

Évaluation périodique des interventions de

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

dans la mise en marché

14 novembre 2006
Dossier 270-20-02

TABLE DES MATIÈRES

1.	LE MANDAT	3
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	3
3.	LES PARTICIPANTS	4
4.	LA SITUATION DE L'INDUSTRIE	4
5.	L'ÉVALUATION DE LA PERTINENCE ET DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC	9
5.1	Présentation de la Fédération des producteurs de bovins du Québec	9
5.2	Présentation de la Société des parcs d'engraissement du Québec	18
5.3	Présentation de la Coopérative des producteurs de bovins des Cantons-de-l'Est	18
5.4	Présentation de l'Association des abattoirs de bovins de réforme du Québec	19
5.5	Présentation de l'Association pour la conservation des petits abattoirs	19
6.	IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ	19
7.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES	22
8.	LES RECOMMANDATIONS	23

TABLEAUX

Tableau 1	Revenu moyen d'exploitation, bénéfice net après amortissement et bénéfice net sans aide gouvernementale des entreprises de veaux d'embouche, pour la période de 1999 à 2003
Tableau 2	Les parts de marché de viande de bœuf pour le Québec et le Canada, 2000 à 2004
Tableau 3	Les exportations internationales de bœuf et de veau, 1999-2003
Tableau 4	Écart de prix des animaux vivants, moyenne 2001-2004 (base \$ CA)
Tableau 5	Contributions de base au Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec (\$)
Tableau 6	Les ventes annuelles
Tableau 7	La gestion des surplus
Tableau 8	Nombre de bovins de réforme mis en marché au Québec
Tableau 9	Contributions et soldes des fonds de recherche par secteur

FIGURES

Figure 1	Deux filières bovines, 2005
Figure 2	Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche

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) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation périodique des interventions des plans conjoints de 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.

C'est en regard de cette obligation que la Régie a procédé à l'évaluation des interventions de la Fédération des producteurs de bovins du Québec (la Fédération) dans la mise en marché en vertu du plan conjoint qu'elle administre. Il s'agissait du troisième exercice d'évaluation périodique, le dernier ayant eu lieu le 24 mars 2000.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

La Fédération et les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique, le 24 mars 2006, à Saint-Hyacinthe, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du plan conjoint dans la mise en marché. La Régie a fait publier préalablement un avis de séance publique dans le journal « La Terre de chez-nous », édition du 9 mars 2006.

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;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions du plan dans la mise en marché du produit visé;
- d'entendre les réactions, commentaires et attentes des autres intervenants;
- d'être informé des cibles stratégiques et des priorités de la Fédération en regard d'une mise en marché ordonnée pour les prochaines années;
- de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du plan 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 après chacune des présentations. Les documents déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.

Le présent document constitue le rapport de cette évaluation. Il fait état des présentations et des opinions exprimées lors de la séance et résume les interventions réalisées par la Fédération. 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 :

Mme Lise Bergeron; vice-présidente et présidente de la séance
M. Jean-Claude Blanchette, vice-président
M. Claude Lambert, régisseur
M. Normand Roy, agent 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. Jacques Desrosiers, président du Comité de mise en marché des bouvillons d'abattage
M. Denis Lahaye, président du Comité de mise en marché des veaux de grain
M. Rémy Pouliot, président du Comité de mise en marché des veaux de lait
M. Omer Bouchard, président du Comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers
M. Alain Juneau, président du Comité de mise en marché des veaux d'embouche
M. J.-Alain Laroche, vice-président du Comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers et du comité de négociation
M. Gaétan Bélanger, secrétaire général

- **La Société des parcs d'engraissement du Québec**

M. Sylvain Renault, président
M. Norbert Dubé, directeur

- **La Coopérative des producteurs de bovins des Cantons-de-L'Est**

M. Henri Lemelin, président

- **L'Association des abattoirs de bovins de réforme du Québec**

M. Carol Lévesque, secrétaire exécutif

- **L'Association pour la conservation des petits abattoirs**

M. Kevin Danaher, président

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

Direction des études économiques et d'appui aux filières

M. Pascal Van Nieuwenhuyse, directeur
M. Hervé Herry, agent de recherche et de planification socio-économique.

4. LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

M. Hervé Herry présente un résumé de la monographie de l'industrie du boeuf au Québec réalisée par le MAPAQ en abordant les aspects suivants : les marchés à desservir, les circuits d'approvisionnement, les acteurs et leurs performances, les parts de marché, les prix et les enjeux.

Les marchés à desservir

En 2004, la consommation de bœuf au Québec était de 34 kg (base carcasse) par habitant, de 29 kg pour le reste du Canada, et de 43,3 kg pour les États-Unis. Les Québécois se distinguent par une consommation de veau nettement supérieure à celle du reste du Canada et des États-Unis en consommant respectivement de 3,1 kg, 1,1 kg et 0,3 kg. Entre 2000 et 2004, la consommation annuelle par type de viande par habitant, au Canada, s'est comportée comme suit : baisse de 4 % pour le bœuf, baisse

de 10 % pour le veau, baisse de 7 % pour le porc, augmentation de 4 % pour le poulet et une baisse de 1,8 % est observée pour les autres viandes. Au Québec, la vente au détail de la viande hachée représente un peu plus de 50 % du volume vendu aux consommateurs.

À l'échelle mondiale, les prévisions de la consommation de bœuf et de veau pour les dix prochaines années sont à la hausse de 1,7 % annuellement. Les principaux pays qui pourraient connaître une augmentation de leur consommation sont la Chine (5,2 %), le Japon (4,4 %) et le Brésil (2,4 %). La consommation pour le Canada est évaluée à la hausse, soit 1,1 %. De plus, la projection de la consommation pour certains pays est à la baisse, dont l'Union européenne (-0,8 %) et la Russie (-0,7 %).

Les circuits d'approvisionnement

Pour la période de 2000 à 2004, le nombre de vaches de boucherie a crû de 11 % et le nombre d'exploitations déclarantes a baissé de 3 %. La production de bouvillons d'abattage a augmenté de 67 %, alors que le nombre d'exploitations déclarantes a augmenté de 4 %. En 2004, 45 500 bouvillons semi-finis provenaient des autres provinces pour être engraisés au Québec. La croissance de l'engraissement des bouvillons a été beaucoup plus importante que l'évolution de l'abattage qui a progressé de 13 %. Cette croissance de la production est absorbée à 93 % par les abattoirs ontariens. Ainsi, en 2004, 122 000 bouvillons engraisés au Québec ont été dirigés vers l'Ontario pour être abattus.

Pour la même période, la croissance de la production de veaux de lait et de grain a augmenté respectivement de 13 % et de 21 %. Le nombre d'exploitations déclarantes qui produisent des veaux de lait a diminué de 9 % et celles qui produisent des veaux de grain sont demeurées stables. Le nombre d'animaux de réforme en provenance du Québec a baissé de 9 % et les approvisionnements en provenance de l'Ontario pour être abattus au Québec ont triplé.

Pour le Québec, les animaux de réforme proviennent principalement de la filière laitière, dans une proportion de 74 %. Un peu plus de 102 000 bovins de réforme ont été mis en marché en 2004, soit une diminution de 9 % par rapport aux chiffres de 2000. Entre 2000 et 2004, l'abattage de vaches de réforme a connu une croissance importante au Québec, soit 38 %. Cette croissance a surtout été alimentée par des vaches en provenance des autres provinces canadiennes, en particulier de l'Ontario. C'est l'abattage d'animaux de réforme qui a connu la plus forte croissance, augmentant de 40 % la quantité de viande produite à partir de ces bovins. La production de viande de veau et de bouvillons a augmenté respectivement de 20 % et de 16 % durant cette période.

En 2004, les quantités nettes importées d'autres pays correspondaient à 10 % de la consommation au Québec. Pour la même année, les entrées interprovinciales nettes au Québec équivalaient à 51 % de la consommation québécoise.

Les acteurs et leurs performances

La filière bovine se caractérise par un grand nombre d'exploitations agricoles possédant des animaux de boucherie : 6542 d'entre elles déclarent des bouvillons ou des vaches de boucherie et 636 des veaux lourds, représentant ainsi respectivement 22 % et 2 % de l'ensemble des exploitations agricoles en 2004. Pour la même année, les recettes monétaires totales sont de 635 M \$, en hausse de 9 % par rapport à l'année 2000. De ces 635 M \$, 396 M \$ provient du marché en baisse de 18 % par rapport à l'année 2000 et 239 M \$ provient de l'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Pour la période 2000 à 2004, les recettes monétaires moyennes provenant de l'ASRA pour les secteurs des bovins et du veau sont de 24,7 % comparativement à 11 % pour tous les secteurs bénéficiant de l'ASRA. Pour la période 2000 à 2002, avant la crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), les recettes monétaires moyennes provenant de l'ASRA pour les secteurs des bovins et du veau étaient de 18 % comparativement à 10 % pour tous les autres secteurs bénéficiant de l'ASRA. Pour la

période 1999-2003, les compensations de l'ASRA nettes par rapport aux prix du marché sont en moyenne de 18,1 % pour les veaux d'embouche, de 5,5 % pour les bouvillons, de 11,5 % pour les veaux de lait et de 16,7 % pour les veaux de grain.

En 2004, les exploitations déclarantes produisant des bovins et des veaux étaient réparties comme suit : 4198 pour les vaches de boucherie, 847 pour les bouvillons semi-finis, 418 pour les bouvillons finis, 255 pour les veaux de lait et 245 pour les veaux de grain.

En 2003, 4 460 entreprises québécoises ayant un revenu d'exploitation de moins de 250 000 \$ sont constituées à 88 % d'entreprises possédant des vaches de boucherie. Les 610 entreprises québécoises ayant un revenu d'exploitation de 250 000 \$ et plus étaient constituées d'entreprises produisant des bouvillons (80 %) et d'entreprises de veaux lourds (81 %).

En 2003, les revenus agricoles de l'ensemble des exploitations spécialisées dans l'élevage de bovins de boucherie ont été de 826 M \$, pour une moyenne par exploitation de 163 000 \$, ce qui est nettement inférieur à la moyenne de l'ensemble des exploitations agricoles qui se situe à 265 000 \$. Le revenu moyen des producteurs de veaux d'embouche du Québec est légèrement supérieur à celui des producteurs ontariens. La rentabilité des exploitations déclarant des revenus de 250 000 \$ et plus, celles plutôt spécialisées dans l'engraissement, est particulièrement précaire, et ce, partout au Canada. Sans l'aide gouvernementale, les exploitations du Québec seraient en situation financière encore plus critique que celle du reste du Canada. Des résultats sont présentés au tableau suivant :

Tableau 1
Revenu moyen d'exploitation, bénéfice net après amortissement et bénéfice net sans aide gouvernementale des entreprises de veaux d'embouche, pour la période de 1999 à 2003

	QUÉBEC	ONTARIO	CANADA
Revenu moyen d'exploitation			
veau d'embouche	56 000 \$	48 000 \$	59 000 \$
250 000 \$ et plus	950 000 \$	1 000 000 \$	1 100 000 \$
Bénéfice net après amortissement			
veau d'embouche	3,8 %	-10,0 %	-2,3 %
250 000 \$ et plus	-0,4 %	1,0 %	1,2 %
Sans aide gouvernementale (estimation)			
veau d'embouche	-13,2%	9,4 %	-5,3 %
250 000 \$ et plus	-8,8 %	0,6 %	-0,8 %

En 2004, le secteur de la transformation qui comprend l'abattage, la découpe, le conditionnement et la surtransformation est caractérisé de la façon suivante :

- 122 entreprises impliquées dans la transformation de viande bovine;
- 7 abattoirs spécialisés : 1 pour les bouvillons, 1 pour les vaches de réforme et 5 pour les veaux lourds;
- un peu plus du quart font de l'exportation internationale, tandis que plus de la moitié font du commerce uniquement au Québec.

En 2004, 146 entreprises recensées sont impliquées dans la distribution de viande bovine qui procure 4 500 emplois. Ces entreprises sont aussi responsables de la distribution d'autres produits que la viande bovine. La monographie de l'industrie du bœuf au Québec indique que la part de la viande bovine représente 45 % du chiffre d'affaires de ces distributeurs pour une valeur de 1,6 G \$ de ventes. De ces entreprises, 20 % exportent, 36 % commercent avec le reste du Canada, 60 % vendent au Québec seulement, 42 % vendent en région seulement. Les principaux clients des distributeurs sont les supermarchés puisqu'ils accaparent les deux tiers de leurs ventes.

En 2004, les détaillants se répartissent comme suit : 1978 épiceries (832 supermarchés et 1 146 autres types d'épiceries) et de 559 boucheries. 97 % des supermarchés et 60 % des autres types d'épiceries sont sous les bannières des trois grands distributeurs : Provigo-Loblaw, Sobeys et Métro. Les boucheries vendent pour environ 450 M \$ au Québec.

Les parts de marché

Entre 2000 et 2004, la production québécoise de viande de bœuf ne représentait en moyenne que 12 % du marché de la consommation de viande de bœuf du Québec, en terme de volume. La production de l'Ouest canadien et de l'Ontario a accaparé près de 70 % de ce marché et les importations, 18 %. Les parts de marché du Québec et du Canada et leurs croissances sont présentées au tableau suivant :

Tableau 2
Les parts de marché de viande de bœuf pour le Québec et le Canada, 2000 à 2004

Provenance	QUÉBEC		CANADA	
	Moyenne	Croissance	Moyenne	Croissance
Québec	12 %	+ 118 %	3 %	+ 115 %
Reste du Canada	70 %	- 21 %	74 %	+ 15%
Importations	18 %	+ 43 %	23 %	- 59 %

En moyenne, en 2000-2004, les importations de bœuf nous provenaient principalement sous forme congelée, soit à 76 %. De ces produits de bœuf congelés, 95 % des importations provenaient de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie et de l'Uruguay, dont le prix se situerait à la moitié du prix des produits frais. La monographie de l'industrie du bœuf au Québec indique que ces produits demeureront inférieurs de 25 % à leur équivalent frais sur le marché de Montréal.

Par contre, le prix moyen des importations de viandes fraîches ou réfrigérées a été de 4 % supérieur au prix du marché de Montréal pour la viande de bouvillon, entre 2000 et 2004. Pour le secteur du veau, l'approvisionnement du marché du Québec serait presque entièrement québécois, seulement 1 % de la consommation provient des importations. Pour la même période. et malgré une production excédentaire, le Canada importe en moyenne près de 23 % de sa consommation de bœuf, mais une régression est observée pour l'année 2004.

Pour la période 1999-2003, cinq pays se partagent 80 % des parts du marché d'exportations de bœuf et de veau, soit l'Australie, les États-Unis, le Brésil, l'Union européenne et le Canada. Selon les prévisions, le Brésil deviendrait le plus important exportateur, dépassant l'Australie. Ces données sont présentées au tableau 3.

Tableau 3
Les exportations internationales de bœuf et de veau, 1999-2003

Provenance	1999-2003	Prévisions 2014
Australie	24 %	21 %
États-Unis	20 %	17 %
Brésil	15 %	24 %
Union Européenne (25)	10 %	0 %
Canada	9 %	7 %
Nouvelle-Zélande	9 %	9 %
Argentine	6 %	11 %
Inde	5 %	10 %

Les prix

Pour la période 2001-2004, les éleveurs du Québec ont obtenu un meilleur prix pour leurs bovins que ceux de l'Ontario et de l'Alberta. À l'exception des petits veaux laitiers et des veaux de grain, les producteurs américains obtiendraient un prix supérieur à celui obtenu par les producteurs québécois. Les résultats sont présentés au tableau suivant :

Tableau 4
Écart de prix des animaux vivants, moyenne 2001-2004 (base \$ CA)

	QUÉBEC/ONTARIO	QUÉBEC/ÉTATS-UNIS
Veaux d'embouche mâles	+ 10,3 %	- 8,6 %
Bouvillons	+ 0,6 %	- 17,8 %
Vaches de réforme	+ 2,3 %	- 22,2 %
Bons veaux laitiers mâles	+ 19,0 %	+ 1,7 %
Veaux de lait	+ 17,8 %	- 12,0 %
Veaux de grain	+ 2,9 %	+ 26,0 %

Entre 2000 et 2004, les prix obtenus par les producteurs de bovins du Québec et du Canada ont subi une baisse importante qui a dû être compensée par de l'aide gouvernementale. Les prix obtenus par les abattoirs-transformateurs ont connu une faible croissance alors que le consommateur a payé plus de 30 % plus cher pour la viande de bœuf. La situation aux États-Unis est différente.

Les produits de viande de bœuf sont exportés vers le Japon et l'Arabie saoudite à un prix nettement plus élevé que la moyenne des prix des exportations, tant pour le Québec que pour le Canada.

Les enjeux

L'analyse de la dynamique économique de cette industrie met en évidence des menaces ou des occasions d'affaires, des atouts ou des faiblesses qui constituent des enjeux pour les acteurs du secteur que la monographie présente ainsi :

Enjeu 1 : Améliorer la rentabilité des élevages

Objectifs :

- le développement du secteur sur une base concurrentielle
- un marché québécois à conquérir (bœuf)
- un marché canadien et américain à conquérir (veau).

Stratégies de développement :

- amélioration du prix de vente
- diminution des dépenses
- réaliser des économies d'échelle.

Enjeu 2 : Mettre l'accent sur l'abattage et la transformation des bouvillons au Québec

Objectifs :

- acquérir de la valeur ajoutée
- valoriser l'aide gouvernementale
- un marché québécois à conquérir
- le développement du secteur sur une base concurrentielle.

Stratégies de développement :

- amélioration du prix de vente
- optimiser la productivité
- augmenter les capacités d'abattage et de transformation.

Enjeu 3 : Être le leader dans la valorisation des animaux de réforme dans l'Est du Canada

Objectifs :

- maintenir une position de chef de file dans l'Est du Canada
- valoriser les produits provenant des animaux de réforme
- redresser le prix de vente aux producteurs.

Stratégies de développement :

- amélioration du prix de vente
- optimiser la productivité
- augmenter les capacités d'abattage et de transformation.

Enjeu 4 : Stimuler la consommation de viande de veau en Ontario, au Canada et aux États-Unis

Objectifs :

- maintenir une position de chef de file en Amérique du Nord
- augmenter la consommation de veau.

Stratégies de développement :

- promotion de la viande de veau en Ontario et aux États-Unis
- limiter la mortalité des veaux.

5. L'ÉVALUATION DE LA PERTINENCE ET DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC

5.1 Présentation de la Fédération des producteurs de bovins du Québec

M. Michel Dessureault dépose le troisième rapport d'évaluation de l'administration du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec (Plan conjoint) qui présente les différentes interventions dans la mise en marché des bovins.

La Fédération, sa structure et sa gouvernance

La Fédération a été fondée en 1974. Elle est formée de 14 syndicats régionaux qui regroupent quelque 23 500 producteurs de bovins répartis dans 14 500 entreprises agricoles à travers le Québec. Annuellement, 900 000 bovins sont commercialisés pour une valeur à la ferme de 600 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 contributions de base au Plan conjoint permettent à la Fédération de maintenir une structure active et efficace de représentation et d'action au plan de la production et de la mise en marché.

Tableau 5
Contributions de base au Plan conjoint (\$)

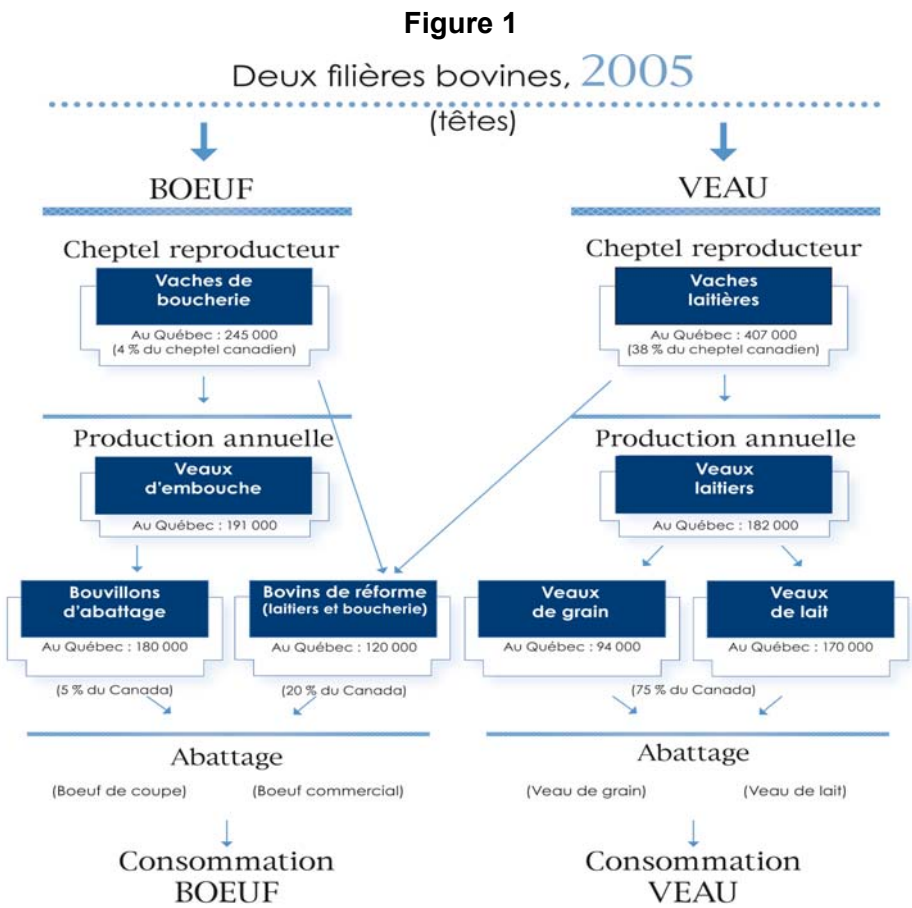
	Bovins de réforme	Bouvillons d'abattage	Veaux d'embouche	Veaux de grain	Veaux de lait
Fixe par entreprise (annuellement)	---	165,00 \$	165,00 \$	165,00 \$	165,00 \$
Et par tête	4,49 \$	2,00 \$	2,00 \$	2,00 \$	2,00 \$

Source : FPBQ

Les contributions de base au Plan conjoint sont perçues soit par entente avec la Financière agricole du Québec (FADQ), les enchères électroniques, les encans et les acheteurs du Québec. La Fédération, en tant qu'administrateur du Plan conjoint, se fait un devoir de respecter avec toute la rigueur et la diligence qui s'imposent les exigences de la Loi.

Une production en croissance

Le secteur bovin comprend deux grandes filières, celles du bœuf et du veau.



Sources : FADQ, FPBQ et Statistique Canada

La production bovine québécoise a poursuivi sa croissance au cours des cinq dernières années. En 2005, les producteurs de bovins ont commercialisé plus de 900 000 bovins pour une valeur à la ferme de l'ordre de 600 millions de dollars. En terme de recettes monétaires, la production bovine se situe au troisième rang en importance au Québec pour la production animale, après les productions laitières et porcines.

Tableau 6
Les ventes annuelles

	Nombre de producteurs ¹	Production annuelle (têtes) ²	Ventes annuelles (millions) ²
Bovins de réforme, veaux laitiers	7 376	298 994	76 \$
Veaux d'embouche	5 054	191 184	122 \$
Bouvillons d'abattage	582	179 864	215 \$
Veaux de lait	234	170 000	132 \$
Veaux de grain	201	93 861	57 \$

¹ Source FADQ

² Source FPBQ

La production bovine est distribuée sur le territoire québécois et diffère selon les secteurs de production. Les plus grandes concentrations de cheptels se retrouvent pour le laitier dans les régions de Montérégie, Chaudière- Appalaches et Centre-du-Québec et, pour les vaches et veaux, dans les régions d'Outaouais-Laurentides, Estrie, Québec, Abitibi-Témiscamingue et Beauce. La région de Saint-Hyacinthe est la première région productrice de bouvillons d'abattage, de veaux de lait et de veaux de grain.

Se positionner pour faire face à l'évolution de l'industrie et des marchés

La production canadienne de bovins de boucherie a connu une croissance importante au cours des 20 dernières années. L'accroissement de la production a été principalement destiné aux marchés d'exportations. En 1990, seulement 10 % de la production bovine canadienne était exportée, alors qu'en 2002, les exportations atteignaient 50 % du volume de production. Environ 50 % des exportations sont composées de viande et 45 % de bovins vivants. De ces exportations, 70 % sont faites sur le marché des États-Unis.

Depuis une vingtaine d'années, les abattoirs de bovins ont connu une forte rationalisation. La consolidation du secteur de l'abattage, conjuguée à une forte augmentation de la production canadienne, s'est traduite en une importante sous-capacité d'abattage au Canada. La concentration de la capacité d'abattage s'est faite aux mains de quelques grandes entreprises nord-américaines qui contrôlent une partie de la production. Par exemple, les approvisionnements captifs des abattoirs albertains ont varié de 32 à 40 % au cours des huit dernières années.

Le 20 mai 2003, l'industrie bovine canadienne a découvert un premier cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) en Alberta. La conséquence immédiate de cette découverte fut la fermeture des principaux marchés d'exportation pour les produits bovins canadiens. Tous les secteurs de production ont été affectés par des pertes nettes sur les marchés et cela malgré l'instauration des programmes d'aide gouvernementaux. La crise a mis en lumière le déséquilibre au chapitre du pouvoir de marché dont dispose chacun des acteurs de la filière qui s'explique par la forte concentration qui prévaut aux maillons de la chaîne située en aval de la production. Ainsi, la marge entre les producteurs et les détaillants est grandissante.

Pour faire face aux défis qui se présentent, la Fédération a élaboré des stratégies qui s'articulent autour de six objectifs précis :

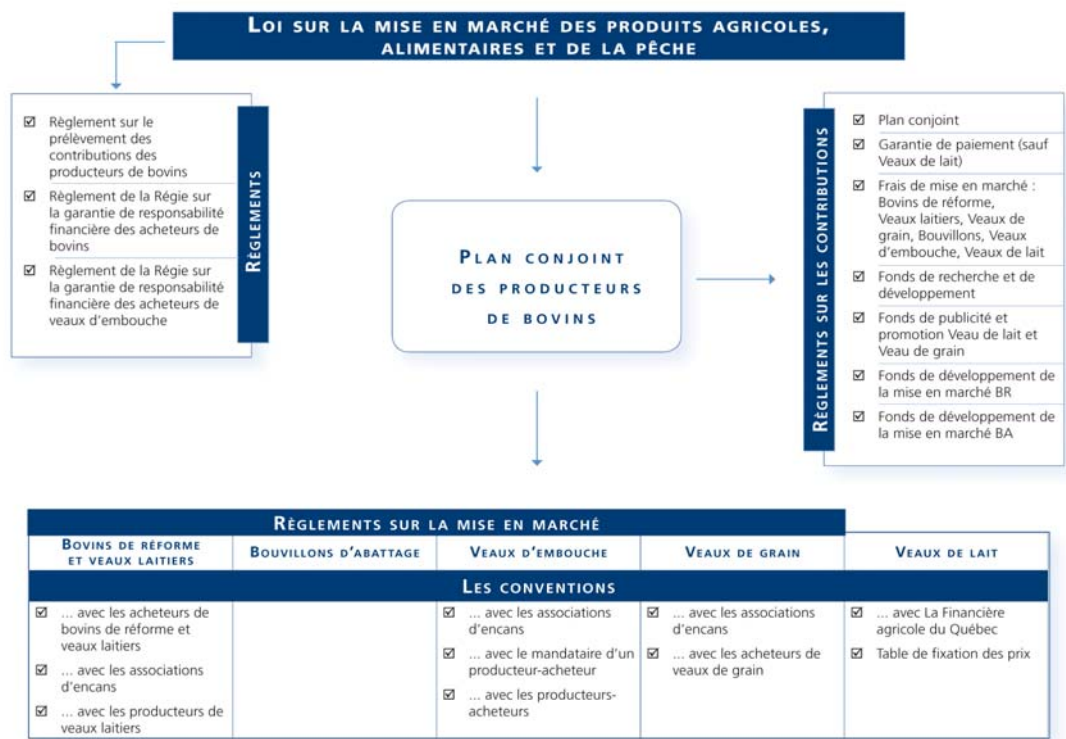
- 1-levée de l'embargo
- 2-communication, information et mobilisation
- 3-maintient de la demande
- 4-gestion de l'offre de vente
- 5-aides financières
- 6-vision à long terme.

L'implication des producteurs en aval de la production représente un des piliers de la stratégie de la mise en marché mise de l'avant par la Fédération au cours des dernières années. Les producteurs de bouvillons d'abattage se sont portés acquéreurs en partenariat avec l'abattoir Z. Billette inc., ce qui permet de maintenir une certaine compétition sur les marchés tout en sécurisant l'écoulement de la production québécoise et en offrant des perspectives de valorisation du produit. Par ailleurs, les producteurs mettant en marché des bovins de réforme ont fait en partenariat l'acquisition de l'entreprise Levinoff-Colbex. Les producteurs sont aussi impliqués en partenariat dans les encans par le Réseau Encans Québec.

Des actions collectives pour favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des bovins

La Fédération travaille constamment à l'atteinte et au maintien d'une mise en marché efficace, ordonnée et collective. Compte tenu des cinq productions couvertes, le Plan conjoint possède une double structure décisionnelle. Ainsi, les règlements et les conventions doivent être adoptés par le conseil d'administration de la Fédération et les comités de mise en marché concernés. Cette double structure permet d'adapter les systèmes de mise en marché aux besoins spécifiques des producteurs concernés et aux caractéristiques des produits commercialisés, permettant ainsi à la Fédération de mieux remplir sa mission.

Figure 2



Les veaux d'embouche

La mise en marché des veaux d'embouche se fait par l'entremise de l'Agence de vente des veaux d'embouche à partir de trois options : les encans spécialisés, les encans hebdomadaires et les ventes directes à un parc d'engraissement par le biais ou non d'un mandataire. En 2004, les encans spécialisés ont commercialisé 42 % des veaux nés au Québec, 51 % des veaux ayant été commercialisés par le biais des ventes en direct et 7 % par les encans hebdomadaires.

Les encans spécialisés sont réservés aux veaux d'embouche. Le circuit des encans spécialisés est coordonné par l'Agence de vente des veaux d'embouche selon un calendrier déterminé. Les volumes transigés par les encans spécialisés ont varié de 75 000 à 80 000 têtes au cours des cinq dernières années. Le circuit d'encans spécialisés est la principale référence pour l'établissement du prix de tous les veaux d'embouche transigés au Québec. C'est un indicateur privilégié dans la détermination des prix.

Depuis 2002, les enchères électroniques de type semi-fini offrent une nouvelle alternative pour la commercialisation des veaux de type semi-fini permettant aux producteurs vendeurs d'offrir leurs veaux à plusieurs acheteurs, directement de la ferme.

Les frais de mise en marché, depuis le 1^{er} janvier 1999, sont de 1,50 \$/veau. La perception est assurée par la FADQ, à même son programme d'assurance stabilisation. Le 1^{er} janvier 2004, la commission de vente aux encans spécialisés fut augmentée, passant de 11 à 12,75 \$/veau.

Le nombre de vaches de boucherie est passé de 211 598 en 2000 à 245 108 en 2005. Le comité calendrier a travaillé pour désaisonnaliser les ventes par encans spécialisés. En 2005, quelque 31 % des veaux d'embouche étaient vendus aux encans d'hiver et de printemps.

Avec la réouverture des frontières aux bovins de moins de 30 mois, le marché canadien s'est redressé à l'automne 2005. L'accès au marché américain a permis au secteur canadien des bovins de boucherie de rattraper graduellement le cycle du bœuf nord-américain.

Le Québec a su maintenir un niveau de prix acceptable par rapport aux autres provinces canadiennes. Toutefois, certaines catégories de veaux ne sont plus aussi bien valorisées qu'auparavant, notamment les veaux plus légers et les femelles. Les prix des veaux d'embouche du Québec suivent la même tendance que ceux de l'Ontario et de l'Alberta. La Fédération a établi des critères pour assurer l'efficacité des encans spécialisés qui concerne la réinscription des animaux, la vitesse et le déroulement de la vente, les conditions sanitaires, la traçabilité, le conditionnement des animaux (vaccinés, castrés et écornés) et la diffusion des données de vente en temps réel sur le site Internet de la Fédération. En 2002, l'agence de vente a imposé des frais supplémentaires de 5 \$ pour chaque veau « hors normes » (non ou mal castré, non ou mal décorné et hors type) afin de sensibiliser les producteurs aux critères de qualité et ces frais ont été augmentés à 15 \$ par veau en août 2004. Dès lors, il a été constaté une diminution significative du nombre de veaux hors normes, par exemple les veaux non ou mal décornés ont diminué de 35 % depuis 2003 et les veaux non ou mal castrés ont diminué de 42 %. Une première stratégie de vaccination des veaux a été déployée pour les encans spécialisés d'hiver et de printemps. Par la suite, la vaccination obligatoire a été étendue graduellement à l'ensemble des encans spécialisés permettant ainsi de devancer les autres provinces canadiennes.

En juin 2005, un site extranet a été dédié aux producteurs de veaux d'embouche ayant pour objectif de permettre à ceux-ci d'évaluer et de comparer la qualité génétique de leur troupeau, en terme de taille et de musculature. Les résultats d'abattage des veaux devenus bouvillons, dont la compilation est faite par l'Agence de vente des bouvillons d'abattage, aident les producteurs de veaux d'embouche à identifier les éléments nécessaires à l'amélioration de la qualité de leur produit. L'agence de vente a tenu plusieurs ateliers et rencontres de formation et d'information sur différents thèmes tels la vaccination, le décornage, le sevrage, la classification etc. et de nombreux articles ont été publiés dans la revue *Bovins du Québec*.

En 2002, un système d'enchères électroniques pour les veaux d'embouche de type semi-fini a été mis en place pour répondre aux demandes exprimées par ce secteur de production.

Les bouvillons d'abattage

Depuis 1989, les bouvillons d'abattage du Québec sont commercialisés par l'entremise d'une agence de vente, les producteurs peuvent vendre leurs animaux selon trois modes soit les enchères électroniques, la vente directe à un acheteur et la vente sur base vivante. Aujourd'hui, 35 % des bouvillons sont vendus par enchère électronique, les autres sont vendus en direct, avec ou sans l'intermédiaire du personnel de l'agence de vente. Depuis le 1^{er} janvier 1996, les frais de mise en marché sont de 2,75 \$/bouvillon vendu et, depuis juillet 2004, les producteurs paient une contribution de 10 \$/bouvillon pour le Fonds de développement de la mise en marché.

Depuis l'année 2000 où un volume de 97 500 têtes a été enregistré, la production québécoise de bouvillons d'abattage s'est accrue en moyenne d'environ 13 % par année, pour atteindre près de 180 000 bouvillons produits en 2005. Une telle croissance représente des défis pour l'agence de vente dans un contexte de la crise de l'ESB et du nombre restreint d'abattoirs. L'écart moyen de prix a diminué entre les marchés ontarien et québécois, tout en demeurant inférieur au Québec, mais semble vouloir se stabiliser autour de 0,02 \$/lb carcasse malgré que plus des deux tiers des bouvillons du Québec doivent être abattus en Ontario. Avec la réouverture de la frontière américaine en juillet 2005, on assiste à une réintégration graduelle du marché québécois avec celui américain et l'écart de prix s'amenuise graduellement. La grande majorité des transactions sont effectuées et conclues avec les divers acheteurs conformément à une grille d'écarts de prix qui vient standardiser les primes et les coupures.

La qualité de bouvillons s'améliore; elle se mesure par le degré de persillage de la viande qui est dû à une plus grande uniformité du poids des carcasses, une génétique supérieure et au fait qu'une très grande majorité des bouvillons sont abattus avant l'âge de 20 mois. Les grands transformateurs de l'industrie recherchent de plus en plus un niveau élevé de persillage. C'est grâce aux efforts des producteurs que les degrés de persillage se comparent avantageusement à ceux de l'Alberta. Pour améliorer la qualité, l'Agence de vente a mis sur pied un programme « Bœuf Qualité Plus » destiné aux producteurs sur une base volontaire. Depuis cinq ans, les acheteurs appuient les producteurs qui utilisent la vitamine E dans les 100 derniers jours d'engraissement. Un acheteur paie une prime de 10 \$/bouvillon qu'il achète des producteurs du Québec et dont l'âge à l'abattage a été confirmé de moins de 21 mois.

Les producteurs de bouvillons ont décidé d'offrir un service d'expertise vétérinaire spécialisé en ligne pour répondre plus adéquatement aux principales problématiques de santé et contribuer ainsi à l'amélioration de la santé des bouvillons. Les producteurs ont aussi développé un logiciel Bovitrace qui est basé sur l'identification permanente qui permet de faciliter les traitements des données. Grâce à leur site extranet, les producteurs peuvent consulter toutes les données pertinentes des bouvillons abattus et comparer leur performance avec celle de leurs collègues. L'agence de vente achemine aux producteurs quatre à six fois par année une lettre d'information technique. Entre 2001 et 2005, six assemblées générales ont été tenues et des tournées de consultations ont également été effectuées en novembre et décembre 2003.

Les veaux de lait

La mise en marché du veau de lait se fait par l'intermédiaire d'ententes liant les producteurs et les transformateurs; les veaux de lait sont vendus directement à l'abattoir. N'ayant pas de règlement ni de convention de mise en marché, une table hebdomadaire de fixation des prix est mise en place et regroupe les trois principaux abattoirs, trois représentants de la Fédération, ainsi qu'un représentant de la FADQ. La mise en marché des veaux de lait est caractérisée par une gestion serrée des volumes de production hebdomadaire, ce qui permet de répondre adéquatement aux besoins du marché et de faire une mise en marché efficace et ordonnée.

Le Comité de mise en marché des veaux de lait a proposé, en 2003, d'établir un prélevé de 0,60 \$/tête pour la mise en place d'outils de promotion nécessaires au développement de la production. Une personne-ressource a été embauchée pour ce secteur d'activité. Le volume de veaux de lait produits au Québec est passé de 95 000 en 1996, à 123 000 en 2000 et à 170 000 en 2005. Cette production a toujours connu une croissance soutenue. Plus de la moitié de la production de veaux de lait du Québec est exportée majoritairement aux États-Unis. Depuis novembre 2004, le prix des transformateurs américains du Centre-Nord des États-Unis (*Packer Base Market* ou PBM) est utilisé comme prix de référence pour le marché du Québec et est publié sur le site Internet de la Fédération et dans la Terre de chez-nous.

La crise de l'ESB et l'application stricte de la réglementation américaine sur l'utilisation des hormones de croissance ont limité l'accès de la viande de veau canadien au marché américain, ce qui s'est rapidement reflété sur les prix. Une table hebdomadaire de fixation des prix des carcasses de veaux de lait a été mise en place en février 2005.

À tous les mardis, les membres participent à une conférence téléphonique qui permet d'établir le prix des carcasses pour la semaine suivante dont l'objectif est d'obtenir un prix juste et équitable pour les producteurs, mais aussi d'assurer la transparence du marché du Québec. Les producteurs ont cessé toute utilisation d'implants d'hormones de croissance, depuis avril 2004, pour ajuster leurs modes de production en fonction des nouvelles exigences du marché. Le Comité de mise en marché des veaux de lait a été l'instigateur d'une conférence sur « La qualité des petits veaux laitiers ». La traçabilité a facilité l'exportation des veaux de lait vers le marché japonais. La Fédération a fait face à des menaces de droit antidumping et compensatoires qui ont par la suite été abandonnées par les producteurs américains. Un fonds de publicité et de promotion des producteurs de veaux de lait est alimenté par une contribution de 3 \$ par veau de lait et diverses activités ont été réalisées au cours des cinq dernières années.

Les veaux de grain

La mise en marché des veaux de grain se fait par l'enchère par ordinateur depuis 1987. Une première convention a été conclue avec des acheteurs de veaux de grain en septembre 2000 et une nouvelle convention en 2004. La contribution des producteurs pour les frais de mise en marché est demeurée inchangée à 7 \$ par veau et la Fédération remet 2,50 \$ à l'encan pour chaque veau qu'il inscrit aux enchères.

De 1996 à 2003, la production annuelle est passée de 61 789 à 100 888 veaux de grain. Cette croissance, qui perdurait déjà depuis plus de dix ans à un rythme de 8 % par année, a été interrompue par la mise en place des historiques de références en 2003. Par la suite, la production a décliné légèrement pour se situer finalement à 93 861 veaux de grain en 2005. En 2001, devant la croissance incessante de la production et la difficulté d'obtenir des prix satisfaisants, un mécanisme de gestion des surplus a été mis en place.

Tableau 7
La gestion des surplus

	2001	2002	2003	2004	2005
Coût total de la gestion des surplus	239 930 \$	555 875 \$	1 980 720 \$	1 256 051 \$	1 868 855 \$
Nombre de veaux retirés des enchères	3 973	8 265	17 441	9 813	15 541
Coût des surplus par livre carcasse produit au total	0,008 \$/lb	0,017 \$/lb	0,057 \$/lb	0,038 \$/lb	0,058 \$/lb
Prix net (prix du marché moins surplus)	1,84 \$/lb	1,72 \$/lb	1,45 \$/lb	1,55 \$/lb	1,75 \$/lb

Source : FPBQ

Depuis 2003, les producteurs déclarent mensuellement leurs entrées de veaux en élevage à la Fédération permettant de rechercher les meilleures stratégies de mise en marché possibles avec les acheteurs. Dans le but d'ajuster davantage l'offre avec la demande réelle de veaux de grain, un mécanisme de restriction de la croissance de production, l'historique de référence, a été mis en place en juillet 2003.

Le prix des veaux de grain a varié au cours des ans sous l'influence de l'offre de veaux de grain sur le marché local, de l'évolution du marché du veau en général en Amérique du Nord et de la crise de l'ESB. L'écart de prix avec le veau de lait du Québec est aussi un indicateur de ces performances sur le marché, puisque cet écart s'est d'abord agrandi entre 2000 et 2003, passant de 0,94 à 1,54 \$/lb. Les actions prises par les producteurs via le prix de réserve, la gestion des surplus et les historiques de référence, tel que le prévoit le règlement, et les efforts importants déployés dans la promotion ont contribué à resserrer cet écart et à le ramener à 1,07 \$ en 2005. Le mécanisme de prix optimum a été utilisé à deux périodes consistant à établir un prix plafond lorsque la demande dépasse sensiblement l'offre. Le prix optimal est déterminé par une formule de calcul qui tient compte du prix du veau de lait.

Depuis 2001, à la suite des travaux de la Table filière veau lourd, l'enlèvement de la peau est devenu la norme. La Fédération a mis en place de nouveaux équipements de classification ainsi qu'un système informatisé de suivi des résultats d'abattage et de classement. Environ 80 % des veaux de grain classables le sont maintenant, contre seulement 44 % en 2003. En 2004, les producteurs ont décidé de cesser l'utilisation des hormones de croissance pour l'engraissement des veaux de grain. Les producteurs ont modifié leur cahier de charges, en interdisant l'utilisation de gras ou de protéines d'origine bovine dans l'alimentation. L'Agence de vente des veaux de grain est impliquée dans l'établissement de normes HACCP à la ferme.

La contribution des producteurs au Fonds de promotion de veau de grain a été maintenue à 5 \$/veau. Depuis 2002, les producteurs ont entrepris de soutenir la promotion du veau de grain aux États-Unis considérant l'importance de ce marché. Le site extranet développé par la Fédération fournit aux producteurs les résultats de mise en marché de leurs veaux de grain et des résultats de performance d'élevage. Les producteurs reçoivent huit fois par année des communications écrites de l'Agence de vente et ont assisté à des rencontres régionales et à quatre assemblées générales depuis 2000.

Les bovins de réforme et veaux laitiers

L'agence de vente des bovins de réforme et veaux laitiers existe depuis 1987. Depuis cette date, les bovins de réforme ont été commercialisés par encan public ou par enchère électronique. Toutefois, depuis le 2 janvier 2006, l'agence de vente a mis en place un nouveau système de commercialisation des bovins de réforme sur base carcasse. La vente des veaux laitiers se fait toujours soit par encan public (90 %) ou directement aux éleveurs de veaux lourds qui ont signé une convention à cet effet avec la Fédération. Les frais de mise en marché sont au même niveau depuis 1999, soit 1,45 \$ par bovin de réforme et 0,45 \$ pour les veaux laitiers. Les commissions de vente des bovins de réforme ont subi une légère hausse en 2003 passant de 15,50 à 17 \$. Pour les veaux laitiers, les commissions de vente sont demeurées à 5 % du prix de vente, le minimum est passé de 5 à 6 \$ et le maximum est passé de 9 à 10 \$. Depuis décembre 2004, les producteurs paient une contribution de 20 \$ par bovin de réforme pour alimenter le Fonds de développement de la mise en marché jusqu'à concurrence de 6 millions \$.

En 2002, la Fédération et le groupe Gestion S.T.M. inc. ont créé Réseau Encans Québec et commercialisé 80 % des bovins vendus par encan au Québec. La crise de l'ESB a affecté particulièrement la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers. Les prix ont chuté avec la disparition des acheteurs américains et la perte d'un important marché d'exportation. Le 2 décembre 2004, une entente tripartite a été signée avec Levinoff-Colbex, la Fédération et le MAPAQ. Cette entente comprenait l'instauration d'un prix plancher, la mise en place d'un programme de compensation et l'acquisition de 80 % des actions de Levinoff-Colbex avec une partie du financement provenant d'un prélevé de 20 \$ par bovin de réforme, adopté par les producteurs. La transaction finale est conclue en novembre 2005 pour entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2006.

Tableau 8
Nombre de bovins de réforme mis en marché au Québec

2001	2002	2003	2004	2005
107 348	114 745	84 227	95 867	116 709

Source : FPBQ

Parallèlement à l'acquisition de Levinoff-Colbex, l'Agence de vente a mis en place un nouveau système de vente des bovins de réforme sur base carcasse. La nouvelle *Convention de mise en marché des bovins de réforme* détermine, entre autres fonctions, le prix de la valeur de la viande, ajusté par des grilles d'écarts de prix en fonction du classement vivant de l'animal et de son poids carcasse. Des tournées régionales ont été effectuées à l'automne 2005 pour informer les administrateurs des syndicats du bovin, du lait, de l'UPA de chaque région et les producteurs.

Des actions pour créer un environnement d'affaires favorable au développement du secteur bovin

Le programme de garantie de paiement poursuit les objectifs suivants :

- garantir le paiement des producteurs à 100 %
- responsabiliser les acheteurs individuellement en leur demandant de fournir un cautionnement
- responsabiliser autant que possible tout autre intervenant à la mise en marché
- uniformiser les modalités et resserrer les délais de paiement des bovins.

Le fonds est alimenté par les contributions des producteurs des secteurs bouvillons d'abattage, bovins de réforme, veaux de grain et veaux d'embouche. Le montant de la contribution est équivalent à 0,1 % de la valeur de vente du bovin. Certains secteurs de production ont décidé de suspendre la perception de la contribution puisque leur fonds s'avérait suffisant soit les secteurs bovins de réforme et bouvillons d'abattage. En date du 31 décembre 2005, le solde des fonds est de 3 millions \$ répartis comme suit, par secteur : 683 286 \$ pour les veaux d'embouche, 1 168 166 \$ pour les bouvillons d'abattage, 1 250 949 \$ pour les bovins de réforme et veaux laitiers, 571 678 \$ pour les veaux de grain. Au cours des années, le règlement a été modifié pour adapter les modalités d'application. Pour les six dernières années, quelques acheteurs ont fait défaut de paiement pour un montant totalisant plus de 1 700 000 \$ et aucun producteur couvert par le programme n'a subi de pertes financières.

Depuis 1994, les producteurs de bovins gèrent un fonds de recherche qui permet de financer des projets structurants pour leur secteur de production. Le fonds est constitué par une contribution spéciale perçue par la Fédération en vertu du *Règlement sur la contribution au Fonds des producteurs de bovins pour la recherche et le développement*. Le fonds est administré par les comités de mise en marché concernés. Les objectifs des projets de recherche sont établis par chacun des secteurs et couvrent principalement des projets en environnement, en santé animale, en régie et gestion des troupeaux ainsi qu'en mise en marché.

Tableau 9
Contributions et soldes des fonds de recherche par secteur
(\$)

	Veaux d'embouche ¹	Bouvillons d'abattage	Veaux de lait ²	Veaux de grain	Bovins réforme/ veaux laitiers ⁴
Par tête	0,25	0,80 ⁵	0,30	0,25	0,10
Annuellement ³	48 580	141 720	1 360	24 220	1 125
Solde du Fonds (31/12/2005)	19 044	177 002	66 217	46 611	59 796
Solde du Fonds prévu (31/12/2006)	44 021	210 172	29 318	48 567	51 673

1 Comprend aussi les veaux d'embouche de type semi-fini et les bovins de réforme de boucherie.
2 La contribution des veaux de lait est suspendue pour la recherche depuis le 1^{er} juillet 1999.
3 Comprend le prélevé et les intérêts.
4 La contribution des bovins de réforme et des veaux laitiers est suspendue depuis le 1^{er} juillet 2000.
5 Un montant de 0,30 \$ est dirigé exclusivement vers le projet Expertise vétérinaire.

Source : FPBQ

Durant la période 1999-2005, 54 projets de recherche ont été financés en partie, ou en totalité, par le fonds de recherche. Les résultats des projets sont divulgués auprès des membres des comités de mise en marché et, selon les résultats, ceux-ci sont diffusés de diverses façons par la Fédération.

La Fédération est aussi très impliquée dans les dossiers suivants : l'environnement, la sécurité du revenu, la santé animale, la génétique et les coopératives de financement.

L'information et les communications

Compte tenu du grand nombre de producteurs, des nombreux dossiers en cours et des enjeux qu'ils soulèvent, l'information et les communications demeurent non seulement une priorité pour la Fédération, mais un enjeu de taille. Ainsi, les actions développées visent plusieurs volets : les communications auprès des producteurs et du grand public, les relations médias, les relations gouvernementales, les actions en mobilisation syndicale, le rayonnement de la Fédération et de la profession.

À cet égard, le plan de communication est constamment bonifié et la Fédération continue de déployer de nouveaux efforts, à chaque année, pour assurer sa réalisation.

La Fédération conclut sa présentation en soulignant que ses nombreuses réalisations et actions servent les intérêts des producteurs et contribuent significativement au développement du secteur. Le rapport démontre comment les producteurs de bovins ont été proactifs pour adapter leur système de production et de mise en marché au contexte changeant du marché, ainsi la Fédération ajoute que ses actions ont modifié la nature de ses interventions qui l'ont orienté vers un syndicalisme d'affaires.

5.2 Présentation de la Société des parcs d'engraissement du Québec

M. Sylvain Renault indique que la Société des parcs d'engraissement du Québec (la Société) regroupe la majorité des 112 fermes spécialisées dans l'engraissement de bouvillons. La Société répond à un besoin d'information, de transfert technologique et participe à la concertation avec les partenaires de l'industrie, plus particulièrement dans le secteur de l'engraissement. Le nombre de bouvillons engraisés de 2001 à 2004 a augmenté de 67 %. La qualité des bouvillons a connu une augmentation notable de même que la compétitivité des entreprises spécialisées en engraissement.

Pour mieux répondre au besoin du marché et affronter les défis que l'industrie aura à relever, les membres de la société et le Comité de mise en marché des bouvillons d'abattage demandent des modifications au Plan conjoint pour que les représentants des entreprises de finition réunis en assemblée générale puissent statuer sur toute question qui les concerne en matière de production et de mise en marché. Les membres considèrent irritant le fait de faire voter l'ensemble des producteurs de la Fédération sur des orientations qui concernent uniquement le secteur d'activité de mise en marché des bouvillons. De plus, les producteurs de la Fédération sont inconfortables à se prononcer sur des orientations qui touchent les autres comités de mise en marché.

En effet, en accordant au secteur bouvillons d'abattage un plus grand pouvoir décisionnel sur les questions qui touchent l'engraissement et la mise en marché des bouvillons, cela permettrait d'avoir un Plan conjoint mieux adapté et plus efficace pour l'ensemble des secteurs et de l'industrie du bœuf.

5.3 Présentation de la Coopérative des producteurs de bovins des Cantons-de-l'Est

M. Henri Lemelin indique que la Coopérative des producteurs de bovins des Cantons-de-l'Est (la Coopérative) a été constituée le 13 mai 1998. Elle est gérée par un conseil d'administration. Au 31 décembre 2005, 263 parts sociales de catégorie « A » et 280 parts privilégiées de catégorie « B » ont été émises.

La mission et les objectifs de la Coopérative sont :

- d'unir des producteurs qui ont une vision commune sur la mise en marché des bovins dans le but de l'optimiser pour le bénéfice des membres;
- de négocier avec les différents intervenants les règles d'application concernant la mise en marché des bovins;
- de participer aux ristournes par l'entremise d'un dividende annuel provenant de la participation de 20 % dans l'Encan Sawyerville inc.;
- d'optimiser la diffusion d'informations pour les producteurs concernant la mise en marché des bovins.

La position concurrentielle de l'industrie bovine québécoise est bonne mais, depuis janvier 2006, il n'y a plus de concurrence concernant la vente de bovins de réforme au Québec, conclut M. Lemelin.

5.4 Présentation de l'Association des abattoirs de bovins de réforme du Québec

M. Carol Lévesque indique que l'Association des abattoirs de bovins de réforme du Québec (l'Association) regroupe des abattoirs sous inspection fédérale et des abattoirs de type B, à l'exception de Levinoff-Colbex.

M. Lévesque fait valoir les positions de l'Association concernant la mise en marché des bovins de réforme qui se résument ainsi :

- depuis le 1^{er} janvier 2006, l'approvisionnement des bovins de réforme a été modifié par la mise en place d'une nouvelle convention de mise en marché. Cette façon de faire élimine les encans d'animaux hebdomadaires qui ont été remplacés par des postes de classifications dû au fait que les vaches de réformes sont maintenant achetées sur base carcasse.
- cette façon de faire ne fait pas l'unanimité parmi les producteurs et les acheteurs. Certains acheteurs n'y retrouvent plus les garanties d'approvisionnement que les encans d'animaux hebdomadaires leur procuraient.

La nouvelle convention de mise en marché offerte aux acheteurs par la Fédération comporte trois mécanismes d'approvisionnement basés sur un volume d'achat historique, fixe ou variable.

L'Association dénonce le fait que la Fédération a voulu protéger l'approvisionnement de Levinoff-Colbex puisque cette dernière obtient un approvisionnement garanti de 85 % des vaches disponibles hebdomadairement.

5.5 Présentation de l'Association pour la conservation des petits abattoirs

M. Kevin Danaher mentionne que les petits abattoirs de type B sont présents dans les différentes régions du Québec. Ils abattent différentes espèces animales. Ils font des découpes à forfait pour leur compte. Dans le contexte d'une mise en place d'une nouvelle convention de mise en marché des animaux de réforme, l'approvisionnement des petits abattoirs a été modifié créant ainsi un quasi-monopole et modifiant le système d'enchère des encans pour la vente des animaux de réforme. La mise en place d'une nouvelle convention de mise en marché diminuera la compétitivité des petits abattoirs de type B et certains devront fermer leur porte. Cela ne fait pas l'unanimité auprès des petits abattoirs B et de certains producteurs.

6. IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

La Fédération et les comités de mise en marché proposent pour les prochaines années les cibles stratégiques et les priorités suivantes :

6.1 L'organisation de la mise en marché

Pour le secteur veau d'embouche :

La mise en marché

- promouvoir le développement de la production en augmentant le nombre de veaux vendus par les réseaux supervisés, en obtenant un prix équivalent aux marchés de référence, en répartissant les offres de veaux sur toute l'année, en poursuivant l'amélioration de la qualité du produit visé et en offrant un plus grand éventail de services de commercialisation aux producteurs et aux acheteurs;

- accroître l'expertise en semi-finition par le transfert des pratiques optimales aux producteurs.

La qualité du produit

- offrir des garanties supplémentaires par l'émission d'attestations volontaires pour les veaux qui rencontrent certaines caractéristiques définies afin d'obtenir une plus-value.

L'identification permanente

- offrir un levier de développement qui procure un avantage concurrentiel face aux autres producteurs du reste du Canada et des États-Unis.

Pour le secteur bouvillons d'abattage :

La réorganisation de la mise en marché et la « découverte » du prix de marché

- rétablir le rapport de force des producteurs face aux abattoirs;
- assurer la compétition entre les acheteurs et la transparence des marchés en effectuant une réflexion sur les outils et les moyens requis pour que les producteurs retirent leur juste part du marché.

La valorisation individuelle de chaque bouvillon

- obtenir une flexibilité à la grille d'écarts de prix pour qu'elle réponde à certains contextes de marché;
- répondre aux créneaux de certains marchés en incitant les acheteurs à ajuster leurs spécifications d'achats à cette demande.

L'environnement

- revendiquer la reconnaissance des amas au champ pour les agrandissements et les nouveaux lieux d'élevage par l'adaptation de la réglementation à la réalité du secteur.

Pour le secteur veaux de lait :

L'évaluation des programmes complémentaires

- fournir à la FADQ toute l'information susceptible d'améliorer le programme ASRA.

HACCP à la ferme

- réaliser le projet pilote en 2006;
- implanter le programme dans les fermes.

Le développement d'outils de gestion

- améliorer les connaissances en économie et en gestion des entreprises;
- utiliser la nouvelle approche sur les services-conseil.

L'approvisionnement en veaux laitiers

- sécuriser les sources d'approvisionnement et stabiliser les prix.

La promotion du produit et le développement des marchés

- augmenter les ventes et la notoriété du produit sur les marchés intérieurs et extérieurs.

Pour le secteur veau de grain :

- le développement de la production et les historiques de référence en adéquation avec la demande;
- la régularisation de l'offre saisonnière avec les besoins des abattoirs;
- la révision du mécanisme de fixation du prix optimal;
- la mise à jour de tous les statuts de certification des producteurs;
- l'informatisation du processus de classement avec les abattoirs;
- la révision de la convention avec les encans;
- l'accroissement de la promotion et du développement des marchés aux États-Unis et en Ontario.

Pour le secteur bovin de réforme et veau laitier :

La consolidation de vente sur base carcasse

- appliquer la nouvelle convention avec les acheteurs;
- poursuivre l'analyse de la nouvelle grille d'écarts de prix.

La qualité du produit

- maximiser la valorisation du produit par le classement des carcasses.

La réflexion sur la réorganisation du transport

- assurer la gestion des approvisionnements en utilisant un réseau de transport efficace et économique.

Le suivi de la mise en marché des veaux laitier

- poursuivre la réflexion avec les acheteurs sur les fluctuations de prix afin de pouvoir offrir aux producteurs de veaux laitiers un revenu stable et adéquat;
- poursuivre la sensibilisation avec les producteurs concernant l'amélioration de la qualité.

6.2 L'environnement d'affaires

La garantie de paiement

- étendre le programme à d'autres modes de mise en marché;
- maintenir le contrôle des frais d'administration.

La recherche

- être davantage proactif dans ce secteur;
- initier des projets en aval de la production.

L'environnement

- obtenir la reconnaissance pleine et entière des amas au champ et des enclos d'hivernage;
- capitaliser sur le concept de développement durable;
- établir des partenariats.

La sécurité du revenu

- participer activement au processus d'évaluation des programmes complémentaires.

La santé animale

- réclamer un réseau provincial de récupération des animaux morts;
- mettre en œuvre des projets de recherche pour valoriser les matériels à risque spécifique (MRS);
- continuer les représentations pour la mise en place d'un programme assurance production (assurance mortalité animale).

La génétique

- continuer la réflexion pour la prise en main, par le milieu, des outils de développement génétique de bovins de boucherie;

Les coopératives de financement

- poursuivre les revendications auprès de la FADQ pour modifier le cadre d'intervention en financement.

6.3 L'information et les communications

Développer un site Internet

- aux producteurs;
- au grand public.

Communications auprès des producteurs anglophones.

Les cibles stratégiques et les priorités énumérées ci-haut sont en relation avec les six axes d'interventions de la Fédération qui sont : l'accroissement du revenu net des producteurs, l'agriculture durable, l'assurance de la qualité, la mobilisation des producteurs, les services aux producteurs et la valorisation de la profession. De plus, les priorités à court terme de la Fédération tiennent compte des règles environnementales, de l'amélioration continue de la mise en marché et de la consolidation des interventions en aval de la production.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES

La séance publique tenue pour évaluer les interventions de la Fédération des producteurs de bovins du Québec dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint a permis à la Régie d'évaluer les actions de la Fédération dans la mise en marché des cinq secteurs de production sous sa responsabilité. La Régie tient à souligner la qualité du rapport de l'administrateur du Plan conjoint et des intervenants de l'industrie qui ont profité de l'occasion pour exprimer leurs commentaires et leurs attentes.

La Régie remarque qu'au cours des dernières années, la Fédération a déployé des énergies et fait des efforts considérables pour développer et organiser, pour chaque secteur, la mise en marché des produits visés par le Plan conjoint qu'elle administre. La Régie a été informée des réalisations que la Fédération a accompli depuis la dernière évaluation périodique et a pu constater que cette dernière a su relever le défi de travailler harmonieusement, avec chacun des groupes de producteurs, au développement de leur secteur de production.

La Régie encourage la Fédération à continuer de tenir compte, dans ses interventions, des caractéristiques propres à chacun des secteurs, de leurs marchés spécifiques, de leur évolution ainsi que de la concurrence que chacun des secteurs de production doit affronter. La Régie note l'attention que chacun de ces secteurs de production porte à l'amélioration de la qualité; par exemple, les secteurs veaux d'embouche et bouvillons d'abattage ont travaillé de concert à améliorer globalement la chaîne de valeur de leurs productions.

La Fédération s'est dotée d'outils collectifs pour intervenir dans le secteur de la transformation par le *Règlement sur la contribution au Fonds des producteurs de bovins pour la recherche et le développement* et par le *Règlement sur le Fonds pour le développement de la mise en marché des bovins de réforme*. Ses implications en partenariat avec d'autres intervenants de la filière ont modifié la nature des interventions de la Fédération.

La Fédération a identifié des cibles stratégiques et des priorités spécifiques pour chacun des secteurs de production. Cette dernière devra compléter cette opération à la lumière des enjeux dégagés dans la monographie déposée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

La Régie constate que la Fédération est consciente que l'agriculture et l'agroalimentaire traversent présentement une ère nouvelle et qu'elle doit s'assurer que les producteurs de bovins demeurent proactifs pour adapter leur secteur de production à la nouvelle réalité des marchés. La Fédération, tout en constatant le nombre de dossiers qu'elle devra examiner au cours des cinq prochaines années, devra donner priorité aux enjeux qu'elle estime les plus déterminants. Plus particulièrement, la Régie retient les suivants :

- poursuivre la réorganisation de la mise en marché dans les secteurs des bovins de réforme et veaux laitiers ainsi que dans le secteur des bouvillons;
- consolider ses investissements dans le secteur de la transformation;
- relever les défis dans les autres secteurs de production qui doivent aussi s'adapter aux nouvelles réalités du marché.

La modification réglementaire proposée par la Société des parcs d'engraissement du Québec relève des instances de la Fédération, qui devra étudier une telle proposition pour la soumettre à l'attention des producteurs visés par le Plan conjoint, s'il y a lieu.

8. LES RECOMMANDATIONS

Compte tenu des cinq secteurs de production et de la charge de travail, il serait opportun pour la Fédération de prioriser ses interventions stratégiques et d'en mesurer les résultats.

La Régie recommande à la Fédération d'évaluer périodiquement et de consolider les investissements effectués dans la transformation des bovins de réforme et du bouvillon pour assurer la pérennité de la structure d'abattage de ces deux secteurs au Québec.

La Régie estime opportun que la Fédération poursuive son travail de concertation avec l'ensemble des partenaires de la filière bovine et qu'elle se donne des priorités et des mesures pour évaluer les résultats de leurs actions à la lumière des objectifs et des priorités choisies. Dans l'application des règles de mise en marché, la Régie souligne l'importance de faire preuve de transparence et de concertation avec l'ensemble des acteurs de la filière et invite la Fédération à poursuivre ses efforts en ce sens.

Lise Bergeron

Jean-Claude Blanchette

Claude Lambert