

RAPPORT DE L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE

DES INTERVENTIONS DE LA

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE
BOVINS DU QUÉBEC

TABLE DES MATIÈRES

1. LE MANDAT	1
2. LES PARTICIPANTS	2
3. OUVERTURE DE LA SESSION DE TRAVAIL	3
4. SITUATION DE L'INDUSTRIE DU BŒUF AU QUÉBEC	3
4.1 Le secteur du bœuf	3
4.1.1 Les marchés	3
4.1.2 La production	4
4.1.3 L'abattage et la transformation	5
4.1.4 La distribution	5
4.1.5 L'approche filière	6
4.2 Le secteur des veaux lourds	6
4.2.1 Le veau de grain	6
4.2.2 Le veau de lait	6
5. RÉACTIONS DES INTERVENANTS	7
6. LE RÉSULTAT DES INTERVENTIONS DU PLAN CONJOINT DANS LA MISE EN MARCHÉ DU BŒUF ET DES VEAUX LOURDS	7
6.1 Les interventions dans le secteur des veaux d'embouche	8
6.2 Les interventions dans le secteur des bouvillons d'abattage	8
6.3 Les interventions dans le secteur des bovins de réforme et des veaux laitiers	9
6.4 Les interventions dans le secteur des veaux de grain	10
6.5 Les interventions dans le secteur des veaux de lait lourds	11
6.6 La garantie de paiement	12
6.7 La recherche	13
6.8 L'administration générale	13
7. LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS VISÉS	14
7.1 Pour le secteur des veaux d'embouche	14
7.2 Pour le secteur des bouvillons d'abattage	15
7.3 Pour le secteur des bovins de réforme et des veaux laitiers	15
7.4 Pour le secteur des veaux de grain	15
7.5 Pour le secteur des veaux de lait	16
7.6 Les garanties de paiement	16
7.7 La recherche	16
7.8 L'administration générale	16
8. LES COMMENTAIRES DES INTERVENANTS	17
8.1 Monsieur Richard St-Laurent	17
8.2 Monsieur Paul-André Boucher	17
8.3 Monsieur Jan Van Gennip	17
8.4 Monsieur Norbert Dubé	18
9. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES	18
10. LES RECOMMANDATIONS	19

1. LE MANDAT

Selon l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* et tenant compte de la politique qu'elle a établie, 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 :

Article 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 aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion d'être entendues sur l'application du plan et des règlements concernés.

C'est en regard de cette obligation que la Régie a invité l'ensemble des intervenants à participer à une séance publique, le 24 mars 2000, concernant l'évaluation des interventions du *Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec*. Il s'agissait du second exercice d'évaluation périodique, le premier ayant eu lieu en mai 1993.

Les objectifs poursuivis lors de cette rencontre étaient :

- de recevoir le rapport de la Fédération des producteurs de bovins du Québec chargée de l'administration du Plan;
- d'entendre les commentaires des autres intervenants;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions du Plan dans la mise en marché des bovins;
- de préciser les cibles stratégiques et les priorités du Plan en regard d'une mise en marché ordonnée;
- de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du plan depuis le dernier examen, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de ses interventions.

Pour appuyer cette démarche et pour susciter une participation active lors de la rencontre, la Régie a, au préalable, transmis aux administrateurs du Plan et aux intervenants un ordre du jour détaillé et les questions susceptibles d'être traitées. La Régie a de plus fait publier l'avis de convocation dans le journal « La Terre de chez nous ».

La Régie a invité le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) à préparer une présentation de la situation générale et des perspectives d'avenir de l'industrie, des marchés et des politiques. Ce faisant, les informations transmises ont permis de situer la production de bovins en regard de la compétitivité de l'industrie québécoise. L'ensemble des documents déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.

Le présent document constitue le rapport de cette évaluation. Il fait état des discussions lors de la séance et il résume les interventions réalisées par la Fédération des producteurs de bovins du Québec. Il précise les cibles stratégiques et 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 afin de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

2. LES PARTICIPANTS

- **La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec**

Madame Lise Bergeron, régisseuse et présidente de la séance
 Madame Claire-Hélène Hovington, régisseuse
 Monsieur René Cormier, régisseur

Les personnes et organismes ayant répondu à l'invitation de la Régie et s'étant inscrites au registre des présences sont :

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

Monsieur Michel Dessureault, président

Madame Thérèse A. Charbonneau, présidente du Comité de mise en marché (CMM) du veau d'embouche

Monsieur Jacques Desrosiers, président du CMM des bouvillons d'abattage

Monsieur Gilbert Rioux, président du CMM des bovins de réforme et veaux laitiers

Monsieur Denis Lahaye, président du CMM des veaux de grain

Monsieur Sylvain Girard, président du CMM des veaux de lait

Monsieur J. Alain Laroche, président du Syndicat des producteurs de bovins (SPB) du Centre-du-Québec

Monsieur André Ricard, président du SPB de Lanaudière

Monsieur Claude Tétreault, président du SPB de St-Hyacinthe

Monsieur Yvan Ten-Have, président du SPB d'Abitibi-Témiscamingue

Monsieur Jean-Claude Charette, président du SPB de St-Jean/Valleyfield

Monsieur Rolland Poirier, président du SPB de la Gaspésie

Monsieur Robert Lavertu, président du SPB de l'Estrie

Monsieur René Audet, président du SPB de Québec

Monsieur Rhéaume Allaire, président du SPB de la Mauricie

Monsieur Gaétan Bélanger, secrétaire

Monsieur Daniel Zuchiski, responsable, mise en marché des veaux d'embouche

Monsieur Marc Grimard, directeur, mise en marché des bouvillons d'abattage

Monsieur Louis Hébert, directeur, mise en marché des bovins de réforme, des veaux laitiers et des veaux d'embouche

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

Monsieur Serge Poussier, agronome, secrétaire coordonnateur, Table filière bœuf

Monsieur Guy Bélanger, d.t.a.

Monsieur Gaston Bonneau, agronome, conseiller en production animale

- **La Régie des assurances agricoles du Québec**

Monsieur Claude Lavoie, directeur adjoint aux opérations régionales

Madame Renée Caron

- **La Société de financement agricole du Québec**

Madame Hélène Boivin

- **L'Institut de recherche en agroenvironnement**

Monsieur Gilles Desaulniers, directeur général

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

Monsieur Paul André Boucher

Monsieur Jan Van Gennip

Monsieur Norbert Dubé, secrétaire

- **Le comité conjoint des races de boucherie**

Monsieur Jean-Guy Bolduc, directeur général

- **Le comité consultatif provincial**

Monsieur Michel Daigle, directeur

Me Isabelle Boilard

- **Délimax**

Monsieur Fabien Fontaine, p.d.g.

- **Écolait et Delft blue inc.**

Monsieur Arthur Batista

- **Les abattoirs Z. Billette**

Monsieur Benoit Billette

- **Association des encans indépendants d'animaux vivants du Québec**

Monsieur Réal Talbot, président

- **Uni-viande inc.**

Monsieur Claude Bernix, président

- **Autres participants**

Monsieur Richard St-Laurent, producteur

Monsieur René Audet

3. OUVERTURE DE LA SESSION DE TRAVAIL

La présidente de la séance, madame Lise Bergeron, rappelle aux participants les objectifs de la rencontre et les informe du déroulement de la session de travail.

Outre la Fédération des producteurs de bovins du Québec, messieurs Richard St-Laurent, Paul-André Boucher et Jan Van Gennip indiquent à la Régie leur intention d'intervenir.

4. SITUATION DE L'INDUSTRIE DU BŒUF AU QUÉBEC

Monsieur Serge Poussier, agronome du MAPAQ et secrétaire coordonnateur de la Table filière du bœuf, présente un résumé de la monographie de l'industrie du bœuf au Québec. Il précise que ce profil sectoriel n'inclut pas le secteur du veau lourd et que monsieur Guy Bélanger du MAPAQ présentera subséquemment un bref portrait de ce secteur de la production bovine.

4.1 Le secteur du bœuf

4.1.1 Les marchés

Aux États-Unis et au Canada, la consommation de bœuf a diminué depuis le début des années 1980. La substitution de la consommation s'est faite surtout au profit du poulet. La consommation de bœuf en 1998 se situait à 30,8 kg par personne aux États-Unis et à 22,4 kg au Canada. Rien ne laisse croire que la consommation de bœuf va augmenter de manière significative dans un proche avenir. En effet, les tendances actuelles ne sont pas très favorables. Le *Guide alimentaire canadien* et de nombreux intervenants du domaine de la santé préconisent une consommation réduite de viandes rouges. La population est vieillissante et consomme moins de viande. La présence accrue de groupes ethniques et leur influence sur notre alimentation font en sorte que la viande constitue de moins en moins l'élément principal du repas.

Tableau 1

Évolution de la consommation apparente par personne de bœuf, de porc, de poulet et de dindon au Canada de 1980 à 1998

	Bœuf kg/personne poids au détail	Porc kg/personne poids au détail	Poulet kg/personne poids éviscéré	Dindon kg/personne poids éviscéré
1980	29,3	25,2	16,8	4,2
1985	28,0	21,9	19,2	3,9
1990	24,7	19,8	22,1	4,5
1998	22,4	20,5	26,1	4,3

L'indice des prix au détail en dollars constants a diminué de 30% depuis 1980 pour le bœuf et le veau aux États-Unis, et de 34 % pour le bœuf au Canada.

La production québécoise est passée de 57 851 tonnes en 1990 à 63 676, tonnes en 1998, soit une hausse de 10 %. Pour la même période, la consommation québécoise a subi une baisse de 5,3 %. Le degré d'autoapprovisionnement du Québec en viande de bœuf est d'environ 30 % et est relativement stable depuis les dix dernières années.

Les exportations de viande de bœuf du Québec représentaient 32,5 % de la production québécoise en 1998 et les importations représentaient 16,6 % de la consommation au cours de cette même année.

Les achats interprovinciaux de viande de bœuf et de bovins du Québec sont passés de 72,8 % de la consommation en 1990 à 64,3 % en 1998.

Tableau 2
Évolution du volume des importations et des exportations
de viande de bœuf du Québec
de 1990 à 1998 (tonnes)

	Importation	Exportation
1990	18 464	14 180
1995	30 065	9 692
1998	28 820	14 769

4.1.2 La production

Les États-Unis ont près de huit fois plus de bovins et de veaux que le Canada. Dans ces deux pays, il y a environ trois fois plus de vaches de boucherie que de vaches laitières. C'est toutefois différent au Québec, où il y a près de deux fois plus de vaches laitières que de vaches de boucherie. La production de viande de bœuf aux États-Unis est plus de dix fois celle du Canada. Ainsi, les prix des bovins dans le marché nord-américain sont déterminés par le marché des États-Unis.

Tableau 3
Évolution du nombre de bovins et de veaux
au Québec, en Ontario, en Alberta, au Canada et aux États-Unis
au 1^{er} janvier, de 1980 à 1999
(milliers de têtes)

	Québec	Ontario	Alberta	Canada	États-Unis
1980	1 470	2 860	3 695	12 126	111 242
1985	1 443	2 600	3 520	11 330	109 582
1990	1 316	2 301	3 953	11 220	95 816
1995	1 374	2 188	4 783	12 709	102 755
1999	1 274	2 044	5 100	12 870	98 522

En 1998, les recettes monétaires en provenance du marché du Québec se sont élevées à 209,7 millions de dollars, en croissance de 15,7 % comparativement à 1981. En comparaison, les recettes monétaires du Canada connaissent une croissance de 62,7 %. Les recettes monétaires de l'Alberta ont connu une hausse de 137 %, alors que celles de l'Ontario diminuaient de 16,7 % au cours de cette période.

Au Québec, les recettes monétaires par exploitation s'élevaient en moyenne à 60 528 \$ entre 1990 et 1996. Elles étaient plus faibles comparativement à l'Ontario, l'Alberta et au Canada. Si les exploitations bovines du Québec sont plus petites que celles des autres provinces, cela pourrait s'expliquer par une plus grande proportion d'exploitations de veaux d'embouche.

L'actif moyen des entreprises bovines québécoises, s'élevant à 361 179 \$ en 1997, était plus faible qu'en Ontario, en Alberta et au Canada. Le taux d'endettement a augmenté de 1993 à 1997 (de 13 % à 18 %) et était comparativement plus haut. L'avoir net moyen des propriétaires est en progression pour l'Ontario, l'Alberta et le Canada, alors qu'il a diminué pour les exploitations du Québec.

Le Québec est la province où les exploitations bovines font le plus appel au crédit. Le levier financier est davantage disponible au Québec qu'ailleurs au Canada, ce qui devrait procurer un avantage concurrentiel perceptible. Toutefois, considérant le niveau d'investissements réalisés au Québec, comparativement aux autres provinces, on peut penser que l'appareil de production des exploitations québécoises n'est pas utilisé de façon aussi intensive qu'ailleurs au Canada.

La production bovine québécoise provient du cheptel laitier (bovins de réforme et veaux) et de boucherie (bovins de réforme et bouvillons d'abattage). Cette production était pratiquée par 8 047 exploitations de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage, 11 118 exploitations laitières et 893 exploitations de veaux de grain et de lait en 1997.

En 1998, sur les 150 000 veaux d'embouche produits, 40 % ont été vendus à d'autres provinces (principalement en Ontario) et 60 % ont été engraisés au Québec. Le Québec a abattu environ 54 % des bouvillons d'abattage qu'il produit, soit 51 000 têtes en 1998.

Il y a eu au Québec une augmentation du nombre de vaches de boucherie et des bouvillons d'abattage, parallèlement à une diminution des exploitations. On a donc nécessairement observé une hausse de la concentration de la production au cours de cette période.

4.1.3 L'abattage et la transformation

Depuis 15 ans, le secteur de l'abattage a subi une rationalisation et il ne reste que 72 abattoirs en 1998, dont 47 sous inspection fédérale et 25 sous inspection provinciale. Trois abattoirs majeurs assurent 80 % de l'abattage des vaches de réforme et des bouvillons et fonctionnent à 85 % de leur capacité. La faiblesse de ce secteur demeure la désuétude des installations qui nécessitent des investissements importants. La modernisation des abattoirs est freinée par la rentabilité marginale des installations. Sur les 111 abattoirs exemptés de permis, soit ceux dits de type « B », 97 transigent du bœuf et sont répartis partout au Québec.

La majorité des produits sortant des abattoirs est transformée, mais de nouveaux créneaux devraient être exploités comme les coupes standardisées, les produits préemballés précuits et les plats cuisinés. L'autre avenue possible est le créneau particulier des produits kasher et halal, mais la rentabilité de ces opérations reste à démontrer, étant donné les rites associés à de telles productions qui ralentissent la cadence des opérations. Les dirigeants des abattoirs ont constaté que la valorisation des sous-produits (5^e quartier) mérite d'être exploitée au maximum et constitue l'un des éléments majeurs contribuant à la rentabilisation de leur usine.

4.1.4 La distribution

Au cours des dernières années, les détaillants ont exigé des transformateurs qu'ils leur fournissent des viandes prédécoupées en caisses selon leurs spécifications. Les détaillants préfèrent acheter des marques des distributeurs plutôt que privées, ce qui leur permet de contrôler la promotion du produit.

4.1.5 L'approche filière

Le Sommet sur l'agriculture québécoise de 1992 à Trois-Rivières a donné le coup d'envoi aux filières, où les partenaires de la production, de la transformation, de la commercialisation et les représentants gouvernementaux, par des liens plus formels, peuvent revoir leurs liens d'affaires dans le but de raffermir leur position sur le marché local et les marchés extérieurs. La Filière du bœuf, créée en novembre 1992, a fait un diagnostic exhaustif des secteurs de l'industrie et produit en 1994 son plan stratégique de développement.

Les objectifs de croissance que la Filière veut atteindre d'ici 2005 sont :

- d'accroître le cheptel de vaches de boucherie de 20 %;
- d'augmenter à 75 % la proportion de veaux engraisés au Québec;
- d'abattre 100 % de ses bouvillons produits avec une structure d'abattage renouvelée;
- d'augmenter le degré d'autosuffisance en viande de bœuf;
- de développer et exploiter une niche de marché différenciée.

La Filière du bœuf est en processus de renouvellement de son plan stratégique de développement pour 1999-2003. Un projet ayant pour dénominateur commun la qualité, de la terre à la table, est à l'étude.

4.2 Le secteur des veaux lourds

La production de veaux lourds connaît une croissance soutenue depuis les vingt dernières années. En 1999, environ 73 400 veaux de grain et 120 000 veaux de lait ont été produits, ce qui représente des augmentations de 5 % et de 4 % respectivement par rapport à 1992. On anticipe que ce secteur poursuivra son développement au cours des prochaines années.

Toutefois, la baisse du cheptel laitier rend de plus en plus difficile l'approvisionnement en veaux laitiers pour les éleveurs de veaux lourds. Même si le pourcentage de veaux destinés à l'engraissement augmente, le volume reste insuffisant et les éleveurs comptent de plus en plus sur l'importation des États-Unis.

4.2.1 Le veau de grain

La production de veaux de grain s'est accrue d'environ 40 000 têtes de 1990 à 1999, malgré que le nombre d'entreprises ait diminué d'environ 500 à 290. Parallèlement, le poids des carcasses est passé de 317 livres à 376 livres au cours de la même période. L'effet combiné se traduit par une croissance du volume de viande de 250 % en 9 ans.

Le prix des veaux de grain a varié au cours des années, sous l'influence de la demande des chaînes d'alimentation du Québec et du développement des marchés extérieurs. Depuis quelques années, les prix sont de plus en plus alignés sur le marché du veau lourd ontarien.

Près d'une dizaine d'acheteurs sont présents régulièrement lors des ventes aux enchères des veaux de grain. Toutefois, quatre d'entre eux accaparent les trois quarts de la production.

4.2.2 Le veau de lait

Le volume de veaux de lait produit au Québec est passé de 91 000 têtes en 1992 à 120 000 têtes en 1999. La spécialisation des élevages facilite le développement de services techniques performants. Tout porte à croire que le rythme de croissance de cette production se maintiendra au cours des prochaines années.

Les prix reçus par les producteurs du Québec sont compétitifs avec les prix offerts aux États-Unis. Toutefois, l'écart avec le marché américain s'est agrandi au cours des dernières années, notamment à cause de l'augmentation du volume exporté et de la concurrence accrue sur les marchés d'exportation.

5. RÉACTIONS DES INTERVENANTS

Les statistiques sur la consommation de bœuf au Québec laissent croire que l'industrie du bœuf est en décroissance. Il est utile de souligner qu'au contraire ce secteur est en croissance. Depuis 1992, le cheptel de vaches de boucherie a augmenté de 1 % par année, le nombre de bouvillons d'abattage a augmenté en moyenne de 8 % par année et le nombre de veaux lourds d'environ 4 %.

Malgré la rationalisation que le secteur de l'abattage a subi au cours des 15 dernières années, on estime que les installations d'abattage au Québec sont déficientes. L'industrie du bœuf profiterait d'installations d'abattage modernes et efficaces.

Interrogé par la Régie, monsieur Serge Poussier, du MAPAQ, indique que la table filière du bœuf a initié un exercice de planification pour la période 2002-2003 et que la problématique de l'abattage sera certes parmi les préoccupations de l'industrie. Par ailleurs, monsieur Gilles Desaulniers, de l'IRDA, mentionne que l'Institut réalise beaucoup de projets de recherche appliquée dans le secteur bovin dont celui portant sur l'application de guides de bonnes pratiques en enclos d'hivernage. Monsieur Michel Dessurault indique que la Fédération est le précurseur de plusieurs projets de recherche en matière d'environnement et qu'elle travaille en étroite collaboration avec l'IRDA.

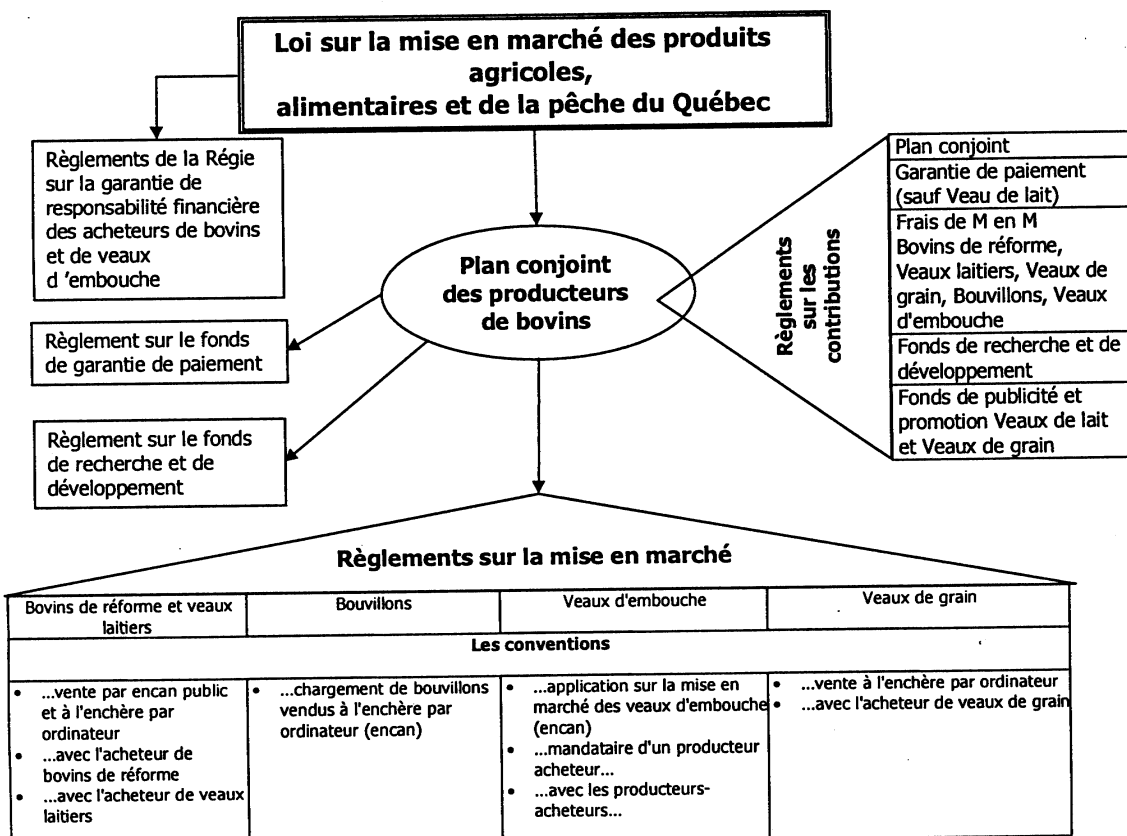
Monsieur Michel Dessurault précise qu'il aurait souhaité que le portrait du secteur du veau lourd présenté par le MAPAQ soit validé par la table filière avant d'être déposé, tenant compte que, selon lui, il ne constitue pas un portrait de secteur complet.

6. LE RÉSULTAT DES INTERVENTIONS DU PLAN CONJOINT DANS LA MISE EN MARCHÉ DU BŒUF ET DES VEAUX LOURDS

La Fédération dépose un rapport faisant état, entre autres, des actions réalisées et des résultats obtenus de l'application du Plan conjoint des producteurs de bovins.

Ce plan conjoint a la particularité de couvrir cinq produits différents. Par conséquent, la Fédération s'est dotée d'une structure bien adaptée pour administrer le Plan. Le conseil d'administration et les comités de mise en marché dont les pouvoirs sont déterminés par le Plan conjoint se sont donné une politique qui précise la dynamique des relations devant exister entre la Fédération et les comités.

Le cadre légal et réglementaire du Plan est complexe et se présente comme suit :



6.1 Les interventions dans le secteur du veau d'embouche

6.1.1 Les modes de mise en marché et les contributions

Depuis 1993, la mise en marché des veaux d'embouche se fait par l'entremise de l'Agence de vente des veaux d'embouche. Cette agence permet trois options de mise en marché : les encans spécialisés, les encans hebdomadaires et les ventes directes à un parc d'engraissement, par le biais ou non d'un mandataire. Les encans spécialisés accaparent plus de la moitié des veaux commercialisés au Québec (55 %) suivi des ventes directes (33 %) et des encans hebdomadaires (12 %).

La contribution des producteurs a été fixée à 1,00 \$ par veau d'embouche en 1993. Elle est passée à 1,50 \$ le 1^{er} janvier 1999. La hausse du prélevé génère un revenu additionnel de 80 000 \$ par année. Il faut toutefois rappeler que l'Agence ne bénéficie plus, depuis le 1^{er} avril 1996, de la subvention de 90 000 \$ que lui versait annuellement le MAPAQ par le biais du Programme d'aide à la commercialisation des veaux d'embouche.

Avec la mise en place de l'Agence en 1993, la commission de vente aux encans spécialisés est passée de 11 \$ à 20 \$ par veau d'embouche. Elle est demeurée inchangée depuis.

6.1.2 Réalisations et résultats obtenus

Les prix obtenus pour le veau d'embouche sont à la hausse depuis les trois dernières années et ont atteint et même dépassé à plusieurs reprises les prix cibles calculés sur la base des prix moyens obtenus en Ontario et en Alberta, ajustés pour tenir compte des écarts historiques durant cette période.

La qualité des veaux d'embouche mis en marché ne cesse de s'améliorer. Le poids moyen des veaux offerts est également en croissance. Depuis l'automne 1996, les producteurs peuvent obtenir de la Fédération des informations précises sur la qualité de leurs veaux. Cela leur permet de mieux comprendre les écarts de prix et d'ajuster leur mode d'élevage.

Un système de pré-inscription des veaux est obligatoire depuis 1998. Cela permet d'éviter que le volume offert ne dépasse pas les capacités physiques et organisationnelles de l'encan et conduit à un meilleur équilibre entre l'offre et la demande pour une plus grande stabilité des prix. L'Agence de vente et la Fédération ont réalisé plusieurs activités d'information et mené une campagne de vaccination qui ont également favorisé l'amélioration du produit.

L'Agence de vente des veaux d'embouche a effectué deux sondages (1997 et 1999) auprès des producteurs de bouvillons d'abattage pour connaître leurs besoins en volume et en type de veaux d'embouche ainsi que les périodes d'achats privilégiées. Les besoins exprimés ont confirmé que le travail entrepris pour étaler les ventes dans les encans spécialisés sur une plus grande période devait se poursuivre. Pour répondre à ce besoin, le nombre de ventes en hiver et au printemps est passé de 13 ventes avec un volume de 9 970 têtes (17 %) en 1995, à 23 ventes et un volume de 20 122 têtes (24 %) en 1999. Du travail reste à faire pour désengorger les mois d'octobre et de novembre.

6.2 Les interventions dans le secteur du bouvillon d'abattage

6.2.1 Les modes de mise en marché et les contributions

En 1989, les producteurs de bouvillons d'abattage se prononçaient en faveur de la création d'une agence de vente ayant pour objectif principal de vendre leurs bouvillons dans un système de mise en marché collectif lié à un programme de garantie de paiement. Les producteurs ont trois options pour vendre leurs bouvillons : l'enchère par ordinateur, la vente directe à un acheteur et la vente à l'encan hebdomadaire.

Plus de 65 % des bouvillons sont transigés à l'enchère par ordinateur, suivi des ventes directes (30 %) et des ventes à l'encan public hebdomadaire (5 %). Tous les paiements de bouvillons sont collectés et payés aux producteurs par l'Agence, sauf ceux vendus par encan public et les très petits lots vendus directement à l'abattoir.

En 1989, les frais de mise en marché ont été fixés à 4 \$ par bouvillon. Ils ont été réduits à 2,75 \$ le 1^{er} janvier 1999.

6.2.2 Réalisations et résultats obtenus

Le marché des bouvillons au Québec suit la tendance du marché nord-américain. Depuis 10 ans, l'enchère par ordinateur permet de mettre en compétition des acheteurs de différentes provinces et d'établir un prix de référence québécois compétitif et crédible, qui est utilisé durant la semaine suivante comme base de transaction par les producteurs qui vendent leurs animaux directement.

Étant donné que la moitié des bouvillons sont abattus en Ontario, les prix sont directement alignés sur le marché ontarien, moins les frais de transport.

Une grille d'écart de prix est négociée par l'Agence avec les acheteurs. Elle sert entre autres à standardiser les transactions entre producteurs pour ainsi obtenir un prix de revient précis sur lequel on peut se fier. De plus, la grille indique aux producteurs le type de carcasses désiré par l'industrie. À cet égard, une nouvelle grille est entrée en vigueur en avril 1997. Elle pénalise davantage les carcasses dont la couverture de gras est insuffisante (B1).

Les producteurs ont donné le mandat à l'Agence de vente de lancer le projet Bœuf Qualité Plus. Ce projet, d'une durée de deux ans, a débuté en mars 1999. Il permettra d'améliorer la qualité et l'uniformité des bouvillons et de la viande de bœuf et de développer des outils favorisant la standardisation du bœuf québécois. Les objectifs sont de rétablir le positionnement du bœuf québécois sur les marchés, d'augmenter la production et d'accroître la capacité concurrentielle de l'industrie québécoise sur les marchés. Ce projet permet donc d'offrir aux acheteurs des bouvillons qui répondront encore mieux à leurs besoins.

L'Agence a appuyé l'usage de la vitamine E. En effet, les producteurs qui alimentent leurs bouvillons avec la vitamine E (500 UI/jour) dans les 100 derniers jours d'engraissement signent un formulaire de déclaration à cet effet et reçoivent une prime de 3,00 \$ par tête d'un abattoir intéressé par une viande dont la fraîcheur et la couleur sont conservées sur une plus longue durée. Les producteurs souhaitent que tous les abattoirs adhèrent à ce programme.

Finalement, l'Agence fournit de l'information de pointe sur les prix de référence sur les marchés locaux et nord-américains. Cela permet aux producteurs d'être informés rapidement sur les tendances du marché et sur tout autre sujet pertinent à la mise en marché. Elle dispose par ailleurs d'un conseiller technique qui visite régulièrement les abattoirs afin de vérifier l'uniformité des normes d'abattage et de classement entre les abattoirs et agit comme intermédiaire pour régler les griefs des producteurs ou des abattoirs.

6.3 Les interventions dans le secteur du bovin de réforme et des veaux laitiers

6.3.1 Les modes de mise en marché et les contributions

L'agence de vente des bovins de réforme et des veaux laitiers existe depuis 1987. Les bovins de réforme peuvent être commercialisés par encan public (96 %) ou par enchère par ordinateur (4 %). Les veaux laitiers sont vendus par encan public (90 %) ou directement aux éleveurs de veaux lourds qui ont signé une convention à cet effet avec la Fédération (10 %).

En outre, depuis le 2 décembre 1996, les producteurs qui le désirent peuvent vendre leurs vaches de réforme aux risques de l'acheteur, en payant comptant. Certains producteurs des régions limitrophes de l'Ontario souhaitaient disposer de cette possibilité.

Lors de la mise en place de l'Agence de vente en 1987, les contributions des éleveurs ont été fixées à 1,25 \$ par bovin de réforme et 0,25 \$ par veau laitier. Elles ont été augmentées respectivement à 1,45 \$ et 0,45 \$ le 1^{er} juillet 1999, à cause surtout de la baisse régulière du volume mis en marché.

Quant aux commissions de vente des bovins de réforme, elles étaient à 11,00 \$ par tête en 1987 et elles sont de 15,50 \$ depuis août 1993. Pour les veaux laitiers, elles sont passées de 3 % à 5 % du prix de vente (min. 5,00 \$ et max. 9,00 \$).

6.3.2 Réalisations et résultats obtenus

Avec l'arrivée de l'Agence de vente, tous les acheteurs de bovins de réforme doivent passer soit par l'encan hebdomadaire soit par l'enchère par ordinateur pour s'approvisionner. Cette façon de procéder a permis d'accroître considérablement la compétition entre les acheteurs et a eu un effet positif sur les prix obtenus par les producteurs. Elle a également permis d'éliminer les commissions versées aux transporteurs qui acheminaient des bovins de réforme directement aux abattoirs.

L'Agence de vente a amélioré et uniformisé les conditions de vente des veaux laitiers et des bovins de réforme (contrôle des pesées, raccourcissement des délais de paiement, procédure de règlement des griefs des producteurs, garantie de paiement, etc.).

La réduction graduelle du nombre d'acheteurs a rendu le réseau d'encans moins compétitif. On observe un écart avec les prix cibles des marchés ontarien et américain des bovins de réforme. Cependant, grâce à la demande soutenue des producteurs de veaux lourds, le prix des veaux laitiers est en forte croissance depuis quatre (4) ans.

Au cours de l'été 1998, l'Agence de vente a mis en place un service téléphonique d'information sur les marchés. On y diffuse le prix des vaches et des veaux pour la journée précédente et les tendances du marché.

Un système de classification des veaux laitiers a été mis en place à l'automne 1996. Celui-ci consiste pour les encans à indiquer sur les billets de balance le classement des veaux (B : bon, M : moyen et D : divers). Cette classification indique aux producteurs-vendeurs dans quelle catégorie son animal s'est vendu. Étant mieux informé sur la qualité de son produit, le producteur est en mesure d'apporter les correctifs requis.

6.4 Les interventions dans le secteur du veau de grain

6.4.1 Les modes de mise en marché et les contributions

Lorsqu'ils ont créé leur agence de vente en 1987, les producteurs de veaux de grain ont opté pour le mode de vente à l'enchère par ordinateur.

Les contributions des producteurs ont été fixées à 2,25 \$ le 1^{er} juillet 1990 et à 3,00 \$ le 1^{er} juillet 1994.

Quant aux commissions de vente, elles étaient de 9,00 \$ par veau pour l'ensemble des services (regroupement, vente, paiement), de 7,00 \$ si l'encan sert de lieu de transit pour les veaux et de 4,00 \$ si les veaux sont dirigés directement à l'acheteur.

Avec la nouvelle convention conclue en janvier 2000 avec les deux associations d'encans, sur la contribution de 7,00 \$ payée par le producteur, la Fédération remet à l'encan 2,50 \$ pour chaque veau de grain qu'il inscrit. L'encan retient en outre des frais de service de 1,50 \$ pour chaque veau de grain qui transite par son poste et de 5,00 \$ lorsque le veau de grain est annoncé directement du poste.

Le prix des veaux de grain a varié au cours des ans, sous l'influence de la demande des chaînes d'alimentation du Québec et du développement des marchés d'exportation. Au cours des dernières années, les prix ont été de plus en plus alignés sur le marché du veau lourd ontarien. Près d'une dizaine d'acheteurs sont présents régulièrement lors des enchères de veaux de grain. Un mécanisme de prix optimal a été conçu et mis en vigueur le 9 octobre 1996. Il fixe un plafond de prix aux producteurs, ce qui a permis de rassurer les acheteurs.

La classification des veaux de grain est devenue un outil de première importance avec la mise en place de l'agence de vente. Cette classification a instauré des standards de qualité des carcasses en termes de conformation et de couleur de la viande. Cependant, c'est avec l'accréditation de l'Association des producteurs de veaux de grain en 1990 que ces derniers ont véritablement mis l'accent sur l'amélioration et l'uniformisation de la qualité des veaux produits.

L'accréditation obligatoire a entraîné une certaine spécialisation de la production (diminution du nombre d'entreprises et augmentation du volume par entreprise), mais surtout son uniformisation.

Le fonds de promotion des producteurs de veaux de grain est alimenté par une contribution de 5,00 \$ par veau et dispose d'un budget annuel de 350 000 \$.

Les premières initiatives étaient de nature publicitaire et véhiculées par les médias. Elles ont rapidement été appuyées par des programmes de dégustations en magasins qui se poursuivent encore aujourd'hui. Du matériel promotionnel original est produit et distribué dans les supermarchés.

Parallèlement à ce travail de promotion, les producteurs de veaux de grain ont déployé des efforts dans le développement des marchés. Ils ont procédé à l'embauche d'un consultant chargé de développer le marché du veau de grain par la vente au détail ainsi que par la transformation et la surtransformation du produit. Le veau de grain du Québec est également présenté dans des salons et expositions en vue de le faire connaître mais aussi d'attirer l'attention des acheteurs sur les nouvelles coupes et sur la garantie de qualité qui sera offerte avec la certification du produit.

6.5 Les interventions dans le secteur du veau de lait lourd

6.5.1 Les modes de mise en marché et les contributions

La mise en marché du veau de lait lourd se fait par ententes liant les producteurs et les transformateurs. Les producteurs vendent directement leurs veaux à l'abattoir.

La contribution, qui était fixée à 1,50 \$ par veau de lait, a augmenté à 2,00 \$ le 1^{er} juillet 1995 et à 2,30 \$ le 1^{er} juillet 1999.

Le fonds de publicité et de promotion dispose d'un budget de l'ordre de 250 000 \$ par année.

6.5.2 Réalisations et résultats obtenus

Les prix reçus par les producteurs du Québec sont compétitifs avec les prix offerts aux États-Unis qui sert de marché de référence. Toutefois, l'écart avec le marché américain s'est agrandi au cours des dernières années, notamment parce que le volume exporté aujourd'hui est plus grand et qu'il n'est plus possible de profiter exclusivement des meilleures opportunités de marché.

Le veau de lait lourd a toujours été reconnu pour sa qualité et son uniformité. Dans le but de préserver cette réputation et de rassurer les consommateurs, un projet de charte de qualité destiné à tous les partenaires de l'industrie est en cours d'élaboration sous la gouverne de la Table filière du veau.

Les producteurs de veaux de lait ont décidé en 1999 de simplifier et de clarifier leur appellation. Le veau de lait Primeur est maintenant identifié comme le veau de lait du Québec. Cette décision a été suivie d'une importante campagne de notoriété destinée à faire connaître la nouvelle identité du produit.

6.6 La garantie de paiement

6.6.1 Les programmes de garantie de solvabilité

Les producteurs de bovins ont mis en place un programme de garantie de paiement en 1989, alors que les producteurs de veaux d'embouche ont instauré le leur en 1993. Ils ont créé un fonds de garantie de paiement dans lequel ils cumulent leurs contributions équivalant à 0,1 % de la valeur de vente de leurs bovins. Le fonds est comptabilisé par secteur de production.

Les secteurs du bouvillon d'abattage et du bovin de réforme ont suspendu la perception de leur contribution, respectivement en 1992 et en 1996, après avoir estimé que leurs fonds étaient suffisants pour couvrir les pertes éventuelles.

L'ensemble du fonds est placé à la Caisse de dépôt et placement du Québec et se chiffrait à plus de 2 000 000 \$ au 31 décembre 1999.

Fonds de garantie de paiement
par secteur de production

SECTEUR	Veaux d'embouche	Bouvillons d'abattage ⁽¹⁾	Bovins de réforme/veaux laitiers ⁽²⁾	Veaux de grain
Avoir au 31 décembre 1999	309 078 \$	623 781 \$	1 074 432 \$	299 879 \$

(1) Suspension de la perception de la contribution en 1992

(2) Suspension de la perception de la contribution en 1996

La Fédération administre le programme de garantie de paiement de concert avec la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. La Régie est responsable de l'administration de 2 règlements qui exigent le dépôt d'un cautionnement par les acheteurs et par les maisons d'enchères d'animaux vivants. La Fédération voit à la gestion du fonds des producteurs.

6.6.2 Les résultats obtenus

Depuis la création de ces programmes et malgré des défauts de paiement de cinq acheteurs de bovins et la faillite d'un encan, pour un montant totalisant plus de 1 700 000 \$, aucun producteur de bovins couvert par le programme n'a subi de pertes financières. Le solde impayé des acheteurs a été couvert par le cautionnement des acheteurs impliqués pour un montant de près de 1 300 000 \$, par le fonds de garantie des producteurs pour un montant de près de 220 000 \$ et par les encans pour un montant de près de 185 000 \$.

En outre, lors de la création du fonds, les producteurs désiraient que des mesures soient prises pour que leur fonds soit protégé adéquatement. Ils convenaient d'instaurer une procédure de suivi quotidien des achats des différents acheteurs couverts par un cautionnement. Cette procédure est somme toute relativement peu coûteuse si l'on considère que les frais d'administration et de contrôle se sont élevés à un peu plus de 83 000 \$ en 1999 alors que le programme couvre des transactions pour plus de 300 M \$ par année. Ces frais ne représentent que 0,28 \$ par 1 000 \$ de vente.

Les producteurs sont conscients des frais qui s'appliquent au suivi quotidien des transactions couvertes par le programme, mais la condition imposée au départ par le Règlement prévoyait que les revenus d'intérêt du fonds devaient couvrir les frais d'administration du fonds. Cet objectif est largement dépassé, puisque l'on a enregistré des revenus d'intérêts de plus de 182 000 \$ en 1999 par rapport à des frais d'administration de 83 000 \$.

Dans l'ensemble, les producteurs se disent satisfaits du programme actuel.

6.7 La recherche

6.7.1 Le contexte et les contributions

La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a approuvé en 1994 la création du fonds de recherche de la Fédération des producteurs de bovins du Québec.

Ce Fonds de recherche devait susciter la réalisation d'études pertinentes permettant de résoudre des problèmes touchant la production et la mise en marché des bovins. Les recherches seraient effectuées dans le but de réduire les coûts de production ou d'accroître la valeur ajoutée des produits afin d'augmenter la rentabilité et la compétitivité de chacun des cinq secteurs représentés par la Fédération. Enfin, chaque dollar investi dans la recherche par les producteurs devait attirer au moins 4 \$ des autres partenaires.

Tout producteur visé par le *Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec* alimente le Fonds de recherche par le biais d'une contribution spéciale perçue par la Fédération. Le tableau suivant présente la contribution par tête et annuelle par secteur de production et l'avoir net de chaque fonds au 31 décembre 1999.

Avoir et contribution annuelle au fonds de recherche par secteur de production en 1999

Contribution	Veaux d'embouche ⁽¹⁾	Bouvillons d'abattage	Bovins de réforme/veaux laitiers	Veaux de grain	Veaux de lait ⁽²⁾
Par tête	0,25 \$	0,50 \$	0,10 \$ chacun	0,25 \$	0,30 \$
Annuelle ⁽³⁾	53 000 \$	54 000 \$	37 000 \$	20 000 \$	36 000 \$
Cumulative ⁽⁴⁾	158 970 \$	164 386 \$	156 656 \$	30 607 \$	111 906 \$

(1) Veaux d'embouche comprend aussi les bouvillons semi-finis et les bovins de réforme de boucherie

(2) Jugeant leur fonds suffisant, les producteurs de veaux de lait ont suspendu la perception de la contribution le 1^{er} juillet 1999

(3) Comprend le prélevé et les intérêts

(4) Au 31 décembre 1999

6.7.2 Les résultats obtenus

Depuis la création du Fonds de recherche, un montant de près de 535 000 \$ a été investi par les producteurs de bovins dans plus d'une cinquantaine de projets de recherche totalisant près de 5,6 millions de dollars. Ainsi, chaque dollar investi par les producteurs a généré 10,38 \$ de recherche.

La priorité va à l'environnement (34 %), suivi de la santé animale (30 %), la mise en marché (19 %), l'alimentation (12 %) et la génétique (5 %). Le fonds a également versé des bourses d'études à des étudiants qui consacraient leurs travaux de maîtrise à la production bovine.

Les projets de recherche financés par la Fédération font l'objet d'articles de vulgarisation dans la revue *Bovins du Québec*. Les producteurs ont donc facilement et rapidement accès aux nouvelles informations de pointe.

6.8 L'administration générale

Les efforts déployés par la Fédération, que ce soit par le biais de l'approche collective ou de la coordination verticale par les Tables filières, visent à assurer aux producteurs l'obtention d'un revenu juste et équitable dans un contexte de développement de la production et des marchés. La Fédération est préoccupée par l'obtention du meilleur revenu possible pour les producteurs mais aussi par la réduction des coûts de production.

Afin d'atteindre ces objectifs, la Fédération a été active dans plusieurs autres dossiers stratégiques :

- l'adoption de la stratégie globale d'intervention du MAPAQ en 1996 et la mise en place des programmes d'aide aux producteurs touchés par la diarrhée virale bovine
- les tables filières du bœuf et du veau lourd
- la mise en œuvre d'un plan de communication
- le désengagement de l'État
- la sécurité du revenu
- le financement.

7. LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS VISÉS

7.1 Le secteur des veaux d'embouche

La mise en marché

Le circuit actuel de mise en marché ne favorise pas la présence d'acheteurs de l'extérieur et peu de parcs d'engraissement du Québec se retrouvent sur les bancs des encans spécialisés. Malgré le resserrement progressif des critères définissant un encan spécialisé et l'assouplissement des critères pour la garantie de paiement, il demeure que le grand nombre de ventes, le faible volume par encan et la faible taille des lots sont des freins à la présence d'un plus grand nombre d'acheteurs. La compétition est également variable d'un encan à l'autre et les prix n'atteignent pas toujours les cibles fixées.

À cet effet, la Fédération se donne comme objectifs :

- d'établir des centres spécialisés de vente permettant de vendre des quantités plus importantes de veaux d'embouche dans un temps réduit;
- de voir à créer des encans régionaux qui pourraient spécialiser leurs ventes et augmenter le nombre d'acheteurs;
- de s'assurer que les conditions sanitaires de manipulation et de triage des veaux soient de première qualité.

La qualité

L'objectif de vacciner 10 000 veaux contre la diarrhée virale bovine dans les encans spécialisés de l'automne 1999 n'a pas été atteint. Seulement 3 000 veaux ont rencontré cette exigence. Le comité de mise en marché du veau d'embouche entend revenir à la charge à l'automne 2000 avec une nouvelle stratégie.

L'identification permanente

L'identification permanente entrera en vigueur en même temps que le programme national, soit au plus tard le 31 décembre 2000. Ceci constitue le premier volet d'un éventuel programme de traçabilité.

La semi-finition

La mise en marché dans le secteur de la semi-finition profiterait d'une meilleure organisation. La Fédération veut donc améliorer ses services aux producteurs afin de faciliter la commercialisation de leur produit et pour assurer l'obtention d'un prix de marché et de conditions de vente justes et équitables.

7.2 Le secteur des bouvillons d'abattage

La mise en marché

La Fédération souhaiterait voir implanter une superstructure d'abattage afin de redynamiser l'industrie québécoise et contribuer à l'atteinte des objectifs de croissance de la production.

La qualité

Afin de mieux répondre aux besoins des consommateurs, la Fédération veut, par le biais du projet bœuf Qualité Plus, améliorer le degré de persillage du bœuf. La grille actuelle d'écart de prix devra être revue pour favoriser davantage la production de carcasses plus persillées.

7.3 Le secteur des bovins de réforme et veaux laitiers

Le cheptel laitier est en baisse depuis plusieurs décennies. Il en va donc de même pour le nombre de vaches laitières réformées et de veaux laitiers mis en marché. L'augmentation du nombre de vaches de boucherie durant la même période n'a pas permis de compenser la baisse du cheptel laitier.

Seulement trois acheteurs (dont un américain) accaparent près de 90 % du volume. Le volume offert dans certains encans n'est pas suffisant pour intéresser tous les acheteurs. C'est une situation fragile où l'absence d'un seul acheteur diminue considérablement la compétition et les prix obtenus par les producteurs.

De plus, près de la moitié des vaches de réforme sont vendues le lundi, d'où le risque de congestion des abattoirs qui entraîne des délais d'abattage et la réduction du rendement carcasse et de la qualité du produit. La Fédération a conclu une entente avec les deux associations d'encans prévoyant des modalités pour faire face à cette problématique.

Pour les veaux laitiers, la concentration du secteur veaux lourds favorise le regroupement des commandes des acheteurs au détriment des producteurs-vendeurs et peut-être aussi des producteurs-acheteurs.

Par conséquent, les producteurs de bovins de réforme et de veaux laitiers veulent se donner les outils leur permettant d'être proactifs dans la commercialisation de leurs produits. Un nouveau règlement sur la mise en marché a été adopté et une nouvelle convention a été conclue et signée avec les deux associations d'encans. Le tout est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2000, après audience et approbation de la Régie. Par ailleurs, un comité de gestion composé de représentants de la Fédération et des deux associations d'encans a été mis en place. Les parties se sont donné un outil pour accroître la performance, la compétitivité du secteur et la bonification du revenu net des producteurs pour les bovins vendus à l'encan public comme à l'enchère par ordinateur.

7.4 Le secteur des veaux de grain

La certification du produit

En 1998, les producteurs ont opté pour la certification obligatoire de leur produit qui garantit aux consommateurs que le veau de grain du Québec répond à des standards de qualité précis, ce qui le différencie des autres produits offerts.

Les discussions doivent maintenant se poursuivre avec les acheteurs afin de conclure une nouvelle convention qui établira les paramètres de certification et de traçabilité des veaux de grain, de la ferme jusqu'au consommateur.

La promotion des produits

Afin de faire valoir les avantages de la certification, la Fédération veut mener une opération de relation publique suivie d'une campagne de publicité plus large auprès des acheteurs et des consommateurs, pour leur faire connaître la qualité du produit offert.

7.5 Le secteur des veaux de lait

L'implantation de la charte de qualité

L'implantation d'une charte de qualité pour l'industrie du veau de lait constitue une priorité pour la Fédération et pour la Table filière du veau. L'expertise du Bureau de normalisation du Québec (BNQ) a été retenue pour ce faire. Cette charte sera présentée aux producteurs dans le cadre d'une prochaine assemblée générale spéciale.

Le développement des marchés

Le développement des marchés est une autre priorité pour les producteurs de veaux de lait. Pour ce faire, un agent de promotion et développement des marchés pour le veau de lait a été embauché. C'est en constatant que les consommateurs et les distributeurs méconnaissaient le Veau de lait du Québec et qu'il n'y avait pas suffisamment d'énergie consacrée actuellement à promouvoir et à faire connaître le Veau de lait du Québec et ses avantages que les producteurs ont décidé de s'adjoindre les services d'une personne-ressource chargée exclusivement de ce dossier.

La promotion du produit

Les objectifs généraux de la promotion du veau de lait du Québec sont d'accroître sa notoriété, d'augmenter la demande pour ce produit et de lui assurer un positionnement adéquat en lui associant l'image d'une viande de qualité.

7.6 Les garanties de paiement

La Fédération veut poursuivre l'amélioration du système de garantie de paiement dans le secteur du bœuf. Comme cela se fait déjà pour les secteurs du bouvillon d'abattage et des veaux de grain, la Fédération veut établir un système de collection centralisée des paiements des acheteurs en vue de favoriser le respect des délais de paiement et de limiter les risques encourus par les producteurs et les encans.

7.7 La recherche

Le Fonds de recherche a largement dépassé les objectifs fixés. Malgré tout, plusieurs défis de taille demeurent. Aussi, le Fonds doit-il solliciter les chercheurs en place pour les inciter à diversifier leurs activités pour répondre aux demandes des producteurs de bovins. Finalement, le Fonds est suffisamment important pour susciter un intérêt de la part des chercheurs mais à la fois trop modeste pour enclencher des projets d'envergure. La recherche d'alliances avec d'autres fonds doit se poursuivre.

7.8 L'administration générale

La vie syndicale

La Fédération s'est donnée comme priorité d'assurer l'unité et la cohérence entre les cinq secteurs qui composent la production bovine.

L'information

Suite au lancement de son projet de collecte et diffusion des prix, la Fédération veut améliorer l'information qu'elle diffuse sur la production et la mise en marché des bovins.

L'approche filière

La Fédération entend poursuivre ses efforts afin de s'assurer que l'industrie soit mieux positionnée pour répondre aux besoins des consommateurs et pour s'assurer que les projets mis de l'avant auront toutes les chances de réussir.

Le rôle de l'État

La Fédération entend revendiquer le maintien d'une participation soutenue de l'État, notamment par le biais de l'encadrement réglementaire au niveau de la qualité des aliments et de la viande, de la santé des animaux, de l'environnement, de la mise en marché collective et ordonnée, de la sécurité du revenu, des services-conseils ou de la recherche.

8. LES COMMENTAIRES DES INTERVENANTS

8.1 Monsieur Richard St-Laurent, producteur de veaux d'embouche

M. St-Laurent dépose un mémoire faisant état de ses constatations concernant l'évolution de son secteur de production depuis l'évaluation périodique de mai 1993.

Selon lui, il appert que les propos, les recommandations et la vision de la production que le Syndicat des producteurs de bovins de l'Estrie a formulés lors de cet exercice d'évaluation périodique n'ont pas été retenus. Il constate que la réglementation est toujours aussi lourde, que la Fédération est peu visible et qu'elle ne possède pas le leadership sur le marché. Il fait état de son mécontentement à l'effet que la mise en marché collective, avec toute sa réglementation, se fasse au détriment des intérêts régionaux et de la ferme familiale. Enfin, il considère que le Plan conjoint, au lieu d'être un outil fonctionnel, est devenu trop lourd d'application.

8.2 Monsieur Paul-André Boucher, représentant de la Ferme de la Pampa inc. et de la Société des parcs d'engraissement du Québec

M. Boucher mentionne à la Régie que la position concurrentielle de la production de bovins de boucherie au Québec est faible en fonction de sa dimension et de son efficacité. Il fait état des causes et propose les solutions suivantes :

- concernant le système de mise en marché, il considère que les grilles de prix entre le Québec et l'Ontario devraient être identiques et qu'elles devraient être modifiées au niveau canadien pour payer selon le persillage et non selon l'épaisseur de gras;
- la capacité d'abattage insuffisante au Québec a pour effet une baisse du prix de vente des bouvillons. Lorsque la production le justifiera, il y aurait lieu de doter le Québec d'un abattoir efficace et d'une capacité suffisante pour abattre la plus grande partie de la production à un coût compétitif;
- la santé des animaux à leur entrée dans les parcs d'engraissement est problématique. À cet effet, il y aurait lieu d'inclure les coûts de vaccination dans le modèle de coût de production ASRA et d'exiger cette vaccination pour avoir droit aux compensations;
- il y aurait lieu de modifier la réglementation sur l'environnement, afin de permettre l'implantation de parcs d'engraissement de capacité suffisante.

8.3 Monsieur Jan Van Gennip, président de la Société des parcs d'engraissement du Québec

M. Van Gennip fait état qu'une grande partie des bouvillons du Québec est abattue en Ontario et qu'elle revient au Québec comme « bœuf de l'Ouest ». Il indique que la qualité du bœuf du Québec est meilleure que le bœuf de l'Ouest, mais que la compétition qui s'exerce dans le secteur ne permet pas de différencier le produit du Québec.

Selon lui, il y a lieu de mettre plus d'effort sur la rationalisation du secteur de l'abattage.

8.4 M. Norbert Dubé, secrétaire, Société des parcs d'engraissement du Québec

M. Dubé émet un commentaire sur le processus de consultation et de décision propre à l'assemblée générale annuelle de la Fédération où les résolutions propres à chaque secteur sont adoptées par le Comité de mise en marché visé et entérinées par l'assemblée générale. Il souligne la difficulté pour les producteurs de bouvillon d'abattage de se prononcer sur des questions qui touchent un autre secteur de production.

9. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES

L'exercice d'évaluation périodique a été une occasion privilégiée de mieux situer et d'évaluer l'action de la Fédération dans la mise en marché des bovins au Québec. Cet exercice a aussi permis de mieux connaître le contexte dans lequel ce secteur évolue et les contraintes qui se posent. Cependant, il aurait été souhaitable qu'il puisse susciter davantage de participation active des intervenants de l'industrie.

Après étude des représentations et des commentaires des intervenants, la Régie constate tout d'abord que la Fédération a été très active au cours des cinq dernières années, en vue de modifier l'organisation de la mise en marché.

Le *Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec* a la particularité de couvrir cinq produits. Cela pose des défis particuliers, notamment en regard de l'importance de la réglementation à appliquer et de la relation qui existe entre les groupes de producteurs visés. À cet égard, la Régie reconnaît la pertinence de la structure décisionnelle et des politiques de gestion mises en place par la Fédération pour garantir le plus possible l'unité entre les groupes de producteurs, la cohésion des interventions et la prise en compte des préoccupations de l'ensemble des producteurs.

La Régie souligne le progrès réalisé pour assurer une meilleure entente entre les intervenants. Cet aspect avait été soulevé lors de l'évaluation périodique de 1993 et les actions posées à cet égard se sont traduites par certaines améliorations. La Régie note en particulier que plusieurs conventions de mise en marché ont été conclues avec les intervenants et que la Fédération participe activement aux travaux des tables filières du bœuf et du veau lourd.

La Régie constate que la Fédération s'est dotée d'indicateurs lui permettant de mesurer les résultats découlant de ses interventions et de suivre l'évolution des différentes productions couvertes par le Plan. Les prix comparatifs, les performances techniques atteintes, les variations de volumes de vente, les indices de qualité constituent des critères pertinents pour mesurer les résultats découlant de l'application d'un plan conjoint.

La Régie remarque que la Fédération a consenti beaucoup d'efforts, au cours des dernières années, pour fournir aux producteurs et aux acheteurs des informations utiles par le biais de son site Intranet, afin de faciliter la commercialisation des produits et de les améliorer pour qu'ils répondent encore plus aux exigences des marchés. De plus, ces initiatives permettent de favoriser le développement des connaissances techniques et économiques des producteurs et assurent une plus grande transparence dans la mise en marché.

Malgré les efforts de rationalisation du secteur de l'abattage, la Régie constate qu'environ 50 % des bouvillons sont encore abattus en Ontario et que les prix sont plus faibles au Québec. Elle retient les propos tenus par les intervenants à l'effet qu'il y a lieu que l'industrie se dote d'une structure d'abattage plus appropriée permettant de redynamiser le secteur. De plus, elle est d'avis qu'il y a lieu de maintenir des outils permettant de s'ajuster aux exigences des marchés telle la grille d'écart de prix des bouvillons basés sur les critères de qualité recherchés par les consommateurs.

En ce qui a trait au secteur des bovins de réforme, une nouvelle convention est intervenue avec les deux associations d'encans en vue de favoriser une meilleure gestion des ventes à l'encan. Le comité de gestion mis en place pour concrétiser les objectifs poursuivis, soit d'accroître la performance, la compétitivité du secteur et la bonification du revenu net des producteurs, aura de nombreux défis à relever. Il s'agit d'une initiative qui devrait contribuer à améliorer l'efficacité de la mise en marché et à favoriser la concertation.

Concernant le secteur du veau de grain, la Régie retient l'engagement de la Fédération, dans son plan stratégique, de poursuivre les discussions en vue de conclure une nouvelle convention avec les abattoirs qui établira les paramètres de certification et de traçabilité des veaux de grain. À cet effet, l'implication positive de tous les intervenants sera nécessaire pour concrétiser cet important projet.

Dans le secteur du veau d'embouche, la Régie retient plus particulièrement qu'un dialogue s'est établi entre les comités de mise en marché du veau d'embouche et du bouvillon, en vue d'améliorer l'efficacité de la mise en marché du veau d'embouche en étalant les ventes dans les encans spécialisés sur une plus longue période et en encourageant les producteurs à regrouper leurs offres. Par ailleurs, la Fédération et le Comité de mise en marché veaux d'embouche auront à prendre en considération les commentaires entendus à la séance de travail sur la perception et l'efficacité de certains aspects de la réglementation.

La Régie remarque que la Fédération s'est donné des cibles stratégiques et des priorités d'action qui devraient favoriser la croissance du secteur. Toutefois, il aurait été souhaitable que le plan stratégique soit plus précis quant aux moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs visés.

Enfin, la Régie tient à souligner la rigueur et la diligence de la Fédération pour rencontrer les obligations qui lui sont imposées en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.

10. LES RECOMMANDATIONS

La Régie encourage la Fédération à poursuivre ses actions visant à renforcer les relations entre les groupes de producteurs impliqués dans la mise en marché d'un même produit fini. La prise en compte des préoccupations de l'ensemble des producteurs est essentielle pour assurer une mise en marché efficace et ordonnée des produits visés par le Plan conjoint.

La Fédération a accentué ses interventions vers les réseaux d'information, la formation et la sensibilisation des producteurs et des intervenants afin de leur permettre de rencontrer les exigences des marchés. De plus, le dialogue avec les acheteurs devrait continuer à être privilégié dans l'organisation de la mise en marché pour s'assurer que les outils réglementaires soient bien ciblés et pertinents. La Régie recommande à la Fédération de poursuivre ses actions en ce sens.

Bien que le plan stratégique fasse état des principales problématiques auxquelles la Fédération veut s'attaquer, les orientations d'actions, les objectifs poursuivis et les moyens retenus pour les atteindre sont à développer davantage. La Régie recommande donc à la Fédération que ces éléments soient précisés, au bénéfice des partenaires de l'industrie.

La Régie encourage la Fédération à continuer de faire preuve de toujours plus de transparence face aux producteurs et aux acheteurs, tenant compte des divergences d'intérêts qui peuvent survenir en regard de l'application du Plan conjoint.

Enfin, la Régie recommande à la Fédération de mieux définir ses indicateurs de mesure des résultats de ses diverses interventions, de manière à ce qu'ils reflètent plus directement la performance du Plan conjoint dans la mise en marché des bovins.

LISE BERGERON

RENÉ CORMIER

CLAIRE-HÉLÈNE HOVINGTON