

BOUQUINS

DU QUÉBEC

Supplément de La Terre de chez nous

16 février 1989

d o s s i e r



La mise en marché du bœuf doit viser la génération des 35 ans et plus

Parce qu'ils disposent d'un revenu de plus en plus élevé, que leur style de vie est plus actif et qu'ils formeront sous peu la génération la plus nombreuse, les 35 ans et plus constituent un marché prioritaire pour les produits du bœuf. Les méthodes de mise en marché devront donc de plus en plus être conçues en fonction de cette clientèle.

En effet, les variables socio-démographiques, le mode de vie, les habitudes d'achat et de préparation des consommateurs sont tous des facteurs qui ont une influence marquée sur la consommation de bœuf. Lorsque l'un ou l'autre de ces facteurs est modifié, il en résulte souvent une nouvelle attitude de la part des consommateurs. Pour déterminer l'orientation que devraient adopter les producteurs dans la mise en marché de leurs produits, il est donc essentiel d'avoir une connaissance approfondie des tendances générales du marché et de l'évolution des réactions de la population à l'égard du bœuf. Les études de marché qu'effectue le CIB lui permettent d'être à l'écoute du consommateur et ainsi de connaître ses besoins actuels et futurs, ses habitudes d'achat et d'utilisation. Ces données se révèlent très utiles aux producteurs dans la planification de leurs activités de recherche, de mise au point de nouveaux produits, de commercialisation et de communication.

Nous examinons ici quelques-unes des grandes tendances socio-démographiques susceptibles d'influer sur la commercialisation du bœuf. Nos prochains articles traiteront d'autres aspects du comportement du consommateur, aspects dont l'importance ira en grandissant pour l'industrie du bœuf. Mais voici d'abord les principales tendances socio-démographiques qui retiennent notre attention et une analyse de leur effet sur l'industrie.

La croissance de la population : Depuis 10 ans, le taux de croissance de la population tant canadienne que québécoise s'est ralenti, et les statistiques nous indiquent que cette tendance se poursuivra.

Le vieillissement de la population : Vers 1996, il est prévu qu'un tiers de la population sera âgée de plus de 50 ans et que la génération des 35 ans et plus aura fait un bond de 32 p. 100.

Les femmes au travail : Entre 1973 et 1985, le nombre de femmes au travail s'est accru de plus de 60 p. 100. Aujourd'hui, 45 p. 100 des femmes travaillent à l'extérieur et il est prévu que ce taux atteindra 57 p. 100 en 1995.

Les célibataires et les familles monoparentales : Ces deux segments de la population sont en progression et représentent aujourd'hui 32 p. 100 des foyers canadiens. La taille des familles se trouve également réduite en raison d'une diminution du nombre d'enfants.

Comment ces changements démographiques vont-ils influencer sur l'industrie du bœuf ?

Pour plusieurs produits, le marché ne se développera plus au même rythme que dans les années 60 et 70. En conséquence, avec une population réduite et davantage de produits, le secteur de l'alimentation deviendra plus compétitif.

La population des 50 ans et plus devrait disposer de plus grandes ressources. Cependant, à

la différence de la génération précédente du même groupe d'âge, elle sera en meilleure santé et mieux avertie de l'importance d'une bonne alimentation. Les produits alimentaires devront donc satisfaire à ces nouvelles exigences afin de rester concurrentiels. Le bœuf, dont les propriétés nutritives et la faible teneur en gras sont reconnus, devrait exercer un fort attrait auprès de cet important segment de la population canadienne.

La situation sociale dominante des 35 ans et plus, les revenus accrus dont ils disposent et leur style de vie plus actif sont des facteurs d'une importance considérable pour l'élaboration de nos méthodes de mise en marché. Pour ce segment de la population, les voyages et les loisirs prennent plus d'importance, et l'on accorde beaucoup moins de temps à la préparation des repas. Pour satisfaire à leurs exigences, il sera donc essentiel d'offrir des produits de bœuf de préparation simple et rapide.

L'accroissement du nombre de femmes au travail se traduit par une diminution du temps consacré à la cuisine et un besoin accru de commodité. C'est ce qui explique notamment la popularité croissante des fours à micro-ondes. Cette tendance représente une occasion à saisir pour le marché du bœuf. Le CIB travaille activement à mettre au point des produits inédits conçus pour le micro-ondes.

Les célibataires et les familles monoparentales apprécient le bœuf emballé en portions réduites et les recettes adaptées pour une ou deux personnes. Aujourd'hui, ces exigences sont de mieux en mieux satisfaites au comptoir des viandes où l'on offre régulièrement de petits rôtis et des portions individuelles.

L'ensemble de ces facteurs démographiques aura des répercussions sur la mise en marché du bœuf et représente un défi considérable pour les producteurs.

Francine Ranger-Smith,
responsable du bureau de
Montréal du CIB

Supplément de **La Terre de chez nous** (TCN),
édition du 16 février 1989, publié en
collaboration avec la **Fédération des
producteurs de bovins du Québec** (FPBQ).

Éditeur

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
(514) 679-0530

Comité directeur

Gaétan Bélanger (FPBQ)
Hugues Belzile (TCN)
Gilles Laurent (FPBQ)
Jean Savard (TCN)

Directeur

Hugues Belzile

Rédacteur en chef

André Charbonneau

**Rédacteur en chef adjoint
et responsable de la publication**
Jean Savard

Collaborateurs

Gil Barrows, Michel Bélaïr,
Gaétan Bélanger, Sylvain Boucher,
Bernard Doré, Françoise Gimet,
Francine Ranger-Smith
Jean-Pierre Robert

Révision et correction

Claude Brabant, éditeur-conseil enr.

Conception graphique

Jean Gladu et Cintia Ferraro

Montage informatique

Pierrette Bédard

Impression

Litho Prestige inc.

Photo couverture

Laurent Gladu

Directeur de la publicité

Réjean Pouliot

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Réal Loiseau,
Robert Bissonnette

Représentant hors Québec

Joseph D. Gagnon
(416) 363-0522

Administration

Jocelyne Gareau

Secrétaire de production

Ginette Blondin

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 0832-5634



Une pratique que le Québec avait pourtant abandonnée **En France, les fermes laitières misent sur le croisement industriel**

Ne pouvant accroître leur revenu par la seule production de lait, certains producteurs de lait français ont cherché à tirer un meilleur profit de leurs petits veaux. Le croisement industriel, c'est-à-dire l'utilisation de semence de taureaux de boucherie sur des vaches laitières, s'est révélé être une technique efficace et rentable. Dans la seule région de la Picardie, par exemple, le nombre de vaches laitières inséminées par croisement a plus que doublé entre 1983 et 1987.

6



Les encans spécialisés dans le veau d'embouche **Une sorte de rituel où se joue le profit des protagonistes**

Avec son folklore bien caractéristique, un encan, qu'il soit spécialisé ou non, c'est aussi une sorte de spectacle dont le côté implacable se lit dans le regard anxieux des producteurs. L'accent du crieur qui chante sa litanie dans les deux langues; les animaux effrayés qui défilent sous le fouet du maître de piste; la salle en gradins remplie à craquer; les murmures feutrés lorsque les enchères montent... ou non; la symphonie des tics des acheteurs. Toute cette tension, tous ces petits gestes forment une sorte de rituel où se jouent souvent les profits éventuels tant des éleveurs que des acheteurs.

18



Inspection des viandes au Québec **Le taux de condamnation augmente d'année en année depuis 1986**

Face à l'augmentation continue du taux de condamnation dans les abattoirs du Québec au cours des dernières années, bon nombre de producteurs s'interrogent sur les critères d'inspection. Certains vont même jusqu'à attribuer cette augmentation à l'entrée en vigueur de l'encan électronique! Qu'en est-il au juste? Le docteur Jean-Pierre Robert, surveillant régional au Service de l'inspection des viandes d'Agriculture Canada, résume la situation.

22

Promotion
Éditorial
Le marché
Statistiques
CCA - Point de vue
FPBQ Info

p. 2
p. 4
p. 12
p. 14
p. 15
p. 16

Malgré l'importance de la mise en marché

L'action syndicale doit se poursuivre



EN 1987, la Fédération avait mis en branle plusieurs projets concrets, particulièrement dans le domaine de la mise en marché. L'année dernière, après une période de rodage, les agences de vente ont atteint leur vitesse de croisière, et on s'appête à en créer de nouvelles pour les producteurs de bouvillons d'abattage et de veaux d'embouche. Parallèlement, l'année 1988 en a été une de réflexion sur la place que doit occuper la Fédération, sur son véritable rôle dans l'industrie bovine compte tenu des intérêts des producteurs qu'elle représente.

Au chapitre de la mise en marché, il faut d'abord reconnaître que la période de rodage des agences de vente des bovins laitiers et des veaux de grain est à toutes fins utiles terminée et qu'elle a porté fruits. Le volume de vente est maintenant régulier, les prix obtenus sont appréciables, le rendement des bovins vendus sur base carcasse est uniforme d'un abattoir à l'autre, et la situation s'est nettement améliorée au chapitre du classement des veaux de grain. Le système est donc bien établi et fonctionne harmonieusement. Qui plus est, la victoire en cour de la Fédération contre l'abattoir Dubé inc. indique que l'appareil judiciaire reconnaît désormais la légalité de la réglementation mise en place. Ce jugement fera jurisprudence dans toute autre cause impliquant un individu qui contrevient aux règlements de mise en marché, ou encore qui aide ou incite un producteur à le faire. Par ailleurs, la conclusion de nouvelles ententes avec l'Association des marchés publics d'animaux vivants du Québec, le 31 octobre dernier, a permis de rétablir un climat de respect mutuel et de

confiance entre nos deux organismes, ce qui améliorera le service offert aux producteurs de bovins.

Des veaux vendus par satellite

Le projet d'agence de vente des veaux d'embouche a également progressé en 1988. Une étude est actuellement en cours en Ontario et dans l'Ouest canadien en vue d'évaluer les coûts et la faisabilité des enchères par ordinateur et du vidéo-satellite aux fins de commercialisation du veau d'embouche. Les résultats de cette étude, ainsi que les principales modalités de fonctionnement d'une éventuelle agence, seront divulgués lors des assemblées générales annuelles des syndicats qui se tiendront de la mi-février à la mi-mars 1989.

Les producteurs de bouvillons d'abattage, pour leur part, ont poursuivi en 1988 la mise sur pied de leur agence. Le règlement de vente a été soumis à la Régie des marchés agricoles du Québec et, s'il est homologué, l'agence entrera en activité vers le 1er mai 1989. La Régie aura alors obligé les acheteurs à déposer un cautionnement en vertu du programme de garantie de paiement. À ce propos, la Régie a maintenant en main le règlement adopté par la Fédération en vue de constituer un fonds de garantie de paiement. Il ne restera plus au ministre de l'Agriculture, M. Michel Pagé, qu'à donner suite à son engagement de régler le dossier des producteurs créanciers de différents abattoirs.

Comme on peut en juger, la mise en marché a de nouveau accaparé une large part du temps et de l'énergie des producteurs et des employés de la Fédération. Néanmoins, plusieurs autres dossiers ont progressé tout au long

de la dernière année. En voici un aperçu.

Non à la stabilisation tripartite

La Fédération s'est engagée fermement dans le dossier de la stabilisation tripartite : nous avons exhorté le gouvernement du Québec à refuser d'adhérer à ce régime pour la production bovine, même s'il devait en résulter la perte des allocations du gouvernement fédéral pour le Trésor québécois. Le maintien et l'amélioration des régimes provinciaux actuels de stabilisation sont pour nous une priorité. À cet effet, les discussions se sont poursuivies avec la Régie des assurances agricoles du Québec en ce qui concerne notamment la couverture des bovins engraisés sur pâturage et l'évaluation de l'inventaire des bouvillons en courte finition (*short keep*). Un nouveau modèle de ferme type a également été élaboré de concert avec le MAPAQ en vue d'établir le coût de production des veaux d'embouche pour l'année 1989.

Par ailleurs, la Fédération a soumis un volumineux mémoire au gouvernement du Québec qui avait réuni à une table de concertation, le 29 novembre dernier, les principaux intervenants de l'industrie du bœuf de bou-

cherie. Nous y avons proposé une série de mesures susceptibles de stimuler la production pour lui permettre d'atteindre une véritable dimension commerciale.

Enfin, des démarches ont été entreprises auprès des producteurs laitiers du Québec et de l'Ontario afin que soit maintenue à son niveau actuel la subvention accordée pour la poudre de lait employée dans la fabrication d'aliments d'allaitement pour les veaux de grain et les veaux de lait lourds. Une nouvelle hausse du prix de la poudre de lait ôterait aux éleveurs québécois tout espoir de rester compétitifs face aux éleveurs américains.

En terminant, je voudrais souligner l'importante réflexion qu'ont menée, en 1988, les administrateurs de la Fédération quant au rôle global de celle-ci. Cette réflexion a amené une conscience accrue de sa mission touchant la représentation et la défense des intérêts sociaux, économiques et professionnels de tous les producteurs de bovins du Québec, de même qu'une meilleure compréhension de la juste place à accorder à l'action syndicale par rapport à la mise en marché — laquelle, en fait, n'est qu'une des facettes du rôle économique de la Fédération. Les administrateurs ont également mieux saisi l'importance d'un rapprochement avec les producteurs de la base, et des gestes concrets ont déjà été posés en ce sens : en premier lieu, on a procédé à une restructuration des services de la Fédération qui a amené la création de deux nouvelles directions, soit celle du Développement et du Syndicalisme, et celle de l'Agence de vente ; d'autre part, on s'emploie à élaborer une politique globale d'information qui nous permettra, je l'espère, de rejoindre encore plus efficacement tous les producteurs de bovins et de mieux répondre à leurs attentes et aux besoins qu'ils expriment.

Le président,

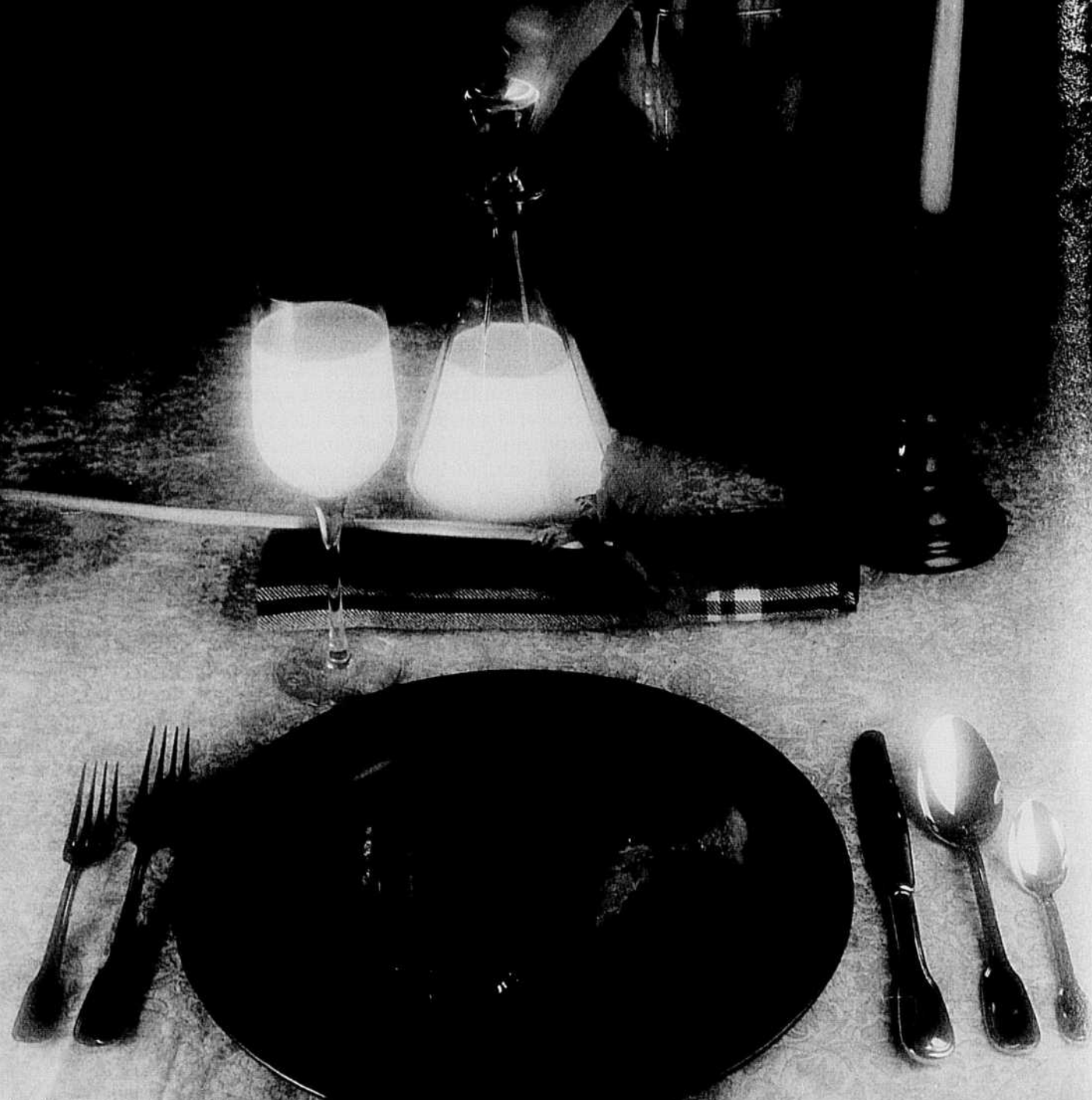
Gilles Laurent
Gilles Laurent



Une pratique que le Québec
avait pourtant abandonnée

En France, les fermes laitières misent sur le croisement industriel

Jean Savard



NE POUVANT accroître leur revenu par la seule production de lait – parce qu'ils sont soumis à des quotas de production depuis 1983 –, certains producteurs de lait français ont cherché à tirer un meilleur profit de leurs petits veaux. Le croisement industriel, c'est-à-dire l'utilisation de semence de taureaux de boucherie sur des vaches laitières, s'est révélé être une technique efficace et rentable. Dans la seule région de la Picardie, par exemple, le nombre de vaches laitières inséminées par croisement a plus que doublé entre 1983 et 1987, passant de 10 000 à 24 300.

La technique n'est pourtant pas nouvelle. Les producteurs québécois l'avaient déjà expérimentée au début des années 70. À cette époque, les agriculteurs d'ici pouvaient d'ailleurs bénéficier, dans le cadre du programme F-1, d'un appui financier des gouvernements pour développer la production de femelles hybrides dans le secteur bovin. Les statistiques du Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ) sont d'ailleurs éloquentes : jusqu'en 1969, le nombre de premières inséminations avec de la semence de taureau de boucherie n'a jamais dépassé les 30 000 par année. L'aide gouvernementale à ce chapitre a fait progressivement grimper ce nombre à plus de 140 000 en 1974. Avec l'abandon du programme F-1, ce type d'insémination n'a cessé de décliner, pour revenir à quelque 43 000 en 1983.

Le seul abandon du programme gouvernemental ne suffit pas toutefois à expliquer l'échec de cette technique au Québec. Il faut se rappeler qu'au milieu des années 70, la valeur des petits veaux laitiers avait chuté de manière draconienne, au point de ne plus présenter aucun intérêt économique. De plus, les producteurs de lait

manifestaient certaines réticences, craignant notamment d'affecter le niveau de production de lait de leur troupeau ou encore de devoir faire face à d'importants problèmes de vêlage.

Or l'expérience française est très instructive à cet égard. De même, deux études, l'une menée en Belgique, l'autre en Irlande, révèlent que les difficultés de vêlage sont rares chez les vaches soumises au croisement industriel, et que l'on n'a pu établir aucune incidence sur le taux de lactation de ces vaches.

Si tout semble aller pour le mieux dans le meilleur des mondes, la pratique du croisement industriel n'en obéit pas moins à certaines règles très précises. Adapté par Gaétan Bélanger, agronome et secrétaire de la Fédération des producteurs de bovins, le second texte de notre dossier nous vient tout droit du centre-sud de la France. Il établit très clairement les mesures à prendre pour réussir ce type de croisement.

Si plusieurs règles doivent être respectées, la clé du succès, apprend-on, repose sur le choix du taureau de croisement. Bernard Doré nous livre là-dessus le secret du savoir-faire français. Agronome et responsable de la division des bovins de boucherie au CIAQ, Bernard Doré présente dans le dernier texte de notre dossier le schéma de sélection du Groupe Agena, une importante organisation de l'industrie agricole française spécialisée en génétique et en reproduction bovine.

Comme vous serez à même de le constater, la sélection du Groupe Agena est extrêmement rigoureuse : des 350 jeunes taureaux soumis chaque année à une observation détaillée, seulement cinq ou six seront ensuite utilisés intensivement en insémination artificielle. C'est donc dire que si la technique du croisement industriel constitue une alternative intéressante pour l'industrie laitière du Québec, il s'agit d'un domaine qui ne supporte aucune improvisation.

Une technique efficace et rentable

Le croisement industriel ne peut supporter l'improvisation

Françoise Gimet et Gaétan Bélanger *

Ne pouvant accroître leur revenu par la seule production de lait, certains producteurs français ont voulu tirer un meilleur profit de leurs petits veaux par l'utilisation du croisement industriel (taureaux de boucherie sur vaches laitières).

DÉPUIS la mise en place il y a quatre ans des quotas de production, plusieurs éleveurs laitiers français ont appliqué le croisement industriel à une partie de leurs vaches laitières. Cette démarche est tout à fait logique, l'augmentation du « revenu en lait » des troupeaux ayant été bloquée par les limites imposées à la production. Les éleveurs ont alors tenté d'améliorer le « revenu en viande » de leurs troupeaux, ce qui leur a permis de faire une utilisation intelligente du croisement industriel (taureaux de race de boucherie et vache laitière).

Pour la seule région de la Picardie (région laitière par excellence, avec la Bretagne), le nombre d'inséminations réalisées avec la semence de taureaux de boucherie était de 10 000 avant l'instauration des quotas, en 1983, soit un peu plus de 5 p. 100 des 204 000 inséminations effectuées dans les trois départements de la région. Ce nombre est passé à 24 300 en 1987, soit 10 p. 100 du total. Ce qui confirme la popularité grandissante du croisement industriel.

L'efficacité du croisement en viande bovine

Le principal intérêt du croisement industriel est de procurer des veaux qui se vendent bien très jeunes, et dont l'engraissement en veaux lourds ou en taurillons se fera aisément. (Rappelons que l'élevage des

taurillons, plutôt rare au Québec, est très populaire en France.)

Les veaux croisés vendus dès les premières semaines présentent une meilleure conformation bouchère, ce qui laisse espérer un meilleur potentiel de croissance. Ces qualités se traduisent par des prix de vente supérieurs à la moyenne des veaux laitiers. L'écart observé va de 500 à 800 francs (95 \$ à 150 \$) mais, selon les régions et les époques de l'année, il peut atteindre 3 000 francs (570 \$) !



Les éleveurs qui souhaitent se consacrer à l'engraissement des veaux croisés bénéficient de l'héritage génétique d'un père de race bouchère. De ce point de vue, les races bouchères françaises en particulier offrent un intérêt extraordinaire, comme ont pu l'attester différentes expériences menées à travers le monde :

— la croissance des veaux croisés est

- nettement supérieure à celle des animaux laitiers ;
- l'efficacité alimentaire est beaucoup plus élevée ;
- la conformation bouchère en poids vif est meilleure.

Ces caractéristiques se traduisent évidemment par d'excellentes performances de carcasses. En effet, les veaux croisés présentent un meilleur rendement à l'abattage et leur composition corporelle est mieux répartie, le rapport muscles/os étant supérieur à celui des animaux laitiers.

L'engraisisseur tire finalement profit du meilleur potentiel de croissance musculaire des veaux croisés qui permettent, grâce à leur rapidité de croissance et à leur efficacité alimentaire, de réaliser des économies à l'engraissement tout en valorisant les carcasses.

Le croisement industriel bien pratiqué ne présente aucun risque particulier

Les éleveurs savent bien que le poids à la naissance et à l'âge adulte des animaux de forte croissance est plus élevé (ce qui permet aussi une bonne valorisation des jeunes veaux !). Cet avantage peut toutefois entraîner des complications au moment du vêlage, dont les conséquences seraient néfastes pour la survie du veau et la période de lactation.

Cependant, l'utilisation judicieuse de taureaux sélectionnés peut réduire considérablement les risques puisqu'il est alors possible d'écarter ceux qui ont causé de trop grandes difficultés à la naissance.

Par ailleurs, les génisses ne doivent pas être inséminées en croisement industriel, d'abord parce que leur développement insuffisant accroît les risques de naissance difficile (de plus de 20 p. 100), ensuite parce qu'il s'agit d'un gaspillage génétique (voir plus loin).

L'analyse des résultats sur le terrain confirme qu'il est possible d'éviter les problèmes de vêlage. Une expérience conduite en Bretagne, dont les résultats ont été publiés en 1983, a conclu à un faible taux de vêlages diffi-

ciles chez les vaches soumises au croisement industriel (de 12 à 13 p. 100), le taux de césariennes étant négligeable. Ce risque peut donc être considéré comme acceptable.

Une autre expérience, menée en Irlande, visait à mesurer l'incidence du croisement sur la lactation après vêlage : aucune différence n'a pu être observée selon la race (laitière ou bouchère) du géniteur.

La pratique du croisement industriel obéit à des règles précises

L'amélioration génétique qu'apportent les taureaux de croisement est perçue dans la qualité bouchère accrue des veaux qui en bénéficient. Par contre, les propriétés laitières des animaux issus des croisements industriels sont promises à une « mort génétique », et ceux-ci ne doivent pas servir au renouvellement du troupeau.

Il est donc impératif d'éviter de soumettre au croisement les génisses porteuses de l'avenir génétique du troupeau laitier, les meilleures vaches du troupeau et celles qui présentent un développement insuffisant. Il doit être réservé aux vaches adultes dont on ne souhaite pas garder les jeunes femelles (production laitière sous la moyenne, défauts morphologiques, vaches désaisonnalisées).

Il convient également de ne pas dépasser un certain taux de croisement pour assurer le renouvellement normal du troupeau. En tenant compte des variations de la production mâles-femelles, on recommande de respecter les effectifs suivants :

Nombre de vaches	Nombre de croisements	Pourcentage
20	2-3	10-15
40	6-8	15-20
60	12-15	20-25
80	20-25	25-30

Un troupeau qui n'a aucun besoin d'être renouvelé peut être entièrement soumis au croisement industriel.

suite à la page 21

L'engraisisseur tire profit du meilleur potentiel de croissance musculaire des veaux croisés qui permettent, grâce à leur rapidité de croissance et à leur efficacité alimentaire, de réaliser des économies à l'engraissement tout en valorisant les carcasses.



Grâce à leur savoir-faire en génétique bovine

Les producteurs français occupent une position enviable sur le marché mondial

Bernard Doré *

On ne retiendra qu'un très petit nombre de taureaux – trois ou quatre – sur les 350 mâles sélectionnés au départ parmi l'ensemble de la population bovine.

LA PRODUCTION de viande bovine au Québec est relativement jeune et son expansion future repose en grande partie sur une base solide en génétique. En France, ce type de production a acquis ses lettres de noblesse et son développement s'est organisé à partir de programmes de sélection rigoureux, orientés depuis plusieurs années vers l'évaluation génétique. Ce savoir-faire en génétique a fait ses preuves, assurant à la France une position enviable sur le marché mondial.

Les structures françaises d'évaluation génétique comportent notamment des unités de sélection, auxquelles participent des éleveurs dont l'objectif commun est le développement et l'application de schémas de sélection. Ces schémas constituent le cœur du processus puisqu'ils permettent de déterminer les meilleurs géniteurs d'une race, lesquels pourront

transmettre leur valeur génétique au cheptel bovin, grâce notamment à l'insémination artificielle. Pour mieux cerner les mérites de cette méthode, voyons les deux principaux schémas français de sélection.

En premier lieu, l'application du schéma de sélection en race pure Charolaise (voir la figure 1) est effectuée à partir d'une unité de sélection composée de 514 000 femelles. Au sein de cette population, on sélectionne annuellement 350 jeunes taureaux provenant d'accouplements sélectifs, c'est-à-dire issus de vaches et de taureaux d'élite. Après un examen à l'âge de huit mois, un groupe de 60 est retenu, qui seront évalués dans une station de contrôle individuel. Cela permettra finalement d'évaluer quels sont les douze meilleurs, selon les cinq critères suivants :

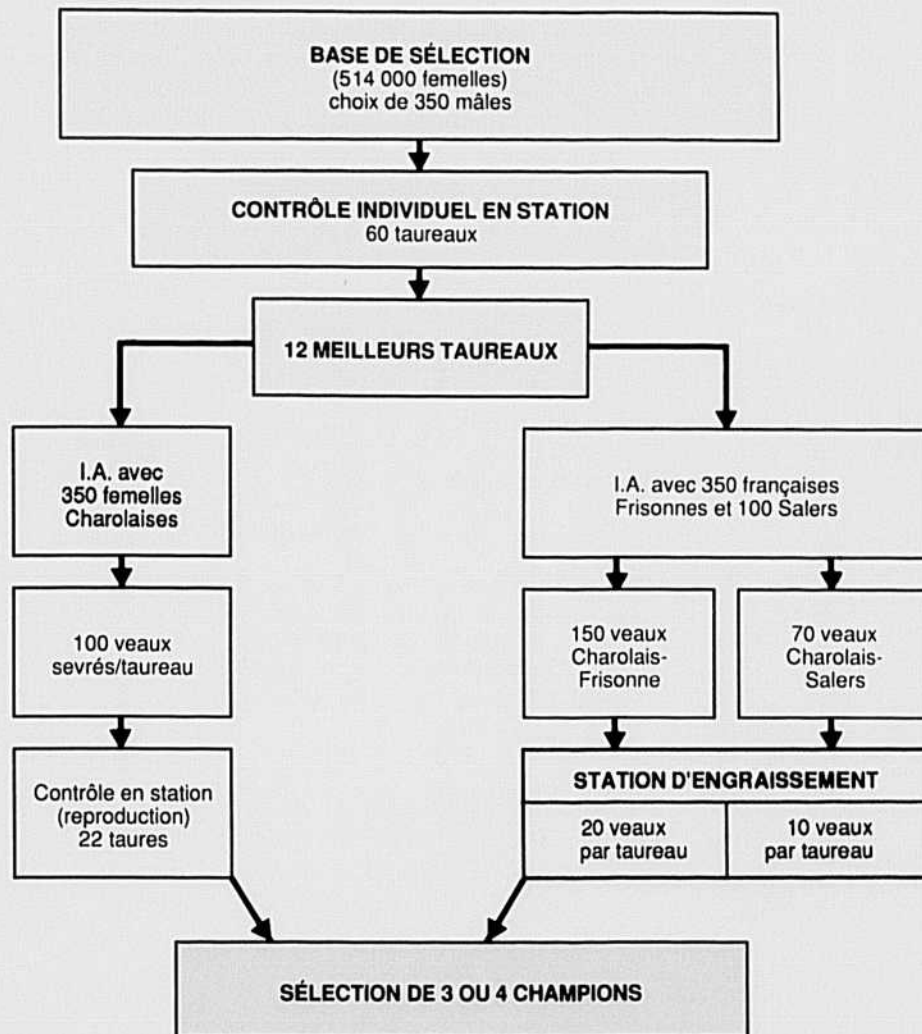
- le potentiel de croissance (gain de poids) ;
- le développement du taureau (taille) ;
- la conformation ;
- la conversion alimentaire ;
- la spermatogénèse (aptitude reproductive).

Cette méthode d'évaluation est globalement la même qu'au Québec, sauf qu'actuellement, les critères de la conversion alimentaire et de la spermatogénèse ne sont pas reconnus chez nous.

Chacun des douze taureaux sélectionnés est ensuite utilisé pour la fécondation par insémination artifi-



Figure 1: Schéma de sélection en race Charolaise



Les centres d'insémination canadiens observent depuis plusieurs années des schémas de sélection pour les races laitières, ce qui a fait progresser rapidement la production laitière. Il reste à souhaiter que cette méthode d'évaluation génétique soit davantage intégrée à la production bovine québécoise.

cielle de 350 vaches Charolaises et de 450 vaches françaises Frisonnes ou Salers. Des 350 vaches Charolaises inséminées, on retiendra 100 petits qui seront évalués en fonction de la facilité du vêlage, de leur potentiel de croissance et de leur conformation au sevrage. On détermine alors les meilleurs taureaux d'après la performance de leur progéniture à chacune de ces étapes. Cette sélection en termes de qualités d'élevage est complétée par l'évaluation de l'efficacité reproductive de 22 taures primipares issues des douze mêmes taureaux. Ces jeunes femelles, gardées en station de contrôle, sont toutes inséminées par la semence d'un même taureau et soumises à une

évaluation jusqu'au sevrage de leurs veaux. Cette évaluation permet d'établir la valeur de reproduction (fertilité, aptitude au vêlage, valeur laitière), de même que la conformation et le taux de croissance.

Ainsi, tel qu'il a été mentionné, les douze meilleurs taureaux déterminés par contrôle individuel féconderont simultanément des vaches laitières (françaises Frisonnes ou Salers) pour établir la facilité du vêlage, les performances de croissance jusqu'à l'abattage, la conformation et les qualités de carcasses de leurs descendants. À la suite de ces épreuves, on sélection-

L'avenir de la production de viande bovine dépend en grande partie des efforts consentis dans le secteur de la génétique.

suite à la page 23

Perspectives économiques

Le marché du bœuf est particulièrement prometteur

Sylvain Boucher *

AU CANADA comme aux États-Unis, la production bovine passe actuellement par une lente phase de reconstruction du cheptel de reproduction. En d'autres termes, les éleveurs nord-américains ont tendance à conserver leurs génisses et leurs vaches pour reconstruire leur troupeau, plutôt que de les expédier à l'abattoir. Cette tendance fait suite à la longue phase de liquidation du cheptel qui durait depuis le milieu des années 70.

Ainsi, le 1er juillet 1988, le nombre de vaches de boucherie au Canada dépassait de 3 p. 100 le niveau de la même date en 1987 (voir le tableau). Cette progression du cheptel reproducteur tient surtout à la hausse observée dans l'Ouest canadien, et particulièrement en Saskatchewan (5,2 p. 100) et en Alberta (3,0 p. 100). C'est également dans ces deux provinces que l'on observe la plus forte hausse de la production de bouvillons et de génisses d'abattage.

Au Québec, le cheptel de vaches de boucherie — qui ne représente que 5 p. 100 du total canadien — s'est accru de 3 p. 100 de 1987 à 1988, ce qui équivaut à la moyenne nationale. Par contre, le secteur de l'engraissement ne cesse de perdre du terrain.

On a assisté l'an dernier à une liquidation accélérée des troupeaux par suite d'une grave sécheresse qui a entraîné une rareté et une hausse du prix des aliments pour le bétail. Ce facteur, associé à une expansion continue du cheptel bovin canadien, se traduira en 1989

par une production de viande totale légèrement inférieure à celle de l'année précédente. Aux États-Unis, on prévoit un ralentissement de 7 p. 100 de la production de bœuf en 1989.

Une demande accrue et des prix à la hausse

En principe, avec la réduction des approvisionnements de viande bovine, les éleveurs seraient en

droit de s'attendre à des prix à la hausse en 1989. Il faut toutefois s'assurer que les perspectives du côté de la demande sont également favorables. Or la croissance de l'économie et la hausse relative du revenu des Canadiens devraient raffermir la demande de bœuf cette année. De même, on anticipe des prix élevés pour les viandes concurrentes, le porc et la volaille, ce qui aura pour effet de favoriser une hausse du prix du bœuf.

Dans ce contexte, le prix moyen des bouvillons d'abattage A1 et A2 à Toronto — le baromètre des prix au Québec — devrait osciller en 1989 entre 1,92 \$ et 2,03 \$ le kilo, soit un niveau supérieur en regard d'un prix moyen de 1,92 \$ le kilo en 1988. Les prix devraient se maintenir au même niveau en 1990.

Veaux d'embouche : le Québec pourrait tirer profit de la situation

Le prix du veau d'embouche, on le sait, est tributaire de celui des

Cheptel de vaches de boucherie ⁽¹⁾ et abattages de bouvillons ⁽²⁾ par province, 1982-1988

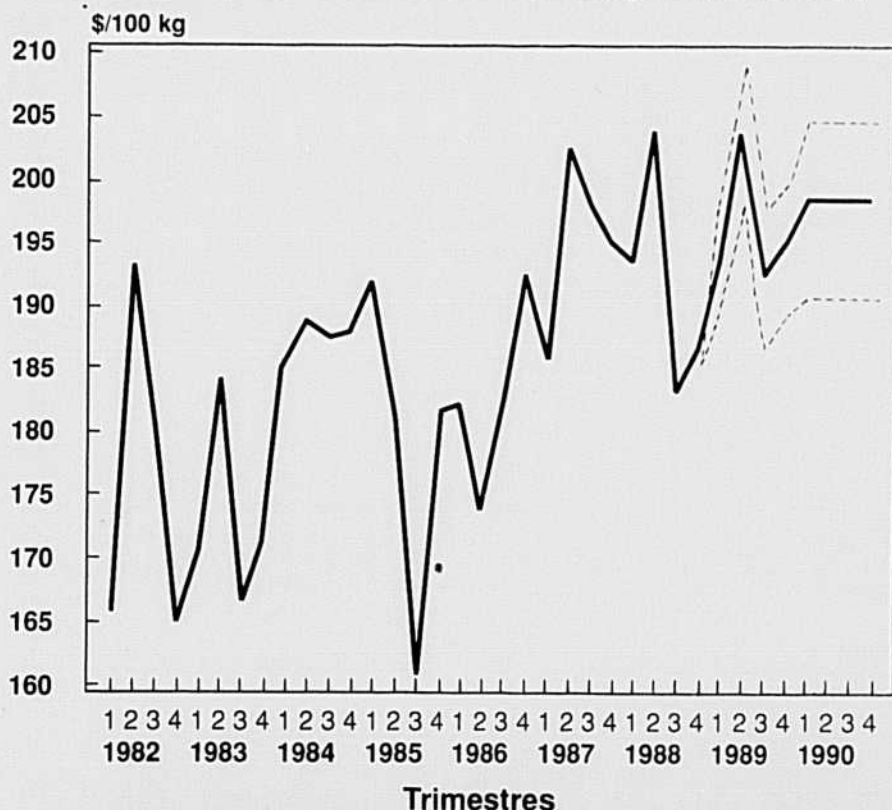
Province								
Québec								
Vaches de boucherie	163	162	165	170	3,0	4,3	4,6	5,1
Bouvillons d'abattage	83	84	71	56	(21,1)	(1,1)	2,4	2,3
Ontario								
Vaches de boucherie	379	363	345	350	1,4	(7,7)	10,8	10,4
Bouvillons d'abattage	796	703	675	638	(5,5)	(19,8)	30,9	25,9
Manitoba								
Vaches de boucherie	395	390	379	380	0,3	(3,8)	11,2	11,3
Bouvillons d'abattage	207	217	153	134	(12,4)	(35,3)	8,0	5,4
Saskatchewan								
Vaches de boucherie	893	785	770	810	5,2	(9,3)	25,4	24,2
Bouvillons d'abattage	255	219	274	342	24,8	29,1	10,3	13,9
Alberta								
Vaches de boucherie	1 394	1 345	1 325	1 365	3,0	(2,1)	39,5	40,7
Bouvillons d'abattage	1 146	1 096	1 083	1 207	11,4	5,3	44,4	49,0
Canada								
Vaches de boucherie	3 522	3 335	3 255	3 352	3,0	(4,9)	100,0	100,0
Bouvillons d'abattage	2 580	2 446	2 340	2 462	5,2	(4,6)	100,0	100,0

(1) Nombre total de vaches de boucherie dans les fermes au 1er juillet

(2) Abattages d'origine plus les exportations d'animaux (bouvillons et génisses d'abattage) Les données pour 1988 sont préliminaires.

Sources: Statistique Canada, Statistique du bétail et des produits animaux, cat. no 23-203. Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Direction de l'analyse des politiques

Évolution du prix des bouvillons d'abattage, 1982-1990 (1)



(1) Prix du bouvillon A1 à Toronto (animaux vivants)

— — — prix minimum et maximum

bouvillons d'abattage et de celui des aliments du bétail. S'il a quelque peu fléchi en 1988 par rapport aux années précédentes, c'est justement en raison de la hausse du prix des aliments et de la baisse du prix des bouvillons d'abattage. Il faut cependant souligner que les naisseurs de bovins de boucherie ont touché des recettes intéressantes depuis 1986. En 1989, on peut sans doute s'attendre à un léger recul du prix des veaux d'embouche. Toutefois, deux facteurs pourraient influencer à la hausse le prix des veaux au Québec : la rareté des veaux dans les provinces voisines, en raison de la hausse du nombre de génisses gardées pour la reproduction, et de meilleures conditions de récolte qui devraient faire fléchir le prix des grains.

Somme toute, le marché du boeuf offre actuellement les meilleures perspectives depuis fort longtemps.

* Sylvain Boucher est agro-économiste à la Direction de l'économie de la production, MAPAQ.

tant qu'il y aura de la coccidiose bovine

La solution AMPROL (amprolium) favorise l'absorption rapide de l'amprolium chez l'animal pour lutter contre la coccidiose. Après le traitement le prémélange AMPROL à 25% incorporé à l'aliment complet ou à un supplément alimentaire est recommandé comme mesure préventive.

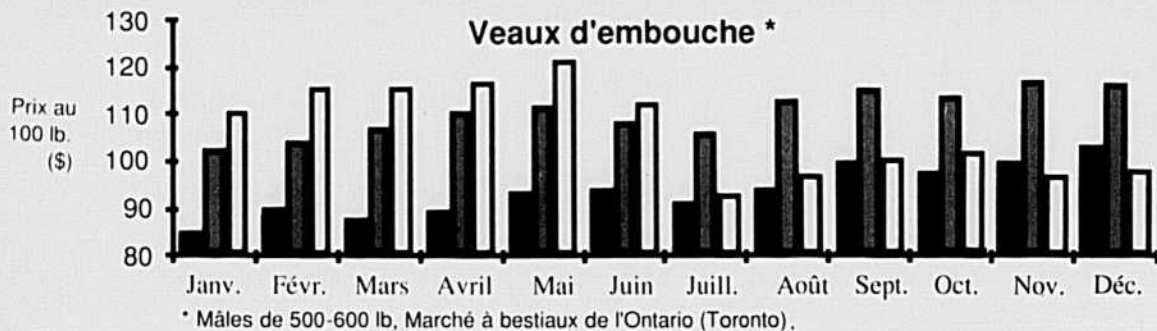
La solution AMPROL à 9,6% et le prémélange AMPROL à 25%

Des produits du fabricant de la solution injectable pour bovins IVOMEC (ivermectin)

Marque déposée Merck & Co., Inc. Merck & Co., Inc. Canada Inc. 1989. AMPROL (A)

AGVET

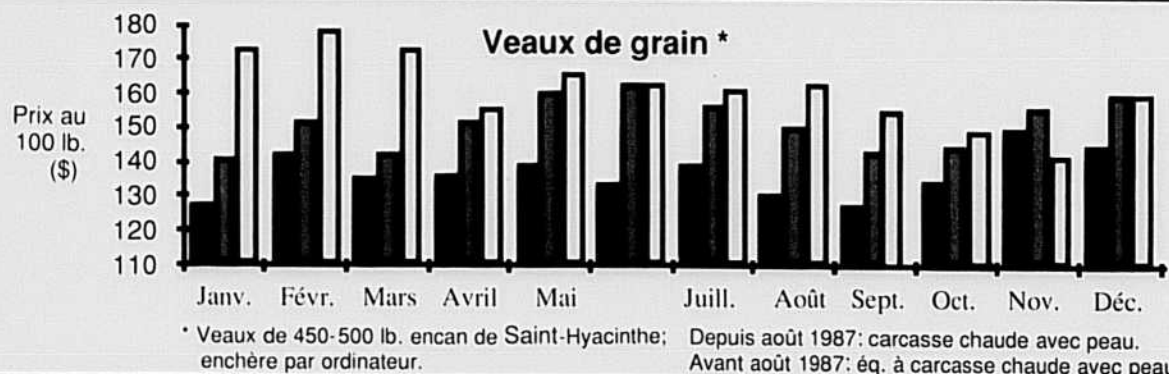
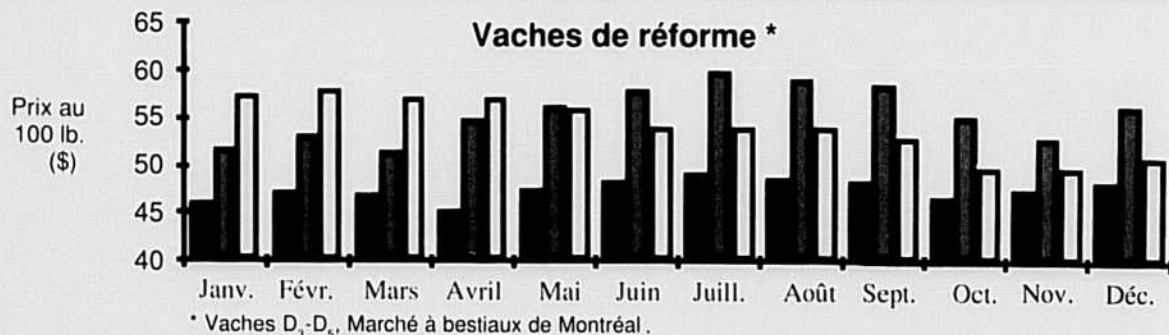
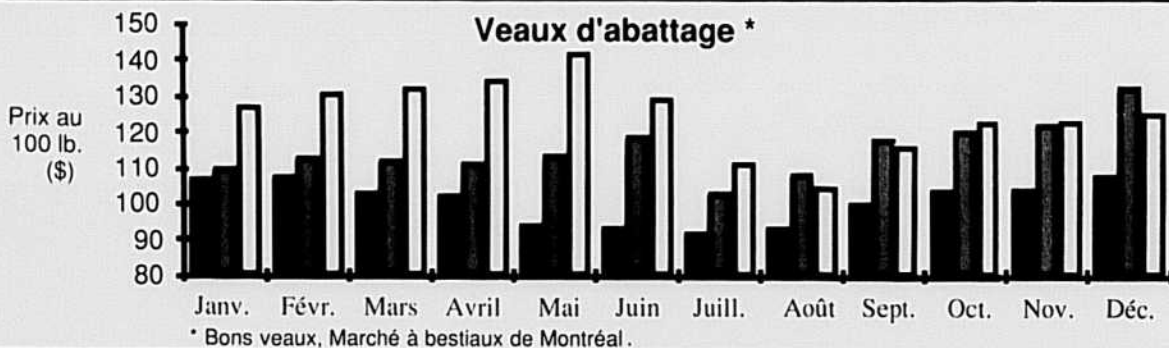
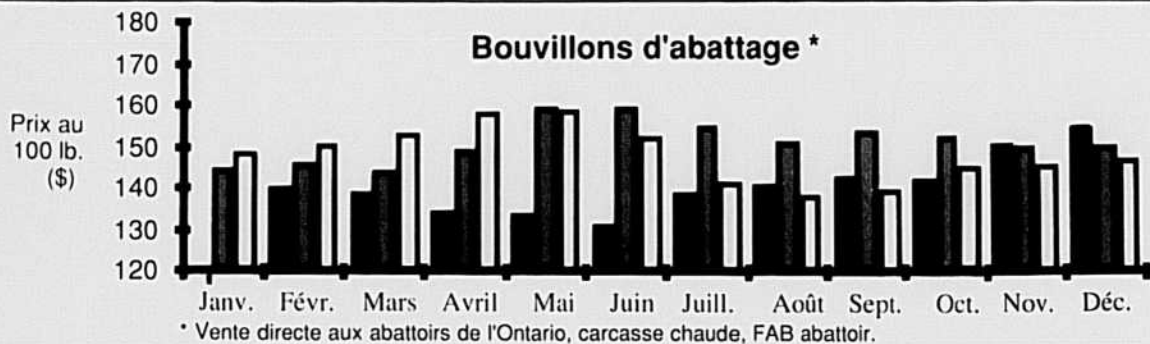
statistiques



1986

1987

1988



Subventions à l'agriculture

Les négociateurs du GATT devront trouver un terrain d'entente

ON A BEAUCOUP parlé, en décembre dernier, de la rencontre des pays membres du GATT qui se déroulait à Montréal. La question du commerce mondial de l'agriculture, en particulier, a fait couler beaucoup d'encre. En effet, la plupart des observateurs s'accordaient à reconnaître l'importance fondamentales de ces négociations pour l'industrie agricole. Or comme on le sait, aucune entente n'est intervenue sur la question controversée des subventions à l'agriculture.

L'échec de ces négociations inquiète la CCA. Selon nous, cela pourrait amener les négociateurs à abandonner purement et simplement cette question ; le fossé qui sépare la position des États-Unis de celle de la Communauté économique européenne est si large qu'il peut sembler inutile de perdre du temps en vaines discussions.

En arrivant à Montréal, les Américains avaient des intentions très claires en ce qui concerne l'agriculture : l'élimination complète des subventions qui faussent les règles du commerce. Ils souhaitent discuter des secteurs à couvrir, du calendrier de mise en oeuvre et des mesures de contrôle.

Pour leur part, les représentants de la CEE ne semblaient pas avoir d'idée précise en tête, si ce n'est qu'ils étaient fortement réticents à s'engager envers une réduction substantielle des subventions à l'agriculture.

Du point de vue des producteurs de bovins, l'échec des pourparlers de Montréal est lourd de signification. Notre industrie sera touchée à la fois directement et in-

directement par le maintien des subventions à l'exportation. Les barrières érigées par la CEE, notamment en ce qui a trait aux normes sanitaires, sont également préoccupantes.

Le parfait exemple en est l'interdiction par la CEE du boeuf nord-américain produit à l'aide d'hormones de croissance. Il n'y a aucune justification scientifique à cette mesure. Il s'agit simplement d'une mesure commerciale prise par la CEE pour protéger son marché.

Le GATT réussira-t-il à mettre de l'ordre dans le commerce des produits agricoles ? Il est important de rappeler ici qu'il ne reste que deux ans à la présente ronde de négociations. Cela peut sembler long, mais pas si l'on considère que la rencontre de Montréal devait donner lieu à un bilan de mi-parcours, et que le dossier agricole n'a absolument pas progressé.

Le boeuf « naturel »

Les préoccupations des consommateurs envers la qualité et la salubrité des aliments qu'ils achètent ne cessent de s'accroître. Selon les études menées par le Centre d'information sur le boeuf, ils sont de plus en plus nombreux à réduire leurs achats de viande bovine parce qu'ils craignent les « produits chimiques » qu'elle contiendrait.

C'est pourquoi on s'est intéressé récemment au boeuf dit « naturel ». Théoriquement, il s'agit de boeuf produit sans l'apport d'aucun antibiotique, hormone de croissance ou autre produit du genre.

Lors de leur réunion semestrielle en août dernier, les administrateurs de la CCA ont adopté une résolution visant à clarifier la situation. Par cette résolution, ils demandaient à Agriculture Canada ainsi qu'au ministère de la Consommation et des Corporations d'établir des lignes de conduite touchant l'utilisation de l'expression « boeuf naturel ».

Pour faire suite à cette initiative, le CCA et le Conseil des viandes du Canada ont organisé une réunion avec les principaux intervenants au début décembre. On y retrouvait des représentants du secteur de la vente au détail ; des fonctionnaires de trois ministères fédéraux, soit Agriculture, Santé et Bien-être ainsi que Consommation et Corporations ; des grossistes ; des producteurs ; et des représentants de l'Association canadienne des consommateurs.

Chacun des groupes représentés a eu l'occasion d'exprimer ses vues sur la question. Le secteur de la vente au détail semble être partagé. Ceux qui vendent déjà du boeuf « naturel » ont investi considérablement dans ce programme et affirment qu'ils comblent un créneau dans le marché.

Pour leur part, les trois ministères fédéraux concernés sont très réticents face à ce genre de marketing. L'un de leurs représentants a affirmé qu'il ne s'agissait que d'une illusion selon laquelle le boeuf dit « naturel » serait plus sûr ou plus salubre que le produit régulier.

Nous croyons que l'industrie du boeuf a une excellente réputation en ce qui a trait à la qualité de ses produits. Nous souhaitons continuer à tabler sur cette réputation, quitte à subir davantage de contrôles et de tests sur les résidus. À notre avis, les industries qui fournissent des produits alimentaires au grand public ont la responsabilité d'apaiser les craintes des consommateurs, et non pas d'en tirer avantage. 2

Gil Barrows,
directeur des Affaires
gouvernementales

Les assemblées générales annuelles en région

Une belle occasion de se faire entendre



EN L'ESPACE d'un mois, les 14 syndicats régionaux affiliés à la Fédération tiendront leur assemblée générale, point culminant de leurs activités annuelles. Pour les dirigeants de ces syndicats, l'événement est crucial. Ceux et celles qui oeuvrent dans de telles organisations démocratiques connaissent la fébrilité qui accompagne la tenue de ces assemblées où tout est discuté, de l'évaluation du travail accompli au renouvellement des mandats, en passant par la vérification des états financiers.

Pour les producteurs, il s'agit d'une occasion rêvée. En effet, chacun d'eux a droit de vote et peut être élu délégué à l'assemblée annuelle de la Fédération. De plus, l'assemblée régionale constitue une source appréciable d'information et favorise les échanges entre producteurs d'une même région.

Deux assemblées en une

En vertu de leur règlement, les syndicats régionaux de producteurs de bovins doivent représenter et défendre les intérêts de leurs membres, c'est-à-

dire les producteurs qui ont signé une carte d'adhésion.

D'autre part, en vertu du règlement sur le regroupement des producteurs selon leur type de production, les régions participent à l'administration du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec. Ce plan vise tous les producteurs de bovins (membres ou non membres) répartis en quatre types de production : bovins laitiers, veaux d'emboche, bouvillons d'abatage et veaux lourds.

En raison de ce double mandat et de cette double représentation, l'Assemblée annuelle régionale comprend deux volets distincts, soit l'assemblée an-

Calendrier des assemblées générales annuelles des syndicats régionaux de producteurs de bovins du Québec

Abitibi-Témiscamingue	10 mars 1989
Bas-Saint-Laurent	14 mars 1989
Beauce	16 mars 1989
Côte-du-Sud	15 mars 1989
Estrie	23 février 1989
Gaspésie	13 mars 1989
Lanaudière	22 février 1989
Laurentides	14 mars 1989
Mauricie	2 mars 1989
Nicolet	2 mars 1989
Québec	21 février 1989
Saguenay - Lac-Saint-Jean	18 mars 1989
Saint-Hyacinthe	15 mars 1989
Saint-Jean - Valleyfield	3 mars 1989

Pour plus d'information, communiquez avec votre syndicat régional.

nuelle du syndicat et l'assemblée annuelle des producteurs regroupés.

La première assemblée traite des dossiers d'intérêt général pour les producteurs tels ceux de la production, de la recherche, des programmes agricoles de compensation et de développement de la production, etc. Elle procède à l'élection des délégués qui représenteront le syndicat régional à l'assemblée générale annuelle de la Fédération qui se tient à Québec, où tous les producteurs membres sont invités mais où seuls les délégués ont droit de vote.

De son côté, l'assemblée annuelle des producteurs regroupés traite particulièrement des dossiers qui touchent la mise en marché tels ceux des agences de vente et des prélevés de mise en marché. Elle procède aussi à l'élection des délégués au Plan conjoint, qui représenteront l'ensemble des producteurs de la région à l'assemblée générale annuelle du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec où, également, seuls les délégués régionaux ont droit de vote.

De cette façon, tous sont consultés et appelés à déterminer l'orientation de leur organisation.

Les thèmes de 1989

Bien que l'ordre du jour des assemblées varie d'une région à l'autre (il est bien sûr toujours possible de le modifier sur place), certains sujets risquent fort d'être discutés partout au Québec. En plus des dossiers administratifs habituels et des sujets régionaux, on discutera en effet du fonctionnement de la toute prochaine agence de vente des bouvillons d'abattage, de la garantie de paiement et de l'évaluation de l'agence de vente des bovins de

réforme et des veaux de grain.

Au risque de se répéter...

L'importance de la participation des producteurs à de tels événements a été maintes fois rappelée. Pour chaque syndicat régional, une assemblée réussie prend le sens d'un appui ferme aux actions entreprises. Elle crée

aussi une représentativité indéniable et assure une meilleure efficacité de leur travail.

Les mois de février et de mars sont donc à retenir puisque partout au Québec, c'est à cette période que la parole sera donnée aux producteurs de bovins.

René Ledoux, directeur
Mise en marché et Information, FPBQ

CIAO

PRESENT

Né le 14 février 1987

Poids à la naissance:
44 kg (97 lb)

Poids aj. 200 jours:
295 kg (650 lb)

Poids aj. 365 jours:
557 kg (1 228 lb)

HEREFORD ACÈRE



73 HP 36 TOZAK «NULOOK» 27S 29W

Généalogie (pur-sang)

Père: Verlou Too Much 12P 27S

Mère: Tozak Sara 67K 11T

Gr.-père matern.: STLBRK Gilead 67K

enreg.: P-2322806

Tatouage: GUW-29W

Éleveur: William F. Tosczak,
Tribune, Saskatchewan

Contrôle d'aptitudes en station 1988 Regina, Saskatchewan

CARACTÈRE	PERFORMANCE		INDICE
Gain moyen quotidien sur test	1,58 kg	3,48 lb	117
Poids à la fin du test	555 kg	1 224 lb	—
Hauteur aux hanches	135 cm	53,0 po	—
Circonférence scrotale	35,0 cm	—	—
Gras dorsal	5,0 mm	—	—

pep bovin

NULOOK a réalisé la meilleure performance de gain parmi 73 taureaux Hereford contrôlés à Regina en 1988. Éleveurs de race Hereford, voici un jeune taureau sur qui on peut compter.

CIAO

3450, Sicotte, C.P. 518, Saint-Hyacinthe (Québec) Canada J2S 7B8
Tél. (514) 774-1141 Télécopieur (514) 774-9318

Les encans spécialisés dans le veau d'embouche

Une sorte de rituel où se joue le profit des protagonistes

Michel Bélair

Plus de 40 p. 100 des veaux d'embouche québécois passent aujourd'hui par le circuit des encans spécialisés. Le succès est tel que pour la première fois cette année, on a décidé de procéder à quatre ventes en plein hiver. Ça ne s'était jamais vu.

ILYA trois siècles environ, Jean de Lafontaine écrivait une fable mettant en scène un meunier, son fils et un âne pour illustrer à quel point il est difficile de satisfaire tout le monde à la fois. Bien sûr, les temps ont changé : il y a de moins en moins de meuniers et ceux qui restent ne se servent plus d'ânes comme moyen de transport. Mais le message est encore très actuel : il est toujours aussi difficile de satisfaire « tout le monde et son père ».

Ce vendredi 13 janvier, les personnages en présence étaient fort différents de ceux de la fable, puisqu'il s'agissait cette fois de producteurs de veaux d'embouche, d'acheteurs et de courtiers représentant des parquets d'engraissement. Pourtant, c'est bien la même conclusion qui se dégage de l'encan spécialisé tenu à Saint-Romuald, près de Québec.



Quatre veaux d'embouche sur dix passent par les encans spécialisés

Avec son folklore bien caractéristique, un encan, qu'il soit spécialisé ou non, c'est aussi une sorte de specta-

cle dont le côté implacable se lit dans le regard anxieux des producteurs. L'accent du crieur qui chante sa litanie dans les deux langues et donne son rythme à la cérémonie ; les animaux effrayés qui défilent sous le fouet du maître de piste ; la salle en gradins remplie à craquer par les éleveurs qui attendent le verdict ; les murmures feutrés de l'assistance lorsque les enchères montent... ou non ; la symphonie des tics des acheteurs, petits soulèvements de sourcil, gestes discrets de la main ou du crayon... Toute cette tension, tous ces petits gestes forment une sorte de rituel où se jouent souvent les profits éventuels tant des éleveurs que des acheteurs.

Tout cela explique peut-être le succès fulgurant qu'a connu le circuit des encans spécialisés pour le veau d'embouche depuis sa mise sur pied, il y aura quinze ans cette année. En 1974-1975, près de 7 000 têtes avaient changé de propriétaire au cours des huit encans spécialisés répartis un peu partout sur le territoire du Québec. En 1986, on en était à 19 encans et à 24 000 têtes, ce qui, à l'époque, représentait déjà 25 p. 100 des ventes totales. En 1988-1989, les chiffres sont encore plus frappants : selon le MAPAQ, 38 400 bêtes auront été vendues dans une bonne quarantaine d'encans. En chiffres absolus comme en pourcentage, la progression est énorme : en effet, plus de 40 p. 100 des veaux d'embouche québécois passent aujourd'hui par le circuit des encans spécialisés. D'ailleurs, le succès est tel que pour la pre-



Il y a peu de temps, tout le monde vendait et tout le monde achetait en même temps. L'offre étant toujours plus forte que la demande, le résultat était toujours le même : les prix chutaient.

mière fois cette année, on a décidé de déborder du cadre habituel et de procéder à quatre ventes en plein hiver. Ça ne s'était jamais vu.

Pourtant, malgré cette progression constante, tout ne semble pas aller pour le mieux dans le meilleur des mondes. Il suffit de faire le tour des gradins et de parler avec un peu tout le monde pour percevoir une bonne dose de mécontentement. La fable est toujours pertinente : il est impossible de satisfaire tout le monde à la fois. Ce mécontentement, il provient un peu des deux côtés de l'arène. D'une part, on le verra, les producteurs se plaignent du manque de stabilité des prix. Quelques-uns vont jusqu'à soutenir que les acheteurs, et surtout les courtiers, peuvent trop facilement influencer le marché. Ces mêmes producteurs verraient d'un bon oeil l'arrivée d'un encan électronique pour remédier au problème. Du côté des acheteurs, d'autre part, certains soutiennent qu'ils payent trop cher compte tenu des risques qu'ils sont forcés de prendre. Essayons de démêler cet éche... veau.

Les jeux de l'encan et du hasard

Prenons un cas précis, celui de M. Jean-Guy Dandonau, un éleveur vache-veau de Saint-David dans la région de Québec. Ce vendredi 13, il a vendu cinq veaux qui lui ont rapporté un peu plus de 1 500 \$. Selon lui, il aurait obtenu exactement le même prix s'il les avait vendus l'automne dernier. « Mes bêtes ont pris 50 livres pendant tout ce temps. Si je compte ce qu'il m'en a coûté pour les nourrir, c'est comme si je les avais gardées deux mois pour rien. Je n'ai pas les moyens de me per-

mettre ça. C'est une vraie loto. » Le témoignage est encore plus percutant si l'on considère que le principal avantage de la multiplication des encans, et surtout de leur apparition en hiver, c'est de stabiliser les prix et la production tout au long de l'année. Il y a peu de temps en effet, tout le monde vendait et tout le monde achetait en même temps. L'offre étant toujours plus forte que la demande, le résultat était toujours le même : les prix chutaient.

Du côté de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, on est bien conscient du problème soulevé par notre producteur de Saint-David. Le secrétaire de la Fédération, Gaétan Bélanger, souligne que les prix ont effectivement chuté depuis l'automne dernier, suivant ceux du porc et de la volaille. Mais il fait aussi remarquer que M. Dandonau aurait pu le constater facilement en feuilletant la revue des marchés dans le numéro de *La Terre de chez nous* précédant la vente à l'encan. Un peu comme on vérifie ses numéros de 6-49... Notre producteur aurait alors pu vendre seulement quelques veaux pour terminer l'année, et attendre de meilleurs prix en semi-finiissant les autres. « Le système n'est pas parfait, explique encore Gaétan Bélanger, mais ce que souhaite la Fédération, c'est d'abord de réunir le plus d'acheteurs possible pour que le prix payé au producteur corresponde au moins au prix du marché. Nous voulons aussi donner plus de souplesse aux producteurs en organisant des encans au moment où l'on est le plus susceptible d'avoir une augmentation de l'offre, c'est-à-dire à l'automne, en janvier et au printemps. »

Du côté des acheteurs, par contre, on entend un son de cloche un peu différent. M. Jean-Louis Pelletier, par exemple, qui exploite un parquet d'engraissement dans la région du Bas-Saint-Laurent, considère que les prix sont trop élevés : il souhaitait acheter une bonne vingtaine de veaux, mais il s'est contenté d'à peine quelques sujets.

Le système n'est pas parfait, mais ce que souhaite la Fédération, c'est d'abord de réunir le plus d'acheteurs possible pour que le prix payé au producteur corresponde au moins au prix du marché.

suite à la page 21



LACVOR
ÉLEVAGE

UN LACTOREMPLACEUR SUPÉRIEUR POUR VEAUX ET GÉNISSES

VOUS ASSURE D'UNE PRODUCTION
DE QUALITÉ ET CONTRIBUE À LA
RENTABILITÉ DE VOTRE ÉLEVAGE



LACVOR [ÉLEVAGE] EST LE SEUL
LACTOREMPLACEUR QUI, PAR SA
TENEUR ÉLEVÉE EN POUDRE DE LAIT,
POURRA VOUS PERMETTRE D'UTILISER
LA TECHNIQUE «UNE BUVÉE PAR
JOUR» SIMPLE, EFFICACE, ET ÉCONO-
MIQUE.

LACVOR ÇA VAUT LE COÛT!

Fabriqué par NUTRINOR
Coopérative agro-alimentaire
du Saguenay-Lac-St-Jean

Disponible dans toutes
les coopératives locales

suite de la page 19

« Le producteur cherche à obtenir le meilleur prix possible, cela va de soi. Mais il ne tient pas compte des risques et des coûts supplémentaires auxquels l'acheteur doit faire face. Je ne parle pas de l'investissement normal et des risques qu'on prend toujours dans un parquet d'engraissement. Non, je parle plutôt des coûts supplémentaires reliés à l'achat d'un veau d'embouche à l'encan. Un petit exemple : je dois faire vacciner systématiquement tous les veaux achetés à l'encan, entre autres contre la fièvre du transport. Et même là, il est parfois trop tard et je me retrouve avec des sujets qui "traînent de la patte" durant toute leur croissance. Il arrive même que je doive m'en débarrasser à perte. Il me semble qu'on pourrait changer les règles du jeu. Les producteurs devraient eux-mêmes vacciner leurs animaux quelques semaines avant de les vendre à l'encan, ce qui éliminerait tous les risques de ce genre. Je suis prêt à payer plus cher pour de meilleurs sujets. D'ailleurs, je suis persuadé que si on arrivait à s'entendre là-dessus, les producteurs pourraient compter sur une augmentation d'au moins quatre sous la livre pour leurs veaux d'embouche. » On peut toutefois penser qu'il est loin d'être assuré que les acheteurs accepteraient vraiment de payer plus cher des sujets vaccinés, ou encore préconditionnés comme cela se fait dans l'Ouest canadien. L'expérience démontre en effet que les bonnes intentions...

Max, Paul et les autres...

Mécontentement ou non, à Saint-Romuald, ce vendredi 13, une dizaine d'acheteurs se sont portés acquéreurs de plus de 800 veaux d'embouche. Un calcul approximatif révèle que près d'un demi-million de dollars a changé de mains lors de cette « cérémonie » qui a duré plus de sept heures. C'est énorme. Il faut aussi préciser que sur la dizaine d'acheteurs présents, à peine deux ou trois comptaient regarnir leur propre parquet d'engraissement, comme c'était le cas par exemple de Jean-Louis Pelletier. Les autres étaient plutôt des courtiers (*brokers*). En général, ceux-ci représentent soit des gros parquets d'engraissement de la région de Montréal ou de l'Ontario — comme le très souriant Max, qui est bien connu dans le milieu —, soit des regroupements de petits propriétaires de parquets, comme ceux qui achetaient pour des engraisseurs du Lac-Saint-Jean.

La présence même de ces courtiers soulève une foule de questions

chez les producteurs. Il était facile de s'en rendre compte en faisant de nouveau le tour des gradins. Les éleveurs sont méfiants. Quand on les interroge là-dessus, on voit les yeux se détourner et on entend des mots comme « contrôle », « *gammique* », etc. Pourtant, il est pratiquement impossible de contrôler à six ou sept une vente comme celle de Saint-Romuald ; tout au plus un courtier peut-il parfois donner une chance à un autre acheteur en ne faisant pas monter les enchères. Mais comme dans ce cas précis il est question de six ou sept courtiers, on saisit facilement que la collusion n'est pas vraiment possible puisque les intérêts sont trop diversifiés. Le problème est néanmoins très concret. Il est évident que les producteurs obtiendront de meilleurs prix lorsque, par exemple, deux propriétaires de parquets se disputeront des veaux qui les intéressent plutôt que d'employer un courtier qui le fera à leur place.



Souriez, la caméra vous surveille

À la Fédération, on ne cache pas qu'on est ravi de voir les producteurs soulever eux-mêmes la question. Gaétan Bélanger explique qu'on travaille activement à ce dossier et qu'on envisage déjà deux solutions. « Il y a d'abord la solution de l'enchère électronique : le producteur n'aurait même pas à quitter sa ferme pour offrir ses veaux sur le marché. Mais il y a aussi une autre solution que nous explorons à la lumière de ce qui se passe en Ontario depuis déjà deux ou trois ans : celle du vidéo-satellite. » Le vidéo-satellite, c'est essentiellement une caméra installée sur les lieux mêmes de l'encan. Les images et le son sont retransmis par satellite à tous les acheteurs intéressés à travers le pays. Cela se fait déjà entre l'Ontario et les provinces de l'Ouest. On peut se demander si Max, Paul et les autres souriront toujours autant le jour où ils passeront à la télévision. »

suite de la page 9

Par contre, le croisement est déconseillé pour les troupeaux en expansion.



Le choix des taureaux de croisement : une étape cruciale

Le choix de l'éleveur se porte à la fois sur le taureau lui-même et sur sa race, tout en sachant que les caractéristiques individuelles sont beaucoup plus importantes que celles de la race. En effet, si l'on admet très bien qu'une différence génétique peut entraîner un écart de plus de 1 000 kg de lait entre deux taureaux laitiers, il arrive que l'on observe un écart de même nature entre taureaux de races bouchères.

Le choix du taureau sera d'abord guidé par l'emploi que l'on entend faire du sujet à naître de l'insémination. Les schémas de sélection sont ainsi organisés selon les divers types de veaux requis par le marché et selon les caractéristiques zootechniques les plus appréciées.

Lorsque le veau doit être vendu jeune, le recours aux taureaux sélectionnés pour la production de veaux de trois semaines peut suffire. On évalue pour ces taureaux la facilité de vêlage, la conformation bouchère et le développement.

Lorsque l'éleveur souhaite se consacrer à l'engraissement en veau lourd ou en taurillon, il utilisera des taureaux sélectionnés pour la production d'animaux de boucherie. On tient également compte pour ces reproducteurs des indications sur la performance d'engraissement et de carcasse (croissance, conformation).

Il n'existe aucune race idéale pour le croisement industriel. Une préférence peut toutefois être accordée aux races françaises plutôt qu'aux races britanniques. Les races françaises Charolaises, Simmental et Limousine sont actuellement les plus populaires.

* Adapté par Gaétan Bélanger d'après un texte de Françoise Gimet. Mme Gimet est responsable du marketing au sein du Groupe Agena, un organisme agricole français spécialisé en génétique et en reproduction bovines.

Inspection des viandes au Québec

Le taux de condamnation augmente d'année en année

Jean-Pierre Robert *

Face à l'augmentation continue du taux de condamnations dans les abattoirs du Québec au cours des dernières années, bon nombre de producteurs s'interrogent sur les critères d'inspection. Certains vont même jusqu'à attribuer cette augmentation à l'entrée en vigueur de l'encan électronique ! Qu'en est-il au juste ? Qui ordonne les condamnations ? Quelles en sont les principales causes ? Les bovins québécois font-ils plus souvent l'objet de condamnations que leurs congénères ontariens ? Le docteur Jean-Pierre Robert, surveillant régional au Service de l'inspection des viandes d'Agriculture Canada, résume la situation.

Les vétérinaires et inspecteurs d'Agriculture Canada sont présents dans chacun des abattoirs de boeuf du Québec placés sous juridiction fédérale. Leur rôle est de s'assurer que la viande livrée aux consommateurs provient d'animaux sains et qu'elle est préparée selon des normes sanitaires adéquates, bref qu'il s'agit d'un produit sécuritaire et de bonne qualité.

Chaque animal est donc examiné soigneusement avant l'abattage. Les sujets anormaux sont mis de côté et subissent un examen vétérinaire approfondi afin d'évaluer leur condition et de déterminer s'ils peuvent être abattus. Ceux qui sont rejetés sont condamnés et acheminés sous contrôle vers un fondoir approuvé de produits non comestibles.

Après l'abattage, chaque animal subit une inspection post-mortem. On examine alors les viscères et les principaux ganglions lymphatiques, puis on effectue des inci-

sions dans le cœur et dans certains autres muscles afin de dépister la présence éventuelle de parasites. Si des anomalies sont décelées, la carcasse et les viscères sont soumis à l'examen d'un vétérinaire. Celui-ci devra poser un diagnostic et décider de l'approbation en tout ou en partie de la carcasse. Des échantillons peuvent en outre être prélevés par le personnel d'Agriculture Canada

dans le cadre des programmes de surveillance de résidus d'antibiotiques ou d'autres produits chimiques.

À la fin de ce processus, les portions condamnées sont dénaturées, c'est-à-dire qu'on les rend impropres à la consommation en les aspergeant de mazout ; elles sont ensuite acheminées sous contrôle vers un fondoir de produits non comestibles, tandis que les carcasses et les viscères jugés propres à la consommation humaine sont pesés et estampillés avec la légende d'inspection. Le personnel d'inspection assure également le contrôle des normes d'hygiène, d'entretien et de manipulation, en plus de surveiller la pesée des carcasses.

La cause la plus fréquente de condamnation est l'amaigrissement extrême d'origine pathologique. Les condamnations pour contusions sont également fréquentes, de même que celles pour cause de péritonite. Parmi les autres causes de condamnation, mentionnons la septicémie, les tumeurs malignes et l'arthrite.

Comme on peut le voir dans le tableau ci-contre, les condamna-



Condamnations de carcasses effectuées par les vétérinaires d'Agriculture Canada dans les abattoirs du Québec

Année	Volume d'abattage	Condamnations	
		Nombre	Pourcentage
1985	287 458	2 210	0,76
1986	316 519	2 778	0,87
1987	287 320	2 688	0,93
1988*	179 869	2 051	1,14

* De janvier à septembre.

Source : Services statistiques d'Agriculture Canada.

tions au Québec sont passées, entre 1985 et 1988, de 0,76 à 1,14 p. 100 du volume d'abattage. Ce taux est jusqu'à trois fois plus élevé qu'en Ontario où les statistiques révèlent des taux de condamnation variant entre 0,23 et 0,33 p. 100 pour la même période.

Cet écart entre les données des deux provinces peut cependant s'expliquer. Les bovins abattus au Québec sont presque exclusive-

ment des vaches de réforme, alors qu'en Ontario on abat davantage de bouvillons. Ceux-ci étant des animaux jeunes et bien engraisés, la condamnation de carcasses dans leur cas est exceptionnelle, d'où l'écart relativement important entre les deux provinces.

Le personnel d'Agriculture Canada s'efforce d'effectuer un travail efficace et d'assurer aux consommateurs, à l'industrie et aux produc-

teurs un service fiable, honnête et de haute qualité. Les inspecteurs et vétérinaires en poste dans les établissements enregistrés sont toujours disponibles pour répondre aux questions des producteurs faisant affaires avec ces établissements.

* Le docteur Jean-Pierre Robert est surveillant régional au Service de l'inspection des viandes d'Agriculture Canada.

dossier

suite de la page 11

nera les trois ou quatre taureaux champions de la race pour leurs qualités d'élevage et leurs aptitudes en production de viande. On ne retiendra donc qu'un faible pourcentage de taureaux sur les 350 mâles sélectionnés au départ parmi l'ensemble de la population bovine.

Le schéma de sélection en race Limousine, d'autre part, permet de désigner annuellement cinq ou six taureaux supérieurs qui seront ensuite utilisés intensivement en insémination artificielle. Ce schéma (voir la figure 2), bien que moins articulé que le précédent, est également basé sur l'évaluation des meilleurs taureaux de la race en fonction des qualités d'élevage et de la valeur bouchère de leur progéniture. Selon les critères de sélection retenus, certains de ces taureaux seront affectés au croisement industriel, et les autres seront utilisés pour inséminer des vaches de boucherie.

On voit donc clairement que ces programmes de sélection structurés permettent de déceler les meilleurs reproducteurs de ces deux importantes races de boucherie en France, qui amélioreront à leur tour la qualité du cheptel bovin dans ce pays et un peu partout dans le monde.

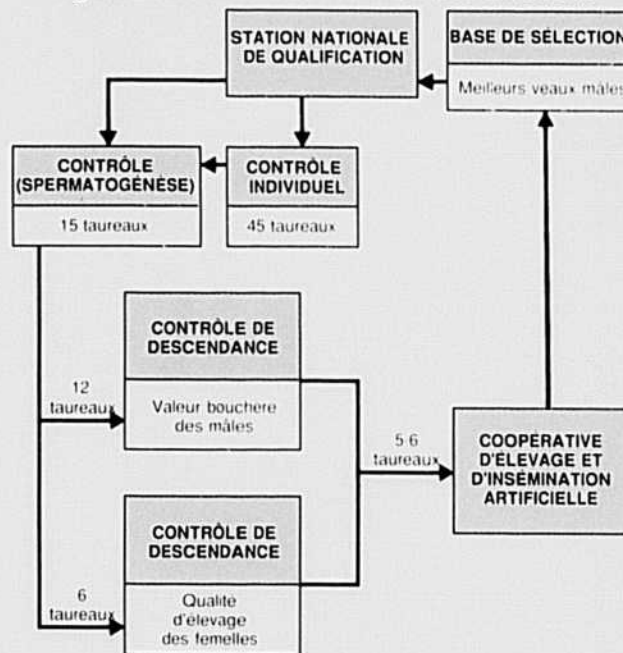
Plus près de nous, les centres d'insémination canadiens observent depuis plusieurs années des schémas de sélection semblables pour les races laitières, ce qui a fait progresser rapidement la production laitière. Il reste à souhaiter que cette méthode d'évaluation génétique de la progéniture soit

d'avantage intégrée à la production bovine québécoise.

Les techniques de reproduction éprouvées telles l'insémination artificielle et la transplantation embryonnaire peuvent sans aucun doute contribuer à améliorer la qualité du cheptel bovin québécois. L'avenir de la production de viande bovine dépend en grande partie des efforts consentis dans le secteur de la génétique. Les services sont en place, il ne manque que l'engagement de chacun pour qu'un jour soit lancée la spirale de l'amélioration génétique.

* Bernard Doré, agronome, est responsable de la division des bovins de boucherie au Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ).

Figure 2: Schéma de sélection en race Limousine



Traiter les jeunes veaux et les veaux d'un an avec IVOMEC[®], ce n'est pas une dépense, c'est un investissement.

Voici pourquoi... En tant qu'éleveur de bovins, vous savez à quel point les parasites peuvent affecter la productivité du troupeau.

Les jeunes veaux et les veaux d'un an sont particulièrement sensibles au grand nombre de parasites qui se trouvent dans les pâturages. Si l'on n'intervient pas, une infestation parasitaire peut donner naissance à de nombreux problèmes bien inutiles comme la mauvaise digestion et le ralentissement de la croissance.

IVOMEC[®] est le seul produit à double action qui détruit efficacement tant les parasites internes que les parasites externes au moyen d'une seule injection de faible volume.

Des études ont démontré que les veaux traités avec IVOMEC[®] dans le cadre d'un programme antiparasitaire, croissent plus rapidement et présentent, à l'automne, des gains

de poids supérieurs.¹ C'est ce qui fait que votre investissement peut rapporter.

En détruisant les parasites chez le veau, vous brisez le cycle vital du parasite et, par le fait même, vous en débarrassez le pâturage.²

Investissez dans IVOMEC[®] dès ce printemps et vous pourrez avoir, à l'automne, des veaux plus lourds et en meilleure santé.



1. *Journal of the American Veterinary Association*, 1984, 136, 103-104.
2. *Journal of the American Veterinary Association*, 1984, 136, 103-104.

LA SANTÉ ANIMALE

AGVET

