

Évaluation périodique des interventions de

**LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
DE BOVINS DU QUÉBEC**

dans la mise en marché du produit visé par
le Plan conjoint des producteurs
de bovins du Québec

1^{er} février 2011
Dossier 270-20-01

TABLE DES MATIÈRES

1.	LE MANDAT	3
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	3
3.	LES PARTICIPANTS	4
4.	LA PRÉSENTATION DU MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC (MAPAQ)	5
4.1	La demande et les marchés	6
4.2	Les circuits de commercialisation	6
4.3	La production agricole	7
4.4	La situation et la performance financière	8
4.5	L'offre, la demande et les prix	9
4.6	La compétitivité de l'industrie bovine au Québec	11
4.7	Le chantier sur la rentabilité en production bovine	11
4.8	L'évolution des efforts de recherche en production bovine	11
4.9	La réglementation environnementale en production bovine	12
4.10	Les enjeux en production bovine	12
5.	PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS QUÉBEC (FPBQ)	13
5.1	La Fédération, sa structure et sa gouvernance	13
5.2	Le portrait global de la production	15
5.3	Des interventions pour créer un environnement favorable	16
5.4	Une implication dans la filière	17
5.5	La mise en marché des secteurs de production bovine au Québec	19
5.5.1	Le veau d'embouche	19
5.5.2	Le bouvillon d'abattage	21
5.5.3	Le veau de lait	22
5.5.4	Le veau de grain	24
5.5.5	Le bovin de réforme et le veau laitier	26
6.	PRÉSENTATION DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE LAIT DE L'OUTAOUAIS-LAURENTIDES, DISTRICT 1	28
7.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES	28
8.	LES RECOMMANDATIONS	30

TABLEAUX

Tableau 1	Évolution du nombre de producteurs et du cheptel par secteur de production, 2004-2008
Tableau 2	Part du soutien gouvernemental par type de production bovine
Tableau 3	Ventes annuelles de bovins en 2009
Tableau 4	Marge brute par vache et gains des producteurs
Tableau 5	Nombre de vaches de réforme abattues chaque année, 2006-2009

FIGURES

Figure 1	Évolution de l'indice des prix à la consommation pour la viande de bœuf fraîche ou congelée au Québec, 2001-2009 (2002=100)
Figure 2	Le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec, les règlements et les conventions de mise en marché en vigueur
Figure 3	Les deux filières du secteur bovin au Québec

1. LE MANDAT

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1) (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché.

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. »

Conformément à cette obligation, la Régie a désigné deux régisseurs, MM. Gilles McDuff, et Louis-Philippe Paquin, et M. Jean Gobeil, consultant, les personnes désignées, pour lui faire rapport sur les interventions de la Fédération des producteurs de bovins du Québec (la Fédération) dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec (le Plan conjoint) qu'elle est chargée d'administrer. La séance publique de la dernière évaluation réalisée a été tenue le 24 mars 2006.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

La Fédération et les intervenants concernés de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique, le 10 novembre 2010, à Saint-Hyacinthe, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du Plan conjoint dans la mise en marché et des règlements adoptés dans ce cadre. La Régie a fait publier préalablement un avis de séance publique dans le journal *La Terre de chez-nous*, édition du 21 octobre 2010.

Les objectifs poursuivis lors de cette rencontre étaient de :

- recevoir le rapport des administrateurs de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, chargés de l'administration du plan;
- évaluer la pertinence et les résultats des interventions du Plan conjoint dans la mise en marché du produit visé;
- entendre les réactions, commentaires et attentes des autres intervenants;
- être informés des cibles stratégiques et des priorités de la Fédération en regard d'une mise en marché ordonnée pour les prochaines années;
- permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du Plan conjoint depuis sa création, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de ses interventions.

La Régie a invité le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) à préparer une monographie de l'industrie du bœuf au Québec; les représentants du Ministère ont présenté la synthèse de ce portrait aux participants lors de la séance.

À la suite de cette présentation, la Fédération a soumis à la Régie son évaluation de la pertinence et des résultats de ses interventions dans la mise en marché du produit visé. Les intervenants ont été invités à présenter leurs commentaires et observations à la fin des présentations. Les documents déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.

Le présent document constitue le rapport de cette évaluation. Il résume les points saillants de la monographie sur l'industrie du bœuf et du veau au Québec et fait état des interventions réalisées par la Fédération au cours des cinq dernières années. Il précise les cibles stratégiques et les priorités retenues par la Fédération pour les prochaines années. Il présente finalement l'analyse de la situation ainsi que les recommandations de la Régie à la Fédération.

3. LES PARTICIPANTS

La Régie est représentée par :

M. Gilles Mc Duff; vice-président et régisseur
M. Louis-Philippe Paquin, régisseur
M. Jean Gobeil, consultant
Mme Évelyn Martel, agente de recherche et de planification socio-économique

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

- **La Fédération des producteurs de bovins du Québec**

M. Michel Dessureault, président
M. Claude Viel, vice-président
M. Michel Daigle, président du Comité de mise en marché des bouvillons d'abattage
M. Gérard Lapointe, président du Comité de mise en marché des veaux de grain
Mme Johanne Poulin, présidente du Comité de mise en marché des veaux de lait
M. Pierre Ruest, président du Comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers
Mme Thérèse G. Carbonneau, présidente du Comité de mise en marché des veaux d'embouche
M. René Perreault, membre du Comité mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers
M. Jean-Philippe Blouin, membre du Comité mise en marché des veaux de lait
M. Gilles Murray, administrateur
M. Daniel Lajoie, administrateur
M. Guy Gallant, administrateur
M. Yvon Boucher, administrateur
M. Bertrand Bédard, administrateur
M. André Ricard, administrateur
M. Gaëtan Bélanger, directeur général

M. Réal Daigle, directeur général adjoint
M. Louis Hébert, directeur de la mise en marché des veaux de lait
M. Paul Rouillard, directeur de la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers et directeur de la mise en marché des veaux de grain
Mme Chantal Bruneau, directrice administrative
Mme Sonia Dumont, agente de communication

- **Le District 1, Syndicat des Producteurs de lait Outaouais-Laurentides,**

Mme Lise Beauchamp
Mme Jocelyne Bergeron

- **Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec**

Direction des études économiques et d'appui aux filières

M. Gilles Hains, agr., directeur Direction des études et perspectives économiques
M. Réginald Cloutier, agr., Direction du développement et de l'innovation
M. Hervé Herry, agr., Direction des études et des perspectives économiques
M. Olivier Paquet, tech.agr., Direction du développement et de l'innovation

- **Agence canadienne d'inspection des aliments**

Mme Zahida Djaffer, gestionnaire intérimaire aux affaires intergouvernementales

- **Abattoir Patrice Desmarais**

M. Patrice Desmarais, propriétaire

- **Société des Parcs d'engraissement du Québec**

M. Éric Provencher

- **Association québécoise des transporteurs d'animaux vivants**

M. Gérald Turcotte
M. Normand Massie

4. PRÉSENTATION DU MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC (MAPAQ)

MM. Réginald Cloutier et Hervé Herry présentent un résumé de la *Monographie de l'industrie du bœuf et du veau au Québec* réalisée par le MAPAQ. Ils abordent les aspects suivants : la demande et les marchés, les circuits de commercialisation, la production agricole, la situation et la performance financière, l'offre, la demande et les prix, la compétitivité de l'industrie bovine au Québec, le chantier sur la rentabilité en production bovine (2008), l'évolution des efforts de recherche en production bovine, la réglementation environnementale en production bovine et les enjeux.

Précisons que le document complet de la *Monographie de l'industrie du bœuf et du veau au Québec* est disponible sur le site du MAPAQ.

4.1 La demande et les marchés

La consommation

Aux États-Unis et au Canada, la consommation de viande bovine par personne recule depuis quelques années, particulièrement pour la viande de veau, une situation qui devrait perdurer pour les prochaines années. Toutefois, la baisse de la consommation de viande bovine est moins accentuée que celle de l'ensemble des viandes rouges. Le bœuf demeure la principale viande consommée suivi de la volaille et du porc.

La santé, la couleur de la viande, le bien-être des animaux et l'alternative de fruits et légumes constituent des tendances significatives dans les habitudes des consommateurs.

Au Québec, on préfère le bœuf et on observe une croissance de volume vendu ces dernières années. La viande de veau est plus populaire auprès des Québécois (7 lb/personne) qu'elle ne l'est auprès du consommateur canadien (2 lb/personne) ou du consommateur américain (0,5 lb/personne).

Le commerce nord-américain

Au plan du commerce nord-américain, les importations canadiennes ont augmenté de 50 % de 2004 à 2009 alors que chez les Américains, les importations ont enregistré une baisse de 30 % dont 80 % provient du Canada. En somme, les consommateurs canadiens mangent de moins en moins de viande de bœuf provenant du Canada.

Perspectives de la consommation mondiale

Mondialement, pour 2010-2019, la croissance de la consommation de viande bovine proviendrait des pays en émergence, tels la Chine, le Mexique, l'Inde et le Brésil. Elle se situerait autour de 1 % annuellement. Elle serait d'environ 0,2 % annuellement pour le Canada et 0,4 % pour les États-Unis pour la même période.

Projections 2009/2019 du commerce international de viande de bœuf

Du côté des exportations mondiales de viande de bœuf, on estime qu'elles augmenteraient au total de 16 %, de 2009 à 2019, alors qu'elles connaîtraient une baisse de 7 % pour le Canada. Notons que le Québec est un petit joueur dans le commerce international du bœuf, le Canada étant davantage concerné.

4.2 Les circuits de commercialisation

Le circuit des bouvillons d'abattage comprend trois étapes : la naissance, la semi-finition et la finition. On enregistre en 2008 une augmentation de l'apport extérieur de bouvillons semi-finis, 43 % par rapport à 39 % en 2004, en raison de la baisse des naissances et d'un taux de décès de 12 % par rapport au nombre total de bouvillons qui terminent le circuit. À la suite de la fermeture en 2007 du seul abattoir d'importance au Québec réservé aux bouvillons d'abattage, on enregistre une augmentation de l'exportation des bouvillons finis vers les États-Unis pour l'abattage. L'abattage et la transformation au Québec diminuent : on développe de plus en plus le marché américain mais on augmente la vulnérabilité du secteur. Toutefois, il convient de noter l'émergence, au Québec, de quelques circuits à valeur ajoutée.

Le circuit des veaux lourds, constitué majoritairement de mâles de races laitières non destinés à la reproduction, a connu en 2008 une baisse de 45 200 veaux laitiers par rapport à 2004 en raison principalement de la diminution du nombre de vaches laitières. Le Québec doit ainsi importer des autres provinces et des États-Unis pour satisfaire sa demande intérieure constituée pour les deux tiers des veaux de lait et des veaux de grain pour le tiers restant. Le taux de mortalité des élevages de veaux lourds est demeuré stable à 5 %.

En 2009, la production québécoise de viande bovine fut destinée à 80 % pour la consommation canadienne alors que 20 % de cette production est allé aux exportations, soit 5 % de plus qu'en 2004. L'exportation de viande bovine est assez faible par rapport à l'ensemble des exportations en production animale, 8 % seulement par rapport à 79 % pour la viande porcine, 12 % la volaille et moins de 1 % pour les ovins et caprins.

4.3 La production agricole

La production bovine est la troisième en importance au Québec après les productions laitière et porcine. La part du bœuf québécois représente moins de 5 % de la production canadienne, tandis que celle de la production québécoise de veaux est majeure avec plus de 82 % de la production au Canada. Le Tableau 1 présente l'évolution des exploitations agricoles et du cheptel pour la période 2004-2008.

Tableau 1 Évolution du nombre de producteurs et du cheptel par secteur de production 2004/2008 – moyenne

Exploitation agricole		Cheptel (têtes/entreprise)	
Évolution		Réel	Modèle FADQ
Veau d'embouche	Baisse du nombre de producteurs de 25 % et baisse du nombre de vaches de boucherie de 15%	50 femelles	116,9 femelles
Bouvillon d'abattage	Augmentation du nombre de producteurs de 18% et augmentation du cheptel de 7 % de bouvillons finis et semis-finis	91	1465
Veau de lait	Baisse du nombre de producteurs de 6% et baisse du cheptel de 1,5 %	547	777
Veau de grain	Baisse du nombre de producteurs de 12,6 % et baisse du cheptel de 10 %	271	682

Les recettes monétaires

Les recettes monétaires d'une exploitation agricole proviennent du revenu des ventes finales plus le soutien financier du gouvernement. Le revenu total des exploitants des fermes de bovins de boucherie a crû au cours de la période 2004-2008. Cette croissance a été soutenue par les revenus hors ferme dans les exploitations rapportant moins de 250 000 \$ de revenus d'exploitation et principalement par l'activité agricole dans les plus grandes fermes, notamment dans les fermes faisant plus de 500 000 \$ de chiffre d'affaires.

Le Tableau 2 présente la répartition de l'augmentation du soutien gouvernemental dans les recettes d'une exploitation pour chacun des types de production bovine.

Tableau 2 Part du soutien gouvernemental par type de production bovine

Production bovine	Part du soutien (%) Période 2000-2004	Part du soutien (%) Période 2005-2009
Veaux d'embouche	28	36
Bouvillons d'abattage	11	11
Veaux de lait	6	4
Veaux de grain	26	33

La majorité des producteurs de veaux d'embouche compte sur les revenus hors ferme pour subvenir à ses besoins. L'activité agricole serait pour ces exploitants soit un loisir, soit une façon de conserver en bon état leurs installations et leurs terres agricoles. Le gain en capital serait la stratégie d'investissement adoptée plutôt que le revenu d'exploitation. Les productions de bouvillons et de veaux lourds s'apparentent plus aux principales autres productions agricoles du Québec dans le sens où l'activité agricole génère la grande majorité des revenus de leurs exploitants.

4.4 La situation et la performance financière

Les revenus des exploitants agricoles dans le secteur de la production bovine proviennent du revenu net d'exploitation après amortissement, des salaires agricoles et des revenus hors ferme. Pour la période 2004-2008, l'activité agricole n'a pas été la principale source de revenus pour 84 % des exploitants. Elle contribue peu au revenu total pour les deux tiers des exploitants et elle réduit les revenus acquis en dehors de la ferme pour près de la moitié des exploitants.

La marge bénéficiaire des producteurs de bovins de boucherie est faible et en décroissance. Toutefois, il existe un groupe de producteurs, entre 25 % et 50 %, qui ont probablement une situation financière adéquate. La situation serait d'ailleurs plus précaire pour les producteurs des provinces de l'Ouest canadien que pour ceux du Québec.

Le rendement des capitaux propres des producteurs est plus faible que celui des autres secteurs (fabrication d'aliments pour animaux, secteurs de la transformation et de la distribution) et il est en décroissance. La production de bovins de boucherie se classe au huitième rang en matière de rendement des capitaux propres parmi les dix principales productions agricoles.

L'endettement des producteurs de bovins de boucherie est élevé et en croissance par rapport à celui des autres acteurs. De plus, leur fonds de roulement est en décroissance, ce qui les rend vulnérables aux perturbations des marchés.

On remarque que la santé financière des exploitations de bovins de boucherie s'est détériorée dans l'ensemble au cours de la période 2004-2008.

Parmi les dix principales productions agricoles, la production de bovins de boucherie occupe le septième rang en matière de bénéfice net pour la même période devant les productions de porcs, de cultures en serre et d'agneaux, un bénéfice net en décroissance par rapport à la période précédente (1999-2003).

4.5 L'offre, la demande et les prix

Le prix reflète la tension entre l'offre et la demande sur un marché. Ce marché peut être plus ou moins élargi selon le coût et la faisabilité du transport qui ne peut excéder un rayon de 1 000 kilomètres pour un exploitant québécois. Le nouveau règlement américain sur l'étiquetage obligatoire du pays d'origine (COOL) limite le commerce avec les États-Unis.

Le cas des veaux d'embouche : Pour l'est du Canada, l'offre est nettement inférieure à la demande des parcs d'engraissement, la différence étant comblée par les veaux d'embouche du Manitoba et de la Saskatchewan dirigés vers les parcs d'engraissement de l'Ontario. Ces parcs d'engraissement sont les plus importants demandeurs de veaux d'embouche dans l'est du Canada.

Au début de la période 2004-2008, le prix du veau d'embouche a profité de la reprise du commerce qui a suivi la crise de l'ESB de 2003 pour diminuer en 2007 et 2008 à la suite de la diminution de la demande des parcs d'engraissement à partir de 2007. En 2009, la demande de veaux d'embouche a légèrement repris pour l'engraissement et le prix semble à la hausse.

Le cas des bouvillons : L'offre de bouvillons pour l'est du Canada est nettement supérieure à la demande, notamment pour le Québec, depuis la fermeture du seul abattoir d'envergure en 2007. On remarque également une forte baisse dans l'abattage au Manitoba et en Saskatchewan pour devenir presque inexistant en 2009, laissant pour seuls débouchés au Canada les abattoirs en Ontario et en Alberta.

L'offre de bouvillons produits au Canada excède la capacité canadienne d'abattage de 16 % obligeant l'exportation des bouvillons vers les abattoirs des États-Unis limitée toutefois par la réglementation américaine (COOL).

Dans ce contexte, le prix du bouvillon subit une pression à la baisse tant au Québec qu'au Canada.

Le cas des bovins de réforme : Le produit de ces animaux est principalement de la viande hachée maigre et quelques coupes dirigées vers les hôtels, les restaurants et les institutions (HRI). L'offre de bovins de réforme est inférieure à la demande des abattoirs, un déficit amplifié par l'exportation de 50 000 bovins vers les États-Unis à partir de l'Ontario. Les abattoirs de l'est du Canada s'approvisionnent donc de l'ouest du pays, principalement du Manitoba. Le prix est en croissance depuis la crise de l'ESB mais n'a pas encore rejoint le niveau antérieur à cette crise.

Le cas des petits veaux laitiers et des veaux lourds : L'offre de petits veaux laitiers dans l'est du Canada serait en général supérieure à la demande quoiqu'on constate un déficit pour le Québec. Les éleveurs de veaux lourds du Québec comblent donc leurs besoins en petits veaux laitiers de l'Ontario, des provinces maritimes et probablement des importations des États-Unis.

Le prix des petits veaux laitiers a considérablement chuté, à partir de 2007, après deux années de reprise suivant la crise de l'ESB. On note par la suite un déséquilibre de l'offre et de la demande dans l'est du Canada. Ce déséquilibre proviendrait des États-Unis où une baisse significative de l'engraissement de veaux lourds est constatée depuis 2004. Les prix sont passés de 256 \$/100 lb carcasse en 2006 à 108 \$/100 lb en 2009.

Les abattoirs de veaux lourds du Québec sont les plus importants demandeurs au Canada. Toutefois, l'offre québécoise doit être complétée par celle de l'Ontario pour répondre à leurs besoins d'abattage qui a diminué au cours des trois dernières années. Le prix des veaux de lait et des veaux de grain a connu une progression annuelle au cours de la période 2004-2008, respectivement de l'ordre de 2,9 % et 4,3 %.

Le cas de la viande bovine : Le marché de la viande bovine est plus vaste que celui des bovins vivants. Ce marché est nord-américain et même international.

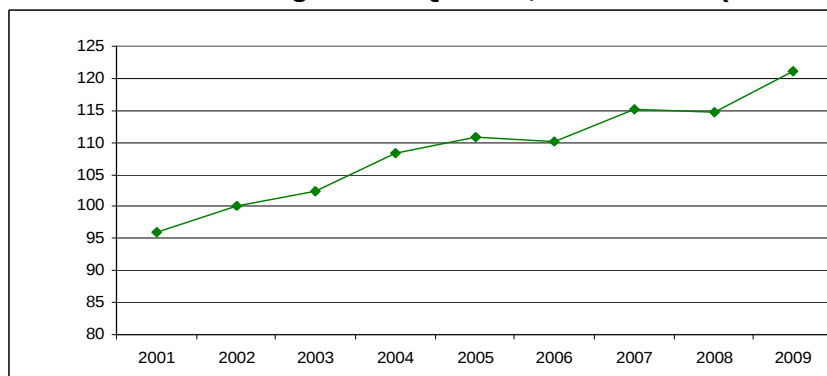
L'offre de viande de bœuf au Canada est plus élevée que la consommation canadienne même si l'écart tend à diminuer. À l'échelle du Canada et des États-Unis, l'offre est inférieure à la consommation. Pour le Québec, la fermeture du seul abattoir d'envergure pour les bouvillons et la réduction marquée dans l'abattage de bovins de réforme ont entraîné une diminution de l'offre pour la période 2005-2008 contribuant ainsi faiblement à satisfaire la demande des consommateurs québécois.

Le prix de gros de la viande de bouvillon ou de bovin de réforme sur le marché de Montréal a progressé significativement à partir de 2007.

L'offre de viande de veau au Canada, provenant presque entièrement du Québec, dépasse largement la demande des consommateurs canadiens obligeant l'exportation sur les marchés extérieurs. Ce marché est, depuis les dernières années, relativement équilibré. Le prix de gros de la viande de veau a fluctué au cours de la période 2005-2009. Globalement, il a enregistré une croissance intéressante.

Le prix payé par le consommateur québécois pour la viande de bœuf a connu une croissance moyenne de 2,3 % (Figure 1) pour cette période qui peut s'expliquer par la diminution de l'offre canadienne plus importante que la baisse de la consommation, par la valeur élevée du dollar canadien et par des exportations canadiennes demeurées vigoureuses.

Figure 1 Évolution de l'indice des prix à la consommation pour la viande de bœuf fraîche ou congelée au Québec, 2001 à 2009 (2002=100)



Source : Statistique Canada

4.6 La compétitivité de l'industrie bovine au Québec

Les parts de marché : À l'instar des autres provinces canadiennes, le secteur bovin québécois a diminué sa part dans le marché canadien de la consommation de viande bovine depuis 2004. La baisse de la compétitivité de l'industrie bovine est sérieuse et la force du dollar canadien semble être un facteur déterminant.

L'efficacité économique : L'efficacité économique est un indicateur important pour comparer la compétitivité d'une entreprise par rapport à ses concurrents. Elle se mesure par le montant des revenus de marchés générés par l'utilisation d'un facteur de production¹ quantifié en dollar. Plus ce montant est élevé, plus ce facteur est utilisé efficacement.

Au cours de la période 2004-2008, l'efficacité économique des producteurs de veaux d'embouche du Québec a diminué par rapport à la période précédente pour chacun de ces facteurs de production et de façon relativement importante.

Les producteurs de bouvillons et de veaux lourds du Québec, regroupés ensemble, dégagent une efficacité économique égale ou supérieure à celle des mêmes types d'exploitations ailleurs au Canada, avec une légère faiblesse sur le plan de l'alimentation.

Malgré un meilleur prix que leurs homologues canadiens, le manque d'efficacité économique provient d'un coût de production plus élevé en raison d'un prix plus élevé pour les intrants ou d'un manque d'efficacité technique.

4.7 Le chantier sur la rentabilité en production bovine

À l'été 2008, une équipe de professionnels du Ministère définissait des pistes de solution pour améliorer la rentabilité des exploitations bovines dans le veau d'embouche et le bouvillon d'abattage. Dans le cas du veau d'embouche, le déficit se chiffrait à près de 50 %, sans soutien gouvernemental, alors qu'il avoisinerait 11 % pour le bouvillon d'abattage. L'amélioration de la productivité globale de l'ensemble des exploitations permettrait de réduire la dépendance au soutien gouvernemental. Des actions concrètes ont été présentées pour améliorer la rentabilité, notamment :

- la mise en place de services-conseils de première ligne;
- la création d'un centre d'expertise favorisant la recherche, le développement et le transfert technologique;
- la mise en place de mesures favorisant les investissements dans les infrastructures, l'équipement et la machinerie;
- le développement des marchés et de l'expertise de pointe.

4.8 L'évolution des efforts de recherche en production bovine

Plusieurs institutions, publiques et privées, sont impliquées en recherche et développement en production bovine au Québec et au Canada.

¹ On entend par facteur de production le bétail acheté, l'alimentation, l'infrastructure-équipements-machinerie (IEM), le capital, l'énergie et le travail nécessaire à la production.

Au Québec

Depuis 1999, la Fédération, en collaboration avec plusieurs institutions ou centres de recherche tels l'Université Laval, l'Université McGill, la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal, l'Institut de recherche et de développement en agroenvironnement (IRDA), Agriculture et Agroalimentaire Canada, le Centre de recherche en sciences animales de Deschambault (CRSAD) et le Groupe AGÉCO, a réalisé au Québec 65 projets totalisant 8,4 millions de dollars dont 21 % représente la participation financière des producteurs.

Au Canada

Le gouvernement canadien accordera une aide financière de 6 millions de dollars au *Canadian Cattlemen's Association* (CCA) aux fins de recherche scientifique et pour la mise en marché du bœuf canadien. Les thèmes de recherche touchent la qualité, la salubrité de la viande, l'utilisation des fourrages, l'efficacité alimentaire et la santé animale.

Dans l'Ouest canadien, plusieurs travaux de recherche portent sur l'alimentation, la qualité de la viande et le bien-être des animaux.

4.9 La réglementation environnementale en production bovine

Depuis 1981, la réglementation environnementale a amené le secteur à resserrer les modes de production notamment au niveau de la gestion des fumiers menaçant ainsi la rentabilité des exploitations particulièrement pour les régions à dominance vache-veau telles que la Chaudière-Appalaches, l'Estrie et l'Outaouais qui disposent de lieux d'élevage spécialisés de veau d'embouche.

En 2008, le Direction de l'Environnement et du Développement durable du Ministère estimait que les entreprises allaient devoir investir dans des bâtiments avec structure étanche pour être conformes à la réglementation appliquée à la lettre. L'écart entre un bâtiment avec structure étanche (681 \$/vache/année) et un enclos aménagé (281 \$/vache/année) est de 400 \$/vache/année.

Un projet de recherche sur les méthodes de gestion des enclos d'hivernage est actuellement en cours de réalisation dans différentes régions du Québec. Ce projet vise à améliorer la situation actuelle en matière d'enclos d'hivernage et de bandes végétatives afin de diminuer les risques d'écoulement et tendre vers l'objectif réglementaire.

4.10 Les enjeux en production bovine

La monographie présente pour chacun des types de production les enjeux au cours des prochaines années dans ce secteur :

Le veau d'embouche et le bouvillon :

- diminuer les coûts de production, contrôler l'aspect financier de l'entreprise et aider la relève;
- abattre et transformer les bouvillons engraisés au Québec;
- développer de nouveaux créneaux de marché;
- promouvoir la consommation.

La vache de réforme :

- s'accaparer le plus possible de l'approvisionnement dans l'est du Canada;
- rentabiliser l'abattage.

Le veau lourd (veau de lait et veau de grain) :

- poursuivre les efforts de promotion de la consommation et l'étendre à l'échelle canadienne;
- tenir compte du bien-être animal afin de demeurer compétitif;
- être vigilant pour assurer l'approvisionnement extérieur en petits veaux laitiers;
- contribuer à développer les marchés d'exportation;
- occuper la place qui lui revient dans la production de veaux au Canada.

Enfin, la monographie conclut sur l'importance de prioriser la baisse des coûts de production pour devenir plus concurrentiel, de miser sur le bœuf de créneau et le veau lourd, des éléments de distinction pour le Québec, et d'agir collectivement en favorisant notamment le recours aux services-conseils. Enfin selon le MAPAQ, le timing est excellent pour le développement d'une stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises agricoles aux nouvelles réalités.

5. PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC

M. Michel Dessureault, président de la Fédération des producteurs de bovins du Québec (Fédération), dépose le quatrième rapport d'évaluation de l'administration du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec (Plan conjoint). Ce rapport présente dans un premier temps un portrait global de la production et les différentes interventions de la Fédération pour créer un environnement favorable au développement du secteur. Il indique que, dans un deuxième temps, les présidents de chacun des comités de mise en marché des différents secteurs de production exposeront à tour de rôle les actions collectives menées pour favoriser une mise en marché ordonnée et efficace des bovins. Ils présenteront également les cibles stratégiques et les priorités d'action établies pour les cinq prochaines années.

5.1 La Fédération, sa structure et sa gouvernance

La Fédération a été fondée en 1974. Elle est formée de 14 syndicats régionaux qui regroupent quelque 22 030 producteurs de bovins répartis dans 13 000 entreprises agricoles à travers le Québec. En 2009, 811 500 bovins ont été commercialisés pour une valeur à la ferme de 556 millions de dollars. La Fédération gère, depuis 1982, le *Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec* qui s'applique aux cinq secteurs de productions : veaux d'embouche, bouvillons d'abattage, bovins de réforme et veaux laitiers, veaux de grain et veaux de lait.

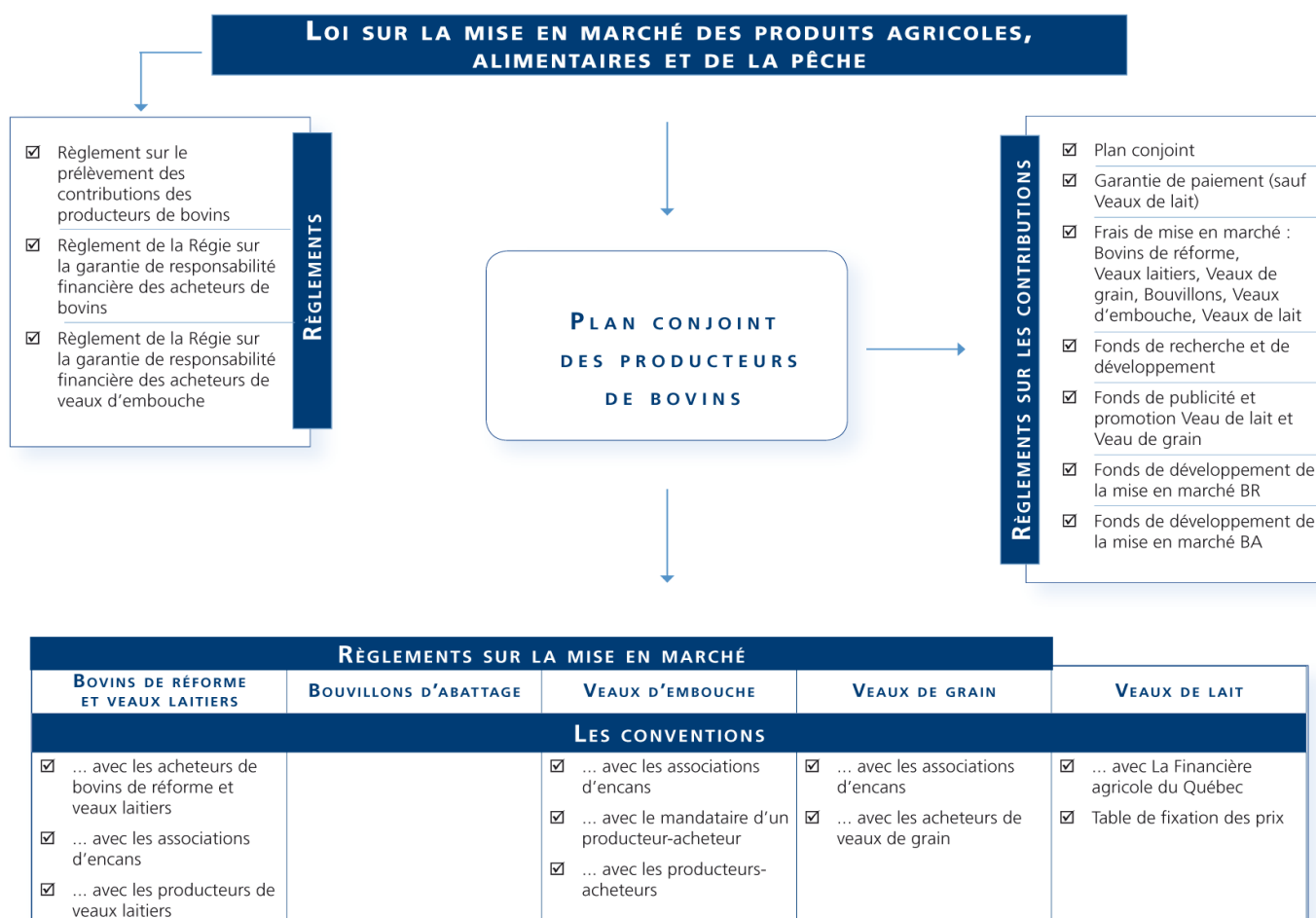
Pour assurer à tous les producteurs de bovins du Québec le meilleur revenu net possible, la Fédération se donne comme mission :

- de soutenir le développement de la production et de l'industrie, en vue d'offrir aux consommateurs un produit de qualité;
- de gérer efficacement les mécanismes de mise en marché, tout en respectant le rythme de développement des secteurs;
- de supporter la mise en commun des intérêts des producteurs.

La Fédération a mis en place les structures décisionnelles et organisationnelles qui sont : le conseil d'administration, le comité exécutif, les comités de mise en marché et de négociation, les agences de vente et les comités consultatifs (comités coûts de production). Les comités de mise en marché ont pour mandat d'élaborer les stratégies de mise en marché adaptées à la réalité de leur production. Ils adoptent des règlements pour rendre la mise en marché ordonnée et efficace, assurant aux producteurs l'obtention du meilleur revenu net possible pour leurs bovins. La Fédération réalise actuellement une réflexion de fond sur la structure et le fonctionnement de l'organisation.

La Figure 2 présente les règlements et les conventions de mise en marché en vigueur dans le cadre du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec.

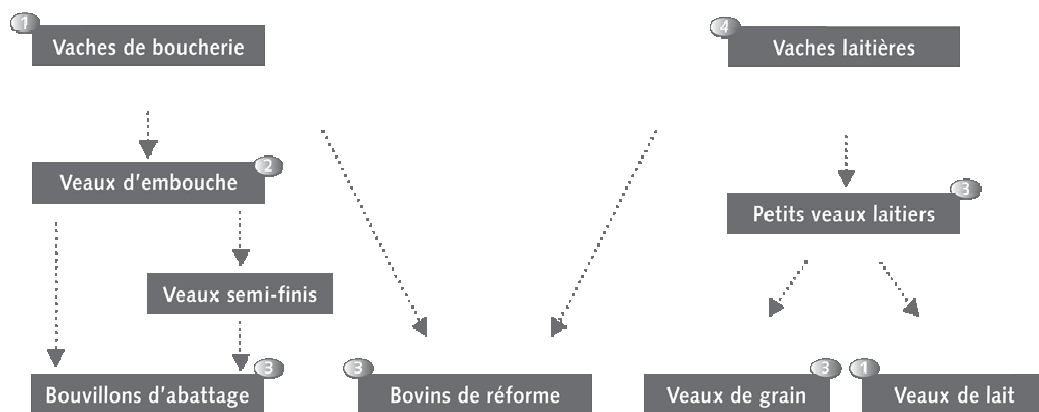
Figure 2 Le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec, les règlements et les conventions de mise en marché en vigueur



5.2 Le portrait global de la production

Le secteur bovin comprend deux filières : celle du bœuf et celle du veau, tel qu'illustré à la Figure 3.

Figure 3 Les deux filières du secteur bovin au Québec



En 2009, les ventes annuelles de bovins pour l'ensemble des cinq types de production ont totalisé une somme de 556 216 778 \$ pour un nombre total de têtes vendues de 811 500. Le Tableau 3 présente le résultat des ventes en 2009 par secteur de production.

Tableau 3 Ventes annuelles de bovins en 2009

Secteur de production	Nombre de têtes vendues	Valeur des ventes
Bovins de réforme laitiers et de boucherie	78 300	41 475 825 \$
Veaux laitiers	137 400	14 568 390 \$
Veaux d'embouche	180 300	111 233 844 \$
Bouvillons d'abattage	179 100	223 956 288 \$
Veaux de lait	150 000	113 006 817 \$
Veaux de grain	86 400	51 975 613 \$
Total	811 500	556 216 778 \$

La période 2006-2010 s'est révélée particulièrement difficile pour la production bovine au Québec. Le nombre de bovins mis en marché a diminué dans tous les types de production, particulièrement en 2008 et 2009. Cette situation n'est pas unique au Québec puisque le nombre de vaches de boucherie et de bouvillons est aussi en déclin au Canada et aux États-Unis. Plusieurs facteurs expliquent ce déclin : l'impact structurel sur la filière canadienne découlant de la crise de l'ESB, la hausse du prix des céréales à partir de 2007, la récession économique de 2008-2009, la hausse rapide du dollar canadien et la poursuite de la concentration du secteur de la transformation et de la distribution. Au Canada, deux abattoirs abattent plus de 90 % des bovins et les cinq plus grandes chaînes de supermarchés accaparent 90 % des ventes alors qu'au Québec, 80 % des ventes sont dirigées vers les trois principales chaînes de supermarchés, soit Provigo-Loblaws, Métro-Richelieu et IGA-Sobeys.

5.3 Des interventions pour créer un environnement d'affaires favorable

Des outils de soutien financiers : Dans le cadre du programme de garantie de paiement assurant au producteur qu'il sera payé en cas de défaut de paiement d'un acheteur et insuffisance de sa caution, la Fédération s'est assurée que le programme mis en place réponde aux objectifs fixés par les producteurs.

Puisqu'ils jugeaient leur fonds suffisamment élevé, les producteurs de bovins de réforme ont suspendu leurs contributions en 1996. Les producteurs de veau de grain ont fait de même en 2010. Dans le cas du veau d'embouche, le montant de la contribution est équivalent à 0,1 % de la valeur de vente du bovin. Pour le secteur du bouvillon d'abattage, la contribution a été haussée à 0,7 % depuis le 1^{er} juillet 2009, afin de renflouer le Fonds de garantie de paiement de ce secteur à la suite de la faillite des Abattoirs Z.Billette inc.

Le solde de tous les fonds se chiffrait à 4,3 M \$ au 31 décembre 2009 et les fonds sont placés à la Caisse de dépôt et placement du Québec, comme le prévoit la Loi.

La Fédération est intervenue auprès des deux paliers de gouvernement et de La Financière agricole du Québec pour s'assurer du maintien et de la bonification des programmes de sécurité de revenu pour l'industrie bovine. Elle porte notamment une attention particulière à l'application du Programme ASRA en prenant une part active dans le processus d'enquêtes de coûts de production et d'indexation annuelle des modèles.

La Fédération agit depuis juin 2001 au Québec à titre d'agent d'exécution du Programme de paiement anticipé.

Une réglementation intelligente en environnement : Grâce aux interventions conjointes de l'UPA, des fédérations concernées par le dossier et de la Fédération, le ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP) a modifié en juillet 2010 sa réglementation afin de permettre l'entreposage de fumier en amas au champ. Ainsi, toutes les entreprises peuvent avoir accès à ce mode d'entreposage dans la mesure où la technique est conforme aux règles et spécifications en vigueur.

La Fédération a mis en œuvre divers projets concernant l'hivernage des animaux (vache-veau) à l'extérieur. Les recherches seront complétées à la fin de 2011. Des démarches seront alors entreprises auprès du gouvernement pour adapter la réglementation aux caractéristiques particulières de ce secteur de production.

Des outils d'aide à la décision : Les producteurs sont fiers du système de traçabilité dans le secteur bovin en place depuis 2002 et géré par Agri-Traçabilité Québec. Il s'avère d'ailleurs incontournable pour répondre aux exigences d'un acheteur japonais de bouvillons d'abattage, Zensho, qui souhaite s'approvisionner exclusivement en bouvillons nés au Québec et âgés de moins de 21 mois. La Fédération entend étendre les bases de ce système à l'ensemble de la filière bovine, du producteur au consommateur.

La Fédération travaille de concert avec les intervenants en place dans le dossier des services-conseils afin d'amener les producteurs à bénéficier des services disponibles et d'améliorer l'offre de services-conseils.

Pour la période 2005-2010, 32 projets de recherche financés en partie ou en totalité par le Fonds de recherche mis en place en 1994 se sont déroulés en collaboration avec les universités (Laval, McGill, Faculté de médecine de l'Université de Montréal), les centres de recherche gouvernementaux et paragouvernementaux (Institut de recherche et développement en agroalimentaire (IRDA), les centres de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, le Centre de recherche en sciences animales de Deschambault (CRSAD) et les organismes privés. Ces recherches ont porté sur l'environnement, la santé animale, la régie et la gestion des troupeaux et la mise en marché.

5.4 Une implication dans la filière

5.4.1 Mise en marché des bouvillons d'abattage

La crise de l'ESB de 2003 met en lumière la sous-capacité d'abattage au Canada et la concentration aiguë des acheteurs. Les producteurs de bouvillons d'abattage concluent en 2004 une entente pour l'achat de 80 % des actions des Abattoirs Zénon Billette inc. Les objectifs de cette acquisition visaient à améliorer le revenu net des producteurs, maintenir une structure québécoise d'abattage pour le bouvillon, maximiser les perspectives de valorisation des bouvillons du Québec, assurer une certaine compétition sur les marchés et sécuriser l'écoulement des produits. Une contribution spéciale de 10 \$ par bouvillon fut prélevée et investie dans le projet via une Fiducie des producteurs de bouvillons d'abattage.

L'impact sur les prix a été significatif pour les producteurs pendant la période d'opération de l'abattoir. Toutefois, des problèmes environnementaux, des difficultés liées à la mise en marché de la viande, un coût d'approvisionnement important, le manque d'efficacité de la chaîne d'abattage, les importants investissements requis pour la gestion de la nouvelle réglementation fédérale sur les matières à risques (MRS) et la réouverture de la frontière américaine aux bovins de moins de 30 mois en 2005 ont mené l'entreprise à la faillite en 2007.

Malgré les efforts entrepris : étude de synergie Billette/Levinoff-Colbex, groupe de travail sur la pérennité de l'abattage de bouvillons au Québec et l'obtention d'une aide fédérale de 2,37 M \$, l'entreprise a fermé définitivement ses portes, en attente d'une aide du gouvernement du Québec.

5.4.2 Mise en marché des bovins de réforme (BR)

Une conjoncture de crise particulièrement aiguë amène les producteurs de bovins de réforme du Québec à se porter acquéreur d'un abattoir situé à Saint-Cyrille-de-Wendover :

l'entreprise Levinoff-Colbex. En devenant propriétaire de cet abattoir, en 2006, les producteurs ont permis de sécuriser l'écoulement de leur production, d'obtenir leur juste part du revenu du marché et de limiter, à terme, leur besoin en soutien direct de l'État. Cette acquisition a nécessité une contribution spéciale des producteurs de 20 \$ par bovin de réforme mis en marché.

Une nouvelle convention de mise en marché fut homologuée à la même période afin d'assurer un volume de bovins de réforme (84 %) à Levinoff-Colbex. Toutefois, l'ouverture de la frontière américaine à une large portion des bovins de réforme entraînant une pression à la hausse sur les prix, et l'écart de compétitivité avec les abattoirs américains en raison des règles canadiennes concernant les MRS, ont nécessité l'aide fédérale pour combler l'écart et un réinvestissement majeur des producteurs de 30 M \$ en 2008 pour assurer la survie de l'entreprise. La contribution spéciale a alors été haussée à 53,86 \$ par bovin de réforme.

Depuis l'acquisition, le prix payé pour les bovins de réforme a augmenté significativement. La baisse importante de la marge brute de Levinoff-Colbex suffit à confirmer que l'acquisition a largement profité aux producteurs notamment au niveau de l'écoulement des bovins de réforme dans l'est du Canada. Les tableaux 4 et 5 le démontrent clairement.

Tableau 4 Marge brute par vache et gains des producteurs

	2005*	2006	2007	2008	2009
Prix moyen BR	355 \$	400 \$	420 \$	534 \$	522 \$
Marge brute (prix désossé vs prix BR)	254 \$	175 \$	172 \$	153 \$	137 \$
Gain brut/vache (par rapport à 2005)		79 \$	82 \$	101 \$	117 \$
Contributions		20 \$	20 \$	26,93 \$	53,86 \$
Gain net/vache		59 \$	62 \$	74 \$	64 \$
Gains totaux des producteurs (par rapport à 2005)		6,89 M\$	6,75 M\$	5,88 M\$	5,01 M\$
		24,5 M\$			

* année de référence.

Tableau 5 Nombre de vaches de réforme abattues chaque année, 2006-2009

	2006	2007	2008	2009
Québec	105 539	79 686	73 525	70 101
Hors Québec	64 416	68 192	75 800	59 108
Total	166 955	147 878	149 325	129 209

L'entreprise contribue également par l'achat de bouvillons à mettre en valeur le système de traçabilité québécois. La Fédération cite, à titre d'exemple, la mise en marché faite par l'acheteur Zensho, un holding de restaurants japonais. Cet acheteur exige que les bouvillons qu'elle achète soient nés et élevés au Québec et âgés de moins de 21 mois. Dans un contexte où la concentration des acheteurs rend difficile, pour les producteurs, l'obtention d'un prix juste et équitable sur le marché, l'arrivée d'un nouvel acheteur est bienvenue.

5.4.3 *Le Réseau Encans Québec*

Le Réseau Encans Québec (REQ) créé en 2002 et détenu à 50 % par la Fédération a poursuivi son travail de développement de mise en marché au cours de la période 2006-2010, et ce, conjointement avec les membres de son association d'encans. REQ demeure la plus importante entreprise de vente d'animaux par encan vivant dans l'est du Canada en commercialisant plus de 80 % du bétail vendu par encan au Québec.

a) Bovins de réforme et veaux laitiers

En 2006, REQ a participé au virage entrepris par les producteurs de bovins de réforme dans la vente sur base carcasse. Depuis janvier 2009, REQ opère un parc d'engraissement de bovins de réforme dans les installations de l'abattoir Levinoff-Colbex, à Saint-Cyrille-de-Wendover. Après 20 mois d'opération, ce parc reçoit chaque semaine par livraison directe plus de 50 % des bovins réformés au Québec. REQ coordonne également des services de rassemblement de bovins de réforme et de veaux laitiers dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, Saint-Jean-Valleyfield et Mont-Laurier.

b) Veaux d'embouche

REQ a développé en collaboration avec la Fédération un système de ventes supervisées de veaux d'embouche. Ce système fait maintenant partie de la réglementation et des conventions de mise en marché qui lient tous les encans à la Fédération. Ce nouveau service a permis de mettre directement en marché plus de 5 000 veaux en 2009. Par ailleurs, l'encan de Saint-Isidore est maintenant reconnu comme la plaque tournante de la mise en marché des veaux d'embouche au Québec. Il est reconnu pour la compétitivité et la stabilité de ses prix. REQ souhaite poursuivre son développement dans le secteur veau d'embouche tout en maintenant une gestion serrée de l'ensemble des activités afin d'en assurer sa rentabilité et sa pérennité.

5.5 **La mise en marché des secteurs de production bovine au Québec**

5.5.1 *Le veau d'embouche*

a) Les enjeux et le contexte de la mise en marché

De 2005 à 2008, le nombre de vaches de boucherie était en légère diminution, passant de 244 600 à 238 900 vaches en inventaire. Il est difficile de juger objectivement l'ampleur de la variation pour l'année 2009, la méthode de calcul ayant été modifiée. Toutefois, la tendance à la baisse du cheptel se poursuit. Les prix pour les années 2005 et 2006 ont été stables et soutenus par la reprise du commerce des animaux vivants vers les États-Unis.

Depuis 2007, les marchés canadien et québécois ont enregistré une baisse. Ce recul s'explique par le prix des bouvillons d'abattage, le marché déprimé de la protéine animale (porc et bœuf), l'augmentation des coûts de l'alimentation et l'appréciation substantielle et rapide du dollar canadien.

La diversification des sources d'approvisionnement en veaux d'embouche et en veaux de type semi-fini, la décroissance de la production de bouvillons d'abattage depuis 2009, la modification des caractéristiques du produit recherché par les engraisseurs et la modification de certaines modalités de l'assurance stabilisation constituent les enjeux et contexte de l'application du Plan conjoint.

b) Les interventions réglementaires

Pour s'adapter à l'évolution du produit demandé et aux modes d'approvisionnement, les producteurs ont mis en place en 2010 un nouveau règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche. Ils ont également signé des conventions de mise en marché des veaux d'embouche avec les deux associations d'encans. Les principaux éléments de ces interventions réglementaires sont : le maintien des modes de ventes déjà existants, le recours aux ventes supervisées, la possibilité de signer des ententes avec Agri-Traçabilité et la précision, au Règlement, des exigences de vente des encans spécialisés et l'application de frais de mise en marché supplémentaires, l'ajout d'un service de pesées supervisées en installation (encans) et hors installations (balances accréditées) et l'encadrement des inspections par la Fédération.

Les producteurs de veaux d'embouche ont accepté une hausse des frais de mise en marché de 1 \$ par tête, à compter du 1^{er} janvier 2010, pour les porter à 2,50 \$.

c) Les interventions non réglementaires

Les interventions non réglementaires ont porté sur la commercialisation des veaux d'embouche dans les encans spécialisés, les ventes supervisées pour plus de 5 000 veaux en 2009, la réalisation d'un guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche pour accompagner les producteurs dans leur production et la création d'un bulletin d'information bimensuel, *Vue d'embouche*. Ce bulletin présente les prix du Québec et des autres provinces canadiennes, procède à une courte analyse du marché et informe sur la commercialisation des animaux.

d) Les cibles stratégiques et priorités d'action

Les producteurs de veau d'embouche entendent privilégier quatre cibles stratégiques pour les années à venir :

- obtenir une compétitivité accrue du prix des veaux d'embouche québécois sur le marché canadien;
- augmenter le revenu provenant du marché pour les entreprises de veaux d'embouche du Québec;
- accroître le travail en filière entre les secteurs veau d'embouche et bouvillon d'abattage;
- diversifier le service des ventes auprès des acheteurs de veaux d'embouche.

5.5.2 *Le bouvillon d'abattage*

a) Les enjeux et le contexte de la mise en marché

Après une période de croissance d'une dizaine d'années, les volumes de bouvillon d'abattage mis en marché a connu un premier recul en 2009, une baisse de 17 % par rapport à 2008. La mise en marché connaîtra également une baisse en 2010 d'environ 9 %.

Plusieurs facteurs expliquent cette réduction notamment l'entrée en vigueur d'un nouveau modèle de coût de production, une augmentation des cotisations à La Financière agricole et d'importantes fluctuations de prix depuis 2007.

Les enjeux et le contexte d'application du Plan conjoint portent sur l'impact relié à la réduction de l'abattage à l'abattoir Cargill, en Ontario, et à la fermeture des Abattoirs Z. Billette, l'entrée en vigueur de la réglementation américaine sur l'étiquetage du pays d'origine (COOL) et le développement de marchés spécifiques.

b) Les interventions réglementaires

L'ensemble des ventes faites aux abattoirs s'effectue sur la base d'une grille d'écarts de prix tenant compte du classement des carcasses et de leur poids. Cette grille est modifiée selon les besoins du marché et des nouvelles réglementations. L'agence a modifié la grille de prix à trois reprises durant la période 2005-2009.

Une contribution spéciale de mise en marché fut adoptée en 2008 afin d'augmenter les frais de mise en marché pour ainsi maintenir le niveau et la qualité des services offerts aux producteurs. Cette hausse fut échelonnée sur une période de trois ans pour établir les frais à 4,25 \$/bouvillon en 2010.

La contribution de 10 \$/bouvillon versée depuis 2004 dans un fonds pour le développement de la mise en marché fut suspendue en mars 2009 puisque les sommes récoltées par le passé étaient suffisantes pour répondre aux engagements pris dans le cadre de l'acquisition des Abattoirs Z. Billette.

c) Les interventions non réglementaires

Actuellement, plus des deux tiers des bouvillons sont vendus par enchères électroniques ou directement par le personnel de l'agence. Plus de 90 % des bouvillons sont vendus sur une base carcasse et sont sujets à un classement en vertu des normes édictées par l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le *USDA*.

Conscients de leurs besoins et soucieux d'améliorer la gestion de leurs opérations, les producteurs ont investi depuis 2003 dans le développement d'un logiciel, BOVITRACE, basé sur l'identification permanente de chaque bouvillon. Une trentaine d'entreprises, représentant 35 % de la production, l'utilisent déjà. L'objectif d'implantation du logiciel vise à atteindre 50 %. Une version anglaise du logiciel est également disponible.

Afin de contrer la baisse de la capacité d'abattage au Québec et en Ontario, l'agence de vente a trouvé un nouveau client aux États-Unis (Tyson, Illinois) permettant de réduire l'engorgement de bouvillons aux abattoirs. Elle a également mis en place, de concert avec le plus important client américain, des mesures d'atténuation afin de diminuer les effets du programme américain COOL. Pour répondre à la demande croissante depuis 2005 pour les bouvillons âgés de moins de 21 mois pour le marché japonais, et à celle concernant le bœuf Angus, l'agence de vente a versé aux producteurs des primes.

L'agence de vente a mis en place en 2006 un système de vente par contrat accessible aux producteurs de bouvillons du Québec. Ces ventes par contrat représentent aujourd'hui plus de 80 % des ventes au États-Unis. En 2008 et 2009, la vente par contrat avec l'entreprise américaine JBS a rapporté plus de 500 000 \$. Plusieurs actions ont été mises de l'avant au cours de la période 2005-2009 afin de rentabiliser les opérations des producteurs : la négociation d'un contrat avec un nouveau courtier en douane, représentant une économie de 3\$/bouvillon, les visites régulières des abattoirs, le paiement aux transporteurs pour les livraisons aux États-Unis sur la base du poids carcasse, l'organisation d'une clinique en collaboration avec JBS sur le classement des bouvillons avant leur livraison aux USA et un service de contrat de change pour prémunir les producteurs des variations du dollar américain.

À la suite d'une réflexion stratégique sur le marché des bouvillons d'abattage et aux conclusions d'une étude de marché démontrant clairement le peu de place pour un bœuf Québec à l'échelle provinciale, l'agence de vente a adopté à l'automne 2009 un plan d'action pour les trois prochaines années. Le plan s'exprime en deux volets : un volet communication et un volet mise en marché.

d) Les cibles stratégiques et priorités d'action

Pour les cinq prochaines années, les priorités d'action et les cibles stratégiques du secteur bouvillon d'abattage s'articulent autour des éléments suivants :

- la réalisation du plan d'action;
- l'accroissement de la portion coûts de production couverte par les revenus de marché;
- l'amélioration du travail au sein de la filière veau d'embouche/bouvillon d'abattage et l'actualisation du règlement sur la mise en marché des bouvillons d'abattage au Québec.

5.5.3 *Le veau de lait*

a) Les enjeux et le contexte de la mise en marché

Au lendemain de la crise ESB, le marché du veau de lait a connu quelques bonnes années, de 2006 à 2008, pour subir une forte baisse de la demande au cours des années 2009 et 2010. Les prévisions de production pour l'année 2010 indiquent pour la première fois depuis dix ans qu'il se produira un peu moins de 150 000 veaux de lait au Québec. Notons que la révision des programmes complémentaires de l'ASRA réalisée en 2006 a eu une influence notable sur la production et la mise en marché des veaux de lait.

La production de veaux de lait aux États-Unis fait face à une décroissance systématique du volume de production en raison essentiellement de la baisse de la consommation de ce produit par habitant.

Les enjeux et le contexte d'application du Plan conjoint portent sur la nouvelle réalité des marchés fortement conditionnée par la crise économique de 2008 et 2009, la force du dollar canadien et la hausse spectaculaire du prix mondial des sous-produits laitiers de 2007. Les États-Unis demeurent un débouché important pour le veau de lait québécois mais les événements des dernières années appellent à la prudence face à un marché américain de plus en plus exigeant. À cet égard, la création récente de l'Association canadienne du veau devrait contribuer à améliorer les échanges commerciaux avec les États-Unis. Les producteurs ont dû également s'ajuster aux nouvelles orientations de l'État québécois en matière de sécurité de revenu. Les nouveaux critères du programme ASRA veau de lait limite à 167 000 le nombre de veaux de lait admissibles à une compensation monétaire et en plafonnant le montant par tête sans égard aux variations des coûts de production et de revenus.

b) Les interventions réglementaires

Un règlement de mise en marché adopté en avril 2008 fut mis en place en décembre de la même année. Il a pour objectif de réguler l'offre de veaux à partir de références de production afin d'ajuster les volumes de production en fonction de la rentabilité des élevages et de l'évolution des marchés. Le règlement impliquait la signature d'une convention avec les acheteurs qui s'est concrétisé en octobre 2009.

Certaines modifications réglementaires et exemptions ont été apportées en 2009 et 2010 pour s'adapter au contexte de la production et de la mise en marché du veau de lait québécois. La table de fixation du prix des carcasses de veau de lait fait maintenant partie de la convention signée entre les producteurs et les acheteurs. La formule de calcul du prix tient compte des carcasses de veaux de lait aux États-Unis et des fluctuations du dollar canadien.

La contribution des producteurs pour la promotion et la mise en marché tient compte maintenant des nouveaux besoins concernant la mise en marché, des surplus accumulés dans le Fonds et de la capacité de payer des producteurs.

c) Les interventions non réglementaires

Les efforts de promotion depuis quelques années ont porté fruit puisque la consommation de veau au Québec est de 3 kg/habitant comparativement à 1,2 kg/habitant au Canada et à 0,2 kg/habitant aux États-Unis. Les consommateurs sont de plus en plus exigeants concernant la qualité des aliments. Dans le but de répondre à cette préoccupation, les producteurs de veaux (lait et grain) ont mis en place un programme de salubrité des aliments à la ferme : *Veau Vérifié*. Ce programme évalue chez un producteur l'intégrité technique, le respect des normes existantes, la maîtrise des points critiques et les bonnes pratiques de production.

Dans la production de veau de lait, le mouvement vers le logement collectif est un phénomène bien enclenché et irréversible. En ce sens, les États-Unis ont fixé à 2017 l'échéance pour convertir l'ensemble de la production à ce mode d'élevage. Le Québec, pour sa part, a fixé au 1^{er} janvier 2012 cet échéancier. Pour supporter les producteurs dans cette transition, la Table filière veau lourd a créé un comité ayant pour mandat de colliger l'information relative au logement collectif et de rechercher des aides financières pour adapter les bâtiments d'élevage.

d) Les cibles stratégiques et priorités d'action

Au cours des prochaines années, les producteurs de veaux de lait entendent mettre leurs priorités sur trois objectifs :

- augmenter la rentabilité des élevages;
- augmenter la visibilité du produit et en améliorer la perception;
- entreprendre une réflexion sur l'avenir de la production.

5.5.4 *Le veau de grain*

a) Les enjeux et le contexte de la mise en marché

De 1990 à 2003, le secteur veau de grain a connu une croissance de 8 à 10 % par année passant de 30 000 à 100 000 têtes. Depuis, la production a légèrement fléchi pour s'établir à environ 90 000 veaux de grain par année. Entre 2006 et 2009, le nombre de producteurs a diminué de 15 % passant de 249 à 213. Toutefois, la taille moyenne des entreprises a augmenté de 28 % durant la même période passant de 338 veaux à 432 veaux de grain produits annuellement. En 2009, les deux tiers des producteurs étaient des producteurs-vendeurs et le tiers restant, des producteurs à forfait.

Les prix sont demeurés stables pour la période 2005-2009 à l'exception toutefois de l'année 2006 où les prix ont atteint un niveau record. Le prix du veau de grain québécois était supérieur de 0,16 \$/lb à 0,23 \$/lb selon les années par rapport à son principal concurrent, le veau de grain de l'Ontario.

Le Québec est le principal marché du veau de grain québécois. L'Ontario et les États-Unis sont respectivement au deuxième et troisième rang. Les principaux concurrents sont le veau de grain de l'Ontario et le veau de lait du Québec. Le prix obtenu par un producteur pour son veau couvre à peine 74 % de son coût de production. Sept entreprises réalisant à la fois l'abattage et la transformation de veaux achètent plus de 99 % de la production québécoise. Les abattages de veaux de grain sont réalisés à 100 % au Québec alors que 38 % des carcasses sont dirigées en Ontario vers des usines de transformation. Environ 10 % de la production de viande de veau est exporté aux États-Unis, provenant directement des usines québécoises ou de celles de l'Ontario.

Les faibles marges bénéficiaires des producteurs et la concentration des acheteurs représentent les enjeux et le contexte de l'application du Plan conjoint du veau de grain.

b) Les interventions réglementaires

L'agence de vente fut créée en 1987. Le Règlement prévoit des conditions de production, un programme de certification et des dispositions qui permettent de contrôler les volumes de production par le biais des historiques de référence.

Le Règlement fut modifié en 2006 pour fixer à 40 % de son historique le seuil minimal de production obligatoire pour un producteur. Cette mesure permet de régulariser plus efficacement la production. Le Règlement fut aussi modifié pour préciser les modalités relatives au transfert d'historiques.

En 2009 et 2010, la Fédération a obtenu de la Régie l'autorisation d'accorder aux producteurs un dépassement de leur historique de 20 %, sans frais supplémentaires. Pour les producteurs de veaux de grain, les résultats décevants du marché, en termes de prix de vente, justifient le maintien du système des périodes de restriction et des historiques de référence.

À l'été 2009, la Régie a approuvé les modifications réglementaires pour la mise en place d'un mode de vente par préattribution, complémentaire au mode de vente par enchères électroniques.

c) Les interventions non réglementaires

Depuis 2004, les producteurs de veaux de grain doivent déclarer mensuellement à l'agence leurs entrées de veau en élevage permettant ainsi à l'agence d'établir des prévisions de l'offre quelques mois à l'avance. En 2007, l'agence a interpellé les acheteurs afin d'accroître la crédibilité du système de classement en place. Il fut convenu de transférer aux classificateurs certaines tâches et responsabilités exécutées jusqu'alors par les acheteurs et de partager également les frais de classement entre les abattoirs et les producteurs.

Depuis 2007, l'harmonisation entre la définition légale du veau et les normes de classification du veau de grain a permis d'augmenter le pourcentage de veaux de grain classés.

La Fédération a rapatrié à la fin 2008 l'ensemble des tâches administratives relatives à la mise en marché confiées auparavant aux encans. Les économies ainsi réalisées ont permis d'abaisser le prélevé de 8 \$ à 6,50 \$/veau depuis le 1^{er} juillet 2009.

Une analyse en profondeur de l'utilisation du prélevé de 5 \$/veau de grain pour la promotion a amené la Fédération à maintenir le prélevé et à cibler les actions sur trois axes, soit les chaînes de marchés d'alimentation au Québec, le secteur HRI et le consommateur.

L'agence de vente a également mis l'accent sur une restructuration de l'extranet afin de le rendre plus efficace en y ajoutant, entre autres, un rapport hebdomadaire des marchés.

a) Les cibles stratégiques et priorités d'action

Les cibles stratégiques et les priorités d'action dans le secteur du veau de grain concernent :

- l'accroissement de la proportion du revenu provenant du marché;
- la consolidation et le développement des entreprises actuellement engagées dans la production;
- le maintien d'un prix plancher relativement élevé;
- une gestion judicieuse des surplus pour soutenir certaines initiatives de développement de marché sans entraîner une baisse de prix;
- des activités de promotion et de développement orientées vers les chaînes d'alimentation du Québec et le marché de niche aux États-Unis;
- le maintien de la stabilité de la production;
- la priorisation de projets structurants lors de la redistribution d'historiques de référence.

5.5.5 *Le bovin de réforme et le veau laitier*

a) Les enjeux et le contexte de la mise en marché

Au cours de la période 2005-2009, le volume de bovins de réforme mis en marché a diminué de 116 709 têtes en 2005 à 78 273 têtes en 2009. Pour la même période, le prix des vaches de réforme au Québec a connu une période de redressement par rapport au marché américain, causé par la réouverture, en novembre 2007, de la frontière américaine aux bovins nés après le 1^{er} mars 1999.

On estime que le nombre de veaux laitiers mis en marché a connu une baisse de 25 % au cours des cinq dernières années.

De 2006 à 2009, le prix des veaux laitiers a chuté de 58 % en raison de l'impact dû aux difficultés vécues dans les secteurs veau de lait et veau de grain.

Les enjeux et le contexte d'application du Plan conjoint dans le secteur bovin de réforme et veau laitiers sont caractérisée par :

- une diminution du cheptel depuis plus de vingt ans;
- la concentration des acheteurs de bovins de réforme en raison de la fermeture de plusieurs abattoirs tant au Québec qu'ailleurs au Canada;
- le changement dans la structure de la filière veau lourd;
- l'absence de réglementation dans les transports des bovins de réforme et des veaux laitiers;
- la rationalisation de la structure de mise en marché due à la diminution du nombre d'encans;
- la modification des besoins du marché des bovins de réforme afin de garantir un prix juste et équitable.

b) Les interventions réglementaires

Une convention en vigueur depuis avril 2007 permet aux acheteurs, tous soumis aux mêmes règles, de connaître les conditions exactes d'achat liées au type et au nombre de bovins de réforme commandés. La convention comprend entre autres une grille de classement et de prix modifiée à chaque année depuis 2008 afin de primer les carcasses selon le poids et le classement pour répondre plus adéquatement aux besoins changeant du marché.

D'importantes modifications ont été apportées en 2007 au *Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers au Québec* afin d'y intégrer les notions de bases carcasses, d'enchères électroniques et de livraison directe. En 2010, les conventions aux fins de la vente des bovins de réforme et des veaux laitiers ont été complètement renouvelées afin de préciser les services requis par l'Office envers les deux associations d'encans pour améliorer la performance et la compétitivité de leurs opérations.

Dans le but de financer adéquatement l'agence de vente pour lui permettre de répondre aux demandes d'organisation de la mise en marché exprimées par les producteurs, une hausse du prélevé de mise en marché fut adoptée le 1^{er} juillet 2010.

c) Les interventions non réglementaires

L'éventail des services offerts par l'agence s'est accru au fil des ans. L'agence assure notamment :

- la vérification des cas de condamnations sur les carcasses de réforme;
- l'inspection des encans et des abattoirs;
- le suivi et la résolution des griefs des producteurs concernant la mise en marché des bovins;
- la veille des marchés de bovins de réforme, de veaux laitiers et de bœuf désossé;
- la négociation du prix hebdomadaire des bovins de réforme du Québec;
- la négociation de la grille d'écarts de prix pour les classements de bovins de réforme;
- l'information aux producteurs via notamment la revue *Bovins du Québec*.

Depuis novembre 2008, l'agence mène, en collaboration avec le Syndicat des producteurs biologiques, un projet pilote afin de permettre la mise en marché et la valorisation des bovins de réforme biologiques.

En janvier 2009, l'agence a entrepris une étude du transport des bovins de réforme et des veaux laitiers afin de rationaliser le transport de ces animaux pour en diminuer le coût global et, par incidence, les coûts environnementaux.

Un comité conjoint, producteurs-associations d'encans, prévu dans la nouvelle convention, étudiera la problématique relative à la mise en marché des veaux laitiers. Les producteurs désirent établir une structure viable et fonctionnelle permettant de fixer des prix représentatifs du marché et un mode d'approvisionnement répondant aux besoins des vendeurs et des acheteurs.

d) Les cibles stratégiques et priorités d'action

Pour les cinq prochaines années, les cibles stratégiques et les priorités d'actions suivantes ont été identifiées par les producteurs :

- l'amélioration de la mise en marché des veaux laitiers;
- le renforcement du canal unique de mise en marché des bovins de réforme;
- le développement d'un sentiment d'appartenance des producteurs envers l'abattoir Levinoff-Colbex;

- l'amélioration des conventions de vente avec les acheteurs;
- un financement adéquat de l'agence de vente des bovins de réforme et des veaux laitiers;
- la formation des élus.

En conclusion, la Fédération précise que l'ensemble de ces interventions sera guidé de façon à optimiser le revenu net des producteurs et à poursuivre le développement de la production bovine au Québec.

6. PRÉSENTATION DU DISTRICT 1 SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE LAIT OUTAOUAIS-LAURENTIDES

Mme Lise Beauchamp, District 1 du Syndicat des producteurs de lait Outaouais-Laurentides, dépose un mémoire et ses annexes aux représentants de la Régie. L'objet du mémoire porte sur le désaccord des producteurs de lait de la Région Outaouais-Laurentides et ceux du District 1 du Syndicat des producteurs de lait Outaouais-Laurentides concernant la contribution spéciale de 53,86 \$ pour le financement de l'achat de l'abattoir Levinoff-Colbex et la transmission de leurs données confidentielles d'Agri-traçabilité à la Fédération des producteurs de bovins du Québec. Après avoir avisé Mme Beauchamp que la rencontre d'évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec n'était pas la bonne tribune pour régler des griefs, les représentants de la Régie ont pris le temps d'entendre la présentation de la présidente.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES

Les personnes désignées par la Régie pour recevoir les observations de l'Office et des intervenants tiennent à souligner les efforts déployés par le MAPAQ pour présenter, dans sa monographie sur l'industrie du bœuf et du veau, un portrait exhaustif de ce secteur agricole, de son évolution depuis 2004 et de ses perspectives d'avenir. Elles apprécient également la qualité du rapport déposé et des présentations faites par l'administrateur du Plan conjoint.

L'analyse des cinq secteurs de production couverts par le Plan conjoint démontre la complexité de cette filière et les multiples défis à relever pour toute l'industrie bovine.

En général, les perspectives de consommation pour les années à venir sont plutôt faibles en Amérique du Nord et une plus grande perspective de croissance proviendrait de pays dont l'économie est en émergence tels la Chine, l'Inde, le Mexique et le Brésil. De plus, on note une augmentation des importations de viande bovine au Canada. On constate que la viande de bœuf consommée au Québec provient de plus en plus de l'extérieur de la province.

Les différentes alternatives pour le consommateur en terme de viande et sa préoccupation en terme de santé et du bien-être animal s'ajoutent comme éléments importants de toute stratégie de développement de la production.

À cette fin les personnes désignées par la Régie encouragent la Fédération à explorer les opportunités de marché local et outre-frontière et à développer de nouveaux circuits à valeur ajoutée pour le Québec. Différentes formes de concertation (régionale, provinciale, ainsi qu'avec tous les acteurs concernés) peuvent être utilisées au bénéfice de tous les acteurs de la filière.

Compte tenu de l'abattage massif de bouvillons vivants à l'extérieur du Québec, des stratégies locales de promotion peuvent être envisagées. Les succès obtenus pourraient ensuite être exportés. Ces différentes avenues peuvent être explorées avec les intervenants de la transformation et de la distribution pour rendre les différents produits attrayants et diversifiés pour la clientèle.

Vu la situation financière de plusieurs producteurs agricoles, il apparaît qu'une amélioration de la productivité globale des exploitations s'avère essentielle et que des efforts doivent être consentis pour aider la relève. Les personnes désignées par la Régie encouragent toute initiative de la Fédération en ce sens. Le MAPAQ a d'ailleurs indiqué que le moment était excellent pour le développement d'une stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises aux nouvelles réalités.

Les succès obtenus, pour répondre aux exigences d'acheteur de bouvillons d'abattage, grâce au système de traçabilité en place depuis 2002 et géré par Agri-Traçabilité Québec, sont intéressants. La Fédération entend d'ailleurs étendre les bases de ce système à l'ensemble de la filière bovine, du producteur au consommateur.

Les personnes désignées par la Régie constatent que la Fédération est consciente des préoccupations de la population en regard d'une production agricole respectueuse de l'environnement. Elles soulignent les efforts déployés par la Fédération auprès des producteurs pour l'application d'une technique adéquate de l'entreposage de fumier en amas au champ et pour les travaux de recherche sur les enclos d'hivernage.

Dans l'application des règles de mise en marché, les personnes désignées par la Régie soulignent l'importance de faire preuve de transparence et de concertation avec l'ensemble des acteurs de la filière et invitent la Fédération à poursuivre ses efforts en ce sens.

Le dynamisme des comités de mise en marché de la Fédération et leur bonne connaissance des problématiques et enjeux de chacun des secteurs sont remarquables. Toutefois, l'absence d'une planification sectorielle et globale suffisamment structurée serait à corriger.

La Fédération et les comités de mise en marché ont identifié les cibles stratégiques et les priorités d'action mais les objectifs à court, moyen et long terme ne sont pas identifiés. Le choix d'indicateurs judicieux et l'identification des résultats attendus permettront aux comités de mise en marché et à la Fédération d'augmenter leurs chances de réussite quant aux résultats recherchés.

De plus, les personnes désignées par la Régie s'attendent à ce que les projets de promotion, de recherche et de développement puissent éventuellement être évalués sur une base de coûts versus les bénéfices retirés, même si ces derniers peuvent parfois se répercuter sur le secteur à plus long terme.

8. LES RECOMMANDATIONS

Sur la base des observations et des problématiques de mise en marché soulevées par la Fédération, les comités de mise en marché et les intervenants de l'industrie, les personnes désignées par la Régie pour lui faire rapport proposent que la Régie recommande à la Fédération de :

- poursuivre son travail d'exploration des opportunités de marché local et outre-frontière. À cet effet, la Régie recommande de maintenir et d'augmenter les efforts de concertation régionale et provinciale avec tous les acteurs concernés;
- explorer les différentes avenues et impliquer des acteurs clés pour favoriser la transformation et la distribution de produits à valeur ajoutée au Québec et trouver avec ces intervenants des moyens de rendre les différents produits attrayants et diversifiés pour la clientèle;
- initier une réflexion globale et élaborer une stratégie visant à améliorer la productivité des exploitations. À cet effet, la Régie encourage la Fédération à prévoir des discussions et consultations avec les organismes et intervenants impliqués tant au niveau local que provincial;
- prévoir des moyens d'évaluer les projets de promotion, de recherche et de développement sur une base de coûts versus les bénéfices;
- compléter rapidement l'élaboration de son plan d'action en précisant les objectifs à court, moyen et long terme et en le dotant d'indicateurs qui permettront à la Fédération d'évaluer les résultats de ses interventions et d'en mesurer l'évolution au cours des années subséquentes.

Gilles McDuff, régisseur

Louis-Philippe Paquin, régisseur

Jean Gobeil, consultant