

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

Le 10 mars 2017

TABLE DES MATIÈRES

1. L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE 2010-2014	1
2. LE PLAN CONJOINT	1
3. LA SÉANCE PUBLIQUE.....	1
4. LES OBSERVATIONS	2
4.1 Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec	2
4.1.1 Enjeux et défis.....	2
Forces du secteur.....	2
Faiblesse du secteur	2
Opportunités.....	3
4.2 Le Syndicat des producteurs de lapins.....	3
4.2.1 Portrait de la production	4
4.2.2 Analyse des interventions du SPLQ dans la mise en marché.....	4
4.2.3 Enjeux et pistes d'action.....	6
4.3 2645-4710 Québec inc. (Ferme avicole d'Oka).....	7
4.4 Autres intervenants.....	8
4.4.1 M. Gérald Tessier (consultant cunicole)	8
4.4.2 M. Yan Turmine (Belisle Solution Nutrition)	9
5. ANALYSE.....	9
6. RECOMMANDATIONS	10

ANNEXES

ANNEXE 1 LES PARTICIPANTS.....	1
ANNEXE 2 CIRCUIT DE COMMERCIALISATION 2014	2
ANNEXE 3 PRINCIPAUX RÉSULTATS EN LIEN AVEC LES CINQ OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PLAN STRATÉGIQUE 2010-2015 DES PRODUCTEURS DE LAPINS DU QUÉBEC.....	3

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

Loi	<i>Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche</i>
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
SPLQ	Syndicat des producteurs de lapins du Québec
Plan conjoint	Plan conjoint des Éleveurs de lapins du Québec
Régie	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

1. L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE 2010-2014

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office de mise en marché du produit visé par le plan conjoint qu'il administre.

En effet, cet article précise que :

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.

Le Syndicat des producteurs de lapins du Québec (SPLQ) est désigné pour appliquer le *Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec*² (le Plan conjoint).

Les objectifs visés par la Régie et communiqués dans la lettre d'invitation sont les suivants :

- prendre connaissance de la situation actuelle du secteur;
- prendre connaissance des résultats des interventions du SPLQ dans la mise en marché du produit visé, à l'aide notamment d'indicateurs;
- prendre connaissance des cibles stratégiques et des priorités retenues pour optimiser les interventions du SPLQ dans la mise en marché du produit visé;
- évaluer la pertinence des interventions du SPLQ dans la mise en marché du produit visé.

2. LE PLAN CONJOINT

Le produit visé par le Plan conjoint est le lapin. La mise en marché des produits visés est encadrée par six règlements. Les textes du Plan conjoint et des règlements sont accessibles sur le site Web de Légis Québec (<http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showdoc/cs/M-35.1>).

3. LA SÉANCE PUBLIQUE

Le présent rapport, fait état des présentations et des opinions exprimées lors de la séance publique, tenue le 11 décembre 2015, et résume les interventions réalisées par le SPLQ depuis l'évaluation précédente en date du 17 juin 2010. La dernière section du document présente l'analyse et les recommandations de la Régie.

Deux organismes ont présenté leurs observations, ainsi qu'un acheteur et deux intervenants :

- Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ);

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² RLRQ, c. M-35.1, r. 215.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

- Le Syndicat des producteurs de lapins du Québec;
- 2645-4710 Québec inc. (Ferme avicole d'Oka);
- M. Gérald Tessier;
- M. Yan Turmine.

La séance a fait l'objet d'un enregistrement et la liste des participants apparaît à l'annexe 1. L'ensemble de la documentation est disponible en s'adressant au Secrétariat de la Régie.

4. LES OBSERVATIONS

4.1 Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Le MAPAQ a préparé et présenté une monographie de l'industrie cunicole du Québec, réalisée par sa Direction du développement des secteurs agroalimentaires. Cette monographie constitue une analyse évolutive et comparative de l'industrie québécoise cunicole. Elle porte sur une période de cinq années, soit des années 2010 à 2014, et comprend les éléments suivants, soit une mise en contexte, suivie d'une analyse concurrentielle du marché, de la transformation et de la production. Le document traite aussi de la compétitivité de l'industrie, du développement durable, de la recherche et de l'accès au savoir, pour conclure avec les enjeux et les défis de l'industrie cunicole québécoise.

Ce document est disponible au Secrétariat de la Régie ainsi que sur le site Internet du MAPAQ à l'adresse électronique suivante :
(http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Monographie_cunicole_br.pdf).

La Régie ne reprend ici que les enjeux et les défis de l'industrie cunicole québécoise présentés dans cette monographie.

4.1.1 Enjeux et défis

Forces du secteur

Depuis la dernière évaluation quinquennale, le secteur cunicole québécois s'est structuré, grâce entre autres choses, à l'instance de concertation qui est un atout pour le développement de la production et de sa mise en marché. On constate que le SPLQ a adapté les règlements du plan conjoint aux demandes des acteurs de la filière par l'introduction des parts de production différenciées. A ce sujet, la production de lapins différenciés, par exemple oméga-3 ou nature, est une démonstration que la filière est proactive et qu'elle répond aux besoins des consommateurs, tout comme les améliorations envers l'uniformisation des carcasses, la diversification de l'offre de découpes et de produits transformés. La consolidation du secteur et sa spécialisation ont contribué à améliorer sa performance. La présence d'un conseiller cunicole et la mise en place d'un programme de mentorat dans la production pourraient aussi faciliter l'arrivée de nouveaux acteurs performants.

Faiblesse du secteur

Certains constats mettent en lumière quelques faiblesses du secteur cunicole. Il s'agit principalement de la perte de parts de marché d'abattage au profit de l'Ontario et de l'augmentation des importations internationales.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

D'une part, l'instabilité créée par l'ouverture et la fermeture à répétition d'une ligne d'abattage fédérale pour le lapin mine le développement de la filière par l'augmentation des coûts de transport et un environnement d'affaires moins propices au développement de collaboration entre les différents acteurs de la filière.

D'autre part, le secteur cunicole québécois est concurrencé par la viande du lapin provenant de la France. Depuis 2010, le prix du lapin importé est environ deux fois moins élevé que le prix des lapins produits au Québec pour les grossistes. Cependant, comme mentionnée dans la section sur la compétitivité, la filière française fait face à une conjoncture qui tire le prix à la baisse et qui peut favoriser une plus grande offre disponible pour l'exportation. A moyen terme, les prix en Europe pourraient par contre remonter. Toutefois, il reste que la Chine, qui exporte aussi du lapin, pourrait devenir un redoutable concurrent avec un prix encore plus faible que celui de la France. Il serait judicieux que le secteur cunicole québécois poursuive ses efforts pour diminuer ses coûts de production et assurer une régularité dans l'offre de lapin.

Opportunités

Les principales opportunités pour la filière cunicole québécoise mises en lumière dans ce document sont le potentiel de croissance de la consommation de viande de lapin et le défi de mieux adapter l'offre à la demande.

La viande de lapin s'insère dans les tendances de consommation actuelles. La filière doit poursuivre ses démarches pour augmenter l'intérêt des consommateurs envers la viande de lapin et ses différentes découpes. Le secteur a d'ailleurs déjà investi beaucoup d'efforts dans la valorisation de cette viande. Des campagnes de promotion accrues ou ciblées auprès des consommateurs pourraient permettre de compléter la valorisation de la viande de lapin et conquérir les consommateurs.

Soulignons que la dette accumulée de l'agence de vente a possiblement constitué un frein aux initiatives et au dynamisme de l'agence de vente. Celle-ci a toutefois démontré qu'elle pouvait s'adapter et évoluer en développant de nouveaux modèles de mise en marché.

Étant donné que l'offre québécoise peine à suffire à la demande et qu'il y a une tendance marquée vers la formation de partenariats d'affaires (environ 50 % des lapins mis en marché), il y a lieu de réfléchir à de nouveaux moyens pour adapter la structure de mise en marché en place et favoriser le développement de l'industrie. Ces moyens doivent rendre le climat de l'industrie cunicole propice aux investissements dans la structure de production et de transformation et notamment permettre la relance d'un projet d'abattoir.

Le Québec doit se distinguer, particulièrement à des périodes précises de l'année, par une offre régulière de lapins de qualité. Il faut aussi continuer à déployer divers moyens pour améliorer le partenariat et la communication entre les différents acteurs du secteur.

4.2 Le Syndicat des producteurs de lapins

Le SPLQ dépose et présente un document intitulé *Mémoire du Syndicat des producteurs de lapins du Québec*. La dernière évaluation ayant eu lieu en 2010, le rapport vise donc la période 2010 à 2014 qui est sous étude.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

Le conseil d'administration (CA) est formé de cinq producteurs membres en règle du SPLQ, élus en assemblée générale. Les mandats des administrateurs sont d'une durée de trois ans. Au 11 décembre 2015, le CA était composé de MM. Julien Pagé président, Maxime Tessier, vice-président, et de MM. David Berthelette, Jean Pierre Kack et Benoît Dubuc, administrateurs.

La situation financière du SPLQ en 2009-2010 affichait un solde négatif de 235 152 \$. Le solde de l'année 2012-2013 était aussi négatif à 294 130 \$. À la fin de l'exercice 2013-2014, il demeurait négatif à 272 637 \$.

La présentation du Syndicat s'articule notamment sur trois thèmes, à savoir le portrait de la production, une analyse des interventions de l'office dans la mise en marché et les enjeux et pistes d'action.

4.2.1 Portrait de la production

Des informations et constats faits par le SPLQ, il ressort que durant la période 2009-2014 :

- La production de lapins a diminué significativement. En effet, entre 2011 et 2014, le nombre de lapins produits est passé de 283 177 à 215 801 et celui de lapins livrés de 224 763 à 208 916;
- Le nombre de producteurs détenant des parts de production attribuées (PPA) et intérimaires (PPI) a également baissé pour passer de 36 producteurs en 2010 à 25 producteurs en 2014;
- Par contre, entre 2011 et 2014, les parts de production ont été augmentées de 8 324 à 8 906 lapins et la demande des acheteurs est passée de 221 344 à 227 115 lapins;
- En matière d'abattage, les acheteurs de lapins du Québec ont fait abattre dans trois établissements dont deux au Québec, et ce, dans des proportions variables d'une année à l'autre;
- L'abattoir Canards du Lac-Brome a cessé ses activités d'abattage de lapins en octobre 2014, contraignant certains acheteurs à faire abattre davantage d'animaux en Ontario (environ 60 % de la production);
- Le nombre d'acheteurs pour les lapins du Québec est assez restreint. La majorité des achats sont partagés entre quatre ou cinq acheteurs (plus de 95 %);
- Certains de ces acheteurs offrent des produits plus finis, par exemple le lapin découpé, le lapin cuit ou apprêté alors que d'autres ne font que la vente en gros auprès des chaînes alimentaires ou de distributeurs.

4.2.2 Analyse des interventions du SPLQ dans la mise en marché

Le SPLQ présente ses principales interventions dans la mise en marché :

- Règlements et modifications

Le SPLQ rappelle que le 28 janvier 2011, dans sa décision 9575, la Régie a publié le texte final du *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins*³ (Règlement). Ce

³ RLRQ, chapitre M-35.1, r. 214.1.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

nouveau règlement a remplacé le *Règlement sur la mise en marché des lapins*⁴ et le *Règlement sur la disposition des surplus des producteurs de lapins*⁵. Les modifications apportées incluent notamment :

- un nouveau mode de gestion des PPA;
- une nouvelle façon d'émettre des PPA et des parts de PPI;
- l'introduction de la possibilité de produire des lapins différenciés;
- l'introduction de la possibilité de vente ou location de PPA pour production sur d'autres sites que ceux d'origine;
- les règles de gestion et de paiement des surplus, lorsque requis;
- un mécanisme de règlements des conflits et griefs à l'interne avant de procéder devant la Régie.

Le nouveau règlement a incité des acheteurs à soumettre des cahiers de charges pour la production de lapins différenciés. Au 31 juillet 2014, deux acheteurs et trois éleveurs offraient des lapins différenciés.

- Agence de vente

L'agence de vente a été mise en place en 2003, et a eu pour mission de coordonner, chaque semaine, les livraisons de lapins en fonction de la demande des acheteurs et de l'offre des producteurs, de gérer les surplus ou les pénuries et de percevoir les paiements des acheteurs et les redistribuer aux producteurs.

Elle a organisé la livraison de plus de 3,6 millions de lapins dont 1,2 million de lapins entre 2009 et 2014. Au cours de cette période, on constate que les livraisons annuelles de lapins par l'agence de vente, ont diminué progressivement pour passer de 278 697 lapins à 208 916 lapins. Selon le Syndicat, depuis juillet 2014, les livraisons ont considérablement augmenté.

- Financement

Les contributions des producteurs de lapins prévues dans le Règlement sont la principale source de financement du SPLQ. Malgré des années financières difficiles, les contributions ont été maintenues à un niveau stable depuis 2011, date où les contributions totales ont été portées de 0,482 \$ par lapin à 0,492 \$ par lapin. Le Syndicat note qu'il a connu son premier bilan financier positif depuis de nombreuses années en 2013-2014.

- Parts de production attribuées et parts de production intérimaires

Au cours de l'année 2008, les producteurs ont vu leurs PPA réduit de 20 % en raison de la baisse du marché et ce n'est qu'en janvier 2011, à la suite de la décision rendue par la Régie, que les PPA ont été réajustées. Ainsi, à l'automne 2011, 6 303 PPA ont été attribuées à l'ensemble des producteurs.

⁴ RLRQ, chapitre M-35.1, r. 214.

⁵ RLRQ, chapitre M-35.1, r. 212.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

- Surplus

Pour la période 2009-2014, l'agence de vente n'a eu à gérer des surplus d'offres qu'à quelques occasions ponctuelles et n'a pas eu besoin de congeler de grandes quantités de lapins comme cela a été le cas auparavant. Par contre, parfois la demande a excédé l'offre, créant des pénuries pour les acheteurs.

Selon le SPLQ, cette situation est due à une combinaison de facteurs, soit la baisse de production chez certains producteurs, une correction de la demande, une mauvaise planification ou des contraintes spéciales lors des livraisons, des baisses d'offre en raison de maladies ou encore des promotions mal concertées des acheteurs.

Sur ce dernier point, le SPLQ déplore que, trop souvent, des activités de vente de masse soient réalisées par les acheteurs, sans qu'il n'en soit informé. Il survient alors des problématiques voire des conflits lors des jumelages.

- Prix

Le prix de base pour les lapins réguliers négocié avec les acheteurs a légèrement augmenté depuis 2009, passant de 1,79 à 1,87 \$/lb vivant en 2014. Des ententes de prix sont en vigueur jusqu'au 31 août 2016.

Pour permettre l'écoulement complet des lapins et éviter de congeler ceux offerts en surplus des demandes hebdomadaires, le SPLQ convient d'ententes ponctuelles avec les acheteurs intéressés à acheter plus de lapins que leur demande initiale, mais à meilleur prix.

- Autres activités

Le SPLQ cite plusieurs autres activités qu'il a entreprises en matière de promotion et marketing, de recherche et développement, de conseil et d'information aux producteurs, ainsi qu'en matière de représentation et de relation avec divers organismes.

4.2.3 Enjeux et pistes d'action

En 2010, à la suite de la dernière évaluation périodique de la Régie, le SPLQ s'est doté d'un plan stratégique pour une période de cinq ans (2010-2015). Les principales réalisations de ce plan sont présentées en annexe 3.

Le SPLQ indique que les priorités d'action à long terme ne sont pas complètement définies. Il présente néanmoins les priorités d'actions annuelles afin d'illustrer les orientations générales de l'organisation qui sont :

1. Le développement de la production;
2. Le développement des marchés;
3. Le fonctionnement plus efficace de l'agence de vente;
4. La mobilisation des producteurs.

Parmi les réalisations majeures et pertinentes, le SPLQ souligne :

- La publication du *Guide de bonnes pratiques en production cynicole*;

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

- Une étude sur le développement de nouveaux marchés au Canada et aux États-Unis et l'octroi d'un contrat à la firme Marcon pour l'évaluation du marché du lapin Hallal;
- Une conférence sur la santé des lapins et sur la biosécurité des clapiers;
- Une conférence sur le matériel, les techniques d'insémination et l'analyse du sperme pour la production cunicole;
- Une visite industrielle à l'intention de La Financière agricole du Québec sur la production cunicole ;
- La présentation au MAPAQ d'un projet pour la réactualisation d'un logiciel adapté à la production cunicole;
- La signature d'une convention de mise en marché avec un acheteur.

En conclusion, le SPLQ indique que son objectif est de démontrer qu'il est toujours en mesure d'administrer le Plan conjoint pour la mise en marché des lapins. Il précise que sa présentation rend compte des modifications apportées à la gestion du Plan conjoint en fonction des recommandations de la dernière évaluation périodique.

Le SPLQ souligne qu'il est difficile de coordonner parfaitement la mise en marché, compte tenu du fait que dans le contexte actuel, il est difficile d'identifier de nouveaux acheteurs et des abattoirs. La demande et l'offre sont très variables et le nombre de producteurs est faible.

Le SPLQ précise qu'il travaille continuellement à améliorer la concertation entre les producteurs, les acheteurs, les transporteurs et les abattoirs.

Il considère atteindre les objectifs de la mise en marché collective. Bien qu'il n'ait pas atteint la phase de maturité, le SPLQ a réalisé de nombreuses actions concrètes au cours des dernières années et peut rendre compte des améliorations notables dans la mise en marché des lapins.

4.3 2645-4710 Québec inc. (Ferme avicole d'Oka)

Ferme avicole d'Oka dépose un mémoire et présente son analyse du contexte actuel de l'industrie cunicole ainsi que son appréciation quant à la pertinence et les résultats des interventions du SPLQ.

Elle rappelle que le lapin est réputé pour la qualité de sa viande aussi bien en termes de saveur que de valeur nutritive. Elle estime que la consommation de viande de lapin présente un beau potentiel de croissance.

Selon Ferme avicole d'Oka, malgré les qualités de la viande de lapin, le prix représente le principal facteur limitatif pour les consommateurs, car cette viande est en concurrence directe avec les autres sources de protéines animales. Elle trouve intéressant de développer des produits à valeur ajoutée. Cependant, le prix élevé de la matière première constitue un facteur limitatif au développement de la consommation. Ferme avicole d'Oka indique que la monographie présentée par le MAPAQ, outre les informations présentées sur l'uniformisation des carcasses, les PPAD et les PPAI, les lapins différenciés et les découpes, devrait mentionner ou citer le prix de vente au détail aux consommateurs, prix incluant une marge élevée pour le détaillant.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

En ce qui concerne la pertinence et les résultats des interventions du SPLQ, Ferme avicole d'Oka dénonce la mauvaise utilisation par ce syndicat des outils dont il dispose, notamment les conventions de mise en marché et le Règlement.

Ferme avicole d'Oka estime qu'il y a manque de transparence dans l'application des règles de commercialisation, ce qui empêche les acheteurs de satisfaire leur clientèle. Elle énumère, à ce titre, les problématiques suivantes :

- L'acheteur ne connaît pas à l'avance les volumes de lapins qu'il pourra recevoir;
- Les volumes offerts ne correspondent pas au prorata des acheteurs;
- Le volume de production sur quatre semaines ou plus n'est pas connu à l'avance;
- La mise en place d'une multitude de catégories de parts de production qui favorisent les producteurs au détriment des acheteurs.

Ferme avicole d'Oka estime que le SPLQ n'assure pas l'équité entre les acheteurs en attribuant les volumes de façon arbitraire et ne fournit pas une information utile à la mise en marché.

Elle s'interroge, également, sur l'utilité de certains objectifs de la planification stratégique mise en place, notamment les recherches sur la durée de vie de la viande sur les tablettes d'épicerie et la durée idéale du jeûne avant l'abattage.

Par contre pour d'autres objectifs, tels que les travaux sur la médication, le coût de production, la santé et le bien-être animal, Ferme avicole d'Oka se dit en accord avec le SPLQ. Elle considère que ce sont des objectifs tangibles et vérifiables et qu'il en résulte un gain de productivité et d'efficacité transférable aussi bien aux producteurs qu'aux consommateurs.

En conclusion, Ferme avicole d'Oka demande que les producteurs travaillent davantage à diminuer les coûts et à augmenter les volumes de production. Ils doivent également se concentrer sur la croissance de la consommation du lapin et moduler la production en fonction de la demande.

4.4 Autres intervenants

4.4.1 M. Gérald Tessier (consultant cunicole)

M. Tessier indique que la mise en place d'un guide national de bonnes pratiques permettra à tous les producteurs du Canada de travailler sur les mêmes bases et à respecter les mêmes exigences en matière notamment de la traçabilité et du bien-être animal. Ce guide aura un impact positif sur la compétitivité des producteurs du Québec qui ont déjà intégré ces normes.

M. Tessier estime également que la mise en place d'un système de contrats individuels producteurs/acheteurs permettrait d'arrimer l'offre et la demande et de sécuriser la mise en marché sous la supervision de l'agence de vente.

Quant aux variations de la production, il est d'avis qu'il est difficile techniquement de contrôler celle-ci, car on ne peut pas réduire drastiquement la production, puis la remonter au même niveau dans un très court laps de temps.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

4.4.2 M. Yan Turmine (Belisle Solution Nutrition)

Dans son intervention, M. Turmine souligne la nécessité de mettre à la disposition des producteurs des techniciens et des agronomes spécialisés dans la production cunicole afin d'assurer un encadrement technique adéquat aux producteurs.

5. ANALYSE

La Régie apprécie la qualité des documents déposés et des présentations faites par tous les intervenants. Elle souligne particulièrement la contribution du MAPAQ et son document *Monographie de l'industrie cunicole au Québec* qui trace le portrait du secteur cunicole à l'échelle québécoise et canadienne en faisant ressortir les opportunités, les menaces et les défis qui se présentent à cette industrie.

La Régie constate que le SPLQ a poursuivi ses efforts afin de consolider le climat de confiance, aussi bien avec les producteurs qu'avec les partenaires de la filière, et d'assurer une stabilité dans l'administration du Plan conjoint.

De même, elle note avec satisfaction les efforts du SPLQ pour améliorer sa situation financière, et ce, en obtenant un premier bilan financier positif en 2013-2014.

Bien que le Plan conjoint n'ait pas encore atteint sa maturité, la Régie rejoint le MAPAQ dans sa conclusion et estime que les producteurs de lapins ont mis beaucoup d'efforts pour se développer et mieux se structurer.

L'adaptation des règlements, notamment pour permettre et encadrer la production de lapins différenciés produits selon des critères précis et des standards élevés, a permis de développer des produits à valeur ajoutée, d'aller chercher un meilleur prix pour les lapins produits et d'améliorer le revenu des producteurs. Il est important par contre que la Fédération s'assure du suivi des exigences qu'exige un tel produit via un audit externe reconnu, afin d'assurer au consommateur que le produit qu'il achète, corresponde au cahier de charge établi.

Par ailleurs, la Régie accueille favorablement l'engagement des producteurs de lapins dans une démarche de développement durable et de bien-être animal, et ce, en se dotant d'un *Guide de bonnes pratiques en production cunicole* et en assumant le leadership pour la production d'un guide national. Elle souscrit à l'objectif de la Fédération, de créer une identification Lapin du Québec.

La Régie retient également que certains acheteurs s'attendent à plus de transparence et de collaboration de la part du SPLQ. La Régie convient que ces éléments sont essentiels dans une mise en marché efficace et ordonnée.

Bien que l'analyse du marché indique une croissance de la consommation de lapin au Canada et plus particulièrement au Québec, force est de constater que les parts de marché du Québec, aussi bien en termes de production que d'abattage sont en décroissance au profit de l'Ontario. En effet, environ 36 % de la production du Québec (108 tonnes) est acheminée en Ontario pour y être abattue et 71 % de ce volume revient au Québec pour y être commercialisée tel qu'il y apparaît à l'annexe 2. De plus, avec la fermeture du dernier abattoir québécois sous inspection fédérale, la décroissance des parts de marché du Québec risque de s'accroître.

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

Cette situation engendre un transfert de la valeur ajoutée, accroît le prix du lapin vu les coûts supplémentaires de transport et d'abattage et rend l'industrie cunicole plus vulnérable aux importations de lapins d'Europe dont le coût de production semble être inférieur à celui du Québec. En 2014, les importations internationales représentaient environ 27 % de la consommation des lapins au Québec.

De ce qui précède, la Régie note que le potentiel de croissance de cette industrie au Québec demeure important, et ce, à la condition que les intervenants posent les actions nécessaires pour capter cette croissance.

Une maîtrise des coûts de production déficiente, l'absence d'un abattoir sous inspection fédérale, d'un plan stratégique impliquant tous les intervenants de la filière et un arrimage inadéquat entre l'offre et la demande, limitent la possibilité de croissance de l'industrie cunicole québécoise.

La réalisation de la planification stratégique 2010-2015 a fait l'objet d'un suivi régulier par le SPLQ. Celui-ci prévoit se doter d'un nouveau plan stratégique quinquennal. La mise à jour de cette planification pour couvrir la période 2015-2020 devra tenir compte des nouveaux enjeux qui confrontent l'industrie.

La Régie constate que l'important écart entre les volumes traités par l'agence de vente et les volumes de lapins vendus et déclarés par les producteurs au MAPAQ demeure et qu'aucune mesure appropriée n'a été prise par le SPLQ pour corriger cette lacune. La Régie note également que la même problématique se pose quant à l'écart observé quant au nombre de producteurs de lapins.

La Régie est d'avis que les intervenants de la filière auraient avantage à intensifier la concertation et la collaboration entre eux, afin de définir une vision commune du développement de l'industrie cunicole. À cet égard, la Régie encourage le SPLQ à entreprendre des démarches auprès des producteurs et des intervenants externes afin d'identifier les priorités d'action des prochaines années.

6. RECOMMANDATIONS

La mise en marché collective permet d'équilibrer les rapports de force dans un contexte de concentration de la transformation de plus en plus grand. La Régie est d'avis que le Plan conjoint doit continuer à évoluer pour permettre l'adaptation des producteurs et de l'industrie aux nouvelles réalités de la société et des marchés.

La mise à jour d'un plan stratégique est essentielle dans le cadre d'un environnement d'affaires et de politiques en mouvance. Il faut également que le SPLQ se dote d'outils permettant de suivre la progression de ses actions dans le temps.

L'évolution du modèle de production de la ferme cunicole au Québec est un choix démocratique exprimé par les producteurs. Toutefois, certaines interrogations quant à la capacité concurrentielle des fermes québécoises ont été posées.

En considération de ce qui précède, la Régie recommande au SPLQ :

- de poursuivre ses travaux en concertation avec ses partenaires d'affaires de l'industrie afin :

Le 10 mars 2017

Rapport d'évaluation périodique

- de doter le plan stratégique 2015-2020 d'objectifs précis, de moyens concrets et d'indicateurs quantifiables et mesurables;
 - d'identifier de nouveaux mécanismes qui permettront un meilleur arrimage entre l'offre et la demande;
 - d'apporter les réponses adéquates aux facteurs de risques précités, notamment les coûts de production, les frais de transaction et l'absence d'un abattoir sous inspection fédérale;
- d'analyser la compétitivité de l'industrie cunicole québécoise sur les marchés et de définir les stratégies qui s'imposent pour préserver et améliorer sa position concurrentielle afin de récupérer sa part de marché ;
- de prendre les dispositions nécessaires pour s'assurer que le *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins* et les conventions de mise en marché soient respectés ;
- de poursuivre le suivi rigoureux des opérations financières de l'agence de vente afin de renforcer sa situation financière.

(s) Gaétan Busque

(s) André Rivet

(s) Daniel Diorio

Le 27 janvier 2017

Rapport d'évaluation périodique

ANNEXE 1 LES PARTICIPANTS

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

- Monsieur Gaétan Busque, président de la séance
- Monsieur André Rivet, régisseur
- Monsieur Daniel Diorio, régisseur
- Monsieur Jaafar Bouanane, conseiller économique

Les personnes et organismes ayant répondu à l'invitation de la Régie sont :

Le Syndicat des producteurs de lapins du Québec (SPLQ)

- Monsieur Julien Pagé, président
- Monsieur Maxime Tessier, vice-président
- Monsieur Jean-Pierre Kack, membre de l'exécutif
- Monsieur Benoit Dubuc, membre de l'exécutif
- Monsieur Armand Plourde, directeur général

2645-4710 Québec inc.

- Monsieur Claude Dicaire, président
- M^e Claude Régnier, avocat

Lapin de Stanstead

- Madame Stéphanie Chicoine, actionnaire
- Bélisle Solution Nutrition
- Monsieur Yan Turmine, président
- Monsieur Bernard Marsolais, représentant

Consultant

- Monsieur Gérald Tessier, conseiller cynicole

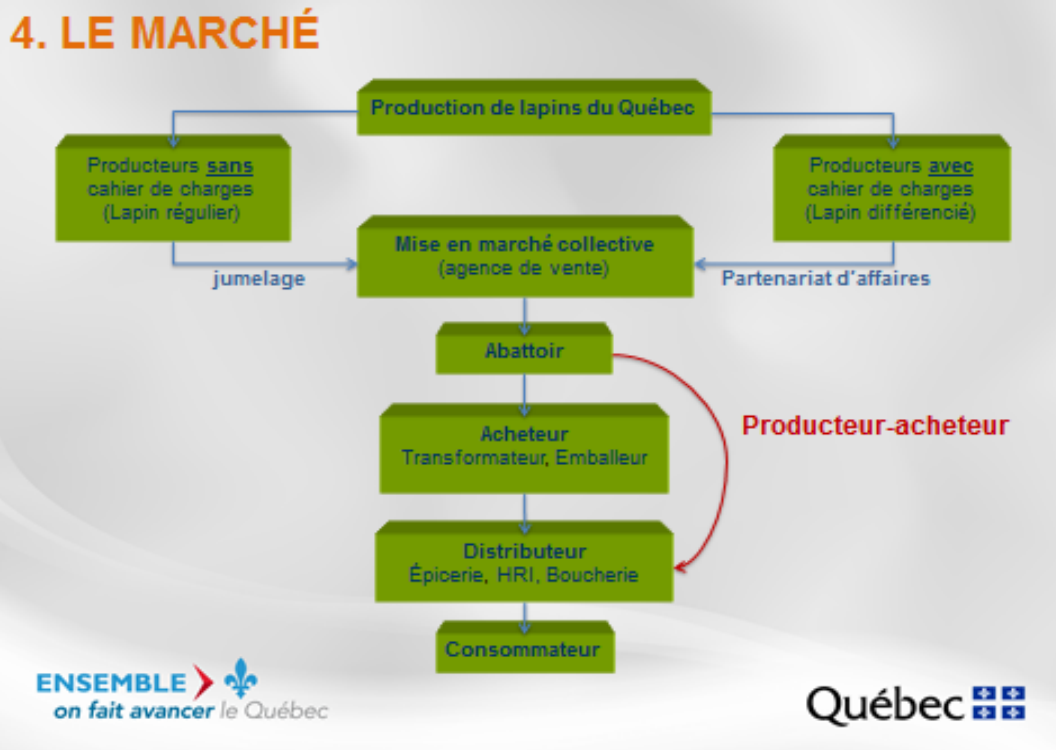
Agriculture et Agroalimentaire Canada

- Madame Marie-Claude Massicotte, agente de développement

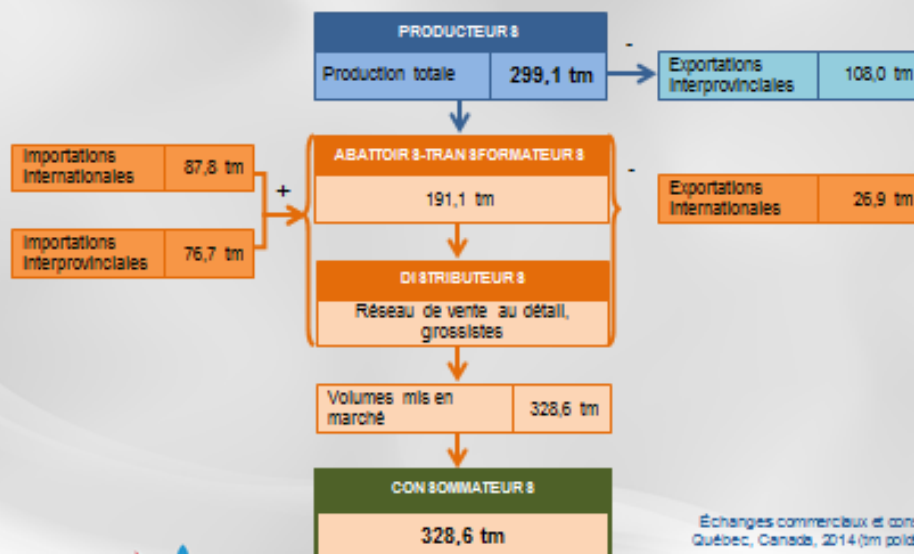
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)

- Monsieur Yvon Forest, directeur de développement des secteurs agroalimentaires
- Madame Renée Lalancette, agronome, coordonnatrice du secteur cynicole, Direction du développement des secteurs agroalimentaires
- Madame Sarah Breton, analyste des politiques - mise en marché collective, Direction des politiques, des analyses et de la planification stratégique
- Madame Sarah-Claude Vanlandeghem, agente de développement, Direction des études et des perspectives économiques

ANNEXE 2 CIRCUIT DE COMMERCIALISATION 2014



4. LE MARCHÉ – Circuit de commercialisation 2014



ANNEXE 3 PRINCIPAUX RÉSULTATS EN LIEN AVEC LES CINQ OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PLAN STRATÉGIQUE 2010-2015 DES PRODUCTEURS DE LAPINS DU QUÉBEC

1. Augmenter les efforts de marketing et de mise en marché du lapin d'élevage québécois :
 - Plus d'une vingtaine de parutions chaque année dans des revues spécialisées, formation dans les écoles de cuisine, forte augmentation de lapins servis dans les activités grand public, présence de plus de produits finis dans les étals d'épiceries.
 - Plus de produits transformés en épicerie, planification annuelle de la demande de l'acheteur, suivi de la production et des PPA.
 - Appui aux acheteurs de lapins pour le développement de marchés hors Québec, participation au SIAL.
 - Le Syndicat a réécrit la réglementation sur les parts de production et la mise en marché des lapins incluant la disposition des lapins de surplus, il a reporté le cahier de charges sur le transport en laissant temporairement cette activité sous la gouverne des acheteurs.
2. Augmenter la rentabilité des fermes d'élevage au Québec :
 - Services-conseils fournis provincialement par le Réseau Agri conseils, collaboration avec le CRAAQ sur la mise à jour des références économiques.
 - Services-conseils fournis provincialement par le Réseau Agri conseils, collaboration avec les centres de formation régionaux pour la formation des producteurs, développement d'une formation web en voie de réalisation, production du bulletin *Le Messenger cunicole* à quatre occasions chaque année.
3. Favoriser la recherche et le développement dans le secteur cunicole :
 - Prise de contact avec des intervenants des autres régions productrices, collaboration étroite avec les chercheurs de l'Université Laval et de Montréal (faculté de médecine vétérinaire), rapprochement avec les meuneries via la Structure de concertation.
 - Report de l'organisation de mission en raison de problématique liée au coût et au financement, vigie réalisée et transfert des informations via le bulletin *Le Messenger cunicole* et le site Internet.
4. Favoriser une compétitivité accrue du secteur cunicole :
 - Participation à l'assemblée générale annuelle d'Ontario Rabbit, envoi du bulletin *Le Messenger cunicole*, échanges multiples, collaboration étroite dans le dossier des médicaments.
 - Nombreuses discussions et recherche de poste d'abattage au Québec, mais le volume à abattre n'est pas suffisamment élevé, le coût du transport est partagé entre l'acheteur et le producteur.

Le 27 janvier 2017

Rapport d'évaluation périodique

- Utilisation par certains acheteurs transformateurs du logo Lapin du Québec, traçabilité reportée.
 - Développement d'un cahier de charges par certains acheteurs ayant permis l'amélioration de la production et des produits, guide de bonnes pratiques produit par le Syndicat et disponible à tous les intéressés sur le site Internet.
5. Favoriser une meilleure concertation du secteur cunicole :
- Lors d'émission de parts de production, une proportion est réservée à cette catégorie de demandeurs, appui du conseiller cunicole.
 - Surveillance exercée par l'UPA, échanges courants d'information sur l'état des marchés, des problématiques vécues, des situations particulières par le biais de mémos, production régulière du bulletin *Le Messenger cunicole*.
 - Structure de concertation cunicole en place depuis 2010 qui se réunit entre trois et quatre fois par an (inclut tous les organismes concernés par le secteur : acheteurs, producteurs, chercheurs, transformateurs, fournisseurs d'intrants, de génétique, etc.).