

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

Le 26 novembre 2021

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONTEXTE.....	1
2.	PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE CUNICOLE	2
3.	INTERVENTIONS	2
4.	SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015.....	3
5.	CONSTATS.....	4
5.1	En ce qui concerne le secteur cunicole	5
5.2	En ce qui concerne les interventions du SPLQ.....	7
6.	RECOMMANDATIONS	10
7.	CALENDRIER DE SUIVI	11

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE A	Calendrier de suivi
ANNEXE B	Liste des participants à la séance publique
ANNEXE 1	Liste des règlements du Syndicat des producteurs de lapins du Québec
ANNEXE 2	Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique
ANNEXE 3	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, <i>Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie cunicole au Québec, 2021</i> (Monographie du MAPAQ)
ANNEXE 4	Syndicat des producteurs de lapins du Québec, <i>Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec 2015-2019, Rapport du Syndicat des producteurs de lapins du Québec, décembre 2020</i> (Mémoire du SPLQ)
ANNEXE 5	La Ferme avicole d'Oka, <i>Évaluation périodique des interventions des producteurs de lapins du Québec dans la mise en marché (période 2015-2019)</i> (Présentation d'Oka)
ANNEXE 6	Réponses du Syndicat des producteurs de lapins du Québec aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

1. CONTEXTE

[1] La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi) établit des règles permettant d'organiser de façon ordonnée la production et la mise en marché des produits agricoles et alimentaires, dont le lapin.

[2] La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie), conformément à l'article 5 de cette loi :

[...] a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.

[3] L'article 62 de la Loi prévoit que la Régie doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office de mise en marché pour le produit visé par le plan conjoint qu'il administre. Cet article se lit comme suit :

62. À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

[4] Les données économiques disponibles pour dresser le portrait de la production et de la mise en marché du lapin au Québec sont complètes jusqu'en 2019. Par ailleurs, la période visée par la présente évaluation débute en 2015 et se termine en décembre 2020.

[5] Dans le secteur cunicole, c'est le Syndicat des producteurs de lapins du Québec (le SPLQ) qui est chargé de l'application et de l'administration du *Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec*² (le Plan conjoint) et de s'assurer du respect des cinq règlements³ pris en vertu de ce plan conjoint, en plus de son règlement général⁴. Il voit à la mise en marché du produit visé, qui est tout lapin produit au Québec et destiné à l'abattage.

[6] En 2019, selon les données du SPLQ, celui-ci regroupe 14 producteurs de lapins, soit une diminution de près de 52 % depuis 2015.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² RLRQ, c. M-35.1, r. 215.

³ Voir annexe 1.

⁴ *Règlement général du Syndicat des producteurs de lapins du Québec*, RMAAQ, Décision 11540 du 1^{er} avril 2019.

[7] De son côté, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (le MAPAQ) indique qu'en 2019, il y a un total de 168 entreprises cunicoles réparties comme suit⁵ :

- Moins de 25 lapines : 134
- De 25 à 99 lapines : 15
- De 100 à 449 lapines : 15
- 450 lapines et plus : 4

[8] Du point de vue de la gouvernance, le SPLQ est administré par cinq producteurs élus en Assemblée générale annuelle (l'AGA) pour un mandat de trois ans et formant le conseil d'administration (le CA). Le président et le vice-président du SPLQ sont élus annuellement par les membres du CA lors de leur première réunion suivant l'AGA. Un troisième administrateur est également nommé pour former le conseil exécutif (le CE). Ce dernier voit aux affaires courantes du SPLQ. Enfin, le SPLQ, par le biais d'une entente de services avec L'Union des producteurs agricoles (l'UPA), bénéficie du soutien professionnel d'un secrétaire et d'une ressource en comptabilité.

2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE CUNICOLE

[9] Le MAPAQ dépose un portrait-diagnostic du secteur cunicole tenant compte de son contexte, de sa dynamique et de son environnement concurrentiel. Ce rapport aborde différents sujets, dont l'évolution de la demande et des marchés, la production, la mise en marché, la transformation, la performance économique, la recherche et l'innovation, le développement durable, ainsi que la relève, la formation et la main-d'œuvre⁶.

3. INTERVENTIONS

[10] Outre le SPLQ, un acheteur actif dans la mise en marché du lapin, La Ferme avicole d'Oka (Oka), soumet des observations dans le cadre de la présente évaluation périodique. Les versions écrites du rapport du SPLQ⁷ et des observations⁸ d'Oka ont été déposées au dossier de la Régie et sont jointes en annexe du présent rapport.

[11] La Régie souligne la valeur des différentes interventions. Pour les besoins du présent rapport, elle ne retient toutefois que les éléments objectifs et pertinents à l'exercice de l'évaluation périodique qui y sont formulés.

⁵ Voir annexe 3, MAPAQ, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie cunicole au Québec*, figure 4, p. 9.

⁶ Voir annexe 3.

⁷ Voir annexe 4.

⁸ Voir annexe 5.

4. SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015

[12] La précédente évaluation périodique a eu lieu le 11 décembre 2015, et le rapport de la Régie a été déposé en mars 2017. Les recommandations qui y sont formulées à l'égard du SPLQ sont les suivantes⁹ :

1. De poursuivre ses travaux en concertation avec ses partenaires d'affaires de l'industrie afin :
 - de doter le plan stratégique 2015-2020 d'objectifs précis, de moyens concrets et d'indicateurs quantifiables et mesurables;
 - d'identifier de nouveaux mécanismes qui permettront un meilleur arrimage entre l'offre et la demande;
 - d'apporter les réponses adéquates aux facteurs de risques précités, notamment les coûts de production, les frais de transaction et l'absence d'un abattoir sous inspection fédérale;
2. D'analyser la compétitivité de l'industrie cunicole québécoise sur les marchés et de définir les stratégies qui s'imposent pour préserver et améliorer sa position concurrentielle afin de récupérer sa part de marché;
3. De prendre les dispositions nécessaires pour s'assurer que le *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins* et les conventions de mise en marché soient respectés;
4. De poursuivre le suivi rigoureux des opérations financières de l'agence de vente afin de renforcer sa situation financière.

[13] Le SPLQ, dans son mémoire¹⁰, présente un tableau de suivi de ces recommandations. Ce dernier montre clairement les actions entreprises par le SPLQ au cours des dernières années, afin notamment de répondre aux recommandations de la Régie.

[14] Concernant la première recommandation, le SPLQ a déposé en février 2017 un plan stratégique pour la période 2017-2022 et articulé autour de quatre cibles. La mise en marché est au cœur de ce plan. Il faut noter que ce plan stratégique n'est pas spécifique au SPLQ puisqu'il s'agit de celui de la filière cunicole. La Régie ne peut qu'être favorable à l'approche de concertation que sous-tend un plan stratégique de filière. Elle considère cependant que, compte tenu des enjeux qui concernent spécifiquement son organisation, il serait souhaitable que le SPLQ se dote d'un plan stratégique qui lui soit dédié. Afin d'éviter les dédoublements et les chevauchements, il pourrait s'agir, par exemple, d'un volet exclusif au SPLQ et complémentaire au Plan stratégique de la filière. Concernant, les deux autres éléments de la recommandation de la Régie, celle-ci retient que l'arrimage entre l'offre et la demande a été au centre des actions du SPLQ au cours de la période étudiée. Nous y reviendrons plus loin. Concernant les

⁹ RMAAQ, *Rapport Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs de lapins du Québec dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec*, 280-20-01, 10 mars 2017, p. 10 et 11.

¹⁰ Voir annexe 4, SPLQ, *Rapport du Syndicat des producteurs de lapins du Québec*, 22 décembre 2020, p. 7.

facteurs de risque, il est important de noter que le SPLQ a fait réaliser une étude des coûts de production et qu'un abattoir a obtenu son accréditation fédérale en 2019.

[15] Concernant la deuxième recommandation, la Régie note que l'étude des coûts de production a notamment permis au maillon de la production d'évaluer sa compétitivité et de prendre des mesures pour l'améliorer. En effet, en comparaison, les fermes cunicoles québécoises ont des coûts d'exploitation plus élevés que les entreprises très spécialisées des grands pays producteurs comme la France. Ainsi, le coût de l'alimentation, plus élevé au Québec, constitue le principal poste de dépenses des fermes et le taux de mise bas est plus faible, ce qui affecte la rentabilité des entreprises. Ce sont des enjeux importants. La recommandation de la Régie visait toutefois l'ensemble de l'industrie, dans le cadre d'une approche concertée pour assurer l'efficacité de la filière. À cet effet, la Régie invite de nouveau la grande famille cunicole québécoise à analyser sa compétitivité et à identifier ses forces et ses défis. Cet exercice serait pour le moins intéressant avant la mise en œuvre du nouveau plan stratégique de la filière. À cette fin, le SPLQ et ses partenaires peuvent s'inspirer des travaux réalisés par d'autres filières.

[16] La troisième recommandation est incontournable. Tant les dispositions réglementaires que la convention doivent être appliquées conformément à celles-ci. La Régie retient que le SPLQ travaille quotidiennement en ce sens. Au cours de la période visée par la présente évaluation, il a parfois été confronté à des situations hors de son contrôle qui ont nécessité des solutions exceptionnelles. La Régie note toutefois que, dans de tels cas, le SPLQ a posé les gestes en son pouvoir pour régulariser rapidement la situation. La Régie invite le SPLQ, ainsi que les signataires de la convention, à appliquer avec rigueur les outils qu'ils se sont donnés. Une attention particulière doit donc être portée au nombre de producteurs membres de l'office et au nombre d'entreprises cunicoles relevés par le MAPAQ qui divergent de façon importante, et ce, afin de s'assurer que le Plan conjoint et les règlements afférents s'appliquent à tous les producteurs visés par ceux-ci.

[17] Concernant la quatrième recommandation, la Régie note que le SPLQ s'est doté d'un encadrement qui lui permet d'assurer un suivi rigoureux de ses finances. Par ailleurs, le financement du SPLQ n'a pas évolué depuis 2012, tant pour le Plan conjoint que pour les activités de l'agence de vente. La situation financière du SPLQ demeure un enjeu majeur qui doit être suivi de près afin qu'elle ne devienne pas un frein à la mission du Plan conjoint. À cet effet, une analyse de la révision de la structure de financement des activités du Plan conjoint semble opportune.

5. CONSTATS

[18] L'évaluation des interventions du SPLQ dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint au cours de la période concernée par l'évaluation est globalement positive. Le portrait du secteur dressé par le MAPAQ, le rapport des interventions du SPLQ ainsi que les autres observations révèlent un secteur qui fait encore face à de nombreux défis, mais qui a su se doter au cours des cinq dernières années d'outils pouvant l'aider à consolider et à développer ses activités. La poursuite de cette croissance passera indéniablement par une meilleure concertation entre les différents maillons de la filière, par leur capacité à combiner leurs expertises et à adopter des stratégies concertées.

[19] La Régie ne résume pas le contenu des interventions, dont les versions écrites sont jointes en annexe, et ne revient pas sur les constats résumés à la section précédente concernant le suivi des recommandations de la précédente évaluation périodique. Par ailleurs, elle retient particulièrement les éléments suivants parmi l'ensemble des observations présentées.

5.1 En ce qui concerne le secteur cunicole

[20] La viande de lapin est un produit de spécialité dont la consommation mondiale, 0,2 kilogramme (kg) par habitant en 2017, est en déclin. L'Europe et l'Afrique du Nord sont les principaux pays où cette viande est consommée.

[21] Cette tendance à la baisse est également observée au Canada, où la demande a diminué de 18 % entre 2015 et 2019. La consommation par habitant est de 0,0183 kg en 2019. Les données de consommation pour le Québec ne sont pas disponibles, mais la situation est similaire puisque le volume moyen de viande de lapin vendu chez les grands détaillants a chuté de 49 % entre 2015 et 2019.

[22] La demande de viande de lapin est plutôt saisonnière et associée à des événements, ce qui lui confère un caractère festif. Le prix moyen de la viande de lapin a augmenté de 33 % au cours de la période, passant de 12,20 \$/kg en 2015 à 16,28 \$/kg en 2019. Cette augmentation du prix moyen s'apparente, pour la même période, à celle de la viande d'agneau (+46 %), mais contraste avec d'autres produits de spécialité : -23 % pour la viande de canard et -21 % pour la viande caprine.

[23] Plusieurs facteurs peuvent expliquer la faible consommation de lapin au Québec. Parmi ces facteurs, on peut souligner la méconnaissance des consommateurs, la concurrence des autres viandes ainsi que le sentiment de sympathie envers un animal considéré comme domestique. Cependant, l'augmentation de l'immigration et les qualités intrinsèques de cette viande offrent des possibilités de développement de la consommation.

[24] Le commerce international représente une part marginale du secteur cunicole canadien. En effet, le Canada importe et exporte peu de viande de lapin. La valeur des exportations en 2019 est d'un demi-million de dollars, soit une baisse de 35 % par rapport à 2015. Les principaux acteurs internationaux du commerce de la viande de lapin sont la France, l'Espagne, la Belgique, la Chine ainsi que la Hongrie, qui a considérablement augmenté sa part de marché depuis 2015 et qui est désormais le principal pays exportateur.

[25] La répartition de la production mondiale cunicole est logiquement liée aux données précédentes. L'Asie et l'Europe représentent 90 % des lapins abattus, tandis que l'Amérique, pour sa part, représente 1,5 % des abattages.

[26] Au Canada, le Québec se classe au deuxième rang derrière l'Ontario, tant pour le nombre de producteurs que pour la taille du cheptel. Le Québec se démarque cependant par une taille d'entreprise légèrement supérieure à celle de la province voisine, avec une moyenne de 114 lapins par ferme. La production est peu développée ailleurs dans le pays.

[27] Le nombre d'entreprises cunicoles au Québec a diminué de 17 % entre 2015 et 2019, passant de 202 à 168. On observe un certain mouvement d'augmentation de la taille des entreprises puisqu'en contrepartie de la perte d'entreprises, le nombre moyen de lapines par ferme est passé de 740 en 2015 à 1 110 en 2019, soit une augmentation de 50 %. Cependant, ce ratio de lapines par ferme est inférieur aux élevages de pays très compétitifs comme la France, par exemple.

[28] Malgré cette tendance à la spécialisation, en 2019, 134 entreprises possèdent moins de 25 lapines et 85 % du cheptel québécois appartient à 19 entreprises. Il est donc possible de dire que le secteur de la production se répartit en trois grands groupes : les petites entreprises qui concentrent leurs activités sur la vente d'animaux vivants, les entreprises de taille moyenne (de 25 à 99 lapines) qui vendent souvent de façon irrégulière et principalement dans des réseaux de proximité et, enfin, les entreprises plus spécialisées (100 lapines et +) qui visent essentiellement le marché de la viande par une production régulière. Les différences dans les attentes, les besoins et les enjeux de ces trois groupes tendent à complexifier l'organisation de la production.

[29] Sur le territoire québécois, en 2019, la production est concentrée dans les régions de Chaudière-Appalaches (30 %), du Centre-du-Québec (25 %), de la Montérégie (22 %) et de la Mauricie (16 %).

[30] La mise en marché de la production cunicole québécoise, qui est encadrée par le Plan conjoint, se fait depuis 2003 par le biais d'une agence de vente (agence) administrée par le SPLQ. Afin de favoriser l'adéquation entre l'offre et la demande, le SPLQ émet des parts de production aux producteurs en fonction de leur historique de production et des besoins des acheteurs.

[31] Le secteur du lapin a connu des épisodes difficiles au cours de la période étudiée, notamment la faillite d'un acheteur. Cela a affecté à la fois le nombre de producteurs utilisant les services de l'agence et le volume de lapins commercialisés par celle-ci depuis 2015. Ainsi, en 2019, 14 producteurs (-52 %) utilisent l'agence et 213 162 lapins (-25 %) ont été commercialisés par cette dernière.

[32] Depuis 2015, l'abattage des lapins commercialisés est principalement concentré en Ontario. Cependant, l'accréditation fédérale d'un abattoir québécois, en 2019, a permis d'augmenter le nombre de lapins abattus au Québec de 8 % au cours de la période. Il faut également noter que la province compte 11 abattoirs détenant un permis provincial qui peuvent répondre notamment aux besoins des marchés de proximité.

[33] Au niveau de la transformation, huit entreprises québécoises détiennent un permis fédéral et commercialisent les produits du lapin au Québec et ailleurs au Canada. Il s'agit d'une amélioration de 33 % par rapport au début de la période. Plusieurs de ces transformateurs utilisent le logo Aliments du Québec, contribuant ainsi à l'identification des produits québécois sur les marchés.

[34] Le secteur cunicole dispose d'une structure de concertation depuis 2010. Le SPLQ préside cette structure, en alternance avec un représentant des acheteurs. Cette approche

concertée de filière a permis la réalisation de plusieurs projets au cours de la période étudiée, notamment en recherche et développement. Le SPLQ a régulièrement initié des projets en plus de collaborer avec diverses institutions de recherche. Les priorités dans ce domaine concernent la santé et la productivité des élevages ainsi que le développement de nouveaux produits et marchés.

[35] À ce jour, la production cunicole biologique au Québec n'est pas ou peu développée. Cela pose des défis en termes de régie d'élevage, d'alimentation et de contrôle des maladies. L'accès à un encadrement de pointe en matière de techniques d'élevage est requis.

[36] Depuis 2018, le secteur cunicole canadien s'est doté du *Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins*¹¹, qui décrit les attentes en matière de logement, de soins, de pratiques d'élevage et de transport. Le SPLQ a participé à l'élaboration de ce code, qui s'applique au maillon de la production.

5.2 En ce qui concerne les interventions du SPLQ

[37] La Régie s'interroge sur la participation des producteurs aux AGA du SPLQ. En effet, le tableau¹² déposé à la Régie dans le cadre de la présente évaluation donne un taux de participation moyen de 53 %. Cependant, ce taux repose principalement sur le nombre total de producteurs ayant des parts de production alors qu'il est possible que d'autres producteurs soient visés par le Plan conjoint. Comme mentionné précédemment aux paragraphes 7 et 19, les données du MAPAQ montrent en effet un plus grand nombre d'entreprises cunicoles que de détenteurs de parts de marché. Cet écart s'explique-t-il entièrement par des producteurs qui commercialisent leurs lapins par des ventes directes aux consommateurs? La Régie souhaite que le SPLQ examine la question afin de s'assurer de la bonne application du Règlement, mais également afin d'être certain que tous les producteurs sont convoqués à l'AGA.

[38] Depuis 2014, le SPLQ est dirigé par cinq administrateurs. Jusqu'en 2019, des observateurs pouvaient assister aux réunions du CA. En 2019, lorsqu'il a modifié son règlement général¹³, le SPLQ a éliminé les postes dévolus aux observateurs et a inclus des règles d'éthique et un code de déontologie. L'article 5 du Règlement général prévoit un statut différent selon que le producteur possède ou non des parts de production. Ainsi, seul un producteur ayant des parts de production peut faire partie du CE du SPLQ. Dans le contexte où seulement 14 producteurs ont des parts de production en 2019, que le secteur compte 168 entreprises cunicoles pour cette même année et que le Plan conjoint vise toute personne engagée dans la production de lapins destinés à l'abattage, peu importe qu'elle ait ou non des parts de production, la Régie s'interroge sur le bien-fondé des restrictions imposées par l'article 5. Dans un souci de saine gouvernance du SPLQ et afin de s'assurer que l'organisation soit inclusive et représentative du profil de l'ensemble des entreprises visées par le Plan conjoint, la Régie estime qu'il serait souhaitable que le SPLQ réalise une réflexion sur sa gouvernance. Cette

¹¹ Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage, *Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins*, 77 pages, en ligne : <https://www.nfacc.ca/codes-de-pratiques/lapin>

¹² Voir annexe 6, SPLQ, *Réponses aux questions de la Régie – Évaluation périodique du 16 mars 2021*, tableau 1.4, p. 3.

¹³ *Op. cit.*, note 4.

avenue pourrait également être l'occasion pour le SPLQ de se pencher sur la place de la relève et des agricultrices dans ses instances, en plus de lui permettre de sonder les producteurs sur leurs besoins et leurs profils d'entreprises. L'objectif ultime est que le SPLQ demeure une organisation pleinement représentative de la production.

[39] Cette réflexion serait également utile pour analyser les impacts sur la gouvernance du SPLQ de l'arrivée de la Coopérative Canalap (Canalap)¹⁴. Selon le SPLQ, Canalap a été créée en 2019 dans le but de mettre en commun des ressources et des connaissances afin de produire un lapin standardisé répondant à la demande et de développer sa mise en marché. Le SPLQ indique également qu'il s'agit d'une réponse à la situation de l'été 2017 qui a été catastrophique pour les producteurs et à la nécessité d'écouler les surplus à savoir les lapins congelés. Sans douter des objectifs recherchés par la création de Canalap, la Régie s'interroge sérieusement sur le fait que trois administrateurs du SPLQ soient également administrateurs de cette coopérative. Le SPLQ mentionne que la plupart des producteurs sont membres à la fois de Canalap et du SPLQ. Il ajoute que le double statut des administrateurs du SPLQ, qui sont également administrateurs de Canalap sans détenir de parts de production en tant que producteurs-acheteurs, est connu de tous les producteurs. Que cela soit supposément connu des producteurs est une chose, mais au-delà de cela, le SPLQ doit s'assurer que ses administrateurs n'occupent pas de fonctions qui pourraient potentiellement les mettre en conflit d'intérêts avec la mission de l'office. Par exemple, le fait que Canalap achète ou prévoit acheter des lapins à l'agence de vente place ses administrateurs dans le rôle d'acheteurs qui doivent négocier avec le SPLQ.

[40] Au cours de la période couverte par la présente évaluation, plusieurs travaux ont été effectués par le SPLQ concernant l'émission et la gestion des parts de production¹⁵. En 2015, il y avait 8 898 parts de production émises comparativement à 9 100 en 2019, soit une croissance de 2 %. Selon le *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins*¹⁶, il existe deux principaux types de parts de production : les parts attribuées (les PPA) et les parts intérimaires (les PPI). Les PPA sont subdivisées en quatre groupes selon que le lapin est dit régulier, différencié, spécifique ou issu d'un producteur-acheteur. Pour leur part, les PPI ne sont émises que pour les lapins réguliers, spécifiques et différenciés. Compte tenu de la taille du secteur et du nombre de producteurs commercialisant leurs lapins par le biais de l'agence, la Régie s'interroge sur la complexité du système actuel des parts de production. Sans remettre en question le choix des producteurs de favoriser les principes d'adéquation entre l'offre et la demande et d'attribution de la croissance en fonction de certains paramètres historiques, la Régie se demande si ce système ne pourrait pas être revu et simplifié. Un tel exercice pourrait avoir le mérite de favoriser la compréhension du système par les producteurs, mais également d'en atténuer, le cas échéant, les frais de gestion. Il faut se rappeler que le SPLQ est une organisation aux ressources limitées.

¹⁴ La Coopérative Canalap est formée de sept entreprises qui se sont unies afin de mettre en commun leurs ressources et leur savoir pour produire un lapin standardisé qui répond à la demande et pour développer la mise en marché de leurs produits, en ligne : <https://economiesocialecentreduquebec.com/entreprises/cooperative-canalap/>

¹⁵ *Op. cit.*, note 9, p. 15.

¹⁶ RLRQ, c. M-35.1, r. 214.1.

[41] Le cœur des activités du SPLQ, au cours de la période étudiée, a porté sur les outils collectifs de mise en marché, dont la convention de mise en marché. La Régie note plusieurs actions du SPLQ et, en premier lieu, le souhait des producteurs de développer une convention unique pour tous les acheteurs. Ce chantier s'est tenu sur quatre des cinq années visées par la présente évaluation. De l'assemblée extraordinaire des producteurs en 2016 à la décision de la Régie en arbitrage en 2019, plusieurs ressources et efforts du SPLQ ont été consacrés à l'obtention d'une convention de mise en marché unique. Bien qu'ardus et longs, ces travaux, aux yeux de la Régie, sont positifs et favorisent l'équité et une mise en marché plus efficace et ordonnée, des éléments importants pour le développement du secteur.

[42] Un autre fait notable est la décision du SPLQ, en 2017, de confier la gestion quotidienne de l'agence de vente à un sous-traitant, en l'occurrence Bélisle Solution Nutrition (BSN). Ce choix judicieux libère la petite équipe du SPLQ des opérations courantes en plus de permettre aux producteurs de bénéficier de l'expertise de BSN en matière de production cunicole. Ce dernier soutient également le SPLQ dans la négociation de la convention de mise en marché.

[43] Plusieurs efforts du SPLQ ont également porté sur l'amélioration de l'adéquation entre l'offre des producteurs et la demande des acheteurs. En effet, la Régie note qu'entre 2015 et 2019, l'offre des producteurs a toujours été inférieure à la demande, à l'exception de 2017. L'une des raisons expliquant cette situation est la fluctuation saisonnière de la demande des acheteurs, qui a une incidence sur le nombre de lapins produits. En effet, comme beaucoup de productions animales, la production cunicole nécessite une planification des mises bas, car les lapines ne sont pas un « robinet » qui peut fluctuer en fonction des besoins des marchés. Les producteurs veulent également éviter les périodes de surplus qui ont une incidence négative sur leurs revenus. Le SPLQ a ainsi développé un service-conseil qui aide les producteurs à mieux planifier leur production et à relever les défis de la croissance. Une seconde avenue privilégiée par le SPLQ est de travailler à atténuer les variations de la demande pour inciter les producteurs à augmenter leur production. Ainsi, afin de stimuler la demande estivale, qui est habituellement une période creuse, le SPLQ a notamment mis de l'avant, en 2018, un programme de ristourne aux acheteurs augmentant leurs achats. Ce programme a connu un certain succès, mais n'a pas semblé générer un développement structuré et à long terme du marché estival. La Régie reconnaît les efforts déployés par le SPLQ et le félicite pour ces initiatives, mais il lui apparaît que la véritable solution passe par un travail concerté de tous les maillons de la filière.

[44] Entre 2015 et 2019, le SPLQ a réalisé quelques activités de promotion des marchés. Celles-ci visaient à valoriser la profession d'agriculteur, à expliquer la régie d'élevage du lapin et à promouvoir la consommation de la viande de lapin. Dans certains cas, le SPLQ a pu bénéficier d'un soutien financier de partenaires ou du gouvernement. La Régie considère que le SPLQ doit poursuivre son travail de promotion. Cependant, celui-ci doit comprendre la réalisation d'un plan de promotion mûrement réfléchi, avec des objectifs spécifiques et des indicateurs de mesure, qui aura été élaboré de façon concertée avec les partenaires de la filière. Le changement des habitudes d'achat, la promotion d'une viande méconnue, le développement de produits adaptés aux saisons nécessitent indéniablement l'apport, l'expertise et les ressources de tous les acteurs de la chaîne de valeur. C'est de cette façon, par la mise en commun des ressources et des idées de chacun, que le secteur québécois du lapin pourra véritablement développer ses marchés.

[45] La Régie constate que les restrictions financières et les ressources limitées du SPLQ ont entraîné une réduction importante de ses activités de communication. Par exemple, le site Internet du SPLQ est obsolète et peu utilisé. L'office a également cessé de publier son bulletin d'information *Le Messenger cunicole* depuis 2016, qui avait pour but d'informer les producteurs et les intervenants. La dernière *Journée cunicole*, qui se veut une rencontre d'information sur les enjeux de la filière, a eu lieu en 2017. En fait, la Régie comprend que le SPLQ effectue actuellement ses communications essentiellement par le biais de *Notes aux producteurs* et de correspondances qui sont envoyées directement aux producteurs. La Régie croit fermement qu'un coup de barre doit être donné à ce niveau par le SPLQ. La Régie est soucieuse que les producteurs puissent avoir un accès facile et régulier à l'information. Il s'agit d'un devoir important d'un office afin de garantir la transparence, l'équité entre les producteurs ainsi que le soutien à l'arrivée de nouveaux producteurs. La Régie est consciente des moyens limités du SPLQ, mais elle estime que les nouveaux outils fournis par les technologies numériques offrent au SPLQ des possibilités pour développer des moyens de communication dynamiques et accessibles. Elle invite donc ce dernier à prioriser les actions en ce sens. Des plateformes d'échange, des bulletins d'information électroniques et des sites Internet ont été mis de l'avant par plusieurs organisations agricoles et peuvent servir d'exemples.

6. RECOMMANDATIONS

[46] Compte tenu des observations reçues et des constats de la Régie dans le cadre de l'évaluation des interventions du SPLQ dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint, la Régie émet les recommandations suivantes :

1. Analyser, et revoir au besoin, le mode de gouvernance du SPLQ afin d'assurer une organisation inclusive et représentative du profil des producteurs et en faire rapport à la Régie à la prochaine évaluation. Pour ce faire, notamment :
 - Réaliser une consultation auprès des producteurs de lapins possédant plus de 25 lapines afin de mieux connaître leur profil d'entreprise et d'identifier leurs besoins et leurs attentes vis-à-vis du SPLQ.
2. Se doter d'un plan stratégique spécifique au SPLQ qui comprend des objectifs précis, des cibles à atteindre ainsi que des indicateurs de suivi mesurables et en faire rapport à la Régie à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation.
3. Poursuivre une gestion financière rigoureuse afin de consolider la situation financière du SPLQ. À cet effet, procéder à une analyse de la structure de financement des activités du Plan conjoint et en faire rapport à la Régie à la prochaine évaluation.
4. Améliorer les communications avec les producteurs en mettant notamment à profit les nouvelles technologies numériques pour développer des outils dynamiques permettant la transmission rapide d'informations et favorisant les échanges avec le SPLQ ainsi qu'entre les producteurs. En faire rapport à la Régie à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation.
5. Poursuivre les efforts visant à favoriser l'offre de services-conseils spécialisés afin de soutenir les producteurs dans l'amélioration des techniques d'élevage, du

Le 26 novembre 2021

Rapport d'évaluation périodique

bien-être animal ainsi que dans l'adéquation entre l'offre et la demande. En faire rapport à la Régie à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation.

6. Analyser le système de parts de production prévu au Règlement afin d'évaluer les possibilités de simplifier son application et en faire rapport à la Régie à la prochaine évaluation.
7. En collaboration avec les partenaires de la filière cunicole, réaliser une étude de compétitivité sectorielle afin de soutenir la croissance du secteur en identifiant ses forces et ses défis et en faire rapport à la Régie à la prochaine évaluation.
8. En collaboration avec les partenaires de la filière cunicole, se doter d'une stratégie concertée de promotion de la viande de lapin et de développement des marchés, et en faire rapport à la Régie à la prochaine évaluation.

7. CALENDRIER DE SUIVI

[47] La Régie estime qu'un suivi administratif est nécessaire, au cours des prochaines années, jusqu'à la prochaine évaluation périodique. Il est donc utile, dans les circonstances, de prévoir au moins une rencontre avec le conseiller économique responsable du secteur cunicole au sein de la Régie. Cette rencontre est prévue au calendrier de suivi. Le contenu de ce calendrier doit être mis en œuvre par le SPLQ et la Régie, par l'entremise du conseiller économique responsable du secteur cunicole.

(s) Gilles Bergeron

(s) Carole Fortin

(s) Judith Lupien

M. Jean-Pierre Kack
Pour le Syndicat des producteurs de lapins du Québec

M. Claude Dicaire
Pour La Ferme avicole d'Oka et le comité des acheteurs

M. Marcel Savoie
Pour Cunico Itée

ANNEXE A

Calendrier de suivi

CALENDRIER DE SUIVI - ÉVALUATION PÉRIODIQUE DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE LAPINS DU QUÉBEC (SPLQ) - 2021

[illegible]

ANNEXE B

Liste des participants à la séance publique

Liste des participants à la séance publique

Pour le Syndicat des producteurs de lapins du Québec

M. Jean-Pierre Kack, président
M. Simon Lavoie, conseiller
M. Yan Turmine, gestionnaire de l'agence de vente
M. Stephen Côté, coordonnateur de la Table Filière cunicole
M. Maxime Tessier, vice-président
M. Frédéric Lagacé, administrateur
M. Guillaume Bernard, administrateur
M. Vincent Bélanger, comptable

Pour La Ferme avicole d'Oka

M. Claude Dicaire, président

Pour Cunico Itée

M. Marcel Savoie, président

Pour le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

M. Yvon Forest, directeur au développement des secteurs agroalimentaires
M. Stefan Edberg Finisse, conseiller en développement des secteurs de la cuniculture, des oiseaux fermiers et de la vigne
M^{me} Nathalie Lamy, analyste des politiques bioalimentaires en mise en marché collective

Pour La Financière agricole du Québec

M^{me} Karine Guillemette

Pour Agriculture et Agroalimentaire Canada

M^{me} Pascale Daigneault

ANNEXE 1

Liste des règlements du Syndicat des producteurs de lapins du Québec

Liste des règlements du Syndicat des producteurs de lapins du Québec

Lapin (280)

- [Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec](#), chapitre M-35.1, r. 215.
- [Règlement sur la conservation et l'accès aux documents du Syndicat des producteurs de lapins du Québec](#), chapitre M-35.1, r. 210.
- [Règlement sur les contributions des producteurs de lapins](#), chapitre M-35.1, r. 211.
- [Règlement sur le droit de vote des producteurs visés par le Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec](#), chapitre M-35.1, r. 212.1.
- [Règlement sur le fichier et les renseignements des producteurs de lapins](#), chapitre M-35.1, r. 213.
- [Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins](#), chapitre M-35.1, r. 214.1.

Règles de régie interne

- [Règlement général du Syndicat des producteurs de lapins du Québec](#), Décision 11540 du 1^{er} avril 2019.

ANNEXE 2

**Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises
préalablement à la séance publique**

QUESTIONS DE LA RÉGIE
ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DES
PRODUCTEURS DE LAPINS DU QUÉBEC DANS
LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

16 mars 2021

A. QUESTIONS POUR LE MAPAQ

1. Selon la figure 4, il y aurait en 2019, 34 entreprises possédant plus de 25 lapines. Considérant que le SPLQ rapporte 14 entreprises détenant des parts de production en 2019, le MAPAQ peut-il identifier des éléments expliquant cet écart ainsi que les activités de mise en marché utilisées par les entreprises ne détenant pas de parts de production ?
2. Le MAPAQ peut-il identifier les/des facteurs expliquant la baisse importante des contributions gouvernementales pour les entreprises du secteur cunicole entre les années 2015 et 2018 ?

B. QUESTIONS POUR L'OFFICE

3. Est-ce que les membres du conseil d'administration du SPLQ reflètent bien la diversité des producteurs de lapins quant à leurs modèles de production (exemple : producteur/acheteur, lapins différenciés), quant à la taille des entreprises, et quant au profil des gestionnaires des entreprises lapins (selon leur genre ou leur âge, par exemple)? Quels sont les moyens mis de l'avant par le SPLQ pour assurer une telle représentativité ?
4. Y a-t-il des enjeux de relève dans le secteur cunicole au Québec et, si oui, quels sont-ils et quelles sont les mesures prises par l'office à cet égard?
5. L'Article 14 du Règlement général du SPLQ prévoit que l'élection des administrateurs s'effectue selon la procédure d'élection prévue à son Annexe III qui prévoit notamment : *« Avant de procéder au vote, chaque candidat doit de plus déclarer à l'assemblée ses intérêts dans la production et la mise en marché du lapin, s'il y a lieu »*

La Régie constate qu'il y a plusieurs administrateurs élus qui sont aussi administrateurs de la coopérative Canalap,. Est-ce qu'ils ont tous déclaré leurs intérêts avant leur élection?

6. Quel a été le taux moyen de participation des producteurs aux assemblées générales annuelles pendant la période étudiée? Quels sont les moyens pris par l'office pour favoriser la participation des producteurs et s'est-elle fixé des cibles à cet égard ?
7. Mis à part pour l'année 2017, selon les tableaux de la page 16 du mémoire du SPLQ, l'offre des producteurs n'a pas permis de répondre annuellement à la demande des acheteurs. Considérant l'émission de parts de production, comment l'Office peut-il expliquer cette situation ? Quelles sont les actions mises de l'avant pour augmenter la production et ainsi améliorer l'adéquation entre l'offre et la demande ?

8. Comment l'office, qui agit à titre d'agence de vente, et ses producteurs perçoivent-ils la présence d'une coopérative qui fait de la mise en marché qui regroupe plusieurs producteurs?
9. À titre de gestionnaire du plan conjoint, comment l'Office s'assure-t-il que son mandataire pour l'agence de vente respecte la convention de mise en marché en vigueur ? Peut-il arriver que des lapins soient vendus à des acheteurs non signataires de la convention ? Le cas échéant, dans quelles circonstances ?
10. Comment expliquer que l'abattage soit dirigé encore majoritairement en Ontario malgré l'arrivée d'un nouveau joueur québécois dans ce secteur ?
11. Les attentes sociétales et les nouvelles normes en matière de bien-être animal soulèvent-elles des enjeux particuliers pour les producteurs?
12. Il est dit dans le Portrait-diagnostic qu'il n'y a pas de parts de production spécifique attribuées pour la production de lapins biologiques. Comment l'office explique cette situation ? Comment l'Office évalue-t-il le développement futur et les opportunités de la production biologique? Quels sont les principaux enjeux?

C. FILIÈRE ET CONCERTATION

13. Pouvez-vous élaborer sur le projet de services-conseils en production cunicole ? Où en est rendue sa mise en place ? Quels sont les actions prévues afin de favoriser la formation des producteurs ?
14. Est-ce que la Filière cunicole, comme lieu de concertation des différents intervenants, pourrait jouer un rôle plus dynamique dans la valorisation des attributs de la viande de lapin auprès des consommateurs ? Comment se positionne la Filière en lien avec les objectifs de la Politique bioalimentaire du Québec ?
15. L'accès à la main-d'œuvre pose-t-il un problème dans la production cunicole et la transformation et, si oui, quelles sont les pistes de solutions envisagées par le secteur à cet égard?

ANNEXE 3

**Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec,
Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie cunicole au Québec, 2021
(Monographie du MAPAQ)**



PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL

DE L'INDUSTRIE CUNICOLE AU QUÉBEC

AVANT-PROPOS

Le présent portrait-diagnostic sectoriel a été réalisé dans le cadre de l'examen périodique des interventions du Syndicat des producteurs de lapins du Québec (SPLQ) dans la mise en marché du lapin au Québec.

Cet examen est mené par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ), conformément à l'article 62 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (RLRQ, c. M-35.1). Cet article énonce ce qui suit :

« À la demande de la Régie et au plus tard tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé. »

Afin d'appuyer l'évaluation des résultats du Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec (c. M-35.1, r.215), le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) a été mandaté pour réaliser un portrait-diagnostic sectoriel qui dresse un portrait sommaire du secteur cunicole au Québec. À la demande de la RMAAQ, ce document présente un profil évolutif et comparatif du secteur cunicole, tout en tenant compte de son contexte dynamique et concurrentiel. Il couvre une période de cinq ans, soit des années 2015 à 2019.

Le portrait-diagnostic sectoriel présente des informations sur l'évolution de la production, de la transformation, de la mise en marché et de la consommation dans le secteur cunicole au Québec.

Il a été réalisé à partir des données économiques et financières disponibles. Comme les données sur le secteur cunicole sont restreintes, incomplètes ou regroupées avec celles d'autres secteurs, certains éléments n'ont pas pu être analysés.

FAITS SAILLANTS

- La consommation mondiale de viande de lapin est en baisse dans la plupart des pays producteurs.
- La valeur des exportations canadiennes a beaucoup diminué en 2019 par rapport à l'année 2015. Elle représente moins de 1 % dans les échanges commerciaux internationaux.
- Les lapins importés au Canada et au Québec viennent principalement de la France. Les importations internationales au Québec ont beaucoup diminué en 2019 par rapport à l'année 2015.
- La balance commerciale est négative au Canada et positive au Québec, et les États-Unis sont leur principal partenaire commercial.
- La production mondiale de lapins se concentre en Europe et en Asie. Elle a légèrement diminué par rapport à l'année 2015.
- La production canadienne reste marginale par rapport à la production mondiale. Le Québec et l'Ontario sont les principales provinces productrices de lapins au Canada.
- Il y a une spécialisation et une consolidation des entreprises cunicoles québécoises.
- Plus de 80 % de lapins produits au Canada sont abattus en Ontario, y compris la majorité des lapins élevés au Québec.
- En 2019, une nouvelle ligne d'abattage de lapins sous agrément fédéral a été mise en place au Québec et a fait augmenter de 23 % le nombre de lapins abattus au Québec par rapport à l'année 2018.
- Le nombre de transformateurs québécois de produits à base de lapin a augmenté par rapport à l'année 2015.
- Le prix au Québec reste encore élevé par rapport au prix des importations.
- Les recettes du marché de la production de viande de lapin du Québec ont diminué de 26 % en 2019 par rapport à l'année 2015. Elles sont passées de 3 à 2,3 millions de dollars.
- Les parts de marché du Québec au Canada ont diminué de 2 % en 2019 par rapport à l'année 2015. Elles sont passées de 42 % à 40 %.
- Le coût de l'alimentation constitue la principale dépense pour les élevages cunicoles québécois.
- La concurrence principale pour le secteur cunicole vient des importations européennes de lapins, mais aussi de l'offre abondante d'autres viandes de spécialité.
- L'amélioration de la production, l'accroissement de l'efficacité de la mise en marché et de l'abattage ainsi que la transformation sont au cœur des priorités de recherche et d'innovation du secteur.
- Les principaux enjeux et défis concernent l'arrimage entre l'offre des producteurs et la demande des acheteurs, l'accès aux abattoirs, le transport, la qualité d'abattage et l'uniformité des produits, la promotion, la rentabilité des entreprises et les services-conseils pour le secteur.

TABLE DES MATIÈRES

1. La demande et les marchés	1
1.1 La consommation	1
1.1.1 La consommation mondiale	1
1.1.2 La consommation canadienne	1
1.1.3 La consommation québécoise	2
1.2 Le portrait de la commercialisation	4
1.2.1 La mise en marché au Québec	4
1.2.2 Les échanges commerciaux	5
2. La production	7
2.1 La production mondiale	7
2.1.1 L'évolution de la production mondiale	7
2.2 La production canadienne	7
2.2.1 Le nombre de producteurs et le cheptel	7
2.3 La production québécoise	8
2.3.1 L'évolution du nombre d'entreprises, du cheptel et des ventes	8
2.3.2 L'évolution du nombre de producteurs qui font des affaires avec l'agence de vente et des parts de production, des années 2015 à 2019	9
2.3.3 L'évolution du prix de vente de l'agence	10
2.3.4 La répartition géographique des entreprises déclarant des ventes et un cheptel de lapins	10
2.3.5 Le soutien gouvernemental	11
2.3.6 La concertation dans le secteur	11
3. La transformation	11
3.1 L'abattage cunicole au Canada et au Québec	11
3.2 La transformation au Québec	12
4. La performance économique et financière des entreprises	13
4.1 La compétitivité du secteur	13
5. La recherche et l'innovation	16
5.1 Le portrait de la recherche et de l'innovation	16
5.2 Les principales innovations au Québec	16
5.3 Les priorités en matière de recherche et d'innovation	17
6. La formation, la relève et la main-d'œuvre	17
6.1 La formation	17
6.2 La relève	17
6.3 La main-d'œuvre	17
7. Le développement durable	18
7.1 Les services-conseils et le transfert technologique	18
7.2 La santé des animaux	18
7.3 Le bien-être des animaux	20
8. Les enjeux et les défis	20
9. Annexes	22

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 – Ventes et prix de quelques viandes de spécialité chez les grands détaillants au Québec, des années 2012 à 2019 (kilogrammes – équivalent poids de détail).....	3
Tableau 2 – Valeur des exportations mondiales de viande et d'abats comestibles de lapin ou de lièvre frais, réfrigérés ou congelés, entre les années 2015 et 2019 (dollars canadiens)	5
Tableau 3 – Importations, exportations et balance commerciale du Québec et du Canada pour les produits du secteur cunicole, des années 2015 à 2019 (quantité et valeur en dollars canadiens)	6
Tableau 4 – Production mondiale de lapins (milliers de lapins abattus)	7
Tableau 5 – Production canadienne de lapins	8
Tableau 6 - Nombre de lapins commercialisés (têtes) par l'agence de vente, des années 2015 à 2019	9
Tableau 7 – Parts de production attribuées par l'agence de vente, des années 2015 à 2019.....	10
Tableau 8 – Nombre de lapins abattus au Québec, en Ontario et au Canada (abattoirs fédéraux et provinciaux confondus)	12
Tableau 9 – Principaux résultats technico-économiques du Québec et de la France	14
Tableau 10 – Production de viande de lapin (kg) et recettes de marché (\$) au Québec, des années 2015 à 2019	15

LISTE DES FIGURES

Figure 1 – Consommation par habitant des principales viandes au Canada (kilogrammes – équivalent poids abattu)	1
Figure 2 – Consommation de viande de lapin par habitant au Canada (kilogrammes – équivalent poids abattu)	2
Figure 3 – Ventes des principales viandes de spécialité chez les grands détaillants au Québec, pour l'année se terminant le 30 mars 2019 (tonnes – équivalent poids de détail)	3
Figure 4 – Nombre d'entreprises cunicoles au Québec, des années 2015 à 2019	9
Figure 5 – Répartition du volume de ventes de lapins dans les régions du Québec en 2019.....	10
Figure 6 – Nombre de lapins abattus au Canada depuis l'année 2015.....	12

1. La demande et les marchés

1.1 La consommation

1.1.1 La consommation mondiale¹

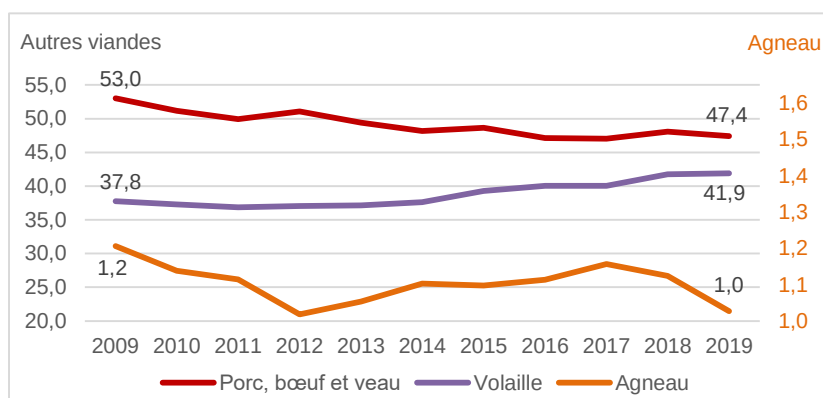
Bien que la viande de lapin soit consommée dans plusieurs pays et qu'il existe une variation selon les habitudes alimentaires dans différents pays, la quantité reste modeste par rapport à l'ensemble des viandes consommées. En 2017, la consommation mondiale de viande de lapin était estimée à 0,2 kg par habitant (kg/hab.)² et la production mondiale, à 1,48 million de tonnes (Mt). Il s'agit d'un repli par rapport au 0,3 kg/hab. observé en 2012. Selon les filières européennes³, cette tendance baissière est observée dans plusieurs pays de l'Union européenne. À titre d'exemple, entre les années 2015 et 2019, la consommation de lapin par habitant a glissé de 1,1 kg à 0,9 kg en Espagne, de 0,9 kg à 0,7 kg en Italie, de 0,7 kg à 0,5 kg en France et de 0,024 kg à 0,015 kg au Canada⁴.

1.1.2 La consommation canadienne

À l'exception notable de la volaille, presque toutes les productions animales subissent la diminution de consommation de viande par habitant au Canada (figure 1).

Toutefois, la recherche de nouveautés en alimentation et l'accroissement de l'immigration alimentent la demande pour les viandes de spécialité⁵ tel le lapin, mais aussi pour d'autres viandes concurrentes comme le kangourou, l'autruche, etc.

Figure 1 – Consommation par habitant des principales viandes au Canada (kilogrammes – équivalent poids abattu)

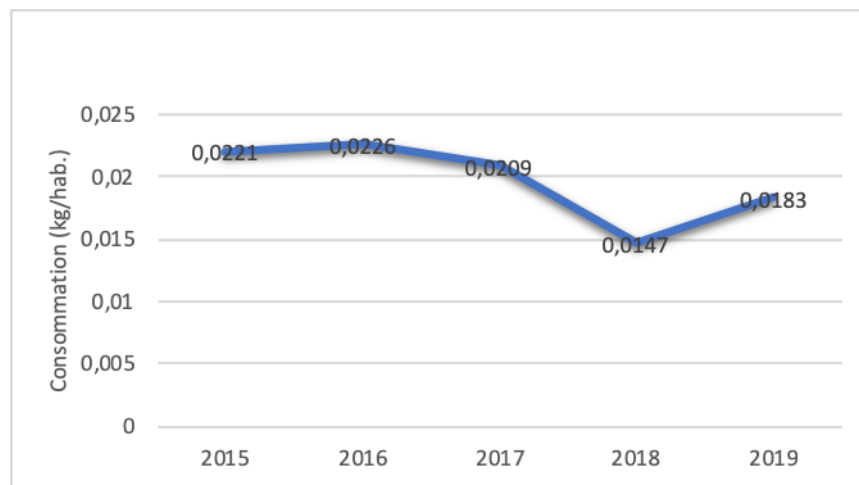


Source : Statistique Canada, tableau 32-10-0054-01; compilation du MAPAQ.

1. Peu de données sont publiées sur la consommation de lapin en raison de la petite taille de la filière dans le monde.
2. L'estimation de la consommation mondiale par habitant correspond à la production mondiale 2017 sur la population mondiale 2017. Sources : Institut technique de l'aviculture. *Situation de la filière cunicole – Édition novembre 2019*, et U.S. Census Bureau. *International data base* (2020), [En ligne], [\[https://www.census.gov/data-tools/demo/idb/informationGateway.php\]](https://www.census.gov/data-tools/demo/idb/informationGateway.php) et [\[https://www.itavi.asso.fr/recherche\]](https://www.itavi.asso.fr/recherche).
3. Institut technique de l'aviculture. *Situation de la filière cunicole – Édition novembre 2019*, [En ligne], [\[https://www.itavi.asso.fr/recherche\]](https://www.itavi.asso.fr/recherche).
4. Institut technique de l'aviculture. *Situation de la filière cunicole – Édition novembre 2019*, [En ligne], [\[https://www.itavi.asso.fr/content/les-lapins\]](https://www.itavi.asso.fr/content/les-lapins).
5. MAPAQ. « La consommation de viande : évolution et perspectives de croissance », *Bioclips*, volume 15, numéro 1, [En ligne], [\[https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BIOCLIPS+Consommationviandes_mars2012.pdf\]](https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BIOCLIPS+Consommationviandes_mars2012.pdf) et *Étude de la dynamique et des tendances des marchés au sein du secteur agroalimentaire québécois*, [En ligne], [\[https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Etude_tendances_TRANSAQ_2009_5.pdf\]](https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Etude_tendances_TRANSAQ_2009_5.pdf).

Au Canada, la consommation de lapin, évaluée à 0,018 kg/hab. en 2019 (figure 2), équivaut à 0,02 % de la consommation totale de viandes par Canadien. Notons qu'au cours de la période 2009-2014, elle avait progressé de 3,6 % par année en moyenne. À partir de l'année 2015, elle a eu tendance à chuter pour remonter en 2019, mais à un niveau (0,018 kg) qui restait inférieur à la moyenne des dix années précédentes (0,022 kg).

Figure 2 – Consommation de viande de lapin par habitant au Canada (kilogrammes – équivalent poids abattu)



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada – Section de la viande rouge.

1.1.3 La consommation québécoise

Au Québec, la viande de lapin est un produit de spécialité vendu sur certains marchés ethniques (ex. : européens et maghrébins). Elle est souvent consommée comme un mets spécial ou festif à certaines périodes de l'année. Ainsi, on observe une consommation accrue de viande de lapin à Noël et à Pâques, et la saisonnalité est une caractéristique importante de ce marché.

L'analyse des ventes au détail chez les principaux détaillants alimentaires du Québec⁶ permet de constater que les ventes québécoises suivent la même tendance à la baisse que la consommation canadienne par habitant. En effet, la consommation a diminué de 18 % en 2019 par rapport à l'année 2015 au Canada, et le volume vendu chez les grands détaillants au Québec a chuté d'environ 50 % durant la même période. Notons toutefois qu'il était en croissance durant la période précédente, soit des années 2012 à 2015. De plus, dans le cas de la viande de lapin, le prix moyen par kilogramme payé par le consommateur a progressé de 33 % entre les deux périodes, contrairement à d'autres viandes de spécialité comme le canard ou la chèvre, par exemple (tableau 1).

6. Ces données représentent seulement une partie des ventes réalisées dans la province, car elles ne comprennent pas les ventes provenant des autres circuits de distribution tels que la restauration, les épiceries ethniques, les boucheries, les marchés publics et les ventes à la ferme, qui occupent pourtant une place importante pour ce type de viande.

Tableau 1

Ventes et prix de quelques viandes* de spécialité chez les grands détaillants au Québec, des années 2012 à 2019 (kilogrammes – équivalent poids de détail)**

Type de viande	2012	2013	2014	2015	2018-2019 ⁷	Prix moyen (\$/kg)		Taux d'augmentation
						2014-2015	2018-2019	
Agneau	657 391	911 130	876 323	799 796	458 109	15,40 \$	22,45 \$	+46 %
Canard	nd	nd	416 123	399 671	601 037	10,95 \$	8,47 \$	-23 %
Lapin	107 506	111 765	114 578	117 462	59 398	12,20 \$	16,28 \$	+33 %
Oie	nd	nd	1 826	2 091	1 371	12,93 \$	14,31 \$	+11 %
Chèvre	nd	nd	918	1 140	147	13,58 \$	10,69 \$	-21 %

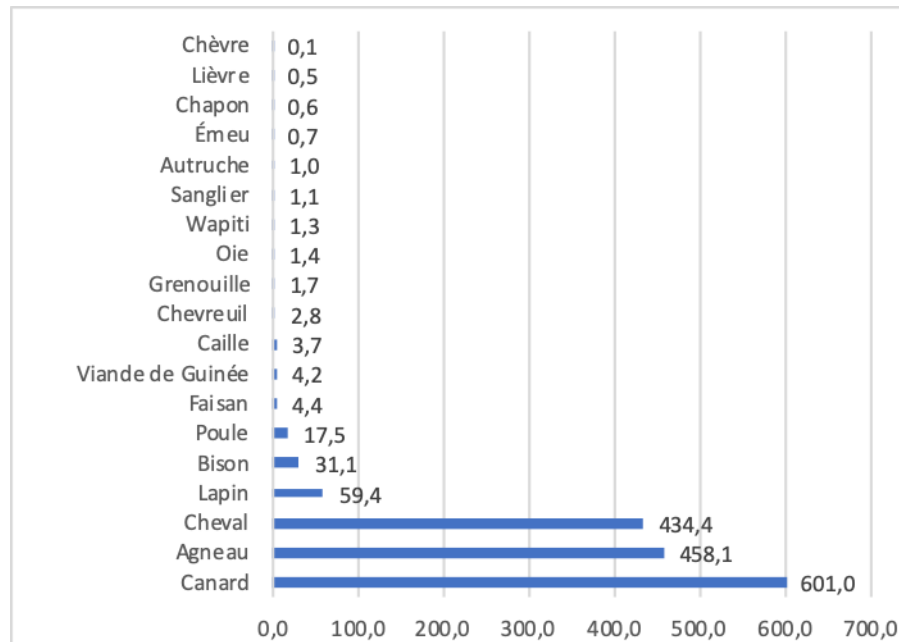
* Il s'agit de viandes fraîches ou congelées.

** Les données pour d'autres années n'étaient pas disponibles.

Source : Nielsen, Ventes au détail dans les supermarchés et Walmart au Québec; compilation du MAPAQ.

Notons que parmi les nombreuses viandes de spécialité offertes en épicerie, la viande de lapin reste loin derrière le canard, l'agneau et le cheval sur le plan des quantités vendues. Toutefois, elle précède plusieurs autres viandes comme les gibiers, l'émeu et la chèvre (figure 3).

Figure 3 – Ventes des principales viandes⁸ de spécialité chez les grands détaillants au Québec, pour l'année se terminant le 30 mars 2019 (tonnes – équivalent poids de détail)



Source : Nielsen, Ventes au détail dans les supermarchés et Walmart au Québec; compilation du MAPAQ.

7. Du 1^{er} avril 2018 au 30 mars 2019.

8. Il s'agit de viandes fraîches ou congelées.

1.2 Le portrait de la commercialisation

1.2.1 La mise en marché au Québec

Au cours des cinq dernières années, la mise en marché des lapins au Québec s'est poursuivie par l'intermédiaire de l'agence de vente, qui l'administre depuis l'année 2003. L'agence de vente représente le plus important canal de mise en marché de lapins réguliers⁹, de lapins de réforme¹⁰, de lapins spécifiques¹¹ et de lapins différenciés¹². Conformément aux règlements et à la convention de mise en marché entre le SPLQ et les acheteurs, un producteur peut mettre en marché des lapins selon deux types de parts de production¹³ : 1) une part de production attribuée qui permet à son titulaire de mettre en marché, au cours d'une période de livraison, un lapin régulier; 2) une part de production intérimaire accordée pour une période de 13 mois qui permet à son titulaire une production et une mise en marché flexibles, sauf pour les quatre dernières périodes de livraison au cours de chacune desquelles il doit mettre en marché un lapin régulier.

1.2.1.1 La mise en marché par les producteurs

La convention permet à un producteur-acheteur de mettre en marché lui-même les lapins qu'il produit, jusqu'à concurrence de 70 lapins par semaine. Un producteur peut ainsi développer sa clientèle et vendre directement ses lapins, notamment à des boucheries ou à des restaurants. Ce type de part de production représente 0,5 % des parts accordées pour la période 2015-2019, une baisse de 1,5 % par rapport à la période 2010-2014. Notons qu'en 2019, aucune part de production de producteur-acheteur n'a été attribuée (annexe 1).

1.2.1.2 La mise en marché des lapins réguliers

Le jumelage des lapins réguliers constitue la fonction principale de l'agence de vente. Les parts de production pour des lapins réguliers (parts de production simple) représentent environ 56 % de l'ensemble des parts de production accordées pour la période 2015-2019, une baisse d'environ 3 % par rapport à la période 2010-2014. Rappelons que le SPLQ attribue les parts de production simple en fonction des engagements annuels des acheteurs. Aussi, les parts de production intérimaire délivrées par le SPLQ pour la mise en marché d'un lapin régulier représentent environ 32 % des parts accordées pour la période 2015-2019.

1.2.1.3 La mise en marché des lapins différenciés

Les parts de production différenciée visent la mise en marché de lapins produits selon une méthode d'élevage précise, qui est définie par un cahier des charges et qui répond aux critères réglementaires du Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec. Environ 12 % des parts ont été accordées selon ce modèle durant la période 2015-2019, une baisse de 33 % par rapport à la période 2010-2014. En outre, le SPLQ délivre aussi des parts de production spécifique pour la mise

9. Un lapin âgé de moins de 16 semaines ayant un poids vif de 2 kg à 3 kg et n'ayant pas servi à la reproduction.

10. Un lapin d'au moins 16 semaines ayant un poids vif de plus de 3 kg ou ayant déjà servi à la reproduction.

11. Un lapin régulier certifié conforme à une appellation réservée ou à un terme valorisant en vertu de la [Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants \(chapitre A-20.03\)](#).

12. Un lapin régulier produit selon une méthode d'élevage précise qui est définie par un cahier des charges et qui répond aux critères réglementaires du Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec.

13. Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins (<https://www.canlii.org/fr/qc/legis/regl/rrq-c-m-35.1-r-214.1/derniere/rrq-c-m-35.1-r-214.1.html>).

en marché de lapins certifiés conformes à une appellation réservée ou à un terme valorisant en vertu de la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants. Le lapin certifié biologique est notamment visé, mais aucune part de production spécifique ne lui est actuellement attribuée.

1.2.2 Les échanges commerciaux

1.2.2.1 Les échanges commerciaux internationaux

L'Union européenne est le principal marché pour les échanges internationaux de viandes et d'abats comestibles de lapin ou de lièvre. Entre les années 2015 et 2019, elle a participé en moyenne à 80 % des exportations et à 70 % des importations mondiales¹⁴. Les exportations mondiales de viandes et d'abats comestibles de lapin ou de lièvre sont restées stables à 215 millions de dollars entre les années 2015 et 2019 (tableau 2). La Hongrie, la France, la Belgique et l'Espagne dominent avec environ 64 % des parts de la valeur totale des exportations durant la période 2015-2019. La part du Canada reste minime avec moins de 1 %. Durant le dernier quinquennat, la valeur des exportations mondiales du secteur a très peu varié. Cependant, la baisse est plus marquée au Canada durant cette période.

Tableau 2

Valeur des exportations mondiales de viande et d'abats comestibles de lapin ou de lièvre frais, réfrigérés ou congelés, entre les années 2015 et 2019 (dollars canadiens)

Pays	2015 (\$)	2016 (\$)	2017 (\$)	2018 (\$)	2019 (\$)	Var. 2015- 2019	Part des exportations
Hongrie	32 232 278	35 165 391	34 337 747	36 463 222	37 771 914	17 %	17 %
France	34 271 995	37 846 740	37 189 946	35 113 171	36 746 294	7 %	18 %
Belgique	34 729 758	29 882 177	33 265 378	39 438 449	33 399 043	-4 %	17 %
Espagne	30 078 848	33 821 048	31 834 344	32 794 702	30 710 438	2 %	16 %
Chine	37 354 398	29 056 437	38 262 534	37 042 417	30 520 324	-18 %	17 %
Pays-Bas	11 676 118	15 378 241	10 875 044	10 537 625	8 833 603	-24 %	6 %
Argentine	9 370 812	10 140 802	7 751 081	11 212 462	8 000 815	-15 %	5 %
Italie	6 503 970	7 209 835	7 560 078	7 712 437	7 386 666	14 %	4 %
Canada	822 634	233 988	73 428	595 237	531 321	-35 %	<1 %
Total	215 345 896	214 716 345	219 847 453	234 077 490	214 581 818	-0,4 %	

Source : Global Trade Tracker; compilation du MAPAQ.

1.2.2.2 Les échanges commerciaux canadiens et québécois

Le Canada exporte peu de viande de lapin : 131 tonnes d'une valeur de 531 321 dollars en 2019 (tableau 3). On observe une baisse des exportations au début de la période, mais celle-ci a été en partie compensée par une reprise entre les années 2017 et 2019. Des années 2015 à 2019, la valeur des exportations canadiennes était en moyenne de 451 000 dollars par année. C'est une

14. Global Trade Tracker (2020). Données sur les exportations et importations de viandes et d'abats comestibles de lapin ou de lièvre (020810) entre janvier 2015 et décembre 2019, compilation du MAPAQ, <https://www.globaltradetracker.com/gtt/secure/gttAnalytics.action#e1d5ee81-0e68-4de5-9053-a9981974bcb0>

augmentation de 66 % par rapport à la période 2010-2015. Le Québec fournit la moitié de ces exportations. Toutes les exportations canadiennes et québécoises (100 %) sont expédiées vers le marché américain.

Quant aux importations canadiennes, elles sont modestes : 158 tonnes d'une valeur de 812 606 dollars en 2019. Elles ont aussi connu une forte baisse en début de période et une reprise entre les années 2017 et 2019. Des années 2015 à 2019, la valeur des importations canadiennes était en moyenne de 475 000 dollars par année. La part du Québec durant cette période s'élève à 30 %.

Au Québec, les importations proviennent essentiellement de la France. Elles ont évolué en dents de scie avec des baisses considérables en 2017 et 2019.

Des années 2015 à 2019, la valeur totale des exportations et des importations canadiennes est respectivement de 2,25 et de 2,38 millions de dollars. La balance commerciale du Canada est légèrement négative sur l'ensemble de la période. Par contre, celle du Québec est positive pour la même période avec 1,04 millions de dollars en exportations et 703 537 dollars en importations.

Tableau 3

Importations, exportations et balance commerciale du Québec et du Canada pour les produits du secteur cunicole, des années 2015 à 2019 (quantité et valeur en dollars canadiens)

Quantité (kg)	2015	2016	2017	2018	2019	Total	Var. 2015-2019
Exportations du Québec	121 714	29 669	572	46 047	63 652	261 654	-48 %
Exportations du Canada	205 186	38 949	6 360	151 610	131 444	533 549	-36 %
Importations au Québec	57 275	59 613	8 931	11 312	9	137 140	-99,9 %
Importations au Canada	159 007	78 525	13 755	41 030	158 402	450 719	-0,4 %
Balance commerciale du Québec	64 439	-29 944	-8 359	34 735	63 643	—	-1 %
Balance commerciale du Canada	46 179	-39 576	-7 395	110 580	-26 958	—	-158 %
Valeur (\$ CAN)							
Exportations du Québec	391 368	129 869	11 330	249 232	263 271	1 045 070	-33 %
Exportations du Canada	822 634	233 988	73 428	595 237	531 321	2 256 608	-35 %
Importations au Québec	293 827	305 814	45 814	58 034	48	703 537	-99,9 %
Importations au Canada	883 572	401 835	70 561	210 483	812 606	2 379 057	-8 %
Balance commerciale du Québec	97 541	-175 945	-34 484	191 198	263 223	—	170 %
Balance commerciale du Canada	-60 938	-168 847	2 867	384 754	-281 285	—	362 %

Source : Global Trade Tracker; compilation du MAPAQ.

2. La production

2.1 La production mondiale

2.1.1 L'évolution de la production mondiale

En 2018, la production mondiale de lapins a diminué de 1 % par rapport à l'année 2015 (tableau 4). L'Europe a connu une baisse plus élevée, soit de 12 %, pour la même période. L'Asie domine avec 71 % des parts, une hausse de 2 % en 2018 par rapport à l'année 2015. La Chine est demeurée le premier producteur de lapins avec plus de 50 % des parts de la production mondiale. La production canadienne, quant à elle, n'est pas significative dans la production mondiale (0,1 %). Toutefois, à son échelle, elle a tout de même connu une baisse de 12 % par rapport à l'année 2015.

Tableau 4

Production mondiale de lapins (milliers de lapins abattus)¹⁵

Pays/Régions	Légende	2015	2016	2017	2018	Part (%) 2015-2018	Var. 2015- 2018 (%)
Allemagne	F	21 313	20 934	20 654	20 443	2	-4
Chine	A	523 569	502 367	537 419	540 090	57	3
Canada ¹⁶		593	671	622	523	0,1	-12
Espagne	A	51 880	48 507	46 234	44 155	5	-15
France	A	36 700	33 424	31 493	30 215	4	-18
Italie	A	21 291	20 881	18 983	15 858	2	-26
Égypte	A	57 807	54 637	55 292	55 351	6	-4
Asie	A	649 409	625 386	659 493	663 246	71	2
Europe	A	184 890	176 453	170 010	162 608	19	-12
Amérique	A	13 978	14 087	13 384	13 702	1,5	-2
Monde	A	933 310	897 614	925 333	921 894	100	-1

Légende : A = données officielles, semi-officielles ou estimées; F = estimation de la FAO.

Source : FAOSTAT, Canada : Statistique Canada (données d'abattage).

2.2 La production canadienne

2.2.1 Le nombre de producteurs et le cheptel

Lors du dernier recensement de l'agriculture de Statistique Canada en 2016, un total de 2 838 producteurs ont déclaré avoir produit du lapin au Canada. Les deux provinces en tête étaient l'Ontario, avec 55 %, et le Québec, avec 36 % du cheptel canadien (tableau 5). Des années 2011 à 2016, le cheptel canadien a connu une diminution de 7 %, en majorité attribuable au Québec, à l'Alberta et au Manitoba, où il a chuté respectivement de 14 %, 40 % et 49 %. En Ontario, le

15. Les données de l'année 2019 ne sont pas encore disponibles sur FAOSTAT.

16. Le Canada ne figure pas dans la liste des pays producteurs de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

nombre d'entreprises a diminué de 7 %, mais le cheptel a légèrement augmenté de 2 %. Les entreprises cunicoles québécoises ont un cheptel moyen légèrement plus élevé que celui des fermes ontariennes, mais cet écart diminue.

Tableau 5

Production canadienne de lapins¹⁷

Provinces	Nombre de producteurs		Nombre de têtes		Taille moyenne des fermes	
	2011	2016	2011	2016	2011	2016
Ontario	1 021	950	93 574	95 426	92	100
Québec	528	539	70 853	61 211	134	114
Colombie-Britannique	323	392	5 728	5 341	18	14
Alberta	445	470	8 129	4 917	18	10
Manitoba	150	140	3 985	2 050	27	15
Provinces maritimes	136	112	1324	1889	10	17
Saskatchewan	189	235	1 342	1 655	7	7
Canada	2 792	2 838	184 935	172 489	66	61

2.3 La production québécoise

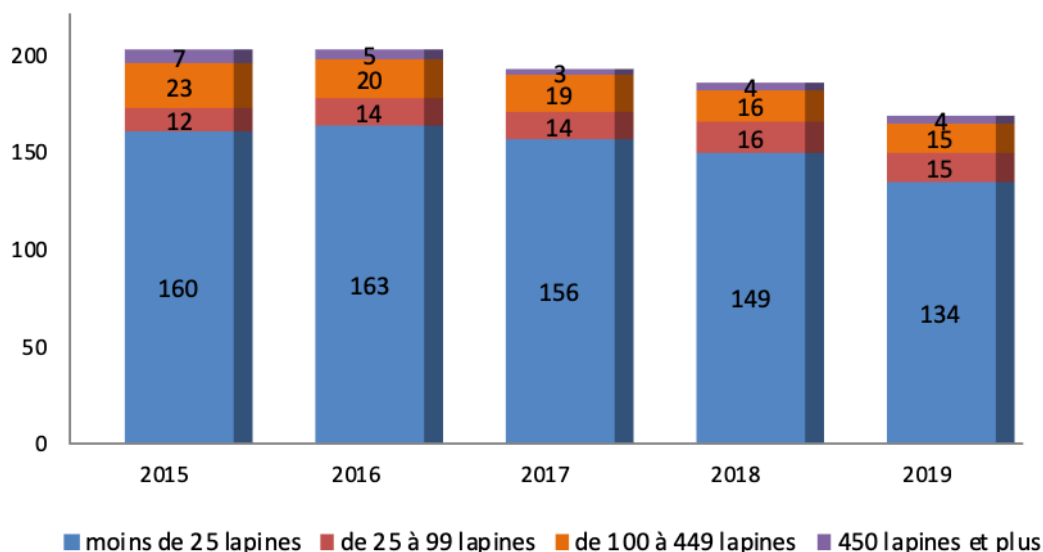
2.3.1 L'évolution du nombre d'entreprises, du cheptel et des ventes

Selon les données des fiches d'enregistrement des entreprises agricoles du Québec, 134 (80 %) entreprises cunicoles ont déclaré posséder moins de 25 lapines en 2019, alors que 85 % du cheptel québécois de lapins appartient à 19 entreprises (11 %) qui ont 100 lapines et plus. Notons que les entreprises de moins de 25 lapines ne commercialisent pas du lapin toutes les semaines. Il s'agit d'une production pour l'autoconsommation ou comme loisir, notamment les expositions de race.

Le nombre total d'entreprises possédant plus de 100 lapines était en baisse en 2019 par rapport à l'année 2015. Il est en effet passé de 30 à 19 entreprises (figure 4). Cependant, le cheptel moyen des entreprises de 450 lapines et plus est en hausse, puisqu'il est passé de 740 lapines par ferme en 2015 à 1 110 lapines par ferme en 2019. La taille des entreprises de 100 à 449 lapines s'est maintenue durant cette période (+3 %), ce qui démontre une tendance à la consolidation.

17. Statistique Canada, recensements de l'agriculture de 2011 et 2016; compilation du MAPAQ.

Figure 4 – Nombre d'entreprises cunicoles au Québec, des années 2015 à 2019



Source : fiches d'enregistrement des entreprises agricoles du Québec, MAPAQ.

Le nombre total de lapins commercialisé par l'agence de vente a diminué de 25 % en 2019 par rapport à l'année 2015. Il est passé de 284 666 têtes à 213 162 têtes (tableau 6). Cette baisse, plus marquée en 2017-2018, est probablement le résultat des réductions de production imposées durant cette période.

Tableau 6

Nombre de lapins commercialisés (têtes) par l'agence de vente, des années 2015 à 2019

	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	Var. 2015-2019
Lapins réguliers et différenciés	280 081	243 976	239 211	198 476	219 558	-25 %
Lapins de réforme	4 585	4 618	4 085	2 752	2 604	-43 %
Total	284 666	248 594	243 296	201 228	213 162	-25 %

Source : Syndicat des producteurs de lapins du Québec.

2.3.2 L'évolution du nombre de producteurs qui font des affaires avec l'agence de vente et des parts de production, des années 2015 à 2019

Au cours des cinq dernières années, le nombre de producteurs qui ont fait des affaires avec l'agence de vente a chuté de plus de 50 %. Il est en effet passé de 29 à 14. En contrepartie, les parts de production totale effectives en 2019 ont augmenté d'environ 2 % par rapport à l'année 2015 (tableau 7).

Tableau 7

Parts de production attribuées par l'agence de vente, des années 2015 à 2019

	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	Var.2015-2019
Nombre de producteurs	29	36	28	17	14	-52 %
Parts de production (totales)	8 898	13 408	6 721	5 350	9 100	2 %

Source : Syndicat des producteurs de lapins du Québec.

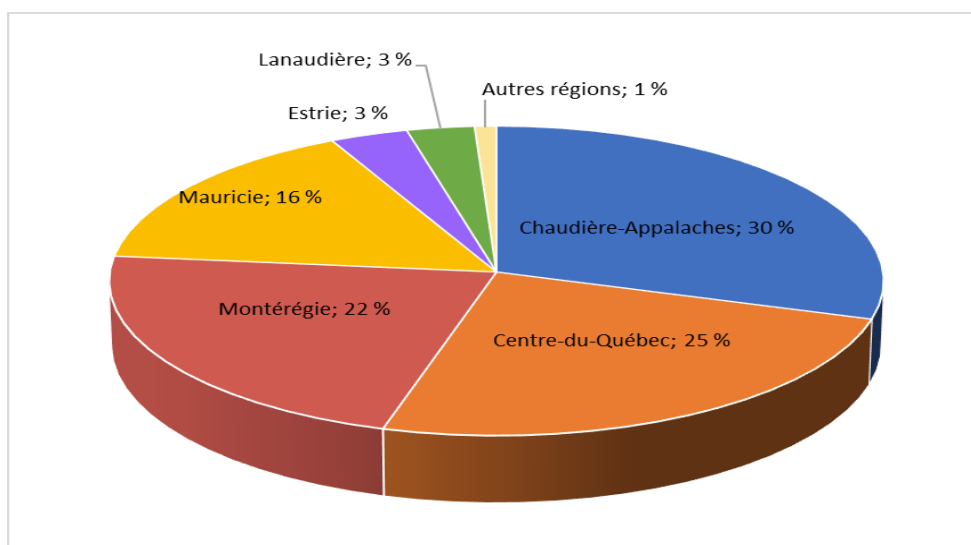
2.3.3 L'évolution du prix de vente de l'agence

Le prix payé au producteur pour les lapins réguliers vivants pesant plus de 2,36 kg a diminué. Il est passé de 4,14 \$/kg à 4,08 \$/kg entre les années 2015 et 2019. Le prix des lapins de réforme est demeuré stable durant toute la période, soit 2,98 \$/kg.

2.3.4 La répartition géographique des entreprises déclarant des ventes et un cheptel de lapins

En 2019, trois régions possédaient près de 74 % du cheptel et déclaraient 77 % des ventes de lapins : Chaudière-Appalaches, Centre-du-Québec et Montérégie (figure 5). Par rapport à l'année 2014, le volume de ventes a augmenté de 3 % en Chaudière-Appalaches et de 12 % en Montérégie. Cependant, il a diminué de 12 % au Centre-du-Québec.

Figure 5 – Répartition du volume de ventes de lapins dans les régions du Québec en 2019¹⁸



Source : fiches d'enregistrement des entreprises agricoles du Québec, MAPAQ, 2019.

18. Le volume de ventes inclut toutes les entreprises qui déclarent la vente de lapins.

2.3.5 Le soutien gouvernemental

Des années 2015 à 2018, les producteurs du secteur cunicole ont reçu 561 223 dollars des quatre programmes de sécurité du revenu, soit Agri-stabilité, Agri-investissement, Agri-Québec et Agri-Québec Plus (annexe 2). Ce sont les programmes Agri-stabilité et Agri-Québec qui ont fourni les paiements les plus importants durant cette période, soit respectivement 150 900 dollars (27 %) et 299 476 dollars (53 %). Cependant, le montant total des contributions gouvernementales et le nombre de dossiers traités dans le cadre de ces quatre programmes ont diminué de 65 % en 2018 par rapport à l'année 2015.

2.3.6 La concertation dans le secteur

La structure de concertation cunicole

Depuis l'année 2010, le secteur s'est doté d'une structure de concertation cunicole ayant pour objectifs de faciliter les échanges entre les différents maillons de la filière, de cibler ses enjeux et de planifier des actions structurantes pour l'ensemble du secteur. Les discussions à l'intérieur de la structure de concertation s'appuient sur le Plan stratégique du secteur cunicole 2017-2022. Les travaux de ce groupe ont permis de réaliser plusieurs actions, dont des projets de recherche sur l'homologation de médicaments, sur l'augmentation de la durée de conservation de la viande de lapin ainsi que sur la formation et le mentorat pour les fermes cunicoles. Le SPLQ assure la présidence de la structure de concertation en alternance avec le comité d'acheteurs.

La mise en place d'un comité d'acheteurs

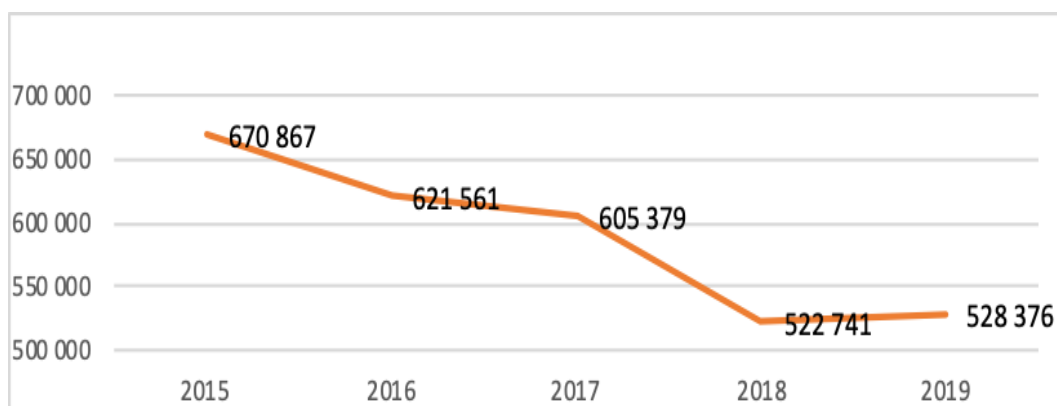
En 2018, les acheteurs actifs se sont réunis pour former un comité représentant tous les acheteurs auprès du SPLQ dans le contexte de la négociation et de l'application de la convention de mise en marché. Ce changement a établi de nouvelles bases dans les relations entre les producteurs et les acheteurs.

3. La transformation

3.1 L'abattage cunicole au Canada et au Québec

Des années 2015 à 2017, on constate une baisse du nombre de lapins abattus au Canada (figure 6), et cette diminution s'est accentuée en 2018 et 2019. Durant la période 2015-2019, plus de 80 % des lapins du Canada ont été abattus en Ontario et le reste, au Québec (tableau 8). Au Québec, le principal changement est survenu en 2019 avec le démarrage d'une nouvelle ligne d'abattage de lapins sous permis fédéral à l'Abattoir Ducharme. Cela a permis d'augmenter de 23 % l'abattage de lapins au Québec par rapport à l'année 2018. Le nombre d'abattoirs avec permis provincial est toutefois passé de 17 en 2015 à 11 en 2019.

Figure 6 – Nombre de lapins abattus au Canada depuis l'année 2015



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada, Division de l'industrie animale, Section d'information sur les marchés.

Tableau 8

Nombre de lapins abattus au Québec, en Ontario et au Canada (abattoirs fédéraux et provinciaux confondus)

	2015		2016		2017		2018		2019		Var. 2015- 2019
	N ^{bre} de têtes	Part (%)	N ^{bre} de têtes	Part (%)	N ^{bre} de têtes	Part (%)	N ^{bre} de têtes	Part (%)	N ^{bre} de têtes	Part (%)	
Québec	92 531	14	81 677	13	88 816	15	81 014	15	99 582	19	8 %
Ontario	569 919	85	529 694	85	509 668	84	437 566	84	425 363	81	-25 %
Canada	670 867	100	621 561	100	605 379	100	523 046	100	528 376	100	-21 %

Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada, Division de l'industrie animale, Section d'information sur les marchés, calcul du MAPAQ.

3.2 La transformation au Québec

En mai 2020, huit transformateurs québécois de produits à base de lapin possédaient un permis fédéral qui leur permettait de faire de l'exportation. Il s'agit d'une hausse de 33 % par rapport au mois de juin 2015. Cette augmentation contribue à valoriser davantage la viande de lapin dans la filière cunicole. Beaucoup d'efforts sont investis actuellement dans la conception et la mise en marché de produits transformés tels que rillettes, confits, chorizo, etc. L'organisme Aliments du Québec appose son logo sur plusieurs produits de lapin développés par les entreprises québécoises, dont La Maison du gibier, Les Volailles & Gibiers Fernando, Aux trois cochons gourmands, Détour en France, Gibier Canabec et Aux trois p'tits cochons verts¹⁹.

19. Site Internet d'Aliments Québec, [<https://www.alimentsduquebec.com/fr/>] (consulté le 3 juin 2020).

4. La performance économique et financière des entreprises

4.1 La compétitivité du secteur

La compétitivité d'une industrie se mesure par la place qu'occupent ses produits sur les différents marchés qu'elle dessert et par la capacité des entreprises et des secteurs à maintenir ou à augmenter leurs parts de marché. La production cunicole au Québec est une production de niche qui fait face à une double concurrence : celle des importations de viande de lapin et celle des autres viandes de spécialité.

La quantité de viande de lapin commercialisée par l'agence de vente a diminué de 25 % en 2019 par rapport à l'année 2015. Elle est passée de 742 à 556 tonnes (poids vif) (tableau 10). Durant la même période, les volumes d'importation ont drastiquement chuté (-99 %). Notons que la France représente le concurrent principal avec 99,9 % des importations au Canada de viande de lapin fraîche, réfrigérée ou congelée en 2019. Les prix à l'importation du lapin entier se négociaient à 5,10 \$/kg (carcasse) en moyenne pendant la période 2015-2019, une baisse de 8 % par rapport à la période 2010-2014²⁰. En comparaison, au Québec, le prix des lapins vendus aux grossistes après l'abattage, le transport et l'emballage variait entre 10,50 \$/kg et 12,00 \$/kg (carcasse) en 2019²¹. Il s'agit d'un prix stable par rapport à la période 2010-2014, où il se situait entre 10,50 \$/kg et 12,50 \$/kg.

Le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA) a réalisé la première étude technico-économique du secteur cunicole au Québec²². Cette étude fournit un éclairage sur les éléments qui peuvent expliquer les écarts de prix entre le lapin importé de France²³ et le lapin produit au Québec (tableau 9) :

- Tant en France qu'au Québec, le coût de l'alimentation constitue la principale dépense des éleveurs, mais il est plus élevé au Québec.
- + Ce coût est compensé au Québec par des prix plus élevés aux producteurs, soit 4,08 \$/kg par rapport à 2,76 \$/kg en France. Cela ne permet toutefois pas aux élevages québécois d'obtenir une marge bénéficiaire équivalente aux élevages français.
- Les entreprises étudiées possèdent un nombre inférieur de lapines par rapport aux élevages français, qui réalisent ainsi plus d'économies d'échelle.

20. Ce prix d'importation inclut le transport de l'Europe au Québec ainsi que les droits de douane et de débarquement. Toutefois, il ne comprend pas le transport du port vers l'acheteur ou le transformateur, les assurances sur la marchandise et les frais d'administration liés à l'importation.

21. Ce prix est pour l'année se terminant le 30 mars 2019. Les prix du Québec ont été calculés en considérant la marge annuelle moyenne pour le poulet entier entre le prix d'achat des grossistes et le prix de vente des producteurs d'une part et le prix au détail d'autre part. Le poulet entier a été utilisé comme référence puisque les acheteurs du secteur cunicole font généralement affaire avec des abattoirs classés « volaille et lapins ». Le prix au détail provient de Nielsen (ventes au détail dans les supermarchés et Walmart au Québec) et le prix au producteur, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

22. Dans le cadre de cette étude publiée en septembre 2020, le CECPA a contacté l'ensemble des producteurs visés par le plan conjoint afin qu'ils y participent. Finalement, huit ont accepté d'y collaborer et ont fourni toute l'information demandée (61,5 % des entreprises). Ces entreprises produisaient et engraisaient 66 % des lapins vendus en vertu du plan conjoint des producteurs de lapins du Québec. La représentativité de l'échantillon apparaît donc très bonne selon le CECPA.

23. Pour la France, les plus récentes données disponibles ont été compilées par l'Institut technique de l'aviculture (ITAVI) pour l'année 2017 : *Cuniculture magazine*, volume 45 (année 2018), ITAVI. Performances moyennes des élevages cunicoles en France pour l'année 2017; résultats RENACEB.

- La productivité par mise bas des entreprises de l'étude du CECPA est plus faible de deux naissances par portée, ce qui a une incidence sur le nombre de lapins vendus par lapine au Québec.

Tableau 9

Principaux résultats technico-économiques du Québec et de la France

Caractéristiques étudiées	CECPA (2019)	France (2017)
Taille moyenne (lapines en production)	527	652
Nés vivants par portée	8,1	10,2
Lapins vendus par lapine	45,3	52,3
Poids vifs moyens (kg vif)	2,61	2,47
Indice de consommation (kg aliments/kg vif vendu)	3,7	3,34
Coût d'alimentation (\$/kg vif)	1,74	1,41
Charges avant la rémunération de l'exploitant et de l'avoir (\$/kg vif)	3,72	2,35
Revenus (\$/kg vif)	4,08	2,76
Marge avant la rémunération de l'exploitant et de l'avoir (\$/kg vif)	0,36	0,41

Source : *Étude technico-économique du secteur cunicole au Québec*, Centre d'études sur les coûts de production en agriculture, mai 2020.

En outre, notons que l'étude du CECPA révèle que la situation financière des entreprises cunicoles québécoises est relativement précaire. Par exemple, le taux d'endettement des entreprises de l'échantillon est élevé (71 %), le taux de liquidité est faible (0,9), la productivité du capital est moyenne (0,77) et la rentabilité économique²⁴ est également moyenne (10,9 %). Rappelons que la marge d'exploitation pour l'ensemble des productions au Québec était de 11,6 % en 2017²⁵. Cependant, le CECPA constate que la situation financière du groupe de tête de l'échantillon de son étude est bonne. La situation délicate des entreprises cunicoles est probablement le résultat des réductions de production imposées en 2017-2018. Par ailleurs, le retour à la normale amorcé en 2019 devrait améliorer ces résultats. De plus, le CECPA estime que les comparaisons avec la production cunicole française démontrent que le secteur québécois a la capacité de faire des progrès par l'amélioration technique.

Par ailleurs, selon les estimations du MAPAQ, les recettes du marché de la production de viande de lapin au Québec ont diminué de 26 % en 2019 par rapport à l'année 2015. Elles sont en effet passées de 3 à 2,3 millions de dollars (tableau 9). De plus, si l'on considère le nombre de lapins commercialisés par l'agence de vente en 2015 et en 2019, soit 284 666 et 213 162 (tableau 6), par rapport au nombre total de lapins abattus au Canada durant la même période, soit 670 867 et

24. Dans l'étude du CECPA, le ratio de 10,9 % est calculé avant la rémunération de l'exploitant. Ce ratio de rentabilité sera plus bas ou même négatif selon le coût de vie prélevé par l'exploitant.

25. La Financière agricole du Québec, base de données d'Agri-stabilité, [En ligne], https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2019/Volume_27_no20.pdf.

528 376 (tableau 8), les parts de marché du Québec au Canada ont diminué de 2 %. Elles sont passées de 42 % en 2015 à 40 % en 2019.

Tableau 10

Production de viande de lapin (kg) et recettes de marché (\$) au Québec, des années 2015 à 2019

	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019
Lapins réguliers et différenciés (têtes)	280 081	243 976	239 211	198 476	210 558
Prix ¹ (\$/kg vif)	4,14	4,18	3,84	3,92	4,08
Poids moyen vif (kg)	2,61	2,61	2,61	2,61	2,61
Production estimée (kg)	731 011	636 777	624 341	518 022	549 556
Recettes de marché estimées (\$)	3 026 387	2 661 729	2 397 468	2 030 648	2 242 190
Lapins de réforme (têtes)	4 585	4 618	4 085	2 752	2 604
Prix ¹ (\$/kg vif)	2,98	2,98	2,98	2,98	2,98
Poids moyen vif ² (kg)	2,61	2,61	2,61	2,61	2,61
Production estimée (kg)	11 967	12 053	10 662	7 183	6 796
Recettes de marché estimées (\$)	35 661	35 918	31 772	21 405	20 253
Production totale estimée³ (kg)	742 978	648 830	635 003	525 205	556 353
Recettes de marché totales estimées⁴ (\$)	3 062 048	2 697 647	2 429 241	2 052 052	2 262 443

1. Le prix payé au producteur pour les lapins (vivants) par l'agence de vente a été utilisé pour le calcul.

2. Selon l'étude technico-économique du CECPA de l'année 2020, le poids moyen (kg vif) des animaux vendus est de 2,61 kg. On considère qu'il est constant pour les années visées par le calcul.

3. Il s'agit d'une estimation de la quantité de viande commercialisée par l'agence de vente durant la période.

4. Ce sont les recettes de marché estimées par le MAPAQ.

Source : Syndicat des producteurs de lapins du Québec; calcul du MAPAQ.

De plus, la viande de lapin est en concurrence avec les autres viandes de spécialité. On observe que les consommateurs de ce type de produit ont tendance à remplacer une viande par une autre plutôt que d'ajouter une nouvelle viande de spécialité à leur régime. Leur choix est influencé par le prix, et il appert que le prix de la viande de lapin est généralement plus élevé que celui des autres viandes de spécialité (tableau 1). Les volumes consommés de viande de lapin arrivent d'ailleurs loin derrière ceux des autres viandes de spécialité telles que l'agneau, le canard et le cheval²⁶.

26. Pour l'année se terminant le 30 mars 2019.

5. La recherche et l'innovation

5.1 Le portrait de la recherche et de l'innovation

Les principaux acteurs de la recherche fondamentale et appliquée dans le secteur cunicole sont l'Université Laval, l'Université du Québec à Montréal et la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal.

Cinq projets de recherche et d'innovation ont été réalisés dans le secteur cunicole entre les années 2015 et 2019, pour une valeur totale de 542 183 dollars. En comparaison, 7 projets ont été concrétisés durant la période 2009-2013, pour un montant global de 400 664 dollars. Le financement provenait surtout du gouvernement du Québec (29 %), du gouvernement fédéral (22 %), de l'industrie et des organisations sans but lucratif (37 %) de même que d'autres sources (12 %). Les projets de recherche ont porté, entre autres choses, sur l'efficacité de certains médicaments vétérinaires et la sécurité des lapins, sur l'optimisation du jeûne avant l'abattage ainsi que sur la qualité microbiologique et l'innocuité de la viande de lapin.

5.2 Les principales innovations au Québec

Plusieurs progrès ont été réalisés ces dernières années pour améliorer la qualité de la viande de lapin. La richesse en acides gras polyinsaturés de la viande de lapin la rend plus sensible à l'oxydation, ce qui modifie le goût, la valeur nutritive et la fonctionnalité de ses composants et conduit à la détérioration et au gaspillage de la viande²⁷. Sa haute valeur nutritive peut aussi être affectée, car la viande peut avoir un pH élevé sous certaines conditions (jeûne trop long, etc.). Cela favorise la croissance microbienne et augmente ainsi les risques associés à l'innocuité des aliments.

Une recherche a démontré qu'il est possible de changer positivement la microflore de la viande grâce à l'ajout de bonnes bactéries dans l'alimentation²⁸. Une étude a aussi révélé que l'ajout d'extraits d'oignons, de canneberges, de fraises et d'huiles essentielles a notamment eu un effet antioxydant sur les lipides et les protéines durant l'entreposage réfrigéré²⁹. Une autre étude a été réalisée dans l'objectif de déterminer la période de jeûne optimale pour le lapin avant l'abattage et la réponse physiologique sans l'effet du transport vers les abattoirs³⁰. Selon l'étude, cette période est estimée à 12 heures, plus ou moins 2 heures.

27. KONÉ, Amenan Prisca Nadège (2018). *Stratégies alimentaires naturelles et innovatrices pour améliorer la qualité de la viande de lapin*, [En ligne], Québec, Université Laval, [\[https://corpus.ulaval.ca/jspui/bitstream/20.500.11794/30952/1/33623.pdf\]](https://corpus.ulaval.ca/jspui/bitstream/20.500.11794/30952/1/33623.pdf).

28. SAUCIER, L. et autres (2016). *Positive modulation of meat microbial ecology by feeding strategies*, [En ligne], Québec, Université Laval, [\[https://corpus.ulaval.ca/jspui/bitstream/20.500.11794/34933/1/D13%20Saucier%20et%20al%20CoMST%202016.pdf\]](https://corpus.ulaval.ca/jspui/bitstream/20.500.11794/34933/1/D13%20Saucier%20et%20al%20CoMST%202016.pdf).

29. SAUCIER, L. et autres (2018). *Natural sources of polyphenols as feed additives to improve rabbit meat quality*, [En ligne], Québec, Université Laval, [\[http://icomst-proceedings.helsinki.fi/papers/2018_11_58.pdf\]](http://icomst-proceedings.helsinki.fi/papers/2018_11_58.pdf).

30. LARIVIÈRE-LAJOIE, A.-S. et autres (2019). *Rabbit physiological response towards preslaughter feed withdrawal*, [En ligne], Québec, Université Laval, [\[http://icomst-proceedings.helsinki.fi/papers/2019_16_26.pdf\]](http://icomst-proceedings.helsinki.fi/papers/2019_16_26.pdf).

5.3 Les priorités en matière de recherche et d'innovation

En 2017, la filière cunicole a revu son plan stratégique et déterminé quatre cibles à atteindre d'ici l'année 2022, soit l'amélioration de la coordination sectorielle, de la prospérité des entreprises de production, de l'efficacité de la mise en marché et de l'abattage ainsi que de la promotion des produits.

De plus, des priorités de recherche ont été définies grâce à une consultation menée auprès des acheteurs, des producteurs et d'autres acteurs du secteur cunicole. Elles portent notamment sur les aspects suivants :

- La réduction de la dépendance aux antibiotiques;
- L'amélioration de la santé des élevages;
- Le développement de nouveaux marchés et produits;
- L'amélioration de l'efficacité et de la productivité des élevages;
- L'amélioration de la rentabilité des élevages;
- La réalisation de veilles informationnelles sur l'élevage dans des parcs.

6. La formation, la relève et la main-d'œuvre

6.1 La formation

Il n'existe pas de formation spécifique concernant cette production, autant en formation initiale qu'en formation continue. Toutefois, les deux formations collégiales suivantes peuvent répondre aux besoins des producteurs : Gestion et technologies d'entreprise agricole (offerte dans neuf établissements, y compris le Collège McDonald, qui donne cette formation en anglais) et Technologie des productions animales (offerte uniquement aux deux campus de l'Institut de technologie agroalimentaire).

6.2 La relève

L'industrie cunicole au Québec a connu une baisse de 63 % du nombre d'entreprises possédant plus de 100 lapines en 2019 par rapport à l'année 2015 (figure 4). Cependant, la proportion des entreprises ayant au moins un membre de la relève est passée de 23 % à 25 % entre les années 2017 et 2019. Par rapport au nombre de lapins produits durant la même période, la proportion de la production soutenue par la relève s'est élevée à 27 % en 2017 et à 29 % en 2019.

6.3 La main-d'œuvre

La majorité des entreprises cunicoles étant de petite taille, le secteur compte principalement sur le travail des propriétaires éleveurs pour les exploiter. Toutefois, à l'initiative de la structure de

concertation cunicole, un projet portant sur la formation et le mentorat dans les fermes cunicoles est sur le point d'être lancé.

7. Le développement durable

Une évaluation du secteur cunicole sur le plan du développement durable a été effectuée à l'aide d'une grille d'analyse portant sur les 16 principes définis par la Loi sur le développement durable³¹. L'analyse n'a pas révélé d'enjeux particulièrement préoccupants. Toutefois, elle a permis de mettre en lumière quelques enjeux plus importants qui n'ont pas déjà été traités dans les autres sections du présent portrait-diagnostic.

7.1 Les services-conseils et le transfert technologique

Des années 2015 à 2019, il y a 30 entreprises cunicoles qui ont utilisé les services de 12 conseillers soutenus par le Programme services-conseils du MAPAQ (annexe 3). Ces entreprises ont davantage utilisé les services-conseils en gestion de l'entreprise, particulièrement pour la réalisation du diagnostic de leur entreprise et la préparation d'un plan d'action en fonction des objectifs suivants :

- L'augmentation des revenus de l'entreprise;
- L'augmentation de l'efficacité (informatisation, équipement performant, mécanisation, etc.);
- Le contrôle des coûts de production;
- L'analyse et l'amélioration de la structure financière.

Les services-conseils en pratiques d'élevage portaient sur l'amélioration de l'élevage, notamment de l'alimentation, de l'aménagement des enclos, de la génétique, des bâtiments et des équipements. Comme il a été mentionné au chapitre 4, les performances zootechniques des élevages québécois sont inférieures à celles de la France, et cela justifie la pertinence d'un tel accompagnement.

7.2 La santé des animaux

Peu d'informations sont disponibles pour établir le statut sanitaire des élevages cunicoles du Québec. La dernière étude³² sur le sujet remonte à l'année 2010 et a démontré que 66 % des 25 fermes cunicoles participant au projet étaient contaminées par *Bordetella bronchiseptica*, 76 % par *Staphylococcus aureus* et environ 46 % par *Pasteurella multocida*. L'état actuel des connaissances ne permet pas de déterminer si le statut sanitaire des fermes cunicoles québécoises s'est amélioré entre les années 2015 et 2019 par rapport à la période précédente.

Certaines maladies pouvant affecter les élevages cunicoles sont surveillées par l'Organisation mondiale de la santé animale. Cette dernière a d'ailleurs établi une liste des maladies à déclaration

31. Ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques (2020). *Les principes du développement durable : un guide pour l'action*, [En ligne], [<http://www.mddelcc.gouv.qc.ca/developpement/principe.htm>] (consulté le 27 août 2020).

32. *Description de la variabilité du statut sanitaire des élevages cunicoles du Québec*, [En ligne], [https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Recherche_Innovation/autres%20productions%20animales/07INI4129.pdf].

obligatoire en vertu de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'Organisation mondiale du commerce. Pour l'année 2020, la liste³³ comprend, entre autres choses, deux maladies d'importance pour le secteur. Il s'agit de la maladie hémorragique du lapin (MHL) et de la myxomatose.

La maladie hémorragique du lapin³⁴ : une maladie à notification immédiate au Canada

La MHL est une hépatite aiguë mortelle causée par un virus de la famille des *Caliciviridae* qui atteint le lapin domestique (*Oryctolagus cuniculus*). Il s'agit d'une maladie à notification immédiate au Canada et d'une maladie désignée en vertu du Règlement sur la désignation des maladies contagieuses ou parasitaires, des agents infectieux et des syndromes au Québec. La forte contagiosité du virus et la gravité de la maladie en font une menace pour la santé des lapins et l'élevage cunicole au Québec. En 2016, la maladie hémorragique du lapin est survenue pour la première fois au Québec³⁵ chez des lapins de compagnie dans une ferme située au Bas-Saint-Laurent. La maladie a été éliminée à la suite de l'éclosion locale et depuis, aucun nouveau cas n'a été détecté au Québec. Notons que la MHL est très active dans plusieurs États des États-Unis³⁶.

La myxomatose³⁷ : une maladie grave à surveiller

La myxomatose est due au virus myxomateux appartenant à la famille des *Poxviridae*. Il s'agit d'une maladie virale grave introduite en France dans les années 1950. Sa distribution géographique en Europe s'est par la suite rapidement étendue³⁸. Elle n'a jamais été signalée au Canada³⁹, mais fait l'objet d'une surveillance par l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

La disponibilité des services vétérinaires et des médicaments, et leur accès limité

Au Québec, à l'instar des petites productions, peu de médecins vétérinaires travaillent dans le secteur cunicole. De plus, aucun centre d'expertise spécialisé en cuniculture n'accompagne ce secteur. Depuis l'année 2018, deux antibiotiques sont homologués pour cette espèce, soit la salinomycine et la tilmicosine. La situation pourrait toutefois s'améliorer, car sept autres antibiotiques sont en processus d'approbation.

33. Organisation mondiale de la santé animale (OIE). *Maladies, infections et infestations de la liste de l'OIE en vigueur en 2020*, [En ligne], [<https://www.oie.int/fr/sante-animale-dans-le-monde/maladies-de-la-liste-de-loie-2020/>] (consulté le 31 août 2020).

34. Agence canadienne d'inspection des aliments. *Fiche de renseignements sur la maladie hémorragique du lapin*, [En ligne], [<https://www.inspection.gc.ca/sante-des-animaux/animaux-terrestres/maladies/notification-immediate/mhl-ou-maladie-hemorragique-virale-du-lapin/fiche-de-renseignements/fra/1526322490096/1526322490704>] (consulté le 28 août 2020).

35. Revue *RAIZO*, « Bilan du secteur cunicole 2016 », [En ligne], [https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Santeanimale/RevueRAIZO/BilanRaizo-Cunicole_2016.pdf].

36. Communication de l'American Rabbit Breeder Association, [En ligne], [<https://arba.net/announcements/>].

37. *Fiches d'information générale sur les maladies – Myxomatose*, [En ligne], [<https://www.oie.int/doc/ged/D13973.PDF>].

38. Organisation mondiale de la santé animale. *Myxomatose*, [En ligne], [<https://www.oie.int/fr/sante-animale-dans-le-monde/maladies-animales/myxomatose/#G>] (consulté le 10 septembre 2020).

39. Organisation mondiale de la santé animale. *WAHIS Interface – Information zoosanitaire*, [En ligne], [https://www.oie.int/wahis_2/public/wahid.php/Diseaseinformation/Diseasedistributionmap?disease_type_hidden=&disease_id_hidden=&selected_disease_name_hidden=&disease_type=0&disease_id_terrestrial=90&species_t=0&disease_id_aquatic=-999&species_a=0&sta_method=semesterly&selected_start_year=2017&selected_report_period=1&selected_start_month=1&date_submit=OK] (consulté le 10 septembre 2020).

7.3 Le bien-être des animaux

En 2018, le secteur cunicole s'est doté du tout premier Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins⁴⁰, produit sous la supervision du Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage. En date du 30 juin 2020, six entreprises du secteur cunicole avaient reçu un avis d'admissibilité au Programme d'aide aux investissements en matière de bien-être animal et d'efficacité énergétique. À cette date, l'aide financière offerte à trois entreprises cunicoles totalisait 147 320 dollars, dont 50 000 dollars qui avaient déjà été versés à une entreprise.

8. Les enjeux et les défis

L'arrimage entre l'offre des producteurs et la demande des acheteurs

Des années 2015 à 2019, cet arrimage a été difficile en 2015, 2016 et 2018, puisque l'offre des producteurs a été inférieure à la demande des acheteurs. En 2017, ce fut l'inverse : l'offre a dépassé la demande. De nombreux producteurs ont vu la vente de leurs lapins retardée à plusieurs reprises, et ces retards ont engendré une accumulation importante de lapins dont les poids ont excédé largement les standards habituels du marché. Pour redresser la situation, le SPLQ a dû vendre des lapins au rabais et imposer une réduction de 40 % des parts de production attribuées. Par la suite, les acteurs participant à la mise en marché des lapins ont consenti des efforts notables pour améliorer la stabilité dans le secteur cunicole, notamment la prévisibilité de l'offre des producteurs et de la demande des acheteurs. En 2019, l'offre a été légèrement inférieure à la demande. Toutefois, la coordination des jumelages hebdomadaires demeure un défi constant pour le secteur.

L'accès aux abattoirs

Des années 2015 à 2019, l'offre d'abattage a été le maillon faible du secteur cunicole québécois et a représenté un frein considérable à son développement. L'obtention de l'agrément fédéral de l'Abattoir Ducharme inc. en février 2019 a permis à l'industrie de combler un vide majeur. Son approvisionnement régulier et suffisant en lapins demeure toutefois un enjeu considérable, car certains acheteurs font encore abattre leurs lapins en Ontario.

Le transport des lapins du Québec

Durant les cinq dernières années, le transport des lapins produits au Québec est demeuré un enjeu important puisqu'avant le mois de février 2019, le seul abattoir fédéral au Canada était à Flinton en Ontario. Les longues distances à parcourir, le coût du transport et sa gestion (logistique, conformité réglementaire, etc.) représentaient un défi considérable pour l'agence de vente, compte tenu du faible nombre de transporteurs, des équipements de transport limités et des exigences en matière de bien-être des animaux. Bien que l'entrée en fonction de l'abattoir Ducharme ait fourni une solution de remplacement, la dispersion géographique des éleveurs et la continuité de l'abattage en

40. Lien : https://www.lapinduquebec.qc.ca/files/File/medias/lapins_code_de_pratiques_cnsae.pdf

Ontario pour une part importante de la production québécoise continuent de poser les mêmes défis pour l'organisation du transport.

Notons que depuis la mise en vigueur des modifications à la partie XII du Règlement sur la santé des animaux en février 2020, le règlement fédéral précise la période maximale sans eau (24 heures) et sans nourriture (28 heures) acceptée pour le transport des lapins. Pour favoriser le bien-être des animaux pendant le transport, il sera intéressant de suivre la révision du *Code de pratiques recommandées pour le soin et la manipulation des animaux de ferme – Transport*. Cette révision, qui doit se conclure en 2023, devrait cibler les exigences et les pratiques recommandées pour le transport d'animaux dans des véhicules, tels que les lapins.

La qualité d'abattage et l'uniformité des produits

Durant la période étudiée, la production cunicole québécoise a fait face à des problèmes de qualité, notamment des poids variables dans les lots, des confiscations à l'abattoir et l'emballage des produits. Cette situation a eu des répercussions négatives sur l'ensemble des producteurs, y compris ceux qui livrent du lapin de qualité.

La promotion des produits de lapin québécois

Le *Plan stratégique du secteur cunicole québécois 2017-2022* réalisé par Forest Lavoie Conseil a mis en lumière plusieurs défis relatifs à la promotion de la viande et d'autres produits de lapin. Il a été démontré que les principaux défis à relever sont l'offre limitée et la faible diversité des produits de lapin offerts dans les chaînes, l'absence de stratégie concertée de promotion, l'imprévisibilité des marchés, les réticences d'une partie de la population face à la consommation de lapin et enfin, la concurrence avec les autres viandes de spécialité. Deux pistes de solution consistent à augmenter la notoriété de la viande de lapin et à valoriser les différentes découpes auprès des consommateurs.

La rentabilité des entreprises cunicoles québécoises

L'étude technico-économique du secteur cunicole au Québec, réalisée en 2020 par le CECPA, a révélé que la situation financière de certaines entreprises est relativement précaire.

Notons que le coût élevé de l'alimentation, la plus faible productivité des lapines et leurs performances alimentaires sont les principaux paramètres qui affectent la rentabilité des entreprises de l'échantillon de cette étude. Ces paramètres pourraient figurer parmi les pistes de travail qui attendent le secteur cunicole pour les prochaines années afin d'améliorer la compétitivité des entreprises.

Les services-conseils pour le secteur

Il existe un enjeu concernant l'offre de services-conseils dans ce secteur depuis plusieurs années. Non seulement le bassin de producteurs n'est pas assez important pour fournir du travail à plusieurs conseillers, mais la dispersion géographique des éleveurs complique aussi le recrutement de conseillers techniques dans ce secteur de production. Il est d'ailleurs révélateur qu'aucun projet n'ait été réalisé durant la période dans le cadre du volet 3 du Programme services-conseils, qui permet le développement des connaissances des conseillers de première ligne.

9. Annexes

Annexe 1 – Parts de production des années 2015 à 2019, en nombre de chaque année

Parts de production	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	Total	Var. 2015-2019	Parts en 2019 (%)	Parts durant la période 2015-2019 (%)
Parts de production simple (PPA)	2 498	7 075	5 942	4 519	4 419	24 453	76,90 %	49 %	56 %
Parts de production différenciée (PPAD)	2 637	–	750	831	1 131	5 349	-57,11 %	12 %	12 %
Parts de production intérimaire régulière (PPI régulière)	1 422	6 263	–	–	3 550 ⁴¹	11 235	149,65 %	39 %	26 %
PPI différenciée	2 271	–	–	–	–	2 271	-100 %	0 %	5 %
Parts de production de producteur-acheteur (PPA-PA)	70	70	29	–	–	169	-100 %	0 %	0 %
Total	8 898	13 408	6 721	5 379	9 100	43 477	2,27 %	–	–

Source : Syndicat des producteurs de lapins du Québec.

41. Un producteur détenant 350 de ces PPI a abandonné son projet en cours d'année.

Annexe 2 – Paiements gouvernementaux totaux et moyens pour le secteur cunicole, des années 2015 à 2018

Programmes			2015	2016	2017	2018
Agri-stabilité	Nombre de dossiers		3	x	4	0
	Paiement total (\$)		53 807	29 944	67 149	0
	Paiement moyen (\$)		17 936	x	16 787	0
Agri-investissement	Nombre de dossiers		13	11	9	6
	Paiement total (\$)		26 324	14 656	15 676	13 163
	Paiement moyen (\$)		2 025	1 332	1 742	2 194
Agri-Québec	Nombre de dossiers		13	12	10	8
	Paiement total (\$)		112 650	64 326	65 240	57 260
	Paiement moyen (\$)		8 665	5 361	6 524	7 157
Agri-Québec plus	Nombre de dossiers		4	x	6	x
	Paiement total (\$)		12 024	5 676	21 064	2 264
	Paiement moyen (\$)		3 006	x	3 511	x
Total des paiements de programmes (\$)			204 805	114 602	169 129	72 687

X = nombre de dossiers inférieur à trois

Source : La Financière agricole du Québec.

Annexe 3 – Utilisation des services-conseils des entreprises cunicoles, des années 2015 à 2019

Domaines d'intervention	N ^{bre} d'entreprises ¹	Aide financière
Gestion		
Diagnostics	1	2 156 \$
Analyses financières et économiques	3	6 525 \$
Plan d'action	11	31 456 \$
Plan de démarrage	1	1 050 \$
Sous-total	11	41 187 \$
Technique		
Pratiques d'élevage	14	26 76 \$
Sous-total	14	26 768 \$
Agroenvironnement		
Diagnostic global	13	8 714 \$
A/S ⁴² : phytoprotection	1	235 \$
A/S : santé et conservation des sols	6	2 778 \$
A/S : gestion des matières fertilisantes	4	1 227 \$
A/S : gestion de l'eau	2	437 \$
Sous-total	14	13 392 \$
Valeur ajoutée		
Aménagement (bâtiments, aire de travail, kiosque, etc.)	1	4 000 \$
Sous-total	1	4 000 \$
Total	30	85 347 \$

1. Entreprises déclarant des revenus qui proviennent de la production de lapins.

Source : MAPAQ, fiches d'enregistrement des exploitations agricoles et Preextra-logiciel comptable du Programme services-conseils.

42. A/S signifie « accompagnement et suivi ».

RÉALISATION

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)
Sous-ministériat à la transformation et aux politiques bioalimentaires

COORDINATION ET RÉDACTION

Direction du développement des secteurs agroalimentaires
Stefan Edberg Finisse

COLLABORATION À L'ANALYSE ET À LA RÉDACTION

Sous-ministériat à la transformation et aux politiques bioalimentaires

Direction du développement des secteurs agroalimentaires
Direction du développement du secteur de la transformation alimentaire
Direction de la planification, des politiques et des études économiques

Sous-ministériat au développement régional et au développement durable

Direction de la planification et des programmes

Sous-ministériat à la santé animale et à l'inspection des aliments

Direction de la santé animale
Direction des stratégies d'inspection et de la réglementation

Sous-ministériat à la formation bioalimentaire

Direction de la main-d'œuvre et relève

RELECTURE

Félicien Hitayezu, Yvon Forest et Pierre Dumoulin

COLLABORATIONS SPÉCIALES

Syndicat des producteurs de lapins du Québec
La Financière agricole du Québec
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Centre d'études sur les coûts de production en agriculture

SOUTIEN TECHNIQUE ET PHOTOGRAPHIES

Direction du développement des secteurs agroalimentaires
Direction des communications

RÉVISION LINGUISTIQUE

Sylvie Émond (L'Espace-mots)

© Gouvernement du Québec

Dépôt légal : 2021

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

Format : [PDF]

ISBN : 978-2-550-88364-7

ANNEXE 4

Syndicat des producteurs de lapins du Québec, *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec 2015-2019, Rapport du Syndicat des producteurs de lapins du Québec, décembre 2020*
(Mémoire du SPLQ)



RAPPORT DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE LAPINS DU QUÉBEC

**PRÉSENTÉ À
LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU
QUÉBEC**

**Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de lapins du
Québec
2015-2019**

Le 22 décembre 2020

Table des matières

1. Mise en contexte.....	3
1.1. Introduction.....	3
1.2. Présentation du SPLQ.....	4
1.3. Événements importants pour la période 2015-2019	4
2. Suivi des recommandations antérieures de la RMAAQ	7
3. Gouvernance et administration du SPLQ.....	10
3.1. Les instances et la structure administrative	10
3.2. Faits saillants financiers.....	11
4. Filière cunicole	11
5. Mise en marché.....	13
5.1. Actions réalisées en lien avec le Plan stratégique du secteur cunicole québécois 2017-2022.....	13
5.2. Faits saillants, modifications au Règlement et à la Convention	15
5.2.1. Faits saillants : nombre de producteurs, parts de production, offre, demande et prix	15
5.2.2. Modifications au Règlement et à la Convention	17
6. Communications	20
7. Promotion des marchés.....	21
8. Recherche et développement	22
9. Enjeux et opportunités pour la prochaine période.....	24
10. Conclusion	25

1. Mise en contexte

1.1. Introduction

Tous les cinq ans, le Syndicat des producteurs de lapins du Québec (SPLQ), lequel administre le Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec, fait état des interventions réalisées en lien avec la mise en marché des lapins produits au Québec et destinés à l'abattage.

La dernière évaluation périodique s'était conclue le 10 mars 2017 par la publication de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) du Rapport d'évaluation périodique (dossier numéro 280-20-01).

Ce dernier recommandait au SPLQ quatre actions à prendre, soit de :

1. Poursuivre ses travaux en concertation avec ses partenaires d'affaires de l'industrie afin de :
 - a. doter le Plan stratégique 2015-2020 d'objectifs précis, de moyens concrets et d'indicateurs quantifiables et mesurables;
 - b. identifier de nouveaux mécanismes qui permettront un meilleur arrimage entre l'offre et la demande;
 - c. apporter les réponses adéquates aux facteurs de risques précités, notamment les coûts de production, les frais de transaction et l'absence d'un abattoir sous inspection fédérale.
2. Analyser la compétitivité de l'industrie cunicole québécoise sur les marchés et définir les stratégies qui s'imposent pour préserver et améliorer sa position concurrentielle afin de récupérer sa part de marché;
3. Prendre les dispositions nécessaires pour s'assurer que le *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins* et les conventions de mise en marché soient respectés;
4. Poursuivre le suivi rigoureux des opérations financières de l'agence de vente afin de renforcer sa situation financière.

Les suivis faits relativement aux recommandations ci-dessus seront abordés à la section 2. Le présent mémoire décrira ainsi les événements importants, survenus entre 2015 et 2019, en lien avec le suivi des recommandations formulées par la RMAAQ dans le Rapport d'évaluation périodique pour la période 2010-2014, la gouvernance et l'administration du SPLQ, la filière cunicole, la mise en marché, les communications, la promotion des marchés, la recherche et le développement ainsi que les enjeux et les possibilités pour la prochaine période.

Autant que possible, ces différents aspects seront présentés en paragraphes succincts et à l'aide de schémas et de tableaux.

1.2. Présentation du SPLQ

Le SPLQ est un organisme syndical constitué en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*. Il a été créé en 1979 pour l'étude, la défense et le développement des intérêts économiques, sociaux et moraux des producteurs de lapins du Québec. Ses principaux objectifs sont de :

- Regrouper les producteurs de lapins et leur donner le moyen d'étudier leurs problématiques, de proposer des solutions et de défendre l'intérêt général de leur profession;
- Obtenir, pour l'ensemble des producteurs, les conditions de mise en marché les plus avantageuses;
- Ordonner la production afin d'obtenir un produit de qualité afin de rencontrer les exigences et les besoins du marché;
- Organiser des activités de promotion des produits du lapin et accentuer la recherche de nouveaux débouchés;
- Informer régulièrement les producteurs de lapins sur les questions de production et de mise en vente des lapins;

Le Plan conjoint des producteurs de lapins du Québec, en vigueur depuis 1991, est administré par le SPLQ. Ce dernier est chargé de l'application du plan conjoint et des règlements associés.

Depuis 2003, le SPLQ dirige une agence de vente à des fins de mise en marché collective. Cette dernière constitue l'unique intermédiaire par lequel peuvent s'approvisionner les acheteurs. Autrefois administrée par le SPLQ par l'entremise des services de la Direction recherches et politiques agricoles (DREPA) de l'Union des producteurs agricoles (UPA), l'agence est gérée depuis 2017 par Bélisle Solution Nutrition. La DREPA fournit au SPLQ les ressources humaines nécessaires pour assurer le secrétariat général et le secrétariat.

Le Service des finances de l'UPA assure, pour sa part, la comptabilité de l'organisation. L'année financière du SPLQ s'étale du 1^{er} août au 31 juillet. Le financement du SPLQ et des activités de mise en marché collective n'a pas changé depuis 2012. Il est possible grâce aux niveaux de contribution suivants :

Plan conjoint	0,42 \$ / lapin mis en marché
Mise en marché	0,072 \$ / lapin mis en marché
Agence de vente	10 \$ / transaction réalisée (jumelage)

1.3. Événements importants pour la période 2015-2019

Le tableau ci-dessous recense par thématique les événements marquants pour chacune des périodes financières visées par la présente évaluation périodique. Les événements ont été choisis en fonction de leurs impacts sur les cinq principaux objectifs du SPLQ énumérés précédemment. Ces événements seront abordés plus loin dans le document.

Thématiques	Événements marquants	Années
Services-conseils, formation et main-d'œuvre	Accréditation, par le réseau Agriconseils, d'un premier conseiller en production cunicole	2015
	Développement, avec AGRicarrières (comité sectoriel de main-d'œuvre de la production agricole), d'une formation à distance sur la production cunicole et le mentorat en entreprise	2015
Planification stratégique	Réalisation, par les producteurs, d'un exercice de priorisation pour la Planification stratégique	2015
	Début des travaux de planification stratégique à la suite de l'obtention d'une aide financière du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)	2016
	7 février 2017 : publication du Plan stratégique du secteur cunicole québécois 2017-2022	2017
Données technico-économiques	Mise à jour des références économiques du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec	2014-2016
	Réalisation d'une étude technico-économique, en collaboration avec le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA), grâce au financement de La Financière agricole du Québec (FADQ)	2017-2019
Modifications réglementaires	Les 29 octobre 2018 et 1 ^{er} avril 2019 : approbation des modifications au <i>Règlement général du Syndicat des producteurs de lapins du Québec</i>	2019
Convention de mise en marché	Juin 2016 : tenue d'une assemblée générale extraordinaire pour donner le mandat au SPLQ d'étudier le développement d'une convention de mise en marché unique	2016
	Suspension de l'arbitrage de la convention à la suite de la demande des acheteurs afin que ces derniers puissent se regrouper et former une seule entité	2017
	Intensification des activités de négociation de la convention avec les acheteurs	2018
	Abandon, par les acheteurs, de la recherche d'une accréditation unique	2018
	Août 2018 : audience publique à la RMAAQ pour l'établissement de la convention, laquelle a été homologuée le 18 avril 2019	2019
Finances et gouvernance	Négociation et obtention d'une marge de crédit, garantie par la FADQ, pour faciliter la gestion des surplus	2016
	Le 5 mai 2017 : adoption, par les producteurs, d'un plan d'action pour la dynamisation du SPLQ et l'optimisation de ses activités	2017
	Le 5 mai 2017 : ajout de quatre postes d'observateurs au conseil d'administration composé de cinq administrateurs, dans l'objectif de faire passer le nombre d'administrateurs de cinq à neuf	2017
	À compter du 1 ^{er} juillet 2017 : entente avec Bélisle Solution Nutrition pour l'administration de l'agence de vente, l'accompagnement du comité de négociation et les orientations stratégiques	2017
	Volonté des producteurs de faire passer le nombre d'administrateurs de neuf à cinq, malgré l'approbation de la RMAAQ du 29 octobre 2018 de faire passer le nombre d'administrateurs de cinq à neuf	2019

Thématiques	Événements marquants	Années
Projets et promotion	Appui du Programme de développement sectoriel (PDS) du MAPAQ pour la promotion et l'animation de la Structure de concertation cunicole	2016
	Mise en place d'un programme de ristourne aux acheteurs pour la période estivale	2018
Mise en marché et développement des marchés	Entente avec quelques acheteurs pour faciliter la transformation de la viande de lapin et l'offre de produits faciles à cuisiner	2016
	Offre de lapins plus élevée que la demande, surtout en été, entraînant des ventes à rabais (diminution du prix provisoire) et la diminution de 40 % des parts de production attribuées (PPA) produites	2017
	Premiers balbutiements du projet Lapin Gourmet visant la mise en marché de lapins congelés	2017
	Offre de lapins inférieure à la demande causée, notamment, par une augmentation de la production plus lente que nécessaire, un non-respect des engagements d'offre hebdomadaire et l'abandon de la production par certains producteurs	2018
	En début d'année 2018, rachat de plus de 600 PPA par le SPLQ aux producteurs souhaitant arrêter la production	2018
	Offre de lapins inférieure à la demande et émission de parts de production intérimaires (PPI) pour accroître l'offre	2019
	Mise en place d'une mesure exceptionnelle et temporaire pour baliser la fourniture de femelles F2 destinées à la reproduction et comptabiliser ces transactions dans l'ajustement des PPA	2019
Santé et bien-être animal	Participation du SPLQ aux rencontres du comité responsable de l'élaboration du premier Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins par le Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage (CNSAE)	2016
	Publication du Plan stratégique du secteur cunicole québécois 2017-2022 autour de quatre cibles prioritaires : coordination sectorielle et support de l'état, prospérité des entreprises de production, efficacité de la mise en marché et promotion des produits de lapins québécois	2017
	Février 2018 : publication du Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins par le CNSAE	2018
	Obligation de tous les nouveaux producteurs de se conformer au Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins	2019
Filière et concertation	Faillite de Lapin de Stanstead, un important acheteur	2017
	Participation aux consultations pour l'élaboration de la Politique bioalimentaire 2018-2025	2018
	Février 2019 : obtention de l'accréditation fédérale de l'Abattoir Ducharme à Saint-Alphonse-de-Granby	2019
	Mai 2019 : embauche de M. Steven Côté, agent de développement pour l'amélioration de la coordination sectorielle cunicole, à la suite de l'obtention d'une aide financière du PDS du MAPAQ	2019

2. Suivi des recommandations antérieures de la RMAAQ

Le tableau ci-dessous présente les recommandations de la RMAAQ, suivant le Rapport d'évaluation périodique 2010-2014, ainsi que les actions et réalisations du SPLQ en lien avec celles-ci.

Recommandation de la RMAAQ	Action du SPLQ	Section pertinente du présent document
1. Poursuivre ses travaux en concertation avec ses partenaires d'affaires de l'industrie afin de :		
▪ Doter le Plan stratégique 2015-2020 d'objectifs précis, de moyens concrets et d'indicateurs quantifiables et mesurables	Le Plan stratégique du secteur cunicole québécois 2017-2022, présenté à la Table de concertation cunicole le 7 février 2017, s'organise autour de quatre cibles. Pour chacune de ces cibles, des axes d'intervention, des objectifs, des moyens/actions, un calendrier et les indicateurs pertinents ont été élaborés.	Section 9.2
▪ Identifier de nouveaux mécanismes qui permettront un meilleur arrimage entre l'offre et la demande	Depuis 2016-2017, les éléments de poids, de qualité, de quantité ainsi que le jour et lieu de livraison sont pris en compte pour le jumelage. Également, l'agence de vente s'est dotée, au fil des années, d'outils informatiques facilitant les jumelages hebdomadaires. Des communications fréquentes, sous forme de notes ou de lettres personnalisées, ont été envoyées aux producteurs afin de rappeler les articles à respecter du <i>Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins</i> afin d'optimiser le jumelage hebdomadaire. Intégration d'un Comité d'acheteurs à la Convention de mise en marché du lapin de chair, homologuée le 22 juillet 2019. Depuis 2015-2016, la prévision de la production se fait sur quatre semaines au lieu de deux semaines afin de mieux planifier les jumelages. Aussi, les producteurs ont apporté des modifications réglementaires pour mieux arrimer l'offre à la demande (voir Section 5	Sections 5.1, 5.2 et 7.1

Recommandation de la RMAAQ	Action du SPLQ	Section pertinente du présent document
	À l'été 2018, mise en place du programme de ristourne aux acheteurs afin de stimuler les ventes durant l'été, d'augmenter les ventes à l'automne et de mieux arrimer la demande à l'offre pour ainsi éviter l'accumulation de surplus.	
▪ Apporter les réponses adéquates aux facteurs de risque précités, notamment les coûts de production, les frais de transaction et l'absence d'un abattoir sous inspection fédérale	Les références économiques du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) ont été mises à jour en 2016 et, en 2019, l'étude technico-économique, réalisée par le CECPA, était terminée. Obtention, en février 2019, de l'accréditation fédérale de l'Abattoir Ducharme à Saint-Alphonse-de-Granby.	Section 4
2. Analyser la compétitivité de l'industrie cunicole québécoise sur les marchés et définir les stratégies qui s'imposent pour préserver et améliorer sa position concurrentielle afin de récupérer sa part de marché	L'étude technico-économique du CECPA a permis de comparer les principaux résultats techniques analysés pour le secteur cunicole québécois avec ceux constatés en France (cinquième producteur mondial en 2018). À la suite des constats qui se sont dégagés de l'étude, un projet de mentorat services-conseils a été développé dans l'objectif d'élaborer un services-conseils pour les producteurs et ainsi accroître leur compétitivité. Des activités de formation et l'organisation de journées cunicoles ont permis de transmettre de l'information technique sur la régie de production, la gestion financière, etc. afin de concourir à une meilleure rentabilité des entreprises et, ultimement, une compétitivité accrue du secteur. Des discussions sporadiques ont été tenues entre des représentants du SPLQ et d'Ontario Rabbit afin de mieux cibler les possibilités de collaboration et de développement de marchés. Les activités de promotion réalisées avaient toutes pour objectifs d'accroître la compétitivité du secteur et d'augmenter la visibilité de la viande de lapin et du Lapin du Québec.	Sections 4, 7 et 8
3. Prendre les dispositions nécessaires pour s'assurer que le <i>Règlement sur les parts de production et la mise en marché des</i>	Les rencontres du conseil d'administration du SPLQ ont permis d'aborder les aspects en lien avec les parts de production, la mise en marché et la Convention. Lors de celles-ci, les administrateurs se sont assurés que les décisions et les	Section 5

Recommandation de la RMAAQ	Action du SPLQ	Section pertinente du présent document
<i>lapins</i> et les conventions de mise en marché soient respectés	orientations convenues s'appuyaient sur le <i>Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins</i> et la Convention, quitte à modifier ces derniers afin de rendre la mise en marché plus ordonnée et efficace. L'accompagnement de Bélisle Solution Nutrition pour l'administration de l'agence de vente s'est également fait en s'assurant du respect des outils précités. Les producteurs ont fréquemment été informés par voie de notes et de lettres des orientations et des décisions prises par le SPLQ et, ce faisant, peuvent s'exprimer sur la concordance du Règlement et de la Convention. Les discussions et les rencontres avec les acheteurs dans le cadre des activités quotidiennes de l'agence de vente et des échanges en lien avec la Structure de concertation ont permis d'orienter, sur une base consensuelle, les actions de mise en marché en accord avec la Convention.	
4. Poursuivre le suivi rigoureux des opérations financières de l'agence de vente afin de renforcer sa situation financière	Les orientations et les décisions ayant des impacts financiers sur l'agence de vente ont été prises par les administrateurs lors des rencontres du conseil d'administration. Qui plus est, chaque année, les états financiers ont été présentés en assemblée générale et adoptés par les producteurs réunis. Bélisle Solution Nutrition, en collaboration avec le Service des finances de l'UPA, ont facilité les opérations financières et la prise de décision par les administrateurs.	Section 3.2

3. Gouvernance et administration du SPLQ

3.1. Les instances et la structure administrative

Plusieurs outils ont servi à baliser les activités des instances du SPLQ, notamment :

- Le *Règlement général du Syndicat des producteurs de lapins du Québec*, dont l'Annexe I prévoit les Règles d'éthique et le code de déontologie des administrateurs du SPLQ. Ces derniers reconnaissent et s'engagent annuellement à respecter les règles et le code édictés.
- La Politique administrative, laquelle prévoit les indemnités et les remboursements des administrateurs.

Les décisions, orientations et suivis du SPLQ sont assurés par le conseil d'administration, lequel prévoit annuellement la composition de divers comités de travail devant rendre compte au conseil d'administration des travaux réalisés.

Depuis 2014, le conseil d'administration se compose de cinq administrateurs. Entre 2016 et 2018, jusqu'à quatre observateurs ont pu participer aux rencontres du conseil d'administration et aux travaux des comités (un comité grief est notamment établi annuellement lors de l'assemblée générale annuelle [AGA]). Les postes d'observateurs ont été laissés vacants lors de l'AGA de 2018 et la suppression de ces postes, à la demande du SPLQ, a été approuvée par la RMAAQ le 1^{er} avril 2019. La composition du conseil d'administration pendant cette période a été la suivante :

	2015	2016	2017	2018	2019
Président	Julien Pagé	Julien Pagé	Julien Pagé	Julien Pagé	Julien Pagé
Vice-président	Maxime Tessier	Maxime Tessier	Maxime Tessier	Maxime Tessier	Nicolas Hamelin
Administrateurs	Dominique Trudel Jean-Pierre Kack Benoît Dubuc	David Berthelette Jean-Pierre Kack Benoît Dubuc	David Berthelette Jean-Pierre Kack Lucas Sévigny	David Berthelette Jean-Pierre Kack Tobby Roy	Maxime Tessier Jean-Pierre Kack Tobby Roy
Observateurs	Aucun	Aucun	Benoît Dubuc Tobby Roy Bernard Marsolais	Bernard Marsolais Benoît Dubuc Roger Lussier Nicolas Hamelin	Aucun

Le SPLQ a rendu compte annuellement aux producteurs réunis en AGA des activités réalisées en cours d'année et des états financiers. Des orientations stratégiques ont également été prises lors de ces rencontres et des modifications au *Règlement général du Syndicat des producteurs de lapins du Québec* et au *Règlement sur les parts de production et la mise en marché du lapin* ont pu être adoptées. Également, des assemblées générales extraordinaires et des rencontres d'information servent à décider et à orienter l'administration de l'organisation.

Depuis le 1^{er} juillet 2017, le personnel dédié au SPLQ pour la gestion de l'agence de vente est fourni par Bélisle Solution Nutrition. Cette dernière accompagne également le comité de négociation à titre de responsable de l'agence de vente et conseille le conseil d'administration sur les meilleures stratégies de négociation à mettre en œuvre pour le SPLQ.

Le secrétariat, la comptabilité, la facturation et les paiements des producteurs sont assurés par l'UPA.

Dans le but de faire la promotion de la production cunicole, un producteur-ambassadeur a été nommé par le SPLQ, jusqu'à l'abolition de la fonction en novembre 2017. Cette personne était nommée par l'AGA pour un mandat de deux ans et était chargée de faire la promotion de la profession de producteur cunicole.

3.2. Faits saillants financiers

Les ventes de lapins ainsi que le nombre de producteurs ont beaucoup diminué entre 2015 et 2019 (voir section 5.2.1). Étant donné que les niveaux de contribution sont demeurés inchangés (section 1.2), les revenus ont, conséquemment, fortement diminué pour cette période.

Afin d'équilibrer les finances, les dépenses du SPLQ ont ainsi été diminuées au maximum. Pour y parvenir, les administrateurs, notamment le président, ont davantage été impliqués dans les activités quotidiennes de l'organisation, et les indemnités et remboursements des dépenses des administrateurs ont été réduits. De plus, les dépenses en promotion (voir section 7) ont diminué drastiquement depuis 2015 et les dépenses pour les services professionnels ont évolué à la baisse.

Un « fonds de réserve » a également été mis en place, en 2018, afin de consentir des rabais aux acheteurs en période estivale à l'aide de l'écart entre le prix payé aux producteurs et le prix provisoire qui leur est consenti (voir section 5.2.1). Cela a permis d'accorder des rabais sans affecter le prix payé aux producteurs et, par le fait même, d'éviter l'accumulation des lapins et la congélation des surplus.

4. Filière cunicole

La filière cunicole s'est structurée à partir de 2010, grâce à la mise en place d'une Structure de concertation. Entre 2015 et 2019, une quinzaine de rencontres auxquelles a activement participé le SPLQ se sont tenues et ont notamment permis :

- d'aborder les enjeux de mise en marché (2016);
- d'organiser une Journée cunicole (2017);
- d'embaucher un agent de développement pour la dynamisation de la Structure de concertation et la réalisation de projets sectoriels prioritaires (2019). Un premier projet concernant le mentorat d'un dispensateur de services-conseils en production cunicole a été élaboré et une demande de financement a été déposée dans le cadre du PDS du MAPAQ.

Un règlement administratif revu en 2015 balise le fonctionnement de la Structure de concertation. Les représentants des organismes et les acteurs suivants ont notamment participé aux activités durant cette période :

- SPLQ
- Acheteurs
- Abattoirs
- Fournisseurs d'intrants alimentaires

- Centre de recherche en sciences animales de Deschambault
- Centre de développement du porc du Québec inc.
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
- La Financière agricole du Québec
- Université Laval
- Université de Montréal (faculté de médecine vétérinaire)
- Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
- L'Union des producteurs agricoles

Les tableaux ci-dessous recensent les faits saillants en lien avec les acheteurs, les transporteurs et les abattoirs pour la période entre 2015 et 2019 :

Acteurs	Années	Faits saillants
Acheteurs	2015	Cinq acheteurs réguliers se partagent le marché en plus de quelques acheteurs occasionnels, soit : ▪ Réguliers : Gibiers Canabec, Volailles et Gibiers Fernando, Lapis de Stanstead (producteur-acheteur), Ferme Besnier, Ferme avicole d'Oka ▪ Occasionnels : Sympa Import, Cunico, Vermont Rabbitry et Manitoba Rabbit
	2017	Faillite de Lapin de Stanstead
	2017-2019	Six acheteurs se partagent le marché : Gibiers Canabec, Volailles et Gibiers Fernando, Ferme Besnier, Ferme avicole d'Oka, Cunico et Enos Schmucker (acheteur américain). Faute d'une annonce formelle des engagements annuels au début septembre 2019, l'agence de vente a dû utiliser l'information informelle recueillie lors des discussions avec le comité d'acheteurs pour mieux cerner la demande 2019-2020 et établir les engagements annuels.
Transporteurs	2015-2019	Les frais de transport sont partagés entre l'acheteur et le producteur à la pièce, à chaque transaction. L'agence de vente peut compter sur peu de transporteurs et les équipements de transport sont limités. La livraison à destination de l'abattoir Flintshire Farms en Ontario est effectuée grâce au chargement en différents points géographiques prédéterminés par l'acheteur et le transporteur.
Abattoirs	2014-2017	Les deux abattoirs suivants sont en opération : ▪ Inspection provinciale : Rolland Pouliot & Fils (Saint-Henri-de-Lévis, Québec) ▪ Inspection fédérale : Flintshire Farms (Flinton, Ontario)
	2017-2019	En plus des deux abattoirs mentionnés plus haut, l'Abattoir Ducharme (Saint-Alphonse-de-Granby) abat du lapin sous inspection provinciale depuis 2017. En février 2019, ce dernier abattoir obtient la certification fédérale, ce qui a pour effet d'y rediriger une partie des lapins destinés à l'abattoir Flintshire Farms.

5. Mise en marché

5.1. Actions réalisées en lien avec le Plan stratégique du secteur cunicole québécois 2017-2022

Le SPLQ a présenté annuellement, aux producteurs réunis en AGA, les actions réalisées en lien avec le Plan stratégique du secteur cunicole québécois 2017-2022. Qui plus est, une priorisation des activités à réaliser en lien avec le Plan a été effectuée par le SPLQ, préalablement aux AGA, et présentée aux producteurs.

Rappelons que le Plan évolue selon la mission, la vision et les valeurs inhérentes à la Structure de concertation cunicole suivantes :

Mission

Composée de représentants des différents maillons de la filière, la Table de concertation cunicole favorise la cohésion sectorielle et veille à la réalisation des projets visant la compétitivité et la prospérité de la filière cunicole québécoise.

Vision

Grâce à son développement sectoriel coordonné et harmonieux, la filière cunicole québécoise assure la rentabilité des entreprises de production, permet un approvisionnement efficace et ordonné à ses acheteurs, favorise l'établissement d'une structure d'abattage pérenne au Québec et se distingue sur le marché avec des produits de lapin attrayants et abordables.

Valeurs

- Cohésion, unité et respect
- Santé, bien-être animal et qualité
- Professionnalisme
- Prospérité

Plus spécifiquement, la cible 3 du Plan vise à accroître l'efficacité de la mise en marché et prévoit les quatre axes d'intervention suivants :

- Arrimage de l'offre et de la demande
- Adaptation de la convention de mise en marché
- Abattage
- Transformation

Le tableau ci-dessous compile, pour ces axes, les objectifs visés, les actions mises en œuvre et les résultats obtenus.

Axes d'intervention	Objectifs	Actions	Résultats
Arrimage de l'offre et de la demande	Développer une planification annuelle concertée des volumes de vente et de production. Comblar la demande en situation de pénurie de lapins et écouler les lapins en période de surplus.	Modifications réglementaires approuvées par la RMAAQ (voir section 5.2). Utilisation des modalités réglementaires permettant d'inciter les producteurs à respecter leur PPA (ajustement au terme des intervalles, pénalités, etc.). Adoption par les producteurs d'un plan d'action pour la dynamisation du SPLQ et l'optimisation des activités (2016-2017). Mise en place d'un programme de ristourne aux acheteurs pour la période estivale (2017-2018) grâce à la création d'un fonds de réserve.	Meilleure prévisibilité de l'offre des producteurs (quatre périodes au lieu de deux). Dissuasion que l'offre n'excède le nombre de lapins prévu aux PPA. Absence de surplus à l'été 2018 et 2019.
Adaptation de la convention de mise en marché	Revoir la convention de mise en marché pour une meilleure adéquation aux besoins du secteur et une simplification de l'opérationnalisation.	Négociation d'une Convention de mise en marché et homologation de celle-ci par la RMAAQ (2018-2019).	La Convention permet une meilleure reconnaissance du lapin spécifique et prévoit la création d'un comité d'acheteurs.
Abattage	Optimiser la gestion préabattage des lapins. Mettre en place les conditions nécessaires pour permettre l'accès à un abattoir sous juridiction fédérale au Québec.	Réalisation, en collaboration avec l'Université Laval et grâce au financement d'Innov'Action (MAPAQ), d'un projet d'optimisation du jeûne et de la gestion d'élevage préabattage pour améliorer le bien-être animal et la qualité de la viande. Communication fréquente avec l'Abattoir Ducharme de Granby pour faire part des besoins du secteur en lien avec l'abattage.	Meilleure connaissance des acteurs de la filière des conditions de préabattage requises pour optimiser la qualité de la viande. Obtention de l'accréditation fédérale de l'Abattoir Ducharme en février 2019.
Transformation	Accroître l'offre de découpes et des produits transformés pour les consommateurs.	Entente avec quelques acheteurs pour faciliter la transformation de la viande de lapin et l'offre de produits faciles à cuisiner. Discussions avec le MAPAQ et les acheteurs pour la mise en place du projet Lapin Gourmet visant la mise en marché de lapins découpés et congelés.	Meilleures relations d'affaires avec les acheteurs et compréhension accrue des besoins des acheteurs et des consommateurs finaux en matière de découpe et de qualité de la viande.

5.2. Faits saillants, modifications au Règlement et à la Convention

5.2.1. Faits saillants : nombre de producteurs, parts de production, offre, demande et prix

Nombre de producteurs et parts de production

Le tableau ci-dessous indique l'évolution du nombre de producteurs et des parts de production détenues entre 2015 et 2019.

	2015	2016	2017	2018	2019
Nombre de producteurs	29	36	28	17	14
PPA	2 498	7 075	5 942	4 519	4 419
PPAD	2 637	0	750	831	1 131
PPI	1 422	6 263	0	0	3 550
PPID	2 271	0	0	0	0
PPA-PA	70	70	29	0	0

Voici quelques précisions en lien avec les données présentées ci-haut :

Années	Précisions
2016	Mise en place d'un comité externe pour l'analyse de cahiers des charges. Ce comité doit faire des recommandations au conseil d'administration du SPLQ, lequel prend les décisions finales, concernant l'émission de parts de production spécifiques ou différenciées. Adoption du principe qui permet de combler la demande en lapins réguliers, en cas de pénurie, par des lapins différenciés.
2017	Toutes PPI émises en 2016 ont été converties en PPA. Bon nombre de projets qui devaient se concrétiser en 2017 ont toutefois été abandonnés en raison des difficultés vécues par la production au cours de la dernière année et les PPA liées à ces projets ont ainsi été annulées. Un cahier des charges appartenant à Gibiers Canabec a été approuvé et des parts de production attribuées spécifiques ont été émises pour combler la demande de l'acheteur.
2018	Aucune PPI n'a été émise, la priorité ayant plutôt été de compenser la baisse de 40 % des PPA survenue en juin 2017. Ainsi, deux compensations de retrait susceptibles de porter les PPA à 80 % et à 100 % en septembre et en octobre 2018 ont été proposées aux producteurs.
2019	3 050 PPI ont été émises pour des projets de démarrage et 500 PPI pour des projets de consolidation. Parmi les PPI émises pour les projets de démarrage, quelques-unes ont été abandonnées. À la suite du souhait d'un acheteur de lapins différenciés d'accroître son approvisionnement, 300 PPA ont été converties en autant de parts de production différenciées (PPAD) pour satisfaire la demande de l'acheteur à partir du 1^{er} mai 2019. Mise en place d'une mesure exceptionnelle et temporaire afin de baliser la fourniture de femelles F2 destinées à la reproduction. Cette mesure exceptionnelle a permis à un vendeur de femelles F2 de faire comptabiliser ces transactions dans l'ajustement de sa PPA au terme de l'intervalle d'hiver et de celui de l'été.

Offre et demande

Le tableau ci-dessous recense l'offre et la demande pour 2015-2019. Alors que 2016-2017 a généré d'importants surplus de production, 2017-2018 n'a pas permis de satisfaire la demande des acheteurs.

	2015	2016	2017	2018	2019
Offre des producteurs	302 611	265 045	371 727	189 236	206 761
Demande des acheteurs	335 396	313 163	211 585	210 259	222 698

De 2014 à 2016, il est à noter que l'importation, par les acheteurs, a permis de répondre au vide laissé par le manque de production locale et à l'impossibilité d'avoir accès à un abattoir accrédité fédéral au Québec.

Étant donné la situation de l'offre et de la demande, la quantité suivante de lapins réguliers, différenciés et de réforme a pu être mise en marché :

	2015	2016	2017	2018	2019
Lapins réguliers et différenciés	280 081	243 976	239 211	198 476	210 558
Lapins de réforme	4 585	4 618	4 085	2 752	2 604

En 2017-2018, afin d'encourager les acheteurs à augmenter leur volume d'achat pour la période estivale 2018 ainsi que de renforcer leur engagement pour l'année 2018-2019, le SPLQ a mis en place un programme de ristourne sur achat. Ce programme a permis d'accorder une ristourne sur le prix payé durant la période estivale 2018 aux acheteurs ayant augmenté leur volume d'achat de 35 % pendant la période estivale et à ceux ayant accepté d'augmenter leur engagement annuel d'achat de 50 % pour la période du 1^{er} septembre 2018 au 31 août 2019. Cela a permis d'éviter la congélation des surplus.

Prix

Les concepts suivants permettent de mieux saisir l'établissement des prix et le paiement aux producteurs :

Concept	Explication
Prix provisoire	Depuis 2014-2015, considérant la variabilité des offres des producteurs et de la demande des acheteurs, le SPLQ a procédé aux paiements des lapins en effectuant un calcul du prix provisoire pour l'ensemble des lapins réguliers mis en marché. À la fin de chaque intervalle de production, le SPLQ a calculé le prix final et a fait un ajustement au prix payé.
Prix payé par les acheteurs	Le prix payé par les acheteurs pour les lapins réguliers a été fixé à 1,90 \$/lb vivant ou son équivalent mathématique pour les lapins payés en rendement carcasse et les autres catégories. En effet, certains acheteurs demandent à payer les producteurs au rendement carcasse. Ce mode de paiement est plus juste et reconnaît une valeur aux lapins de qualité. De l'aveu des producteurs qui obtiennent un paiement sur cette base, ce mode de paiement est plus équitable.

Concept	Explication
Fonds de réserve	Le SPLQ a ainsi versé aux producteurs un prix provisoire, par catégorie de lapins, pour les lapins mis en marché, conformément à la confirmation du SPLQ et aux parts de production émises. Ce prix a été calculé selon les revenus de ventes et les dépenses anticipées pour la mise en marché des lapins pendant l'intervalle durant lequel s'effectue la livraison et est réajusté au besoin pendant cet intervalle. L'acheteur a donc payé les lapins réguliers qui lui sont livrés au prix de 1,90 \$/lb et 0,05 \$/lb a été versé au « fonds de réserve » servant à maintenir le prix provisoire payé au producteur lors des ventes de lapins à prix réduit. Lorsque le SPLQ n'a pas eu à effectuer de ventes de lapins à prix réduit et qu'un surplus important a été généré au « fonds de réserve », le SPLQ a remboursé périodiquement aux producteurs les montants accumulés dans ce fonds au prorata du nombre de lapins livrés durant la période visée.

Les prix provisoires payés au producteur pour le lapin régulier ont évolué de la façon suivante :

	2015	2016	2017	2018	2019
Prix provisoire – lapin vivant (\$/lb)	1,88	1,90	1,74	1,78	1,85
Prix réforme – lapin vivant (\$/lb)	1,35				

Voici quelques précisions en lien avec les données présentées ci-haut :

Années	Précisions
2017	Le prix a été établi selon la moyenne calculée en tenant compte des six ajustements du prix provisoire entre le 1 ^{er} août 2016 et le 31 juillet 2017, lesquels ont varié de 1,50 à 1,88 \$. Plusieurs ventes à rabais ont amené une diminution du prix provisoire et conduisent à des mesures d'urgence résultant en une réduction rapide de la production.
2018	Le prix a été établi selon la moyenne calculée en tenant compte des trois ajustements du prix provisoire entre le 1 ^{er} août 2017 et le 31 juillet 2018, lesquels ont varié de 1,70 à 1,85 \$.

5.2.2. Modifications au Règlement et à la Convention

Les modifications au *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins*, adoptées à l'AGA de 2017 et soumises à la RMAAQ en cours d'année 2018 et 2019, ont été approuvées le 30 septembre 2019. Des résolutions ont également été prises lors des AGA de 2019 et de 2020, sans toutefois avoir été soumises à la RMAAQ sous forme de demandes de modification réglementaire.

Les faits saillants du Règlement, approuvés en 2019, concernant le fonctionnement et l'optimisation de la mise en marché, sont les suivants :

Article	Thématique	Nature de la modification	Objectifs
Article 21	Part de production pour des lapins spécifiques et pour des lapins différenciés	Introduction d'un nouveau libellé : « À l'expiration du délai pour transmettre une offre de production, le Syndicat transmet à l'acheteur les offres reçues et convertit les parts de production attribuées émises aux producteurs retenus en parts de production spécifique ou en parts de production différenciée, selon le cas. »	Faire en sorte que l'acheteur choisisse les offres qu'il juge convenables.
Article 28	Confirmation annuelle du nombre de parts de production	La confirmation annuelle au producteur se fait en février au lieu de mai.	Informé plus rapidement les producteurs sur le nombre de parts de production détenues.
Article 38	Demande de suspension ou de réduction par le producteur	Au moins 30 jours avant la fin de la période de suspension ou de réduction autorisée, le producteur avise le Syndicat de sa volonté de reprendre la mise en marché de ses parts de production, de les vendre ou d'abandonner la production. Le délai de 30 jours était auparavant inexistant.	Accroître la prévisibilité de l'offre de lapins et optimiser le jumelage.
Article 45	Vente, location et retour	Introduction de l'alinéa suivant : « Le Syndicat confirme au producteur ayant déposé une demande de transfert le nombre exact de parts de production détenues et disponibles pour la vente ou la location. Pour déterminer ce nombre, le Syndicat se base sur la quantité produite par le producteur visé au cours des 12 derniers mois de production précédant la date du transfert. De plus, le Syndicat tient compte de la tolérance de mise en marché prévue à l'article 32 et de l'éventualité prévue à l'article 51 où le Syndicat n'aurait pas confirmé la livraison de tous les lapins à l'intérieur de la part de production du producteur visé. »	Éviter que des parts de production demeurent inactives durant une longue période et que celles-ci puissent être vendues ou louées sans tenir compte de cette période d'inactivité. Permettre une gestion efficace et optimale des parts de production et, ultimement, mieux satisfaire la demande des acheteurs.
Article 50	Offre de vente et confirmation	Le producteur indique le nombre de lapins qu'il prévoit livrer au cours des quatre périodes de livraison subséquentes au lieu des deux périodes de livraison subséquentes. Introduction d'un nouveau libellé : « Le producteur doit regrouper les quantités de lapins qu'il prévoit livrer afin d'atteindre un minimum de 30 lapins par période et par catégorie, à l'exception des lapins de réforme. »	Accroître la prévisibilité de l'offre, mieux planifier les jumelages avec les acheteurs et accroître l'efficacité du transport.

Article	Thématique	Nature de la modification	Objectifs
Article 51	Offre de vente et confirmation	Clarification des situations dans lesquelles le SPLQ n'est pas tenu de confirmer la livraison des lapins du producteur.	Prévenir les surplus, optimiser le jumelage et mieux satisfaire la demande des acheteurs.
Article 61	Lapins livrés selon la confirmation du Syndicat et à l'intérieur des parts de production	Le versement du prix provisoire aux producteurs se fait deux semaines après chaque période de livraison, au lieu de la semaine suivant la période de livraison.	Tenir compte de la réalité financière du SPLQ, laquelle est fortement tributaire de l'assiduité du paiement des acheteurs.
Article 67	Pénalités et sanctions	Tout producteur qui, en tenant compte de la tolérance identifiée à l'article 32, ne respecte pas ses parts de production attribuées selon les périodes établies à l'article 32 reçoit par poste recommandée, un avis du Syndicat, à cet effet. À l'intérieur d'un délai d'un an suivant cet avis, en cas de récidive lors d'une période, le producteur doit payer au Syndicat une pénalité de 2 \$ par lapin manquant ou excédant, selon la tolérance identifiée à l'article 32. Pour éviter l'application de la pénalité prévue au premier alinéa, le producteur doit transmettre au Syndicat, à chaque période, un formulaire semblable à celui reproduit à l'annexe 7 sur lequel il établit ses prévisions du nombre de lapins à livrer au cours des 16 périodes de livraison subséquentes.	Assurer le respect des PPA pour prévenir les situations de surplus ou de pénurie de lapins.

Au terme d'une séance publique tenue les 21 et 22 août 2018, le SPLQ et les acheteurs de lapins présents à la séance se sont entendus sur toutes les dispositions d'une nouvelle convention de mise en marché, à l'exception de l'article 6.4 concernant les modalités de la réduction estivale des engagements annuels. La RMAAQ, après arbitrage de la convention unique de mise en marché du lapin de chair, a homologué la convention le 18 avril 2019. Les faits saillants de la convention sont les suivants :

- Meilleure reconnaissance du lapin spécifique
- Création d'un comité d'acheteurs

6. Communications

Les principaux outils de communications utilisés, ainsi que les séances de formation organisées, sont présentés ci-dessous.

Outils	Détails	Fréquence d'utilisation et de mise à jour
Site Internet	Le site Internet est efficace et accessible tant pour les consommateurs que pour les producteurs. Pour les consommateurs, il devient très facile de repérer les recettes de lapins, les endroits où trouver leur coupe favorite, et même, certains restaurants où ils peuvent en déguster. Les producteurs peuvent y retrouver diverses informations particulières. Sur cette portion du site, on peut trouver les plus récentes versions des règlements, les derniers prix payés, les acheteurs actifs, les personnes-ressources ainsi que de la documentation pertinente	Peu utilisé par le SPLQ car une refonte du site est nécessaire. Des mises à jour sporadiques ont cependant été effectuées
Notes aux producteurs et lettres personnalisées	Outils privilégiés pour communiquer de l'information aux producteurs détenant des parts de production	Utilisation très fréquente
Le Messenger cunicole	Outil de communication destinée aux producteurs et aux différents intervenants de la filière	Utilisation variée et au besoin : 3 publications en 2015, 2 publications en 2016, aucune publication en 2017, 2018 et 2019
Journée cunicole	Rencontre d'information pour transmettre les dossiers d'actualité de la filière (par exemple la biosécurité, le Code de pratique, l'insémination artificielle, etc.)	Une journée a été tenue le 3 février 2017
Code de pratique pour les soins et la manipulation des lapins	Compte tenu de l'importance du Code, le SPLQ a participé à la création de la vidéo « Paroles de producteurs sur le Code pour les lapins » mise en ligne à l'adresse suivante : https://www.youtube.com/watch?v=T_adQcmYPs	La vidéo a été diffusée au printemps 2018
Formation sur la production cunicole	En collaboration avec AGRlcarrières, Comité sectoriel de main-d'œuvre de la production agricole, le SPLQ a mis en place une formation sous forme de webinaire portant sur la régie d'élevage et d'ambiance en production cunicole	La formation a été dispensée du 24 février au 10 mars 2016, puis rendue disponible sur demande

7. Promotion des marchés

Bien que le SPLQ n'ait pas disposé d'un plan de promotion concerté pour réaliser des activités de promotion, les activités suivantes ont été réalisées entre 2015 et 2019.

Années	Activités réalisées	Réalisations et explications	Budget promotionnel
2015	➤ Collaboration avec une experte des relations avec les médias pour établir une stratégie de visibilité (financement du MAPAQ) ➤ Participation aux Portes ouvertes de l'UPA	Les recommandations formulées par l'experte ont permis de continuer le placement publicitaire en publiant des recettes et de l'information culinaire sur le lapin : - 1 recette publiée dans le Journal de Montréal - 3 recettes publiées dans le magazine 5-15 - 3 recettes publiées dans le magazine Je Cuisine - 1 page publicitaire publiée dans le magazine Ricardo	38 317 \$
2016	➤ Participation aux Portes ouvertes de l'UPA ➤ Commandites de La Tournée des Chefs et de Goûtez le Québec	Participation de producteurs cunicoles au volet sur les fermes du Québec Visibilité lors d'événements d'envergure (Fêtes gourmandes de Lanaudière) et dans les magazines promotionnels des événements, et fourniture de lapins pour démonstration culinaire	12 795 \$
2017	➤ Participation aux Portes ouvertes de l'UPA ➤ Commandites de la Tournée des Chefs et des écoles culinaires, telles que l'ITHQ (Combat des chefs) ➤ Mise en valeur le lapin du Québec sur le site Internet Cité Boomers ➤ Réalisation d'un projet de couponing avec un acheteur	Participation de producteurs cunicoles au volet sur les fermes Visibilité lors d'événements d'envergure (Fêtes gourmandes de Lanaudière) et dans les magazines promotionnels des événements, et fourniture de lapins pour démonstration culinaire	5 421 \$
2018	➤ Commandites de plusieurs événements et magazines culinaires, tels que la Tournée des chefs et le Magazine Chef & Co	Visibilité lors d'événements d'envergure (Fêtes gourmandes de Lanaudière) et dans les magazines promotionnels des événements, et fourniture de lapins pour démonstration culinaire	4 664 \$

8. Recherche et développement

Le SPLQ a constamment été à l'écoute des besoins des producteurs afin de collaborer avec les institutions de recherche à l'avancement des connaissances et à l'optimisation des pratiques d'élevage. Le SPLQ a parfois été l'initiateur des projets, d'autres fois partenaires avec les instituts de recherche, notamment dans la fourniture d'animaux. Les dépenses du SPLQ en recherche et développement ont ainsi évolué depuis 2015 selon :

Années	Dépenses du SPLQ en recherche
2015	782 \$
2016	14 717 \$
2017	35 540 \$
2018	73 264 \$
2019	1 380 \$

Ci-dessous sont présentés les projets de recherche réalisés pour la période, notamment les objectifs, les partenaires et la dispersion des coûts totaux des projets.

Début	Fin	Sujet	Objectifs	Partenaires	Coûts totaux du projet
2012	2016	Stratégies nutritionnelles novatrices pour améliorer la qualité de la viande de lapin	➤ Évaluer l'efficacité de sources naturelles de polyphénols comme agents antimicrobiens et antioxydants lorsqu'ajoutés à la ration des lapins	Université Laval	Inconnu – le SPLQ a fourni des lapins pour la réalisation de l'étude
2014	2015	Vigie et transfert technologique	➤ Assurer une veille sur tous les nouveaux développements technologiques et techniques et assurer un transfert de ces informations vers les producteurs ➤ Développer une formation théorique et pratique accessible à tous les producteurs, nouveaux et actuels ➤ Sensibiliser et informer les producteurs de fournir des lapins de poids suffisant et de santé adéquate pour limiter les pertes, et s'assurer de répondre aux attentes des consommateurs (du marché)	Subvention du MAPAQ Commanditaires	12 323 \$ (dont 9 530 \$ en subvention)
2014	2015	Santé et bien-être	➤ Augmenter nos connaissances	Subvention du	6 894 \$

Début	Fin	Sujet	Objectifs	Partenaires	Coûts totaux du projet
		animal	et celles des producteurs sur les maladies pouvant toucher les lapins, sur la disponibilité et l'utilisation judicieuse des médicaments sous prescription, revoir nos pratiques pour améliorer la santé et le bien-être animal dans le secteur (santé, insémination artificielle, génétique, régie d'élevage, pH et qualité de l'eau, etc.) et favoriser une réduction de l'utilisation des antibiotiques ➤ Travailler de concert avec les fournisseurs d'intrants pour le développement d'aliments et d'équipements adaptés aux phases de croissance des lapins ➤ Contribuer aux divers travaux de recherche permettant l'obtention de l'utilisation des médicaments ➤ Fournir aux producteurs le plus d'outils possible pour assurer une production de qualité et limiter les pertes	MAPAQ	(dont 6 729 \$ en subvention)
2016	En cours	Utilisation des médicaments adaptés à la production cunicole	➤ Réaliser des essais cliniques d'efficacité pour certains médicaments vétérinaires afin de produire des données à l'appui de l'homologation de : - la chlortétracycline (traitement des infections respiratoires causées par des souches sensibles de <i>Pasteurella</i> spp.) - sulfate de néomycine et du chlorhydrate d'oxytétracycline (traitement des infections digestives causées par des souches sensibles d'<i>Escherichia coli</i>)	Université de Montréal Subvention d'AAC	272 576 \$ (la totalité provenant d'une subvention d'AAC)

Début	Fin	Sujet	Objectifs	Partenaires	Coûts totaux du projet
			Le protocole de recherche n'ayant pas fonctionné, aucun résultat n'a jusqu'à présent pu être tiré des essais effectués. Les données sont en cours d'analyse		
2017	2018	Optimisation du jeûne et de la gestion d'élevage pré-abattage chez le lapin pour améliorer le bien-être des animaux et la qualité de la viande	➤ Déterminer les paramètres de jeûne optimal pour les lapins produits au Québec mais transportés et d'abattus sous inspection fédérale en Ontario afin d'assurer le bien-être des animaux et d'obtenir une viande avec un pH ultime inférieur à 6 de façon à ce que celle-ci soit moins susceptible à la croissance microbienne incluant les organismes pathogènes	Université Laval MAPAQ (subvention d'Innovaction)	Inconnu – le SPLQ a fourni des lapins pour la réalisation de l'étude

9. Enjeux et opportunités pour la prochaine période

Le SPLQ s'assure en continue que ses actions émanent des besoins des producteurs et des intervenants de la filière, notamment en lien avec le Plan stratégique 2017-2022. Le tableau ci-dessous reprend les thématiques utilisées à la section 1.3 pour présenter les événements importants pour 2015-2019 et présente quelques actions qui pourraient être effectuées par le SPLQ pour saisir les possibilités découlant de chaque thématique.

Thématiques	Actions à poser
Services-conseils, formation et main-d'œuvre	Poursuivre l'instauration des services-conseils en production cunicole pour assurer leur pérennité et leur développement
	Assurer l'utilisation du Programme services-conseils par les producteurs en facilitant, notamment, la diffusion de l'information
Planification stratégique	Réaliser un exercice de planification stratégique pour 2022-2027 et utiliser le plan comme boussole pour guider les actions
	Favoriser la communication et la transparence entre le SPLQ et les producteurs
Données technico-économiques	Améliorer la diffusion des résultats de l'étude technico-économique réalisée par le CECPA et utiliser les données pour développer les marchés et accroître la rentabilité des entreprises
Modifications réglementaires	Déposer et faire approuver les modifications réglementaires comme votées par les producteurs aux AGA de 2019 et de 2020
	Travailler en continue à l'amélioration des règlements

Thématiques	Actions à poser
Convention de mise en marché	Assurer le respect de la convention, notamment à l'égard de la reconnaissance du lapin spécifique et du fonctionnement du comité d'acheteurs
	Travailler en continue à l'amélioration de la Convention
Finances et gouvernance	Accroître le volume de lapins commercialisés afin d'augmenter les ressources financières de l'organisation (agence de vente et volet syndical)
Projets et promotion	Mettre en place un projet de promotion générique du Lapin du Québec
Mise en marché et développement des marchés	Analyser les options pour diversifier les marchés
	Étudier les options logistiques et technologiques pour faciliter le jumelage des lapins et la prévisibilité de l'offre et de la demande, et éviter les situations de pénurie et de surplus
Santé et bien-être animal	Poursuivre la diffusion du Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins et s'assurer de son respect
	Résoudre la problématique liée à l'administration de médicaments non homologués au Canada en facilitant, notamment, l'accès à des produits de remplacement
Filière et concertation	Continuer la dynamisation de la Structure de concertation
	S'assurer de la pérennité d'une offre d'abattage sous juridiction fédérale au Québec

10. Conclusion

L'approche collective préconisée par le SPLQ pour favoriser le développement du secteur cunicole, et plus particulièrement la mise en marché du lapin élevé par les producteurs du Québec, continue de faire ses preuves. Compte tenu du nombre restreint de producteurs, d'acheteurs, d'abattoirs et d'intervenants évoluant au sein de la filière, l'approche concertée qui a prévalu de 2015 à 2019 a permis de structurer la mise en marché et de favoriser les relations harmonieuses entre producteurs et, principalement, avec les acheteurs. Les outils réglementaires et la Convention se sont avérés plus que nécessaires pour orienter les activités des producteurs et les relations d'affaires qui prévalent avec les acheteurs. Ces outils sont constamment bonifiés, et continueront de l'être dans les prochaines années, afin qu'ils puissent permettre au secteur de saisir les possibilités de développement s'offrant à lui.

Malgré une diminution marquée du nombre de producteurs et du nombre de lapins commercialisés depuis 2015, le SPLQ a su faire preuve de créativité afin d'amoindrir les impacts économiques et financiers sur l'organisation, et sur les producteurs principalement touchés par la diminution de la demande. Notamment, l'année 2019 aura été encourageante à plusieurs égards, et il est permis d'envisager, compte tenu des actions mises en place depuis 2017 à la suite d'une série d'événements déstructurants (surplus exceptionnels et faillite d'un acheteur en importance), que les conséquences positives continueront de se faire sentir dans les prochaines années. Les mécanismes mis en place afin de mieux équilibrer l'offre et la demande auront, par exemple, permis d'enrayer les surplus de production, tout en évitant les situations de pénurie. Ces mécanismes seront consolidés et améliorés, en toute transparence, afin de gagner en efficacité.

Le développement harmonieux de l'environnement d'affaires, la communication et la transparence dans le partage de l'information, et la promotion générique ont été mis de l'avant dans les actions réalisées de 2015 à 2019, et le seront de surcroît dans les années à venir.

ANNEXE 5

La Ferme avicole d'Oka, *Évaluation périodique des interventions des producteurs de lapins du Québec dans la mise en marché (période 2015-2019)*
(Présentation d'Oka)



Présentation

La Ferme Avicole d'Oka

1

Évaluation périodique des interventions des producteurs de lapins du Québec
Dans la mise en marché (période 2015-2019)

Plan de la présentation

1. Présentation la Ferme Avicole d'Oka
2. Chronologie période visée
3. État de la situation selon La Ferme Avicole d'Oka
 - A) Agence de ventes
 - B) Types de lapins
 - C) Améliorations 2015-2019
 - D) Nouvelle génétique
 - E) Arrimage
 - F) La Consommation
 - G) Période estivale
4. Années 2020 et 2021
5. Coût du système de l'agence de vente
6. Enjeux
7. Défis
8. Conclusion



1. Présentation La Ferme Avicole d'Oka



1. Présentation La Ferme Avicole d'Oka (suite)

Produits de la Ferme Avicole d'Oka



5

EXCLUSIF IGA ETS PORC FRAIS CANADIEN OF PORK TENDERLOINS 0.2 \$/kg		VIN D'APPEL MEAT FOR THE HOLIDAYS LAPIN ENTIER SURGELÉ LE FERMIER AVICOLE D'OKA FROZEN WHOLE RABBIT 15,41 \$/kg		
9⁹⁹ \$/lb		6⁹⁹ \$/lb		
À L'ACHAT DE WHEN YOU PURCHASE		OBTENEZ GET FREE		CANARDS



La Ferme Avicole d'Oka ou FAO a une réputation de haut niveau par la qualité de ses produits avicoles et cynicoles. Mais avant de vous donner notre meilleure recette de lapin, on vous présente leur recette d'entreprise à succès. Depuis 1980, l'entraide est au cœur de la stratégie d'affaires de la FAO. Au fil des ans, elle a développé des relations privilégiées avec différents producteurs (majoritairement de petites entreprises familiales québécoises) pour ses approvisionnements en lapins. Ce sont ces liens de confiance entre le Président fondateur, Claude Dicaire, et les producteurs qui permettent à l'entreprise d'agir à titre de leader de la mise en marché des lapins à travers le Québec et partout au Canada. Maintenant qu'on vous a mis l'eau à la bouche avec leur recette à succès, attendez de goûter à leur recette de lapin à la moutarde. Ça tombe bien, le lapin, élevé au Québec, est le principal produit de la FAO offert chez Maxi.



2. Chronologie période visée



2. Chronologie période visée

Décembre 2014

RMAAQ, décision Busque no 10602
(9 jours en audition). *Qui ordonne au SPLQ,
de respecter le mode d'attribution des lapins
et **en ne soustrayant pas** les lapins mis en
marché par un producteur-acheteur et les
lapins « différenciés ».*

Janvier 2015

SPLQ Lapins de Stanstead ➡ 3500 PPP
(avant 400 à 500 PPP)

Décembre 2015

RMAAQ Révision quinquennale, présentation
orale de La Ferme Avicole d'Oka (OKA)
Vœu de OKA pour une détermination
commune pour la production

**Début 2015 et
Fin 2016**

SPLQ emprunte 50 000 \$ au fonds de
défense professionnelle **de l'UPA**



2. Chronologie période visée (Suite)

2016-2017-2018

RMAAQ – Plusieurs séances reportées suite dénonciation de la convention d'OKA en 2014 et 2015

OKA souhaite mettre à jour la convention de 2009 (convention Dumas sous tutelle du SPLQ)



Manque des éléments importants et Oka désire introduire les éléments suivants :

- à défaut d'une association accréditive



COMITÉ D'ACHETEURS

- Comité de négociation
- Statut des acheteurs
- Mode de représentation (aucun mécanisme)



2. Chronologie période visée (Suite)

Avril 2019 Nouvelle Convention pour les cinq acheteurs de la mise en marché de lapin de chair

2019 Année 1 de la Convention

Mai à sept 2019

Formation d'un comité d'acheteurs

(Nombreux correspondances et échanges avec le SPLQ pour les engagements annuels des acheteurs)

9

Le comité d'acheteurs informe le SPLQ

Août-sept 2019 → production cible 4950 lapins annuellement pour l'ensemble des cinq acheteurs



2. Chronologie période visée (Suite)

Janvier 2020

(avant Pandémie)

Avis pour baisse de période estivale
Deux plus importants acheteurs
(incluant Oka)

Février 2020

Non-respect de la convention :
Introduction d'un acheteur non autorisé
par le SPLQ (Viandex)

CONCLUSION :

Pas de baisse de production (avant la pandémie)
Malgré les deux avis de réductions donnés



11

3. État de la situation selon La Ferme Avicole d'Oka



3. État de la situation selon La Ferme Avicole d'Oka

A) Agences de ventes (M-Soleil et Oka)

- ✓ Jumelage bien évolué
 - Plus de transparence
 - Prévisions de manière conjointe

B) Type de lapins

- ✓ Épurés

C) Améliorations (2015-2019)

- ✓ Médicaments
- ✓ Bien-être animal

D) Nouvelle génétique

- ✓ Résultats
 - Croissance plus rapide (1 semaine en moins)
 - Lapins plus gros poids
 -  de coût de production

3. État de la situation selon La Ferme Avicole d'Oka (Suite)

E) Arrimage (Cible de production)

Le vœu d'Oka exprimé en décembre 2015 :

- ✓ Volume mis en production soit déterminé conjointement (SPLQ et Acheteurs)

➔ **Afin d'éviter le débalancement de l'offre**
(i.e. surplus)

F) La consommation

- ✓ On produit pour le consommateur

➔ **La demande : C'est la consommation**

1. Saisonnalité de la consommation

- Automne, Hiver (Action de grâce, Noël et Pâques)
- Été , pas de consommation
- **Les producteurs doivent comprendre et accepter cette réalité**

3. État de la situation selon La Ferme Avicole d'Oka (Suite)

2. Produits Frais VS Congelés

- Le consommateur d'ici préfère les produits frais

3. Le Prix et la consommation

- Élasticité de la demande par rapport au prix de vente

Espèce	2014-2015	2018-2019	Variation
Canard	10,95	8,47	-23 %
Lapin	12,20	16,28	+33 %
Agneau	15,40	22,45	+46 %
Chèvre	13,58	10,69	-21 %

Source: Nielsen, Ventes au détail au Québec

Espèce	2014-2015	2018-2019	Variation
Canard	407 897	601 037	+47 %
Lapin	116 020	59 398	-49 %
Agneau	838 060	458 109	-45 %
Chèvre	1 029	147	-86 %

Source: Nielsen, Ventes au détail au Québec

✓ **DANGER:**



Prix



Consommation

3. État de la situation selon La Ferme Avicole d'Oka (Suite)

g) Période estivale

1. Réduction de production des lapins
2. Réduction du prix d'été aux acheteurs
3. Structure de prix d'été (récurrent et pas d'écoute)

Ajustement du prix requis car :

- Produit congelé → coûte + cher
→ se vend – cher

En compétition avec les entreprises ontariennes et les importations

→ C'est la loi du marché



4. A. Année 2020

B. Année 2021

4. Année 2020 et année 2021

A. Année 2020

Janvier 2021

- ✓ Avis de réduction d'été envoyés au SPLQ (par les 2 plus importants acheteurs)

Février 2020

- ✓ **SPLQ** n'a pas donné suite aux avis de réduction (avant même la pandémie)
- ✓ Pour **OKA**, c'est clair qu'il y aura des surplus importants, tels que signifiés en mai, juillet et août 2020, lors d'échanges écrits.
- ✓ Introduction d'un nouvel acheteur malgré les avis répétés de mai, juillet et août 2020 sur le non-respect de la convention.

Mars & avril 2020 (impact négatif de la Covid)

- ✓ Covid -19 + de congélation
- ✓ Pâques/OKA : réalise 50 % de ses historiques de volumes de vente



4. Année 2020 et année 2021 (suite)

A. Année 2020 (suite)

Avril 2020

- ✓ Vidéo-conférence Comité acheteurs et SPLQ
(le comité soulève ses craintes en rapport aux surplus)

Août 2020

- ✓ **Oka** supportera un très gros inventaire de lapins congelés

Octobre à décembre 2020

- ✓ **Recul des ventes d'Oka** pour ces périodes (Action de Grâce et Noël)



4. Année 2020 et année 2021 (suite)

B. Année 2021

Janvier 2021

- Pas consultation auprès des acheteurs pour fixer le volume de production de l'été 2021
- Déphasage
- Désire discuter du développement des affaires
- Deux opportunités de marché
- Demande officielle d'Oka de rencontrer le CA du SPLQ et pas de réponse
- Appui au Programme CRI (n'est plus requis)



5. Coût du système de l'agence de ventes

5.Coût du système de l'agence de ventes

					4,3	52
	Lapins/Sem	Contribution	\$\$/Semaine	\$\$/Mois	\$\$/An	
		\$/lapin				
Prélèvement	5000	0,50 \$	2 500,00 \$	10 750,00 \$	130 000,00 \$	
,05\$/Lbs / Prix provisoire	5000	0,30 \$	1 500,00 \$	6 450,00 \$	78 000,00 \$	
TOTAL			4 000,00 \$	17 200,00 \$	208 000,00 \$	

6. Enjeux (en résumé)

6. Enjeux (en résumé) :

A. Arrimage : Cible commune

- ✓ Le mécanisme ne fonctionne pas, aucune consultation

B. La saisonnalité de la consommation du lapin

- ✓ Acceptation et compréhension de cette réalité

C. Période estivale

- ✓ Réduction volume de production, structure de prix d'été pour les acheteurs pour aider au congelé vendu moins cher.

D. Respect du rôle des acheteurs (tel que décrit dans la convention)

- ✓ Comprendre leur réalité
- ✓ Ce sont eux les spécialistes de la mise en marché

7. Défis



7. Défis

Producteurs et Acheteurs

- ✓ Aucune relation entre les deux
- ✓ Les producteurs sont rarement présents lors des rencontres
- ✓ Trop d'intermédiaires
- ✓ Focus des producteurs sur la production

Petit groupe

- ✓ Total 9 producteurs
- ✓ 6 producteurs = 90 % de volumes

Voir Tableau pages suivantes



Répartition des producteurs



Nbre Producteurs	Livraison/Semaine : 500 et plus					Livraison Lapins/ Semaine	%		
	Livraison/Semaine : 500 et plus								
4	Producteurs				Total	3000	66%		
	Livraison/Semaine : 300 a 499 lapins								
2	Producteurs				Total	850	19%	85%	
	Livraison/Semaine : 100 a 299 Lapins								
3	Producteurs				Total	700	15%		
Total	9					4550	100%		

7. Défis (suite)

Souhait d'Oka de négocier directement avec les producteurs
Afin d'éviter :

- ✓ Perte de temps
- ✓ Trop long processus
- ✓ Trop d'intermédiaires pour un si petit groupe
- ✓ Pouvoir décisionnel
- ✓ \$\$\$



8. Conclusion

8. Conclusion

Près de 20 ans d'existence de l'agence de vente

Agence de vente fonctionne mieux :

- ✓ **Des améliorations :**
 - **Prévisions sur 4 ou 6 semaines,**
 - **La nouvelle génétique**
 - **Le bien-être animal**
 - **Le jumelage (Transparence ++)**
- ✓ **Peu d'avancement**
 - **La communication avec les acheteurs**
 - **La réalité de l'absence de consommation estivale**
 - **Le consommateur est oublié**



8. Conclusion (suite)

Approche syndicale (Dépassée)

- ✓ Peu de flexibilité
- ✓ Manque de vision
- ✓ Erreurs récurrentes
- ✓ Il existe des solutions pour cette industrie

LA SOLUTION EST DE TRAVAILLER ENSEMBLE

ANNEXE 6

**Réponses du Syndicat des producteurs de lapins du Québec aux questions de la Régie
des marchés agricoles et alimentaires du Québec**



Le 30 mars 2021

Monsieur Jaafar Bouanane
Conseiller économique
Direction des affaires institutionnelles et du secrétariat
Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
201, boulevard Crémazie Est, 5^e étage
Montréal (Québec) H2M 1L3

Objet : Réponses aux questions de la Régie – Évaluation périodique du 16 mars 2021

Monsieur,

Par la présente, nous vous prions de trouver ci-dessous les réponses aux questions posées par la Régie à l'office et à la filière, à la suite de l'évaluation périodique tenue le 16 mars dernier.

1. QUESTIONS POUR L'OFFICE

- 1.1. Est-ce que les membres du conseil d'administration du SPLQ reflètent bien la diversité des producteurs de lapins quant à leurs modèles de production (ex. : producteur-acheteur, lapins différenciés), quant à la taille des entreprises, et quant au profil des gestionnaires des entreprises lapins (selon leur genre ou leur âge, par exemple)? Quels sont les moyens mis de l'avant par le SPLQ pour assurer une telle représentativité?**

Le nombre de producteurs de lapins est assez restreint, soit 14 producteurs. Les cinq producteurs membres du conseil d'administration (CA) du Syndicat des producteurs de lapins du Québec (SPLQ) sont issus de diverses régions du Québec (Montérégie, Chaudière-Appalaches, Mauricie) et possèdent des entreprises de tailles variables avec des volumes allant de moins de 4 000 à plus de 16 000 lapins produits annuellement. Alors que certains producteurs sont dans leurs premières années de production et dans la trentaine, d'autres producteurs sont plus âgés et possèdent plus de deux décennies d'expérience. Les assemblées rassemblent l'ensemble des producteurs. Un des membres du CA produit des lapins différenciés. Aucun membre du CA n'a le statut de producteur-acheteur.

- 1.2. Y a-t-il des enjeux de relève dans le secteur cunicole au Québec et, si oui, quels sont-ils et quelles sont les mesures prises par l'office à cet égard?**

Les enjeux de relève sont assez limités. Comme pour de nombreuses productions, la relève doit faire face aux enjeux d'accès à des terres et des installations. Dans le domaine cunicole spécifiquement,

la taille restreinte du marché et le fait que la viande de lapin soit une viande de niche font en sorte que la production attire peu la relève. Ajoutons que l'accès au financement peut être plus difficile, étant donné le niveau de risque associé à cette filière méconnue.

Cependant, la production cunicole est relativement facile d'accès; c'est une production hors-sol et les investissements peuvent être minimes, notamment en donnant une nouvelle vocation à un bâtiment existant et en fabriquant soi-même une bonne partie du matériel d'élevage. Ajoutons que le manque de connaissances sur cette production (peu d'enseignement dans les programmes de formation, peu de conseillers et de vétérinaires formés à cette production) n'aide pas au développement de la filière. Des mesures sont mises en place pour pallier ces enjeux avec un mentorat qui est disponible pour les nouveaux producteurs.

Au niveau de l'accroissement du marché, la mise en place d'une démarche de promotion de la qualité de la viande de lapin doit permettre, à moyen terme, de démocratiser cette viande qui répond parfaitement à la demande des consommateurs pour des viandes maigres, riches en protéines et locales.

Au niveau de la formation et de l'accompagnement, le SPLQ a réalisé une étude en 2019 sur les coûts de production, en partenariat avec le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture et La Financière agricole du Québec. Cette étude permet de donner une meilleure visibilité de la filière aux organismes prêteurs et favorise l'accès aux capitaux, tout en donnant des références de gestion à la relève. Le déploiement d'une offre de services-conseils techniques, le transfert de connaissances à une agronome et l'organisation de formations thématiques permettent de mieux outiller la relève sur la régie des troupeaux ainsi que d'optimiser les rendements et la qualité des lapins.

1.3. L'Article 14 du Règlement général du SPLQ prévoit que l'élection des administrateurs s'effectue selon la procédure d'élection prévue à son Annexe III qui prévoit notamment : « Avant de procéder au vote, chaque candidat doit de plus déclarer à l'assemblée ses intérêts dans la production et la mise en marché du lapin, s'il y a lieu ». La Régie constate qu'il y a plusieurs administrateurs élus qui sont aussi administrateurs de la coopérative Canalap, est-ce qu'ils ont tous déclaré leurs intérêts avant leur élection?

Les administrateurs suivants sont également administrateurs de la coopérative Canalap : MM. Bobby Roy, Maxime Tessier et Guillaume Bernard. Ces personnes sont toutes désignées auprès du Registraire des entreprises, comme étant administrateurs du SPLQ et de Canalap. Par ailleurs, toutes ont déclaré cette situation à la Régie, à l'occasion du dépôt de leur déclaration d'intérêts commerciaux.

Ces administrateurs sont producteurs de lapins et détenteurs de parts de production émises en application du *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins*. Aucun d'entre eux ne détient des parts de production de producteur-acheteur. Lors de l'assemblée générale annuelle (AGA) du SPLQ, tenue le 6 novembre 2020, deux postes d'administrateurs étaient en élection. MM. Guillaume Bernard et Bobby Roy ont été réputés éligibles. De plus, tous les éleveurs se connaissent bien et la plupart des producteurs sont d'ailleurs membres de la coopérative Canalap.

1.4. Quel a été le taux moyen de participation des producteurs aux assemblées générales annuelles pendant la période étudiée? Quels sont les moyens pris par l'office pour favoriser la participation des producteurs et s'est-elle fixé des cibles à cet égard?

Année	Nombre de producteurs total	Nombre de producteurs participants à l'AGA	Taux de participation
2015	29	11	38%
2016	32	13	41%
2017	32	15	47%
2018	16	12	75%
2019	16	10	63%

De façon générale, la participation des producteurs aux assemblées est très bonne et pratiquement tous les producteurs actifs y participent. Si l'on fait une moyenne des cinq années couvertes, le taux moyen de participation des producteurs aux assemblées générales annuelles est de 53 %. Les taux de participation des deux dernières années sont d'ailleurs bien au-delà de cette moyenne. Le SPLQ fait en sorte de tenir son AGA à la même période chaque année de façon à se trouver dans une période préférentielle pour les producteurs. Le lieu de tenue de la rencontre est central afin de faciliter la participation d'un maximum de personnes. Enfin, le SPLQ et ses administrateurs font des rappels pour atteindre le 100 % de participation.

1.5. Mis à part pour l'année 2017, selon les tableaux de la page 16 du mémoire du SPLQ, l'offre des producteurs n'a pas permis de répondre annuellement à la demande des acheteurs. Considérant l'émission de parts de production, comment l'office peut-il expliquer cette situation? Quelles sont les actions mises de l'avant pour augmenter la production et ainsi améliorer l'adéquation entre l'offre et la demande?

À l'été 2017, le SPLQ s'est retrouvé avec des surplus majeurs de lapins dus à la faillite d'un producteur-acheteur (le plus gros producteur et le plus gros acheteur), à la baisse d'achat de la part d'autres acheteurs et à l'imposition de quota par l'abattoir de Finton, en Ontario.

Cet événement a littéralement miné la confiance des producteurs qui hésitaient à reprendre la production, alors que certains ont abandonné complètement. Il a fallu pratiquement deux ans avant que la confiance soit rétablie et que l'infrastructure de production se replace (la reconstruction de l'infrastructure avait commencé en 2016 avec la cession des contrats d'élevage et des équipements aux producteurs par Belisle Solution Nutrition).

À l'été 2018, le SPLQ a offert des rabais substantiels aux acheteurs (financés avec le fonds de réserve mis en place pour cela) en échange d'augmentation d'engagements pour l'année 2018-2019 (de septembre à août). Les acheteurs ont bien répondu à ce programme, lançant un signal fort de reprise aux producteurs. Cependant, la production a mis plus de temps à reprendre. Il a fallu

attendre la fin du printemps 2019, voire l'automne 2019, pour assister à une reprise de la production.

Afin de stabiliser la productivité dans les élevages et accompagner les producteurs dans leur croissance, le SPLQ a décidé de mettre sur pied un service-conseil. La mise en place d'un accompagnement technique pour améliorer le rendement des clapiers est l'une des actions mises en place afin d'augmenter la production.

L'étude technico-économique, réalisée en 2019, doit également permettre de favoriser une meilleure gestion et le développement de la production par l'agrandissement des structures existantes et par la création de nouveaux élevages. Le SPLQ fournit régulièrement de l'information à des aspirants producteurs et réalise des émissions de parts de production lorsque nécessaire.

Enfin, le SPLQ demande régulièrement que les acheteurs confirment leurs volumes dans les délais prévus à la Convention afin de pouvoir produire adéquatement en tenant compte du délai lié au cycle de production des lapins.

1.6. Comment l'office, qui agit à titre d'agence de vente, et ses producteurs perçoivent-ils la présence d'une coopérative qui fait de la mise en marché qui regroupe plusieurs producteurs?

La coopérative Canalap a été créée dans le but de mettre en commun des ressources et un savoir pour produire un lapin standardisé qui répond à la demande et pour en développer la mise en marché. L'un des objectifs de Canalap est d'intervenir à titre d'acheteur afin de contrer l'actuelle concentration de la demande entre les mains d'un nombre limité d'acheteurs de lapins. En application du *Règlement sur les parts de production et la mise en marché des lapins*, un producteur ne peut mettre en marché ses lapins autrement que sous la surveillance et la direction du SPLQ, et ce, par l'entremise d'un mécanisme prévoyant, de façon sommaire, que le SPLQ (ou l'agence de vente) agit à titre de canal unique de mise en marché.

Comme mentionné ci-dessus, Canalap achète des lapins par le biais de cette structure d'agence de vente et respecte donc le Règlement.

D'une part, la création de la coopérative est la réponse à la situation de l'été 2017, qui a été catastrophique pour les producteurs. Ajoutons que l'agence n'a aucun moyen d'écouler ses surplus (lapins congelés). À chaque fois que l'agence a congelé des lapins, elle n'a jamais été capable de les vendre aux acheteurs actifs à un prix convenable et des pertes majeures s'en sont suivies (le SPLQ traîne ainsi une très lourde dette).

De plus, les acheteurs actifs déstabilisent continuellement le marché en faisant varier la demande à la moindre occasion afin d'acheter des surplus qu'ils ont eux-mêmes créés, à bon prix. Étant donné que la production de lapin se planifie 15 semaines d'avance et plus d'un an d'avance pour le cheptel reproducteur, on comprend qu'il est difficile d'arrimer l'offre et la demande de façon efficace et stable dans ces conditions.

La stabilité est le gage de développement de cette filière, ce qui est, pour l'instant, impossible. Pour l'agence de vente et le SPLQ, la création d'un marché contrôlé par les producteurs (par l'agence, le SPLQ ou une coopérative, dont une majorité des producteurs sont membres), qui viserait les marchés régionaux peu ou pas desservis par les acheteurs actuels, amènerait de la stabilité dans l'arrimage de l'offre et de la demande.

La demande de ce marché régional peut et doit se combler avec du lapin congelé, qui serait congelé lors des périodes de baisse de demande des acheteurs, et qui serait écoulé plus tard dans le marché local contrôlé et desservi par les producteurs. Cela rétablirait également le rapport de force entre acheteurs et producteurs, qui est actuellement en faveur des acheteurs.

Nous estimons qu'avec le développement d'un marché d'environ 12 000 lapins congelés par année, le rapport de force serait rétabli. Cet objectif de volume est réalisable par le réseau de distribution que représente chaque producteur dans sa région, dans la mesure où les opérations sont bien coordonnées et que la qualité des lapins est uniforme. Il faut savoir qu'avant que des producteurs se décident à créer la coopérative Canalap, le SPLQ avait, dans ses cartons, le projet Lapin Gourmet qui avait le même objectif.

Il nous apparaît évident que, si les acheteurs actifs actuels prenaient tous les moyens pour stabiliser la demande et ne profitaient pas de la moindre occasion pour faire varier les achats, les producteurs ne mettraient pas autant d'énergie à créer une coopérative ou toute autre structure pour commercialiser des lapins. Ainsi, le SPLQ et les producteurs accueillent positivement l'arrivée d'un nouvel acheteur pour faciliter une mise en marché ordonnée et efficace du produit dans l'intérêt général des producteurs, comme cela a pu déjà s'observer dans d'autres productions.

1.7. À titre de gestionnaire du plan conjoint, comment l'office s'assure-t-il que son mandataire pour l'agence de vente respecte la Convention de mise en marché en vigueur? Peut-il arriver que des lapins soient vendus à des acheteurs non signataires de la Convention? Le cas échéant, dans quelles circonstances?

Le mandataire assiste aux séances du CA de l'office et il y a toujours un point à l'ordre du jour pour que le mandataire fasse un bilan et réponde aux questions. De plus, le SPLQ peut, sans préavis et pénalité, mettre fin au contrat du mandataire.

Lorsque des lapins sont vendus à des acheteurs non signataires, les membres du CA en ont été préalablement avertis ainsi qu'une discussion et un vote s'en est suivi. Lorsqu'une telle situation est arrivée (un cas d'un acheteur américain), cela a toujours été fait afin de disposer de surplus dont les acheteurs signataires ne voulaient pas ou qu'ils avaient eux-mêmes créés. Aucun lapin n'a été vendu à d'autres acheteurs, tant que les engagements d'achats des acheteurs signataires de la Convention n'ont pas été comblés.

1.8. Comment expliquer que l'abattage soit dirigé encore majoritairement en Ontario malgré l'arrivée d'un nouveau joueur québécois dans ce secteur?

Plusieurs aspects expliquent cette situation. Tout d'abord, ce sont les acheteurs qui déterminent où ils veulent faire abattre les lapins. Les deux principaux acheteurs de lapins possèdent des relations

privilégiées avec l'abattoir en Ontario et réalisent également des achats de lapins en Ontario, il est donc fréquent que des lots de lapins du Québec soient abattus en Ontario afin de faciliter la gestion logistique et de bénéficier d'économies d'échelle. Au vu des volumes transigés par ces acheteurs, cela représente en effet une majorité des lapins vendus par l'agence de vente qui partent pour l'Ontario.

Le SPLQ a essayé et essaye encore de convaincre les acheteurs de faire abattre plus de lapins au Québec. Il a mis en place, dès l'ouverture de l'abattoir fédéral au Québec, une ristourne de 5 cents/livre pour les acheteurs qui faisaient abattre au Québec; cette mesure a d'ailleurs été contestée par le principal acheteur.

Cependant, l'aspect économique n'est pas l'unique raison de ce détournement de lapins vers l'Ontario. Certaines difficultés existent à l'abattoir fédéral québécois quant à la qualité de l'emballage et aux possibilités de congélation (faible capacité des équipements en place). Il faut aussi mettre en perspective que de partir un abattoir n'est pas simple, qu'une période de rodage est nécessaire et que la qualité peut s'en ressentir. Aucun acheteur ne veut faire les frais de ce rodage et, faute de volume, ce rodage est beaucoup plus long.

De plus, les journées d'abattage et de découpe des lapins sont limitées dans l'abattoir québécois en ce moment. La filière a entrepris des discussions avec les propriétaires de l'abattoir après qu'ils aient mentionné récemment l'intention de se retirer de l'abattage de lapins, faute de rentabilité. Des démarches sont toujours en cours et une entente est récemment intervenue en table filière pour stabiliser le nombre de lapins à 1 000 par semaine pour cet abattoir. Notons que la table filière affiche un certain dynamisme et une bonne collaboration de tous les acteurs.

1.9. Les attentes sociétales et les nouvelles normes en matière de bien-être animal soulèvent-elles des enjeux particuliers pour les producteurs?

En 2016, les producteurs ont participé activement aux rencontres du comité responsable de l'élaboration du premier *Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins* par le Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage. L'augmentation de la taille des entreprises au cours des dernières années avec la professionnalisation de la production a d'ailleurs permis de mettre à niveau la plupart des recommandations du Code de pratiques.

Ici encore, la stabilité de la demande a un rôle essentiel pour que les producteurs puissent remplir leurs engagements face au bien-être animal. Les variations non prévues de la demande impactent fortement le bien-être animal et rendent difficilement applicable le Code que les producteurs se sont donné.

1.10. Il est dit dans le Portrait-diagnostic qu'il n'y a pas de parts de production spécifique attribuées pour la production de lapins biologiques. Comment l'office explique cette situation? Comment l'office évalue-t-il le développement futur et les opportunités de la production biologique? Quels sont les principaux enjeux?

Il n'y a pas d'offre pour cela, il pourrait cependant y avoir une demande. Les défis techniques à produire un lapin biologique sont assez grands et pratiquement impossibles à relever actuellement pour les raisons suivantes :

- Les techniques d'élevage et les équipements adaptés sont difficilement disponibles;
- Il n'y a pas de fabricant de moulée biologique pour le lapin, certains ingrédients sont difficilement disponibles en version biologique. De plus, il faudrait développer un aliment commercial non cubé qui pourrait intéresser un fabricant, ou le faire faire à la ferme;
- Cette production nécessite un niveau technique d'élevage très élevé avec un accès à des services techniques avancés, ce qui n'existe pas encore. Le contrôle des maladies est un enjeu majeur.

2. FILIÈRE ET CONCERTATION

2.1. Pouvez-vous élaborer sur le projet de services-conseils en production cunicole? Où en est rendue sa mise en place? Quelles sont les actions prévues afin de favoriser la formation des producteurs?

Par le passé, les services techniques en production cunicole ont été mis en place par l'industrie privée. Le Lapin de Stanstead avait investi dans du personnel pour faire le suivi des élevages et la compagnie qui vendait de la génétique assurait un service technique.

Depuis l'an dernier, le projet de services-conseils à l'intention des producteurs de lapins a été développé dans un contexte où aucun dispensateur n'était disponible pour offrir le service. Dans ces circonstances, le SPLQ a déposé une demande de financement auprès du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), qui l'a reçue favorablement. Une démarche de recrutement de conseiller intégrant un soutien avec un mentor s'en est suivi juste avant le premier confinement de mars 2020. Mme Catherine François, agronome, et M. Bernard Marsolais, technicien, respectivement conseillère et mentor, ont été embauchés.

La démarche du projet a consisté à réaliser un dossier client au moyen d'un diagnostic de chacune des entreprises participantes. Plus de 12 entreprises étaient ciblées, compte tenu de la crise sanitaire et de la réduction des cheptels qui en a découlé, 11 entreprises sur un potentiel de 14 ont été visitées.

Le diagnostic a été réalisé en présentiel, de juin à octobre 2020, selon les disponibilités des producteurs et les fenêtres accordées par la santé publique. Les aspects de régie du troupeau : reproduction, santé, alimentation et la régie du bâtiment ont été abordés, de même que ceux de la biosécurité et du contrôle de l'ambiance. Des formations sur l'insémination artificielle ont également été données.

À la suite des visites, des rapports personnalisés faisant état des points forts et des lacunes ont été remis à chacun des producteurs, au cours du mois de janvier 2021, sous format Zoom. Une fois les rencontres de remise des rapports terminées, la conseillère a offert ses services à chacun des producteurs afin de réaliser des mandats individuels. Une première rencontre collective, animée par la conseillère, a eu lieu le 9 mars dernier afin d'établir une programmation d'ateliers pour les mois à venir. À ce point-ci, la conseillère est accréditée comme dispensatrice au programme de services-

conseils. L'accès au mentor est possible jusqu'en juin prochain. En plus de la prestation de services-conseils, des scénarios de gestion de projets structurants sont envisagés pour pérenniser l'implication de la conseillère dans le secteur. L'offre de services-conseils cunicoles au-delà de l'échéance du projet demeure, à ce jour, encore incertaine.

2.2. Est-ce que la filière cunicole, comme lieu de concertation des différents intervenants, pourrait jouer un rôle plus dynamique dans la valorisation des attributs de la viande de lapin auprès des consommateurs? Comment se positionne la filière en lien avec les objectifs de la Politique bioalimentaire du Québec?

La filière cunicole a définitivement un rôle à jouer dans la valorisation des attributs de la viande de lapin. Nous croyons que le niveau de collaboration entre les membres s'améliore, mais comme vous l'aurez remarqué lors de l'audience d'évaluation périodique, le travail en filière cunicole représente encore un défi de taille. Pour l'essentiel, la concertation fait son chemin, mais la résistance au changement se manifeste régulièrement, ralentissant l'évolution des dossiers. Néanmoins, les partenaires communiquent de plus en plus et de mieux en mieux.

En ce qui concerne la valorisation des qualités de la viande de lapin, nous partageons avec vous le sens de l'opportunité que représentent les qualités distinctives de la chair du lapin, qu'il faut les faire connaître et s'en servir en promotion. D'une part, la filière a déposé un projet de promotion des produits du lapin auprès du MAPAQ et espère une réponse positive en avril. D'autre part, Dre Linda Saucier, membre de notre filière, a réalisé plusieurs projets d'intérêt sur la qualité de la viande et a proposé de documenter les aspects nutritionnels, voire nutraceutiques de la viande de lapin.

L'information obtenue représente un haut potentiel pour promouvoir la viande de lapin auprès des consommateurs. Toutefois, il est peu probable que les informations soient disponibles pour le lancement de la campagne publicitaire l'automne prochain. Les membres de la filière estiment nécessaire de prendre des bonnes habitudes de promotion et, lorsque disponible, l'information sera définitivement intégrée au plan de promotion. Le sirop d'érable a misé sur ses qualités pour se distancier des critiques à l'égard du sucre et finalement a bien tiré son épingle du jeu. C'est pour nous un exemple inspirant.

Dans le contexte actuel, les producteurs voudraient évidemment récupérer le nombre de lapins perdus avec le ralentissement du marché en raison de la pandémie, particulièrement dû à la fermeture des restaurants. Les acheteurs voudraient en faire autant le plus rapidement possible, mais la réalité d'une économie au ralenti nous affecte tous.

Bien que ce ne soit pas aussi rapide que nous le souhaiterions, nous avons maintenant la capacité de mettre en place des optimisations au niveau de la performance des élevages qui auront un effet sur la rentabilité. Si le financement est obtenu du MAPAQ, les efforts pour s'entendre sur un projet conjoint de promotion du Lapin du Québec devraient donner de la visibilité au produit et relancer sa consommation.

La filière cunicole souscrit évidemment à la Politique bioalimentaire du Québec. La viande de lapin est une protéine de qualité qui gagne à être connue et ses aspects nutritionnels sont des atouts pour occuper davantage les marchés domestiques canadiens ou américains. Cependant, il ne faut pas perdre de vue qu'il s'agit d'une protéine plus dispendieuse que les protéines de commodité et que notre produit est en compétition avec d'autres viandes de spécialité.

Dans le cadre de la Politique bioalimentaire, le SPLQ est d'ailleurs engagé avec d'autres filières dans le Programme de développement sectoriel du MAPAQ ayant pour but la commercialisation des viandes de spécialité (les grands gibiers, les chèvres de boucherie, les canards et les oies). Ce programme est actuellement en cours de réalisation avec le Groupe AGECO et les acteurs de la chaîne de valeur (abattoirs, distributeurs, transformateurs et détaillants). Il doit permettre d'établir quelle est la demande pour les produits de viandes de spécialité, quel est le potentiel de croissance, quels sont les critères d'amélioration pour une meilleure commercialisation (qualité, quantité, caractères distinctifs, prix, etc.).

Dans un second temps, l'étude doit permettre d'établir une clientèle cible pour ces types de produits, les capacités structurelles nécessaires pour servir le marché, d'identifier les goulots d'étranglement et de définir les conditions de participation à une approche de chaîne de valeur.

Enfin, le projet doit mener à développer une série de propositions de modèles de commercialisation possibles (ex. : marque de commerce commune portée par une coopérative, partenariat exclusif avec un joueur existant déjà dans le marché des viandes, etc.).

Enfin, il faut tenir compte du fait que la promotion doit se faire dans un objectif de stabiliser l'offre; il est inutile de faire de la promotion dans les périodes comme Noël, l'Action de grâce ou Pâques lorsque l'offre ne peut suffire à combler la demande. De même, il faut éviter de promouvoir le lapin frais quand l'offre ne suit pas la demande. Il faut s'assurer que chaque dollar investi profite à l'économie du Québec, ce qui est difficile à faire tant que la grande majorité des lapins est abattue en Ontario. De plus, plusieurs acheteurs s'approvisionnent en lapin vivant dans des fermes situées à l'extérieur du Québec et certains d'entre eux ne veulent pas ou ne peuvent pas identifier le lapin qui provient du Québec. Le comité de la filière se penche activement sur ce sujet complexe.

2.3. L'accès à la main-d'œuvre pose-t-il un problème dans la production cunicole et la transformation et, si oui, quelles sont les pistes de solutions envisagées par le secteur à cet égard?

L'enjeu de la main-d'œuvre est vécu différemment, que l'on soit à la ferme, à l'abattoir ou que l'on soit distributeur de produits. Pour les producteurs, les problèmes de recrutement sont récurrents, la taille des entreprises ne permet pas de mettre en place des infrastructures de logement et ils font du mieux qu'ils peuvent avec une main-d'œuvre essentiellement locale. L'abattoir provincial fonctionne avec des membres de la famille et un personnel comptant beaucoup d'ancienneté qui lui est fidèle. Le seul abattoir fédéral québécois compte très majoritairement sur une main-d'œuvre composée d'immigrants engagés quotidiennement ou à la semaine par une agence.

Selon le propriétaire, cette situation pose un énorme défi à la formation de la main-d'œuvre et à sa rétention. À l'occasion, la situation peut poser une problématique face au respect des consignes transmises par les clients acheteurs. La demande croissante en abattage fédéral versus provincial n'aidant pas la situation.

En espérant avoir répondu à vos questions, nous restons à votre disposition pour toute information supplémentaire et vous prions d'agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.

Le président,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Kack', with a stylized flourish at the end.

Jean-Pierre Kack