

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

22 mai 2012

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	1
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	1
3.	LES PARTICIPANTS	2
4.	LA SITUATION DE L'INDUSTRIE	3
4.1	Les éléments de contexte	3
4.2	La demande, les réseaux de commercialisation et les marchés	4
4.3	La mise en marché.....	5
4.4	La production	6
4.5	La transformation	9
4.6	La recherche et l'innovation	9
4.7	La compétitivité de l'industrie	9
5.	LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ ET LES OBSERVATIONS DES PERSONNES INTÉRESSÉES	10
5.1	Présentation de l'Office	10
5.1.1	Introduction et présentation des ÉVQ	10
5.1.2	Contexte, enjeux et réalisations	11
5.1.3	Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du poulet ...	12
5.1.4	Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du poulet sur la scène nationale.....	13
5.1.5	Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du dindon ...	14
5.1.6	Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du dindon sur la scène nationale.....	15
5.1.7	Contexte, enjeux et réalisation sur la scène internationale	15
5.2	Présentation des personnes intéressées.....	15
5.2.1	Les Couvoiriers du Québec inc.	15
5.2.2	Association québécoise des industries de nutrition animale et céréalière du Québec	16
5.2.3	Association des abattoirs avicoles du Québec inc.	17
6.	L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT	19
6.1	Présentation de l'Office	19
7.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE	20
8.	LES RECOMMANDATIONS	21

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Commerce interprovincial de poulet vivant au Québec, 1999 à 2009..... 4

ANNEXE

Annexe 1 : Plan stratégique 2011-2013

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada
AAAQ	Association des abattoirs avicoles du Québec inc.
AAVQ	Association des acheteurs de volailles du Québec
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AOCP	Association des transformateurs de poulet de l'Ontario
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
AQINAC	Association québécoise des industries en nutrition animale et céréalière
CAAAQ	Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois
CFO	Les producteurs de poulets de l'Ontario (<i>Chicken Farmers of Ontario</i>)
ÉDC	Les éleveurs de dindon du Canada
ÉQCMA	Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles
ÉVQ	Les Éleveurs de volailles du Québec
HRI	Hôtellerie, Restauration et Institution
M	Millions
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
OMC	Organisation mondiale du commerce
PASAF	Programme d'assurance de la salubrité des aliments à la ferme
PSA	Programme des soins aux animaux
PST	Programme de soin des troupeaux
PPC	Producteurs de poulet du Canada
REA	Règlement sur les exploitations agricoles

1. L'OBJET

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

En effet, cet article précise que :

62. À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établi 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 vertu de cette obligation qui lui est faite que la Régie a procédé, au cours d'une séance publique, à l'évaluation des interventions des Éleveurs de volailles du Québec (ÉVQ) dans la mise en marché du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs de volailles du Québec*² (le Plan conjoint) qu'il sont chargés d'administrer. La dernière évaluation périodique a fait l'objet d'une séance publique tenue le 22 juin 2006.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

Les ÉVQ, ainsi que les intervenants de l'industrie, ont été invités par la Régie à participer à une séance publique le 29 mars 2012, à Saint-Hyacinthe, afin de procéder à l'évaluation des interventions des ÉVQ dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. La Régie a préalablement fait publier un avis de séance publique dans l'édition du 14 mars 2012 de *La Terre de Chez-Nous*.

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

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

La Régie a invité la Direction des politiques commerciales et intergouvernementales du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) à préparer un portrait du secteur et à en présenter une synthèse à la Régie et aux participants au début de la séance publique. La *Monographie de l'industrie de la volaille au Québec* est disponible sur le site Internet du MAPAQ et à la Régie.

¹ L.R.Q., c. M-35.1.

² c. M-35.1, r.290.

22 mai 2012

Rapport d'évaluation périodique

À la suite de cette présentation, les ÉVQ ont soumis un rapport sur leurs interventions dans la mise en marché du produit visé. Les intervenants ont été invités à soumettre leurs observations après chacune des présentations.

La séance a fait l'objet d'un enregistrement et les documents déposés sont disponibles en s'adressant au Secrétariat de la Régie.

Le présent rapport d'évaluation fait état des constats et observations présentées lors de la séance publique, notamment en ce qui concerne les cibles stratégiques et les priorités que les ÉVQ ont retenues pour les prochaines années. La Régie y présente son analyse de la situation et ses recommandations.

3. LES PARTICIPANTS

La Régie

M. Gaétan Busque, président de la séance
M. Pierre Labrecque, régisseur
M. Louis-Philippe Paquin, régisseur
M. Normand Roy, agent de recherche

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

Les Éleveurs de Volailles du Québec

M. Jean-Paul Bouchard, président
M. Pierre Fréchette, directeur général
M. Marcel Coulombe, directeur général adjoint
M. Christian Dauth, directeur, Marketing et communications
M. Dany Provençal, directeur, Affaires économiques et programmes
M. Martin Dufresne, représentant des ÉVQ auprès des PPC

Association des abattoirs avicoles du Québec

M. Yvan Brodeur, président
M. Daniel Dufour, secrétaire général
M. Joël Cormier, administrateur

Les Couvoiriers du Québec inc.

M. Christian Trottier, président
M. Pierre Houde, vice-président
M^{me} Sylvie Richard, gestionnaires de projets
M. Réal Côté de Couvoir Réal Côté inc.

Association québécoise des industries de nutrition animale et céréalière du Québec

M. Patrice Gagnon, président du comité avicole et membre du conseil d'administration
Mme Guylaine Brochu, vice-présidente
M. Yvan Lacroix, président et directeur général

Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation du Québec

M. Robert Massé, 2^e vice-président

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec**Direction des politiques commerciales et intergouvernementales**

M^{me} Hélène Bergeron, directrice adjointe

M^{me} Paule Dallaire, agente de recherche

M. David Hébert, agent de recherche

M. Pierre Dumoulin, agent de recherche

M. Claude Fournier, agent de recherche.

4. LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

La *Monographie de l'industrie de la volaille du Québec*, réalisée par la Direction des politiques commerciales et intergouvernementales du MAPAQ, fait partie intégrante du présent rapport. Cette monographie est disponible sur le site Internet du MAPAQ à l'adresse suivante : www.mapaq.gouv.qc.ca/volaille.

M^{me} Paule Dallaire présente les faits saillants de l'industrie tirés de cette monographie qui sont résumés ci-après.

4.1 Les éléments de contexte

La *Loi sur les offices des produits agricoles*³ a permis la mise en place de la gestion de l'offre et la création des offices nationaux de commercialisation dans le secteur avicole et la création du Conseil des produits agricoles du Canada (organisme fédéral chargé de superviser les activités des offices). Les PPC et les ÉDC sont les offices canadiens de commercialisation qui sont chargés d'administrer leur plan de commercialisation, de fixer le contingent national de production et de le répartir entre les provinces. Au cadre législatif canadien, s'ajoutent les mesures réglementaires québécoises. La production du poulet et du dindon sont assujetties au Plan conjoint adopté en vertu de la Loi. Les ÉVQ sont chargés d'administrer le Plan conjoint et peuvent notamment réglementer et organiser la production et la mise en marché ainsi que négocier les prix et conditions de vente.

La gestion de l'offre repose sur les divers accords fédéraux-provinciaux qui sont l'*Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet* et l'*Accord fédéral-provincial relatif à la mise en place d'un système global de commercialisation visant à la réglementation de la commercialisation du dindon du Canada*.

Le contrôle des importations est nécessaire pour assurer le bon fonctionnement de la gestion de l'offre en établissant des contingents tarifaires et en prévoyant des tarifs élevés pour toute quantité importée qui dépasse le contingent établi selon l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis* et/ou l'*Accord sur l'agriculture de l'OMC*. En 2010, le contingent est fixé à 75 814 tonnes pour le poulet et à 5 588 tonnes pour le dindon.

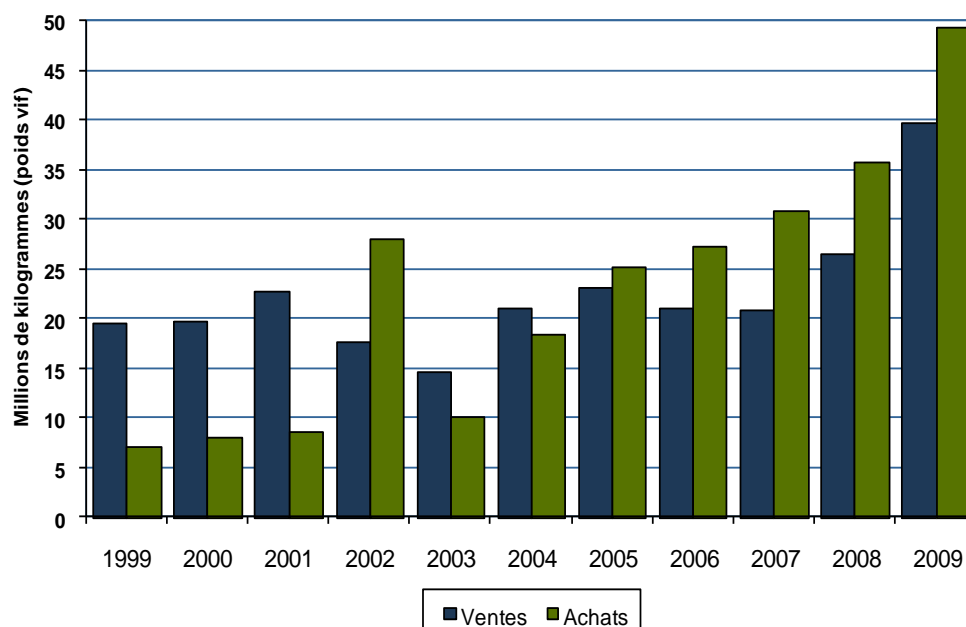
³ L.R.C. (1985), ch. F-4.

4.2 La demande, les réseaux de commercialisation et les marchés

En 2009, la consommation apparente annuelle de volaille par personne au Canada est de 37,7 kg comparativement à 52,9 kg aux États-Unis. Elle est en hausse depuis 2004 dans les principaux pays consommateurs de volaille, à l'exception des États-Unis. Au Canada, pour la période de 1999 à 2009, la consommation apparente pour le poulet est passée de 27,8 à 31,3 kg, soit une croissance de 12,9 %, et pour le dindon, de 4,2 à 4,6 kg pour une croissance de 9,2 %. Au Québec, les ventes au détail de poulet frais et congelé s'élevaient à près de 57 590 milliers de kg en 2009 et de 8 012 milliers de kg pour le dindon. La vente des poitrines de poulet désossées sans peau demeure le produit le plus populaire, affichant une croissance de 45,6 % depuis les cinq dernières années. Les différentes découpes de dindon ont aussi progressé de 61,9 %. Les ménages préfèrent les découpes de viande qui s'apprêtent rapidement puisqu'ils consacrent beaucoup moins de temps à cuisiner.

De 2002 à 2009, l'indice des prix du poulet au Québec a augmenté plus rapidement (30,2 %) comparativement à celui du bœuf (21,1 %) et du porc (21,2 %). À titre de comparaison, mentionnons que l'indice de l'ensemble des aliments a augmenté de 23,1 %.

Graphique 1 : Commerce interprovincial de poulet vivant au Québec, 1999 à 2009



Source : AAC Marché de la volaille
MAPAQ, Direction des politiques commerciales

Pour la période de 2003 à 2009, les ventes de poulet des producteurs du Québec à des abattoirs à l'extérieur de la province ont fluctué d'une année à l'autre passant respectivement de 14,8 M à 39,9 M de kg représentant ainsi 14,2 % de la production québécoise en 2009. Les abattoirs québécois ont aussi augmenté leurs achats de poulets vivants à l'extérieur du Québec, ceux-ci passant de 10,3 M à 49,3 M de kg durant la même période. À partir de 2005, le Québec tire avantage du commerce interprovincial en ayant des achats supérieurs aux ventes effectuées. À l'exception des années 2002 et 2009, les achats ont presque tous été faits en Ontario. En 2002, l'incendie d'un abattoir au Nouveau-Brunswick a obligé les producteurs de cette province à faire abattre une partie importante de leur production au

Québec soit 18,6 M de kg représentant ainsi 66 % des achats québécois. En excluant l'année 2002, les abattoirs québécois ont acheté près de cinq fois plus de poulet des producteurs ontariens depuis 1999. En 2009, leurs achats équivalaient à 38,9 M de kg et représentaient 11,8 % de la production ontarienne. Pour cette même année, 79 % des achats provenaient de l'Ontario et le reste de l'Atlantique, plus particulièrement du Nouveau-Brunswick. Les volumes achetés au Nouveau-Brunswick ont fortement augmenté en 2009 en raison d'un partenariat entre un groupe de producteurs de cette province et un transformateur du Québec.

Pour la période de 1999 à 2009, les exportations canadiennes de poulet et de dindon sont passées respectivement de 78,9 M \$ à 319,2 M \$. Les États-Unis sont la principale destination des produits canadiens. La valeur des importations canadiennes a connu une hausse appréciable, passant de 299,5 M \$ à 530,6 M \$. Ces données incluent les importations en vertu du programme d'importation pour réexportation. Les quantités importées en vertu de ce programme ont considérablement augmenté depuis 1999, passant de 7 M à 76,1 M de kg en 2009.

4.3 La mise en marché

Depuis 2004, le poulet est mis en marché en vertu d'une convention arbitrée par la Régie qui prévoit des dispositions entourant la détermination des besoins des acheteurs et la répartition de l'allocation provinciale, de même que celles liées au processus d'approvisionnement des acheteurs et à la fixation des prix des poulets vivants. Le Comité des conditions de marché évalue les conditions et les besoins du marché pour chaque période de production. Les ÉVQ tiennent compte de cette évaluation pour remettre aux PPC l'estimation des besoins du Québec lors de l'établissement des allocations provinciales. Le Comité de prix est chargé de négocier l'échelle de poids de la catégorie de référence (2,15 à 2,45 kg en poids vif) et les prix de cette catégorie qui sont identiques pour l'ensemble du Canada central (Québec et Ontario). Les prix des autres catégories sont fixés par négociation à partir de la catégorie de référence. Le processus de négociation débute à la demande de l'une ou l'autre des parties et doit être réalisé en tenant compte, notamment, des critères suivants : le coût de production, la concurrence interprovinciale, les conditions du marché, l'offre et la demande. Pour la période de production A-113, une nouvelle convention de mise en marché arbitrée par la Régie entrera en vigueur.

La Convention de mise en marché du dindon, signée en août 1995, est renouvelée annuellement. Les ÉDC établissent les allocations de contingentement. Le Comité des éleveurs de dindon fixe le pourcentage d'utilisation des quotas des producteurs. La convention prévoit un Comité des approvisionnements qui a pour mandat de déterminer les approvisionnements de dindon nécessaires au besoin du marché pour chaque catégorie de production. Les éleveurs et les transformateurs conviennent notamment d'une répartition de l'allocation de production de la province en dindon lourd et en dindon léger. Le Comité des prix du dindon est responsable de négocier le prix selon les catégories de dindon produites en tenant compte principalement des fluctuations des coûts de l'alimentation et des dindonneaux.

Les conventions de poulet et de dindon prévoient aussi des dispositions concernant les conditions de paiement aux producteurs et les bons de garantie des acheteurs, ainsi que les modalités de transport et de pesée des animaux. Advenant un litige entre les parties, des procédures d'arbitrage et de règlement des litiges sont prévues.

4.4 La production

La production du poulet

Au cours de la période de 1999 à 2009, l'allocation annuelle totale de poulet au Canada a enregistré une croissance moyenne de 1,5 % par année, s'élevant à 1 013 M de kg en 2009. L'allocation totale du Québec a atteint 280,1 M de kg au cours de cette même année pour une croissance annuelle de 1 % qui a été inférieure à celles des autres provinces canadiennes. Les plus fortes augmentations ont été constatées en Colombie-Britannique et dans les provinces des Prairies qui ont été respectivement de 2,2 % et 2,0 %. L'Ontario a profité d'une hausse de 1,5 % et la croissance de l'allocation des provinces de l'Atlantique s'apparente à celle du Québec qui fut de 1 %. La part de l'allocation québécoise était de 27,7 % en 2009, accusant une diminution de 0,5 % sur la période étudiée. Celle de l'Ontario est demeurée stable à 32,6 %, alors que celle des provinces de l'Atlantique a subi une faible décroissance à 7,7 % et celle de l'Ouest canadien a légèrement augmenté. La Colombie-Britannique a connu une croissance de 0,7 %, tandis que celle des Prairies s'est établie à 0,5 % annuellement. Plusieurs facteurs ont notamment influencé l'attribution des allocations aux provinces et les mécanismes d'établissement des allocations qui existaient avant la révision de *l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet* ont permis à certaines provinces d'accroître leurs allocations plus rapidement que d'autres.

Pour la période de 1999 à 2009, la production de poulet au Canada a affiché une croissance moyenne annuelle de 1,7 % et s'élevant à près de 1 010 M de kg en 2009. La production québécoise de poulet est passée de 237,8 M à 279,9 M de kg, représentant une croissance moyenne annuelle de 1,4 %. L'Ontario a connu une augmentation similaire (1,8 %), la Saskatchewan a enregistré une hausse moyenne de 6,3 % annuellement. La part de la production québécoise dans la production canadienne a légèrement décliné de 1999 à 2009. Elle est passée de 28,3 à 27,7 %, ce qui équivaut à une baisse de 0,3 % par année. Les parts de marché des autres provinces ont également diminué quelque peu au profit de la Saskatchewan qui a augmenté, en moyenne, de 4,5 % annuellement. En 2009, cette part s'établissait à 3,7 %. En 2009, les PPC ont fixé des allocations plus basses que celles de l'année précédente à cause du climat économique mondial, la hausse du prix de l'alimentation et la forte concurrence des autres viandes.

L'analyse des fiches d'enregistrement des exploitations agricoles du Québec du MAPAQ indique que la taille des entreprises produisant du poulet au Québec a tendance à augmenter. Les entreprises produisant plus de 360 000 poulets représentaient 16,3 % des éleveurs en 2007 par rapport à 13,6 % en 2000. La part des entreprises produisant moins de 180 000 poulets a diminué de 69 % à 64,4 % au cours de la même période. Le nombre d'entreprises de plus grande taille (plus de 540 000 poulets) continue d'augmenter depuis quelques années, mais la part de leur production dans l'ensemble de la production québécoise est en légère baisse entre 2000 et 2007 (35,3 % à 35,1 %). Les parts de production des fermes de taille moyenne (catégories 180 000 à 539 000) présentent, quant à elles, des augmentations de 2,6 % au cours de cette même période. En 2007, la production de poulet se concentre dans deux régions, soit la Montérégie et Lanaudière, et représente respectivement 33,8 % et 23,3 %. Le nombre d'exploitants qui ont un quota de production de poulet a oscillé entre 723 et 786 pour les années 2000 et 2004 pour atteindre 776 en 2009.

Pour la période de 1999 à 2009, les prix payés aux producteurs québécois de poulet à griller (moins de 2,7 kg) ont été identiques à ceux de l'Ontario. Ils ont varié de 1,13 à 1,45 \$ le kg. Depuis 2007, la hausse des prix s'explique par l'augmentation du coût de l'alimentation. Les

producteurs de l'Atlantique sont ceux qui ont obtenu les prix les plus élevés jusqu'en 2004. Par la suite, c'est en Colombie-Britannique que l'on observe les plus hauts prix. Quant aux producteurs des Prairies, qui ont obtenu les prix les plus bas jusqu'en 2006, ils ont dépassé ceux du Québec et de l'Ontario à partir de 2007.

De 1999 à 2004, les producteurs québécois de poulets à rôtir (plus de 2,7 kg) ont obtenu un prix plus élevé que les producteurs ontariens. Par la suite, entre 2005 et 2009, le prix payé a été légèrement plus bas au Québec qu'en Ontario à trois reprises, soit en 2005, 2008 et 2009. Les producteurs des provinces de l'Atlantique et de la Colombie-Britannique sont ceux ayant obtenu les prix les plus élevés au cours de la période de référence. Dans la région des Prairies, les prix payés aux producteurs ont été sensiblement les mêmes que ceux obtenus par les producteurs ontariens jusqu'en 2005 et l'écart de prix s'est accentué par la suite.

Entre 1999 et 2009, les producteurs de poulet du Québec ont vu leurs recettes monétaires augmenter de 47,3 %. La moyenne canadienne se situait à 53,2 %. Cela est attribuable notamment à la hausse du coût de l'alimentation et de la croissance de la production. La part des recettes monétaires du Québec dans celles de l'ensemble du Canada s'élevait à 27,2 % en 2009, alors qu'elle était de 28,3 % en 1999. La part de l'Ontario atteignait 32,1 % en 1999 et 32,4 % en 2009. Pour celle de la Colombie-Britannique, elle a diminué légèrement, passant de 16,0 % à 15,7 %. Finalement, la part des provinces des Prairies, qui était de 15,0 %, a augmenté à 16,9 % en 2009, tandis que celle des provinces de l'Atlantique a varié de 8,6 % à 7,8 %.

La production de dindon

Pour la période 1999-2000 et 2010-2011, l'allocation commerciale de la production de dindon au Canada a oscillé entre 126,0 M et 150,8 M de kg, s'élevant, à la fin de la période à 138 M de kg. La croissance annuelle moyenne de l'allocation du Québec a été de 0,8 % soit légèrement inférieure à celle du Canada à 1,2 % et de l'Ontario à 1 %. Au cours de la même période, les parts de marché du Canada ont peu varié. Entre 1999-2000 et 2004-2005, celle du Québec est demeurée la même à 22,9 %, avant de baisser pour se situer à 21,9 % en 2010-2011, accusant un léger recul de 0,4 % annuellement.

À la suite de la mise en place du système d'allocation en 1999, la part de marché des provinces est demeurée la même jusqu'en 2001-2002. De 2004 à 2008, les allocations ont été accordées en tenant compte de la croissance soutenue de la production canadienne de dindon. En 2008, la demande de dindon s'est essoufflée et les allocations ont été revues à la baisse. Malgré la hausse des ventes au détail canadiennes de dindon en 2009, les allocations ont été réduites pour absorber le surplus de production de 2008 et de réduire l'inventaire accumulé du marché institutionnel dû au ralentissement économique.

Le nombre total de producteurs de dindon détenant des contingents de production est demeuré relativement stable au Canada pour atteindre 546 en 2009. Le nombre de producteurs québécois a diminué de 0,5 % pour se situer à 133 en 2009. Des fluctuations sont observées dans certaines provinces, notamment en Colombie-Britannique où la hausse annuelle moyenne a été la plus élevée à 3,4 %. La Saskatchewan et l'Alberta ont subi des baisses respectives de 5,6 % et de 3,7 %.

La production canadienne de dindon a augmenté à un taux annuel moyen de 2 % pour atteindre 165,3 M de kg en 2009. Depuis le début des années 2000, la production d'oiseaux lourds augmente au détriment des légers afin de tenir compte, d'une part, des préférences des

transformateurs et, d'autre part, de la popularité croissante des découpes et des produits surtransformés.

Au cours de la période 1999-2009, la production québécoise de dindon a augmenté, passant à 36,3 M de kg en 2009, soit une hausse annuelle moyenne de 1,1 %. Le Québec a enregistré la plus faible hausse de production contrairement à la Colombie-Britannique, à l'Alberta et à l'Ontario, qui ont connu des croissances respectives de 3 %, 2,4 % et 2,2 %. La part de marché du Québec a diminué passant de 22,4 % en 1999 à 21,9 % en 2009. La production découlant des demandes supplémentaires pour des produits de surtransformation a probablement permis de limiter la baisse de la part de marché du Québec en raison du mode de répartition régionale de ces demandes. L'Ontario a obtenu une croissance soutenue de sa part de marché entre 1999 et 2004 où elle est passée de 42,8 % à 47 %, elle a commencé à chuter à partir de 2005 pour s'établir à 44,9 % en 2009.

Selon la fiche d'enregistrement des exploitations agricoles du Québec du MAPAQ, la répartition des entreprises québécoises et de la production selon la quantité de dindons produits pour les années 2000, 2004 et 2007 indiquent qu'environ 75 % des entreprises québécoises produisent moins de 36 000 dindons par année et que cette proportion a légèrement décliné depuis 2000. Les entreprises produisant plus de 72 000 dindons par année ne représentaient que 10,2 % des exploitations de dindon en 2007, elles réalisaient près de 55 % de la production totale. En 2007, la production de dindon était concentrée principalement dans la région de la Montérégie, réalisant 59,7 % de toute la production québécoise, soit 3,3 millions de dindons. En 1999, 142 exploitants détenaient un quota de production de dindon et ce nombre est passé à 133 en 2009.

Pour la période de 1999 à 2009, les producteurs québécois de dindon à griller ont obtenu en moyenne des prix moins élevés que les producteurs ontariens et depuis 2006 l'écart diminue. Les prix payés aux producteurs de chacune des provinces suivent la même tendance. L'augmentation importante des prix observée depuis 2007 s'explique notamment par la hausse du coût de l'alimentation.

Pour la période 1999 à 2007, les producteurs québécois de dinde lourde ont obtenu les prix les plus bas parmi toutes les provinces, tandis que les prix les plus élevés ont été payés aux producteurs de la Colombie-Britannique. Pour la catégorie de dindon lourd, ce sont les producteurs de la Colombie-Britannique qui ont obtenu les prix les plus élevés, à l'exception des années 2004 à 2006. Les prix de toutes les provinces suivent la même tendance et ont également été touchés par l'augmentation du prix de l'alimentation.

Entre 1999 et 2009, les recettes monétaires des producteurs de dindon du Québec ont augmenté de 46,7 % tandis que la moyenne canadienne se situe à 49,5 %. Par ailleurs, en Ontario, en Colombie-Britannique, dans les provinces de l'Atlantique et dans les Prairies, les recettes monétaires se sont accrues respectivement de 57,8 % et 52,6 %, 29,3 % et 6,8 %. Cette croissance s'explique notamment par la hausse du coût de l'alimentation et à la croissance de la production.

Les enjeux du contexte d'affaire de la production

Les producteurs de volailles doivent composer avec un environnement d'affaires aux multiples enjeux qui sont notamment l'agroenvironnement, la biosécurité à la ferme, l'antibiorésistance et le bien-être animal.

4.5 La transformation

Au Québec, en 2010, un peu plus d'une cinquantaine d'entreprises font de l'abattage de volaille. De ce nombre quinze sont sous inspection fédérale et cinq agréées par le gouvernement provincial pour 99 % des abattages. L'abattage du dindon est effectué principalement par une entreprise. Il y a 21 établissements qui réalisent à la fois des activités d'abattage et de surtransformation de la volaille. Les établissements d'abattage de la volaille sont situés principalement dans les régions à forte densité de production. C'est dans Lanaudière et en Montérégie que près de 70 % du volume de poulet produit au Québec est abattu.

Entre 1999 et 2009, le volume total des abattages est respectivement de 263,4 M de kg (poids éviscéré) et de 324,3 M de kg pour une croissance annuelle moyenne de 1,9 %. Durant cette période, la part du Québec dans le volume de poulet abattu au Canada est demeurée stable autour de 27 % et pour le dindon, le volume des abattages a varié entre 22,0 % et 24,7 % du volume de dindon abattu au Canada.

Au Québec, environ 140 établissements de tailles variables effectuent de la surtransformation de la volaille qui est devenue très importante en raison du mode de vie des québécois. Les entreprises du secteur de la transformation des viandes et de la volaille au Québec doivent composer avec différentes contraintes : concentration des acteurs de l'industrie, les fermetures d'usines, les règles du commerce international, les crises sanitaires et le marché du travail en évolution. Pour demeurer compétitives sur le marché intérieur et sur celui de l'exportation, les entreprises doivent pouvoir s'adapter à ces changements. Des multinationales occupent des parts de marché croissantes sur la scène mondiale et pourraient concurrencer les produits québécois, malgré les tarifs imposés à l'importation. Les transformateurs font aussi face à des enjeux tels que le recrutement de la main-d'œuvre, les normes sanitaires (la salubrité et la traçabilité), l'innovation et les normes environnementales.

4.6 La recherche et l'innovation

Au Québec, des activités de recherche et de développement en aviculture sont réalisées dans plusieurs universités. De 1998 à 2007, une cinquantaine de projets de recherche ont bénéficié d'un investissement total de près de 9,4 M \$. La recherche et le développement ainsi que le transfert technologique constituent donc des outils essentiels pour améliorer les techniques de production.

4.7 La compétitivité de l'industrie

L'industrie de la volaille, pour demeurer concurrentielle, doit constamment relever des défis. Les entreprises peuvent contrôler certaines variables, notamment les efforts en recherche et développement, le niveau des inventaires, la valeur ajoutée, la rationalisation des opérations et la collaboration entre les divers maillons de l'industrie. Elles sont notamment tributaires d'autres éléments incontrôlables tels que la variation du taux de change, les taux d'intérêt, l'impact des changements des cadres réglementaires nationaux et internationaux.

Au cours de la période 2004-2009, l'industrie québécoise de la volaille a été compétitive. Le secteur de la production a assez bien maintenu sa place à l'échelle canadienne concernant les parts de marché. L'industrie de la transformation a perdu du terrain au Canada, mais a accru ses exportations. Du côté de la consommation au Québec, la volaille a perdu quelques parts de marché par rapport au porc. Sur le plan de la rentabilité dans le secteur du poulet, les

marges sont meilleures au Québec qu'au Canada, et ce, autant dans la production que dans l'industrie de la transformation. La valeur ajoutée aux produits transformés demeure moins élevée que la moyenne canadienne. Quant à la rentabilité du secteur de la production de dindon, elle est bonne au Québec, mais un peu moins qu'ailleurs au Canada. En termes de valeur, les prix obtenus par les producteurs et les transformateurs au Québec et dans l'ensemble du Canada sont similaires. Les prix des produits de la volaille ont eu tendance à progresser plus rapidement que les prix des viandes rouges étant donné les surplus structurels de ces viandes. Les marges des commerçants ont nettement progressé alors que celles des transformateurs se sont resserrées. Les producteurs ont aussi dû faire face à la progression du prix de l'alimentation animale.

5. LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ ET LES OBSERVATIONS DES PERSONNES INTÉRESSÉES

5.1 Présentation de l'Office

MM. Jean-Paul Bouchard, Pierre Fréchette et Martin Dufresne déposent le rapport et le plan stratégique des ÉVQ et en font la présentation. Les faits saillants sont rapportés ci-après.

5.1.1 Introduction et présentation des ÉVQ

Les ÉVQ font un suivi des recommandations de la Régie énoncées dans le rapport d'évaluation périodique de 2007 en présentant leurs réalisations relativement aux dossiers à traiter en concertation et avec les intervenants visés par la convention de mise en marché ainsi que la planification stratégique.

Les ÉVQ indiquent avoir pour mission l'étude, la défense et le développement des intérêts économiques et sociaux de ses membres. Les ÉVQ peuvent agir sur les plans local, régional, provincial, national et international concernant les questions qui les préoccupent. Ils doivent favoriser et stimuler la mobilisation et la participation des membres tout en les tenant informés des événements, des enjeux et des perspectives d'avenir du monde avicole. Ils doivent donner plus de force et de possibilités à la mise en marché collective des produits avicoles en mettant en place différents services pour le fonctionnement du Plan conjoint ou pour les autres outils de mise en marché.

Les ÉVQ ont pour vision de faire en sorte de conserver ou d'accroître les parts de marché du Québec en misant sur le maintien de fermes familiales rentables dans un marché canadien. Les ÉVQ constituent le premier agent de croissance par l'établissement des règlements, de conventions et de politiques favorisant le renforcement de la position concurrentielle du Québec et le développement de ses marchés, l'établissement de la relève, l'accès au quota et l'amélioration continue de la gérance, et par l'exercice d'un leadership déterminant au niveau canadien dans les dossiers commerciaux, en respectant leurs valeurs.

Les valeurs préconisées par les ÉVQ sont l'obtention d'un revenu adéquat, l'équité, la solidarité, la démocratie, la propriété familiale, l'entreprise à dimension humaine, le soutien à la relève, le travail d'équipe et la promotion du développement régional.

Les ÉVQ présentent sous forme d'organigrammes leur structure démocratique avec les lieux de consultation et de négociation (les divers comités et conseils), la représentation et le réseautage avec leurs principaux partenaires et leur équipe de travail.

5.1.2 Contexte, enjeux et réalisations

Les ÉVQ soulignent le travail accompli par le MAPAQ pour réaliser la *Monographie de l'industrie de la volaille au Québec*. Les ÉVQ apportent dans leur rapport des commentaires et des précisions concernant les statistiques et les allocations totales. De plus, les ÉVQ démontrent statistiquement l'importance économique du secteur de la volaille au Québec.

En 2009, les ÉVQ ont demandé la remise à jour d'une étude du Groupe AGÉCO. Elle présente les tendances observées concernant les performances comparées du système de régulation du secteur avicole aux systèmes canadiens avec ceux des États-Unis, de la France et de l'Australie. Il en ressort que la performance du système de gestion de l'offre dans le secteur du poulet et des œufs soutient très bien la comparaison avec les systèmes de régulation des trois autres pays analysés. Sa remise en cause ne pourrait se justifier par la promesse d'un gain éventuel pour le consommateur canadien.

Suivi du rapport de la CAAAQ

Les ÉVQ suivent de près les grands débats du monde agricole que ce soit celui de la CAAAQ par la production d'un mémoire décrivant le dynamisme de la production et de l'industrie de la volaille au Québec ainsi que les défis du secteur. Les ÉVQ ont incorporé dans leur plan stratégique des recommandations provenant du Rapport Pronovost s'adressant plus spécifiquement à la gestion de l'offre et au développement des marchés de niche. Les ÉVQ ont pris notamment action pour limiter la valeur des quotas et faciliter son accès à la relève, en favorisant l'obtention des ententes conclues librement entre les acheteurs et vendeurs pour développer et commercialiser un produit différencié et en développant des produits différenciés sans pesticides et sans antibiotiques.

Consolidation de l'ÉQCMA

Les ÉVQ sont un des partenaires de l'ÉQCMA. Ils sont impliqués dans le financement à la hauteur de 34 % du budget annuel et dans les activités de cet organisme. Les ÉVQ présentent les différents résultats réalisés au cours des dernières années.

Soutien à la recherche

Entre 2006 et 2011, les ÉVQ ont investi financièrement dans les centres de recherche qui sont la Chaire de recherche avicole de la Faculté de médecine vétérinaire, la Chaire d'analyse de la politique agricole et de la mise en marché collective et le Centre de recherche avicole. Les ÉVQ contribuent également au financement de la recherche en aviculture par le biais des PPC et des ÉDC. Les ÉVQ indiquent dans leur plan stratégique 2011-2013 des interventions qu'ils entendent faire au niveau de la recherche.

Adaptation de la réglementation environnementale

Les ÉVQ ont obtenu la reconnaissance dans le nouveau REA que les pratiques d'entreposage des fumiers en amas au champ soient mieux adaptées aux entreprises avicoles. Les différentes interventions des ÉVQ, dans ce dossier, ont permis d'obtenir une réglementation mieux adaptée à la réalité de l'élevage de la volaille tout en diminuant les risques de pollution diffuse par l'azote et le phosphore.

Vie associative et information des membres

Les ÉVQ comptent sur l'implication et la mobilisation de l'ensemble de ses administrateurs afin d'approfondir les questions qui ont une incidence sur l'organisation et la mise en marché du produit. Ce fut le cas entre autres lors de l'élaboration du plan stratégique des ÉVQ, du système de vente centralisée du quota dans le poulet et le dindon et la politique de location de quota de poulet. Les ÉVQ transmettent des informations à l'ensemble des éleveurs de volailles et aux principaux partenaires de l'industrie sur une base régulière par le bulletin *Provoqué*. En mars 2011, un nouveau site Internet a été lancé. Les ÉVQ procèdent à différentes initiatives en matière d'information et de vie associative en tenant des réunions par l'entremise des différents comités.

En avril 2007, une nouvelle appellation de l'organisation a été adoptée, soit les ÉVQ, pour mettre ainsi l'accent sur les individus et les familles d'éleveurs et se doter d'une nouvelle identité visuelle, ce qui fut l'occasion de procéder à des réaménagements au niveau de l'organisation.

Analyse de la gouvernance des ÉVQ

En décembre 2010, un comité *ad hoc* sur la structure syndicale a été formé. Il a pour mandat de passer en revue les résolutions adoptées sur le sujet par les syndicats régionaux, d'évaluer différents scénarios de modification de la structure et des règlements des ÉVQ et de tenir compte des propositions du projet « UPA du futur ».

5.1.3 Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du poulet

Stabilisation des garanties d'approvisionnements

Le 26 janvier 2011, les ÉVQ ont signé un protocole d'entente avec les CFO, l'AOCPC et l'AAAQ. Les principaux objectifs sont la stabilisation des approvisionnements des acheteurs du Québec et de l'Ontario afin de ramener les prix versés aux éleveurs au niveau de ceux prévus à la convention de mise en marché et d'obtenir ainsi un climat de paix entre le Québec et l'Ontario avec une stabilité des marchés. Le commerce interprovincial de la volaille vivante entre le Québec et le Nouveau-Brunswick s'est accentué, ce qui mobilisera dans un avenir rapproché la filière québécoise de la volaille.

La convention de mise en marché

Les discussions pour le renouvellement de la convention de mise en marché ont débuté à la fin de l'année 2007 et se sont poursuivies jusqu'au printemps 2011, ponctuées par les négociations du protocole d'entente Québec-Ontario. Après plusieurs séances entre les ÉVQ, l'AAAQ et l'AAVQ, les débats se sont conclus, le 7 février 2012, par une sentence arbitrale de la Régie qui tient lieu de convention intégrant le protocole d'entente.

Nouveau programme de relève

La relève est un enjeu important pour les productions sous gestion de l'offre. En 2011, les ÉVQ ont adopté un programme de soutien à la relève en cohérence avec les valeurs de l'organisation. Les ÉVQ prévoient évaluer la pertinence de ce programme annuellement et le mérite d'un programme dédié au démarrage de nouvelles entreprises.

22 mai 2012**Rapport d'évaluation périodique**

L'accès au quota

L'accès au quota a un impact sur la pérennité et la capacité concurrentielle du secteur, ainsi depuis janvier 2011, différentes étapes dans l'établissement d'un projet de vente centralisé de quota ont été franchies tant pour le dindon que le poulet. Les ÉVQ sont à l'étape de mettre en place un règlement pour la vente centralisée du quota du dindon et celui du poulet suivra. Le Québec sera la première province à mettre en place un système de vente centralisé de vente de quotas de poulets.

Poulet sans antibiotiques

Le développement de techniques d'élevage sans antibiotiques et sans facteurs de croissance permet de répondre à une demande croissante pour ce type de produit. Les ÉVQ ont démarré un projet de recherche relativement à la production de poulet sans antibiotiques. Les ÉVQ ont formé un comité spécifique qui a pour mandat de déterminer la capacité de l'industrie québécoise de la volaille à fournir un approvisionnement en poulet sans antibiotiques à grande échelle ainsi que les conditions permettant de le faire de façon continue, sécuritaire et rentable. À partir des résultats obtenus, la filière prendra une orientation d'ici la fin de l'année. Ce projet est unique tant au Canada, qu'aux États-Unis et en Europe.

Programmes à la ferme - PASAF et PSA

Les ÉVQ ont accompagné les éleveurs de poulet dans l'implantation des programmes PASAF et PSA et de leur accréditation. Depuis le 1^{er} janvier 2010, le PASAF est obligatoire pour tous les éleveurs de poulets au Québec. De plus, les ÉVQ ont pour objectif d'obtenir l'adhésion de l'ensemble des éleveurs de poulets au PSA d'ici la fin de l'année 2013.

Poulet Chantecler

Un protocole d'entente visant à assurer le maintien de la race Chantecler a été signé avec les ÉVQ et d'autres offices de mise en marché. Les ÉVQ répondent ainsi à la fois aux besoins des promoteurs de marché de niche et aux attentes de citoyens du Québec.

Marketing

Les ÉVQ investissent des montants importants chaque année dans la promotion et le marketing du poulet pour soutenir la consommation de poulet et favoriser l'achat de poulet élevé au Québec dans le cadre d'une stratégie de marketing. Un sondage réalisé en 2010 indique que les efforts de promotion ont conduit à des résultats éloquentes sur la perception du poulet et des éleveurs par les consommateurs.

5.1.4 Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du poulet sur la scène nationale

Établissement des allocations

Les ÉVQ et les CFO ont développé un modèle d'approche structuré d'analyse et de projection des conditions de l'offre et de la demande. Ce modèle est maintenant accepté par l'ensemble des membres des PPC. Les ÉVQ continuent d'assumer un rôle de leader dans les discussions entourant l'établissement des allocations.

Croissance différentielle

En 2009, les ÉVQ ont déposé aux PPC leurs analyses et positions concernant la croissance différentielle. En 2011, les PPC ont rencontré l'ensemble des offices provinciaux pour discuter d'avenues potentielles. Une proposition a été faite aux provinces et elle a été rejetée. L'Alberta a aussi fait une proposition basée sur la clause des circonstances exceptionnelles qui fut rejetée. En 2012, les PPC devront trouver une solution à la question de croissance différentielle. Le Québec fait face à une situation unique au Canada et son défi est de maintenir à la fois ses parts de marché et la stabilité du marché canadien.

Gestion et contrôle des importations

Durant les dix dernières années, le taux d'approvisionnement du marché en poulet au Canada est en baisse d'environ 3 %. Cette baisse est due principalement à l'accroissement des importations qui sont faites en vertu des différents programmes en place. La question des importations est devenue primordiale pour les ÉVQ, particulièrement dans un contexte de faible croissance des allocations domestiques.

5.1.5 Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du dindon

Accès et valeur du quota

En 2011, les éleveurs de dindons ont choisi de mettre en place un projet de vente centralisée basé sur une mécanique d'enchère à demande tronquée qui sera administré par un mandataire. Le Québec deviendra ainsi la première province à mettre en place un système de vente centralisée de quotas de dindons.

PASAF et PST

Les éleveurs de dindons du Québec ont implanté les programmes PASAF et PST à la ferme. En 2011, les éleveurs de dindon ont élaboré un processus d'audit et de certification pour les deux programmes. Des formations seront données aux éleveurs en 2012. La date limite de l'obtention de la certification est fixée au 1^{er} décembre 2013.

Marketing

Au cours des cinq dernières années, le développement des marchés du dindon a constitué une préoccupation de premier plan. Le programme de promotion du dindon a pour objectif de stimuler la croissance de la consommation du dindon au Québec. Les produits du dindon offrent un potentiel à valoriser, et ce, tant au niveau des produits frais que transformés. Le développement des marchés du dindon continuera à demander des efforts importants et ce, tant au Québec qu'ailleurs au Canada.

Grille de prix

En 2009, les ÉVQ ont modifié la grille des prix aux éleveurs de dindon pour s'assurer que la production de dindon du Québec réponde plus adéquatement aux besoins du marché du dindon entier qui est mieux servi par le dindon de race légère. Cette modification a un impact majeur sur les activités des couvoiriers, sur celles des éleveurs ainsi que sur les cédules d'abattage. Les ÉVQ ont aussi implanté une procédure de suivi et d'échange d'information sur le taux d'utilisation des dindonneaux produits au Québec en collaboration avec les couvoiriers

et les abattoirs. Cela favorise l'achat de dindonneaux produits au Québec, améliore l'efficacité et la rentabilité de la filière permet ainsi de mieux répondre aux besoins du marché.

5.1.6 Contexte, enjeux et réalisations dans la mise en marché du dindon sur la scène nationale

Politique nationale d'allocation

Au cours des 25 dernières années, les allocations canadiennes de dindon ont connu des épisodes de forte croissance par rapport aux besoins du marché suivis de forte correction vis-à-vis les mêmes besoins. En 2011, les ÉVQ ont développé et proposé un système d'allocation basé sur les catégories de poids. L'objectif de cette méthode est de permettre un ajustement plus précis et rapide des allocations aux besoins du marché et, conséquemment, à une plus grande stabilité des allocations. Les ÉVQ ont sollicité les ÉDC pour qu'ils établissent un indice de prix de gros du dindon au Canada. Un tel indice constitue un élément d'analyse pour une juste évaluation des besoins de marché.

Croissance différentielle

En janvier 2012, une nouvelle entente a été conclue entre les provinces de l'Est. Les parts de marché du Québec ont été sécurisées pour la période 2012–2013 et elles s'accroîtront au cours de la prochaine année.

Importations supplémentaires

Depuis 2007, les demandes pour les détenteurs de permis de l'ALENA dépassent l'allocation pour ces permis. Les demandes supplémentaires sont comblées en vertu des permis pour concurrence. Ainsi en 2012, plus de 14 % des importations au-delà du contingentement tarifaire pourraient franchir la frontière canadienne réduisant du même coup la production domestique.

5.1.7 Contexte, enjeux et réalisation sur la scène internationale

Organisation mondiale du commerce

Le maintien de la gestion de l'offre dans le cadre des négociations à l'OMC constitue un enjeu prioritaire pour les ÉVQ et pour l'industrie avicole québécoise et canadienne. Les ÉVQ apportent leur appui à la Coalition GO5 et à d'autres partenaires. Les ÉVQ informent les éleveurs et les intervenants de l'industrie sur les développements de ces négociations et s'impliquent financièrement par le biais de différents projets de recherche de nature économique.

S'ajoutent au dossier des négociations commerciales, les négociations d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe ainsi que la participation éventuelle du Canada au partenariat transpacifique. Les ÉVQ continueront de promouvoir les bénéfices de notre modèle agricole pour assurer le maintien des acquis de la gestion de l'offre.

5.2 Présentation des personnes intéressées

5.2.1 Les Couvoiriers du Québec inc.

22 mai 2012**Rapport d'évaluation périodique**

M^{me} Sylvie Richard dépose le mémoire pour Les Couvoiriers du Québec inc. (Couvoiriers) et en fait la présentation. Le document fait partie intégrante du présent rapport. Les faits saillants sont rapportés ci-après.

Les Couvoiriers regroupent six membres entreprises couvoiriers de poussin de « type chair ». Leur mission est de mettre en marché un poussin de qualité répondant à la demande, de contribuer au développement de la production de l'industrie avicole, de défendre les intérêts de leurs membres et de travailler avec les intervenants de la chaîne agroalimentaire.

Les Couvoiriers s'impliquent dans les dossiers suivants :

- santé, salubrité et biosécurité;
- contrôle de la qualité et développement de marchés;
- recherche et développement;
- diffusion des connaissances;
- plan stratégique des ÉVQ - poulet et dindon - 2011-2013;
- système centralisé de vente de quotas;
- calendrier d'abattage;
- antibiotiques et antibiorésistance.

Les Couvoiriers expriment des recommandations qui sont ici résumées. Ils croient à la collaboration des intervenants pour structurer la filière avicole de façon efficace et ordonnée. Il serait opportun de mettre à profit les expertises des intervenants pour analyser les scénarios de mise en place d'un système centralisé de vente de quotas. Ils proposent l'instauration d'un comité de travail pour permettre de trouver des solutions à la gestion de calendriers d'abattage qui seront efficaces et durables. Ils préconisent que les relations entre les intervenants de la filière soient basées sur un esprit d'ouverture, de support mutuel et de recherche de solutions concrètes aux enjeux de la filière. Ils suggèrent qu'un comité de filière avicole soit mis en place pour faciliter les échanges entre les intervenants et pour faire le suivi des actions concertées.

5.2.2 Association québécoise des industries de nutrition animale et céréalière du Québec

M. Yvan Lacroix dépose le mémoire de l'Association québécoise des industries de nutrition animale et céréalière du Québec (AQINAC) et en fait la présentation. Le document déposé fait partie intégrante du présent rapport. Les faits saillants sont rapportés ci-après.

L'AQINAC représente l'ensemble des industries de nutrition animale et céréalière du Québec qui compte 230 membres (fabricants d'aliments et négociants en céréales). La mission de l'AQINAC consiste principalement à répondre aux exigences des consommateurs et de la société en matière de sécurité alimentaire, d'environnement, de qualité, de conditions d'élevage et de retombées économiques. De plus, l'AQINAC a pour mission de contribuer au développement, de défendre les intérêts de ses membres et de travailler en synergie.

Un retour sur le rapport de l'évaluation périodique de 2007 portant sur la volaille est fait. Certaines recommandations émises par la Régie sont toujours d'actualité selon l'AQINAC.

22 mai 2012**Rapport d'évaluation périodique**

À la lecture du plan stratégique des ÉVQ, l'AQINAC aurait espéré un partenariat concernant plusieurs thématiques dont les suivantes :

- l'efficacité de la filière à répondre aux marchés;
- la reconnaissance de l'expertise et du rôle des partenaires de l'industrie dans le développement des marchés, dont les fournisseurs d'aliments et de services;
- la reconnaissance du concept « fournisseur-client » pour la mise en marché d'un produit;
- la difficulté des éleveurs à se mobiliser rapidement et efficacement sur les dossiers structurants, avec consensus, en faisant primer les intérêts collectifs.

L'AQINAC avec d'autres acteurs de l'industrie ont pris l'initiative d'offrir aux ÉVQ des rencontres pour mettre leurs connaissances à profit pour analyser les scénarios de mise en place du système de vente centralisé de quotas.

L'AQINAC s'attend à ce que la connaissance, la compétence et les services de ses membres soient reconnus et que le développement de produits de volaille soit discuté avec les autres maillons de la filière. L'AQINAC est d'avis qu'il serait opportun d'optimiser l'efficacité de la filière à répondre aux marchés de façon compétitive. L'AQINAC est préoccupée par l'antibiorésistance et considère qu'il s'agit d'un défi important qui interpelle les acteurs de la filière. L'AQINAC souligne la collaboration des intervenants dans l'ÉQCMA dans la poursuite d'objectifs communs. Le *Rendez-vous avicole AQINAC* est un événement qui est organisé par un comité multipartite dynamique, ce qui démontre, par le nombre de participants à l'événement, les effets d'une collaboration de partenaires.

L'AQINAC fait le constat que la filière avicole n'a pas d'orientation commune. L'AQINAC recommande de mettre en place une structure de concertation pour aborder les enjeux et les défis de cette dernière concernant l'efficacité à répondre aux marchés, dictée par la gestion ordonnée et efficace du produit dans le meilleur intérêt de chacun de ses maillons.

L'AQINAC croit en une chaîne de valeurs où l'ensemble des réflexions est orienté vers les besoins du consommateur et des marchés en partenariat avec les intervenants de la filière avicole.

5.2.3 Association des abattoirs avicoles du Québec inc.

M. Yvan Brodeur dépose le mémoire de l'Association des abattoirs avicoles du Québec inc. (AAAQ) et en fait la présentation. Le document déposé fait partie intégrante du présent rapport. Les faits saillants sont rapportés ci-après.

L'AAAQ compte trois membres et représente un total de 28 acheteurs soit l'équivalent de 94 % du marché du poulet et pratiquement 100 % de celui du dindon au Québec. Sa mission est de grouper en association les abattoirs de volaille du Québec ainsi que toute personne intéressée et engagée directement ou indirectement dans l'acquisition de la volaille réglementée du Québec aux fins d'abattage.

Un survol de l'industrie du poulet et du dindon au Canada est fait concernant les parts de marché et de la consommation. Pour le poulet, la protection des parts de marché est favorisée par des mesures visant l'abattage au Québec des poulets produits dans cette province. La convention de mise en marché de 2012 vient sécuriser les garanties d'approvisionnement des acheteurs du Québec. Il est constaté que le volume transigé dans le programme d'importation

pour réexportation est en hausse importante. Pour le dindon, les producteurs et les transformateurs du Québec doivent être vigilants et analyser les impacts des changements des règlements qui pourraient venir affecter la position concurrentielle et les parts de marché.

L'AAAQ a identifié des enjeux et défis auxquels les intervenants de la filière auront à faire face au cours des prochaines années afin de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé par le Plan conjoint.

- Le bien-être animal

Les intervenants de la filière avicole doivent s'adapter aux règles édictées par l'ACIA, moderniser les systèmes de ramassage et de transport des poulets vivants.

- La biosécurité

L'équipe de l'ÉQCMA pour être pleinement fonctionnelle doit assurer une meilleure liaison entre l'équipe santé et le réseau des vétérinaires avicoles.

- Les enjeux sanitaires et la certification

Les producteurs et les transformateurs doivent poursuivre leurs efforts pour maintenir et relever leurs standards en terme d'innocuité et de salubrité alimentaires.

- L'alimentation animale

Les intervenants de la filière avicole doivent continuer à s'engager dans la recherche et le développement dans toutes les initiatives pour améliorer l'offre de produits à valeur ajoutée en fonction des attentes des consommateurs.

- Bâtir une dynamique de développement fondée sur des filières compétitives

Le système de gestion de l'offre permet de contrôler les approvisionnements en fonction de la demande et d'offrir un produit de qualité à un prix concurrentiel aux consommateurs. Il permet d'offrir un revenu décent aux intervenants de la filière avicole. L'AAAQ préconise l'instauration d'un comité filière regroupant les producteurs de volailles et d'œufs d'incubation, des meuniers, des couvoiriers et des abattoirs pour discuter de problématiques et faire des recommandations afin de renforcer la compétitivité du secteur.

- Favoriser la diversification de l'offre de produits mettant en valeur le potentiel bioalimentaire régional

Le développement de produits de niche, du terroir ou d'appellation réservée représente un certain intérêt mais ne peut que favoriser le développement régional. L'AAAQ croit cependant que la croissance de l'industrie avicole passe par les grandes chaînes de détail et le réseau HRI.

- Difficulté dans le recrutement de la main-d'œuvre

La position de l'industrie avicole québécoise est affectée par un manque de main-d'œuvre. Les entreprises de ramassage de poulet sont de plus en plus tributaires de la main-d'œuvre étrangère.

- Le calendrier d'abattage

La filière avicole cherche des solutions concrètes aux problématiques des calendriers d'abattage afin d'équilibrer la production jusqu'à l'abattage et ainsi répondre aux exigences des clients.

- Difficultés d'application des décisions de la Régie

Au cours des dernières années, des difficultés à faire appliquer des décisions de la Régie ont été observées, entraînant des coûts et des délais inutiles.

- Le leadership des ÉVQ

Les ÉVQ ont assumé des prises de position avec l'industrie de la transformation dans un but commun, notamment dans les moratoires, l'entente Québec-Ontario et la nouvelle convention de mise en marché arbitrée par la Régie. L'augmentation des achats de poulet vivant au Québec par le Nouveau-Brunswick a pour effet de menacer la position concurrentielle des abattoirs et les parts de marché du Québec dans la production de poulet au Canada. Les ÉVQ doivent travailler en partenariat avec les intervenants de la filière afin de maintenir leurs parts de marché dans la production face aux demandes de répartition de la croissance différentielle des autres provinces.

6. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT

6.1 Présentation de l'Office

Le plan stratégique 2011-2013 des ÉVQ est déposé à la Régie et fait partie intégrante du présent rapport. Les ÉVQ ont complété une démarche de réflexion et de consultation qui a été complétée au début de l'année 2011. Le plan stratégique des ÉVQ identifie les enjeux commerciaux et d'organisation pour la période 2011-2013. Il précise les grands objectifs, les actions que les ÉVQ prévoient entreprendre afin de les réaliser, de même qu'une série d'indicateurs permettant d'apprécier leur niveau de réalisation. Les éléments du plan stratégique qui sont communs aux producteurs de poulet et de dindon sont l'amélioration de la compétitivité du Québec dans un contexte canadien, le soutien à la relève, l'accès au quota et l'amélioration continue de la gouvernance. L'élément qui est spécifique à la production du poulet est le développement des marchés. Les éléments qui sont spécifiques à la production du dindon sont le développement de produits à valeur ajoutée (différentiation, innovation, variété) pour compléter l'offre de produits ainsi que le soutien aux ventes de dindon entier, la promotion générique afin d'augmenter la notoriété des produits de dindon et la demande (meilleure pénétration du produit chez les ménages québécois), la distribution du dindon. Le plan stratégique détaillé est reproduit à l'annexe 1.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

La Régie tient à souligner son appréciation des efforts déployés par les participants pour la préparation et la présentation de la documentation, et des éléments de réflexion communiqués lors de cette évaluation des interventions des ÉVQ dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint qu'ils administrent. Ces contributions alimentent la réflexion auprès des participants et facilitent l'évaluation qui doit être faite périodiquement par la Régie.

La *Monographie de l'industrie de la volaille au Québec* permet de constater l'évolution de ce secteur d'activité dans sa globalité depuis la dernière évaluation périodique quinquennale. La mise en marché de la volaille évolue dans un contexte de mise en marché très concurrentiel. La Régie prend note des perspectives soulevées par les intervenants pour ce secteur d'activité. La Régie est de plus consciente que la mise en marché de la volaille est influencée parfois par des actions extérieures hors du contrôle des intervenants dans la chaîne de la mise en marché de la volaille.

La Régie constate que les échanges interprovinciaux de poulet vivant ont considérablement augmenté au cours des dernières années. Cela pourrait engendrer une déstabilisation des assises de la gestion de l'offre et avoir un impact important sur les parts de marché du Québec. Les ÉVQ et l'AAAQ ont consacré beaucoup d'efforts afin de stabiliser le commerce interprovincial entre le Québec et l'Ontario; toutefois, les échanges de poulets entre le Québec et le Nouveau-Brunswick affichent une croissance importante et les ÉVQ et les associations accréditées d'abattoirs et d'acheteurs devront s'en préoccuper dans un avenir rapproché.

L'enjeu concernant la détermination de la répartition de la croissance différentielle entre les provinces demeure une préoccupation constante pour les ÉVQ et les intervenants de la filière avicole. Les augmentations des importations de volaille et de produits de volaille faits en vertu des différents programmes d'importations par les transformateurs suscitent également des inquiétudes auprès des ÉVQ et des autres intervenants de l'industrie. La Régie ne peut qu'encourager les ÉVQ et les intervenants de la filière avicole à démontrer leur leadership et à faire valoir leur position auprès des instances appropriées. Ce leadership doit également se poursuivre dans le développement de nouvelles techniques de production et d'assistance aux producteurs pour faire face aux multiples défis qui surviennent.

La Régie note les efforts accomplis par les ÉVQ dans l'élaboration d'un plan stratégique exhaustif concernant ses interventions pour les prochaines années. Les ÉVQ sont ainsi en mesure de mieux encadrer leurs actions pour la période 2011-2013 tant dans le secteur du poulet que celui du dindon. La Régie encourage les ÉVQ à poursuivre les initiatives entreprises et à consacrer les efforts nécessaires à la réalisation de ce plan stratégique.

La Régie invite les ÉVQ et les intervenants de la filière de la volaille à favoriser le travail en collégialité dans les domaines d'intérêts communs, à entretenir de bonnes relations d'affaires et à saisir toutes les occasions pour relever les nouveaux défis qui surviennent afin de faire progresser les dossiers concernant la mise en marché et de dynamiser ceux de la filière avicole.

8. LES RECOMMANDATIONS

La Régie considère que l'accroissement de la concertation entre les intervenants de la filière avicole est une condition essentielle pour relever les défis stratégiques dans la production et la mise en marché de la volaille au Québec.

La Régie recommande donc aux ÉVQ :

- de poursuivre le développement d'une collaboration avec leurs partenaires dans la production et la mise en marché de la volaille, de même que les efforts entrepris en vue de conférer au secteur de la volaille une notoriété tant auprès des intervenants de la distribution que des consommateurs;
- de favoriser le travail en concertation avec tous les intervenants de la filière de manière à répondre aux nouvelles exigences des consommateurs au regard de la production et la mise en marché de la volaille;
- d'assurer la défense des intérêts de l'industrie de la volaille du Québec dans les débats concernant la répartition de la croissance de la production de volailles au Canada, les échanges interprovinciaux de poulet et les importations de produits de volailles.

Gaétan Busque

Pierre Labrecque

Louis-Philippe Paquin

Plan stratégique 2011-2013

Poulet – champs d'intervention et pistes d'action

L'amélioration de la compétitivité du Québec

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Poursuivre une politique de maintien ou d'accroissement, le cas échéant (par exemple si une province réduisait son activité), des parts de marché actuelles du Québec sans nuire à la stabilité des marchés et de la gestion de l'offre	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer la compétitivité des fermes du Québec et mettre en place des mesures permettant d'en accroître la rentabilité et la position concurrentielle. Mettre en place une convention de vente et des règlements qui favorisent l'abattage au Québec du poulet produit au Québec et dans l'est de l'Ontario. Conclure le processus de certification PASAF. Implanter le programme de bien-être animal. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Exécution d'une étude sur la compétitivité des fermes du Québec. Élaboration et adoption d'une convention de vente et de règlements qui favorisent l'abattage au Québec du poulet produit au Québec et dans l'est de l'Ontario. Mise en place de la certification PASAF Implantation d'un programme de bien-être animal.
Améliorer les outils d'analyse des marchés canadiens et du Québec et améliorer la compréhension de leur potentiel de croissance.	<ul style="list-style-type: none"> Collaborer avec l'Ontario à développer une base commune d'analyse et de présentation. Amener les PPC à structurer la collaboration entre les directeurs généraux des provinces afin de préparer les allocations périodiques canadiennes. Faire migrer les PPC vers une approche plus structurée pour l'établissement des allocations périodiques canadiennes : <ul style="list-style-type: none"> Identifier des éléments appropriés à intégrer au tableau d'offre et de demande. Déterminer des marges acceptables pour chacune des composantes du tableau. Établir une corrélation entre le niveau de consommation et les prix de gros. Statuer sur la méthode appropriée pour l'établissement d'un prix de gros cible. Évaluer et ajuster les performances du modèle. Analyser et déterminer les facteurs de croissance de la demande. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Existence d'un comité de travail, conjoint avec l'Ontario, pour le développement d'une base commune d'analyse et de présentation. Rencontres afin de structurer la collaboration entre les directeurs généraux des provinces. Réalisation d'un tableau de bord sur la performance de marché des allocations périodiques canadiennes.
Ramener la valeur du quota à une dimension correspondant aux perspectives économiques à moyen et long terme de la production	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place des mécanismes qui permettront dans un premier temps une stabilisation de la valeur du quota. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Liste de mécanismes ou « solution » permettant la stabilisation du quota. Prix du quota.

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Encourager le développement des organismes de recherche liés directement au secteur de la volaille que sont la Chaire avicole et les centres de recherche en aviculture des universités de Montréal et McGill	<ul style="list-style-type: none"> Revoir le mandat du comité sur la recherche de façon à ce qu'il englobe les aspects du suivi des activités de la Chaire. Développer un plan d'action annuel ÉVQ/Chaire avicole/centres de recherche. Structurer (contenu, fréquence) l'échange d'information entre la Chaire, les centres de recherche et les ÉVQ. 		√	√	<ul style="list-style-type: none"> Rencontre de travail afin de modifier le mandat du comité sur la recherche de façon à ce qu'il englobe les aspects du suivi des activités de la Chaire. Mise en œuvre du plan d'action annuel/ÉVQ/Chaire avicole/centres de recherche. Existence d'un mécanisme d'échange d'information. Nombre de rencontres effectuées entre la Chaire avicole, les centres de recherche et les ÉVQ.
Développer un lien fonctionnel avec la communauté des vétérinaires en aviculture du Québec afin d'améliorer la productivité des fermes et du cheptel	<ul style="list-style-type: none"> Définir une structure de collaboration et d'échange d'information l'AVIA et les ÉVQ. 			√	<ul style="list-style-type: none"> Existence d'une structure de collaboration et d'échange d'information entre l'AVIA et les ÉVQ.

Le développement des marchés

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Valoriser l'image du poulet du Québec et des éleveurs de volailles du Québec.	<ul style="list-style-type: none"> Bâtir une image forte et différenciée pour le poulet du Québec via la publicité, la promotion, Internet, etc. Promouvoir l'utilisation du sceau de provenance par nos partenaires. Diffuser une information claire et pertinente sur l'élevage du poulet. Conclure le processus de certification PASAF Implanter le programme de bien-être animal. Promouvoir la mise en place d'un programme de traçabilité en aval de l'industrie pour les produits de poulet commercialisés au Québec. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Mesure de la perception des consommateurs. Nombre d'utilisations/parutions du sceau de provenance par les partenaires des ÉVQ. Mise en place de la certification PASAF. Implantation d'un programme de bien-être animal. Adhésion à un programme de traçabilité. Nombre de communications traitant de l'élevage du poulet. Hausse de fréquentation du site Internet.
Poursuivre un partenariat étroit avec l'industrie de la transformation en termes de communication et de développement de marché.	<ul style="list-style-type: none"> Poursuivre le développement des activités et du Conseil du poulet du Québec. Développer le maillage avec l'industrie de la transformation de façon à accroître le levier des activités marketing des ÉVQ. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Liste des activités effectuées par les membres du Conseil du poulet du Québec. Nombre de membres du Conseil du poulet. Mise en place d'incitatifs permettant de développer le maillage avec l'industrie de la transformation de façon à accroître le levier des activités marketing des ÉVQ. Nombre d'activités marketing effectuées conjointement entre les ÉVQ et l'industrie des transformateurs.

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Stimuler l'innovation de produit.	<ul style="list-style-type: none"> Demeurer à l'affût des nouvelles tendances nationales et internationales dans le poulet et les protéines concurrentes. Développer un poulet sans antibiotiques. Soutenir le développement des marchés de niche au niveau des règlements et de la mise en marché. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Existence d'un système de vigie aux ÉVQ afin de demeurer à l'affût des nouvelles tendances nationales et internationales dans le poulet et les protéines concurrentes. Réalisation d'élevages pilotes de poulet sans antibiotiques. Existence de nouveaux programmes/projets au sein des ÉVQ appuyant le développement des marchés de niche au niveau des règlements et de la mise en marché.

Le soutien à la relève

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Favoriser la création, le développement et la rentabilité des entreprises appartenant à des jeunes éleveurs.	<ul style="list-style-type: none"> Élaborer un ou des programmes d'appui à la relève qui soient adaptés au contexte actuel : <ul style="list-style-type: none"> Établir les objectifs du programme. Établir les résultats attendus. Établir les principes de base. Développer les mécanismes. Réviser les règlements de façon à faciliter l'intégration et le développement de la relève tout en respectant les valeurs des ÉVQ ainsi que l'esprit des règlements. Évaluer sur une base annuelle la pertinence du programme de relève des ÉVQ en lien avec les éleveurs et leur environnement économique, social et politique. Évaluer les mérites d'un programme dédié au démarrage de nouvelles entreprises. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Existence de programme(s) d'appui à la relève. Existence de nouveaux règlements. Nombre et fréquence des évaluations du programme de relève. Réalisation d'une étude sur les mérites d'un programme dédié au démarrage de nouvelles entreprises.

L'accès au quota

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Favoriser le maintien de la production dans les différentes régions actuelles.	<ul style="list-style-type: none"> • Conserver les trois zones actuelles à l'extérieur desquelles le quota ne peut être vendu 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Identification des zones actuelles à l'extérieur desquelles le quota ne peut être vendu.
Garantir un accès au quota simple, transparent et égal pour tous les éleveurs de poulet.	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluer différentes formes de vente centralisée selon le contexte de chacune des trois régions décrites au règlement et selon : <ul style="list-style-type: none"> • leur capacité d'être accessible par tous les acheteurs de quota. • leur capacité de permettre le développement des entreprises en croissance. • Évaluer les éléments stratégiques de la réglementation à ajuster en parallèle, dont les modalités des diverses formes de location du quota et de flexibilité de fin de période. • Développer et mettre en place des outils réglementaires et juridiques. 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'une étude sur les différentes formes de vente centralisée. • Ajustements à la réglementation. • Mise en place de nouveaux outils réglementaires et juridiques.
Stabiliser la valeur du quota.	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluer différentes formes de vente centralisée selon leur impact sur la stabilisation de la valeur du quota. 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'une étude sur les différentes formes de vente centralisée. • Mise en place d'un système de vente centralisée.
Maintenir une masse critique d'éleveurs et de fermes à dimension humaine	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier et ajuster les éléments stratégiques de la réglementation. 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Ajustements à la réglementation. • Évolution du nombre de fermes et d'éleveurs.

L'amélioration continue de la gouvernance

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Augmenter la capacité de l'organisation à prévoir, agir et réagir.	<ul style="list-style-type: none"> • Accroître les interactions directes entre le CA des ÉVQ et les CA des syndicats en lien avec le plan stratégique. • En CA, faire le point annuellement sur les avancées du plan stratégique en vue de la préparation de la rencontre des CA des syndicats et des éleveurs en assemblée d'information. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de rencontres entre le CA des ÉVQ et les CA des syndicats en lien avec le plan stratégique. • Rapport d'évaluation sur les avancées du plan stratégique.
Contribuer à améliorer la stabilité du modèle canadien de gestion de l'offre.	<ul style="list-style-type: none"> • Développer un mécanisme de stabilisation à moyen et long terme du commerce interprovincial affectant le Québec. 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'un mécanisme de stabilisation du commerce interprovincial affectant le Québec. • Nombre de rencontres entre les offices provinciaux du Québec et de l'Ontario dans le

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer la collaboration des offices provinciaux du Québec et de l'Ontario par l'élaboration et la signature d'un protocole d'entente entre les deux offices provinciaux (couvrant des considérations comme le commerce interprovincial, l'établissement de l'allocation, certains éléments de la convention, les plans d'urgence en situation de maladie à déclaration obligatoire, etc.). • Intervenir de façon à maintenir la stabilité des approvisionnements provinciaux dans l'est du Canada. • Collaborer activement avec le GO5, le SM5 et les autres organisations pertinentes de façon à obtenir les résultats recherchés à l'OMC. 	√			<p>but d'élaborer un protocole d'entente entre les deux offices provinciaux.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collaboration accrue (p. ex. : nombre de rencontres ou de dossiers défendus conjointement). • Rencontres de travail avec le GO5, le SM5 et les autres organisations pertinentes de façon à obtenir les résultats recherchés à l'OMC.
Renforcer la capacité des ÉVQ de vérifier et de contrôler l'application des règlements par tous leurs membres.	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier et assurer la cohérence des règlements. • Identifier les points critiques de contrôle des règlements. • Développer et mettre en place des outils réglementaires et juridiques. 		√ √ √		<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'une analyse sur la cohérence et les points critiques de contrôle des règlements. • Ajustements à la réglementation. • Existence d'outils réglementaires et juridiques.
Améliorer les outils et pratiques de gestion	<ul style="list-style-type: none"> • Élaborer et mettre en place une procédure systématique d'évaluation annuelle des ressources humaines. • Élaborer un tableau de bord pour les principaux éléments de contrôle de la gestion des affaires des ÉVQ. • Intégrer systématiquement à l'agenda des cadres un calendrier de réunions régulières de suivi. • Produire un sommaire électronique, en temps réel, de chaque période de production. • Se doter d'un système comptable permettant le suivi des projets et activités et la production de rapports financiers aux gestionnaires avec détails des transactions. 	√ √ √		√ √	<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'une procédure d'évaluation annuelle des humaines. • Utilisation d'un tableau de bord pour les principaux éléments de contrôle de la gestion des affaires des ÉVQ. • Nombre et fréquence des réunions de suivi. • Nombre et fréquence de diffusion d'un sommaire électronique, en temps réel, de chaque période de production. • Achat et utilisation par les gestionnaires d'un système comptable permettant le suivi des projets et la production de rapports financiers avec détails des transactions.
Statuer sur la disparité des syndicats en termes du nombre de leurs membres.	<ul style="list-style-type: none"> • Développer un calendrier de travail et établir une échéance. • Réévaluer les résolutions déposées au CA à cet effet. • Évaluer divers scénarios de modification de la structure syndicale des ÉVQ et de ses règlements en fonction de la mission et des valeurs des ÉVQ de façon à s'harmoniser avec la structure de l'UPA. 	√ √		√	<ul style="list-style-type: none"> • Existence de conclusions écrites, suite à l'évaluation des résolutions déposées au CA. • Existence d'un calendrier de travail et d'échéances. • Mise en place d'une nouvelle structure syndicale.

Dindon – champs d'intervention et pistes d'action

L'amélioration de la compétitivité du dindon au Québec

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Poursuivre une politique de maintien ou d'accroissement, le cas échéant (par exemple si une province réduisait son activité), des parts de marché actuelles du Québec sans nuire à la stabilité des marchés et de la gestion de l'offre.	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer la compétitivité des fermes du Québec et mettre en place des mesures permettant d'en accroître la rentabilité et la position concurrentielle. Conclure le processus de certification PSAF. Implanter le programme de bien-être animal. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Exécution d'une étude sur la compétitivité des fermes du Québec. Adoption de mesures/solutions afin d'accroître la rentabilité des fermes au Québec. Existence de la certification PSAF du dindon. Existence d'un programme de bien-être animal.
Optimiser la disponibilité et l'utilisation des races de dindonneau produit au Québec en fonction des besoins du marché	<ul style="list-style-type: none"> Développer avec les couvoirs et les abattoirs un mécanisme d'échange d'information sur la disponibilité et l'utilisation par race des dindonneaux. Exploiter le fait que le Québec soit la seule province à produire des dindonneaux de races légères. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Existence d'un mécanisme d'échange d'information. Nombre d'échanges d'information. Nombre d'éleveurs et partenaires du projet d'échange d'information. Nombre de dindonneaux de races légères produits.
Améliorer les outils d'analyse des marchés canadiens et du Québec afin d'améliorer la compréhension de leur potentiel de croissance	<ul style="list-style-type: none"> Développer une méthode appropriée pour l'établissement d'un prix de gros cible. Évaluer et ajuster les performances du modèle 	√		√	<ul style="list-style-type: none"> Existence d'une nouvelle méthode pour l'établissement d'un prix de gros cible. Existence d'une démarche d'évaluation du modèle.
Ramener la valeur du quota à une dimension correspondant aux perspectives économiques à moyen et long terme de la production.	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place des mécanismes qui permettront une stabilisation de la valeur du quota. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Existence de mécanismes solutions permettant la stabilisation du quota. Prix du quota.
Encourager le développement des organismes de recherche liés directement au secteur de la volaille que sont la Chaire avicole et les centres de recherche en aviculture des universités de Montréal et McGill.	<ul style="list-style-type: none"> Revoir le mandat du comité sur la recherche de façon à ce qu'il englobe les aspects du suivi des activités de la Chaire. Développer un plan d'action annuel ÉVQ/Chaire avicole/centres de recherche. Structurer (contenu, fréquence) l'échange d'information entre la Chaire avicole, les centres de recherche et les ÉVQ. 	√		√	<ul style="list-style-type: none"> Existence d'un plan d'action annuel ÉVQ/Chaire avicole/centres de recherche. Existence d'un mécanisme d'échange d'information. Nombre de rencontres effectuées entre la Chaire avicole, les centres de recherche et les ÉVQ.
Développer un lien fonctionnel avec la communauté des vétérinaires en aviculture du Québec afin d'améliorer la productivité des fermes et du cheptel.	<ul style="list-style-type: none"> Définir une structure de collaboration et d'échange d'information entre l'AVIA et les ÉVQ. 			√	<ul style="list-style-type: none"> Existence d'une structure de collaboration et d'échange d'information entre l'AVIA et les ÉVQ.

Le développement de produits à valeur ajoutée (différentiation, innovation, variété) pour compléter l'offre actuelle de produits, ainsi que le soutien aux ventes de dindons entiers

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Favoriser l'innovation et le développement de produits par les abattoirs / transformateurs / surtransformateurs.	<ul style="list-style-type: none"> Maintien de partenariats avec l'industrie. Élaboration et mise en place d'un programme d'incitation à l'innovation permettant de démarquer le dindon et répondant aux besoins du marché du détail /HRI en termes de portion, grammage, coupe, etc., mais aussi produits « prêts à servir », à faible coût, réduits en sel et en gras, charcuteries, etc. <ul style="list-style-type: none"> améliorations technologiques; surtransformateurs ou transformateurs ayant démontré de l'intérêt; nouvelles ententes avec courtiers, distributeurs et chaînes (détail et HRI). Suivi (vigie) des tendances nationales et internationales, ainsi que des marchés cibles, notamment à l'aide des outils suivants : <ul style="list-style-type: none"> utilisation des données de DirectLink (relevé bisannuel du niveau de distribution au HRI); utilisation des données d'Ipsos Reid (secteur du détail); prise d'inventaire en magasin; etc. Meilleure compréhension des besoins des consommateurs et du réseau de distribution par une veille stratégique et des rencontres systématiques. 	√ √ √ √	√ √ √ √	√ √ √ √	<ul style="list-style-type: none"> Existence d'un programme de soutien de l'industrie. Nombre d'abattoirs / transformateurs / surtransformateurs soutenus par le programme. Montants alloués à l'innovation par année. Nombre d'ententes avec des partenaires pour des projets. Nombre de partenaires. Croissance des marchés / Hausse des parts de marché du dindon. Existence d'une vigie des tendances et compréhension des besoins.
Évaluer la possibilité de mettre en place un projet de produits de marque privée avec un grand détaillant et un transformateur	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'une ligne de produits exclusifs de marque privée pour un grand détaillant alimentaire. <ul style="list-style-type: none"> Recherche de partenaires; Développement de produits. Promotion conjointe des produits de dindon de marque privée. Mise en place d'un programme commercial à plus long terme pour les produits de marque privée de dindon. 	√	√ √ √	√ √ √	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de produits/découpes créés. Nombre de produits/découpes testés en magasin et ventes reliées à chaque produit. Existence d'un programme commercial conjoint. Nombre de promotions conjointes effectuées et retombées sur les ventes de celles-ci.
Évaluer la possibilité de mettre en place un projet de produits exclusifs avec une chaîne de restaurants.	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'une ligne de produits exclusifs avec une chaîne de restaurants. <ul style="list-style-type: none"> Recherche de partenaires; Développement de produits. Promotion conjointe des produits de dindon. Mise en place d'un programme commercial à plus long terme pour les produits de marque privée de dindon. 	√	√ √ √	√ √ √	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de produits/découpes créés. Nombre de produits/découpes testés en restaurant et ventes reliées à chaque produit. Existence d'un programme commercial conjoint. Nombre de promotions conjointes effectuées et retombées sur les ventes de celles-ci.

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Soutenir les ventes de dindon entier par des partenariats commerciaux et de la promotion générique	<ul style="list-style-type: none"> Maintien des partenariats avec l'industrie. Développement de programmes commerciaux / promotion générique du dindon entier en lien avec différents événements et fêtes (p. ex. : Noël, Action de grâce, etc.). 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Existence de partenariats avec l'industrie. Programmes commerciaux / promotion générique du dindon entier en lien avec différents événements et fêtes (p. ex. : Noël, Action de grâce, etc.).
Augmenter les quantités vendues et la qualité des produits existants.	<ul style="list-style-type: none"> Développement de nouvelles découpes, de produits à valeur ajoutée, de nouvelles présentations. Développement de programmes commerciaux / promotion générique du dindon. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Taux de distribution supérieur. Nombre de produits (SKU) sur les tablettes. Volume par produit (SKU). Niveau d'inventaire.

La promotion générique du produit afin d'augmenter la notoriété des produits de dindon et la demande (meilleure pénétration du produit chez les ménages québécois)

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Soutenir et mettre de l'avant l'image « santé » du dindon auprès du grand public en capitalisant sur les attributs « santé » du dindon dans les communications.	<ul style="list-style-type: none"> Mise en valeur de l'origine et des attributs positifs du dindon (santé, facile à préparer, abordable, bon au goût) dans les communications et promotions, permettant d'articuler une image de marque unique du dindon autour de la santé, du goût, de son origine. Collaboration avec des nutritionnistes médiatisés. Évaluer la possibilité de développer des recettes faibles en gras pour une clientèle précise (p. ex. : femmes attentives à leur poids, personnes souffrant d'embonpoint, de maladies cardio-vasculaires, etc.) et publications de celles-ci dans des revues spécialisées. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de recettes et de publications ventant les aspects santé du dindon. Nombre de retombées médias. Nombre de collaborations.
Accroître la notoriété des produits de dindon offerts aux consommateurs par une promotion générique.	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place d'une campagne de publicité générique grand public (au niveau provincial). Promotion sur le lieu de vente (p. ex. : concours/jeux, dégustations, rabais, recettes, etc.) pour le dindon entier au temps des fêtes et en été pour le dindon haché, burgers de dindon et autres découpes. Utilisation accrue du logo « Dindon du Québec » sur les produits, chez les détaillants, dans le réseau du HRI (p. ex.: sur certains menus, les napperons, etc.). 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Budget publicitaire et outils développés (imprimés, télévision, radio, Internet, etc.). Sondage mesurant l'impact des efforts publicitaires. Nombre de promotions en partenariat effectuées (chaînes, restaurants, etc.). Nombre de présences à des événements grands publics. Hausse du trafic sur ledindon.qc.ca et autres sites pertinents.

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
	<ul style="list-style-type: none"> Sensibilisation du grand public lors de certains événements, foires agroalimentaires et commandites. <ul style="list-style-type: none"> identifier les événements pertinents et les possibilités de partenariats; revoir la liste des événements commandités et encadrer la visibilité afin de s'assurer du maximum de retombées. Développement de relations de presse en appui (p. ex. : médias spécialisés tels les émissions et magazines culinaires ou gastronomiques, articles rédactionnels dans les journaux et magazines grand public, etc.). Évaluer la possibilité d'utiliser des chefs et restaurants comme porte-étendard. Utilisation des médias sociaux et Internet (site, newsletter). 	√	√	√	
		√	√	√	
			√	√	
		√	√	√	

La distribution du dindon

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Développer des réseaux alternatifs au traditionnel lien éleveur-transformateur-distributeur-détaillant	<ul style="list-style-type: none"> Collaboration avec un courtier en alimentation afin de promouvoir le dindon transformé et les découpes auprès des HRI. Collaboration avec un courtier en alimentation afin de promouvoir les découpes fraîches, dindon haché et burgers au détail. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Nombre d'actions effectuées par le courtier auprès des intervenants du milieu. Croissance des ventes chez les clients sollicités par le courtier.
Intensifier les efforts de distribution et de mise en marché auprès des détaillants québécois et les HRI	<ul style="list-style-type: none"> Bonifier les programmes de distribution et de mise en marché existants afin de les rendre plus attrayants pour les détaillants et les HRI. Développer et proposer un programme de formation des bouchers et commis à la boucherie sur le dindon : découpes, recettes, cuisson, etc. Développer et proposer un programme de merchandisage afin de mettre en valeur les produits de dindon chez les détaillants québécois. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Changements et retombées des programmes de distribution et de mise en marché. Hausse de la présence du dindon au menu (HRI). Hausse du taux de distribution au détail (découpes fraîches). Existence d'un programme de merchandisage pour les détaillants québécois.
Évaluer la possibilité de mettre en place un programme d'approvisionnement du dindon entre les abattoirs et leurs clients (ex.: détaillants, surtransformateurs)	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer les besoins des surtransformateurs et des grossistes (détaillants) par le biais d'une consultation. Mise en place d'un programme facilitant l'approvisionnement. Négociation d'ententes avec les abattoirs. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Existence d'un programme spécifique à l'approvisionnement. Nombre d'ententes entre les intervenants et les dirigeants des abattoirs.
		√	√		
		√		√	

Le soutien à la relève en cohérence avec les valeurs de l'organisation

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Favoriser la création, le développement et la rentabilité des entreprises appartenant à des jeunes éleveurs de dindon	<ul style="list-style-type: none"> Élaborer un ou des programmes d'appui à la relève qui soient adaptés au contexte actuel: établir les objectifs du programme; <ul style="list-style-type: none"> établir les résultats attendus; établir les principes de base; développer les mécanismes. Réviser les règlements de façon à faciliter l'intégration et le développement de la relève tout en respectant les valeurs des ÉVQ et l'esprit des règlements. Évaluer annuellement la pertinence du programme de relève du comité des éleveurs de dindon dans un contexte économique, social et politique. Évaluer les mérites d'un programme dédié au démarrage de nouvelles entreprises. 		√		<ul style="list-style-type: none"> Existence de programme(s) d'appui à la relève. Existence de nouveaux règlements. Nombre et fréquence des évaluations du programme de relève du comité des éleveurs de dindon. Réalisation d'une étude sur les mérites d'un programme dédié au démarrage de nouvelles entreprises.

L'accès aux quotas

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Favoriser le maintien de la production dans les différentes régions actuelles.	<ul style="list-style-type: none"> Conserver les trois zones actuelles à l'extérieur desquelles le quota ne peut être vendu. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Existence des zones actuelles à l'extérieur desquelles le quota ne peut être vendu
Garantir un accès au quota simple, transparent et égal pour tous les éleveurs de dindon.	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer différentes formes de vente centralisée selon le contexte de chacune des trois régions décrites au règlement et selon : <ul style="list-style-type: none"> leur capacité d'être accessible par tous les acheteurs de quota; leur capacité de permettre le développement des entreprises en croissance. Développer et mettre en place des outils réglementaires et juridiques. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude sur les différentes formes de vente centralisée. Réalisation d'une étude sur les différents éléments stratégiques de la réglementation à ajuster. Existence d'outils réglementaires et juridiques.
Stabiliser la valeur du quota.	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer différentes formes de vente centralisée selon leur impact sur la stabilisation de la valeur du quota. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude sur les différentes formes de vente centralisée.
Maintenir une masse critique d'éleveurs et de fermes à dimension humaine	<ul style="list-style-type: none"> Identifier et ajuster les éléments stratégiques de la réglementation. 	√			<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude sur les éléments stratégiques de la réglementation.

L'amélioration continue de la gouvernance

Objectifs	Pistes d'action	An 1	An 2	An 3	Indicateurs de performance
Augmenter la capacité de l'organisation à prévoir, agir et réagir.	<ul style="list-style-type: none"> • Définir un nouveau poste de travail dont le titulaire sera responsable, entre autres, du suivi du secteur dindon aux ÉVQ. • En comité, faire le point annuellement sur les avancées du plan stratégique en vue de la préparation de la rencontre des éleveurs en assemblée d'information. • Présenter l'état d'avancement du plan stratégique pendant l'assemblée d'information d'automne des éleveurs de dindon. 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'un nouveau poste de responsable, entre autres, du suivi du secteur dindon aux ÉVQ. • Nombre et fréquences des mises au point sur les avancées du plan stratégique. • Présentation de l'état d'avancement du plan stratégique pendant l'assemblée d'information d'automne des éleveurs de dindon.
Contribuer à améliorer la stabilité du modèle canadien de gestion de l'offre du dindon.	<ul style="list-style-type: none"> • Faire migrer les ÉDC vers une approche plus structurée dans l'établissement des allocations périodiques canadiennes. <ul style="list-style-type: none"> • Prendre l'initiative auprès des autres provinces canadiennes pour l'amélioration de la politique d'allocation des ÉDC. • Évaluer et ajuster les performances du modèle. • Intervenir de façon à maintenir la stabilité des approvisionnements provinciaux dans l'est du Canada par le biais de renouvellement de l'entente de l'Est. • Collaborer activement avec le GO5, le SM5 et les autres organisations pertinentes de façon à obtenir les résultats recherchés à l'OMC. 	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'une étude sur les performances du modèle. • Renouvellement de l'entente de l'Est. • Nombre de rencontres de collaboration avec le GO5, le SM5 et les autres organisations pertinentes.
Renforcer la capacité des ÉVQ de vérifier et de contrôler l'application des règlements par tous ses membres.	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier et assurer la cohérence des règlements. • Identifier les points critiques de contrôle des règlements. • Développer et mettre en place des outils réglementaires et juridiques. 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'une étude sur la réglementation portant, entre autres, sur la cohérence, les points critiques, etc. • Existence d'outils réglementaires et juridiques.
Améliorer les outils et les pratiques de gestion.	<ul style="list-style-type: none"> • Élaborer et mettre en place une procédure systématique d'évaluation annuelle des ressources humaines. • Élaborer un tableau de bord pour les principaux éléments de contrôle de la gestion des affaires des ÉVQ et du comité des éleveurs de dindon. 	√			<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'une procédure d'évaluation annuelle des ressources humaines. • Mise en place d'un tableau de bord pour les principaux éléments de contrôle de la gestion des affaires des ÉVQ et du comité des éleveurs de dindon.