs et aux intervenants de la filière. Cette section donne facilement accès à un ensemble de statistiques sur les marchés de référence, que ce soit à l'échelle régionale, nationale ou nord-américaine.

Marchés de référence

- Les veaux laitiers du Québec se sont historiquement vendus plus cher par rapport à ceux des marchés de référence de l'Ontario et des États-Unis. Cependant, au cours de la période évaluée, la réduction du volume de veaux lourds produits au Québec a entraîné la diminution de cet écart.
- Les prix des bovins de réforme sont comparables à ceux des marchés de référence de l'Ontario et des États-Unis en considérant les frais de transport plus élevés.

Mécanismes de production et de mise en marché

- Les veaux sont vendus par ventes directes sur la base de négociations avec l'acheteur ou par contrats de production entre producteurs et intégrateurs;
- Les références de production agissent un peu comme un système de gestion de l'offre pour stabiliser les volumes de production;
- La convention avec les acheteurs précise notamment les modalités de vente et de paiement des veaux de lait et balise la pesée et la préparation des carcasses;
- Le règlement et la convention permettent d'uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités reliées à la production et à la mise en marché des produits.

Détermination du prix de vente optimal et marché de référence

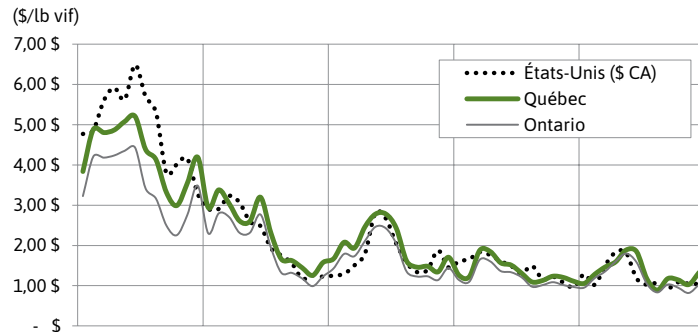
- Depuis 2018, le secteur veau de lait du Québec utilise le prix des États-Unis comme référence de prix et de marché. Ce prix est converti en dollars canadiens et inclut les frais de transport et de vétérinaire pour exports aux États-Unis estimés à 0,25 \$/lb carcasse.

Uniformité du produit

- Les producteurs de veaux de lait doivent respecter le cahier des charges relatif à certaines conditions de production et à la qualité des veaux de lait.

Secteur veau laitier

Prix des bons veaux laitiers mâles au Québec, en Ontario et aux États-Unis



	2015	2016	2017	2018	2019
Québec	4,27\$	2,30\$	1,98\$	1,36\$	1,32\$
Qc-É.-U.	-0,69\$	0,13\$	0,23\$	-0,07\$	0,07\$
Qc-Ont.	0,75\$	0,37\$	0,28\$	0,16\$	0,13\$

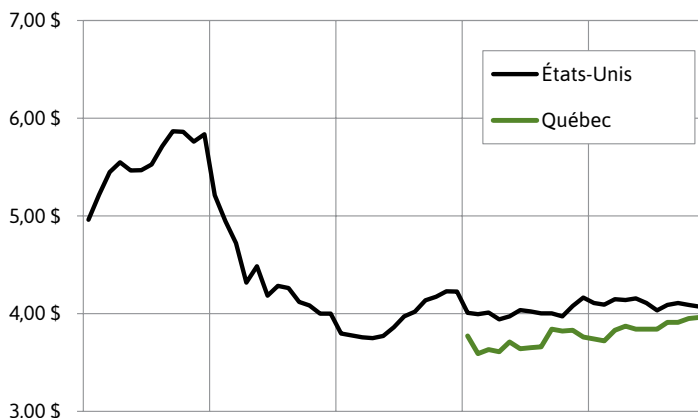
Sources:

- Québec: Prix de vente des veaux laitiers mâles vendus dans les encans du Québec, PBQ
- Ontario: Prix de vente des veaux laitiers mâles vendus dans les encans de l'Ontario, OCA
- États-Unis: Prix de vente des veaux laitiers mâles vendus dans les encans de New Holland en Pennsylvanie ramené en équivalent \$ CA

Secteur veau de lait

Prix des veaux de lait du Québec

(\$/lb carcasse chaude sans peau)



	2015	2016	2017	2018	2019
États-Unis	5,55\$	4,38\$	3,87\$	4,02\$	4,10\$
Québec				3,71\$	3,86\$

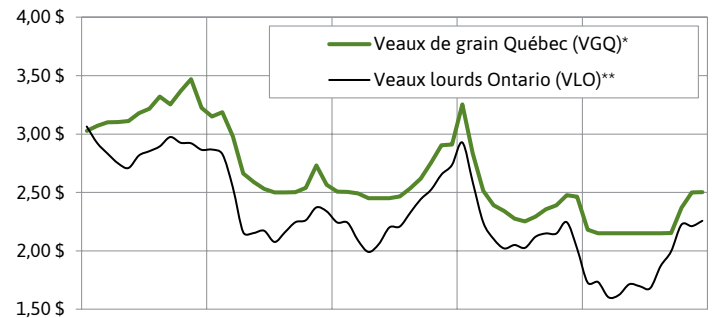
Sources:

- États-Unis: prix brut misé en \$ CA
- Québec: prix net après classement et déduction des frais de transport et commission

Secteur veau de grain

Prix des veaux de grain du Québec et de l'Ontario

(\$/lb carcasse sans peau)



	2015	2016	2017	2018	2019
VGQ	3,19\$	2,58\$	2,52\$	2,47\$	2,08\$
VGQ-VLO	0,31\$	0,23\$	0,21\$	0,25\$	0,26\$

* Prix net (prix enchères moins soutien au prix plancher)

** Prix hebdomadaire publié par OCA, catégorie plus de 600 lb

Sources:

- Québec: Prix net des veaux de grain produits au Québec (prix enchères moins soutien au prix plancher), PBQ
- Ontario: Prix des veaux lourds de plus de 600 lb produits en Ontario, OCA

Mécanismes de production et de mise en marché

- Les enchères électroniques regroupent 100% de l'offre (canal unique obligatoire);
- Les historiques de référence permettent de réguler l'offre en fonction des besoins annuels du marché;
- Le règlement et la convention permettent d'uniformiser les conditions de production et de mise en marché.

Détermination du prix de vente optimal

- Les PBQ appliquent un prix plancher afin d'éviter que le prix de vente aux enchères ne descende sous un seuil prédéterminé. Les veaux non vendus sont dirigés vers la gestion des surplus;
- Globalement, ce mécanisme permet d'obtenir une plus grande stabilité du prix aux enchères électroniques, une plus grande équité entre les producteurs et un prix annuel moyen plus élevé.

Transparence des prix de marché

- Les veaux de grain sont mis en marché selon des conditions préétablies par le règlement et la convention en vigueur. Les conditions de mise en marché sont uniformes entre les producteurs et les acheteurs. Le prix des enchères électroniques est publié en temps réel sur le site Web des PBQ.

Uniformité du produit

- Les producteurs de veaux de grain doivent respecter un cahier des charges relatif au mode de production et à la qualité des veaux de grain du programme de certification VGQC;
- Une grille de prix permet de favoriser les veaux répondant aux besoins du marché en ce qui concerne la qualité (poids, couleur et conformation).

Marchés de référence

- Les veaux de grain sont produits exclusivement au Québec et en Ontario. Les veaux de grain du Québec se vendent au-dessus du prix pondéré des veaux de grain en Ontario vendus dans les encans d'animaux vivants et par ventes directes.

4.1 Veaux d'embouche

Mission: Les producteurs de veaux d'embouche produisent et commercialisent des animaux pour répondre aux besoins des producteurs de bouvillons d'abattage en vue d'offrir aux consommateurs une viande de bœuf de qualité. Ils valorisent les ressources fourragères et foncières dans toutes les régions du Québec dans le respect de l'environnement. Par son occupation du territoire, cette production contribue à l'essor de l'économie québécoise.

Vision: Œuvrant dans une filière rentable, en croissance, rayonnant partout sur le territoire, attrayante pour la relève et dont l'importance stratégique est reconnue par l'État, les producteurs de veaux d'embouche travaillent à l'essor de la filière de concert avec ceux de la génétique et du secteur bouvillon d'abattage.

En partenariat avec la transformation et la distribution, ils offrent une viande recherchée par les consommateurs tant pour sa qualité que pour ses attributs distinctifs dans le but d'offrir des produits de qualité issus d'une agriculture durable répondant aux besoins variés des consommateurs d'ici et d'ailleurs.

La planification stratégique, réalisée de 2013 à 2018, s'est déroulée dans un contexte où le secteur vivait un déclin, le cheptel de vaches de boucherie passant d'environ 165 000 vaches en 2014 à moins de 150 000 en 2019.

Plusieurs actions entreprises par le CMMVE au cours des dernières années découlent directement de la planification stratégique, dont les suivantes :

Consolidation du Circuit des encans spécialisés

Le Circuit des encans spécialisés est le principal mode de mise en marché des veaux d'embouche au Québec. Le renouvellement de la *Convention de mise en marché des veaux d'embouche* avec les deux associations d'encans a introduit les améliorations suivantes :

- un resserrement des règles d'achat pour les acheteurs de veaux d'embouche, principalement pour ceux qui déposent un cautionnement (aucune mauvaise créance n'est survenue pendant la période);
- les frais de mise en marché supplémentaires sont passés à 20\$ par veau hors norme;
- l'affichage sur une base volontaire, au moment de la mise en vente des animaux, des informations relatives au nom du vendeur, à la vaccination annuelle du troupeau reproducteur, à la certification VBP+ de l'entreprise (beaucoup d'efforts ont été déployés pour inciter les producteurs à être certifiés) ainsi qu'à la déclaration sous serment du Programme canadien Meyer Natural Angus;
- des modifications au protocole de vaccination, la réalisation d'une tournée régionale et la production de deux dépliants, le tout portant sur la castration et l'écornage et visant à assurer la qualité des animaux commercialisés aux encans spécialisés.

Modification du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche

En 2019, une modification du *Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche* a été faite. Dorénavant, seul le vaccin vivant atténué fait partie du protocole de vaccination des veaux d'embouche commercialisés dans les encans spécialisés. Celui-ci doit être administré entre deux semaines et quatre mois avant la vente à un veau âgé d'au moins cinq mois.

Diffusion des prix de vente

Le site Internet des PBQ publie en temps réel les prix obtenus lors des encans réguliers et des encans spécialisés. Par la suite, les prix moyens sont publiés et servent de prix de référence aux autres types de transactions effectuées par les producteurs et en conformité avec la réglementation.

Valorisation de la production

En 2018, la mise en place du Fonds de promotion et de publicité à l'acqué des producteurs de veaux d'embouche a permis d'assurer jusqu'à présent :

- la poursuite des activités de la plateforme de promotion, le site Web Le Bœuf du Québec (www.boeufquebec.com), où les consommateurs peuvent retrouver les producteurs naisseurs québécois qui mettent leur produit en marché à la ferme;
- la réalisation des capsules vidéo pour promouvoir la production et inciter les jeunes à s'établir en production vache-veau, l'objectif étant de stabiliser le nombre de vaches au Québec et éventuellement l'augmenter;
- la production du dépliant *Une occasion à saisir*, destiné à la relève agricole.

Afin d'avoir des communications plus fréquentes avec les producteurs, un nouvel outil a été développé en août 2017, soit la page Facebook Les Producteurs de veaux d'embouche du Québec. Cette plateforme permet de transmettre aux producteurs des informations récentes sur la mise en marché et sur le travail effectué par les représentants des comités.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D'ACTION POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

Les principales cibles d'action du CMMVE s'inspireront fortement de la planification stratégique de la filière bœuf, à savoir :

Améliorer la génétique bovine pour accroître l'efficacité des élevages et la réponse aux besoins du marché

En 2018, l'adoption d'un meilleur financement du Fonds de recherche et développement des producteurs de veaux

d'embouche a permis d'obtenir une entente de trois ans avec le Centre de développement du porc du Québec (CDPQ), le MAPAQ et les PBQ sur des travaux portant sur l'amélioration génétique, la biosécurité et le bien-être animal.

Adapter la mise en marché au contexte québécois

Le CMMVE a mandaté la firme Forest Lavoie Conseil afin d'analyser les options de mise en marché pour répondre aux exigences des marchés. L'objectif, à terme, est d'améliorer les opportunités de mise en marché afin de commercialiser plus d'animaux à un plus grand nombre d'acheteurs.

Intéresser la relève au secteur

En plus de poursuivre la promotion de la profession auprès de la relève, l'agence de vente compte promouvoir l'importance de la formation auprès de la relève qui souhaite s'établir en production bovine.

Tableau synthèse
Modifications réglementaires et négociations de conventions intervenues dans le secteur veau d'embouche depuis la dernière évaluation périodique

Modification réglementaire et négociation de convention	Objectif	Résultats obtenus	Comment cela a-t-il contribué à une mise en marché efficace et ordonnée?
Une convention de mise en marché a été homologuée en novembre 2015.	Assurer un paiement des factures aux maisons d'enchères dans un délai plus court	Lors du renouvellement de la convention, l'enjeu était de trouver un équilibre acceptable pour les acheteurs et les maisons d'enchères à propos des délais de réception des paiements. Depuis plusieurs années, la réglementation mise en place et son application ont permis d'éviter les mauvaises créances. Toutefois, à certaines périodes, les risques assumés étaient élevés et fragilisaient le Fonds de garantie de paiement des producteurs de veaux d'embouche et la situation financière des encans. Pour les acheteurs ayant déposé un cautionnement, les animaux sont payables le jour même de l'achat au moment de la prise en charge. Cependant, le cautionnement leur permet 10 jours avant qu'une réclamation ne soit faite à la RMAAQ. La règle du trois fois le cautionnement s'applique toujours.	Ces ajustements ont permis une présence régulière des acheteurs et une assurance que les mauvaises créances auraient été à un niveau ne compromettant pas la pérennité d'un des encans du Circuit.
En 2019, le Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche a été modifié.	Modification du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche	À la suite d'une collecte de données sur les habitudes de vaccination, le protocole de vaccination a été modifié afin de permettre uniquement le vaccin vivant. En effet, pour la saison 2017-2018, 7 % des veaux d'embouche ont été vaccinés avec un vaccin tué et sur les 7 %, 12 % des veaux n'avaient pas reçu la deuxième dose de vaccin tué nécessaire pour développer l'immunité.	Cette modification a permis d'augmenter la qualité des animaux vendus dans les encans spécialisés.

4.2 Bouvillons d'abattage

Mission: Les producteurs de bouvillons engraisent des veaux d'embouche selon les spécifications de qualité recherchées par les transformateurs en vue d'offrir une viande de bœuf correspondant aux attentes des consommateurs.

Vision: Reconnus pour leur savoir-faire et leur capacité à produire des animaux de qualité dans le respect des attentes sociétales, les producteurs de bouvillons optimisent la rentabilité de leurs entreprises en :

- collaborant activement avec les transformateurs pour développer des produits distinctifs recherchés par les consommateurs;
- se concertant avec les autres secteurs de production.

Journée de réflexion

À la suite d'une journée de réflexion tenue en décembre 2015, les producteurs ont clairement indiqué qu'ils souhaitaient que les frais relatifs à l'agence de vente soient le moins élevés possible, tout en maintenant l'essentiel des services opérationnels offerts aux producteurs de bouvillons d'abattage. À cet effet, les principales mesures prises par le CMMBA sont les suivantes :

- Fin du service d'expertise vétérinaire, les services de vétérinaires seront utilisés à des fins de projets spéciaux uniquement;
- Cessation du service d'opérations de change puisque la très grande majorité des producteurs le faisaient eux-mêmes;
- Réduction des ressources humaines consacrées à l'agence de vente, elles sont passées de 27,86 à 19,5 jours-personnes par semaine, ce qui représente une diminution de 30 %, et ce, dans un contexte où une portion des coûts est fixe.

Accords internationaux

Le secteur québécois du bouvillon œuvre dans un marché ouvert. Il y a donc lieu de souligner les accords internationaux qui sont entrés en vigueur ou qui sont sur le point de l'être :

- L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste est entré en vigueur en décembre 2018. Cet accord procure des accès supplémentaires à des marchés importants pour le Canada, et donc pour les abattoirs en sol canadien.
- L'Accord économique et commercial global est entré en vigueur en septembre 2017. Il revêt un potentiel énorme étant donné qu'il donne accès à un marché de plus de 500 millions d'habitants. Malheureusement, plusieurs barrières techniques doivent être résolues avant que l'industrie du bouvillon puisse en profiter réellement.
- L'Accord Canada-États-Unis-Mexique fait essentiellement en sorte de protéger les marchés déjà desservis par l'industrie bovine canadienne. Comme il s'agit du marché d'exportation le plus important pour l'industrie du bœuf au Canada, la protection de l'accès à ce marché est essentielle pour le secteur.

Au début de la période 2015-2019, nous avons assisté au retrait de la réglementation américaine sur l'étiquetage selon le pays d'origine (*Country of origin labelling (COOL)*), résultat de sept ans de batailles ininterrompues par le Canada et l'industrie bovine canadienne. Cette réglementation venait limiter les possibilités de développement de l'industrie canadienne aux États-Unis.

Marché

De concert avec le secteur bovin de réforme et veau laitier, le secteur bouvillon d'abattage a commandé une étude portant sur la dynamique du marché de la viande au Québec. L'objectif était de mieux comprendre le fonctionnement des marchés de la grande distribution. Cette étude montrait le défi que représente le développement d'un volume significatif de bœuf sur les étalages d'épicerie.

Diverses initiatives de développement de marchés de nos partenaires ont vu le jour durant la période. Toutefois, comme c'est souvent le cas, il n'y a que certaines d'entre elles qui subsistent après quelques années. Le marché étant féroce, les nouveaux joueurs doivent redoubler d'efforts pour maintenir leur place.

Parmi les dossiers qui ont retenu l'attention et l'énergie de l'agence de vente, soulignons les suivants :

- Fermeture de l'abattoir Les Viandes Laroche en 2015. Au moment de la fermeture, il s'agissait du plus important acheteur de bouvillons d'abattage au Québec;
- En 2017, l'agence de vente a œuvré avec l'abattoir Ryding Regency Meat Packers afin de l'approvisionner en bouvillons d'abattage respectant le Programme canadien de certification des bovins exempts de bêta-agonistes. Malheureusement, l'abattoir Ryding Regency Meat Packers a fermé ses portes à la fin 2019 à la suite de démêlés avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments;
- Au printemps 2017, une nouvelle initiative de mise en marché a vu le jour, soit celle de Bœuf Québec. L'agence de vente a consacré des énergies pour aider au démarrage de ce projet;
- Au printemps 2019, Montpak International se portait acquéreur de Viandes Forget. Il est trop tôt pour se prononcer sur l'impact qu'aura cette acquisition;
- L'agence de vente a également redoublé d'efforts afin que de nouveaux acheteurs s'ajoutent à la liste actuelle. Ainsi, durant cette période de cinq ans, les nouveaux acheteurs ou ceux qui sont devenus plus actifs sont :
 - Meyer Premium Beef
 - Montpak International
 - Atlantic Beef Products Inc.

Dans la foulée des efforts de l'agence de vente à promouvoir les initiatives de mise en marché de bouvillons d'abattage du Québec, une contribution spéciale pour la promotion et la publicité a été adoptée par les producteurs de bouvillons. Cette contribution s'élève à 1 \$ par bouvillon d'abattage mis en marché. Ce fonds a été créé afin de soutenir diverses initiatives de mise en marché de bœuf du Québec.

Programme de qualité à la ferme

Pour mieux répondre aux attentes sociétales en matière de bien-être animal et d'environnement, des efforts particuliers ont été mis afin d'inciter les producteurs de bouvillons d'abattage à être certifiés VBP+. Il s'agit d'un programme canadien reconnu par la Table ronde canadienne sur le bœuf durable en 2018. Ainsi, tout producteur certifié VBP+ devient admissible au programme Bœuf durable. Des discussions ont débuté pour mettre en place un programme pour retracer les veaux d'embouche provenant de fermes certifiées VBP+. L'idée est de s'assurer d'approvisionner les abattoirs intéressés avec un bœuf durable tout au long de la chaîne.

Refonte du Règlement sur la mise en marché des bouvillons du Québec

En avril 2019, un projet de refonte du règlement a été déposé et adopté. Des échanges sont en cours entre la RMAAQ et l'agence de vente afin de finaliser le tout. L'objectif de cette refonte était d'avoir un Règlement sur la mise en marché des bouvillons du Québec mieux adapté à la réalité d'aujourd'hui.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D' ACTIONS POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

La planification stratégique de la filière bœuf a été complétée à l'automne 2019. Parmi les principaux acteurs de la filière bœuf qui y participaient, on compte entre autres des abattoirs du Québec et d'ailleurs au Canada, des représentants des comités de mise en marché des secteurs bouvillon d'abattage, veau d'embouche, bovin de réforme et veau laitier et du MAPAQ.

Les objectifs de la planification stratégique au regard du bouvillon sont :

- d'améliorer la notoriété du programme VBP+ auprès des producteurs et des acheteurs;
- d'établir les critères recherchés pour les carcasses afin de mieux répondre aux besoins du marché;
- d'évaluer et de faire connaître le potentiel des veaux croisés (laitier-boucherie) et celui des bouvillons laitiers;
- de mettre en place des outils de mise en marché pour atteindre les objectifs de développement des différents marchés.

Par ailleurs, une réflexion globale sur la mise en marché sera faite afin de pouvoir mieux tirer profit des opportunités qui se présentent sur le marché, notamment en ce qui concerne les marchés de créneaux, internationaux et celui du Québec.

4.3 Veaux de lait

Vision : Permettre la concertation et la coordination de la chaîne de valeur du veau afin d'assurer la renommée de ses produits provenant d'une agriculture écoresponsable et répondant aux aspirations des consommateurs d'ici et d'ailleurs. Favoriser la communication et l'écoute des besoins et travailler à l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière.

Abolition de l'ASRA pour le secteur veau de lait

Le 12 juin 2015, la FADQ annonçait l'abolition du Programme ASRA pour la production de veaux de lait à compter du 1^{er} janvier 2016. Selon la FADQ, il n'était plus possible de déterminer de façon objective un coût de production et un prix de vente pour le secteur, condition essentielle à l'admissibilité au programme.

Programme de transition de la FADQ pour le secteur veau de lait

Le 5 juin 2017, la FADQ informait les PBQ de la décision de son conseil d'administration concernant la mise en place du Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait. Ce programme disposait d'un budget de 2 M\$ sur deux ans et comprenait deux volets, soit le Volet 1 – Appui à la compétitivité des entreprises indépendantes et le Volet 2 – Appui aux outils collectifs de gestion et de biosécurité. Au cours des années 2017 et 2018, le comité de mise en marché des veaux de lait (CMMVL) a déposé huit projets au deuxième volet du programme de la FADQ. Un résumé de ces projets est fait à la page 19.

Plusieurs de ces projets ont permis la conception d'outils de gestion et de régie d'élevage qui serviront à tous les producteurs de veaux de lait pour les années à venir.

Nouvelles normes de bien-être animal en matière de logement

Lors de l'assemblée générale spéciale (AGS) du 12 janvier 2017, les producteurs de veaux de lait ont voté en faveur de l'obligation d'élever tous les veaux de lait en logement collectif, et ce, à compter du 31 décembre 2018. À la date butoir, le CMMVL a demandé à ce que des inspections soient réalisées chez tous les producteurs connus comme non conformes au logement collectif afin de s'assurer que les installations de ces derniers soient vides ou en processus de modifications.

Parallèlement, le CMMVL et les PBQ ont fait des représentations auprès du gouvernement provincial afin qu'un programme d'aide financière accessible aux producteurs de veaux de lait leur permette de soutenir l'implantation de ou des modèles de production en logement collectif. En novembre 2017, le MAPAQ annonçait la mise en place du Programme d'aide aux investissements en matière de bien-être animal et d'efficacité énergétique. Selon le MAPAQ, 92 demandes ont été déposées par le secteur veau lourd.

Émission de références de production

À compter de 2015, tous les producteurs de veaux de lait faisant le transfert vers le logement collectif avaient accès à 50 places-veaux supplémentaires à la suite de la visite d'un agent des PBQ. Une vingtaine de producteurs en ont bénéficié.

Au cours des cinq dernières années, le CMMVL a émis 4 243 places-veaux supplémentaires. Ces émissions de places-veaux ont été réalisées dans l'objectif d'aider les producteurs de veaux de lait ayant fait le transfert en logement collectif à rentabiliser leurs bâtiments.

Projet	Année de dépôt	Durée	Objectif	État
Optimisation de l'immunité passive et de l'immunité non spécifique des veaux laitiers	2017	19 mois	Valider scientifiquement une procédure diagnostique permettant la confirmation de l'âge des veaux laitiers par le biais d'un test biochimique sur un prélèvement sanguin lors de leur mise en marché.	Réalisé
Développement d'un passeport électronique pour les veaux laitiers	2017	18 mois	Identifier de façon précoce les veaux laitiers à la ferme d'origine et assurer leur enregistrement auprès d'Agri-Traçabilité Québec (ATQ) dans un délai permettant la vérification de l'âge au moment de leur mise en marché par le biais d'un téléphone intelligent.	Réalisé
Amélioration des stratégies diagnostiques de détection des pneumonies chez les veaux	2017	24 mois	Améliorer les stratégies de détection de la bronchopneumonie infectieuse des veaux en début d'engraissement afin de mieux cibler les veaux ou les lots à traiter avec des antibiotiques.	Réalisé
Développement d'un tableau de bord et d'une analyse des tendances du marché du veau	2017	24 mois	Réaliser un tableau de bord présentant des données sur l'évolution des prix des veaux laitiers, des veaux de lait, des prix de gros, des indicateurs sur le prix des aliments d'allaitement, des marges de référence, des volumes sur les importations et les exportations de viande de veau, etc.	Réalisé
Accompagnement stratégique des éleveurs de veaux de lait et services-conseils afin de compétitionner avec les importations de veau européen	2018	24 mois	<ul style="list-style-type: none"> Faire une analyse exhaustive du modèle d'affaires, des méthodes d'élevage et des données technico-économiques de la production du veau européen qui est importé au Canada, principalement celui provenant des Pays-Bas; Former et outiller les producteurs de veaux de lait du Québec afin qu'ils puissent demeurer compétitifs et garder leurs marchés. 	Réalisé
Implantation d'un outil informatisé de suivi d'élevage pour le secteur veau de lait	2018	19 mois	<p>Offrir aux éleveurs de veaux de lait une application mobile simple et efficace permettant de colliger les informations pertinentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> suivi de santé et de performance de chaque animal à l'aide des dates d'entrée et de sortie; suivi des traitements, des dates de retrait et d'expédition; déclarations d'entrée, de sortie et de décès chez ATQ. 	En cours
Amélioration de la biosécurité durant les activités de transport	2018	27 mois	Développer et valider la mise en place d'un programme de biosécurité afin de réduire les risques de diffusion et de transmission des maladies infectieuses pendant les activités de transport des veaux laitiers et des veaux de lait.	En cours
Plan d'intervention à la ferme en biosécurité et services-conseils vétérinaires	2018	24 mois	Développer et valider un outil et un processus d'audit en biosécurité afin de réduire les risques de diffusion et de transmission des maladies infectieuses dans les élevages de veaux de lait.	En cours

Activités de promotion

Au cours des cinq dernières années, la promotion du Veau du Québec a été planifiée selon la stratégie de marketing globale suivante :

- des actions publicitaires adaptées au Veau du Québec;
- des activités publicitaires et promotionnelles ciblées à chacune des deux marques de commerce (Veau de lait du Québec et Veau de grain du Québec);
- une optimisation de chacun des budgets promotionnels (veau de lait et veau de grain).

À la fin de 2018, le CMMVG et le CMMVL ont demandé de revoir le positionnement stratégique des producteurs de veaux du Québec ainsi que des activités marketing. Cette demande de changement a été faite à la suite de l'arrivée de la marque Famille Fontaine sur le marché.

En 2019, le CMMVG et le CMMVL ont mandaté CRI agence de nos conseillers sur le positionnement à prendre dans ce nouveau contexte et sur les tactiques de marketing à prioriser selon leur budget. Le plan proposé prévoyait le renouvellement de l'identité de marque (Veau du Québec), la refonte du site Web, la réorientation du *food trailer* et la redynamisation du plan média.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D'ACTION POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

La filière veau favorise la communication et l'écoute des besoins et travaille à l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière. À l'automne 2019, la filière a présenté son plan stratégique pour les cinq années à venir, dans lequel elle a identifié les cibles et les moyens pour les atteindre. Les cibles spécifiques au secteur veau de lait sont la performance du secteur, le soutien au développement ainsi que l'image de la production et la promotion.

Performance du secteur

La réalisation d'un projet ayant pour objectif d'établir le lien entre l'alimentation et la qualité des carcasses en matière de rendement et de couleur pourrait permettre d'améliorer la performance du secteur. La filière veut également revoir le règlement de mise en marché afin de le bonifier et de le moderniser.

La filière a aussi comme objectifs de rendre la certification obligatoire et de développer un module de bien-être animal à inclure dans le programme Veau vérifié. L'adoption du programme confirmera l'atteinte de l'objectif.

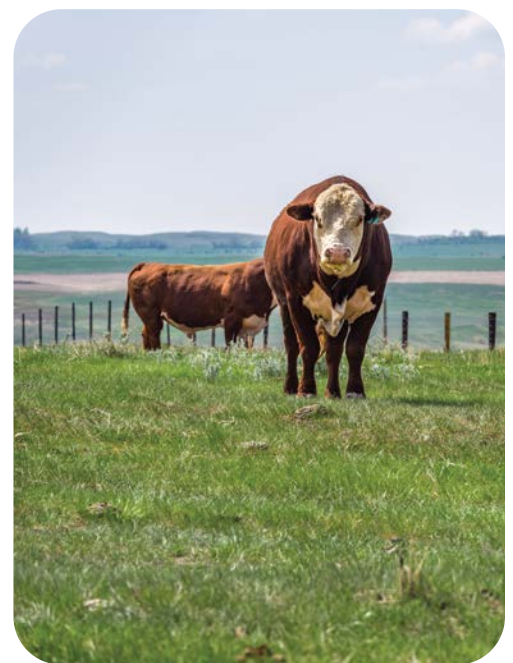
Soutien au développement

Le secteur veau de lait aura besoin de programmes de soutien spécifiques et adaptés. La filière effectuera une veille des programmes existants afin d'obtenir un soutien financier pour adapter les structures existantes de mise en marché aux exigences en matière de biosécurité et de bien-être animal.

Image de la production et promotion

En matière de promotion générique, la filière veau de lait vise les mêmes objectifs que le secteur veau de grain, comme décrit précédemment dans ce document.

Pour viser une meilleure image de la production dans l'axe de l'acceptabilité sociétale, la filière a pour objectif de protéger, voire d'améliorer, l'image de la production et de la mise en marché de la filière, notamment en développant une campagne de valorisation de la profession et des bonnes pratiques en matière de bien-être animal.



**Tableau synthèse
Modifications réglementaires et négociations de conventions intervenues
dans le secteur veau de lait depuis la dernière évaluation périodique**

Modification réglementaire et de convention	Objectif	Résultats obtenus	Comment cela a-t-il contribué à une mise en marché efficace et ordonnée?
<p><i>Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait</i></p>	<p>Tenir compte des nouvelles normes d'élevage proposées par le <i>Code de pratiques pour le soin et la manipulation des veaux lourds</i> et devancer les échéances dudit Code pour répondre aux demandes des consommateurs et des acheteurs en matière de bien-être animal:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ajout du logement collectif obligatoire à compter du 31 décembre 2018 pour tous les veaux de lait de 10 semaines d'âge et plus (cahier des charges relatif à certaines conditions de production et à la qualité des veaux de lait); • Ajout d'un critère précisant qu'aucun veau ne peut être attaché pour toute la durée de son élevage, et ce, à compter du 31 décembre 2018; • Ajout d'une superficie minimale pour les veaux gardés en logettes individuelles jusqu'à l'âge de 10 semaines (1,5 m²); • Modifications d'articles en lien avec les conditions de production et d'élevage. <p>Tenir compte des nouvelles bonnes pratiques d'élevage en logement collectif en matière d'alimentation lactée et solide:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modification de la quantité d'aliments fibreux pouvant être ajoutés à la ration du veau de lait (moins de 50 % de la ration totale). <p>Tenir compte des besoins des acheteurs et des consommateurs de veaux de lait en matière de sécurité des aliments :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ajout de la liste de médicaments interdits et de la Déclaration quant aux substances interdites devant être remplie chaque année par tous les producteurs de veaux de lait; • Modifications d'articles en lien avec les conditions de production et d'élevage. 	<p>Au 31 décembre 2018, tous les producteurs de veaux de lait avaient fait la conversion de leurs bâtiments pour que les veaux soient logés en logement collectif et les règles de densité d'élevage ont été modifiées pour inclure les logettes individuelles.</p>	<p>Le Règlement permet de mettre en marché un produit répondant aux normes les plus strictes de bien-être animal et donne aux acheteurs de veaux de lait la garantie d'un produit exempt de produits vétérinaires pouvant avoir un effet négatif sur les exportations et l'image de la production.</p>

4.4 Veaux de grain

Vision: Permettre la concertation et la coordination de la chaîne de valeur du veau afin d'assurer la renommée de ses produits provenant d'une agriculture écoresponsable et répondant aux aspirations des consommateurs d'ici et d'ailleurs. Favoriser la communication et l'écoute des besoins et travailler à l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière.

Réseau d'expertise

Le Réseau d'expertise est devenu, à travers les années, un incontournable du secteur. Les Journées sur l'Innovation et le progrès alimentaire au Centre-du-Québec (INPACQ) Veaux de grain ont comme objectif de donner aux producteurs de l'information pertinente et innovante en matière d'élevage de veaux. Lors de la première mouture en 2015, 45 producteurs ont assisté aux conférences lors de cette journée. La participation n'a cessé d'augmenter année après année pour atteindre 82 participants en 2019. Depuis 2018, des visites de fermes sont réalisées dans le cadre de ces journées de formation afin d'appliquer la théorie apprise lors des conférences.

L'analyse de groupe technico-économique regroupait 13 producteurs en 2015. En 2019, ce sont 15 producteurs qui y ont participé. Pour encourager les producteurs à s'impliquer dans l'analyse, le CMMVG a résolu de rembourser:

- 100 % du coût de la première analyse aux producteurs ayant reçu un historique de référence dans le cadre du programme d'allocation d'historique destiné à la relève;
- 100 % du coût de la première analyse aux producteurs de la relève bénéficiant d'un transfert d'une entreprise déjà existante;
- 50 % du coût de la première analyse de tout producteur participant pour la première fois.

En 2019, le CMMVG a également décidé d'ouvrir la présentation des résultats de l'analyse gratuitement à tous les producteurs de veaux de grain.

Implantation du programme de certification Veau de grain du Québec certifié

À la suite de l'AGS tenue le 24 mars 2016, les producteurs de veaux de grain ont adopté le cahier des charges du programme VGQC comme présenté. Le CMMVG a par la suite mandaté le Groupe Qualiterra pour préparer les producteurs à leur premier audit à la ferme. Ces formations gratuites ont eu lieu sur quelque 75 fermes volontaires.

Depuis le 26 mars 2018, tous les producteurs de veaux de grain, tant en phase démarrage qu'en finition, doivent se conformer au programme VGQC afin de pouvoir mettre en marché des veaux de grain.

Refonte de la mise en marché des veaux de grain

Depuis 2018, le CMMVG travaille sur la détermination du prix à l'aide d'une formule basée sur le coût de production, plus une marge pour le développement du secteur. De plus, le CMMVG a statué vouloir procéder à la vente de la totalité des veaux de grain par attributions aux acheteurs selon leur historique d'achats.

En novembre 2019, la firme Forest Lavoie Conseil a reçu le mandat d'accompagner le CMMVG dans le processus de refonte et de négociations avec les acheteurs.

Allocation d'historique de référence

Depuis 2015, le CMMVG a procédé à quatre allocations d'historique de référence ouvertes aux producteurs déjà en production (33 producteurs), trois ouvertes à tous (15 producteurs) et cinq destinées à la relève (sept producteurs). Un total de 21 215 veaux de grain en historique de référence supplémentaire a ainsi été alloué à des producteurs durant cette période.

Activités de promotion

Au cours des cinq dernières années, la promotion du Veau du Québec a été planifiée selon la stratégie de marketing globale suivante:

- des actions publicitaires adaptées au Veau du Québec;
- des activités publicitaires et promotionnelles ciblées à chacune des deux marques de commerce (Veau de lait du Québec et Veau de grain du Québec);
- une optimisation de chacun des budgets promotionnels (veau de lait et veau de grain).

À la fin de 2018, le CMMVG et CMMVL ont demandé de revoir le positionnement stratégique des producteurs de veaux du Québec ainsi que des activités marketing. Cette demande de changement a été faite à la suite de l'arrivée de la marque Famille Fontaine sur le marché.

En 2019, le CMMVG et le CMMVL ont mandaté CRI agence de les conseiller sur le positionnement à prendre dans ce nouveau contexte et sur les tactiques marketing à prioriser selon leur budget. Le plan proposé prévoyait le renouvellement de l'identité de marque (Veau du Québec), la refonte du site Web, la réorientation du *food trailer* et la redynamisation du plan média.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D' ACTIONS POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

La filière veau favorise la communication et l'écoute des besoins et travaille à l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière. À l'automne 2019, la filière a présenté son plan stratégique pour les cinq années à venir, dans lequel elle a identifié les cibles et les moyens pour les atteindre. Les cibles spécifiques au secteur veau de grain sont la performance du secteur, le soutien au développement ainsi que l'image de la production et la promotion.

Performance du secteur

La refonte de la mise en marché des veaux de grain a comme objectif d'optimiser le prix aux producteurs et l'approvisionnement des usines. Les acteurs de la filière comptent se doter d'un système de contrôle des volumes de production afin de mieux arrimer l'offre à la demande. La mise en place d'un nouveau mode de mise en marché sera l'indicateur de l'atteinte de l'objectif stratégique. La filière prévoit également identifier les pratiques qui ont une influence sur la qualité des carcasses. Un projet de régie préabattage de la ferme à l'abattoir, incluant le transport, permettra de déterminer les besoins du secteur

et les indicateurs de qualité des carcasses. Le rapport final du projet permettra de mesurer le niveau d'atteinte de cet objectif stratégique.

Soutien au développement

Le soutien au développement du secteur pourra s'appuyer sur l'identification des priorités en recherche et développement par le Forum Veau sur une base annuelle pour toute la durée du plan stratégique.

Image de la production et promotion

Le développement d'un plan de promotion générique permettra de préciser le positionnement que doit prendre le fonds de promotion générique afin d'optimiser les retombées désirées. Selon l'enveloppe budgétaire disponible, le plan prévoit une réflexion sur la promotion et les objectifs à atteindre. La filière confiera ce mandat à un consultant en promotion.

Tableau synthèse
Modifications réglementaires et négociations de conventions intervenues dans le secteur veau de grain depuis la dernière évaluation périodique

Modification réglementaire et de convention	Objectif	Résultats obtenus	Comment cela a-t-il contribué à une mise en marché efficace et ordonnée?
Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de grain	Tenir compte de la demande grandissante des consommateurs et des acheteurs de veaux de grain d'avoir un produit suivi par un programme de certification de salubrité des aliments et de bien-être animal reconnu : <ul style="list-style-type: none"> • Modification de la définition d'un veau de grain certifié afin de répondre aux nouveaux critères du cahier des charges; • Modification des articles faisant mention des conditions de production et de mise en marché; • Modification du cahier des charges reproduit à l'Annexe 1 et ajout de 18 exigences supplémentaires pour être conforme au programme de certification VGQC. 	Tous les sites de démarrage et de finition de veaux de grain du Québec suivent le même cahier des charges et ont reçu leur première visite d'audit à la ferme (2017-2019).	Le Règlement permet la mise en marché d'un produit uniforme qui répond aux besoins des consommateurs et des acheteurs et qui se démarque par sa qualité.

4.5 Bovins de réforme et veaux laitiers

Vision et mission du secteur bovin de réforme

Vision: Un secteur dont les intervenants travaillent de concert afin de créer un environnement favorable à l'obtention de prix optimums pour tous, tout en offrant des choix aux producteurs et en respectant les exigences sociétales en matière de salubrité et de bien être animal.

Mission: Le secteur optimise la valeur des bovins de réforme en fin de cycle pour l'ensemble des régions du Québec. Pour répondre à cet objectif d'optimisation, le secteur dispose:

- d'outils collectifs de mise en marché;
- de systèmes de diffusion d'informations sur les marchés et d'infrastructures relatives à la logistique d'approvisionnement et de mise en marché;
- d'une volonté des intervenants d'être à l'écoute, d'être transparents entre eux et de structurer leur secteur;
- de la présence d'acheteurs pour des volumes importants;
- d'outils mis en place afin de préserver la valeur commerciale des animaux tels qu'un système de traçabilité, les inspections dans les abattoirs et les normes de biosécurité, de salubrité et d'innocuité.

Vision et mission du secteur veau laitier

Vision: Attentif aux besoins des engraisseurs, le secteur porte une attention particulière à la préparation de veaux laitiers de qualité permettant aux producteurs de veaux de grain, de veaux de lait et de bouvillons, d'optimiser leurs performances et d'offrir des produits distinctifs recherchés par les consommateurs. À qualité et à prix égaux, les veaux laitiers sont rétribués et les revenus sont équitablement répartis dans la filière. Le secteur, qui est à la base d'une industrie générant des retombées économiques significatives dans toutes les régions du Québec, est reconnu pour son savoir-faire et ses pratiques respectueuses du bien-être animal.

Mission: Le secteur veau laitier valorise les veaux provenant des fermes laitières auprès des producteurs de veaux de grain, de veaux de lait et de bouvillons. Pour ce faire, il dispose:

- d'expertise-conseil;
- d'outils de communication;
- de systèmes d'information sur les marchés et d'infrastructures relatives à la logistique d'approvisionnement et de mise en marché.

Actions en santé et bien-être animal

Au cours de la période 2015-2019, le secteur bovin de réforme et veau laitier a priorisé les actions en santé et bien-être animal, en concertation de la filière veau, et en développement d'expertise afin d'adapter la commercialisation aux nouvelles exigences des marchés.

Les PBQ ont développé et effectué une campagne de formation auprès des employés des encans au sujet de la *Loi sur le bien-être et la sécurité de l'animal* et sur les meilleures pratiques de manipulation des bovins.

Le *Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec* a été modifié afin qu'il soit obligatoire pour les producteurs de respecter certaines sections des codes de pratiques pour le soin et la manipulation des bovins laitiers et des veaux lourds, notamment au sujet du logement, des conditions de transport, de la manipulation et des soins donnés aux bovins à la ferme.

La *Convention aux fins de la vente de bovins de réforme et de veaux laitiers* signée avec l'Association des encans indépendants d'animaux vivants au Québec inc. et l'Association des marchés publics d'animaux vivants du Québec inc. a été modifiée afin d'inclure une clause de responsabilité des producteurs sur la présence de résidus médicamenteux dans la viande des bovins commercialisés.

Un groupe de vétérinaires et d'agronomes a été mis sur pied afin de recueillir les dernières connaissances en matière de soins pour les jeunes veaux laitiers. Grâce à ces travaux, des capsules vidéo ainsi que des documents de vulgarisation touchant les meilleures pratiques de soins aux veaux à la ferme laitière ont été produits et diffusés aux producteurs. Les travaux effectués ont aussi pu déterminer les actions devant être entreprises à plus long terme concernant le bien-être animal et le contrôle des maladies.

Convention de mise en marché visant l'approvisionnement en bovins biologiques

La mise en marché des bovins de réforme biologiques est passée à une nouvelle étape par la signature d'une convention de mise en marché visant l'approvisionnement en bovins biologiques à un acheteur du Québec. L'entente permet de garantir un canal de commercialisation permettant aux producteurs de valoriser de façon claire et transparente leurs bovins certifiés biologiques.

Diffusion d'information

La diffusion des données de vente des bovins de réforme et des veaux laitiers sur le site Web des PBQ a été revue afin d'améliorer la précision des informations et leur représentativité des marchés. Les strates de poids ont été révisées et la segmentation des catégories de produits selon le type de bovins a été ajoutée.

Forum Veau

Les PBQ ont mis en place le Forum Veau, c'est-à-dire un lieu de concertation et de diffusion d'information entre les représentants de l'ensemble des partenaires de la filière veau permettant à ceux-ci d'échanger sur divers sujets d'intérêt portant, entre autres, sur la santé des veaux et sur la recherche de nouveaux marchés.

Vente par regroupement

À la suite du projet pilote de vente par regroupement, une entente est intervenue avec les associations d'encans permettant la vente par regroupement des veaux laitiers à la Coopérative des marchés d'animaux du Bas-Saint-Laurent. Cette entente permet de maintenir des activités de mise en marché de veaux laitiers en région et d'obtenir des prix de vente compétitifs pour les producteurs.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D' ACTIONS POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

Secteur veau laitier:

- Améliorer la qualité et l'uniformité des veaux laitiers mis en marché;
- Coordonner le transfert de l'information entre les maillons de la filière sur la santé et la performance des veaux laitiers en élevage;
- Donner un signal de prix clair selon la qualité des veaux laitiers;
- Organiser le regroupement d'animaux et le transport pour les régions périphériques.

De plus, les PBQ travailleront sur un plan d'adaptation du canal de mise en marché en conformité avec la nouvelle réglementation du transport des bovins ainsi qu'à se doter d'une structure permanente de coordination des trois maillons de la production.

Secteur bovin de réforme:

- Assurer la conformité des produits à la réglementation des marchés;
- Optimiser le transport, plus particulièrement pour les régions périphériques;
- Faire reconnaître les bovins de réforme produits au Québec comme étant du Bœuf durable;
- Améliorer la gestion de la biosécurité à la ferme et à l'abattoir;
- Maintenir un environnement favorable à la présence d'acheteurs pour les bovins de réforme du Québec.

Les PBQ travailleront conjointement avec l'ensemble de la filière à la mise en place d'un programme de valorisation des bonnes pratiques dans les soins donnés aux veaux laitiers à la ferme.

Une stratégie sera développée afin de lutter contre les maladies ayant un impact important sur les troupeaux laitiers et les élevages de veaux.

Le Forum Veau sera élargi afin d'intégrer des entreprises du secteur de la transformation et du détail et augmenter le nombre de fermes d'engraissement de veaux.

Des démarches seront entreprises afin de faire reconnaître les bovins de réforme issus du programme ProAction par la Table ronde canadienne sur le bœuf durable, conjointement avec le secteur laitier.

Tableau synthèse
Modifications réglementaires et négociations de conventions intervenues
dans le secteur bovin de réforme et veau laitier depuis la dernière évaluation périodique

Modifications réglementaire et de conventions	Objectif	Résultats obtenus	Comment cela a-t-il contribué à une mise en marché efficace et ordonnée?
<i>Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec</i>	Assurer que les bovins de réforme et les veaux laitiers produits au Québec sont élevés selon les meilleures pratiques en matière de soins à la ferme, de manipulation, de logement et de transport	Obligation des producteurs à respecter certaines sections des codes de pratiques pour le soin et la manipulation des bovins laitiers et pour le soin et la manipulation des veaux lourds visant la manipulation et le logement des bovins	Assure que les bovins de réforme et les veaux laitiers mis en marché respectent les meilleures pratiques en termes de soins, de manipulation, de logement et de conditionnement au transport
<i>Conventions aux fins de la vente de bovins de réforme et de veaux laitiers</i>	Assurer la mise en marché de produit apte à la consommation en respect des réglementations du marché local ou d'exportation	Inclusion d'une clause de responsabilité des producteurs sur la présence de résidus médicamenteux dans la viande des bovins commercialisés	
<i>Convention de mise en marché visant l'approvisionnement en bovins biologiques (produit spécifique)</i>	Structurer le canal de valorisation des bovins de réforme certifiés biologiques	Mise en place d'une méthode de mise en marché transparente et efficace de commercialisation à propos de l'attribution et de l'établissement du prix	Permet aux producteurs une mise en marché facilement accessible de leurs produits, une fixation du prix transparente et une stabilité des volumes mis en marché

CONCLUSION

À travers la définition de sa mission, sa vision, ses orientations stratégiques et les valeurs privilégiées, les PBQ véhiculent un discours et des actions cohérentes. Ils sont reconnus pour leur expertise et leur leadership par les producteurs, les acheteurs et autres intervenants.

Les nombreuses réalisations et actions des PBQ dans le cadre du Plan conjoint servent les intérêts des producteurs et contribuent au développement du secteur bovin québécois.

Le présent rapport démontre comment l'ensemble des producteurs de bovins ont su adapter leur façon de faire, tant en production qu'en mise en marché, et ce, dans un contexte de marché continuellement changeant.

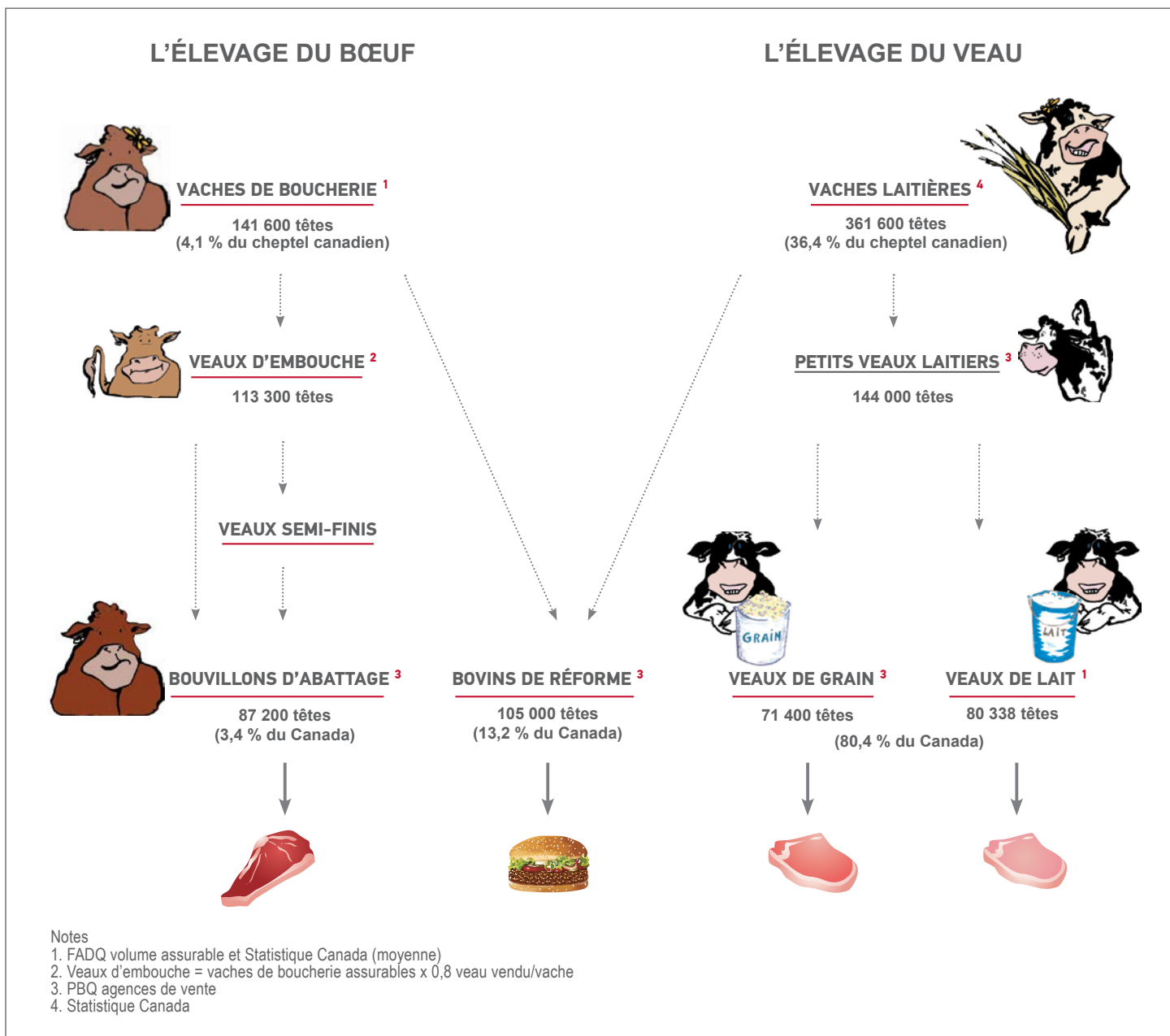
Les orientations prises au cours des dernières années permettront de répondre encore davantage aux attentes sociétales, que ce soit en matière de bien-être animal, de santé des bovins ou d'environnement. Nos actions des dernières années démontrent un équilibre entre les divers types d'interventions réglementaires, de mise en marché et de positionnement général sur les grands enjeux de la société.

Les défis des prochaines années seront encore nombreux. En conséquence, les PBQ réitérent leur engagement envers les producteurs de bovins du Québec à intervenir de manière à optimiser leur revenu net et à organiser la production et le développement de la mise en marché de manière plus ordonnée et efficace que possible.

ANNEXE A

Deux filières bovines: le bœuf et le veau

À l'échelle canadienne, le Québec est un joueur dominant dans la production de veaux puisqu'il assure 80% de la production canadienne. La situation est différente dans la filière bœuf, le Québec ne produisant que 3% des bouvillons d'abattage et 13% des bovins de réforme.



Les ventes annuelles

En 2019, les producteurs de bovins ont commercialisé 600 380 bovins pour une valeur à la ferme de 566 M\$. La valeur des ventes à la ferme a baissé de 39 % entre 2015 et 2019, alors que le nombre de têtes vendues a diminué de 12 %.

Les tableaux suivants présentent le volume et la valeur de production pour les années 2015 et 2019 pour les cinq secteurs de production.

Nombre d'entreprises bovines

	2015	2019	Var.
Total	10 946	9 581	-12 %

Sources : PBQ et UPA : Entreprises inscrites au Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec

Volume de ventes par secteur de production

	2015	2019	Var.
Vaches réformées ¹	95 938	105 000	9 %
Veaux laitiers ¹	160 616	144 000	-10 %
Veaux d'embouche ²	129 800	113 280	-13 %
Bouvillons d'abattage ¹	91 665	87 200	-5 %
Veaux de lait	134 000 ³	79 500 ¹	-41 %
Veaux de grain ¹	69 980	71 400	2 %
Total	681 999	600 380	-12 %

Sources :

¹ PBQ

² FADQ - Nombre de vaches assurées x 0,8 veau/vache

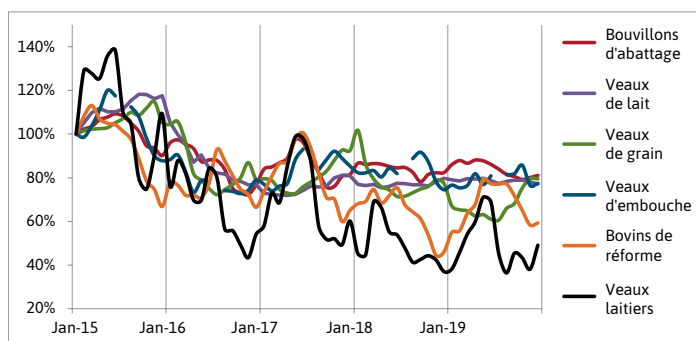
³ FADQ - Nombre de veaux de lait assurés

Ventes annuelles de bovins par secteur de production (M\$)

	2015	2019	Var.
Vaches réformées	141 \$	85 \$	-40 %
Veaux laitiers	41 \$	19 \$	-54 %
Veaux d'embouche	222 \$	132 \$	-40 %
Bouvillons d'abattage	248 \$	188 \$	-24 %
Veaux de lait	201 \$	88 \$	-56 %
Veaux de grain	82 \$	55 \$	-33 %
Total	935 \$	566 \$	-39 %

Source : PBQ

Évolution du prix des bovins (janvier 2015 = 100 %)



	Veaux d'embouche	Bouvillons d'abattage	Bovins de réforme	Veaux de lait	Veaux de grain	Veaux laitiers
2019/2015	-25 %	-18 %	-28 %	-33 %	-38 %	-61 %

Bien que les prix demeurent supérieurs à ce qu'ils étaient avant 2010, ils ont connu un net recul depuis le pic atteint en 2014-2015. Au cours de l'année 2019, les prix moyens de vente des bouvillons étaient inférieurs d'environ 18 %, comparativement à ceux de l'année 2015. À l'autre extrême, le prix des veaux laitiers a subi un recul de 61 %.

ANNEXE B

3.6 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués	État d'avancement des travaux	Montant investi par les PBQ	Montant investi par les partenaires
2015	Formation donnée aux producteurs agricoles sur le programme Veau vérifié	Faire connaître les exigences du programme	PBQ et Programme d'appui à l'implantation de système de salubrité alimentaire, biosécurité, traçabilité et santé et bien-être des animaux	Terminé	0 \$	3 601,29 \$
2015	Développement d'une plateforme mobile pour les producteurs de veaux de grain du Québec	Faciliter la régie à la ferme	PBQ et Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés - Volet C	Terminé	14 697,46 \$	52 000 \$
2015	Impact sur la qualité de la viande de veau de grain - Alimentation sous-produits	Valider la possibilité d'incorporer des sous-produits dans l'alimentation	PBQ et Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés - Volet C	Terminé	0 \$	31 348,12 \$
2015	Mise en place d'un Centre de développement de bovins de boucherie du Québec (programme CASINO)	Mise en place possible d'un centre d'expertise	PBQ et Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés - Volet B	Terminé	0 \$	10 000 \$
2015	Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche (programme CASINO)	Informer les producteurs sur les stratégies de préconditionnement	PBQ et Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés 2014-2015	Terminé	1 813,32 \$	3 000 \$
2015	Réseau d'expertise en veaux de grain - Démonstration	Faire connaître le réseau d'expertise et faire une analyse de groupe	PBQ et Programme d'appui au développement de l'agriculture et de l'agroalimentaire en région, mesure 4075	Terminé	10 728,39 \$	800 \$

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués	État d'avancement des travaux	Montant investi par les PBQ	Montant investi par les partenaires
2016	Développement de matériel de biosécurité pour les fermes bovines québécoises	Développer du matériel à distribuer sur les fermes	PBQ et Programme d'appui à l'implantation de systèmes de salubrité alimentaire, biosécurité, traçabilité et santé et bien-être des animaux	Terminé	0 \$	14 800 \$
2016-2020	Développement de matériel de salubrité pour les fermes bovines québécoises	Développer du matériel à distribuer sur les fermes pour appuyer la mise en place des programmes	PBQ et Programme d'appui à l'implantation de systèmes de salubrité alimentaire, biosécurité, traçabilité et santé et bien-être des animaux	En cours	0 \$	5 079,76 \$
2016-2017	Coordination du déploiement de la certification Veau de grain du Québec certifié	Accompagner les producteurs dans la mise en place du programme à la ferme	PBQ et Programme de développement sectoriel - Volet 4 - Appui aux projets de regroupements et associations de producteurs	Terminé	50 118 \$	62 664 \$
2017	Création d'un site Internet de type babillard électronique pour la vente d'animaux de reproduction	Faciliter l'accès aux animaux de reproduction	PBQ et Programme d'appui à la transition pour les regroupements et les associations de producteurs désignés	Terminé	7 000 \$	7 260 \$
2016-2017	Écornage et castration, des façons de faire pour respecter le bien-être animal	Développement du matériel de formation	PBQ et Programme d'appui à l'implantation de systèmes de salubrité alimentaire, biosécurité, traçabilité et santé et bien-être des animaux – Axe 3	Terminé	0 \$	7 401,71 \$
2017	Risque de propagation de la S. Dublin lors de la mise en marché	Obtenir un portrait des risques dans le système de mise en marché et des recommandations pour l'amélioration	PBQ, Faculté de médecine vétérinaire (FMV) et Programme de développement sectoriel (PDS) - Volet 2 - Appui au développement sectoriel	Terminé	0 \$	FMV: 13 910 \$ PDS: 27 277 \$
2017 et 2018	Écornage et castration	Formation aux producteurs	PBQ et Programme d'appui à l'implantation de système de salubrité alimentaire, biosécurité, traçabilité et santé et bien-être des animaux, axes 1 et 3	Terminé	0 \$	6 708,47 \$
2017	Plan d'action pour l'optimisation de la traçabilité des bovins québécois à la ferme	Développer un plan d'action en traçabilité	PBQ et Programme de développement sectoriel - Volet 4	Terminé	6 898,47 \$	0 \$

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués	État d'avancement des travaux	Montant investi par les PBQ	Montant investi par les partenaires
2017 à 2019	Passeport électronique	Valoriser et promouvoir une identification précoce des veaux laitiers à la ferme d'origine et leur enregistrement auprès d'Agri-Traçabilité Québec (ATQ) afin de pouvoir vérifier leur âge au moment de leur mise en marché	PBQ et Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	Terminé, mais une phase 2 est en développement	0 \$	164 995 \$
2018-2019	Développement d'un plan d'action pour assurer la poursuite de l'amélioration génétique et la pérennité des éleveurs de races pures québécois	Élaborer un plan d'action cohérent pour le secteur de la génétique	PBQ et Programme de développement sectoriel - Volet 4	Terminé	6 749,17 \$	23 182 \$
2018-2019	Planification stratégique de la filière Bœuf	Établir les priorités de travail pour la filière	PBQ, intervenants de la filière et Programme de développement sectoriel - Volet 1.1	Terminé	16 266,37 \$	35 000 \$
2018-2019	Planification stratégique de la filière Veau	Établir les priorités de travail pour la filière	PBQ, intervenants de la filière et Programme de développement sectoriel Volet 1.2	Terminé	16 361,49 \$	35 000 \$
2018	Programme de certification visant les produits de veau importés d'Europe (n° 137)	Vérifier la possibilité de mettre en place un programme de certification pour les produits de veau importés	PBQ et Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	Terminé	0 \$	53 438 \$
2018 et 2019	Tableau de bord et analyse des tendances (n° 136)	Informer les producteurs sur les tendances du marché	PBQ et Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	Terminé, mais la publication du tableau de bord se poursuit	0 \$	45 080 \$
2018 et 2019	Optimisation de l'immunité des veaux laitiers (n° 145)	Vérifier si l'immunité peut être prévue par une prise de sang	PBQ et Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	Terminé	0 \$	36 856 \$
2018 et 2019	Stratégie de détection des pneumonies (n° 146)	Développement d'un outil diagnostic pour le producteur	PBQ et Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	Terminé	0 \$	10 324 \$

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués	État d'avancement des travaux	Montant investi par les PBQ	Montant investi par les partenaires
2019 et 2020	Accompagnement stratégique des éleveurs de veaux de lait et services-conseils afin de compétitionner avec les importations de veau européen (n° 138)	Approfondir les connaissances sur les coûts de production au Québec et aux Pays-Bas, développer un outil de comparaison pour les producteurs et favoriser le recours aux conseillers	PBQ et Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	En cours	À venir	124 000 \$, autre financement à recevoir
2019-2020	Amélioration de la biosécurité dans le transport des veaux (secteurs bovin de réforme et veau laitier et veau de grain) (n° 160)	Avoir un portrait du transport des veaux laitiers au Québec et obtenir des recommandations pour améliorer le bien-être de l'animal et la biosécurité tout au long du processus	PBQ, Programme de développement sectoriel - Volet 2 et Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	En cours	À venir	232 408 \$, autre financement à recevoir
2019-2020	Utilisation de semences de bovins de boucherie pour la production de veaux laitiers (n° 161)	Informers les producteurs sur les avantages et inconvénients d'utiliser de la semence de bovins de boucherie	Programme de développement sectoriel - Volet 2	En cours	À venir	30 250 \$, autre financement à recevoir
2019-2021	Outil de régie de production - Passeport Veau 2 (n° 144)	Faciliter la tenue de registres à la ferme	Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	En cours	À venir	141 681 \$, autre financement à recevoir
2019-2021	Plan d'intervention à la ferme en biosécurité et services-conseils (n° 142)	Améliorer la biosécurité dans les fermes de veaux de lait	Programme d'aide de transition pour le secteur du veau de lait	En cours	À venir	69 503 \$, autre financement à recevoir
2019	Revue de littérature sur l'alimentation à partir des recherches du BCRC	Faire connaître les résultats de recherches du BCRC aux producteurs du Québec	PBQ	Terminé	3 400 \$	0 \$
2018-2023	Grappe de recherche bœuf		PBQ, BCRC, Agriculture et Agroalimentaire Canada et différentes universités	En cours	131 000 \$	Environ 4 000 000 \$
2018-2023	Bouvillons Holstein	Évaluer la possibilité de faire de l'engraissement de bouvillons Holstein au Québec	PBQ et MAPAQ	En cours	29 920,11 \$, autre financement à recevoir	À venir

ANNEXE C

3.9 TABLEAU SYNTHÈSE SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE LA RMAAQ EN 2015

Recommandations	Élément intégré ou non, pourquoi?	Difficultés rencontrées	À venir
De favoriser et d'accroître, pour chacun des secteurs de production, la participation des producteurs aux assemblées générales annuelles de chaque syndicat régional.	<p>Formation tenue annuellement et documentation remise aux membres du CA et secrétaires régionaux afin d'optimiser le bon déroulement des AGR.</p> <p>Mise en place des assemblées régionales sur deux sites distincts permettant aux producteurs d'une grande région d'assister simultanément à leur assemblée.</p> <p>Envoi d'infolettre spéciale et publication dans <i>La Terre de chez nous</i> et dans le cahier <i>Bovins du Québec</i> pour annoncer les AGR.</p> <p>Production de capsules vidéo des présidents de comité de mise en marché portant sur leur bilan sectoriel annuel. Ces capsules ont été mises à la disposition des producteurs n'ayant pu participer à leur atelier sectoriel dans leur région après la tenue des AGR.</p>	<p>Coûts additionnels associés à la réalisation d'une AGR sur deux sites.</p>	<p>Possibilité de participation à la mise en place d'AGR virtuelles pour 2021.</p>
D'être à l'écoute des préoccupations des producteurs qu'elle doit représenter et de leur communiquer, en toute transparence et afin d'obtenir leur adhésion, les solutions retenues au bénéfice de l'ensemble des producteurs.	<p>Tournée annuelle du président et directeur général des PBQ avec les membres des CA régionaux afin de discuter de leurs préoccupations et des dossiers d'actualité.</p> <p>Diffusion systématique d'un résumé de certaines décisions des comités de mise en marché et du CA.</p> <p>Tenue de rencontres avec les membres du CA des PBQ afin de discuter des réalités régionales de chacun.</p> <p>Mise à jour continue des listes de producteurs de bovins.</p>		<p>Sondage auprès des producteurs afin de continuer à améliorer nos communications.</p>

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués
<p>De poursuivre les différentes démarches entreprises pour identifier les moyens qui seraient susceptibles d'améliorer la compétitivité de l'industrie du bœuf et du veau.</p>	<p>Secteur bœuf: Réalisation de la planification stratégique de la filière bœuf visant l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière et à répondre aux besoins des consommateurs. Les travaux de la planification stratégique bœuf ont débuté en août 2018 et se sont poursuivis jusqu'en septembre 2019, moment de l'acceptation du contenu de la planification stratégique par les différents représentants. Les travaux de réalisation se poursuivent toujours.</p> <p>Poursuite du comité de pilotage assurant la réalisation de la planification stratégique. Ce comité est constitué des différents représentants de chacun des maillons de la filière bœuf, soit les éleveurs, les acheteurs, les transformateurs et les autres acteurs de la filière.</p> <p>Discussions entamées par le secteur bovin de réforme et veau laitier pour faire reconnaître, conjointement avec le secteur laitier, le programme ProAction par la Table canadienne sur le bœuf durable pour les bovins de réforme commercialisés par les producteurs du Québec.</p> <p>Secteur veau:</p> <p>Veau de lait: Le secteur désire rendre le programme de salubrité des aliments Veau vérifié obligatoire à tous ses éleveurs, une initiative déjà implantée dans le secteur veau de grain.</p> <p>Veau de grain: Le secteur est en processus de refonte de sa mise en marché. Dans le cadre de ce projet, le secteur désire se doter d'un nouveau mécanisme de mise en marché permettant une prévisibilité et une stabilité des prix qui favorise l'investissement et la pérennité de l'industrie et qui répond aux besoins du marché. Le secteur est également à revoir son système de classement des carcasses avec l'aide de différents partenaires de l'industrie de la viande. Avec un nouveau système, les producteurs du Québec pourront être rémunérés équitablement selon la qualité de leur produit et pourront plus facilement répondre aux besoins du marché pour ainsi se démarquer encore plus des autres produits de veau offerts aux consommateurs. Finalement, le secteur veau de grain désire réaliser un projet qui permettra de connaître l'impact des techniques de régies préabattage à la ferme, dans les activités de transport et à l'abattoir sur la qualité des carcasses.</p>		

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués
<p>D'accroître cette compétitivité du secteur en partenariat avec les intervenants de la filière afin d'augmenter la part des marchés du bovin du Québec d'une façon rentable et soutenue.</p>	<p>En général: Les PBQ œuvrent à obtenir le meilleur revenu possible aux producteurs de bovins du Québec en desservant les marchés (domestiques ou étrangers) les plus lucratifs à court, moyen et long terme. On comprendra que le volet de l'abattage n'est pas directement du ressort des PBQ. Toutefois, nous travaillons avec tous les abattoirs afin de répondre à leurs besoins.</p> <p>Secteur bœuf: Réalisation de la planification stratégique de la filière bœuf visant l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière et à répondre aux besoins des consommateurs.</p> <p>Poursuite du comité de pilotage qui assure la réalisation de la planification stratégique. Ce comité est constitué des différents représentants de chacun des maillons de la filière bœuf, soit les producteurs, les acheteurs, les transformateurs et les autres acteurs de la filière.</p> <p>Un travail soutenu afin de livrer des veaux conformes au besoin du marché constitue l'avenue privilégiée par le secteur veau d'embouche. Du côté du secteur bouvillon d'abattage des efforts constants ont été consacrés afin d'approvisionner des marchés spécialisés (ex. : bovins sans bêta-agonistes).</p> <p>Secteur veau: Mise en place du Forum Veau qui regroupe tous les acteurs de la filière (veau de grain, veau de lait et veau laitier): discussion sur les enjeux du secteur et développement de projets conjoints visant à améliorer la santé et la qualité des veaux laitiers.</p> <p>Promotion générique des produits de veau de grain et de veau de lait: développement d'une nouvelle identité de marque en 2019.</p>		

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués
<p>D'étudier, face au contexte d'une production fortement intégrée, du nombre réduit d'acheteurs et de l'abolition du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles, la possibilité de créer une chambre de coordination et de développement pour le secteur veau de lait.</p>	<p>Au printemps 2016, des rencontres régionales ont eu lieu afin de connaître l'avis des producteurs de veaux de lait concernant la représentativité de leur secteur. Les discussions ont mené à une proposition devant être basée sur une implication accrue des PBQ et de l'agence de vente, un lieu d'échange réservé aux producteurs et la création d'une table filière regroupant l'ensemble des acteurs de la filière. Pour se faire, M. Alexandre Morel, président d'Interbev, est venu en mission au Québec afin de présenter le modèle de la filière veau européenne où chaque maillon de la filière doit, entre autres, établir un consensus.</p> <p>Pour faire suite aux discussions du printemps, le CMMVL a convenu de travailler en réunion élargie à l'été 2016 jusqu'à l'adoption d'un nouveau modèle de représentativité.</p> <p>Lors de l'AGS tenue le 12 janvier 2017, les producteurs de veaux de lait ont voté unanimement en faveur de la proposition de mandater le CMMVL élargi pour définir une proposition d'un nouveau modèle de représentativité du secteur permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none"> répondre aux attentes des producteurs; regrouper l'ensemble des acteurs de la filière; définir les règles de fonctionnement (rôle et mandat, composition, mécanisme de décision, etc.); identifier les ajustements législatifs, s'il y a lieu; soumettre la proposition d'ici la fin de l'année 2017. <p>Lors de la réunion du CMMVL élargi du 7 février 2017, les PBQ ont proposé un modèle de représentativité composé d'un comité de producteurs et d'une table filière (trois producteurs, trois fournisseurs d'intrants et trois abattoirs). Le comité de producteurs est composé de représentants régionaux ne pouvant être admissibles aux autres secteurs de la filière. Trois producteurs du comité sont élus par la suite pour siéger à la table filière. Cette proposition avait comme avantage de rétablir un lien direct entre les éleveurs de veaux de lait et les PBQ. Le modèle présenté a été unanimement accepté par le comité de mise en marché élargi.</p>	<p>Après avoir validé les implications légales, le modèle envisagé en février 2017, composé d'un comité de producteurs et d'une table filière, posait quelques problèmes :</p> <ul style="list-style-type: none"> La table filière, dans sa forme envisagée, ne peut être une instance interne du Plan conjoint. L'organisme désigné pour administrer celui-ci doit être constitué uniquement de producteurs du produit visé; D'autre part, une table filière hors du Plan conjoint ne saurait remplacer adéquatement le CMMVL et la Table de fixation du prix ni gérer le <i>Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait</i> (références de production, appels de projets, formule de prix, etc.). <p>Il a donc été proposé de passer d'une représentativité régionale à une représentativité provinciale en maintenant le CMMVL comme prévu au Plan conjoint et de mettre en place un comité de producteurs (non décisionnel).</p> <p>Ce modèle devait être présenté aux producteurs lors des AGR à l'hiver 2018.</p> <p>En novembre 2017, le Groupe Délimax-Montpak a acheté Écolait. Le dossier a été mis de côté par la suite et les priorités du CMMVL ont changé.</p>	

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués
<p>De compléter la mise en place de programmes relatifs au bien-être animal et à la prévention des maladies et autres contaminations afin de maintenir de hauts standards de qualité, en collaboration avec les intervenants de la filière.</p>	<p>Secteur veau: Le programme VGQC a été renouvelé pour y intégrer toutes les exigences du programme national de salubrité des aliments à la ferme, le programme Veau vérifié ainsi que 18 critères additionnels, dont des critères relatifs au logement des animaux (veaux non attachés et densité). Les producteurs ont rendu le programme obligatoire lors d'une AGS en mars 2016 et une phase d'implantation a suivi jusqu'au 31 décembre 2019. Tous les producteurs de veaux de grain sont désormais certifiés, car c'est une exigence pour produire et mettre en marché du veau de grain au Québec.</p> <p>Du côté du secteur veau de lait, l'orientation est de rendre obligatoire un programme de certification (Veau de lait du Québec certifié) qui contiendrait toutes les exigences du programme Veau vérifié ainsi que 11 critères supplémentaires, dont l'espace requis pour le logement des animaux. Des séances de formation ont été organisées pour expliquer le programme aux producteurs de veaux de lait. Bien que l'adhésion à ce programme se fasse toujours sur une base volontaire, on compte aujourd'hui 54 producteurs de veaux de lait certifiés, représentant 58 % du volume de production du Québec.</p> <p>Secteur bœuf: Du côté des secteurs bouvillon d'abattage et veau d'embouche, une stratégie d'implantation du programme VBP+, a été déployée à partir de l'automne 2018. Rappelons que le programme VBP+ a reçu l'accréditation de la Table ronde canadienne sur le bœuf durable, car il répond à tous les critères exigés (salubrité des aliments, bien-être animal, biosécurité et environnement et ressources renouvelables).</p> <p>Mise en place du comité biosécurité de la filière bovine en 2015. Plusieurs projets sur les maladies. Des comités d'experts ont contribué pour déterminer une stratégie sur les maladies dans la mise en marché.</p>	<p>Le programme VGQC demande que les pouponnières qui approvisionnent les producteurs de veaux de grain soient aussi certifiées. Il a donc fallu constituer une liste de ces entreprises et faire des visites d'audits pour tous ces sites.</p> <p>Le vote sur cet élément devait avoir lieu en avril 2020, mais l'AGA a été annulée en raison de la COVID-19.</p> <p>Aucune difficulté particulière n'a été rencontrée. Les objectifs déterminés en début de campagne d'adhésion ont été dépassés dans le secteur veau d'embouche et atteints à 80 % dans le secteur bouvillon d'abattage.</p> <p>Aucune difficulté particulière.</p>	<p>Pour le programme VGQC, de nouveaux éléments pourraient être ajoutés tels que le programme alimentaire en phase pouponnière.</p> <p>Vote officiel afin de rendre le programme obligatoire pour produire et mettre en marché du veau de lait au Québec.</p> <p>Poursuite des formations sur le programme et du soutien aux producteurs qui désirent être certifiés ainsi que de l'offre de service d'audit.</p> <p>Mise en place d'une chaîne de valeur avec au moins un acheteur.</p> <p>Développement d'un plan de mesures d'urgence avec le secteur laitier.</p> <p>Le secteur bovin de réforme et veau laitier a entrepris les travaux pour mettre en place une stratégie visant à contrôler les maladies ayant un impact sur les troupeaux laitiers et les élevages de veaux. Le développement et la mise en application sont prévus dans les cinq prochaines années.</p>

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués
<p>De tenir compte, dans ses interventions, des préoccupations du consommateur pour sa santé, la protection de l'environnement et le bien-être des animaux.</p>	<p>Santé: Les PBQ sont membres de la Stratégie québécoise de santé et de bien-être des animaux depuis le début, soit depuis 2011.</p> <p>Environnement: Les PBQ ont financé un projet sur les gaz à effet de serre (GES) en production vache-veau et ont participé aux travaux du projet Agriculimat sur l'adaptation aux changements climatiques. Les PBQ sont membres de la Table ronde canadienne sur le bœuf durable depuis 2019. Finalement, les PBQ ont adopté un Plan de durabilité en 2019.</p> <p>Bien-être animal: Les PBQ ont organisé des ateliers de formation sur le <i>Code de pratiques pour le soin et la manipulation des bovins de boucherie</i> entre 2013 et 2018 afin de faire connaître les exigences en matière de bien-être animal.</p> <p>Ils ont aussi siégé au comité de développement du <i>Code de pratiques pour le soin et la manipulation des veaux lourds</i> du Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage.</p> <p>Des feuillets sur la préparation au transport pour les animaux de réforme et les veaux laitiers ont été produits et distribués aux producteurs.</p> <p>Le secteur bovin de réforme et veau laitier a aussi modifié la <i>Convention aux fins de la vente des bovins de réforme et des veaux laitiers</i> afin de responsabiliser le producteur sur les résidus médicamenteux dans la viande.</p> <p>Le CMMBR a développé un canal de mise en marché pour les bovins de réforme biologiques et structuré le tout dans le cadre d'une convention.</p>	<p>Environnement: La production bovine est souvent pointée du doigt en matière d'environnement et il faut expliquer des concepts parfois complexes dans un laps de temps très réduit.</p> <p>Bien-être animal: Répondre aux exigences des consommateurs demande parfois des investissements majeurs. Le MAPAQ a mis en place un programme de bien-être animal qui couvrait une partie des dépenses pour le réaménagement des bâtiments. Toutefois, ce programme avait des ressources limitées et ce ne sont pas tous les producteurs qui ont pu y accéder.</p>	<p>Santé: Poursuite de l'engagement des PBQ au sein des réflexions pour la mise sur pied d'un système de surveillance de l'utilisation des antibiotiques au Québec.</p> <p>Environnement: Plan de diffusion du Plan de durabilité à réaliser. Les PBQ ont déposé un projet au Programme d'appui à la lutte contre les changements climatiques en agriculture pour développer une formation à l'intention des conseillers afin de favoriser l'adoption de pratiques à la ferme pour l'adaptation aux changements climatiques et la réduction des GES.</p> <p>Bien-être animal: Les PBQ siègent au comité bovin du comité du Code transport. La publication de ce code est prévue en 2023. Formation des transporteurs et du personnel d'encans sur les modifications du <i>Règlement sur la santé des animaux</i> en ce qui concerne le transport et la manipulation des animaux en 2021.</p> <p>Le secteur bovin de réforme et veau laitier a mis en place un comité technique de vétérinaires et d'agronomes afin de recueillir les dernières connaissances en matière de santé et les meilleures pratiques à propos des soins donnés aux veaux laitiers à la ferme laitière. Ces travaux serviront de base à la mise en place d'un programme visant à valoriser les bonnes pratiques en santé et bien-être animal des veaux laitiers du Québec.</p>

Année	Sujet de recherche	Objectif	Partenaires impliqués
<p>De poursuivre des actions collectives innovatrices de développement de la production et de la mise en marché en adaptant ses interventions pour maintenir la pérennité du secteur et profiter des opportunités qui se présenteront tout en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée des bovins.</p>	<p>Veau d'embouche: La firme Forest Lavoie Conseil a été mandatée afin d'analyser des options de mise en marché pour répondre aux exigences des marchés. L'objectif est d'améliorer les opportunités de mise en marché afin de commercialiser plus d'animaux à un plus grand nombre d'acheteurs.</p> <p>De plus, une entente de partenariat de trois ans entre les PBQ, le MAPAQ et le CDPQ est conclue afin d'améliorer la génétique bovine pour accroître l'efficacité des élevages et répondre aux besoins du marché.</p> <p>Bovin de réforme et veau laitier: Des travaux ont démarré pour réaliser un projet visant à développer une expertise sur l'utilisation de la semence de boucherie dans les troupeaux laitiers afin de produire des veaux croisés pour le marché.</p> <p>Un projet visant à évaluer la faisabilité et la rentabilité de l'engraissement de bouvillons laitiers au Québec est aussi en cours.</p> <p>Mise en place d'une convention pour la commercialisation des bovins de réforme biologiques afin de structurer leur mise en marché.</p>		
<p>De maintenir et d'intensifier la coopération et la synergie avec l'ensemble des intervenants de la filière bovine dans le développement des secteurs de production et de leur mise en marché.</p>	<p>Les PBQ ont orchestré une planification stratégique en deux volets, soit celui de la filière veau et celui de la filière bœuf.</p> <p>Il s'agit d'une première tentative. Dans les années précédentes, les PBQ se concentraient sur une planification stratégique des secteurs de production. Elle a donné des résultats probants, mais pour la prochaine période les PBQ tenteront de procéder de manière plus englobante.</p> <p>Les PBQ ne se sont pas limités à une vision québécoise. Cette vision est intéressante en soi, mais demeure tout à fait incomplète sans intégrer l'environnement canadien et international. Nous avons donc accru notre implication dans des organisations hors Québec.</p>		<p>Les résultats de cette approche seront analysés lors du prochain exercice de planification stratégique.</p>



Les Producteurs
de bovins du
Québec



LES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC

555, boulevard Roland-Therrien, bureau 305, Longueuil (Québec) J4H 4G2

Tél.: **450 679-0530** • pbq@upa.qc.ca

bovin.qc.ca

Dépôt légal – 1^{er} trimestre 2021
Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 978-2-9814504-9-4

ANNEXE 3

Réponses des Producteurs de bovins du Québec aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique

**QUESTIONS DE LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC
ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC
DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT**

SUJET : Évaluation périodique 2021-04-21

N/RÉF. : 270-20-02

QUESTIONS À L'OFFICE

A. GOUVERNANCE ET VIE SYNDICALE

1. Les différentes instances démocratiques (conseil d'administration des Producteurs de bovins du Québec (Office) et des syndicats régionaux, comités, etc.) sont-elles représentatives des membres, notamment en termes de genre, de taille des entreprises et de relève? Quel est le portait des instances à cet égard et l'Office a-t-il une stratégie concernant cet aspect?

Pour ce qui est des syndicats régionaux du secteur bovin, ils ont pleine autonomie et sont des entités en soi quant à leur réglementation et représentativité. Plusieurs d'entre eux ont mis en place des postes pour la relève à leur conseil d'administration (CA).

Quant au conseil d'administration des Producteurs de bovins du Québec et aux comités de mise en marché, il y a de plus en plus de jeunes producteurs. Par contre, imposer des ratios équivaldrait à restreindre l'accès à certains/certaines. Jusqu'ici, notre réflexion nous a conduits à ne pas imposer de ratios selon la taille ou le genre, mis à part pour les régions regroupant plus de 25 % de la représentativité d'un secteur où deux représentants peuvent être nommés pour cette région au comité de mise en marché.

Des postes pour la relève sont également prévus à chacun des comités de mise en marché.

Pour ce qui est des femmes siégeant au CA provincial et aux CA régionaux, voici la représentativité :

Fédération spécialisée et syndicats régionaux	Nbre de postes sur les CA	Nbre de femmes mars 2020	Nbre de femmes février 2021
Les Producteurs de bovins du Québec	20	2	2
Abitibi-Témiscamingue	8	2	1
Bas-Saint-Laurent	14	2	2
Capitale-Nationale-Côte-Nord	12 (+1 observateur)	1	1
Centre-du-Québec	19	0	0
Chaudière-Appalaches Nord	14	1	1
Chaudière-Appalaches-Sud	11	0	0
Estrie	9	1	1
Gaspésie-Les Îles	9	0	0
Lanaudière	9	2	2
Mauricie	8 (+1 observateur)	1	1

Montérégie-Est	13	2	2
Montérégie-Ouest	11	1	1
Outaouais-Laurentides	12	1	1
Saguenay-Lac-Saint-Jean	8	1	1
TOTAL	179	17	16

2. Existe-t-il des données sur la participation des producteurs aux rencontres des différentes instances? Si oui, sont-elles disponibles?

Vous trouverez en Annexe 2a) les différentes données sur la participation aux assemblées générales annuelles des syndicats régionaux du secteur bovin.

Pour les assemblées générales annuelles des producteurs de bovins du Québec (AGA), vous trouverez également en Annexe 2b) un tableau sur la présence des participants aux ateliers. Pour ce qui est des séances plénières lors des dernières AGA, voici la participation :

- En 2021, AGA virtuelle : journée du 6 avril, 149 participants branchés tout au long de la plénière et 167 participants pour la journée du 7 avril 2021;
- En 2020, AGA virtuelle : 186 participants;
- En 2019 : 210 participants;
- En 2018 : 170 participants;
- En 2017 : 160 participants;
- En 2016 : 161 participants;
- En 2015 : 180 participants.

3. L'Office a-t-il une stratégie pour stimuler la participation des producteurs aux différentes instances en tenant compte, notamment, de la disponibilité des moyens technologiques permettant les rencontres et le vote en mode virtuel?

La participation par moyen technologique a été utilisée dans la dernière année lors de toutes nos rencontres (CA, CE, CMM, AGA, AGR, comités divers). Les vidéoconférences étaient également offertes lorsque nécessaires aux élus habitant dans les régions plus éloignées.

Les producteurs souhaiteraient pouvoir bénéficier des deux possibilités (en présentiel et en virtuel) pour la tenue des AGR et AGA. L'office étudie actuellement la question. Les coûts doivent aussi être pris en considération puisque le mode présentiel sera certainement privilégié lorsque ce sera possible. La vie syndicale et le sentiment d'appartenance sont des considérations importantes qui peuvent difficilement être stimulées par un mode virtuel. Le contrôle des votes est aussi un défi à considérer. Les PBQ ont d'ailleurs développé un module de vote pour ses deux dernières AGA, permettant ainsi aux délégués de voter à distance. L'office entend prendre la meilleure option possible. Pour la période sous analyse, la portion virtuelle n'était pas une considération selon nous.

4. En ce qui concerne les différentes planifications stratégiques récemment adoptées, l'Office est-il en mesure de présenter un tableau synthèse des enjeux, orientations, objectifs, actions et indicateurs retenus et indiquer

les cibles mesurables fixées à l'égard de ces indicateurs?

Vous trouverez en Annexe 4 les documents des planifications stratégiques adoptés par les comités de pilotage 2019.

5. À la page 7 de son mémoire, l'Office indique les défis et enjeux pour le secteur :

- La faiblesse des marges liées à la production bovine;
- Le vieillissement des producteurs;
- La rareté de la relève;
- L'absence de programme de développement de la production;
- La conformité aux exigences environnementales et sociétales et l'impact financier qui en découle;
- La prévision d'une lente croissance de la production.

Ces enjeux et défis sont-ils propres à la prochaine période d'évaluation ou étaient-ils également présents pendant la période d'évaluation 2015-2019? Selon la réponse à cette question, de façon spécifique pour chacun de ces thèmes, l'Office peut-il nous résumer ce qui a été fait à l'égard de chacun d'eux au cours de la période 2015-2019 et ce qui est envisagé pour la prochaine période d'évaluation, en référant notamment à la planification stratégique récemment adoptée?

Nous divisons les enjeux et défis en deux groupes, ceux que nous pouvons tenter d'influencer et ceux qui même s'ils représentent des enjeux et des défis sont peu influencés par les actions de l'office.

Le vieillissement des producteurs et la rareté de la relève sont des enjeux présents également dans l'ensemble de la population. Tous les types d'entreprises sont difficilement transférables. Nous tentons d'inciter la relève à participer en faisant connaître le secteur et en l'intégrant aux instances. Nous avons réalisé des dépliants et de courts vidéos pour présenter les productions afin d'intéresser les jeunes de la relève à la production bovine. Toutefois, l'office ne peut décider d'investir à leur place.

L'autre groupe d'enjeux fait référence à l'environnement économique de la production où la vision de la planification stratégique pourrait permettre une amélioration de la situation en visant la rentabilité pour l'ensemble des maillons de la filière.

6. Dans le même sens que la question précédente, quels sont les commentaires de l'Office à l'égard des enjeux et défis du secteur soulignés au Portrait-diagnostic sectoriel préparé par le MAPAQ aux sous-sections 8.1 à 8,6? L'office a-t-il réfléchi à des stratégies à l'égard de ces défis et enjeux et si oui quelles sont-elles et les retrouve-t-on aux différents plans stratégiques adoptés récemment?

Section 8.1, pas de commentaires à ce moment-ci. Il faut donner le temps à la planification stratégique de se réaliser.

Section 8.2, le secteur veau est effectivement un joyau québécois. Pour les retombées après-COVID-19, nous pourrions en faire mention lors de la prochaine évaluation périodique.

Section 8.3, nous n'avons pas à l'office les données qui permettent d'infirmer ou de confirmer l'analyse du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) sur cet aspect. Toutefois, la campagne PISAQ a connu un grand succès (en date du 9 mars 2021, 832 élevages ont bénéficié de la visite d'un vétérinaire dans le cadre de la campagne PISAQ numéro 4 portant sur l'optimisation de la résistance immunitaire des élevages vache-veau), c'est pourquoi nous préférons ne pas tirer de conclusions hâtives ou erronées. Nous n'hésitons pas à diriger nos membres vers les services-conseils au besoin.

Section 8.4, nous laissons aux abattoirs et aux transformateurs le soin d'analyser la difficulté qu'ils auraient à rentabiliser leurs entreprises. La concentration étant une tendance mondiale, il peut être difficile pour le Québec de parvenir, à l'inverse de tous, à rentabiliser de petites structures d'abattage. Pour l'office, les possibilités d'actions se concentrent principalement sur la mise en marché d'animaux vivants et les relations que cela implique avec les intervenants concernés.

Section 8.5, nous saluons les initiatives privées qui permettent aux consommateurs québécois d'avoir accès à des produits québécois. Toutefois, une partie de l'explication se trouve possiblement dans la section 8.4 de la monographie du MAPAQ.

Section 8.6, la tendance existe, toutefois, la demande mondiale pour la viande de bœuf demeure élevée et l'office demeure persuadé que ce sera également le cas à long terme. Ceci tend à confirmer l'importance des marchés d'exportation pour la production bovine. Nous pourrions possiblement présenter plus amplement le travail effectué en lien avec l'appellation bœuf durable lors de la prochaine évaluation périodique.

7. À la section 3.5 de son mémoire (p. 9), l'Office traite d'un objectif d'améliorer la communication avec les producteurs ainsi que l'adhésion et la mobilisation de ces derniers. On y mentionne une série de moyens mis en œuvre pour atteindre cet objectif, notamment les infolettres, la page Facebook, la chaîne YouTube, des capsules vidéo et l'amélioration du site internet de l'Office. L'Office dispose-t-il de résultats concrets et mesurables découlant de ces moyens permettant d'en évaluer l'impact réel?

Oui, les PBQ disposent de données mesurables. L'infolettre *La Minute bovine* est envoyée mensuellement à 5 881 abonnés dont la majorité sont des producteurs (basé sur la liste de producteurs des PBQ). En moyenne, 33 % des abonnés prennent connaissance de cette publication lors de son envoi. Il est à noter que l'édition de manière mensuelle de *La Minute bovine* vise à atteindre l'objectif soulevé ci-haut.

Les listes d'envoi sectorielles (pour les communications spécifiques à un ou plusieurs secteurs de production) comportent respectivement un taux d'ouverture de 54 % pour les producteurs du secteur bovin de réforme et veaux laitiers, 55 % pour les producteurs de veaux d'embouche, 41 % pour les producteurs de veaux de grain, 52 % pour les producteurs de veaux de lait et 40 % pour les producteurs de bouvillons d'abattage.

La plateforme Facebook des PBQ comporte 3 072 membres. Uniquement des producteurs et gens de l'industrie sont invités à s'y joindre. La chaîne YouTube comporte 249 abonnés. Il n'est toutefois pas possible de confirmer leur identité en tant que membre ou producteur. Par ailleurs, les vidéos sont systématiquement retransmis dans l'infolettre *La Minute bovine*. Depuis sa création, la chaîne YouTube a accumulé plus de 41 000 vues et plus de 1 700 heures de visionnage.

Le site Internet des PBQ a été mis à jour avec une thématique visuelle mettant en valeur les membres de tous les secteurs. Ces portraits sont utilisés afin d'identifier les différents secteurs et sont, en page frontispice, des raccourcis cliquables permettant aux membres d'accéder à leurs services et informations sectorielles. Par exemple, dans la dernière année, l'Info-prix hebdomadaire du secteur bovin de réforme et veau laitier a été visité 12 598 fois, celui du veau d'embouche 4 799 fois, celui du bouvillon d'abattage 2 532 fois, celui du veau de grain 5 112 fois et celui du veau de lait 2 140 fois.

8. Quel est le statut de la Table ronde canadienne sur le bœuf durable, qui sont les membres, quelle en est la gouvernance, comment s'articulent les travaux des participants, etc. ? Quel rôle y joue l'Office et quels sont les bénéfices ou les avantages d'y adhérer?

La TRCBD existe depuis 2014. D'autres tables rondes sur le bœuf durable existent aux États-Unis, au Brésil et en Europe, par exemple. Il existe aussi une table ronde mondiale sur le bœuf durable.

L'objectif de la TRCBD est de promouvoir la durabilité à travers la filière bovine en s'appuyant sur trois piliers :

- L'analyse comparative de durabilité;
- Un programme volontaire de bœuf durable;
- Des projets en durabilité.

La TRCBD est administrée par un conseil d'administration et les travaux évoluent en comités composés de membres issus des différents maillons de la filière ou d'intervenants intéressés. Par exemple, les grandes chaînes d'alimentation et certaines chaînes de restauration sont membres, tout comme les producteurs, les abattoirs ou les groupes écologiques. Plus d'une centaine de membres ont adhéré à la TRCBD. Pour en savoir plus sur la gouvernance et le membership ainsi que sur les projets réalisés ou en cours, visiter le <https://crsb.ca/>.

Les PBQ sont membres de la TRCBD depuis 2019. Puisque le programme VBP+ a été reconnu en 2018 par la TRCBD comme équivalent aux critères de bœuf durable et que les PBQ sont l'agent de livraison pour le Québec

du programme VBP+, il est apparu naturel de devenir membres de la TRCBD afin de suivre l'évolution du bœuf durable.

B- QUALITÉ, SANTÉ, BIOSÉCURITÉ, BIEN-ÊTRE ANIMAL, ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

9. En 2018, l'Office indique que 111 producteurs sont certifiés au programme Verified Beef Production Plus (VBP+). Quelle proportion des producteurs concernés ce nombre représente-t-il et quelle proportion de la production est concernée? Quelle est la stratégie de l'Office à l'égard de cette certification et quelles sont les cibles identifiées le cas échéant?

Il faut tout d'abord rappeler que le programme VBP+ est un programme sur une base volontaire. Tout producteur certifié VBP+ est automatiquement certifié bœuf durable. Ainsi, les producteurs peuvent devenir admissibles à la chaîne de valeur bœuf durable mise en place par certains acheteurs et recevoir des récompenses de ces acheteurs.

Les PBQ ont mis en place une campagne d'adhésion au programme à l'automne 2018 avec une date d'échéance en mars 2020. Cette date a été repoussée à mars 2021 compte tenu de la COVID-19. Voici les résultats de la campagne en date du 14 avril 2021 :

- Objectifs déterminés en début de campagne (automne 2018 à fin mars 2020, mais prolongation jusqu'en mars 2021 à cause de la COVID-19)
 - Veau d'embouche : 75 producteurs pour un total de 7 500 vaches-veau;
 - Bouvillon d'abattage : 80 % du volume de production (volume total de bouvillons d'abattage en 2020 = 66 617 têtes, donc un objectif de 53 293 têtes).

Objectif	Atteinte en date du 14 avril 2021
Vache-veau (7 500)	11 392 (152 %)
Semi-fini	6 249
Bouvillon d'abattage (53 293)	44 811 (84 %)

- 11 392 vaches-veau sont élevés sur des fermes vache-veau VBP+, ce qui représente environ 8,5 % du cheptel (134 000 vaches de boucherie au total en 2020);
- 44 811 têtes engraisées chez des producteurs de bouvillons d'abattage certifiés VBP+, ce qui représente 67 % du volume total de bouvillons produits en 2020.

Il y a 122 producteurs certifiés :

- 25 producteurs de bouvillons d'abattage;
- 54 producteurs vache-veau;
- 11 producteurs vache-veau et de bouvillons d'abattage;
- 27 producteurs vache-veau et semi-finis;
- 5 producteurs vache-veau, semi-finis et de bouvillons d'abattage;

10. L'office évoque un programme de certification concernant le secteur du veau de lait (p. 8 du mémoire) auquel les producteurs adhèrent sur une base volontaire. Il est souhaité que cette adhésion devienne obligatoire comme dans le secteur du veau de grain. L'Office a-t-il fixé une ou des cibles quantifiables à cet égard en matière de délais et de nombre de producteurs pour atteindre l'adhésion de l'ensemble des producteurs concernés?

Lors du comité de mise en marché des veaux de lait du 2 octobre 2019, le comité a adopté les principes d'un programme de certification à la ferme. Il a été convenu d'organiser deux journées techniques pour expliquer la certification Veau vérifié aux producteurs.

Il a également été convenu d'inscrire la certification Veau vérifié à l'ordre du jour des assemblées générales régionales pour répondre aux éventuelles questions des producteurs et de soumettre le projet aux producteurs de veaux de lait lors d'une assemblée générale spéciale le 31 mars 2020 pour adoption lors de la prochaine assemblée générale annuelle.

La crise de la COVID-19 qui a sévi dès mars 2020 a contraint les producteurs à retarder la présentation du projet pour consultation. Dans les mois qui ont suivi, les entreprises de veaux de lait ont subi des pertes financières importantes dues à la perte de marchés (entre autres au marché de la restauration qui fonctionne au ralenti).

L'absence de programme de sécurité du revenu adéquat pour faire face à cette crise a placé plusieurs producteurs dans une situation financière précaire et certains ont dû réorienter leur entreprise. La priorité actuelle étant la pérennité du secteur, le projet est remis à plus tard.

11. L'Office peut-il préciser ce qu'est le « Forum veau »? Qui sont les membres, quelle en est la gouvernance, comment s'articulent les travaux des participants, etc. ?

Les PBQ ont mis en place le Forum Veau, c'est-à-dire un lieu de concertation et de diffusion d'information entre les représentants de l'ensemble des partenaires de la filière veau permettant à ceux-ci d'échanger sur divers sujets d'intérêt portant, entre autres, sur la santé des veaux et sur la recherche de nouveaux marchés.

Le Forum Veau regroupe des représentants des secteurs veau de grain, veau de lait, bovins de réforme et veaux laitiers, des Producteurs de lait du Québec, des vétérinaires praticiens, de la Faculté de médecine vétérinaire, de Lactanet, de l'industrie pharmaceutique, des transporteurs, des encans, du MAPAQ, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, des abattoirs et des fournisseurs d'intrants. Il a été développé afin de succéder au groupe d'experts de la filière veau qui s'est réuni en 2017-2018 et répondre à une cible de la planification stratégique 2013-2017 du secteur veau laitier visant à créer un lieu de concertation intersectorielle. Voici les objectifs ayant déterminé le mandat du Forum Veau à l'époque :

- Impliquer le secteur des veaux lourds et les encans dans la mise en œuvre des actions relatives à l'optimisation de la qualité des animaux, de la commercialisation et de la chaîne logistique;
- Créer un forum d'échange composé des représentants des secteurs veau de lait, veau de grain, veau laitier et des encans;
- Partager les visions des secteurs veau lourd et veau laitier;
- Établir un plan des priorités communes et un plan d'action.

Le Forum Veau est présidé par M. Pierre Ruest, président du comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers. Le Forum Veau a nommé un comité de travail dont le mandat est le pilotage de la planification stratégique de la filière veau pour les années 2019-2024.

12. L'Office peut-il préciser son Plan de durabilité adopté en 2019 et en déposer une copie au présent dossier? Plus précisément, qu'en est-il du projet déposé dans le cadre du Programme d'appui à la lutte contre les changements climatiques en agriculture?

Le Plan de durabilité des PBQ a été adopté en conseil d'administration le 30 avril 2019. Une copie est jointe pour information.

Les activités en lien avec ce Plan ont été déployées à partir de 2020 et seront décrites dans la prochaine évaluation périodique. Pour ce qui est du projet déposé au PALCCA, il s'agit du projet de formation des conseillers en adaptation aux changements climatiques et en réduction des GES déposé au programme le 28 août 2020. Le MAPAQ a octroyé un financement de 80 000 \$ en mars 2021, soit sept mois plus tard! Si tout se déroule comme prévu, le projet sera terminé en mars 2022.

13. Comment l'empreinte environnementale des producteurs a-t-elle évolué au cours des dernières années? Quels sont les objectifs? Comment se positionne le Québec à cet effet?

Une recherche produite par le Beef Cattle Research Council et publiée en décembre 2015 démontre qu'un kilogramme de bœuf canadien produit en 2011 émet 15 % moins de GES et utilise 17 % moins d'eau et 24 % moins de terre qu'en 1981.

La TRCBD a aussi produit un rapport exhaustif sur l'évaluation environnementale du bœuf canadien en 2016. Cette évaluation prend en compte le volet environnement, le volet social et économique. Un résumé de cette étude est disponible au <https://crsb.ca/sustainability-benchmark/sustainability-assessment-and-strategy/>.

Ce rapport indique que l'empreinte environnementale de la production de bœufs au Canada est 50 % moindre que celle mondiale avec 11,4 kg CO₂/kg de poids vif. En ce qui concerne la chaîne de valeur, si on tient compte des émissions de la ferme à la consommation, il est question de 30,8 kg CO₂/kg de bœuf désossé.

La TRCBD procède actuellement à la révision de son évaluation, les nouveaux chiffres seront disponibles en 2023.

Les évaluations de la TRCBD sont canadiennes, mais tiennent compte des différences entre l'Est et l'Ouest canadien, notamment pour la séquestration du carbone et la productivité à l'hectare.

La TRCBD a comme objectifs les éléments suivants pour 2030 :



Donc, comme membre de la TRCBD, les PBQ s'engagent à :

- participer à la réduction de la production canadienne de gaz à effet de serre associés à la production bovine de 33 %;
- participer à la séquestration de 3,4 millions de tonnes de carbone tous les ans;
- maintenir et même augmenter de 68 % les habitats fauniques canadiens propices à la biodiversité par, entre autres, le maintien de prairies permanentes entretenues par des bovins et ainsi participer au maintien de 35 millions d'acres en pâturage indigène gérés par les producteurs.

14. Est-ce que l'Office possède des informations sur l'empreinte carbone de la viande ainsi que sur les enjeux de carboneutralité dans ce type de production et dans l'affirmative, a-t-il réfléchi à une stratégie à cet égard (traçabilité, réduction, etc.)?

Voir la réponse à la question 13.

15. Existe-t-il des circuits courts en production bovine (bœuf et veau) au Québec? Existe-t-il de la vente directe aux consommateurs et si oui quel en est le portrait?

Vous pouvez consulter le site www.boeufquebec.com qui présente une partie des entreprises qui vendent de la viande à la ferme. Nous ne tenons pas de données sur les ventes en circuit court, mais savons que les producteurs de bovins sont représentés, entre autres, dans certains marchés publics.

Nous n'avons pas de données pour le veau de lait. Pour le veau de grain, cela représente environ 200 veaux par année et implique environ 10 à 12 producteurs. Nous avons prévu de développer une section vente à la ferme sur le site veauduquebec.com au courant de l'année 2021.

16. Quelle est la place du secteur biologique dans l'industrie bovine au Québec? Quelle a été son évolution durant la période évaluée et les perspectives pour la prochaine période?

Le secteur biologique est très petit, nous ne tenons pas de données ou de registres sur le bœuf biologique ni sur les autres produits différenciés. Il y a une initiative pour les bovins de réforme biologiques vendus directement à un abattoir afin de favoriser leur valorisation. Le tout est coordonné par l'agence de vente des bovins de réforme et veaux laitiers. Le MAPAQ aurait peut-être davantage de données sur cet aspect.

17. Les changements climatiques auront-ils un effet positif ou négatif sur le futur de la production bovine au Québec?

Le projet Agriclimat de l'UPA a fait des portraits régionaux qui documentent cet aspect. Ils sont disponibles au <https://agriclimat.ca/les-regions/>.

Par ailleurs, plusieurs webinaires traitant de ces enjeux ont aussi été développés par Agriclimat : <https://agriclimat.ca/webinaires/>. Un des webinaires, intitulé « Production laitière et bovine : s'adapter aux changements climatiques », s'est déroulé en novembre 2019.

18. Le « bœuf à l'herbe », le « bœuf durable », le « bœuf de pâturage », le « bœuf sans antibiotiques et sans hormones » et le « bœuf bio » sont des concepts de plus en plus utilisés et publicisés. Quels sont ces types de bœuf et sont-ils issus d'une production différenciée? Représentent-ils une opportunité de marché? Quelle est la place de ces productions dans l'industrie et quelle est la stratégie de développement le cas échéant?

Voir réponse 16.

19. L'Office aborde à plusieurs reprises dans son mémoire le concept de « bœuf durable » (notamment aux pages 18 et 24). Comment l'Office définit-il ce concept de « bœuf durable »?

Le bœuf durable est défini par la TRCBD : <https://crsb.ca/> (page d'accueil).

Traduction libre :

Un produit socialement responsable, respectueux de l'environnement et économiquement viable qui priorise la planète, les gens, les animaux et le progrès.

C- AUTRES

20. La pénurie de main-d'œuvre qui affecte à peu près tous les secteurs au Québec est-elle un défi ou un enjeu pour le secteur de la production bovine? Si oui, dans quelle mesure? L'office a-t-il une stratégie à cet égard?

Répondu verbalement lors de la séance du 21 avril 2021.

21. L'Office prétend que les programmes ASRA et AGRI doivent être mieux adaptés à la production bovine pour permettre de mieux affronter les cycles économiques ainsi que les crises sanitaires (p. 8 du mémoire). Quelle stratégie l'Office entend-il prendre pour faire évoluer ces programmes dans ce contexte?

Répondu verbalement lors de la séance du 21 avril 2021.

22. Quels sont les grands axes de recherche sur lesquels souhaitent investir les PBQ au cours des prochaines années?

Nous serons en mesure de répondre lors de la prochaine évaluation périodique. Déjà, il y en a quelques-unes inscrites dans notre rapport.

23. Comment est planifié ou structuré le transfert des connaissances aux producteurs à la suite des projets de recherche?

Les résultats des projets de recherche financés en tout ou en partie par les PBQ font l'objet d'article dans le cahier *Bovins du Québec*. Parfois, les chercheurs présentent leurs résultats aux comités de mise en marché, par exemple, la présentation de Mme Carole Lafrenière d'AAC le 22 novembre 2016 au comité de mise en marché des veaux d'embouche.

Certains résultats de recherche sont présentés lors de colloque ou rencontres de producteurs, par exemple, la Journée INPAQ veau de lait du 28 novembre 2019 ou le webinaire sur les outils de décision pour les pneumonies le 28 octobre 2020.

24. Dans le document du MAPAQ, on fait état d'une efficacité technique moyenne et du peu de services-conseils utilisés par les producteurs de bœufs. Pouvez-vous préciser la place qu'occupe l'industrie privée (pharmaceutique, compagnie d'alimentation, vendeur d'équipement) dans le transfert de la connaissance et pourquoi un service technique, comme celui des secteurs du veau, n'est-il pas développé?

Nous ne disposons pas des données pour confirmer ou infirmer l'analyse du MAPAQ pour la filière bœuf. Cette information provient du MAPAQ. Ce dernier dispose certainement d'informations complètes et détaillées à ce sujet pour faire un tel constat. Toutefois, selon nous, la présence d'intégration dans le secteur veau peut expliquer en partie les réalités différentes.

25. L'office peut-il expliquer le processus de préattribution dans le secteur des veaux de grains, et comment s'intègre-t-il au processus d'enchères?

Le concept de ventes par préattribution a été introduit dans le règlement de mise en marché en 2009, mais n'a jamais fait l'objet d'une convention de mise en marché et, par le fait même, n'a jamais été appliqué.

26. Quels sont les pourcentages d'intégration dans les différents secteurs de l'industrie bovine (veau de lait, veau de grain, bouvillon et vache veau)?

En 2020, dans le secteur veau de lait, l'intégration représentait 80 % du volume et 43 % du volume dans le secteur veau de grain.

27. Est-ce que le secteur des veaux de lait a étudié la possibilité de créer une chambre de coordination?

Un projet de chambre de coordination a été étudié au cours de l'année 2016-2017. Le modèle, de type chambre de coordination et de développement, prévoyait que les acteurs de la filière veau de lait (producteurs, fournisseurs d'intrants et acheteurs) puissent siéger au sein d'un comité décisionnel. Composée d'un comité de producteurs et d'une table filière (producteurs, fournisseurs d'intrants et acheteurs), la chambre de coordination aurait chapeauté les mandats de l'agence de vente et de la promotion.

Le rachat de l'entreprise Écolait Ltée par le groupe Délimax-Montpak a engendré une concentration rapide de la filière veau de lait. Le concept de chambre de coordination composé d'un comité de producteurs et d'une table filière (trois producteurs, trois fournisseurs d'intrants et trois abattoirs) est devenu caduc faute de représentativité.

28. Quelle est la nature de l'entente conclue avec le Centre de développement du porc du Québec (p. 16 du mémoire), comment s'articule la gouvernance de cette entente et quels sont les résultats qui en découlent à ce jour?

Une bonne portion de la question a été répondue verbalement lors de la séance du 21 avril 2021. En guise de complément, voici comment se répartissent les contributions des différents partenaires pour l'entente tripartite PBQ-MAPAQ-CDPQ au montant total de près de 1 M\$ sur trois ans.

Revenus	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Contribution MAPAQ	220 000 \$	210 000 \$	200 000 \$
Contribution PBQ (nouvelle et récurrente)			
Veau d'embouche	30 000 \$	30 000 \$	30 000 \$
Bouvillon	10 000 \$	10 000 \$	10 000 \$
Inscription producteurs PATBQ	59 000 \$	60 000 \$	61 000 \$
Tarification services gén. éleveurs	10 000 \$	12 000 \$	14 000 \$
Total Revenus	329 000 \$	322 000 \$	315 000 \$

29. L'Office peut-il préciser le mandat confié à Forest Lavoie Conseils par le comité de mise en marché du veau d'embouche portant sur les options de mises en marché pour répondre aux exigences des marchés (p. 16 du mémoire)? À quel moment ce mandat a-t-il été confié? Quelle en est sa durée? Quels en sont les résultats le cas échéant? Une copie de ce mandat peut-elle être déposée au présent dossier de même qu'une copie du rapport qui a suivi le cas échéant?

Le mandat a été donné en mars 2020 et le rapport final a été déposé en août 2020. L'objectif principal est d'évaluer s'il est possible pour les producteurs de veaux d'embouche du Québec, dans l'éventualité où la mise en œuvre de la planification stratégique ne permet pas un ralentissement de la diminution de la production de bouvillons, d'intégrer des modes de mise en marché ayant déjà fait leurs preuves dans les provinces canadiennes où le déplacement des animaux se fait après la vente, de manière à ce que les producteurs puissent approuver le prix de vente avant le départ des animaux de la ferme.

Les objectifs spécifiques sont de :

- réaliser une veille afin de connaître les différents modes de vente de veaux d'embouche dans les différentes provinces du Canada;
- documenter le fonctionnement et les modalités qui s'y rattachent, principalement pour les ventes par vidéo ou pour les ventes satellites.
-

Nous joignons l'offre de service. Toutefois, le rapport final et les actions retenues par le comité de mise en marché des veaux d'embouche seront présentés lors de la prochaine évaluation périodique.

30. L'Office peut-il préciser l'étude commandée par le secteur du bouvillon d'abattage portant sur la dynamique du marché de la viande? Qui a commandé cette étude et à qui? À quel moment a-t-elle été demandée, à quelle période et à quelle échelle a-t-elle été réalisée? Quelles sont les conclusions de cette étude et comment ont-elles été utiles à l'Office? Une copie de cette étude peut-elle être déposée au présent dossier?

Voir Annexe 30.

31. Le Québec profite d'un secteur laitier important, quelles sont les chances de développer une filière de bœuf Holstein? Est-ce qu'elle devrait se faire sur la base du Holstein pure ou sur une base de croisé F1 (laitier et boucherie)?

Un projet est en cours afin d'évaluer la faisabilité et la rentabilité d'engraisser des sujets laitiers (pur-sang Holstein ou issus d'un croisement avec une race de boucherie) au Québec. Les démarches pour l'obtention d'une aide financière pour le projet ont débuté en 2017 en lien avec la cible de la planification stratégique 2013-2017 du secteur veau laitier qui était de préciser le potentiel d'engraisement des veaux laitiers en bouvillons. Les objectifs de cette cible étaient :

- d'évaluer le potentiel de développement des élevages de bouvillons laitiers;
- de préciser les conditions de succès (régie, performance, marché);
- d'établir une stratégie de communication (ex. : conférence, article) relative aux conditions de succès nécessaires à la production de bouvillons de races laitières.

Le projet a obtenu une aide financière du Programme de développement sectoriel en 2020. Les travaux ont pu commencer en 2020 et devraient se terminer en 2023. Le projet permettra ainsi de connaître les chances de développement d'une filière de bœuf Holstein au Québec et pourra recueillir des informations sur les sujets

engraissés Holstein purs ou croisés. Les réponses aux questions posées seront disponibles lors du dépôt du rapport final du projet et feront l'objet de la prochaine évaluation périodique.

32. Qu'en est-il de l'initiative de mise en marché « Boeuf Québec »? L'Office est-il en mesure d'évaluer les impacts de cette mesure à ce jour?

Répondu verbalement lors de la séance du 21 avril 2021.

33. L'office est-il au fait ou a-t-il été consulté relativement aux plans d'action du gouvernement du Québec visant la réduction des formalités administratives pour les entreprises ainsi que l'allègement réglementaire? Dans l'affirmative, l'Office a-t-elle entamé une réflexion à l'égard des objectifs établis dans ces plans d'action?

Habituellement, ce genre de consultation passe par l'UPA qui interpelle ses affiliés. Pouvez-vous préciser à quelle consultation avec quel ministère et quel plan d'action vous réferez?

34. Comment évaluez-vous les effets de la pandémie de la COVID-19 sur la filière bovine au Québec en matière de développement des secteurs de productions bovines et de la consommation? Quelle est votre évaluation des effets à plus long terme sur le développement de la filière?

Répondu verbalement lors de la séance du 21 avril 2021.

35. Pouvez-vous nous faire part des résultats du sondage dont il est question à l'annexe C du mémoire (p. 32)?

Le comité communication et vie syndicale des PBQ a décidé de reporter le sondage à plus tard afin de bien tester auparavant tous les outils mis en place avec le Plan d'action en vie syndicale 2018-2020. Donc, aucun résultat de sondage n'est disponible pour le moment comme indiqué dans l'annexe à notre rapport.

QUESTIONS — FILIÈRE

1. Le Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie du bœuf et du veau lourd au Québec présente des données pour une période quinquennale 2015-2019, mais la pandémie de la Covid-19 a changé des comportements et des attentes des consommateurs, quelles seront les grandes tendances et enjeux qui se développeront dans les prochaines années?

Il est largement trop tôt pour parler de changements permanents. En conséquence, nous dresserons un bilan une fois la situation pandémique résorbée, le cas échéant.

2. Comment la filière peut-elle inciter les producteurs à continuer à augmenter l'efficacité technique, génétique et environnementale de productions bovines?

Chaque filière est composée de plusieurs partenaires. Chaque filière s'est dotée d'une structure de suivi du plan stratégique. Selon les priorités établies dans le plan stratégique, diverses actions sont proposées. Il revient au partenaire identifié par ces actions de mettre en œuvre les activités pour atteindre les objectifs.

Il n'appartient pas uniquement aux producteurs de travailler à l'efficacité technique, génétique et environnementale. Des programmes d'aide et des services-conseils accessibles et adaptés sont aussi nécessaires.

Les producteurs cherchent constamment à améliorer leurs pratiques et sont à l'affût des nouvelles techniques. La participation en grand nombre aux récents webinaires organisés par les PBQ, le MAPAQ ou d'autres partenaires (Sollio) témoigne de l'intérêt des producteurs dans la formation et l'amélioration continue.

3. Est-ce que le manque de capacité d'abattage de gros bovins limite la production de bœuf au Québec?

Répondu verbalement lors de la séance du 21 avril 2021.

Régions	Nombre de participants aux AGR 2021 (par Zoom)					
	BA	BR	VE	VG	VL	Total
Abitibi-Témiscamingue	1	2	17	0	0	23
Bas-Saint-Laurent	5	8	10	3	0	26
Bas-Saint-Laurent (assemblées de catégories)	0	7	7	0	0	14
Capitale-Nationale-Cote-Nord	0	2	10	1	1	14
Centre-du-Québec	1	13	8	5	0	27
Centre-du-Québec (assemblées de catégories)	1	14	9	5	0	29
Chaudière-Appalaches Nord	4	4	9	0	0	17
Chaudière-Appalaches Nord (assemblées de catégories)	5	10	11	1	1	28
Chaudière-Appalaches-Sud	4	5	11	0	1	21
Chaudière-Appalaches-Sud (assemblées de catégories)	6	13	15	0	1	35
Estrie	2	7	8	0	0	22
Gaspésie	0	0	8	0	0	8
Lanaudière	2	4	6	4	0	16
Lanaudière (assemblées de catégories)	4	3	8	7	0	22
Mauricie	2	4	4	2	0	12
Montérégie-Est	4	12	21	0	0	37
Montérégie-Est (assemblées de catégories)	6	14	8	6	0	34
Montérégie-Ouest	4	14	4	2	1	25
Outaouais-Laurentides	4	12	21	0	0	37
Saguenay-Lac-Saint-Jean	0	13	13	2	0	28
TOTAL FRANÇAIS	55	161	208	38	5	475
Estrie, Gaspésie, Montérégie	0	5	0	6	0	12
TOTAL ANGLAIS	0	5	0	6	0	12
TOTAL IMPRESSIONS CAHIERS						
TOTAL DES PRÉSENCES AGR	55	166	208	44	5	487

Nombre de participants aux AGR																					
	2014							2013							2012						
	BA	BR	VE	VG	VL	Total	Qté doc AGR	BA	BR	VE	VG	VL	Total	Qté doc AGR	BA	BR	VE	VG	VL	Total	
Abitibi-Témiscamingue	1	5	11	0	0	17	50	1	6	22	0	0	29	50		7	15			22	
Bas-Saint-Laurent	10	10	20	1	1	42	100	7	14	17	1	0	39	75	7	17	17	1	0	42	
Beauce	3	9	18	0	1	31	65	3	20	19	0	0	42	65	3	18	24			47	
Centre-du-Québec	0	60	8	1	2	71	100		30	8	6	9	53	100	0	59	5	5	3	80	
Côte-du-Sud	3	8	14	0	8	33	100	2	15	12	2	1	32	75	1	9	9	2	1	22	
Estrie	5	25	15	1		46	75	7	16	20	1		44	120	5	35	22	2	0	64	
Gaspésie	0	3	16	0	0	19	30		3	15			18	30		2	19			21	
Lanaudière	3	21	6	4	0	34	70	6	24	8	2	0	40	70	5	20	5			36	
Mauricie	3	5	8	2	0	18	60	3	21	8	3	0	35	60	3	27	14	2	0	47	
Outaouais-Laurentides	4	2	15	0	0	21	65	5	7	14	0	0	26	65	2	7	22	1	0	33	
Québec	0	2	7	1	0	10	60	5	15	17	2	7	46	80	6	22	10	2	10	60	
Saguenay-Lac-Saint-Jean	2	12	13	1	0	28	70	2	20	15	3		40	70	1		18	3		46	
Saint-Hyacinthe	10	19	2	5	9	45	140	12	47	4	11	15	89	120	9	40	4	14	24	95	
Saint-Jean-Valleyfield	4	30	10	5	1	50	100	5	38	4	4	1	52	60	3	18	8	7	1	42	
TOTAL	48	211	163	21	22	465	1085	58	276	183	35	33	585	1000	45	281	192	39	39	657	
Nombre de producteurs présents																					
Estrie	Aucune AGR en anglais												12	50			10				
Outaouais-Laurentides						40	45	0	1	20	0	0	21	45	4		38			42	
Saint-Jean-Valleyfield	1	2	7			10	35	0	11	11	0	0	22	35							
Gaspésie*	Aucun document anglais pour les AGR produit en 2014												0	20		12					12
TOTAL								0	12	31	0	0	55	150	4	12	48	0	0	54	

*Il n'y a pas d'assemblée en anglais pour cette région, mais on envoie des documents en anglais. Inscrite dans le tableau juste pour le calcul de cahiers à produire.

2011							2010**							2009		2008	2007	2006	2005	2004	2003
BA	BR	VE	VG	VL	Total	Qté doc AGR	BA	BR	VE	VG	VL	Total	Qté doc AGR	Total	Qté doc AGR	Total	Total	Total	Total	Total	Total
					17	125	2	15	29	0	0	46	125	78	90	43	32	47	50	58	28
8	18	23	2	0	44	125	7	40	19	2	0	73	125	75	80	53	40	39	80	99	40
4		25			40	150	7	50	36	0	1	95	150	60	145	300	64	125	135	155	60
0	30	12	1	8	64	200		70	20	6	113	109	200	94	120	90	68	95	93	117	61
	11	18	2	1	32	100	2	39	14	3	2	60	100	30	65	33	40	45	50	101	31
4	44	19	2	0	69	200	7	113	33	2	0	155	200	120	200	156	57	105	75	90	55
					11	50	1	5	20	0	0	26	35	11	35	15	19	16	25	24	20
7	22	9	1	0	40	125		43		1		71	125	55	75	49	41	51	69	90	42
4	15	5	4	0	32	100	7	55	10	7	0	80	100	35	55	25	28	42	37	57	35
4	8	30	0	0	43	125	3	25	17			46	125	84	90	41	30	58	56	33	40
3	17	13	2	5	45	150		57			23	105	150	70	120	75	70	100	100	100	50
1	20	19	4	0	44	100	1	35	25	5	0	70	125	62	80	68	45	49	62	74	49
10	35	5	10	24	90	200	12	83	10	13	20	138	200	116	160	133	76	114	99	132	88
4	15	14	3	0	36	100	4	60	12	4	1	81	100	48	75	51	47	45	64	62	41
49	235	192	31	38	607	1850	53	690	245	43	160	1155		938		1132	657	931	995	1192	640

glophones

						50							50			30	17				
						100						50	80			28	40	40			
						30							30			14	12	8			
						30							30		30						
0	0	0	0	0	0	210	0	0	0	0	0	50	190	0	30	72	69	48	0	0	0

Nombre de participants aux ateliers

		2021						
		BA	BR	VE	VG	VL	VG/VL	
TOTAL		47	41	89	28	13	41	259

2020	Aucune tenue d'ateliers
------	-------------------------

		2019							
		BA	BR	VE	VG	VL	BR/VG/VL	VG/VL	
TOTAL		38	30	60	17	8	51	22	226

		2018							
		BA	BR	VE	VG	VL	BR/VG/VL	VG/VL	
TOTAL		36	33	56	16	13			192

		2017					
		BA	BR	VE	VG	VL	
TOTAL		41	37	68	21	15	182

		2016						
		BA	BR	VE	VG	VL	Invités	
TOTAL		47	40	46	16	12	57	218

		2015					
		BA	BR	VE	VG	VL	
TOTAL		43	57	64	16	27	207



Planification stratégique de la Filière bœuf

Plan stratégique 2019 - 2024

Octobre 2019

Table des matières

1. L'énoncé de mission, de vision et les valeurs de la filière Bœuf	1
2. Structure du plan stratégique	2
3. Cibles, axes, objectifs et actions stratégiques.....	3

1. L'énoncé de mission, de vision et les valeurs de la filière Bœuf

La vision

La filière du bœuf concerte et coordonne les éleveurs, les acheteurs, les transformateurs et les autres acteurs des maillons en amont et en aval dans le but d'offrir des produits de qualité issus d'une agriculture durable répondant aux besoins variés des consommateurs d'ici et d'ailleurs. Elle favorise les échanges et l'écoute des besoins et travaille à l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière.

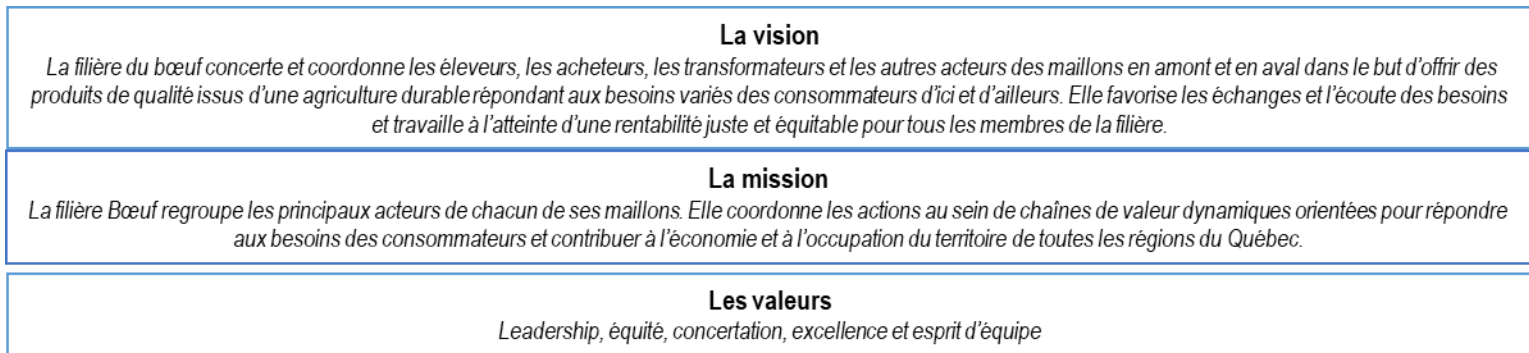
Les valeurs

Leadership, équité, concertation, excellence et esprit d'équipe.

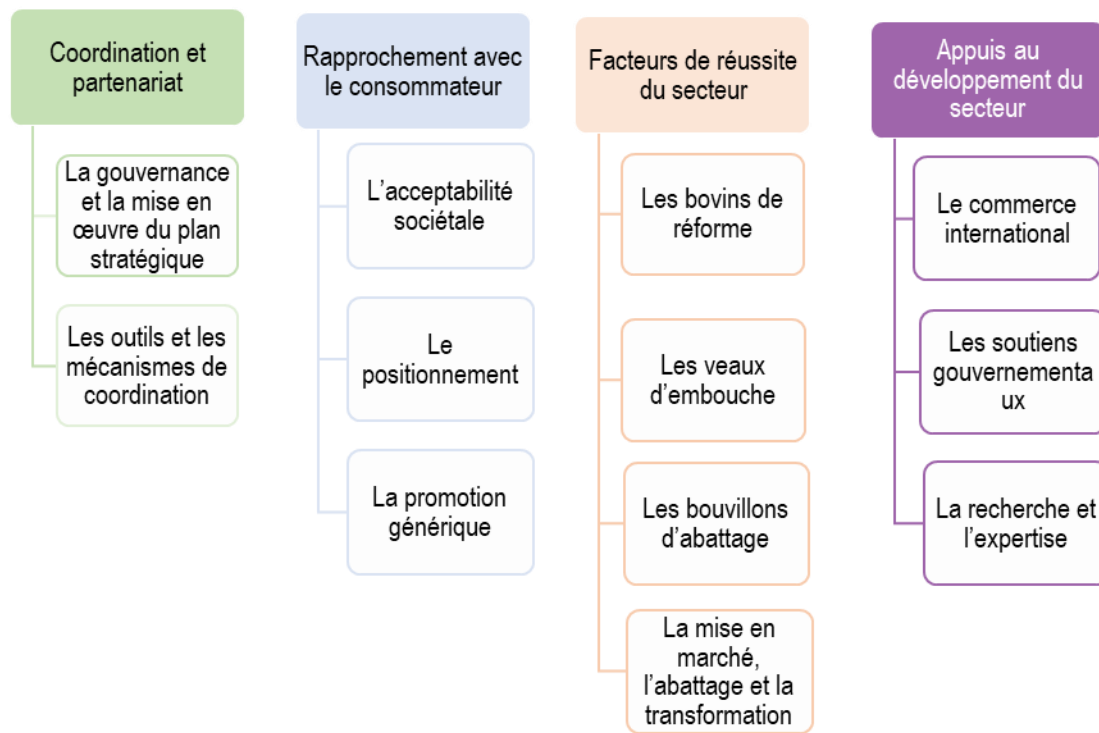
La mission

La filière Bœuf regroupe les principaux acteurs de chacun de ses maillons. Elle coordonne les actions au sein de chaînes de valeur dynamiques orientées pour répondre aux besoins des consommateurs et contribuer à l'économie et à l'occupation du territoire de toutes les régions du Québec.

2. Structure du plan stratégique



Les cibles et les axes stratégiques



3. Cibles, axes, objectifs et actions stratégiques

Cible #1 – Coordination et partenariat

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #1)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
A. La gouvernance de la filière et la mise en œuvre du plan stratégique	i. Se donner les moyens pour réussir la concertation et la mise en œuvre du plan stratégique	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place une structure de gouvernance composée des principaux décideurs de la filière pour : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Superviser la mise en œuvre de la stratégie et ✓ Assurer la cohésion des décisions et des actions menant à l'atteinte des résultats 	X	→				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : PBQ Partenaires : Le MAPAQ et les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Gouvernance de la filière convenue
		<ul style="list-style-type: none"> Embaucher une ressource chargée de la coordination et la réalisation des actions du plan stratégique 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Coordination des travaux assurée
		<ul style="list-style-type: none"> Obtenir les ressources financières pour réaliser les activités du plan 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Ressources financières obtenues
		<ul style="list-style-type: none"> Obtenir une implication financière des partenaires de la filière 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Implication financière des partenaires assurée
		<ul style="list-style-type: none"> Mobiliser les acteurs et partenaires autour de la vision et des stratégies de développement 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Acteurs et partenaires mobilisés
		<ul style="list-style-type: none"> Faire le bilan annuel des actions réalisées et déterminer les priorités de travail et de recherche pour l'année à venir 		X	→				<ul style="list-style-type: none"> Bilan annuel des travaux effectué et priorités de travail et de recherche établies

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #1)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
	ii. Évaluer la performance et mesurer l'atteinte des résultats	<ul style="list-style-type: none"> Développer et utiliser un tableau de bord avec des indicateurs quantitatifs de performance pour mesurer l'atteinte des résultats ciblés par le plan 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Tableau de bord développé et indicateurs suivis
B. Les outils et les mécanismes de coordination	i. Coordonner les transferts d'informations entre les maillons de la filière – secteurs de production, d'abattage, de la transformation, de la distribution et du détail	<ul style="list-style-type: none"> Organiser les rencontres entre les maillons pour favoriser les échanges d'informations <ul style="list-style-type: none"> ✓ Miser sur les nouvelles technologies de communication pour faciliter la participation aux rencontres 	X	→				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : PBQ Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Rencontres avec les acteurs des maillons tenues
		<ul style="list-style-type: none"> Tenir des rencontres annuelles élargies à l'ensemble des représentants de la filière pour présenter les actions et les résultats et diffuser de l'information 		X	→				<ul style="list-style-type: none"> Rencontres annuelles organisées et résultats diffusés
	ii. Travailler de manière collaborative avec les partenaires et les autres filières (exemple : filière laitière) (voir cible 2, axe B, objectif ii et cible 3, axe B, objectif iv et axe C, objectif ii)	<ul style="list-style-type: none"> Élaborer une stratégie pour accroître la biosécurité sur les fermes et réduire les risques de crises sanitaires à l'échelle de la filière bovine (bœuf, veau et lait) et préparer un plan d'intervention (mesures d'urgence) en cas de crises sanitaires 	X	X	→				<ul style="list-style-type: none"> Plan de mesures d'urgence élaboré et maintenu fonctionnel
		<ul style="list-style-type: none"> Se concerter pour faire valoir les intérêts de la filière québécoise sur les tables et comités nationaux 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Intérêts reconnus
		<ul style="list-style-type: none"> Faire une réflexion sur l'évolution des mentalités et des relations d'affaires nécessaires pour obtenir les positionnements souhaités par les partenaires de la filière (voir figure 3) 		X	X				<ul style="list-style-type: none"> Positionnements souhaités par les partenaires précisés

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #2)

Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
A. L'acceptabilité sociétale	i. Améliorer l'image de la production et de la mise en marché du secteur bœuf (BEA, environnement, salubrité, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> Définir les caractéristiques de la production et de la mise en marché du secteur bœuf (BEA, environnement, salubrité, les modes d'élevage, l'utilisation des pâturages, etc.) à promouvoir auprès des distributeurs et des consommateurs <ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyser la nécessité d'obtenir des données québécoises et y donner suite, le cas échéant 	X					<ul style="list-style-type: none"> Responsable : PBQ Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Caractéristiques de la production et de la mise en marché établies
		<ul style="list-style-type: none"> Utiliser la stratégie de promotion générique pour faire valoir l'image de la production et de la mise en marché du secteur bœuf (cible 2, axe C) (CRSB et VBP+) ✓ Diffusion du plan de durabilité des PBQ 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Stratégie de promotion générique déployée
		<ul style="list-style-type: none"> Chiffrer les retombées économiques régionales de la production bovine et les bénéfices régionaux (occupation du territoire, achat local, etc.) 		X					<ul style="list-style-type: none"> Retombées économiques connues et utilisées pour valoriser le secteur
B. Le positionnement	i. Connaître l'évolution des tendances en consommation	<ul style="list-style-type: none"> Réaliser une veille des tendances en consommation 	X	→				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : SPEQ Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Veille effectuée
		<ul style="list-style-type: none"> Analyser les tendances et informer les producteurs et les acheteurs (abattoirs et transformateurs) des résultats 		X					<ul style="list-style-type: none"> Tendances analysées et acteurs informés
		<ul style="list-style-type: none"> Réaliser des sondages au besoin pour obtenir une meilleure compréhension des besoins et attentes des consommateurs ✓ Intégrer les résultats du sondage réalisé par la SPEQ 	X		X				<ul style="list-style-type: none"> Sondages réalisés au besoin

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #2)

Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs	
			1	2	3	4	5			
	ii. Définir les marchés de commodités et de créneaux à occuper pour optimiser la mise en marché des produits et le rapport valeur/coût	<ul style="list-style-type: none"> Préciser avec chaque acheteur le ou les marchés de commodités et de créneaux à occuper (voir figure 2) (voir Cible 1, axe B, objectif ii et Cible 3, axe B, objectif iv et axe C, objectif ii) 	X	X				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : PBQ Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Marchés précisés par chaque acheteur 	
		<ul style="list-style-type: none"> Consulter les producteurs sur leur intérêt à participer à l'approvisionnement des marchés de commodités et de créneaux et à répondre aux conditions demandées (voir cible 1, axe B, objectif ii et cible 3, axe B, objectif iv et axe C, objectif ii) 	X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Responsable : PBQ Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Producteurs consultés
		<ul style="list-style-type: none"> Identifier les actions pour obtenir les positionnements souhaités et attribuer les responsabilités de la mise en œuvre des actions 	X	X						<ul style="list-style-type: none"> Actions établies et responsabilités allouées
		<ul style="list-style-type: none"> Mettre en œuvre les actions 			X	—————→				<ul style="list-style-type: none"> Actions réalisées
C. La promotion générique	i. Établir une stratégie pour faire connaître la provenance des produits	<ul style="list-style-type: none"> Collaborer avec Aliments du Québec pour élaborer et mettre en œuvre la stratégie <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifier les produits locaux québécois (traçabilité, provenance, etc.) 			X	X	<ul style="list-style-type: none"> Responsable : PBQ Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Collaboration établie et stratégie développée 		
		<ul style="list-style-type: none"> Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de promotion consensuelle qui valorise (image de la production, bœuf local, durable, etc.), fait connaître le bœuf du Québec et crée un intérêt chez les consommateurs (voir aussi cible 2, axe A) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tenir compte des activités de promotion au national ✓ Évaluer la faisabilité de créer un bureau pour la promotion 		X	X	X		<ul style="list-style-type: none"> Stratégie élaborée et déployée 		
	<ul style="list-style-type: none"> Obtenir l'adhésion des producteurs, des abattoirs et des transformateurs aux outils de promotion <ul style="list-style-type: none"> ✓ Créer un fonds filière de promotion 	X	X	—————→				<ul style="list-style-type: none"> Adhésion des acteurs obtenue 		

Cible #3 – Facteurs de réussite du secteur

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
A. Les bovins de réforme	i. Assurer la conformité des produits à la réglementation des marchés	<ul style="list-style-type: none"> Garantir le respect des normes canadiennes et américaines sur les résidus de médicaments dans les carcasses de bovins de réforme 	X	X				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : le CMMBR des PBQ 	<ul style="list-style-type: none"> Normes sur les résidus de médicaments respectées
	ii. Optimiser le transport, plus particulièrement pour les régions périphériques	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer la faisabilité technique et financière de scénarios permettant d'optimiser le transport et les coûts de transport 	X	X					<ul style="list-style-type: none"> Étude de faisabilité réalisée
		<ul style="list-style-type: none"> Tester le ou les scénarios les plus performants 		X	X				<ul style="list-style-type: none"> Scénarios performants évalués
		<ul style="list-style-type: none"> Informers les producteurs de l'option la plus valable et la mettre en œuvre 			X	X	X		<ul style="list-style-type: none"> Producteurs informés et meilleure option de transport offerte
	iii. Faire reconnaître les bovins de réforme produits au Québec comme du bœuf durable	<ul style="list-style-type: none"> Informers les producteurs de bovins de réforme des avantages du « Bœuf durable » pour le secteur 		X	→				<ul style="list-style-type: none"> Producteurs informés
		<ul style="list-style-type: none"> Faire les démarches afin de faire reconnaître et valoriser les bovins de réforme comme Bœuf durable (boucherie et laitier) 			X	X	X		<ul style="list-style-type: none"> Reconnaissance obtenue
	iv. Améliorer la gestion de la biosécurité à la ferme et à l'abattoir	<ul style="list-style-type: none"> Développer et mettre en place une stratégie de contrôle en matière de santé et de biosécurité complémentaire à Proaction (lait pour les bovins de réforme de boucherie) 	X	→			<ul style="list-style-type: none"> Stratégie développée et mise en œuvre 		

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

		Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)								
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs	
			1	2	3	4	5			
		<ul style="list-style-type: none"> Embaucher une ressource vétérinaire pour assurer la coordination de la stratégie de contrôle en matière de biosécurité 	X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Vétérinaire embauché 	
	v. Maintenir un environnement favorable à la présence d'acheteurs pour les bovins de réforme du Québec	<ul style="list-style-type: none"> Maintenir et moderniser le canal de mise en marché des bovins de réforme 	X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Environnement favorable maintenu 	
B. Les veaux d'embouche	i. Améliorer la génétique bovine pour accroître l'efficacité des élevages et la réponse aux besoins du marché	<ul style="list-style-type: none"> Conclure des partenariats avec les acteurs appropriés pour développer et mettre en œuvre le plan d'amélioration génétique (MAPAQ, PBQ, CDPQ, Groupe Bovi-experts, CIAQ, CCRBQ et les abattoirs) 	X					<ul style="list-style-type: none"> Responsable : PBQ Partenaires : MAPAQ, PBQ, CDPQ, Groupe Bovi-experts, CIAQ, CCRBQ et les abattoirs) 	<ul style="list-style-type: none"> Ententes de partenariats conclues 	
		<ul style="list-style-type: none"> Mettre en œuvre un plan d'amélioration génétique 		X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Plan d'amélioration génétique mise en œuvre
		<ul style="list-style-type: none"> Arrimer les bases de données (blockchain et PATBQ pour mesurer les impacts économiques) 			X	X				<ul style="list-style-type: none"> Bases de données arrimées
	ii. Promouvoir le programme VBP+ auprès de producteurs de veaux d'embouche	<ul style="list-style-type: none"> Faire la promotion du programme VBP+ auprès des producteurs de veaux d'embouche 	X	—————→				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : le CMMVE des PBQ 	<ul style="list-style-type: none"> Promotion du programme effectuée 	
		<ul style="list-style-type: none"> Établir des objectifs, des incitatifs et les échéanciers visant à accroître l'adoption du programme par les producteurs 	X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Objectifs, incitatifs et échéanciers définis 	
		<ul style="list-style-type: none"> Suivre la progression de l'adhésion des producteurs au programme 	X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Adhésion des producteurs suivie 	

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
	iii. Améliorer la santé des veaux d'embouche	<ul style="list-style-type: none"> Réaliser des veilles documentaires et poursuivre les travaux de recherche sur l'utilisation optimale de la vaccination <ul style="list-style-type: none"> ✓ Assurer la dissémination des résultats pertinents 	X	X	X	→			<ul style="list-style-type: none"> Veilles documentaires effectuées et travaux de recherche continués
		<ul style="list-style-type: none"> Offrir un accompagnement en services-conseils et de la formation aux producteurs sur les facteurs critiques de la santé des veaux 		X		→			<ul style="list-style-type: none"> Formation et services-conseils offerts
		<ul style="list-style-type: none"> Promouvoir le matériel et l'équipement nécessaires pour la vaccination, la contention et le sevrage 	X	X	X				<ul style="list-style-type: none"> Matériel et équipement promus
		<ul style="list-style-type: none"> Faire une veille des programmes financiers pour appuyer l'acquisition du matériel et de l'équipement et informer les producteurs 	X			→			<ul style="list-style-type: none"> Producteurs informés sur les programmes financiers appropriés
		<ul style="list-style-type: none"> Informer les producteurs sur le conditionnement approprié pour la mise en marché 				X	X		<ul style="list-style-type: none"> Producteurs informés sur les mesures de conditionnement
		<ul style="list-style-type: none"> Participer à la surveillance et à la lutte contre l'antibiorésistance 		X		→			<ul style="list-style-type: none"> Participation assurée
	iv. Établir les critères des veaux recherchés pour répondre aux besoins du marché	<ul style="list-style-type: none"> Rencontrer les producteurs de bouvillons d'abattage pour connaître leurs intérêts et leurs besoins sur les bouvillons à commercialiser dans le but d'établir les critères recherchés pour les veaux (voir cible 2, Axe B, objectif ii et cible 3, Axe C, objectif ii) 		X		X			<ul style="list-style-type: none"> Producteurs rencontrés

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
		<ul style="list-style-type: none"> • Informer les producteurs de veaux d'embouche sur les besoins des marchés de commodités et de créneaux que souhaite approvisionner la filière 		X		X			<ul style="list-style-type: none"> • Producteurs informés sur les besoins des marchés
		<ul style="list-style-type: none"> • Impliquer les producteurs de veaux d'embouche qui le souhaitent dans les discussions sur les partenariats d'affaires à mettre en place pour desservir les marchés de commodités et de créneaux (voir cible 1, axe B, objectif ii et cible 2, axe B, objectif ii) 		X		X			<ul style="list-style-type: none"> • Producteurs impliqués dans les discussions sur les partenariats d'affaires
		<ul style="list-style-type: none"> • Calculer au besoin le coût de production des différentes catégories de veaux recherchés 			X		X		<ul style="list-style-type: none"> • Coût de production connu
	v. Adapter la mise en marché au contexte québécois	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser les options de mise en marché pour répondre aux exigences des marchés 	X						<ul style="list-style-type: none"> • Options de mise en marché analysées
		<ul style="list-style-type: none"> • Tester les options retenues 		X					<ul style="list-style-type: none"> • Options évaluées
	vi. Intéresser la relève au secteur (voir cible 3, axe C, objectif v)	<ul style="list-style-type: none"> • Promouvoir l'importance de la formation auprès de la relève qui souhaite s'établir en production bovine et mettre en place un système de mentorat avec des producteurs expérimentés pour accompagner les nouveaux éleveurs 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> • Importance de la formation promue et mentors disponibles
		<ul style="list-style-type: none"> • Faire une réflexion sur les modes de financement adaptés à l'environnement d'affaires, inclusifs pour la relève 	X						<ul style="list-style-type: none"> • Réflexion et analyses effectuées

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
		<ul style="list-style-type: none"> Préparer un guide sur les différents programmes de financement accessibles à la relève (FADQ, MAPAQ, etc.) et offrir un accompagnement aux jeunes pour les orienter vers les ressources adéquates <ul style="list-style-type: none"> ✓ Militer pour des programmes performants d'appui à l'établissement 		X					<ul style="list-style-type: none"> Guide développé et représentations effectuées pour l'obtention de programmes efficaces
		<ul style="list-style-type: none"> Interpeller les intervenants économiques et gouvernementaux pour favoriser un environnement économique propice à la relève des entreprises du secteur bovin 	X	X		X			<ul style="list-style-type: none"> Intervenants économiques et gouvernementaux interpellés et sensibilisés
		<ul style="list-style-type: none"> Promouvoir la profession d'éleveurs auprès de la relève (lors de journées/salons sur l'emploi, tournées des écoles de formation, etc.) 	X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Profession d'éleveurs valorisée auprès de la relève
C. Les bouvillons d'abattage	i. Promouvoir et faire reconnaître VBP+ auprès des producteurs de bouvillons d'abattage	<ul style="list-style-type: none"> Faire la promotion de VBP+ et sensibiliser les producteurs de bouvillons d'abattage aux avantages de choisir les veaux certifiés VBP+ 	X	—————→				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : le CMMBA des PBQ 	<ul style="list-style-type: none"> VBP+ promu
		<ul style="list-style-type: none"> Suivre la progression de l'adhésion des producteurs au programme 	X	—————→					<ul style="list-style-type: none"> Progression de l'adhésion suivie
	ii. Établir les critères recherchés pour les carcasses pour répondre aux besoins du marché	<ul style="list-style-type: none"> Rencontrer les différents acheteurs et les transformateurs pour connaître leurs intérêts et leurs besoins concernant la carcasse et la viande à commercialiser (voir cible 2, Axe B, objectif ii et cible 3, Axe B, objectif iv) 	X	X					<ul style="list-style-type: none"> Acheteurs et transformateurs rencontrés

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
		<ul style="list-style-type: none"> • Informer les producteurs de bouvillons d'abattage sur les besoins en approvisionnement pour les marchés de commodités et de créneaux que souhaite desservir la filière 	X	X					<ul style="list-style-type: none"> • Producteurs informés sur les besoins des marchés
		<ul style="list-style-type: none"> • Impliquer les producteurs de bouvillons d'abattage qui le souhaitent dans les discussions sur les partenariats d'affaires à mettre en place pour desservir les marchés de commodités et de créneaux (voir cible 1, axe B, objectif ii et cible 2, axe B, objectif ii) 		X		X			<ul style="list-style-type: none"> • Producteurs impliqués dans les discussions sur les partenariats d'affaires
		<ul style="list-style-type: none"> • Calculer le coût de production des différents produits recherchés (ex. SHSA) 			X		X		<ul style="list-style-type: none"> • Coût de production connu
		<ul style="list-style-type: none"> • Participer à la surveillance et à la lutte contre l'antibiorésistance 		X	→				<ul style="list-style-type: none"> • Participation assurée
	iii. Évaluer et faire connaître le potentiel des veaux croisés et du « bœuf laitier »	<ul style="list-style-type: none"> • Collecter et analyser l'information pour évaluer les avantages et les inconvénients des veaux croisés et du « bœuf laitier » 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> • Information recueillie et analysée
		<ul style="list-style-type: none"> • Établir une plateforme d'échange d'information entre les producteurs laitiers et de bouvillons d'abattage 			X	X			<ul style="list-style-type: none"> • Plateforme fonctionnelle
		<ul style="list-style-type: none"> • Offrir de la formation auprès des producteurs pour faire connaître le potentiel pour ces deux secteurs 			X	→			<ul style="list-style-type: none"> • Formation offerte
	iv. Assurer de l'amélioration de la compétitivité du secteur	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place un comité de travail sur la compétitivité 		X	→				<ul style="list-style-type: none"> • Comité de travail établi

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
	v. Intéresser la relève au secteur (voir cible 3, axe B, objectif vi)	<ul style="list-style-type: none"> Promouvoir l'importance de la formation auprès de la relève qui souhaite s'établir en production bovine et mettre en place un système de mentorat avec des producteurs expérimentés pour accompagner les nouveaux éleveurs 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Importance de la formation promue et mentors disponibles
		<ul style="list-style-type: none"> Faire une réflexion sur les modes de financement adaptés à l'environnement d'affaires et inclusifs pour la relève 	X						<ul style="list-style-type: none"> Réflexion et analyses effectuées
		<ul style="list-style-type: none"> Préparer un guide sur les différents programmes de financement (FADQ, MAPAQ, etc.) et offrir un accompagnement aux producteurs de la relève <ul style="list-style-type: none"> ✓ Militer pour des programmes performant d'appui à l'établissement 		X					<ul style="list-style-type: none"> Guide développé et représentations effectuées pour l'obtention de programmes efficaces
		<ul style="list-style-type: none"> Interpeller les intervenants pour favoriser un environnement économique propice à la relève des entreprises du secteur bovin 	X	X		X			<ul style="list-style-type: none"> Intervenants économiques et gouvernementaux interpellés et sensibilisés
		<ul style="list-style-type: none"> Promouvoir la profession d'éleveurs auprès de la relève (lors de journées sur l'emploi, tournées des écoles de formation, etc.) 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Profession d'éleveurs valorisée auprès de la relève

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
D. La mise en marché, l'abattage, la transformation et la distribution/détail	i. Promouvoir et faire reconnaître les programmes VBP+, ProAction et l'appellation « Bœuf durable » auprès des acheteurs de bouvillons d'abattage et de bovins de réforme	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer les démarches afin de faire reconnaître le programme ProAction comme « Bœuf durable » 	X	X	X			<ul style="list-style-type: none"> Responsable : Coordonnateur Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Démarches réalisées
		<ul style="list-style-type: none"> Développer une stratégie de communication pour promouvoir l'appellation « Bœuf durable », les programmes VBP+ et ProAction auprès des entreprises d'abattage, de transformation et de distribution 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Stratégie de communication élaborée
		<ul style="list-style-type: none"> Développer un système informatique pour l'identification des animaux répondant aux caractéristiques « Bœuf durable » 	X		X				<ul style="list-style-type: none"> Système informatique fonctionnel
		<ul style="list-style-type: none"> Réaliser une veille et être à l'affût des nouvelles technologies pour l'implantation de la traçabilité de la ferme à la table 			X				<ul style="list-style-type: none"> Veille technologique effectuée
		<ul style="list-style-type: none"> Mettre en œuvre la stratégie de communication et de promotion 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Stratégie déployée
	ii. Rechercher une réciprocité des normes et des règlements pour accroître la compétitivité des abattoirs	<ul style="list-style-type: none"> Collaborer à l'homogénéité de l'application des exigences des organismes de réglementation dans les usines d'abattage et de transformation à l'échelle canadienne (ex. ACIA et abattoir sous inspection fédérale) 	X	X					<ul style="list-style-type: none"> Application plus homogène des exigences
	iii. Mettre en place des outils de mise en marché pour atteindre les objectifs de développement des différents marchés (commodité, créneaux et exportations) (voir figure 2)	<ul style="list-style-type: none"> Inventorier et mettre en place, s'il y a lieu, les outils offerts par le plan conjoint pour atteindre les objectifs de développement des marchés ciblés 				X			<ul style="list-style-type: none"> Outils inventoriés au besoin
		<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place des calendriers d'approvisionnement pour garantir l'approvisionnement aux abattoirs 	X						<ul style="list-style-type: none"> Calendriers établis et suivis

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)										
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs	
			1	2	3	4	5			
		<p>Adapter les grilles de prix par acheteur en fonction des caractéristiques recherchées selon les marchés ciblés (voir cible 2, axe B, objectif ii)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir clairement les signaux de marché qui optimisent la rentabilité des élevages (ex. poids recherché et prix payé) ✓ Mettre à jour les grilles de prix sur la qualité pour mettre en valeur la carcasse recherchée (persillage, poids, gras, conformation, etc.) ✓ Analyser un dispositif de gestion des risques 	X		X		X		<ul style="list-style-type: none"> • Grilles adaptées et dispositif de gestion des risques analysé 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Appuyer les abattoirs et les transformateurs pour le développement de marchés (commodités, niches, biologiques, etc.) 	X	—————→						<ul style="list-style-type: none"> • Appuis offerts
		<ul style="list-style-type: none"> • Appuyer les abattoirs et les transformateurs pour le développement de marchés d'exportation 	X	—————→						<ul style="list-style-type: none"> • Appuis offerts
		<ul style="list-style-type: none"> • Impliquer au moment opportun les acteurs de la distribution et du détail 			X		X			<ul style="list-style-type: none"> • Acteurs impliqués
	iv. Accroître l'efficacité du secteur de l'abattage et de la transformation	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluer les besoins en expertise, en conseil et en financement pour accroître l'efficacité des entreprises dans le secteur de l'abattage et de la transformation 		X	X				<ul style="list-style-type: none"> • Besoins en expertise, en conseil et en financement analysés 	

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #3)										
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Années de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs	
			1	2	3	4	5			
		<ul style="list-style-type: none"> Développer avec les différents paliers de gouvernements, une stratégie et des actions visant à améliorer l'efficacité des entreprises d'abattage et de transformation qui travaillent de concert avec la filière québécoise (accompagnement expertise, conseil et financement) et mettre en œuvre la stratégie et les actions 			X	X	X		<ul style="list-style-type: none"> Stratégie et actions visant à améliorer l'efficacité élaborées et mises en œuvre 	
		<ul style="list-style-type: none"> Collaborer avec différents paliers de gouvernements, les abattoirs et les chercheurs pour rechercher une stratégie collective visant à valoriser le cinquième quartier 		X	X	X			<ul style="list-style-type: none"> Stratégie élaborée et déployée 	
		<ul style="list-style-type: none"> Se doter d'une stratégie pour assurer un accès à la main-d'œuvre qualifiée en quantité, valoriser et faire connaître les outils et stratégies pour accroître l'efficacité de la main-d'œuvre et pallier aux problématiques d'accès à la main-d'œuvre (ex. automatisation et robotique) 	X	—————→						<ul style="list-style-type: none"> Stratégie élaborée et déployée
		<ul style="list-style-type: none"> Collaborer avec les autorités du MAPAQ à assurer l'homogénéité de l'application des exigences de la réglementation dans les usines d'abattage et de transformation 	X	X					<ul style="list-style-type: none"> Application plus homogène des exigences 	

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Cible #4 – Appuis au développement du secteur

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #4)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Année de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
A. Le commerce international	i. Accroître l'accès aux marchés d'exportation	<ul style="list-style-type: none"> Collaborer avec les organisations fédérales et provinciales afin d'accroître l'accès aux marchés d'exportation 	X	→				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : Coordonnateur Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Accès aux marchés accru
	ii. Assurer le respect de la réciprocité des normes pour les produits importés	<ul style="list-style-type: none"> Réaliser une veille (producteurs et transformateurs) sur la réciprocité des normes et sur les facteurs d'accès aux marchés canadiens <ul style="list-style-type: none"> ✓ Trouver des solutions pour accroître la compétitivité du secteur (ex. la gestion des MRS) 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Veille réalisée
		<ul style="list-style-type: none"> Déployer une stratégie de représentation auprès des ministères concernés 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Stratégie mise en œuvre
B. Les soutiens gouvernementaux	i. Obtenir un soutien public adapté aux spécificités du secteur	<ul style="list-style-type: none"> Partager la vision et le plan stratégique avec les instances gouvernementales 	X					<ul style="list-style-type: none"> Responsable : Coordonnateur Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Vision et plan partagés
		<ul style="list-style-type: none"> Proposer des améliorations aux programmes de sécurité du revenu (ASRA et AGRI ou tout autre programme complémentaire) pour répondre aux besoins de la filière et de la mise en marché 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Programmes de sécurité du revenu performants
		<ul style="list-style-type: none"> Participer à la réalisation des objectifs de la Politique bioalimentaire <ul style="list-style-type: none"> ✓ Promouvoir l'achat de produits locaux 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Participation du secteur assurée
		<ul style="list-style-type: none"> Poursuivre les travaux pour améliorer la traçabilité (ex. déclaration des dates de naissance) 	X	→					<ul style="list-style-type: none"> Travaux d'amélioration poursuivis

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #4)									
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Année de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs
			1	2	3	4	5		
		<ul style="list-style-type: none"> Proposer des améliorations à l'accessibilité aux programmes financiers pour les entreprises de production et de transformation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Programme de maintien et d'amélioration des infrastructures ✓ Programme d'amélioration de l'efficacité ✓ Programme d'aide non lié au site de production (ex : prime vert) 		X					<ul style="list-style-type: none"> Accessibilité améliorée
		<ul style="list-style-type: none"> Identifier et proposer les priorités en matière d'allègements réglementaires au Québec à faire pour améliorer l'efficacité des entreprises (production et transformation), mais n'ayant pas d'effet sur la qualité et la salubrité des produits 			X				<ul style="list-style-type: none"> Priorités établies et communiquées
C. La recherche et l'expertise	i. Arrimer et réseauter la recherche et le développement avec le reste du Canada	<ul style="list-style-type: none"> S'associer aux centres de recherche canadiens et québécois pour réaliser des études essentielles pour la Filière du bœuf au Québec (amélioration génétique, santé, environnement, biosécurité, salubrité, bien-être animal, etc.) 	X	—————→				<ul style="list-style-type: none"> Responsable : Coordinateur Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Partenariats établis et études essentielles réalisées
		<ul style="list-style-type: none"> Réaliser une veille des études effectuées dans les autres provinces canadiennes 		X	—————→				<ul style="list-style-type: none"> Veille effectuée
		<ul style="list-style-type: none"> Diffuser les résultats de recherche pertinents aux producteurs 			X	—————→			<ul style="list-style-type: none"> Résultats diffusés

PS Filière bœuf
Plan stratégique 2019-2024 - Version préliminaire

Plan stratégique de la filière Bœuf (CIBLE #4)										
Axes d'intervention	Objectifs	Actions stratégiques	Année de mise en œuvre					Responsables de coordonner la mise en œuvre et partenaires	Indicateurs	
			1	2	3	4	5			
ii. Assurer le transfert des connaissances aux producteurs		<ul style="list-style-type: none"> Obtenir une entente de service avec le CDPQ pour le développement de l'expertise et le transfert de connaissances dans les domaines : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Amélioration génétique ✓ Biosécurité ✓ Bien-être animal 	X					X	<ul style="list-style-type: none"> Responsable : Coordonnateur Partenaires : les membres du comité de pilotage de la filière Bœuf 	<ul style="list-style-type: none"> Entente signée
		<ul style="list-style-type: none"> Travailler avec l'UPA pour assurer la relève de vétérinaires détenant une expertise en production bovine pour l'ensemble du territoire 	X	→						<ul style="list-style-type: none"> Relève de médecins vétérinaires assurée
		<ul style="list-style-type: none"> Travailler avec l'UPA et le réseau des services-conseils pour assurer une offre de services adaptée aux besoins des producteurs 	X	→						<ul style="list-style-type: none"> Offre de services-conseils adaptée aux besoins des producteurs
		<ul style="list-style-type: none"> Assurer l'accessibilité des services-conseils sur l'ensemble du territoire <ul style="list-style-type: none"> ✓ Travailler à assurer une relève pour les conseillers, le développement de leur réseau et la pérennité des services-conseils spécialisés pour les entreprises de bovins de boucherie 	X	→						<ul style="list-style-type: none"> Services-conseils accessibles sur l'ensemble du territoire

RAPPORT FINAL

Pds181003 – Planification stratégique de la filière veau

14 décembre 2019

Rappel du projet initial

L'objectif principal du projet était d'élaborer un plan stratégique de la filière veau pour la période 2019-2024 permettant de produire, de mettre en marché, d'abattre et de distribuer des veaux élevés au Québec et destinés à la consommation de viande de veau au Québec et à l'extérieur du Québec.

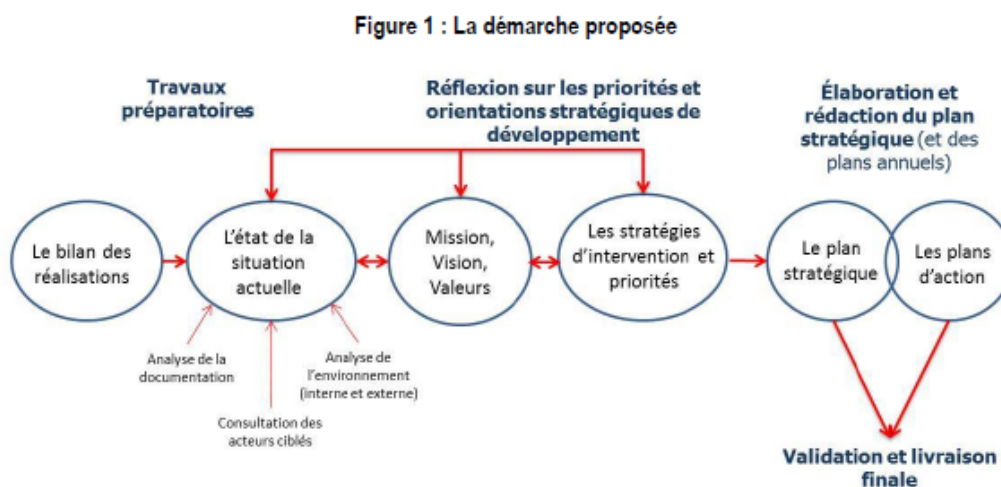
Le projet visait à :

- Établir un diagnostic (portrait, analyse de l'environnement interne et externe du secteur, analyse forces faiblesses menaces et opportunités [FFMO]) pour chacun des secteurs de production (veau de grain, veau de lait et veau laitier) et pour la filière dans son ensemble (encans, fournisseurs d'aliments, services vétérinaires, abattage, transport, distribution);
- Déterminer une vision sectorielle et des orientations stratégiques pour l'ensemble de la filière et pour chacun des secteurs de production;
- Développer un plan d'action concret, sur un horizon de cinq ans, pour l'ensemble de la filière et pour chacun des secteurs de production, incluant des actions qui devront être entreprises par des maillons extérieurs à l'élevage.

Déroulement du projet

Les Producteurs de bovins du Québec (PBQ) ont procédé à l'embauche d'un consultant pour réaliser les différentes étapes du projet.

Le consultant, M. Gilbert Lavoie de la firme Forest Lavoie Conseil (FLC), a procédé à l'élaboration de la planification stratégique, conformément à la démarche proposée lors du dépôt de l'offre de service et telle que présentée à la Figure 1 :



Source : FLC, adapté de CompassPoint

Un comité de coordination a été mis en place à l'amorce des travaux. Ce comité était constitué des membres suivants :

- M. Gilbert Lavoie, agr., M.Sc., agroéconomiste-conseil (FLC);
- M. Nicolas Martel-Bouchard, BSc. AgEnvSc, analyste (FLC);
- M. Guy Laquerre, agr., directeur de la mise en marché, secteur veau de grain et veau de lait (PBQ);
- M. Louis Blouin, directeur de la mise en marché, secteur bovin de réforme et veau laitier (PBQ);
- Mme Nathalie Côté, agr., directrice des affaires agronomiques (PBQ);
- Mme Catherine Larivée Bazinet, agr., agente de développement et de la mise en marché, secteur veau de grain (PBQ);
- Mme Laurie Noiseux, agr., agente de mise en marché, secteur bovin de réforme et veau laitier (PBQ);
- M. Maxime D'Almeida, M.Sc. agroéconomie, agent de mise en marché, secteur veau de lait.

Au départ, le comité de coordination se réunissait dans le but d'arrimer les activités aux livrables, de revoir les derniers plans stratégiques, de préparer un bilan des réalisations et un portrait sectoriel et finalement d'établir un calendrier de rencontres. Tout au long du processus, le comité s'est réuni dix fois afin de faire le suivi du calendrier de réalisation, mais également pour bonifier et modifier certains éléments du document de travail du plan stratégique veau.

Afin de déterminer l'analyse FFOM du secteur, les comités de mise en marché de chacun des secteurs (veau de grain, veau de lait et veau laitier) ont été rencontrés individuellement. Une réunion conjointe a été réalisée entre les secteurs veau de grain et veau de lait dans le but de déterminer les FFOM de la promotion de leurs produits.

Par la suite, plusieurs entrevues ont été réalisées par le consultant avec les intervenants de la filière, dont :

- des transporteurs de veaux;
- des producteurs de veaux de grain, de veaux de lait et de veaux laitiers;
- des encans;
- des transformateurs et des abattoirs;

Pour suivre, bonifier et adopter la planification stratégique, un comité de pilotage représenté par les principaux partenaires de la filière a été mis en place et s'est rencontré à deux reprises. Ce comité, nommé le Forum Veau, est formé de représentants :

- de l'Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec;
- du comité de négociation veau de grain;
- du comité de négociation veau de lait;
- du comité de négociation bovin de réforme et veau laitier;
- de la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal;
- de Lactanet;
- des PBO;
- des Producteurs de lait du Québec;
- du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ);
- d'Agriculture et Agrolimentaire Canada;
- de Réseau Encans Québec;
- de compagnies de transport d'animaux;
- de transformateurs et d'abattoirs.

Atteinte des objectifs

L'objectif du projet était d'élaborer un plan stratégique de la filière veau permettant de produire, de mettre en marché, d'abattre et de distribuer des veaux élevés au Québec et destinés à la consommation de viande de veau au Québec et à l'extérieur du Québec.

Vous trouverez en pièces jointes les différents livrables à la suite de la réalisation de la planification stratégique :

- Diagnostic de l'environnement interne et externe (Annexe 1) :
 - Attentes convergentes des trois secteurs, le diagnostic, les défis à relever et les actions prioritaires;
- Planification stratégique de la filière bœuf 2020-2024, incluant la vision et la mission (Annexe 2);
- Plan d'action pour l'année 2020 (Annexe 3).

L'ensemble du contenu de la planification stratégique a été approuvé par les différents acteurs de la filière lors de la rencontre du Forum Veau tenue le 27 septembre 2019. Le plan stratégique a par la suite été entériné par le conseil d'administration des PBQ le 29 octobre dernier.

Retombées pour le secteur

La mise en œuvre de la planification stratégique devrait, à terme, permettre l'atteinte de la vision dont s'est dotée la filière et qui se lit comme suit :

La filière permet la concertation et la coordination de la chaîne de valeurs du veau afin d'assurer la renommée de ses produits provenant d'une agriculture écoresponsable et répondant aux aspirations des consommateurs d'ici et d'ailleurs. Elle favorise la communication et l'écoute des besoins et travaille à l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière.

Pour se faire, la filière s'est dotée des quatre priorités suivantes :

- Qualité des produits;
- Santé et bien-être des animaux;
- Confiance;
- Innovation.

Les projets en lien avec la planification stratégique seront donc orientés en ce sens.

Une meilleure rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière est la condition de succès et de pérennité de la filière veau au Québec. De plus, l'établissement de relèves tant en élevage que dans les professions vétérinaires et agronomiques sera une autre condition essentielle à la pérennité du secteur.

Après les cinq années de mise en œuvre, une stabilité de la production des animaux, l'établissement de relèves professionnelles (ex. : producteurs, vétérinaire, techniciens et agronomes) et la poursuite des travaux faits conjointement au sein du Forum Veau seraient des indicateurs du succès de la planification stratégique de la filière veau.

Suite ou suivi à donner (s'il y a lieu)

L'année 2020 sera l'année de la réalisation du plan d'action de l'an 1. La première étape consistera à procéder à l'embauche d'un agent de développement dont le rôle sera d'assurer la mise en œuvre et la coordination de la réalisation de la planification stratégique. En ce sens, une demande d'aide financière a été déposée le vendredi 1^{er} novembre 2019 au volet 1.2 du Programme de développement sectoriel du MAPAQ.

Les demandes d'aide financière seront arrimées avec des éléments de l'an 1 du plan d'action.

Bilan des dépenses

Les coûts prévus dans le plan de financement ont été respectés.

Le coût total du projet, incluant la contribution nature du requérant, se chiffre à 51 361 \$. L'aide financière demandée et accordée est de 35 000 \$.

Les frais de consultant de la firme FLC se chiffrent à 24 600 \$ conformément à l'offre de service déposée.

Les dépenses des élus représentant les PBQ lors des rencontres concernant la planification stratégique se chiffrent à 23 616 \$, incluant les indemnités quotidiennes.

Vous trouverez dans les annexes le sommaire du plan de financement (Annexe 4), le détail des dépenses (Annexe 5) et la liste des factures (Annexe 6).

Forest Lavoie
Conseil



Annexe planification stratégique de la Filière veau

Document de travail

Table des matières

1. Rôle de la planification stratégique.....	2
2. Attentes convergentes des trois secteurs de production.....	4
3. Le diagnostic.....	5
4. Défis à relever et actions prioritaires.....	11

1. Rôle de la planification stratégique

Description

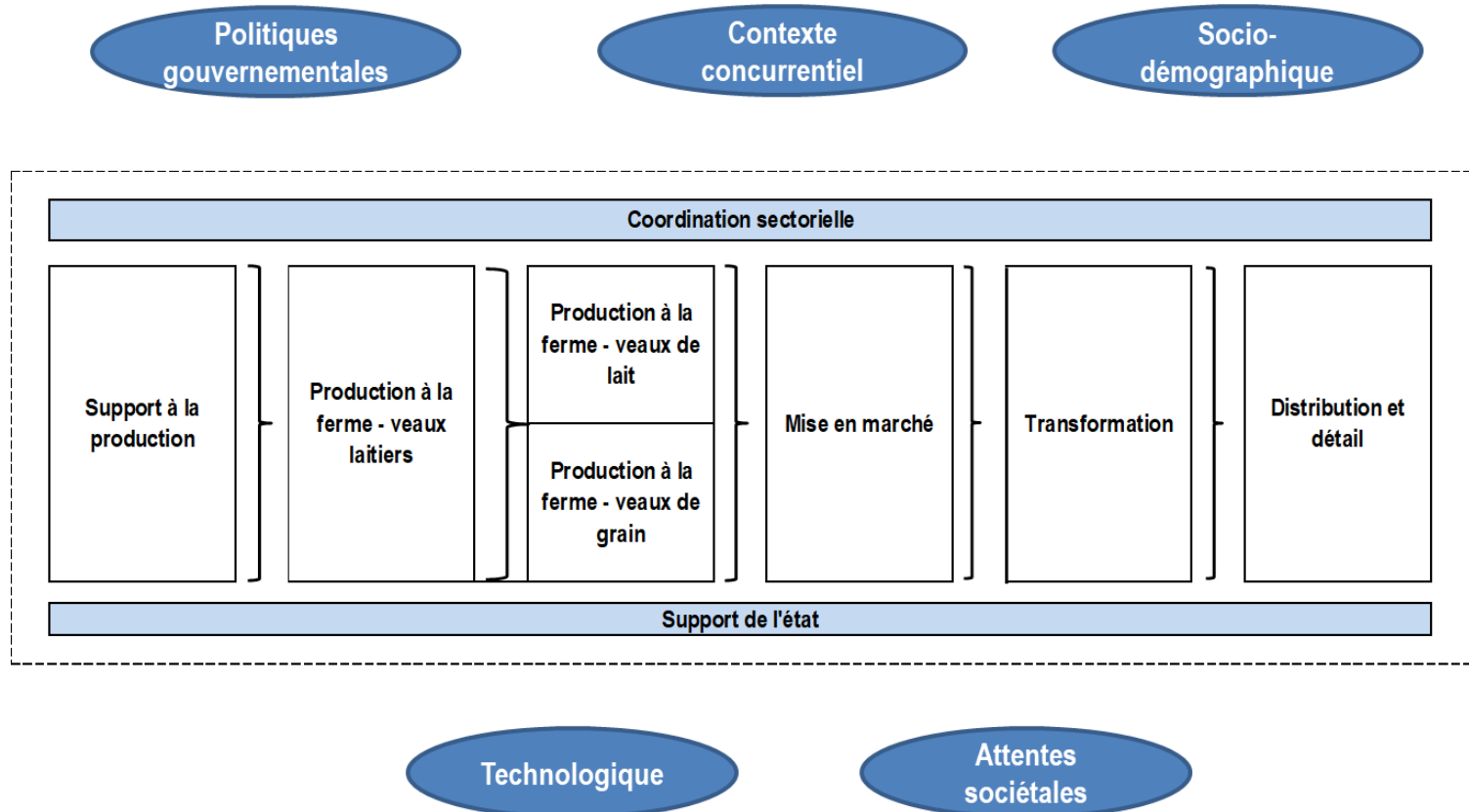
- Cheminement structuré par lequel une organisation détermine ses priorités
- Basée sur un processus consensuel afin d'obtenir l'assentiment ferme de tous les acteurs
- À terme, elle doit :
 - Guider le choix et l'attribution des ressources nécessaires pour réaliser les priorités
 - Déterminer un plan de mise en œuvre avec des outils de suivi (objectifs, responsables, échéanciers et indicateurs de performance)

Démarche



Le domaine de l'analyse de l'environnement d'affaires de la filière Veau

PS Filière veau – DOCUMENT DE TRAVAIL



2. Attentes convergentes des trois secteurs de production

**Qualité et santé des
veaux laitiers**

**Rentabilité des
fermes et relève**

**Coordination de la
filière et transfert de
l'information**

**Promotion et
positionnement sur
les marchés**

**Image de la
production et du
secteur**

**Support de l'État
efficace et équitable**

3. Le diagnostic

Le cadre d'analyse reposant sur les quatre piliers de la compétitivité a été utilisé pour réaliser un diagnostic de la filière

Tableau 1 - Cadre d'analyse de l'environnement d'affaires selon les quatre piliers de la compétitivité et exemples d'indicateurs d'évaluation

Pilier A : Le support à la production et la production	Pilier B : La mise en marché, la transformation et le marché
<ul style="list-style-type: none"> • Le support à la production <ul style="list-style-type: none"> ✓ La recherche, l'innovation et les technologies ✓ L'offre et la distribution des intrants ✓ Les services-conseils : qualité et disponibilité ✓ La santé des troupeaux ✓ La formation et l'information ✓ Le financement ✓ La génétique • La production <ul style="list-style-type: none"> ✓ La gestion des entreprises ✓ La productivité ✓ La rentabilité ✓ La relève ✓ L'adoption d'innovations ✓ La qualité des animaux ✓ La compétitivité des entreprises ✓ L'accès à de la main-d'œuvre qualifiée ✓ Le bien-être animal ✓ Etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • La mise en marché entre producteurs et transformateurs <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'organisation de la mise en marché ✓ Les encans ✓ Les outils de mise en marché ✓ La réglementation ✓ Les conventions de mise en marché ✓ Le transport des animaux • La transformation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les coûts fixes et variables ✓ La différenciation des entreprises et des produits ✓ La capacité/accès à l'innovation ✓ L'exigence et l'accès au capital ✓ L'accès à de la main-d'œuvre qualifiée ✓ La compétitivité des entreprises • La commercialisation des produits <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'innovation marketing ✓ La promotion ✓ La réponse aux besoins des consommateurs ✓ Les liens avec les distributeurs et détaillants ✓ Le pouvoir de marché du maillon de distribution, détail et HRI
Pilier C : L'organisation au sein de la filière	Pilier D : Le soutien de l'État au développement de la filière
<ul style="list-style-type: none"> • Coordination verticale <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le rôle joué par les organismes sectoriels et les liens entre eux ✓ La coordination et la concertation sectorielles ✓ La capacité d'influence et d'écoute auprès de l'État ✓ Le partage d'une vision de développement 	<ul style="list-style-type: none"> • Politiques et programmes gouvernementaux <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les politiques et les réglementations gouvernementales ✓ Le support de l'État au développement de la filière ✓ Le financement des programmes de recherche et d'innovation ✓ Les politiques commerciales

Forces et Faiblesses par pilier et par secteur de production

Pilier A – Le support à la production et la production

Forces	Faiblesses
Veaux laitiers	
<ul style="list-style-type: none"> • Bassin important de veaux laitiers • Plusieurs programmes structurants à la ferme (Veau vérifié, ProAction, Vigil-Vet); • Bonne expertise générale en production laitière et dans le secteur veau lourd • R&D et Faculté de médecine vétérinaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Âge et qualité variable des veaux laitiers • BEA • Soins et préparation des veaux laitiers mâles • Dispersion de l'offre et coût de transport • Biosécurité et transit à l'encan • Perte d'imputabilité des producteurs laitiers à l'Encan • Offre variable de veaux laitiers selon la saison • Diminution des antibiotiques disponibles
Veaux de lait	
<ul style="list-style-type: none"> • Mise aux normes (logement collectif, bâtiments et équipements) • Expertise et efficacité en production • Standardisation de la production • R et D • Âge des producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Âge et qualité variable des veaux laitiers • Coût de la poudre de lait vs prix de la viande • Relève • Main-d'œuvre de qualité • Baisse de la production • Manque d'accompagnement financier (surtout pour les indépendants)
Veau de grain	
<ul style="list-style-type: none"> • Efficacité de la production • Analyse de groupe • Cohabitation entreprise familiale et entreprises intégrées • Expertises en alimentation, soins vétérinaires et suivi technique • Bien-être animal • Journées d'information 	<ul style="list-style-type: none"> • Âge et qualité variable des veaux laitiers • Prix du maïs-grain vs prix de la viande • Relève • Main-d'œuvre de qualité • Variabilité dans les modes de production • Âge des bâtiments d'élevage • Respect des périodes de retrait des médicaments • Expertise vétérinaire et économique en région périphérique • Mise aux normes environnementales

Pilier B – La mise en marché, la transformation et le marché

Forces	Faiblesses
Veaux laitiers	
<ul style="list-style-type: none"> • Comité de mise en marché dynamique • Mise en marché organisée permettant de s'améliorer • Réglementation à partir de 8 jours pour sortir de la ferme (passeport veau) 	<ul style="list-style-type: none"> • Signal de prix sur la qualité diffus • Faible valeur ajoutée et peu de valorisation pour les bons veaux sur le marché • Coût du transport élevé • Transport de la ferme à l'encan souvent déficient en matière de biosécurité et peu adapté aux veaux • Veaux laitiers croisés vendus en Ontario à prix plus élevés • Pas de marché pour les veaux laitiers de race Jersey
Veaux de lait	
<ul style="list-style-type: none"> • Filière complète (production, abattage et transformation au Québec) • Production locale • Références (connaissances des sites, mapping, veau vérifier) • Présent dans toutes les grandes chaînes nationales et restaurants • Fonds de promotion commun VL et VG 	<ul style="list-style-type: none"> • Prix reçus (formule de détermination du prix) • Convention de mise en marché désuète (historiques?) • Faible nombre d'acheteurs • Absence de référence de prix externe
Veaux de grain	
<ul style="list-style-type: none"> • Filière complète (production, abattage et transformation au Québec) • Production locale et unique • Mise en marché organisé • Possibilité de mettre en marché ses propres veaux • Présent dans toutes les grandes chaînes nationales et restaurants • Fonds de promotion commun VL et VG • Identification de la provenance veau de grain et veau de lait du Québec 	<ul style="list-style-type: none"> • Beaucoup de règlements aux enchères • Grille de prix désuète • Prévision volume vs réalité et saisonnalité de la production • Absence de référence de prix externe • Filière méconnue du public • Faible budget de promotion • Manque de promotion sur la qualité, les aspects nutritifs et les modes d'élevages • Étables dans les abattoirs mal organisées (bien-être animal) • Difficile de garder notre place dans les marchés

Pilier C - L'organisation au sein de la filière

Forces	Faiblesses
Veaux laitiers	
<ul style="list-style-type: none"> • Canal de communication établi entre les partenaires • Table ronde des trois maillons de la production (veaux laitiers, de grain et de lait) • Joueurs peu nombreux à rejoindre dans le secteur du veau lourd • Groupe de travail / Forum Veau; • Consolidation de la production des fermes laitières 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté à rejoindre les producteurs laitiers en regard des veaux laitiers mâles • Difficulté à faire changer les mentalités et les techniques d'élevage ancrées depuis longtemps
Veaux de lait	
<ul style="list-style-type: none"> • Table ronde des trois maillons de la production (veaux laitiers, de grain et de lait) • Joueurs peu nombreux à rejoindre dans le secteur du veau lourd • Groupe de travail / Forum Veau 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas perçu comme des partenaires d'affaires (producteurs laitiers et producteurs de veaux lourds) • Choc des mentalités et conservatisme • Acceptabilité de l'intégration
Veaux de grain	
<ul style="list-style-type: none"> • Canal de communication établi entre les partenaires • Table ronde des trois maillons de la production (veaux laitiers, de grain et de lait) • Bonne relation producteurs-transformateurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas perçu comme des partenaires d'affaires (producteurs laitiers et producteurs de veaux lourds) • Choc des mentalités et conservatisme • Acceptabilité de l'intégration

Pilier D – Le soutien de l'État au développement de la filière

Forces	Faiblesses
Veaux laitiers	
<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle réglementation sur l'âge des veaux laitiers et sur le transport 	<ul style="list-style-type: none"> • Inspection insuffisante • Peu de soutien des gouvernements dans le contrôle des maladies
Veaux de lait	
<ul style="list-style-type: none"> • Libre-échange (PTP +) • Taux de change, certification import/export • Programme d'adaptation 	<ul style="list-style-type: none"> • Image du secteur par rapport aux décideurs • Image fragile de la filière chez les consommateurs et la société • Sécurité du revenu (perte de l'ASRA) • Manque d'accompagnement financier (surtout pour les indépendants)
Veaux de grain	
<ul style="list-style-type: none"> • Les programmes de sécurité du revenu – ASRA et Agri • ACIA • Accès au PPA fédéral 	<ul style="list-style-type: none"> • Règles environnementales + municipales • Arrimage de l'ASRA et des programmes AGRI n'encourage pas l'investissement • Pas de politiques d'achat local par le gouvernement • Réciprocité des normes d'importations n'est pas appliquée

OPPORTUNITÉS ET MENACES DU SECTEUR

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Exigences sociétales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Salubrité/innocuité ✓ Traçabilité ✓ Produits certifiés • Tendance de marché <ul style="list-style-type: none"> ✓ Achat local ✓ Marché niche et ethnique ✓ Santé et sans hormone ✓ Vague des émissions de cuisine • Aspects contextuels du secteur <ul style="list-style-type: none"> ✓ Semences de taureaux de boucherie ✓ Positionner l'importance du revenu d'appoint des veaux laitiers pour les producteurs de lait ✓ Reconnaissance des bons coups et de ce qui est bien fait par les producteurs laitiers • Politiques gouvernementales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Politique bioalimentaire ✓ Vision favorable à la valeur ajoutée et l'activité économique • Réglementation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Règles strictes ✓ Relève et rétention des vétérinaires; ✓ Identification de maladies afin d'en diminuer la prévalence avec un soutien gouvernemental; ✓ Changement de la norme de transport 	<ul style="list-style-type: none"> • Exigences sociétales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bien-être des animaux ✓ Santé animale – médicaments ✓ Emprunte carbone • Tendance du marché <ul style="list-style-type: none"> ✓ Véganisme ✓ Image de l'agriculture industrielle ✓ Compétition internationale grandissante ✓ Dérive médiatique • Aspects contextuels du secteur <ul style="list-style-type: none"> ✓ Image du secteur (consommateurs et citoyens) ✓ Intégration (transparence de l'information et partage équitable de la marge en lien avec le risque) ✓ Endettement élevé et faible rentabilité des élevages ✓ Crise sanitaire ✓ Maladies émergentes • Politiques gouvernementales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Absence de vision partagée ✓ Questionnement de l'intervention de l'État dans le secteur, notamment au niveau du veau de lait ✓ Importations d'Europe et réciprocité des normes d'importations • Réglementation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Coûts associés à la réglementation ✓ Absence de réciprocité des normes sur les produits importés

4. Défis à relever et actions prioritaires

Veaux laitiers	
Défis à relever	Actions identifiées
<p>Pilier A – Le support à la production et la production</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Améliorer la qualité et l'uniformité des veaux laitiers ✓ Coordonner le transfert de l'information entre les maillons de la filière sur la santé et la performance des veaux laitiers en élevage 	<p>Pilier A – Le support à la production et la production</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Améliorer les connaissances au niveau de la préparation et des conditions sanitaires des veaux laitiers <ul style="list-style-type: none"> ▪ Élaboration et déploiement du programme POD ▪ Distribution du dépliant d'évaluation des veaux laitiers ▪ Encourager l'utilisation de la semence des taureaux de boucherie ▪ Poursuivre la production de documents informatifs à l'attention des producteurs de lait ✓ Inclure les bonnes pratiques d'élevage des veaux laitiers dans le programme Proaction ✓ Valoriser via des articles les bons coups des producteurs laitiers ✓ Mise en place d'un système de relevé de paiement permettant les comparaisons du prix de vente avec la moyenne des prix dans les encans
<p>Pilier B – La mise en marché, la transformation et le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Donner un signal de prix clair pour la qualité des veaux laitiers ○ Organiser le regroupement d'animaux et du transport dans les régions périphériques 	<p>Pilier B – La mise en marché, la transformation et le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Offrir une prime pour les producteurs qui adoptent le passeport veau et les bonnes pratiques ✓ Diffuser l'information sur la prime obtenue par les producteurs qui utilisent de la semence de bovin de boucherie ○ Réaliser un projet pilote pour évaluer la faisabilité de regrouper les veaux laitiers régionalement
<p>Pilier C - L'organisation au sein de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se doter d'une structure permanente de coordination des trois maillons de la production 	<p>Pilier C - L'organisation au sein de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Organiser sur une base régulière des rencontres multidisciplinaires avec les trois maillons de la production ✓ Réaliser un projet pilote avec des producteurs qui adoptent le passeport veau et qui applique les bonnes pratiques de préparation du veau laitier afin de mesurer la plus-value en engraissement ✓ Identifier les mécanismes permettant le transfert de l'information et les mettre en place

Veaux laitiers	
Défis à relever	Actions identifiées
Pilier D – Le soutien de l'État au développement de la filière <ul style="list-style-type: none">✓ Protéger, voire améliorer l'image de la production et de la mise en marché des veaux laitiers○ Assurer la relève de vétérinaires	Pilier D – Le soutien de l'État au développement de la filière <ul style="list-style-type: none">✓ Accroître les inspections dans les encans pour faire respecter la réglementation✓ Identifier les maladies à risque afin d'en diminuer la prévalence avec un soutien gouvernemental<ul style="list-style-type: none">▪ Développement d'un programme de sensibilisation pour des maladies ciblées○ Travailler sur la relève et la rétention des vétérinaires

Veaux de lait	
Défis à relever	Actions identifiées
<p>Pilier A – Le support à la production et la production</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Obtenir des veaux laitiers de meilleure qualité ○ Identifier les moyens pour réduire le prix de la poudre de lait <ul style="list-style-type: none"> ▪ Favoriser l'établissement de la relève ⇒ Maintenir l'acceptabilité sociétale de la production (BEA, environnement, etc.) 	<p>Pilier A – Le support à la production et la production</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Collaborer à la mise en œuvre des actions relatives aux veaux laitiers ○ Négocier des arrangements avec la CCL en marge des ententes commerciales <ul style="list-style-type: none"> ▪ Établir les critères de rentabilité et de financement pour la relève ⇒ Poursuivre la mise en place des cahiers des charges relatifs à l'acceptabilité sociétale
<p>Pilier B – La mise en marché, la transformation et le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Revoir le mécanisme de mise en marché ○ Assurer l'obtention de marge équitable <ul style="list-style-type: none"> ▪ Faire la promotion du veau de lait auprès des consommateurs et des distributeurs/détaillants 	<p>Pilier B – La mise en marché, la transformation et le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ○ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer le financement de la promotion générique afin d'être en mesure de : <ul style="list-style-type: none"> • Faire la promotion du veau lourd auprès des consommateurs– produit d'ici de la ferme à la table (achat local) et acceptabilité sociétale de la production • Développer une stratégie de marchandisage auprès des grandes chaînes afin d'optimiser l'espace tablette et les ventes
<p>Pilier C - L'organisation au sein de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se doter d'une structure permanente de coordination des trois maillons de la production 	<p>Pilier C - L'organisation au sein de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Organiser sur une base régulière des rencontres multidisciplinaires avec les trois maillons de la production ✓ Réaliser un projet pilote avec des producteurs qui adoptent le passeport veau et qui applique les bonnes pratiques de préparation du veau laitier afin de mesurer la plus-value en engraissement ✓ Identifier les mécanismes permettant le transfert de l'information et les mettre en place
<p>Pilier D – Le soutien de l'État au développement de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Obtenir un soutien public compétitif (sécurité du revenu, programme d'adaptation, aides à l'investissement, etc.) ○ Assurer le respect de la réciprocité des normes au niveau des produits importés 	<p>Pilier D – Le soutien de l'État au développement de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réaliser une étude coût/bénéfices de l'abolition de l'ASRA ✓ Rétablir un lien de confiance avec le MAPAQ et la FADQ ○ Dresser une liste des normes non respectées au niveau des produits importés ○ Communiquer ces informations aux autorités gouvernementales

Veaux de grain	
Défis à relever	Actions identifiées
<p>Pilier A – Le support à la production et la production</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Obtenir des veaux laitiers de meilleure qualité ○ Identifier les moyens pour réduire les coûts de production ❖ Mise à niveau des infrastructures de production <ul style="list-style-type: none"> ▪ Favoriser l'établissement de la relève ⇒ Mise à niveau des infrastructures de production 	<p>Pilier A – Le support à la production et la production</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Collaborer à la mise en œuvre des actions relatives aux veaux laitiers ○ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Établir les critères de rentabilité et de financement pour la relève ⇒ Identifier les caractéristiques des bâtiments du futurs ⇒ Obtenir de l'aide financière pour l'adaptation aux normes
<p>Pilier B – La mise en marché, la transformation et le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Revoir le mécanisme de mise en marché ○ Assurer l'obtention de marge équitable <ul style="list-style-type: none"> ▪ Faire la promotion du veau de grain auprès des consommateurs et des distributeurs/détaillants 	<p>Pilier B – La mise en marché, la transformation et le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ○ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assure le financement de la promotion générique afin d'être en mesure de : <ul style="list-style-type: none"> · Faire la promotion du veau lourd auprès des consommateurs– produit d'ici de la ferme à la table (achat local) et acceptabilité sociétale de la production · Développer une stratégie de marchandisage auprès des grandes chaînes afin d'optimiser l'espace tablette et les ventes
<p>Pilier C - L'organisation au sein de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se doter d'une structure permanente de coordination des trois maillons de la production 	<p>Pilier C - L'organisation au sein de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Organiser sur une base régulière des rencontres multidisciplinaires avec les trois maillons de la production ✓ Réaliser un projet pilote avec des producteurs qui adoptent le passeport veau et qui applique les bonnes pratiques de préparation du veau laitier afin de mesurer la plus-value en engraissement ✓ Identifier les mécanismes permettant le transfert de l'information et les mettre en place
<p>Pilier D – Le soutien de l'État au développement de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Obtenir un soutien public compétitif (sécurité du revenu, programme d'adaptation, aides à l'investissement, etc.) ○ Assurer le respect de la réciprocité des normes au niveau des produits importés 	<p>Pilier D – Le soutien de l'État au développement de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réaliser une étude permettant de documenter les problématiques au niveau de l'arrimage AGRIS/ASRA versus l'investissement et la relève ✓ Présenter les résultats de l'étude au MAPAQ et à la FADQ ○ Dresser une liste des normes non respectées au niveau des produits importés ○ Communiquer ces informations aux autorités gouvernementales



Planification stratégique de la Filière veau

2020-2024

2019

Document de travail

Table des matières

1. Énoncé de vision	2
2. Les valeurs	2
3. Énoncé de mission (Forum veau).....	2
4. Les cibles, les axes stratégiques et les objectifs.....	3
5. Cibles, axes, objectifs et moyens stratégiques.....	5
6. Le diagnostic.....	19

1. Énoncé de vision

La filière permet la concertation et la coordination de la chaîne de valeurs du veau afin d'assurer la renommée de ses produits provenant d'une agriculture écoresponsable et répondant aux aspirations des consommateurs d'ici et d'ailleurs. Elle favorise la communication et l'écoute des besoins et travaille à l'atteinte d'une rentabilité juste et équitable pour tous les membres de la filière.

2. Les valeurs

1. Qualité des produits

2. Santé et bien-être des animaux

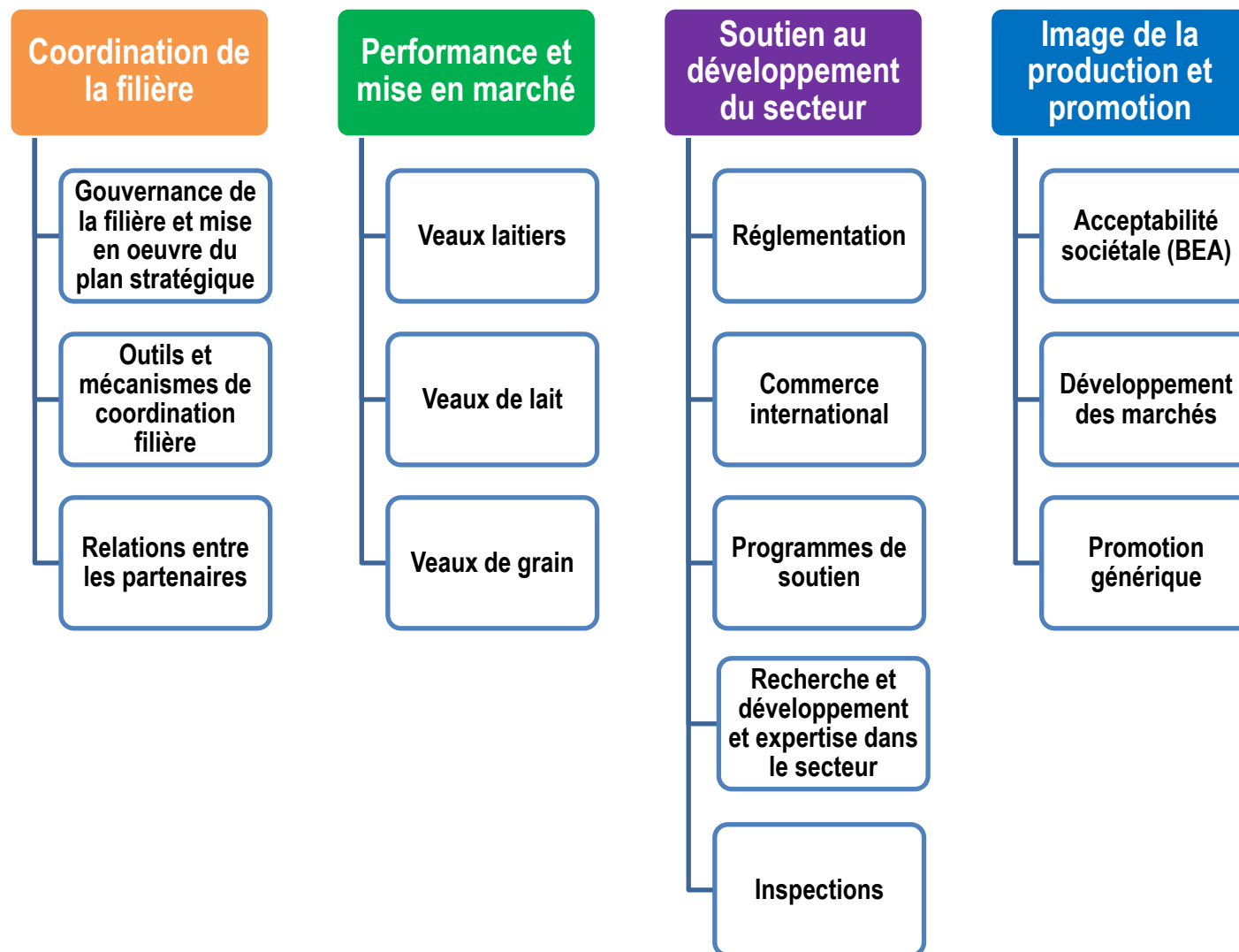
3. Confiance

4. Innovation

3. Énoncé de mission (Forum veau)

Le forum veau regroupe les acteurs de la filière afin de coordonner la mise œuvre des actions du plan stratégique de manière à répondre aux besoins et désirs des consommateurs avec une offre de produits variés et de qualité distinctive.

4. Les cibles, les axes stratégiques et les objectifs



PS Filière veau – DOCUMENT DE TRAVAIL

Cibles	Axes stratégiques	Objectifs stratégiques
1. Coordination de la filière	<ul style="list-style-type: none"> La gouvernance de la filière et mise en œuvre du plan stratégique 	<ol style="list-style-type: none"> Se donner les moyens pour réussir la mise en œuvre du plan stratégique Obtenir les ressources pour réaliser le plan stratégique Se doter d'une structure permanente de coordination des trois maillons de la production
	<ul style="list-style-type: none"> Les outils et mécanismes de coordination 	<ol style="list-style-type: none"> Coordonner les transferts d'informations entre les maillons de la filière sur la santé et la performance des veaux laitiers en élevage. Mise en place d'un plan de mesure d'urgence en biosécurité
	<ul style="list-style-type: none"> Les relations avec les partenaires 	<ol style="list-style-type: none"> Travailler de manière collaborative avec les partenaires et autres filières (exemple : filière laitière)
2. Performance des secteurs	<ul style="list-style-type: none"> Les veaux laitiers 	<ol style="list-style-type: none"> Bonifier le signal de prix représentant la qualité de manière uniforme Optimiser le transport et plus particulièrement pour les régions périphériques Améliorer la santé des veaux laitiers
	<ul style="list-style-type: none"> Les Veaux de lait 	<ol style="list-style-type: none"> Analyser le lien entre l'alimentation et la qualité des carcasses (rendement, couleur, carcasse) Moderniser le règlement de mise en marché Rendre la certification obligatoire et développer un module BEA et l'inclure dans le programme <i>Veau Vérifié</i> Favoriser l'établissement d'une relève dans des conditions viables
	<ul style="list-style-type: none"> Les veaux de grains 	<ol style="list-style-type: none"> Identifier les moyens pour réduire les coûts de production Refonte du comité de mise en marché afin d'optimiser le prix aux producteurs et l'approvisionnement des usines Identifier les pratiques qui ont une influence sur la qualité des carcasses Mettre à niveau les infrastructures de production Favoriser l'établissement d'une relève dans des conditions viables
3. Soutien au développement du secteur	<ul style="list-style-type: none"> La réglementation 	<ol style="list-style-type: none"> Collaborer avec les intervenants pour mettre en œuvre la nouvelle réglementation sur le transport Établir les priorités en matière d'allègements réglementaires qui portent préjudice à l'efficacité des entreprises, mais qui n'ont pas d'effet sur la qualité et la salubrité des produits
	<ul style="list-style-type: none"> Commerce international 	<ol style="list-style-type: none"> Assurer le respect de la réciprocité des normes au niveau des produits importés
	<ul style="list-style-type: none"> Les programmes de soutien 	<ol style="list-style-type: none"> Obtenir un soutien public adapté aux spécificités du secteur Améliorer l'accessibilité aux programmes financiers pour les entreprises de transformation.
	<ul style="list-style-type: none"> La recherche et développement et expertise dans secteur 	<ol style="list-style-type: none"> Assurer la relève de vétérinaires détenant une expertise en production de veaux Identifier annuellement les priorités de recherche filière
4. Image de la production et promotion	<ul style="list-style-type: none"> L'acceptabilité sociétale 	<ol style="list-style-type: none"> Protéger, voire améliorer l'image de la production et de la mise en marché du secteur Valorisation de la profession
	<ul style="list-style-type: none"> Le développement des marchés 	<ol style="list-style-type: none"> Évaluer les potentiels de développement des marchés à l'extérieur du Québec
	<ul style="list-style-type: none"> La promotion générique 	<ol style="list-style-type: none"> Préciser le positionnement que doit prendre le fond de promotion générique afin d'optimiser les retombées désirées

5. Cibles, axes, objectifs et moyens stratégiques

Cible #1 – Coordination de la filière											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
La gouvernance de la filière et mise en œuvre du plan stratégique	1. Se donner les moyens pour réussir la mise en œuvre du plan stratégique	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place d'un comité de suivi pour la coordination du plan stratégique composé des comités de négociations des trois secteurs ainsi qu'un observateur du MAPAQ 	L'agent de développement	X	X	X	X	X	➤ Réalisation du PS		X
	2. Obtenir les ressources pour réaliser le plan stratégique	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place un poste de coordinateur responsable de la mise en œuvre de la planification stratégique 	Louis Blouin / Guy Laquerre	X					➤ Engager la ressource		X
	3. Se doter d'une structure permanente de consultation des trois maillons de la production	<ul style="list-style-type: none"> Confier le mandat au Forum veau Assurer le transfert d'informations entre les maillons de la filière et émission de recommandations au comité de suivis 	Louis Blouin / L'agent de développement	X	X	X	X	X	➤ Tenue de rencontres annuelles en lien avec le Plan stratégique		X

Cible #1 – Coordination de la filière											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
Les outils et mécanismes de coordination	4. Coordonner les transferts d'informations entre les maillons de la filière sur la santé et la performance des veaux laitiers en élevage.	<ul style="list-style-type: none"> Améliorer et/ou développer des outils afin de permettre le transfert des informations relatives à la santé et aux performances des veaux laitiers tels que les journées INPAQ 	Louis Blouin / Guy Laquerre / MAPAQ / AMVPQ / FMV / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Réaliser au moins 5 activités de transfert d'information 		X
	5. Mise en place d'un plan de mesure d'urgence en biosécurité	<ul style="list-style-type: none"> Développer un plan de mesure d'urgence en biosécurité afin d'être prêt pour de telles éventualités 	Louis Blouin / Guy Laquerre / L'agent de développement	X	X	X			<ul style="list-style-type: none"> Structure de mesures d'urgence en place Simulation réalisée 	X	
Les relations avec les partenaires	6. Travailler de manière collaborative avec les partenaires et autres filières (exemple : filière laitière)	<ul style="list-style-type: none"> S'assurer de la représentation des différents maillons de la filière au forum veau Mandater le forum veau pour assurer la mise en œuvre et le suivi régulier du plan stratégique 	Louis Blouin / Guy Laquerre / L'agent de développement	X	X	X			<ul style="list-style-type: none"> Nouveaux membres au forum veau 		X

Cible #2 – Performance des secteurs											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
Les veaux laitiers	7. Améliorer la connaissance du marché des veaux laitiers par les producteurs laitiers	<ul style="list-style-type: none"> Bonifier le signal de prix représentant la qualité et la santé Documenter les signaux de prix en Europe Améliorer les moyens de transmission des informations de marché Améliorer l’affichage des informations de vente aux encans Améliorer la présentation de l’état des marchés lors des AGR ou sur le site web des PBQ 	Louis Blouin / Laurie Noisoux / Encans / L’agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Rapport sur les prix du veau en Europe Modification du rapport des marchés du veau Affichage aux encans 		X
	8. Diminuer l’impact du transport sur la santé, le bien-être et la qualité des veaux laitiers	<ul style="list-style-type: none"> Poursuivre le projet amélioration de la biosécurité durant les activités de transport des veaux laitiers et mettre en application les recommandations du projet S’il y a lieu : <ul style="list-style-type: none"> Optimiser le transport et particulièrement pour les régions périphériques Établir une accréditation « calf friendly » des transporteurs et encans Faire une recherche des meilleures pratiques de conditionnement des veaux laitiers pour le transport Faire des formations en biosécurité pour les transporteurs et employés d’encans 	Nathalie Côté / Louis Blouin / Guy Laquerre / Laurie Noisoux / Encans / Éleveurs de veaux / Transporteurs / L’agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Rapport final du projet transport Mise en place de l’accréditation Réalisation des formations 	X	

PS Filière veau – DOCUMENT DE TRAVAIL

Cible #2 – Performance des secteurs											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
	9. Améliorer la santé et le bien-être des veaux laitiers	<ul style="list-style-type: none"> • Développer une stratégie visant l'amélioration de la qualité, la santé, le bien-être et la biosécurité des veaux laitiers commercialisés en ciblant des maladies à impact commercial significatif • Développer un programme de valorisation des bonnes pratiques dans les soins donnés aux veaux laitiers auprès des producteurs laitiers • Établir un groupe permanent de représentants de la filière dédié spécifiquement au sujet de la santé des veaux laitiers • Réaliser des journées de formations pour les producteurs laitiers • Continuer le déploiement et la promotion du Passeport Veau 	Louis Blouin / Laurie Noisoux / Catherine Larivée-Bazinet / MAPAQ / AMVPQ / FMV / PLQ / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mise en place de la stratégie ➤ Mise en place du programme de valorisation ➤ Mise en place du groupe permanent ➤ Mise en place des journées de formation ➤ Passeport veau utilisé par au moins 20% des producteurs 	X	
Les veaux de lait	10. Analyser le lien entre l'alimentation et la qualité des carcasses (rendement, couleur, carcasse)	<ul style="list-style-type: none"> • Développer et mettre en œuvre le projet sur la qualité des carcasses incluant couleur, rendement • Élaborer un montage financier et évaluer les synergies possibles avec le veau de grain 	Maxime D'almeida / Catherine Larivée-Bazinet / Acheteurs / Université Laval / CDPQ / L'agent de développement	X	X	X			<ul style="list-style-type: none"> ➤ Projet réalisé et rapport final déposé 	X	

PS Filière veau – DOCUMENT DE TRAVAIL

Cible #2 – Performance des secteurs											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
	11.Moderniser le règlement de mise en marché	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer les éléments à conserver, à retirer du règlement et à bonifier (ex. volume de référence) 	Guy Laquerre / CMMVL / L'agent de développement		X	X			➤ Règlement de mise en marché modifié		X
	12.Rendre la certification obligatoire et développer un module BEA et l'inclure dans le programme Veau Vérifié	<ul style="list-style-type: none"> Consulter les producteurs pour rendre la certification obligatoire Proposer au comité de gestion Veau vérifié de débiter les travaux d'élaboration d'un module BEA Si le comité de gestion accepte, entreprendre les démarches avec le CNSEA pour développer le cadre d'évaluation BEA à partir du Code de pratiques sur le soin et la manipulation des veaux lourds Pour faciliter la gestion du programme, développer un logiciel de suivi de la certification Veau Vérifié et VGQC 	Guy Laquerre / Nathalie Côté / Comité de gestion veau vérifié / CVA / L'agent de développement		X	X			➤ Adoption du programme		X
	13.Favoriser l'établissement d'une relève dans des conditions viables	<ul style="list-style-type: none"> Mettre à profit une ou des trousse de démarrage Mettre à jour le guide du CRAAQ datant de 1997 (collaborer avec le MAPAQ) 	Maxime D'almeida / Catherine Larivée-Bazinet /CRAAQ / L'agent de développement			X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trousse de démarrage et guide CRAAQ publiés ➤ Cible augmentation de la relève sur 5 ans 		X

Cible #2 – Performance des secteurs											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
Les veaux de grains	14. Identifier les moyens d'améliorer l'analyse de groupe	<ul style="list-style-type: none"> Réviser la présentation de l'analyse de groupe afin de la rendre plus attrayante aux producteurs 	Guy Laquerre / Groupe VIA pôle d'expertise / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> 25 participants à l'analyse de groupe Présentation bonifiée de l'analyse de groupe 	X	
	15. Refonte de la mise en marché des veaux de grain afin d'optimiser le prix aux producteurs et un approvisionnement des usines	<ul style="list-style-type: none"> Se doter d'un système de contrôle des volumes de production afin de mieux arrimer l'offre et la demande de veaux de grain Revoir le système de mise en marché des veaux de grain Présenter le système de mise en marché à l'Ontario 	Guy Laquerre / Les acheteurs / Le CMMVG / L'agent de développement	X	X				<ul style="list-style-type: none"> Mise en place d'un nouveau mode de mise en marché 	X	

Cible #2 – Performance des secteurs											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
	16. Identifier les pratiques qui ont une influence sur la qualité des carcasses	<ul style="list-style-type: none"> • Développer et mettre en œuvre un projet de régie préabattage (ferme-transport-abattoir) ✓ Déterminer les besoins du secteur en matière de qualité de la carcasse ✓ Déterminer les indicateurs de qualité d'une carcasse de veau de grain ✓ Développer un système de classement adapté 	Catherine Larivée-Bazinet / Maxime D'almeida / Guy Laquerre / Université Laval /CDPQ / L'agent de développement	X	X	X			➤ Rapport final du projet	X	
	17. Mettre à niveau les infrastructures de production	<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser un inventaire des infrastructures de productions en activités • Développer un programme de modernisation des infrastructures de production • Demander au gouvernement provincial de mettre en place un programme d'aide financière adapté. 	PBQ / L'agent de développement			X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inventaire des infrastructures effectué ➤ Demande de programme déposé au gouvernement 		X
	18. Favoriser l'établissement d'une relève dans des conditions viables	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre à profit une ou des trousse de démarrage • Mettre à jour le guide du CRAAQ datant de 1997 	Maxime D'almeida / Catherine Larivée-Bazinet /CRAAQ / L'agent de développement			X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trousse de démarrage et guide CRAAQ publiés ➤ Cible augmentation de la relève sur 5 ans 		X

Cible #3 – Soutien au développement du secteur											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable(s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
La réglementation	19. Appuyer les intervenants dans la mise en œuvre de la nouvelle réglementation sur le transport	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer des rencontres d'informations des intervenants de la filière en partenariat avec l'ACIA (ex. encans, transporteurs, producteurs) 	Nathalie Côté / ACIA / Encans / Transporteurs / L'agent de développement	X	X	X			➤ Réalisation de 2 rencontres d'information		X
	20. Collaborer à l'établissement de réglementation adaptée à l'industrie en matière de qualité et de salubrité des produits	<ul style="list-style-type: none"> Établir les priorités en matière d'adaptations réglementaires nécessaires au développement des transformateurs, mais qui n'ont pas d'effet sur la qualité et la salubrité des produits 	Guy Laquerre / Transformateurs / ACIA / Groupe de travail sur la compétitivité du veau / MAPAQ / L'agent de développement			X	X	X	➤ Réglementation adaptée		X

PS Filière veau – DOCUMENT DE TRAVAIL

Cible #3 – Soutien au développement du secteur											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable(s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
Commerce international	21. Assurer le respect de la réciprocité des normes au niveau des produits importés	<ul style="list-style-type: none"> Poursuivre l'engagement dans le groupe de travail fédéral sur la compétitivité du veau Réaliser des activités de représentation auprès du gouvernement (local, provincial, fédéral) Obtenir l'appui de l'UPA dans ce dossier 	Guy Laquerre / André Roy / Groupe de travail sur la compétitivité du veau / UPA / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Réaliser au moins 3 activités de lobbying Effectuer 2 rencontres avec le groupe de compétitivité du veau 	X	
Les programmes de soutien	22. Obtenir un soutien public adapté aux spécificités du secteur de production	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer une veille des programmes existants qui pourraient aider le secteur de production et améliorer leur accessibilité Supporter la formation en biosécurité des intervenants de la filière du transport et de la commercialisation des veaux laitiers Obtenir un support financier pour adapter les structures existantes de mise en marché aux exigences en matière de biosécurité et de BEA 	André Roy / Guy Laquerre / Louis Blouin / MAPAQ / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Rapport des programmes existants s'appliquant au secteur Obtenir un soutien financier 		X

PS Filière veau – DOCUMENT DE TRAVAIL

Cible #3 – Soutien au développement du secteur											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable(s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
	23. Améliorer l'accessibilité aux programmes financiers pour les entreprises de transformation	<ul style="list-style-type: none"> Recenser les programmes existants qui pourraient aider les entreprises de transformation Analyser les besoins des entreprises de transformation Proposer des modifications/nouveaux programmes 	Conseil des viandes du Canada / Transformateurs / MAPAQ / Gouvernement du Canada / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Liste des programmes de soutien à la transformation Rapport de recommandation Rapport des besoins des entreprises 		X
La recherche et développement et expertise dans secteur	24. Assurer la relève de vétérinaires détenant une expertise en production de veaux	<ul style="list-style-type: none"> Collaborer avec le gouvernement, l'UPA, l'AMVPQ, et la FMV dans des efforts de promotion de la profession Améliorer l'expertise vétérinaire dans la production de veau 	Nathalie Côté / AMVPQ / FMV / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Nouveaux vétérinaires dans le secteur veau Participation des vétérinaires aux activités de sensibilisation à production de veau 	X	
	25. Identifier annuellement les priorités de recherche filière	<ul style="list-style-type: none"> Mandater le forum veau pour réaliser cet exercice (S'assurer que tous les maillons de la chaîne soient présents) 	Forum veau / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> Priorisation des recherches filière 		X

PS Filière veau – DOCUMENT DE TRAVAIL

Cible #3 – Soutien au développement du secteur											
Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable(s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
Les inspections	26. Augmenter le suivi concernant le BEA, la santé des veaux laitiers et la biosécurité dans le circuit de commercialisation des veaux laitiers	<ul style="list-style-type: none"> Augmenter la présence de personnel supervisant le respect des bonnes pratiques en matière de santé, biosécurité et BEA Adapter la convention avec les associations d'encans aux nouvelles exigences Effectuer des formations en BEA et biosécurité pour le personnel des encans, les transporteurs et autres intervenants Améliorer les mesures de prévention de la biosécurité pour réduire les impacts économiques Informer les producteurs avec les outils appropriés 	Louis Blouin / Laurie Noiseux / Transporteurs / Encans / MAPAQ / ACIA / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Présence soutenue du personnel de supervision ➤ Convention de mise en marché adaptée pour le BEA et biosécurité ➤ Mise en place de formation en BEA et biosécurité ➤ Mise en place d'un protocole de biosécurité 	X	

Cible #4 – Image de la production et promotion

Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
L'acceptabilité sociétale	27. Protéger, voire améliorer l'image de la production et de la mise en marché de la filière	<ul style="list-style-type: none"> • Développer et mettre en place une campagne de valorisation des bonnes pratiques en matière de production, de mise en marché et de transport des veaux laitiers (ex. une accréditation « calf friendly » des transporteurs et encans • Développer et mettre en place une campagne de valorisation des bonnes pratiques en matière de production et de BEA et programmes de certification en élevage de veaux de grain et de veaux de lait (VGQC et Veau Vérifié) • Améliorer le traitement des veaux hors types • Sensibiliser les consommateurs sur l'importance de la réciprocité des normes des produits importés • Miser sur l'aspect sans hormones de la production • Améliorer la visibilité de la production animale • Évaluer la pertinence de réaliser un cycle de vie dans le veau et de diffuser les résultats le cas échéant • Diffusion du plan de durabilité du bœuf 	Louis Blouin / Guy Laquerre / Julien Levac-Joubert / Nathalie Côté/Encans / L'agent de développement	X	X	X	X	X	➤ Mise en place d'une campagne de valorisation VL VLL VG		X

Cible #4 – Image de la production et promotion

Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
	28.Valorisation de la profession	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en évidence la relève • Développer et mettre en place une campagne de valorisation de la profession de producteur de veaux de grain et de veaux de lait auprès des consommateurs et des producteurs 	Louis Blouin / Guy Laquerre / Julien Levac-Joubert / MAPAQ / L'agent de développement	X	X	X	X	X	➤ Réalisation de la campagne de valorisation		X
Le développement des marchés	29.Évaluer les potentiels d'opportunités des marchés	<ul style="list-style-type: none"> • Suivre l'évolution des marchés extérieurs afin de rester compétitif ex. Tableau de bord à toutes les deux semaines • Réaliser une évaluation des tendances de consommation en lien avec le veau • Continuer de travailler avec le Groupe de travail sur la compétitivité du veau au fédéral • Effectuer une analyse de faisabilité pour les marchés bio (créneau vs grand volume) • Assurer le développement d'un cahier des charges répondant aux marchés biologiques et de niche 	Maxime D'almeida / Laurie Noiseux / Catherine Larivée-Bazinet / Guy Laquerre / Groupe de travail sur la compétitivité du veau / MAPAQ / UPA / L'agent de développement	X	X	X	X	X	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Publication d'un tableau de bord amélioré ➤ Rapport de l'évaluation des tendances de consommation ➤ Évaluer la faisabilité du développement des marchés bio et de niche du veau ➤ Développer un cahier des charges biologique du veau 	X	X

Cible #4 – Image de la production et promotion

Axes	Objectifs stratégiques	Moyens stratégiques	Responsable (s)	Année de mise en œuvre					Indicateurs	Type de projet	
				1	2	3	4	5		En cours	À faire
La promotion générique	30. Préciser le positionnement que doit prendre le fond de promotion générique afin d'optimiser les retombées désirées	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer une réflexion sur la promotion et préciser les objectifs à atteindre tenant compte de l'enveloppe budgétaire disponible Valoriser l'image de la profession ex. mettre en évidence les producteurs certifiés, pancartes de ferme... Faire valoir les bonnes pratiques environnementales et de BEA Mandater un consultant en promotion 	Guy Laquerre / Andréanne St-Germain / CMMVL / CMMVG / L'agent de développement	X	X				➤ Développement d'un plan de promotion générique		X

6. Le diagnostic

Le cadre d'analyse reposant sur les quatre piliers de la compétitivité a été utilisé pour réaliser un diagnostic de la filière

Tableau 1 - Cadre d'analyse de l'environnement d'affaires selon les quatre piliers de la compétitivité et exemples d'indicateurs d'évaluation

Pilier A : Le support à la production et la production	Pilier B : La mise en marché, la transformation et le marché
<ul style="list-style-type: none"> • Le support à la production <ul style="list-style-type: none"> ✓ La recherche, l'innovation et les technologies ✓ L'offre et la distribution des intrants ✓ Les services-conseils : qualité et disponibilité ✓ La santé des troupeaux ✓ La formation et l'information ✓ Le financement ✓ La génétique • La production <ul style="list-style-type: none"> ✓ La gestion des entreprises ✓ La productivité ✓ La rentabilité ✓ La relève ✓ L'adoption d'innovations ✓ La qualité des animaux ✓ La compétitivité des entreprises ✓ L'accès à de la main-d'œuvre qualifiée ✓ Le bien-être animal ✓ Etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • La mise en marché entre producteurs et transformateurs <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'organisation de la mise en marché ✓ Les encans ✓ Les outils de mise en marché ✓ La réglementation ✓ Les conventions de mise en marché ✓ Le transport des animaux • La transformation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les coûts fixes et variables ✓ La différenciation des entreprises et des produits ✓ La capacité/accès à l'innovation ✓ L'exigence et l'accès au capital ✓ L'accès à de la main-d'œuvre qualifiée ✓ La compétitivité des entreprises • La commercialisation des produits <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'innovation marketing ✓ La promotion ✓ La réponse aux besoins des consommateurs ✓ Les liens avec les distributeurs et détaillants ✓ Le pouvoir de marché du maillon de distribution, détail et HRI
Pilier C : L'organisation au sein de la filière	Pilier D : Le soutien de l'État au développement de la filière
<ul style="list-style-type: none"> • Coordination verticale <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le rôle joué par les organismes sectoriels et les liens entre eux ✓ La coordination et la concertation sectorielles ✓ La capacité d'influence et d'écoute auprès de l'État ✓ Le partage d'une vision de développement 	<ul style="list-style-type: none"> • Politiques et programmes gouvernementaux <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les politiques et les réglementations gouvernementales ✓ Le support de l'État au développement de la filière ✓ Le financement des programmes de recherche et d'innovation ✓ Les politiques commerciales



Planification stratégique de la filière Veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

Octobre 2019

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

Cible 1 - Coordination de la filière

Axe d'intervention A. La gouvernance de la filière et la mise en œuvre du plan stratégique

Objectifs	Responsables	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Se donner les moyens pour réussir la mise en œuvre du plan stratégique	L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place d'un comité de suivi pour la coordination du plan stratégique composé des comités de négociations des trois secteurs ainsi qu'un observateur du MAPAQ 	<p>Confirmer la structure de gouvernance et la mettre en place Automne 2019</p> <p>En continu</p>	Obtenir le financement pour l'embauche d'un coordonnateur			
2. Obtenir les ressources pour réaliser le plan stratégique	Louis Blouin / Guy Laquerre	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place un poste de coordonnateur responsable de la mise en œuvre de la planification stratégique 	Hiver 2020	Engager la ressource			
3. Se doter d'une structure permanente de consultation des trois maillons de la production	Louis Blouin / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Confier le mandat au Forum veau Assurer le transfert d'informations entre les maillons de la filière et émission de recommandations au comité de suivis 	<p>Septembre 2019</p> <p>En continu</p>			✓	

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

Cible 1 - Coordination de la filière

Axe d'intervention B. Les outils et les mécanismes de coordination

Objectifs	Responsables	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Coordonner les transferts d'informations entre les maillons de la filière sur la santé et la performance des veaux laitiers en élevage.	Louis Blouin / Guy Laquerre / MAPAQ / AMVPQ / FMV / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Améliorer et/ou développer des outils afin de permettre le transfert des informations relatives à la santé et aux performances des veaux laitiers tels que les journées INPAQ 	<i>En continu</i>				
2. Mise en place d'un plan de mesure d'urgence en biosécurité	Louis Blouin / Guy Laquerre / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Développer un plan de mesure d'urgence en biosécurité afin d'être prêt pour de telles éventualités 	2023				

Cible 1 - Coordination de la filière

Axe d'intervention C. Les relations avec les partenaires

Objectifs	Responsables	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Travailler de manière collaborative avec les partenaires et autres filières (exemple : filière laitière)	Louis Blouin / Guy Laquerre / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> S'assurer de la représentation des différents maillons de la filière au forum veau 	2023				
		<ul style="list-style-type: none"> Mandater le forum veau pour assurer la mise en œuvre et le suivi régulier du plan stratégique 	2023				

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

Cible 2 - Performance des secteurs

Axe d'intervention A. Les veaux laitiers

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Améliorer la connaissance du marché des veaux laitiers par les producteurs laitiers	Louis Blouin / Laurie Noisieux / Encans / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Bonifier le signal de prix représentant la qualité et la santé 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Documenter les signaux de prix en Europe 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Améliorer les moyens de transmission des informations de marché 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Améliorer l'affichage des informations de vente aux encans 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Améliorer la présentation de l'état des marchés lors des AGR ou sur le site web des PBQ 	<i>En continu</i>				
2. Diminuer l'impact du transport sur la santé, le bien-être et la qualité des veaux laitiers	Nathalie Côté / Louis Blouin / Guy Laquerre / Laurie Noisieux / Encans / Éleveurs de veaux / Transporteurs / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Poursuivre le projet amélioration de la biosécurité durant les activités de transport des veaux laitiers et mettre en application les recommandations du projet 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Optimiser le transport et particulièrement pour les régions périphériques 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Établir une accréditation « calf friendly » des transporteurs et encans 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Faire une recherche des meilleures pratiques de conditionnement des veaux laitiers pour le transport 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Faire des formations en biosécurité pour les transporteurs et employés d'encans 	<i>En continu</i>				

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

3. Améliorer la santé et le bien-être des veaux laitiers	Louis Blouin / Laurie Noiseux / Catherine Larivée- Bazinet / MAPAQ / AMVPQ / FMV / PLQ / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Développer une stratégie visant l'amélioration de la qualité, la santé, le bien-être et la biosécurité des veaux laitiers commercialisés en ciblant des maladies à impact commercial significatif 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Développer un programme de valorisation des bonnes pratiques dans les soins donnés aux veaux laitiers auprès des producteurs laitiers 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Établir un groupe permanent de représentants de la filière dédié spécifiquement au sujet de la santé des veaux laitiers 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Réaliser des journées de formations pour les producteurs laitiers 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Continuer le déploiement et la promotion du Passeport Veau 	<i>En continu</i>				

Cible 2 - Performance des secteurs

Axe d'intervention B. Les veaux de lait

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Analyser le lien entre l'alimentation et la qualité des carcasses (rendement, couleur, carcasse)	Maxime D'almeida / Catherine Larivée- Bazinet / Acheteurs / Université Laval / CDPQ / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Développer et mettre en œuvre le projet sur la qualité des carcasses incluant couleur, rendement 	2023				
		<ul style="list-style-type: none"> Élaborer un montage financier et évaluer les synergies possibles avec le veau de grain 	2023				

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

Cible 2 - Performance des secteurs

Axe d'intervention C. Les veaux de grains

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Identifier les moyens d'améliorer l'analyse de groupe	Guy Laquerre / Groupe VIA pôle d'expertise / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Réviser la présentation de l'analyse de groupe afin de la rendre plus attrayante aux producteurs 	2023				
2. Refonte de la mise en marché des veaux de grain afin d'optimiser le prix aux producteurs et l'approvisionnement des usines	Guy Laquerre / Les acheteurs / Le CMMVG / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Se doter d'un système de contrôle des volumes de production afin de mieux arrimer l'offre et la demande de veaux de grain 	2022				
		<ul style="list-style-type: none"> Revoir le système de mise en marché des veaux de grain 	2022				
		<ul style="list-style-type: none"> Présenter le système de mise en marché à l'Ontario 	2022				
3. Identifier les pratiques qui ont une influence sur la qualité des carcasses	Catherine Larivée-Bazinet / Maxime D'almeida / Guy Laquerre / Université Laval / CDPQ / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Développer et mettre en œuvre un projet de régie préabattage (ferme-transport-abattoir) 	2023				
		<ul style="list-style-type: none"> Déterminer les besoins du secteur en matière de qualité de la carcasse 	2023				
		<ul style="list-style-type: none"> Déterminer les indicateurs de qualité d'une carcasse de veau de grain 	2023				
		<ul style="list-style-type: none"> Développer un système de classement adapté 	2023				

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

Cible 3 - Soutien au développement du secteur

Axe d'intervention A. La réglementation

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Appuyer les intervenants dans la mise en œuvre de la nouvelle réglementation sur le transport	Nathalie Côté / ACIA / Encans / Transporteurs / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer des rencontres d'informations des intervenants de la filière en partenariat avec l'ACIA (ex. encans, transporteurs, producteurs) 	2023				

Cible 3 - Soutien au développement du secteur

Axe d'intervention B. Commerce international

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Assurer le respect de la réciprocité des normes au niveau des produits importés	Guy Laquerre / André Roy / Groupe de travail sur la compétitivité du veau / UPA / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Poursuivre l'engagement dans le groupe de travail fédéral sur la compétitivité du veau 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Réaliser des activités de représentation auprès du gouvernement (local, provincial, fédéral) 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Obtenir l'appui de l'UPA dans ce dossier 	<i>En continu</i>				

Planification stratégique de la filière veau du Québec
Plan de travail 2019-2020

Cible 3 - Soutien au développement du secteur

Axe d'intervention C. Les programmes de soutien

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Obtenir un soutien public adapté aux spécificités du secteur de production	André Roy / Guy Laquerre / Louis Blouin / MAPAQ / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Effectuer une veille des programmes existants qui pourraient aider le secteur de production et améliorer leur accessibilité 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Supporter la formation en biosécurité des intervenants de la filière du transport et de la commercialisation des veaux laitiers 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Obtenir un support financier pour adapter les structures existantes de mise en marché aux exigences en matière de biosécurité et de BEA 	<i>En continu</i>				
2. Améliorer l'accessibilité aux programmes financiers pour les entreprises de transformation	Conseil des viandes du Canada / Transformateurs / MAPAQ / Gouvernement du Canada / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Recenser les programmes existants qui pourraient aider les entreprises de transformation 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Analyser les besoins des entreprises de transformation 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Proposer des modifications / nouveaux programmes 	<i>En continu</i>				

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

Cible 3 - Soutien au développement du secteur

Axe d'intervention D. La recherche et développement et expertise dans secteur

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Assurer la relève de vétérinaires détenant une expertise en production de veaux	Nathalie Côté / AMVPQ / FMV / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Collaborer avec le gouvernement, l'UPA, l'AMVPQ, et la FMV dans des efforts de promotion de la profession 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Améliorer l'expertise vétérinaire dans la production de veau 	<i>En continu</i>				
2. Identifier annuellement les priorités de recherche filière	Forum veau / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Mandater le forum veau pour réaliser cet exercice (S'assurer que tous les maillons de la chaîne soient présents) 	<i>En continu</i>				

Cible 3 - Soutien au développement du secteur

Axe d'intervention E. Les inspections

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Augmenter le suivi concernant le BEA, la santé des veaux laitiers et la biosécurité dans le circuit de commercialisation des veaux laitiers	Louis Blouin / Laurie Noiseux / Transporteurs / Encans / MAPAQ / ACIA / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Augmenter la présence de personnel supervisant le respect des bonnes pratiques en matière de santé, biosécurité et BEA 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Adapter la convention avec les associations d'encans aux nouvelles exigences 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Effectuer des formations en BEA et biosécurité pour le personnel des encans, les transporteurs et autres intervenants 	<i>En continu</i>				

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

		<ul style="list-style-type: none"> Améliorer les mesures de prévention de la biosécurité pour réduire les impacts économiques 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Informers les producteurs avec les outils appropriés 	<i>En continu</i>				

Cible 4 – Image de la production et promotion

Axe d'intervention A. L'acceptabilité sociétale

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Protéger, voire améliorer l'image de la production et de la mise en marché de la filière	Louis Blouin / Guy Laquerre / Julien Levac-Joubert / Nathalie Côté/Encans / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Développer et mettre en place une campagne de valorisation des bonnes pratiques en matière de production, de mise en marché et de transport des veaux laitiers (ex. une accréditation « calf friendly » des transporteurs et encans) 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Développer et mettre en place une campagne de valorisation des bonnes pratiques en matière de production et de BEA et programmes de certification en élevage de veaux de grain et de veaux de lait (VGQC et Veau Vérifié) 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Améliorer le traitement des veaux hors types 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Sensibiliser les consommateurs sur l'importance de la réciprocité des normes des produits importés 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Miser sur l'aspect sans hormones de la production 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Améliorer la visibilité de la production animale 	<i>En continu</i>				

Planification stratégique de la filière veau du Québec

Plan de travail 2019-2020

		<ul style="list-style-type: none"> Évaluer la pertinence de réaliser un cycle de vie dans le veau et de diffuser les résultats le cas échéant 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Diffusion du plan de durabilité du bœuf 	<i>En continu</i>				
2. Valorisation de la profession	Louis Blouin / Guy Laquerre / Julien Levac-Joubert / MAPAQ / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en évidence la relève 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Développer et mettre en place une campagne de valorisation de la profession de producteur de veaux de grain et de veaux de lait auprès des consommateurs et des producteurs 	<i>En continu</i>				

Cible 4 – Image de la production et promotion

Axe d'intervention B. Le développement des marchés

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Évaluer les potentiels d'opportunités des marchés	Maxime D'almeida / Laurie Noiseux / Catherine Larivée-Bazinet / Guy Laquerre / Groupe de travail sur la compétitivité du veau / MAPAQ / UPA / L'agent de développement	<ul style="list-style-type: none"> Suivre l'évolution des marchés extérieurs afin de rester compétitif ex. Tableau de bord à toutes les deux semaines 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Réaliser une évaluation des tendances de consommation en lien avec le veau 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Continuer de travailler avec le Groupe de travail sur la compétitivité du veau au fédéral 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Assurer le développement d'un cahier des charges répondant aux marchés biologiques et de niche 	<i>En continu</i>				
		<ul style="list-style-type: none"> Effectuer une analyse de faisabilité pour les marchés bio (créneau vs grand volume) 	<i>En continu</i>				

Planification stratégique de la filière veau du Québec
Plan de travail 2019-2020

Cible 4 – Image de la production et promotion

Axe d'intervention C. La promotion générique

Objectifs	Responsable	Moyens et éléments d'actions pour la mise en œuvre	Échéancier	Ressources nécessaires	Résultats obtenus à date	Actions réalisées ✓	Commentaires
1. Préciser le positionnement que doit prendre le fond de promotion générique afin d'optimiser les retombées désirées	Guy Laquerre / Andréanne St-Germain / CMMVL / CMMVG / L'agent de développement	• Suivre l'évolution des marchés extérieurs afin de rester compétitif ex. Tableau de bord à toutes les deux semaines	2022				
		• Réaliser une évaluation des tendances de consommation en lien avec le veau	2022				
		• Continuer de travailler avec le Groupe de travail sur la compétitivité du veau au fédéral	2022				
		• Assurer le développement d'un cahier des charges répondant aux marchés biologiques et de niche	2022				

Forest Lavoie
Conseil



Analyse des options de mise en marché pour répondre aux exigences des marchés

Offre de service présentée aux Producteurs de bovins du Québec

Octobre 2019

Avis au lecteur

Cette offre de service a été développée par Forest Lavoie Conseil à l'usage exclusif des Producteurs de bovins du Québec dans le cadre de l'appel de projets « Analyse des options de mise en marché pour répondre aux exigences des marchés ».

Le contenu et la méthodologie présentés dans ce document ne peuvent en aucun cas être transmis ou réutilisés, en tout ou en partie, sans l'autorisation de Forest Lavoie Conseil. Ils demeurent la propriété de Forest Lavoie Conseil.

Table des matières

1. La présentation de Forest Lavoie Conseil	1
2. L'expertise en lien avec le mandat.....	2
3. Le contexte et les objectifs.....	2
3.1 Le contexte	2
3.2 Les objectifs	3
4. La démarche proposée et les étapes de réalisation.....	3
5. Le sommaire des livrables.....	6
6. L'échéancier de réalisation.....	7
7. Le budget	8
8. Équipe de Forest Lavoie Conseil	9
Annexe : les CV de l'équipe	11

Liste des tableaux

Tableau 1 : Le plan de travail	4
Tableau 2 : Le budget détaillé	8

Liste des figures

Figure 1 : L'échéancier de réalisation	7
--	---

1. La présentation de Forest Lavoie Conseil

Nous sommes un cabinet boutique spécialisé en études économiques, analyses et stratégies fondé en 2008.

Notre raison d'être, ce qui nous anime :

Notre expertise-conseil permet aux entreprises et organismes d'approfondir davantage leurs enjeux, d'élaborer des stratégies sur mesure et de déployer des actions efficaces et rentables en vue d'atteindre leurs objectifs de développement partagés par tous.

Nos valeurs sont claires. Notre engagement :

Des professionnels de haut niveau, l'heure juste, une approche client, des résultats mesurables et concrets, des livrables personnalisés ainsi que la discrétion, en tout temps.

Nos clients, deux créneaux de marché spécialisés :

Nous sommes spécialisés dans l'agroalimentaire et dans l'accompagnement au niveau stratégique des entreprises des différents secteurs d'activités économiques.

Nous travaillons avec les associations sectorielles et professionnelles, les entreprises privées, les institutions financières, les organisations en R et D et le secteur public (fédéral et provincial). Nos marchés : le Québec, le Canada et l'international.

Nos expertises, des solutions concrètes :

Nous aidons nos clients à :

- **Approfondir** davantage leurs enjeux : analyses économiques, financières et de faisabilité, diagnostics sectoriels et organisationnels (FFOM), études de marché ainsi que sondages quantitatifs et qualitatifs.
- **Élaborer** des stratégies sur mesure : conseil stratégique, planification stratégique et plan d'action et d'affaires.
- **Déployer** des actions efficaces et rentables : coaching, conciliation/concertation/médiation, support à la mise en œuvre de plan d'action, gestion de projets et conduite de projets pilotes.

2. L'expertise en lien avec le mandat

L'équipe de FLC dispose d'une bonne expertise du secteur bovin, pour lequel nous avons réalisé différents mandats au cours des dernières années. De plus, nous connaissons bien la mise en marché des produits agricoles québécois et avons appuyé différents secteurs à cet égard. Entre autres, en lien avec le présent mandat, FLC a réalisé les projets suivants :

Secteur bovin :

- Planification stratégique de la filière bœuf 2019-2024. Mandat réalisé pour les Producteurs de bovins du Québec.
- Planification stratégique du secteur des veaux d'embouche québécois 2013-2018. Mandat réalisé pour les Producteurs de bovins du Québec.

Mise en marché :

- Analyse comparative de la logistique de mise en marché et des écarts de prix aux producteurs entre les différentes régions productrices de bleuets sauvages au Canada et aux États-Unis. Étude réalisée pour le Syndicat des producteurs de bleuets du Québec.
- Inventaire et analyse de systèmes de mise en marché et de modèles de production permettant d'accroître la rentabilité des entreprises ainsi que l'approvisionnement stable et prévisible et la quantité d'agneaux de qualité produits. Étude réalisée pour Les Éleveurs d'ovins du Québec.
- Harmonisation de la mise en marché des 3 catégories d'agneaux (lait, léger et lourd) et détermination d'un outil de référence pour le calcul d'un prix objectif des agneaux lourds transigés au Québec. Mandat réalisé pour Les Éleveurs d'ovins du Québec.

3. Le contexte et les objectifs

3.1 Le contexte

L'un des objectifs du plan stratégique adopté en octobre 2019 prévoit la réalisation d'une analyse des options de mise en marché pour les veaux d'embouche afin de répondre adéquatement aux exigences des marchés (voir cible 3, axe B les veaux d'embouche, cinquième objectif – adapter la mise en marché au contexte québécois).

Actuellement, la production québécoise de bouvillons d'abattage diminue plus rapidement que celle des veaux d'embouche. Cela soulève des questionnements quant au maintien de la demande québécoise pour les veaux d'embouche produits ici et à la nécessité de diversifier les marchés et les modes de mise en marché. Une telle démarche pourrait également permettre une diversification de l'offre de service pour les producteurs ou les régions qui utilisent peu ou pas le Circuit des encans spécialisés du Québec.

Afin de s'adapter au contexte, le secteur souhaite explorer les différentes options de mise en marché (ex. enchère web) adoptées dans d'autres provinces au Canada afin d'offrir une augmentation de l'offre de service et une diversification des marchés qui pourraient satisfaire les intérêts des producteurs de veaux d'embouche.

3.2 Les objectifs

L'**objectif général** de cette étude est de réaliser une veille et une analyse des options de mise en marché à l'échelle canadienne pour répondre aux exigences des marchés hors Québec et de permettre ainsi aux producteurs de veaux d'embouche du Québec de commercialiser leurs animaux sur les marchés d'autres provinces.

Les objectifs spécifiques sont :

- ✓ Former un comité de pilotage et clarifier les champs de l'étude;
- ✓ Réaliser un inventaire des modes de mise en marché adoptés ailleurs au Canada;
- ✓ Décrire les méthodes de mise en marché qui semblent adaptées au contexte québécois;
- ✓ Documenter le fonctionnement et les modalités s'y rattachant (investissement, coût, fiabilité, technologie utilisée, sécurité des données, convivialité de l'utilisation, garantie de paiement aux producteurs, etc.);
- ✓ Investiguer la satisfaction des utilisateurs (producteurs et des acheteurs) des outils prometteurs quant aux avantages et inconvénients de ces derniers;
- ✓ Formuler des recommandations.

4. La démarche proposée et les étapes de réalisation

Le tableau 1 à la page suivante présente les étapes et activités de réalisation, les rencontres de travail avec le comité de pilotage (CP), ainsi que les échéanciers.

Tableau 1 : Le plan de travail

Volets/Activités	Principales étapes méthodologiques	Rencontres	Date
Étape 1 : Rencontre de démarrage et présentation de la démarche	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formation d'un comité de pilotage (CP) de l'étude 2. Tenue d'une rencontre de démarrage <ul style="list-style-type: none"> ○ Révision de l'offre de service ○ Présentation du processus et précision des attentes ○ Clarification du mandat ou de certains de ses aspects ○ Indication de modes de mise en marché ○ Discussion sur les objectifs et caractéristiques recherchées du mode de marché ○ Partage d'informations pertinentes pour la réalisation du mandat ○ Discussion sur le calendrier de réalisation et des rencontres 	CP1 et FLC	Février 2020
Étape 2 : Inventaire des modes de mise en marché adoptés ailleurs au Canada	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analyse du système de mise en marché actuel (fonctionnement, contraintes, volumes, etc.) 2. Revue documentaire pour établir les caractéristiques essentielles à l'évaluation des options de commercialisation 3. Revue documentaire et Internet sur les modes de mise en marché utilisés au Canada présentant un potentiel pour le contexte de la commercialisation du veau d'embouche au Québec 4. Collecte d'information pour décrire sommairement chaque modèle inventorié en fonction des caractéristiques essentielles recherchées 5. Présentation des résultats au comité de pilotage et priorisation des modèles afin de sélectionner ceux qui présentent davantage d'intérêt pour le secteur québécois 	CP2 et FLC	Mars 2020
Étape 3 : Description des méthodes de mise en marché qui semblent adaptées au contexte québécois	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revue documentaire et Internet pour approfondir les modes de mise en marché sélectionnés à l'étape 2 et identification d'intervenants responsables de l'opérationnalisation et d'utilisateurs (producteurs et acheteurs) de ces outils de commercialisation 2. Conduite d'entretiens avec des responsables de l'opérationnalisation de ces outils de commercialisation <ul style="list-style-type: none"> ○ Élaboration d'un guide d'entretien ○ Validation du guide auprès des PBQ ○ Tenue des entretiens téléphoniques afin de : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Documenter les modalités de fonctionnement (investissement, coût, fiabilité, technologie utilisée, sécurité des données, convivialité de l'utilisation, etc.); 	CP3 et FLC	Mai 2020

Analyse des options de mise en marché pour répondre aux exigences des marchés

Offre de service présentée aux Producteurs de bovins du Québec

Volets/Activités	Principales étapes méthodologiques	Rencontres	Date
	<ul style="list-style-type: none">✓ Évaluer les avantages et inconvénients de chaque option3. Sélection des modes de mise en marché les plus intéressants pour les éleveurs québécois en collaboration avec le comité de pilotage4. Conduite d'entretiens avec des utilisateurs (producteurs et acheteurs) de ces outils de commercialisation afin de connaître leur opinion quant aux éléments positifs et négatifs selon l'option utilisée5. Préparation d'un tableau comparatif présentant les caractéristiques, les modalités de fonctionnement, les avantages et inconvénients ainsi que les forces et faiblesses décrites par les utilisateurs6. Présentation des résultats aux membres du comité		
Étape 4 : Rédaction du rapport final et recommandations	<ul style="list-style-type: none">1. Formulation de recommandations sur le choix des options analysées2. Rédaction du rapport final	CP3 et FLC	Juin 2020

CP = Comité de pilotage, Chiffre = Numéro de la rencontre. Exemple CP1 = Première rencontre du comité de pilotage

5. Le sommaire des livrables

Comme précisé à chacune des étapes, les livrables sont les suivants :

- ✓ *Trois rencontres avec le comité de pilotage*
- ✓ *Inventaires des options de mise en marché potentielles*
- ✓ *Description et évaluation des options présentant davantage d'intérêt pour le secteur québécois*
- ✓ *Formulation de recommandations sur le choix des options analysées*
- ✓ *Rapport final*

6. L'échéancier de réalisation

La figure ci-après présente l'échéancier en fonction des étapes de réalisation. Celui-ci pourra au besoin être revu lors de la rencontre de démarrage.

Figure 1 : L'échéancier de réalisation

Étapes de réalisation	Février				Mars					Avril				Mai				Juin				
	3	10	17	24	2	9	16	23	30	6	13	20	27	6	13	20	27	3	10	17	24	
Étape 1 : Rencontre de démarrage et présentation de la démarche	CP#1																					
Étape 2 : Inventaire des modes de mise en marché adoptés ailleurs au Canada									CP#2													
Étape 3 : Description des méthodes de mise en marché qui semblent adaptées au contexte québécois																	CP#3					
Étape 4 : Rédaction du rapport final et recommandations																						

7. Le budget

Un total de 16,50 jours de travail sera requis pour mener à bien les différentes tâches composant ce mandat. Le détail de cette allocation est présenté dans le tableau ci-après. Le coût total du projet est évalué à 19 800 \$ plus les taxes applicables (TPS et TVQ).

Tableau 2 : Le budget détaillé

Les étapes	FLC (jours)	Total (\$)
Rencontres en cours de projet	2,00	2 400 \$
Étape 1 : Rencontre de démarrage et présentation de la démarche	0,50	600 \$
Étape 2 : Inventaire des modes de mise en marché adoptés ailleurs au Canada	4,00	4 800 \$
Étape 3 : Description des méthodes de mise en marché qui semblent adaptées au contexte québécois	8,00	9 600 \$
Étape 4 : Rédaction du rapport final et recommandations	2,00	2 400 \$
Sous-total jours	16,50	19 800 \$
Coût/jour	1 200 \$	
TOTAL	19 800 \$	19 800 \$

- ⇒ Ce budget inclut le coût des honoraires à l'exécution du contrat. Les taxes applicables ne sont pas comprises dans les frais totaux.
- ⇒ Il est à noter que les frais de déplacement (au-delà d'un périmètre de 50 km des bureaux de FLC), les frais de location de salles, d'équipement audiovisuel, de photocopies et autres frais de rencontres de même que les frais de création graphique ne sont pas inclus et ne seront pas à la charge de FLC.

8. Équipe de Forest Lavoie Conseil

Jean-François Forest, agronome, M.Sc., économiste-conseil, associé et cofondateur

Responsable du mandat : recherche, analyse et rédaction

Jean-François Forest a fondé avec M. Gilbert Lavoie une firme de conseils économiques et stratégiques spécialisée principalement en agriculture et en agroalimentaire.

M. Forest évolue dans le secteur agricole et alimentaire depuis 25 ans. Au cours de ces années, il a développé une solide expertise dans le conseil stratégique aux organisations, la conduite d'études économiques variées (études qualitatives et quantitatives, analyses de faisabilité de projet, études économiques en agroenvironnement, etc.), l'analyse de compétitivité sectorielle et la gestion de projet. Il possède une très bonne connaissance des organisations œuvrant en agriculture et en agroalimentaire.

Suite à l'obtention d'une maîtrise en 1992, il a travaillé à titre d'économiste agroalimentaire dans les milieux de l'enseignement, de la recherche, du syndicalisme agricole, de la consultation et du développement international.

M. Forest a œuvré à titre d'associé de recherche au Département d'agroéconomie de l'Université McGill pendant sept ans. Il y a dirigé plusieurs projets de recherche appliquée en économie et en management agricole et agroalimentaire et il a représenté l'Université aux conseils d'administration du PATLQ, du Groupe Géagri et à une table filière.

Il a occupé le poste d'agroéconomiste à la Direction de la recherche et des politiques agricoles de l'Union des producteurs agricoles (UPA) durant trois années. Il a également acquis une solide expertise en développement international, entre autres à titre de directeur d'un projet en développement rural au Sénégal de 2000 à 2002. Il a par la suite été directeur des affaires économiques et des programmes à la Fédération des producteurs de volailles du Québec, poste qu'il a occupé pendant quatre ans.

Avant de fonder Forest Lavoie Conseil, M. Forest était directeur du secteur agroalimentaire chez ÉcoRessources Consultants. Durant les deux années à ce poste, il a appuyé et supervisé une équipe d'analystes dans la réalisation d'une vingtaine de mandats de consultation pour le compte de plusieurs organisations du secteur agroalimentaire québécois et canadien.

Jean-François Forest est membre de l'Ordre des agronomes du Québec et est titulaire d'un baccalauréat et d'une maîtrise en agroéconomie de l'Université McGill.

Claude Hamel, agronome, M.Sc.

Chargée de projets - Forest Lavoie Conseil inc.

Rôle : recherche, analyse et rédaction

Mme Hamel s'est jointe à l'équipe de Forest Lavoie Conseil en 2012. Elle a à cœur de contribuer au développement du secteur agroalimentaire en appuyant les producteurs et les intervenants dans la réalisation de leurs projets.

De 2010 à 2012, Claude Hamel a occupé le poste d'agente de projets au sein de la Fédération des producteurs maraîchers du Québec où elle a assumé la coordination de divers mandats liés à la mise en marché, l'environnement, la qualité, la promotion, etc. Dans le cadre de ses fonctions, elle était notamment responsable de l'élaboration de projets, de la rédaction de bulletins d'information sur les marchés, de la coordination de programmes (mentorat, d'évaluation de la qualité des légumes), du suivi de projets-pilotes, de l'encadrement de divers comités de travail, de la conduite d'une campagne de promotion provinciale, de la gestion financière et de l'évaluation de projets, etc.

Interpellée par les enjeux de développement international, Mme Hamel a collaboré à différents mandats agronomiques, anthropologiques et environnementaux en Amérique latine, en Afrique et dans les Caraïbes.

Analyse des options de mise en marché pour répondre aux exigences des marchés
Offre de service présentée aux Producteurs de bovins du Québec

Claude Hamel détient une maîtrise sur mesure et un DESS en développement rural intégré ainsi qu'un baccalauréat en agronomie-profil international de l'Université Laval. Elle a réalisé ses études collégiales en Technologie de la production horticole et de l'environnement à l'ITA de St-Hyacinthe. Mme Hamel est membre de l'Ordre des agronomes du Québec.

Annexe : les CV de l'équipe



6800 rue Lemay,
Montréal (QC) Canada
H1T 2L9

514.952.9372 
jfforest@forestlavoieconseil.com 
forestlavoieconseil.com 

Analyses et stratégies - Agroalimentaire

JEAN-FRANÇOIS FOREST, agronome, M.Sc.

Économiste conseil

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Économiste conseil, associé et cofondateur

Forest Lavoie Conseil Inc. (depuis 2008)

- Gestion et réalisation de projets en économie pour des clients provenant des secteurs public, privé et non-gouvernemental
- Gestion des relations avec la clientèle

Directeur - Agroalimentaire

ÉcoRessources Consultants (2006 - 2008)

- Gestion et réalisation de projets en agroalimentaire pour des clients provenant des secteurs public, privé et non-gouvernemental
- Supervision et direction d'une équipe d'analystes.
- Gestion des relations avec la clientèle

Directeur des affaires économiques et programmes

Fédération des producteurs de volailles du Québec (2002 – 2006)

- Responsable des analyses économiques
- Préparation des négociations des allocations de la production et des prix
- Représentation de la Fédération à des comités externes et rôle conseil sur les enjeux clés auprès des principaux dirigeants de l'organisation
- Responsable des dossiers de l'environnement, du programme d'assurance salubrité à la ferme et de la recherche.
- Assure le secrétariat et la responsabilité de divers comités

Directeur de projet

Centre canadien d'étude et de coopération internationale – Thiès, Sénégal (2000 – 2002)

- Responsable de la direction générale du projet
- Gestion administrative et financière, direction des ressources humaines, coordination et planification des activités, gestion par résultat et relations extérieures

Agroéconomiste

Union des producteurs agricoles - Direction recherches et politiques agricoles (1997 - 2000)

- Responsable des dossiers de l'assurance récolte, des services conseils, de la santé animale, du financement agricole, des coûts de production, de la compétitivité et de la structure des fermes, de la fiscalité municipale.
- Secrétaire des Tables de l'UPA sur l'assurance récolte et les services-conseils

Université McGill - Département d'agroéconomie (1991 - 1997)

- Responsable du développement, de la conduite et/ou de la gestion de projets
- Représentation de l'Université McGill sur plusieurs comités dont; deux Conseils d'administration et une table filière
- Liaison avec divers organismes dans le secteur agroalimentaire québécois
- Chargé de cours (marketing et politiques agroalimentaires)

Centre canadien d'étude et de coopération internationale (CECI). École Nationale d'Agriculture - République Fédérale Islamique des Comores. (1986 – 1988)

- Coopérant volontaire - conseiller technique du directeur de l'école.
- Coordination du projet ayant pour mission la formation technique des vulgarisateurs agricoles.
- Gestion administrative de l'école.
- Définition du cadre pédagogique.
- Représentation auprès du Ministère de la Production. Défense et promotion des intérêts de l'École vis-à-vis les différents organismes (Banque Mondiale, FAO, etc...).

ÉDUCATION SUPÉRIEURE

M.Sc. en agroéconomie



Université McGill (1992)

B.Sc. (Agr.). Majeure en Agroéconomie

Université McGill (1984)



408, Avenue Victoria, suite 3,
St-Lambert (QC)
J4P 2H9 Canada

450-812-8409, poste 204 
chamel@forestlavoieconseil.com 
forestlavoieconseil.com 

Consultants en économie, spécialisés
en agriculture, en agroalimentaire
et en énergie

CLAUDE HAMEL, agr. M. Sc.

Chargée de projets

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Chargée de projets

Forest Lavoie Conseil Inc. (depuis 2012)

- Recherche, analyse et rédaction pour divers projets relevant du secteur agroalimentaire.

Agente de projets

Fédération des producteurs maraîchers du Québec (2010 - 2012)

- Élaboration, réalisation, suivi et évaluation de divers projets maraîchers portant notamment sur :
 - la qualité de légumes du Québec (établissement de normes, de mécanismes de suivi et d'outils de contrôle);
 - la mise en marché et la promotion des légumes du Québec (campagne de promotion, développement d'outils de promotion, réseau d'information, etc.);
 - certaines problématiques environnementales (eaux de lavages de légumes, dérive et migration des pesticides, etc.);
 - le recrutement de producteurs en marché public (mise sur pied d'un programme de jumelage, rédaction d'un guide d'accompagnement et d'un plan d'action, organisation de conférences).
- Appui et encadrement de comités de production (asperge, carotte) dans la mise en œuvre de leur plan d'action.
- Organisation et coordination d'activités de concertation avec différents intervenants et producteurs du milieu.
- Rédaction de divers documents d'information, de vulgarisation et de rapports de suivi.

Chargée de projets

Plan Nagua (2008-2009)

- Gestion et coordination d'un projet de coopération binationale d'élevage caprin et de fonds rotatif.
- Rédaction de rapports narratifs et de demandes de financement.
- Coordination des activités d'échange, de collaboration et de consultation entre les divers partenaires outremer.
- Responsable des communications entre les partenaires, les bureaux locaux et le bureau central.

Professionnelle de recherche en études environnementales

Département d'anthropologie, Université Laval (2008-2009)

- Préparation et réalisation d'entrevues, de collectes d'informations et de rapports écrits relatifs à divers sujets environnementaux et sociaux à Cuba.

Stagiaire au Centre d'études pour la transformation agraire durable

Université de Cienfuegos, Cuba (Printemps-été 2008)

- Contribution à la construction d'un bilan énergétique pour la production agricole et à la réalisation d'études relatives au développement de l'agriculture urbaine.

ÉDUCATION SUPÉRIEURE

M.Sc. en Développement rural intégré

Université Laval (2009)

DESS en Développement rural intégré

Université Laval (2008)

B.Sc. en agronomie, profil international

Université Laval (2006)

PROJETS

Forest, J.-F et Hamel, C. (2015). Analyse comparative de l'environnement d'affaires des secteurs horticoles québécois et ontarien. Rapport présenté à l'Association des producteurs maraîchers du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2015). Diagnostic concernant la situation des abattoirs et étude du potentiel de développement de la mise en marché du secteur des grands gibiers au Québec. Rapport présenté à la Fédération des éleveurs de grands gibiers du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Accompagnement et réalisation à la mise en place d'une stratégie de positionnement des aliments pour le marché institutionnel en Montérégie. Rapport présenté à TransformAction.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Développement du secteur du chevreau de boucherie. Rapport présenté au Syndicat des producteurs de chèvres du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Projet d'entretiens avec les chefs d'entreprises de transformation laitières. Rapport présenté à Les Producteurs de lait du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Structuration de l'abattage halal des agneaux dans le cadre de la fête du Bélier (Aïd El Adha). Rapport présenté à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Planification stratégique pour le secteur des brebis laitières 2014-2018. Rapport présenté à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Analyse des besoins et identification des attentes des acheteurs vis-à-vis de la carcasse type d'agneaux lourds. Rapport présenté à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Diagnostic des services offerts par l'IQDHO et analyse des besoins de la clientèle (utilisateurs et non-utilisateurs des services). Rapport présenté à l'IQDHO.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Plan d'affaires d'un marché mobile dans la MRC des Jardins-de-Napierville. Rapport présenté au CLD Les Jardins-de-Napierville.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Proposition de modèles de chambre de coordination pour la promotion collective et la recherche et innovation en horticulture ornementale. Rapport présenté à la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2013). Distribution maraîchère : analyse de faisabilité de l'implantation d'un centre de services et de lavage de boîtes CPR. Rapport présenté à la Fédération des producteurs maraîchers du Québec.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2013). Forum et plan d'action en recherche et innovation dans le secteur maraîcher. Rapport présenté à la Table filière des producteurs maraîchers.

Forest, J.-F. et Hamel, C. (2012). Revue des attentes et besoins des utilisateurs des données, informations et publications de l'Observatoire horticole au Québec. Rapport présenté au Conseil québécois de l'horticulture.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2012). Consultation pour l'identification des enjeux et problématiques spécifiques à chaque groupe de culture maraîchère. Rapport présenté à la Fédération des producteurs maraîchers du Québec.

PUBLICATIONS

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). La carcasse type recherchée par les acheteurs d'agneaux lourds québécois. Article publié dans Ovin Québec, vol, 14, numéro 3, été 2014, pp. 12-13.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Une première planification stratégique pour la filière des brebis laitières. Article publié dans Ovin Québec, vol, 14, numéro 2, printemps 2014, pp. 12-13.

Forest, J.-F et Hamel, C. (2014). Abattage des agneaux dans le cadre de la fête du Bélier : une opportunité pour l'industrie. Article publié dans Ovin Québec, vol, 14, numéro 2, printemps 2014, pp. 15-18.

Fullum, S., Karasira, S., Grignon, E., Hamel, C. (2012). Guide d'initiation à la vie dans un marché public. Association des marchés publics du Québec et Fédération des producteurs maraîchers du Québec 60 p.

Hamel, C et Pilarski, C. (2010). La haie brise-vent : ses effets sur la réduction de la dérive et de la migration des pesticides. Longueuil, FPMQ, 33 p.

Hamel, C. (2009). Le mouvement d'agriculture urbaine et périurbaine à Cuba: Le cas des *organoponicos* de Cienfuegos. Essai de maîtrise, Québec, Université Laval, 103 p.



ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE ET DU MARCHÉ DU BŒUF

IMPACTS SUR LA FILIÈRE DU BŒUF ET OPPORTUNITÉ DANS
LE BŒUF DE CRÉNEAU

Fédération
des producteurs
de bovins
du Québec



Le 4 mai 2015

Présenté à la Fédération des producteurs de bovins
du Québec par Marie-Claude Michaud

Table des matières

2

1. Principaux objectifs de l'étude
2. Portrait mondial
3. La transformation
4. Le Canada
 - A. Évolution de l'industrie et faits saillants
 - B. Évolution du secteur du détail et faits saillants
5. Le Québec
 - A. Évolution du secteur du détail et faits saillants
 - B. Portrait sommaire des chaînes
6. Tendances de consommation
7. Bœuf différencié : portrait sommaire de quelques entreprises
8. « Conversations » avec l'industrie
9. Conclusions
10. Annexes

3

1. PRINCIPAUX OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Principaux objectifs de l'étude

4

- Comprendre les **dynamiques de marché sous-jacentes** à l'évolution récente de l'industrie du bœuf dans une perspective globale
- Identifier les principaux enjeux qui influenceront l'industrie
- Présenter quelques entreprises du secteur du bœuf différencié à titre d'exemples de modèle d'affaires
- Discerner les conditions d'accès et de succès de projets de bœuf différencié

5

2. PORTRAIT MONDIAL

Faits saillants

Portrait mondial

Quelques constats : consommation et production

6

- Les plus gros marchés de consommation pour la viande de bœuf sont :
 - 1^{er} États-Unis
 - 2^e Brésil
 - 3^e EU-27
 - 4^e Chine.
- Le Canada occupe le 11^e rang
- La croissance de la consommation sera principalement en Asie et au Moyen-Orient, ainsi qu'en Amérique latine
- Aux États-Unis, le 1^{er} producteur au monde, la production de bœuf a continué de baisser en 2014 (-5,3%) et devrait baisser en 2015 (-2,3%)

Portrait mondial

Quelques constats : consommation et production (2)

7

- La consommation totale en Amérique du Nord a diminué en 2014 :
 - Canada => -3,6% USA => -3,4% Mexique => -3,2%
- Au Brésil, 2e producteur mondial, la production a augmenté de 2,5% et la consommation de près de 1%
- En Europe (EU-27) la production a augmenté de 1,2% en 2014 après deux années de baisse (-5,0% et -4,2%)
 - La consommation a baissé de 12% en dix ans.



Portrait mondial

Quelques constats : **commerce mondial**

8

- Le Brésil se fait talonner par l'Inde qui devrait lui ravir son titre d'exportateur de bœuf #1 en 2017
- L'Australie, 3e exportateur mondial, a connu une croissance de ses exportations de 17% en 2014 mais on prévoit une baisse d'environ 10% en 2015
- Les exportations du 4e pays, les États-Unis, ont été stables en 2014 et devraient baisser d'un peu moins de 3,0% en 2015
- Le Canada se classe au 9e rang des exportateurs



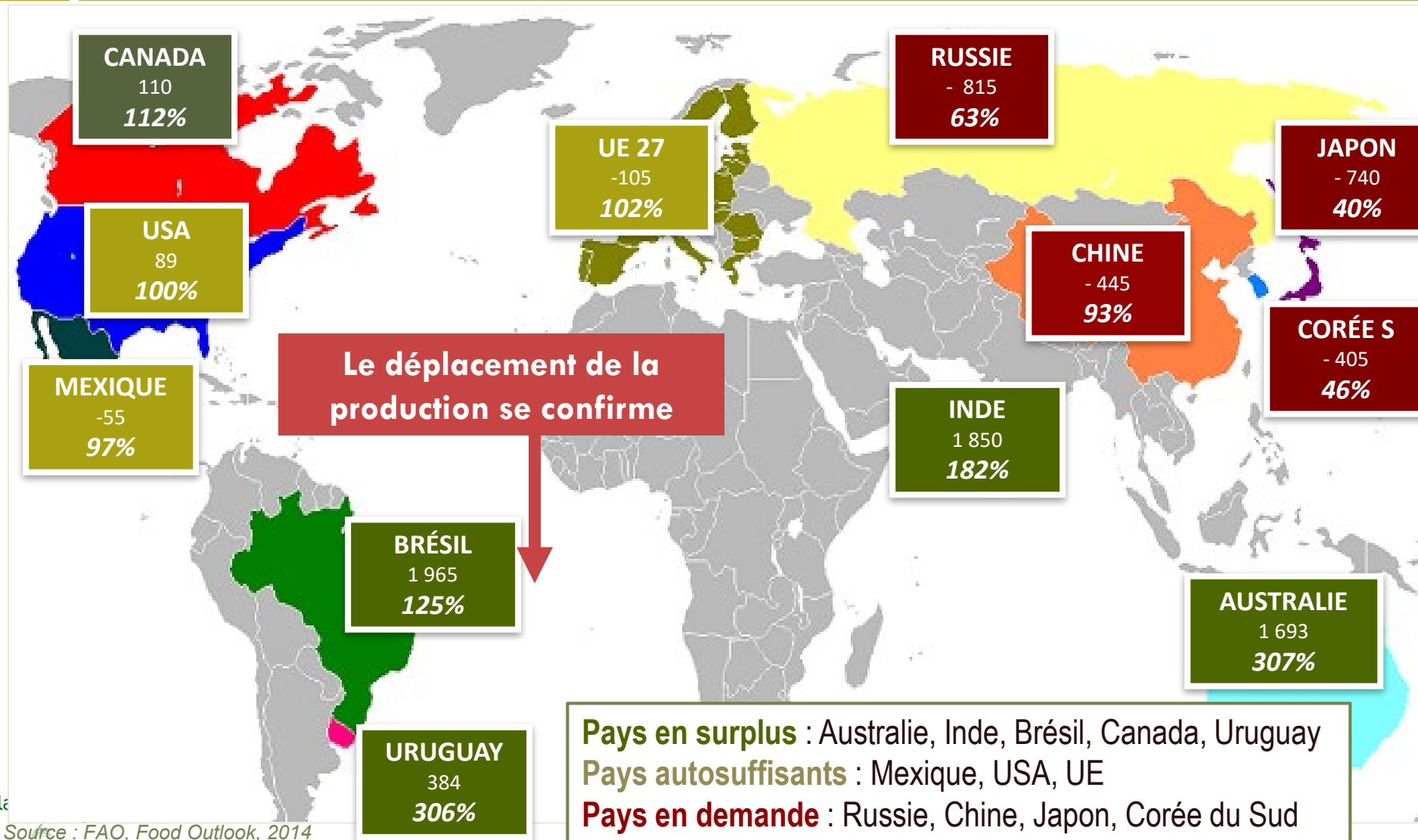
Portrait mondial

Quelques constats : **commerce mondial** (2)

9

- 80% de la consommation additionnelle de viande se passera en Asie d'ici 2022
- Environ 50 % de cette hausse sera constituée de **poulet** qui deviendra la viande la plus consommée au monde
- En 2015, on prévoit une hausse des importations de boeuf d'environ **15%** à **Hong Kong** (client #1 du Brésil) et de **12%** en **Chine**

Solde production-consommation de bœuf en 2014 (en milliers de tonnes)





Impacts sur la structure de l'industrie

11

- La baisse de la demande de bœuf des dernières années est une tendance de fond* au Canada, aux États-Unis et en Europe. Et la croissance du marché s'est déplacée
- Les transformateurs solidifient leur position nationale et/ou s'étendent à l'international via de multiples acquisitions (ex. Tyson et JBS)
- L'exemple des États-Unis:
 - 5 compagnies, dont Tyson et JBS, possèdent 60% des parts du marché du poulet
 - 5 compagnies, dont Tyson et JBS, traitent 70% du porc
 - 4 compagnies, dont JBS, contrôlent plus de **80% du marché du bœuf**

**Bien qu'elle soit en partie accentuée par la crise financière de 2008-2009 et la récente hausse des prix*

3. LA TRANSFORMATION

Évolution de l'industrie et faits saillants



La concentration de l'industrie s'accroît

14

- Le pouvoir croissant de leurs clients et le « déplacement » de la demande poussent les transformateurs à faire des acquisitions pour :
 - Se positionner en Asie => acquisitions à l'étranger (ex.: JBS en Australie)
 - Accroître leurs parts de marché et leur volume => acquisitions de concurrents
 - Mitiger le risque => Intégration horizontale (autres types de viande)
 - Augmenter leur part de la chaîne de valeur => intégration verticale (sur-transformation)

Deux tendances de fond se conjuguent

15

- Les changements sociodémographiques qui entraînent une baisse de la demande dans les pays développés
- Le *shift* de la croissance vers l'Asie et l'Amérique du Sud

Autres facteurs dans l'environnement d'affaires des transformateurs

	Clients	Fournisseurs	Concurrents	Substituts
Environnement	<ul style="list-style-type: none">• Plus gros (chaines)• Croissance de la demande hors frontières	<ul style="list-style-type: none">• Production en baisse aux É.U. et au Canada	<ul style="list-style-type: none">• De moins en moins nombreux• De + en + gros	<ul style="list-style-type: none">• Le poulet (en forte croissance)• Le porc
Stratégies	<ul style="list-style-type: none">• Acquisitions : ↑ taille (suivre les gros clients et contrebalancer leur pouvoir)• Hausse de la productivité	<ul style="list-style-type: none">• Intégration en amont (parc d'engraissement)• Hausse des volumes sous contrats d'approv.	<ul style="list-style-type: none">• Acquisitions de concurrents• Intégration en aval (sur-transformation)	<ul style="list-style-type: none">• Intégration horizontale• Segmentation de l'offre



L'exemple de JBS

16

- La plus grosse entreprise de viandes au monde :
 - 38 G\$US de ventes en 2014
 - 216 000 employés;
 - 300 usines de transformation de viandes dans 22 pays;
 - 300 000 clients dans 150 pays;
- Elle traite chaque jour :
 - 85 000 bovins
 - 70 000 porcs
 - 12 000 000 poulets
- Usines (tous les types de viande) et parcs d'engraissement :

□ Brésil	53 usines – 5 parcs	Canada	1 usine – 1 parc
□ Paraguay	2 usines	Mexique	4 usines
□ Uruguay	1 usine	Australie	13 usines – 5 parcs
□ Argentine	5 usines	États-Unis	43 usines – 12 parcs*

Les industries de produits de base* sont les plus concentrées

17

- La viande est un produit de commodité
 - Pour les abattoirs, c'est l'atteinte des plus bas coûts qui est la stratégie dominante car le prix est, la plupart du temps, l'attribut le plus important pour les clients et les consommateurs
 - Ils doivent sans cesse hausser leur efficacité opérationnelle pour préserver leur marge de profit, et...
 - Accroître leurs parts de marché pour réaliser des économies d'échelle
- Par comparaison, chez les fabricants de produits de masse** :
 - C'est la segmentation du marché qui prône : développer des produits constamment adaptés aux besoins de clientèles ciblées
 - Un client dont les **besoins spécifiques** sont satisfaits est moins sensible au prix

Impacts sur les PME de l'industrie

18

- Les petits abattoirs ayant une efficacité plus faible et donc des marges brutes inférieures, concurrencent difficilement les grands joueurs pour l'approvisionnement (moins d'accès à la ressource, difficulté à offrir un prix concurrentiel pour les bovins tout en étant ayant une rentabilité minimale)
 - Ceci est particulièrement critique durant les périodes où la demande de bovins est plus grande que l'offre
 - Un cercle vicieux s'installe : usine moins remplie, profitabilité en baisse, compétitivité réduite,...
- Le nombre d'abattoirs a chuté un peu partout au Canada et aux États-Unis
 - Aux États-Unis, le nombre d'abattoirs* est passé de 10 000 à moins de 3 000 entre 1967 et 2010
- Les producteurs ont donc de moins en moins d'options :
 - Moins de choix, un accès souvent plus difficile, moins de flexibilité et quand la dynamique s'inverse et que l'offre est supérieure à la demande, parfois un moins bon prix

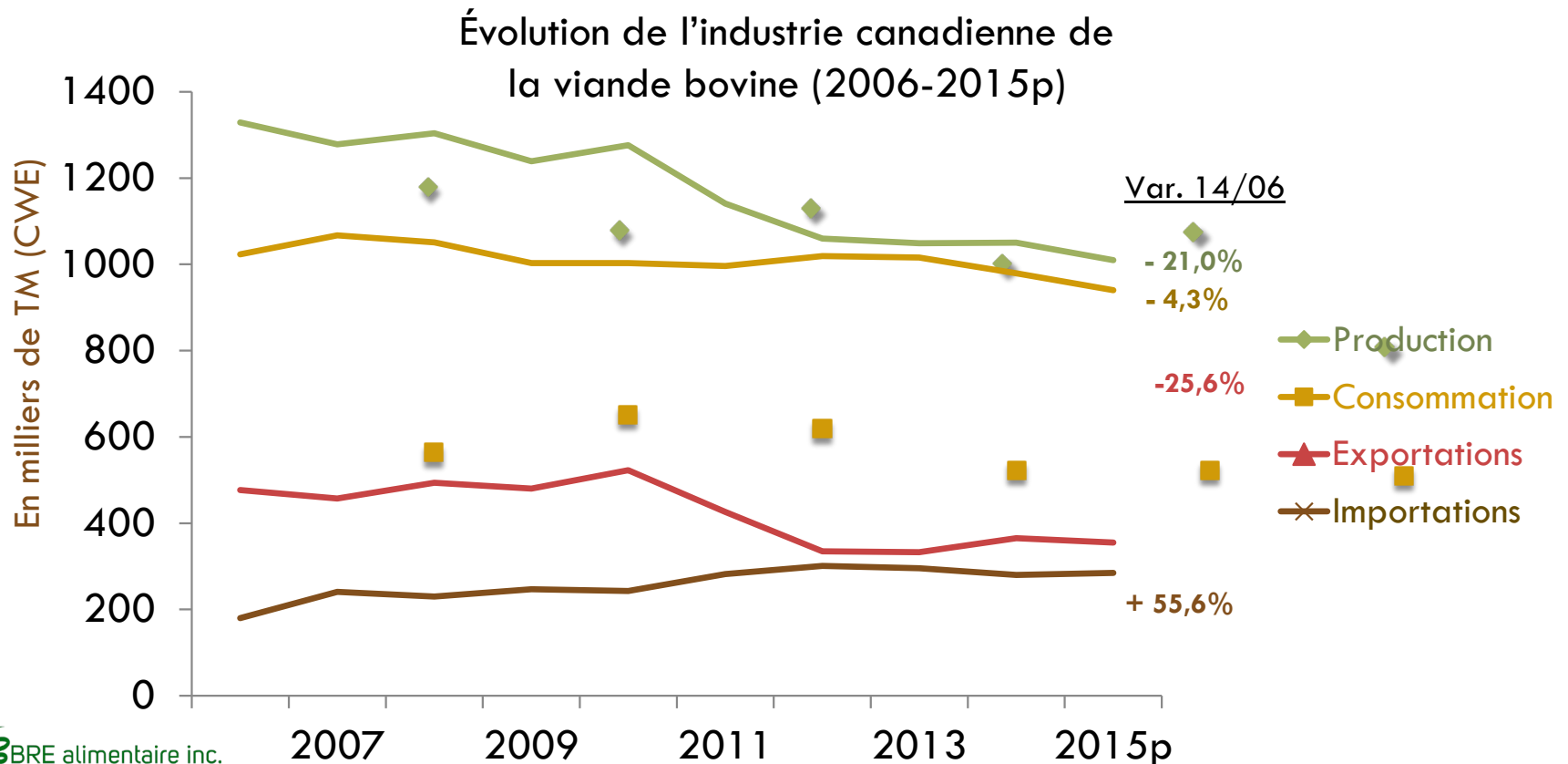
4. LE CANADA

A. Évolution de l'industrie et faits saillants

L'industrie et le marché du bœuf sont matures au Canada

20

- Les volumes d'importations et d'exportations sont maintenant presque à égalité



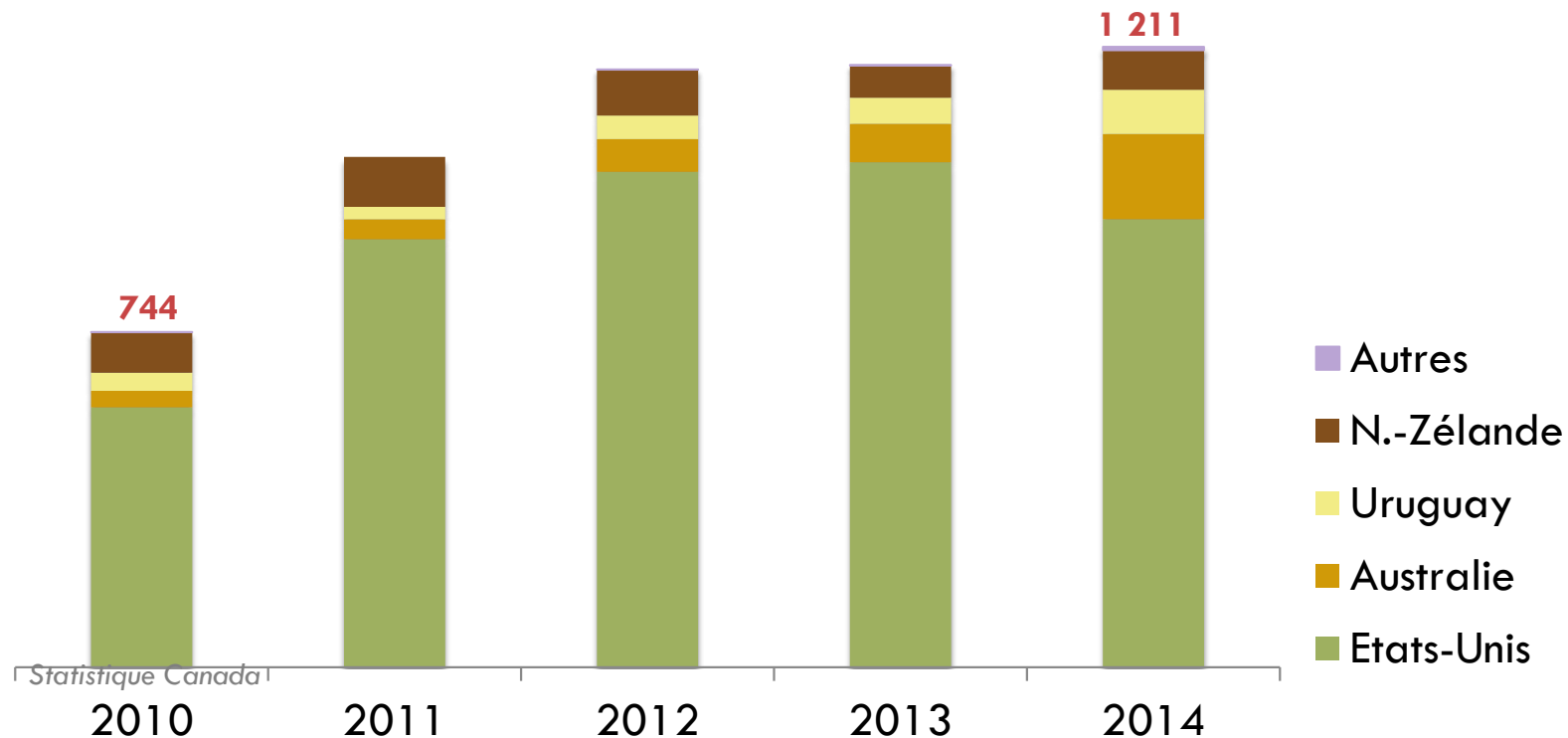
Source: USDA/Index Mundi

Les importations en provenance de l'Australie ont bondi en 2014

21

- Deux chaînes du Québec importent de la parure congelée de l'Australie*
 - Conséquemment, le Québec est la seule province qui exporte de la parure aux États-Unis*

Évolution de la provenance des importations canadiennes de boeuf

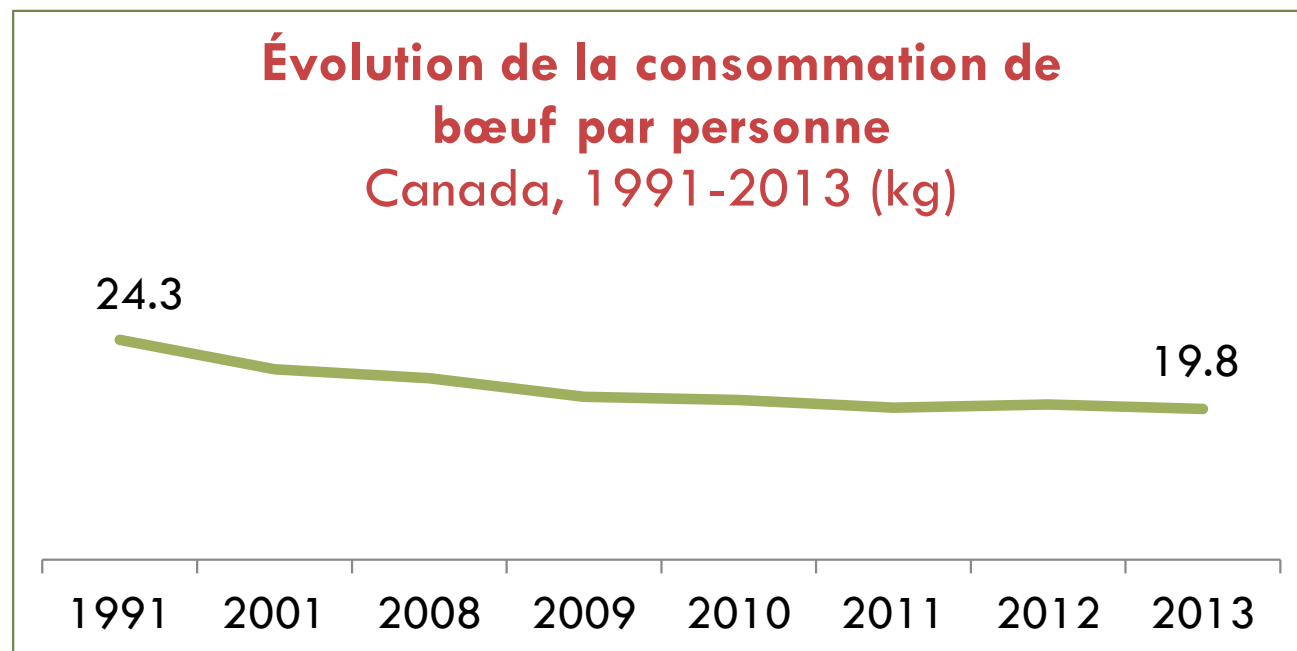


*Source: Cargill

La consommation per capita continue de baisser

22

- La diminution a atteint 18,5% entre 1991 et 2013
- Néanmoins, les Québécois sont ceux qui consomment le plus de bœuf par personne au pays, en grande partie sous forme de bœuf haché



4. LE CANADA

B. Évolution du secteur du détail et faits saillants

Les ventes des supermarchés stagnent

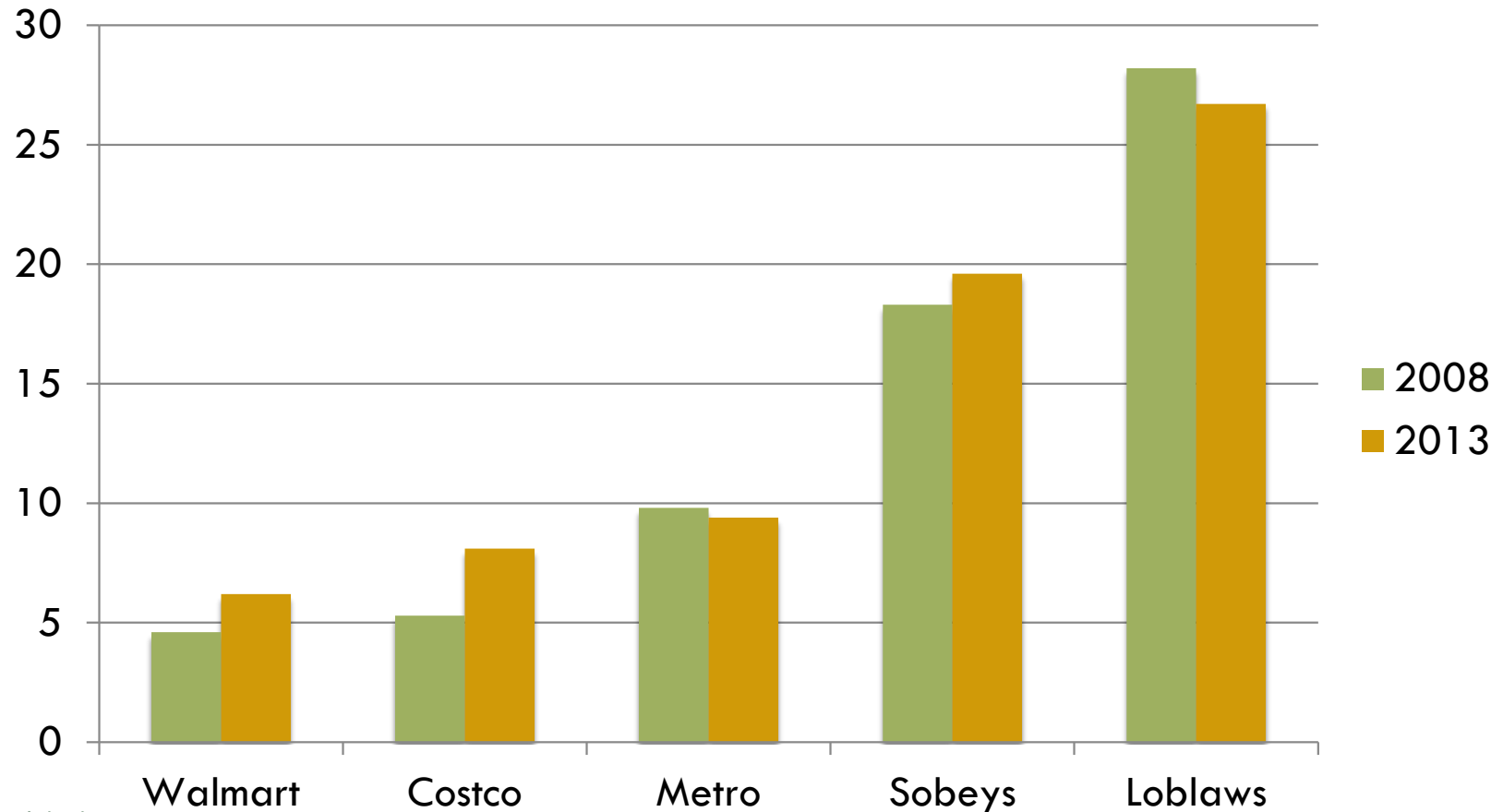
24

- Après une baisse de 0,4% en 2013, elles ont augmenté de 0,7% en 2014 pour atteindre 88,2 G\$
 - Cette légère hausse est due à l'inflation puisque **le volume en tonnage a baissé dans les trois chaînes**
 - En comparaison, la croissance des ventes des magasins d'alimentation spécialisés a atteint 6,6% en 2013
- Walmart, Costco, les épiciers ethniques, les indépendants et les spécialistes en aliments naturels et bios ont le vent dans les voiles
 - Ils surfent sur un ou plusieurs des trois attributs les plus recherchés par les consommateurs : des **bas prix**, un **offre de produits très ciblée** ou une offre orientée sur des **aliments frais et sains**
 - Ces magasins ainsi que les pharmacies continuent de gruger des parts de marché aux supermarchés traditionnels

Walmart et Costco font leur chemin !

25

Parts de marché des ventes d'aliments au détail
Canada, 2008-2013



Les chaînes font des acquisitions

26

- Depuis 2009, la concentration s'est poursuivie
 - Loblaws a complété l'acquisition de Pharmaprix en mars 2014
 - Sobeys a acquis Safeway en 2013
- L'Ontario demeure le marché le plus fragmenté au Canada* avec le plus grand nombre de chaînes différentes

Loblaw semble renaître

27

- Les résultats du groupe ont commencé à s'améliorer en 2014 et les analystes s'attendent à ce que cela continue en 2015
 - Les produits PC se retrouvent de plus en plus chez Pharmaprix
 - Les aliments frais seront de plus en plus présents chez Pharmaprix, surtout en zone urbaine de forte densité
- L'entreprise a annoncé un plan majeur d'investissement de 1,2 G\$ pour 2015
 - Construction de 50 magasins
 - Rénovation de 100 magasins
- Loblaw a réintroduit l'Ontario Corn Fed Beef dans environ 240 de ses magasins ontariens (Loblaws, RCSS, Zehrs, YIG et Valu-Mart)*

Metro plafonne

28

- Metro est avant-dernière en Amérique du Nord en 2014 pour la croissance des revenus ^{*}
 - La croissance de ses profits est aussi en dessous de la moyenne ^{*}
 - Ses ventes ont augmenté de 1,7% mais ses profits nets ont baissé de 35%
- La chaîne a raté sa dernière véritable occasion de devenir nationale en voyant Safeway lui échapper
 - De plus, comme Safeway faisait partie du même groupement d'achat que Metro, cela représente une perte de volume global
- En Ontario, Metro a rénové ses Food Basics mais ses magasins Metro ont aussi besoin d'une cure de rajeunissement si elle veut demeurer concurrentielle

Sobeys détient la meilleure position

29

- C'est la chaîne la moins vulnérable aux effets de la concurrence de Walmart et Costco
 - « Au Québec, la stratégie de base de IGA a toujours été de bâtir autour du supermarché traditionnel et de ne pas se laisser tenter par les grandes surfaces »*
- La transformation de Price Chopper, sa bannière ontarienne de « bas prix », en FreshCo est un succès
 - Cette bannière à bas prix, met l'accent sur les produits frais et les produits ethniques

Costco est la championne du bœuf au Canada

30

- En 2011, sa part de marché des ventes d'aliments étaient de moins de 9%, sa part des ventes de bœuf frais de 16% et celle du bœuf AAA de **56%***
 - Costco ne fait affaire qu'avec un fournisseur pour assurer la constance du produit
- La chaîne vend 40 000 lbs de bœuf haché bio par semaine en emballages de 3x600g (28,99\$ => 16,11\$/kg)

- Comme aucun fournisseur canadien ne peut la « suivre », le produit provient de son usine californienne qui produit 5 000 lbs de bœuf haché bio à l'heure
 - Le bœuf utilisé provient des États-Unis et aussi du Canada et de l'Australie



5. LE QUÉBEC

A. Évolution du secteur du détail et faits saillants

Le modèle des grands détaillants vs la maturité du marché*

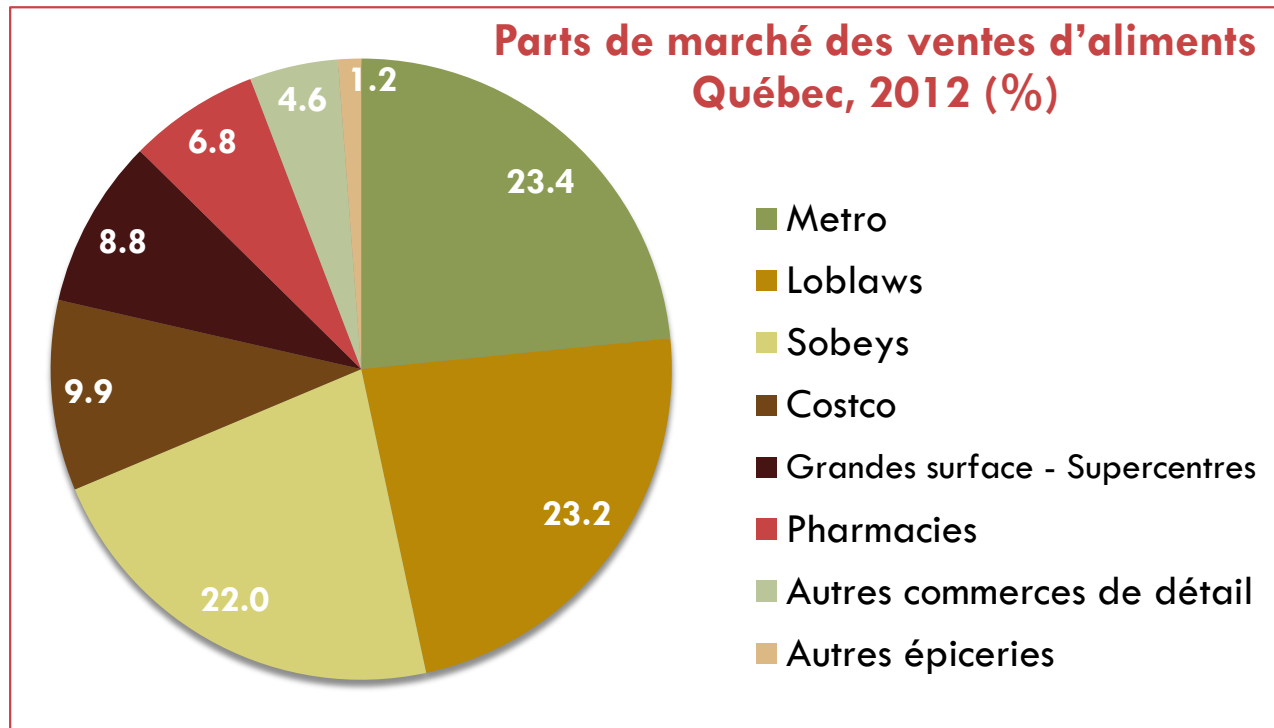
32

- Dans l'industrie de la vente au détail d'aliments, les stratégies de croissance d'hier ne sont plus pertinentes.
 - Vu leur fort taux de pénétration et la faiblesse de la croissance démographique, les détaillants ne peuvent plus s'appuyer sur l'ouverture de nouveaux magasins pour croître, ni dépendre de la venue de nouveaux acheteurs dans leurs magasins.
- Le consommateur a plus d'options de magasinage que jamais :
 - Supercentres, surfaces à escompte et magasins à 1 \$
 - Supermarchés traditionnels et dépanneurs
 - Pharmacies
 - Magasins spécialisés et épiceries de quartier,
 - Achats en ligne, ...
- Il n'est donc pas surprenant que la fidélité devienne plus en plus difficile à bâtir et à conserver pour les détaillants

La part de marché des trois grandes chaînes a diminué au Québec

33

- Elle est passé de 78% en 2008 à près de 69% en 2012
 - ▣ Tous les autres types de commerces ont gagné des parts



Source : The Nielsen Company, 2012; compilation MAPAQ

Le commerce de détail est en mutation

34

- À Montréal, comme ailleurs en Amérique du Nord, on voit émerger, surtout en zones urbaines (Chicago, New-York,...) , plusieurs nouveaux commerces d'alimentation indépendants : les **épiceries de quartier***
 - Ces commerces tiennent un maximum de produits locaux et quelques produits artisanaux. Les denrées quotidiennes de qualité y côtoient les petits luxes. Des exemples :
 - *La Cena*
 - *Le Petit Coin*
 - *Fardoche*
 - ...
- Partout au Québec, les épiceries « naturel et bio » continuent de se développer
 - *Rachelle-Béry, Avril, Supermarché PA Nature (Montréal),...*
- S'ajoutent les épiceries fines, les fruiteries, les mini-marchés, les épiciers spécialistes du prêt-à-manger (ex. *Fou D'ici*),...
- Et les bouchers comme : *Ça va barder, Dans la côte, Lawrence, Père et fils, Eumatimi,...*

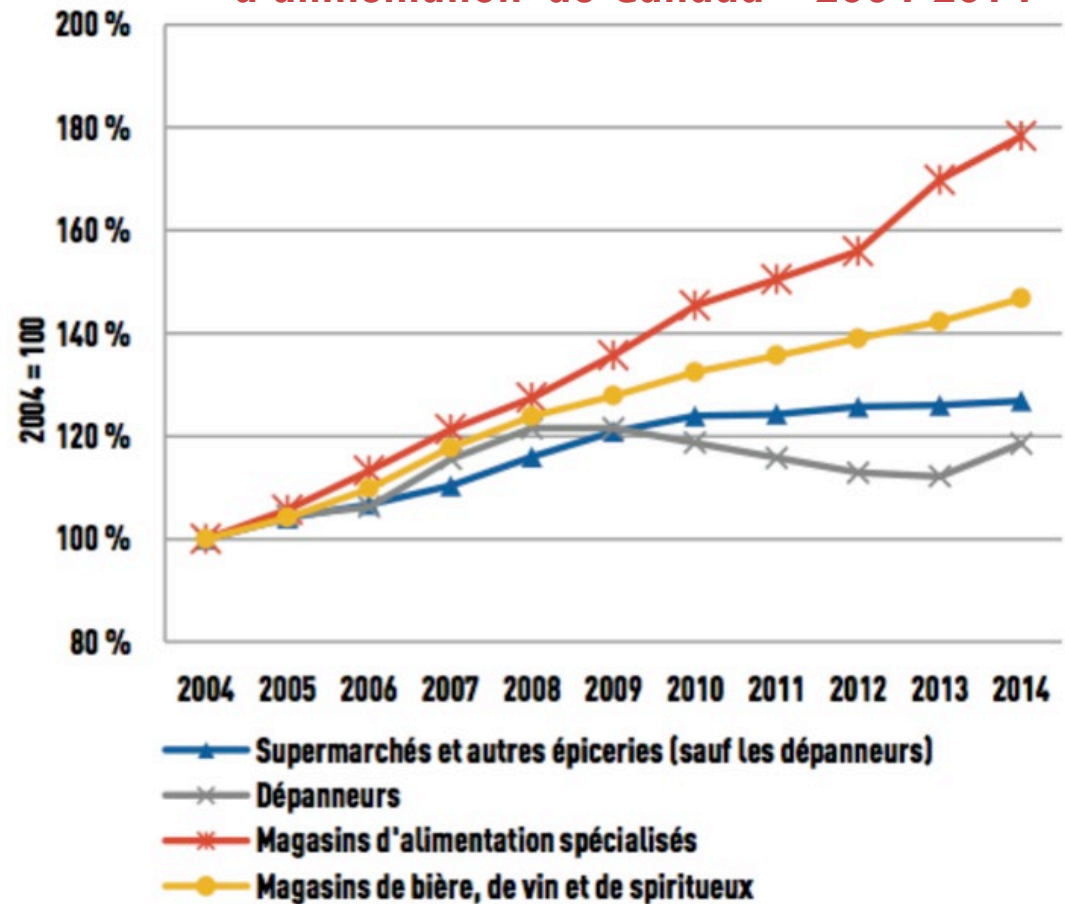
* Voir « Profession : épicier de quartier, La Presse+, 12/03/15

La tendance est canadienne

35

- C'est au Québec et en Colombie Britannique qu'on retrouve le plus de magasins d'alimentation spécialisés par habitant

Évolution des ventes des magasins d'alimentation au Canada – 2004-2014



Source : Statistique Canada; compilation du MAPAQ

5. LE QUÉBEC

B. Portrait sommaire des chaînes

Évolution récente des chaînes

37

- Les **Loblaws**, qui n'ont jamais levé au Québec, se transforment en Provigo Le Marché depuis 2013
 - La bannière veut devenir la référence du prosciutto, des fromages québécois, des bières de microbrasseries et du boeuf vieilli
- Depuis l'acquisition des supermarchés PG en 2010, **Metro** a acquis 55% de *Adonis* en 2012 et 75% de *Première Moisson* en 2014
- **Sobeys** poursuit son développement « organique »
 - Le nombre de magasins IGA a augmenté de 28% entre 2009 et 2014
 - Plusieurs franchisés Provigo et quelques Metro sont passés chez Sobeys
 - Le nombre de IGA Extra a pratiquement doublé depuis 2009
- Depuis leurs débuts au Québec en 2011, 26 Walmart Supercentres ont été emménagés et la chaîne en ajoutera 10 à 15 en 2015

Profil des chaînes d'alimentation québécoises

38



Loblaws
COMPANIES LIMITED

- Environ 245 magasins
- Bannières : Provigo Le Marché*, Provigo, Maxi, maxi & Cie, Intermarché, Axep.
- **La plupart sont des magasins corporatifs**, à l'exception de quelques Provigo et des petites surfaces
- Centralisée à Toronto
- Les décisions sont prises au niveau national, peu de flexibilité en général



Sobeys

- Plus de 400 magasins
- Bannières : IGA (189), IGA Extra (125), Rachele-Béry (12), Marché Bonichoix, Marché Tradition
- **La majorité sont des magasins franchisés**.
- Flexibilité d'approvisionnement plus grande pour les magasins



metro

- Plus de 300 magasins
- Bannières : Metro (99) et Metro Plus (109), Super C (87), Marché Richelieu (71), 5 Saisons (2) et, en copropriété, Adonis (6), Première Moisson (23)
- **Les Metro sont des magasins franchisés** et les magasins Super C sont corporatifs
- Flexibilité d'approvisionnement pour les magasins

*Il subsiste encore quelques Loblaws

Loblaw au Québec : toujours ardu

39

- Le concept des *Provigo Le Marché* est attrayant et distinctif mais il est encore tôt pour en mesurer le succès
- Il y a toujours des problèmes de gestion des stocks en magasin bien que moins fréquents
- Loblaw met moins d'emphasis sur ses marques dans le bœuf et dans la viande en général
 - ▣ Elle n'offre plus que deux produits de boeuf PC
Simplement Bon* et ils semblent difficiles à trouver au Québec

Vu chez Provigo

40

- Bœuf haché extra maigre Certified Angus Beef sous la marque PC
- « Espace » bœuf vieilli dans les Provigo Le Marché
 - Provenance: JBS (*Chef's Exclusive*) et St-Helens

- Aussi disponible (vu sur le site web)
 - Deux produits de bœuf *PC Simplement Bon* : naturel et nourri de grains végétaux

« Metro, mon épicier », un positionnement périmé...

41

- Avec l'émergence des épiceries de quartier et des commerces spécialisés, le concept « d'épicier de proximité » de Metro n'est plus approprié...
 - D'autant plus que l'expérience client a été négligé ces dernières années chez Metro alors que les supermarchés traditionnels doivent plus que jamais miser sur cet attribut pour se distinguer des grandes surfaces à bas prix
 - Une nouvelle vice-présidence « Expérience client » a d'ailleurs été créée en septembre 2014
- Tout comme les Maxi de Loblaw, les Super C subissent la pression concurrentielle de Walmart
- Mais Metro demeure forte au Québec, entre autres parce qu'elle profite (comme Sobeys) du manque de vigueur de Loblaw dans la province
- L'offre de boeuf Gril Rouge Angus*, la marque de bœuf AAA de Metro, a fondu depuis 2009

Vu chez Metro

42

- Faux-filet Angus conventionnel => 48,48\$/kg
- Bœuf haché Angus
- Et, dans un magasin d'un quartier très bien nanti :
 - Bœuf Magnan
 - Bœuf vieilli 14 jours en comptoir libre service
 - Galettes de bœuf haché Angus
 - Bœuf BIO sous vide* :
 - Haché extra-maigre (25,99\$/kg) et faux-filet (63,99\$/kg) de Beretta Family Farms (Ontario)
 - Haché des Fermes Valens de Huntingdon (24,79\$/kg)
- En cours, un projet pilote avec VSC

IGA : un positionnement clair, pertinent et cohérent

43

- Son positionnement « Le plaisir de mieux manger » et son engagement de « favoriser le développement de la filière agroalimentaire québécoise » en font le partenaire de choix pour plusieurs PME du Québec
 - Les manufacturiers et fournisseurs québécois sont unanimes quant à son leadership
- IGA devance maintenant Metro dans la qualité de sa mise en marché des produits frais dont la viande* ...
 - L'exécution, la variété, la fraîcheur (surtout dans les fruits & légumes) sont généralement supérieures

Vu chez IGA

44

- On peut trouver chez IGA*, dans une section séparée du bœuf de commodité :
 - Nature Highland
 - Vieilli
 - Compliments Bio**
 - Sensations Naturel (sans hormone ni antibiotique)
 - Angus AAA 100% canadien
 - *Moishes* (exclusivité IGA)

- Quand un produit est en circulaire, le Sensations Naturel par exemple, 280 magasins en commandent au minimum une caisse

Dans toutes les chaînes, l'offre de viande est de plus en plus diversifiée

45

- En plus des produits de base (bœuf, porc, poulet), on trouve :
 - Du veau, de l'agneau, du bison, du canard, etc.
 - Le porc Du Breton (Bio; Sans antibiotiques; D'élevage rustique), de plus en plus présent dans les comptoirs
 - Des produits portant une marque ou un label, occupant un place grandissante, en particulier le poulet et le canard
 - Et quelques produits de bœuf différencié

6. TENDANCES de CONSOMMATION

Faits saillants

La santé : de plus en plus !

47

- La place grandissante accordée à la santé est la tendance la plus significative dans l'univers de l'alimentation*
 - L'essor des produits bios et naturels, la renaissance des marchés agricoles et des épiceries de quartier ainsi que la popularité des émissions culinaires découlent en grande partie de cette préoccupation
 - La majorité des consommateurs recherchent un équilibre idéal entre alimentation saine et praticité
- La viande est encore le centre de l'assiette et le bœuf est toujours très apprécié pour son goût et sa texture
 - Cependant, plusieurs facteurs contribuent à la diminution de sa consommation



Santé et socio-responsabilité s'allient contre les aliments jugés moins bons pour la santé et pour la planète

48

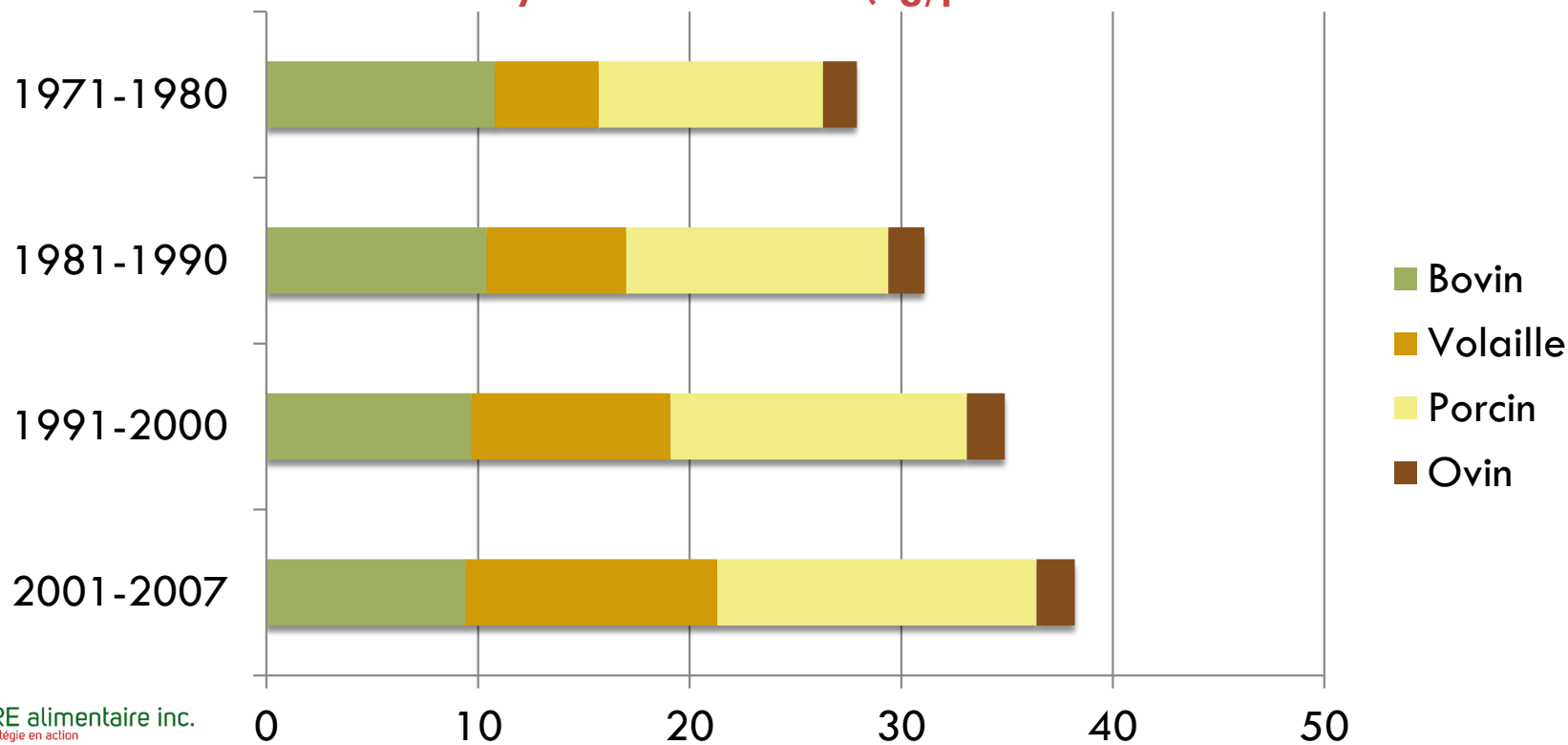
- Les **baby boomers** (54-68 ans), vieillissants et plus touchés par des problèmes de santé, aspirent de plus en plus à une saine alimentation
 - Moins de sucre, de viandes, de gras, plus de légumes, de fibres, etc.
- Les **millénials** (14-34ans), **aussi nombreux que les baby boomers**, sont également sensibles à l'aspect santé mais surtout, ils sont socialement et écologiquement plus « responsables »
 - Ils mangent moins de viande
 - Ils sont deux fois plus nombreux (en %) à être végétariens/*vegans* et à consommer des aliments bios, entiers, naturels, locaux, etc.
 - Ils veulent plus de produits « meilleurs pour la planète » et de marques « responsables »

L'impact de ces tendances s'observe dans la majorité des pays développés

49

- Le boeuf perd du terrain au profit d'autres sources de protéines, dont la volaille

Évolution de la consommation mondiale de viandes par personne Moyenne sur dix ans (kg/personne)

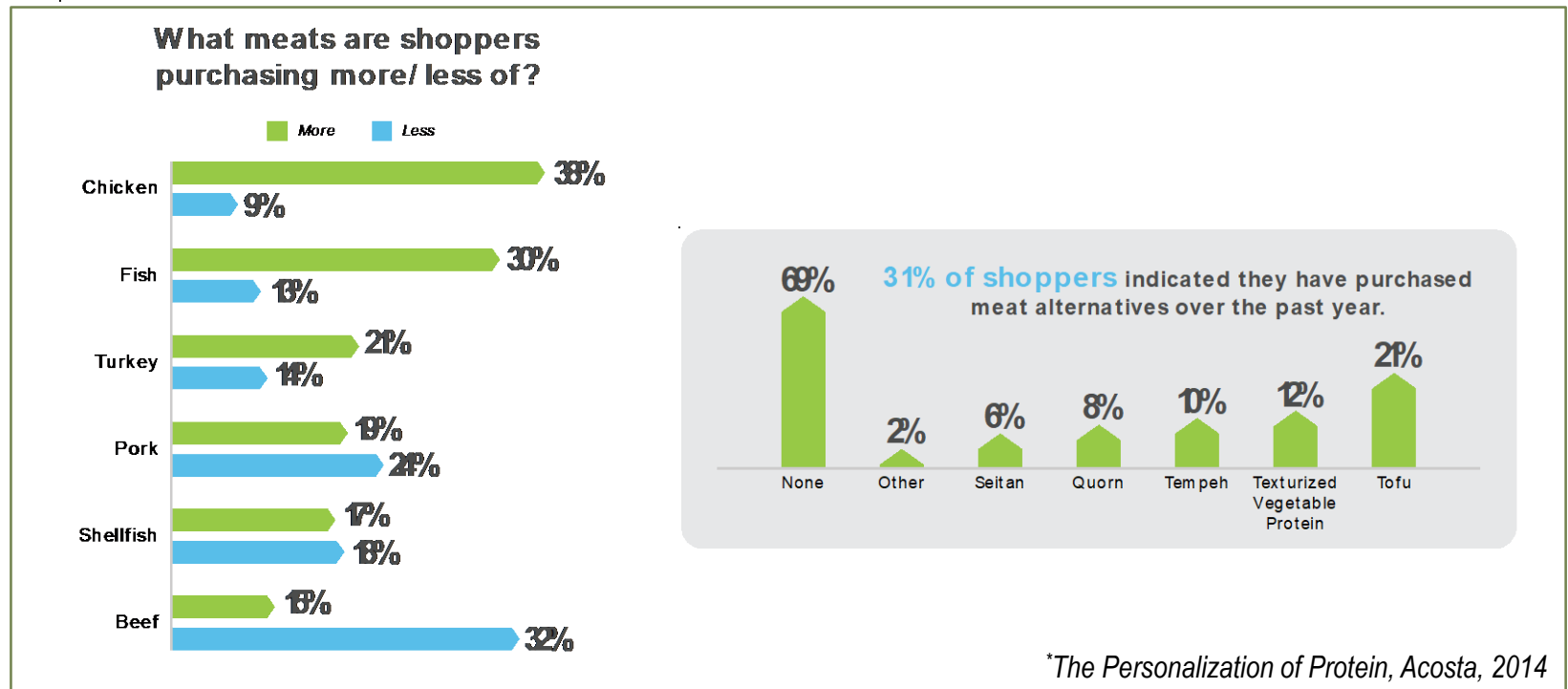


Source: BioClips - MAPAQ, mars 2012

De plus en plus de consommateurs consomment des protéines végétales

50

- Aux États-Unis, une étude récente* a révélé que plus de 31% des consommateurs ont acheté des « protéines alternatives » au cours de l'année précédente
 - Plus de 50% des millennials l'ont mentionné
- Santé, prix plus élevés et, pour certains, bien-être animal sont les principales motivations pour manger moins de bœuf et de porc*



Un « top 10 » des tendances pour 2015

51

1. Viandes et poissons de provenance locale
2. Fruits et légumes de provenance locale
3. **Pérennité environnementale** (*sustainability*)
4. Menus santé pour les enfants
5. Ingrédients naturels / transformation minimale des aliments
6. Nouvelles coupes de viande
7. Achat hyper-local
8. Poissons et fruits de mer provenant de la pêche durable
9. Réduction des emballages et des déchets
10. Produits dont la marque est liée au nom de la ferme

Les principales tendances dans la viande de bœuf

52

- **Consommateurs :**
 - Bien-être animal
 - Naturel : sans hormones, sans antibiotiques
 - Pérennité environnementale
 - *Grain fed – Grass Fed*
 - Bio

- **Clients (détail et HRI) :**
 - ▣ Outre les tendances influençant leur clientèle :
 - Halal
 - Recherche de nouveaux produits (coupes de viande)
 - Produits distinctifs (surtout au HRI, ex.: bœuf premium)



Le « bœuf durable » intéresse les filières du bœuf canadienne et américaine

53

- La table de concertation canadienne pour le « bœuf durable » a été lancée en juin 2014 alors que c'est au début de mars 2015 que les Américains* en ont fait autant. Elles regroupent :
 - Producteurs
 - Abattoirs/transformateurs
 - Détaillants et HRI
 - Organismes non-gouvernementaux

7. BŒUF DIFFÉRENCIÉ

Portrait sommaire de quelques entreprises

Creekstone Farms Premium Beef

USA

<http://www.creekstonefarms.com>

55

- Fondée en 1998
- 100 % intégrée : de la production à la découpe
- 3 000 à 4 000 bœufs abattus chaque semaine
- Deux programmes certifiés par la USDA :
 - Premium Black Angus
 - Natural Black Angus (environ 50%)
- Aurait, selon notre source, une marge d'opération (avant impôts) de 4%
 - Peut-être le seul projet vraiment rentable ?
- Appartient à une filiale de Sun Capital Partners, Inc., une firme d'investissement privé

Meyer Natural Angus USA

<http://www.meyernaturalangus.com>

56

- Un des plus gros producteurs de bœuf naturel (Red Angus)
 - Début du programme en 1995
 - Bœufs provenant de leur ranch et de 250 éleveurs associés à la marque
 - Environ 2 500 bœufs abattus par semaine
 - Mais ce serait tout de même difficile de faire des profits intéressants*
- En 2010, Meyer et Cargill ont concrétisé une alliance
 - Meyer centralise l'achat des aliments pour les éleveurs et s'occupe de la commercialisation de la viande
 - Cargill transforme et distribue dans ses réseaux (Viandes Lauzon a commencé à en vendre)
- Meyer essaie actuellement de partir un troupeau au Canada

Organic Valley USA

<http://www.organicvalley.coop>

<https://www.organicprairie.com>

57

- Fondée en 1988
- Coopérative, propriété de producteurs (1 779 fermes)
- **Intégration horizontale dans le bio**
 - Produits laitiers (en grande partie), œufs, viandes (bœuf, poulet, dinde et porc), soya et légumes
 - Ventes totales en 2013 => 926 M\$ (5 M\$ de profit net)
 - Clients : Walmart, Amazon, Costco, Safeway,...
 - Organic Prairie, la marque de viandes bios, est vendue nationalement
- Abattoir => Lorentz Meats
 - Spécialisé dans la viande différenciée, certifié USDA Organic, certifié pour l'Europe
 - Dessert aussi les petits producteurs locaux qui font abattre, même un seul bœuf à la fois



Heritage Angus Beef

Colombie-Britannique

<http://www.heritageangus.ca/en/index.php>

58

- Auparavant, Prairie Heritage Beef
- Bœuf naturel / standards environnementaux
- Une vingtaine de ranch familiaux (BC et AB)
- Bœuf transformé et distribué par CPM (AB)
 - Bœuf et bison, certifié bio et Europe, halal,
 - Autres clients : Beretta, Diamond Willow, ...
- Produits exportés en Europe (environ 250 t. /année)*, au Moyen-Orient et en Asie
 - Seront-ils affectés par l'embargo russe sur les produits canadiens ?
- Vendu, entre autres chez Sobeys dans les régions métropolitaines de Toronto et de Montréal

Field Gate Organic Ontario

<http://fieldgateorganics.com>

59

- Fondée en 2012
- Une seule ferme produit le bœuf => *Bambrook Farm*
- Opère la seule usine **multi espèces bio** au Canada
 - Construite en 2006
 - Sous inspection fédérale
 - Principalement du bœuf ainsi que du porc et de l'agneau
 - Capacité bovins : 225 /semaine*
- 41 points de vente en 2011
 - Environ 62 actuellement en Ontario selon le site web (plus les IGA du Québec)



Beretta Family Farms

Ontario

<https://www.berettafamilyfarms.com>

60

- Fondée en 1994
- Trois gammes de bœuf : bio, naturel et grass-fed
- Aussi : porc, agneau, bison et poulet
- Clients :
 - Chaines => Whole Foods, Loblaws, Metro,...
 - Petits magasins axés santé et naturel
 - Restaurants
 - Vente directe aux consommateurs

Aspen Ridge

Une marque de transformateur

<http://aspenridgebeef.com>

61

- La marque de bœuf naturel de JBS
 - Fermes vache/veau familiales (génétique uniforme)
 - Certifié bien-être animal (*Certified Humane Raised and Handled*)
 - Aux Etats-Unis, JBS possède son propre parc d'engraissement (Colorado)
 - Au Canada, elle fait affaires avec un seul partenaire d'affaires pour l'engraissement
- Au détail, cette marque est essentiellement vendue à Sobeys et à Loblaw.
- Viandes Lauzon la commercialise dans le réseau HRI, sous sa marque Collection Lauzon

8. « CONVERSATIONS » AVEC L'INDUSTRIE

Sommaire des éléments abordés par les experts
et non évoqués dans la synthèse

Sur les tendance de consommation

63

- Le produit « local » est en demande mais le consommateur n'est pas prêt à le payer plus de 5% plus cher, à moins que le produit n'ait d'autres attributs spécifiques. Dans ce cas, la provenance est un plus dans l'offre globale
- Le bœuf vieilli est une tendance concrète mais c'est une très petite niche : on l'offre dans environ 25 IGA et Provigo Le Marché
- Le consommateur est prêt à payer de 5% à 25% plus cher maximum pour un bœuf différencié selon les attributs (bien-être animal, naturel, bio, nourri à l'herbe,...)
- On ne peut mettre côte à côte dans un comptoir des pièces de viandes de bœuf provenant de deux régions différentes
 - Leur apparence est trop différente
 - Le consommateur ne comprend pas, s'interroge...
 - À moins d'avoir une relation personnalisée avec le consommateur et ainsi pouvoir le renseigner ou l'éduquer sur ces aspects

Sur les aspects industriel et commercial

64

- L'emballage sous vide est rarement une solution intéressante pour la mise en marché au détail
 - Il n'offre pas une durée de vie beaucoup plus longue (12 jours)
 - Il en coûte beaucoup plus cher pour le transport
 - L'aspect de la viande est moins/peu attirant (à moins d'une proposition de valeur attrayante comme celle du bœuf bio Kirkland chez Costco)
- Importance de la stabilité de l'approvisionnement et de la conformité aux spécifications (constance organoleptique des produits*)
- L'industrie québécoise ne peut suffire à la demande lorsqu'un produit se retrouve dans la circulaire d'une des chaînes
- Pourrait-on faire un bœuf « Nagano » ? (intérêt HRI)
- Un des avantages canadien : le *Better Business Bureau* classe le Canada (et l'Irlande) en tête pour la sécurité alimentaire
- Accord de libre-échange avec l'UE : une certification (durable et/ou bien-être) pourrait permettre une exportation ciblée (la Norvège, par exemple)



Concernant les relations d'affaires

65

Facteurs de succès dans le développement d'un bœuf de créneau

- Chacune des parties de la chaîne de valeur doit :
 - Accepter qu'il faudra peut-être bâtir sa crédibilité
 - Être capable de collaborer sincèrement (avec franchise et authenticité) en visant le succès du projet
 - Contribuer à l'établissement d'un climat de confiance entre les partenaires d'affaires
 - Être **prêts** à s'engager avec conviction et **disposés** à être solidaires de ses partenaires d'affaires
 - dans la prise de risque
 - dans la répartition de la valeur ajoutée dans la chaîne de valeur
 - Être intègre dans le respect de ses engagements (de tout ordre)

L'importance de la constance

66

- Un exemple concret:
 - Un des problèmes rencontrés ces temps-ci par JBS dans leur gamme Aspen Ridge (bœuf naturel) est l'approvisionnement
 - Le prix du bœuf étant très élevé actuellement, plusieurs éleveurs sont moins ou peu motivés à faire les efforts pour produire selon les standards requis
 - Ils abattent donc actuellement 350 têtes par semaine plutôt que les 700 à 900 visés
- Il devient donc difficile de rentabiliser les investissements et les dépenses requises pour réaliser des projets de créneau et mettre en marché une marque/des produits avec succès

IGA, un partenaire potentiel

67

- IGA est prête à faire un effort spécial quand elle le peut car elle sait qu'il faut supporter les petits fournisseurs pour qu'ils puissent évoluer.
 - ▣ « Ce n'est pas facile de trouver des producteurs de créneaux. On veut les aider. »
- Très intéressée par un produit comme du bœuf haché certifié bien-être animal
 - ▣ Label Québec => un plus
 - ▣ Doit avoir un emballage attrayant
 - ▣ Probablement préférable sous une marque de IGA
- Selon IGA, la circulaire est un outil essentiel pour faire connaître les produits différenciés

9. CONCLUSIONS

Quels créneaux ?

69

D'un point de vue industriel et commercial :

- Le « **bœuf durable** » et le **bien-être animal** semblent des créneaux **porteurs** pour l'industrie
- Le bœuf est l'espèce qui est le plus sur la sellette quant à l'impact de son élevage sur l'environnement
- La sensibilité au traitement humain des animaux a beaucoup augmenté et des groupes d'activistes sont à l'action
- Les consommateurs sont de plus en plus réceptifs à ces idées, surtout la génération des millenials
- Le seul « Label Québec » n'a pas de potentiel de succès commercial : offre très insuffisante, faible prime,...
 - Il faut tout d'abord « créer un produit » distinctif, l'étiquette « local » sera un plus

Modèle d'affaires

70

- Le segment des produits différenciés se caractérise par des **attentes de constance dans l'approvisionnement et dans la qualité** car les clients peuvent difficilement recourir à des produits substitués (contrairement aux produits de commodité)
 - A défaut de rencontrer ce critère, **il est impossible de développer avec succès une marque ou un label**
- De prime abord*, les modèles qui semblent le mieux fonctionner sur le plan de la rentabilité et donc, de la pérennité des entreprises, sont ceux qui sont intégrés verticalement (*Creekstone Farms*) ou intégrés/diversifiés horizontalement (*Horizon Valley*)
 - Un facteur clé pour une coordination efficace de la chaîne d'approvisionnement => producteurs – transformateurs – clients finaux
 - Permet de développer la marque avec plus de conviction grâce à une sécurité d'approvisionnement
 - Dans le cas de l'intégration horizontale, permet de maximiser la productivité de la distribution (et donc, de diminuer le coût unitaire)
 - ...

Commercialisation du bœuf différencié

71

- La commercialisation de produits portant un label ou une marque impose aux entreprises de satisfaire les attentes de stabilité et de constance déjà évoquées
 - Une grande **concertation**, sinon une intégration plus ou moins formelle entre tous les « maillons » de la production et les transformateurs et, peut-être, un distributeur est requise
- Les distributeurs jouent un rôle essentiel dans la commercialisation efficace des produits de créneaux
 - Pour optimiser la valeur/rentabilité de la carcasse
 - De plus, ils peuvent être une bonne source d'information sur les modèles et les pratiques d'affaires performants de l'industrie et sur les marchés étant donné leur rôle d'intermédiaire

Un défi de création de valeur

72

- À la base, la rentabilité d'un projet de bœuf différencié est liée à la taille du marché accessible et à la capacité d'une organisation de le desservir de façon économiquement efficace
 - La valeur perçue par les consommateurs ciblés doit susciter l'achat du produit en quantité suffisante
 - Le coût global des produits offerts doit, ultimement, permettre une profitabilité jugée acceptable par les partenaires d'affaires
- La rareté des infrastructures industriels est une difficulté propre au Québec (vs l'Ouest et l'Ontario)
- **Vision partagée, collaboration et concertation** entre les acteurs de la chaîne de valeur sont les points de départ obligatoires pour initier un projet d'envergure

Choisir le bœuf différencié

73

Conditions d'accès

- Constance du produit et de sa qualité
- Stabilité de l'approvisionnement
- Partenaire transformateur

Conditions de succès

- Partenaires ayant une vision commune
- Engagement et intégrité
- Coordination serrée du flux d'approvisionnement (timing entre chaque étape de la chaîne de valeur et la distribution/détail)

10. ANNEXES

Liste des personnes interviewées

Personnes interviewées

De la fin janvier à la mi-mars 2015

75

Nom	Titre	Entreprise
Pierre Théroux	Chef mise en marché - Viandes	IGA
Claude Aubé	Dir. National - Approvis. viandes fraîches	Metro
Claude Gravel	Dir. National – approv. viandes et poissons	Costco
Michel Gagné	Directeur général	Viande Lauzon
Ronnie Cons	Resp. approvisionnement et ventes	C&C Packing
Francis Laroche	Resp. des ventes, mkg et exportation	Viandes Laroche/VSC
Marc Rehel	Dvt des affaires – Détail & HRI	JBS Canada
Bruno Trépanier	Dvt des affaires – Détail & HRI	Cargill Canada
Martin Lemoyne	Directeur, développement des marchés	Canada Beef



76

Étude réalisée durant l'hiver 2015

Marie-Claude Michaud

514-973-7616

mcm@lafibrealimentaire.ca

www.lafibrealimentaire.ca