

Fédération
des producteurs
de bovins
du Québec



ÉVALUATION PÉRIODIQUE 2011-2015

Interventions de la Fédération des producteurs de bovins
du Québec dans la mise en marché



Remis à la Régie des
marchés agricoles et
alimentaires du Québec

5 novembre 2015

UNE FÉDÉRATION QUI S'IMPLIQUE!

Je choisis l'agriculture d'ici - Thématique 2011

Relancer la production bovine - Thématique 2012
Moi, j'embarque

Soyons stratégiques - Thématique 2013
Avec des programmes qui performant
Avec une mise en marché qui innove
Passons à l'action, pour des lendemains qui attirent la relève

Des rendez-vous pour la rentabilité, la relève et l'avancement - Thématique 2014
Des actions qui prennent forme

Maintenir la distinction bovine - Thématique 2015

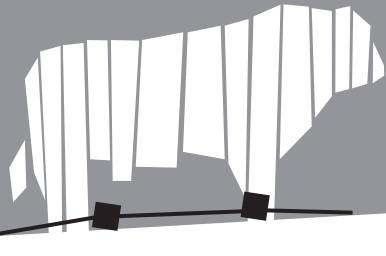
ISBN 978-2-9814504-6-3

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2015

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Canada, 2015

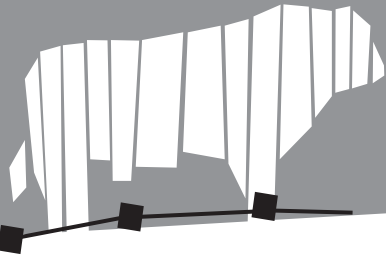


TABLE DES MATIÈRES



Avant-propos	3
Section 1 - La Fédération et l'Office	5
1.1 Sa mission	5
1.2 Sa structure décisionnelle et organisationnelle	5
Section 2 - La production bovine québécoise	7
2.1 Le cycle bovin	7
2.2 Contexte socioéconomique : les années 2011 à 2015	7
Section 3 - Des interventions pour créer un environnement d'affaires favorable au développement du secteur bovin	9
3.1 Sécurité du revenu et amélioration de la productivité	9
3.2 Santé, bien-être animal et qualité	9
3.3 Implications en aval de la production	10
3.4 Communication et affaires publiques	11
3.5 Tableau synthèse - Suivi des recommandations de la Régie en 2010	12
Section 4 - Mise en marché du secteur bovin	15
4.1 Veau d'embouche	19
4.2 Bouvillon d'abattage	22
4.3 Veau de lait	23
4.4 Veau de grain	26
4.5 Bovin de réforme et veau laitier	29
Section 5 - Conclusion	31

AVANT-PROPOS



Le présent rapport a pour but de démontrer, conformément à l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, que la Fédération des producteurs de bovins du Québec (Fédération) applique et administre son Plan conjoint de façon à servir l'intérêt de l'ensemble des producteurs et à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des bovins.

La Fédération en est à son cinquième rapport officiel. Dans ce rapport, divisé en quatre sections, la Fédération rappelle, dans un premier temps, sa mission et son fonctionnement général. Le cycle bovin est ensuite présenté, suivi des interventions qui ont permis de créer un environnement d'affaires favorable au développement du secteur bovin à travers différents dossiers tels la sécurité du revenu, la santé et le bien-être animal, l'implication en aval de la production et, finalement, les communications. La dernière section expose le bilan des actions collectives menées par les cinq secteurs de production pour favoriser une mise en marché ordonnée et efficace des bovins ainsi que les cibles stratégiques et priorités d'actions pour les cinq années à venir.

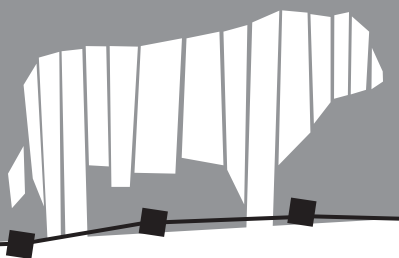
Ces chapitres constituent l'essence du présent rapport. Ils démontrent les résultats générés par les interventions posées par la Fédération dans la mise en marché des bovins du Québec.

*Une structure décisionnelle et organisationnelle qui répond aux
besoins des producteurs de bovins*



SECTION 1

La Fédération et l'Office



Fondée en 1974, la Fédération des producteurs de bovins du Québec est une association agricole constituée en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*. Sa mission première consiste à défendre et à promouvoir les intérêts professionnels, économiques et sociaux des producteurs de bovins du Québec. Elle est affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA) et contribue à son financement.

Formée de 14 syndicats régionaux, la Fédération regroupe quelque 15 984 producteurs de bovins répartis dans 11 067 entreprises agricoles à travers le Québec. Depuis 1982, à titre d'office des producteurs, elle gère le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec qui s'applique aux cinq secteurs de production : veau d'emboche, bouvillon d'abattage, bovin de réforme et veau laitier, veau de grain et veau de lait.

1.1 SA MISSION

Dans le but d'assurer à tous les producteurs de bovins du Québec le meilleur revenu net possible, la Fédération se donne pour mission :

- de soutenir, par différentes stratégies rejoignant les besoins exprimés par les producteurs, le développement et la croissance des entreprises, de la production et de l'ensemble de l'industrie bovine du Québec, en vue d'offrir aux consommateurs un produit de qualité répondant à ses exigences;
- de gérer efficacement les mécanismes de mise en marché collective, tout en respectant le rythme de développement de chaque secteur de production;
- de supporter la mise en commun de préoccupations particulières aux secteurs de production ainsi que la recherche de solutions pouvant bénéficier à l'ensemble des producteurs.

1.2 SA STRUCTURE DÉCISIONNELLE ET ORGANISATIONNELLE

La Fédération a mis en place une double structure décisionnelle afin de répondre aux besoins des producteurs et aux exigences du Plan conjoint qui couvre cinq secteurs bovins. Ainsi, les règlements et les conventions de mise en marché doivent être adoptés à la fois par le conseil d'administration de la Fédération et par le comité de mise en marché concerné.

Le conseil d'administration

Le conseil d'administration de la Fédération est composé du président de la Fédération, des présidents des 14 syndicats régionaux et des présidents des cinq comités de mise en marché. Responsable de la direction générale de la Fédération, le conseil d'administration prend les dispositions nécessaires pour donner suite aux décisions de l'assemblée générale annuelle et, à ce titre, décide des orientations à donner sur les politiques, les programmes agricoles, la réglementation et toute autre question qui concerne la Fédération.

Le rôle des comités de mise en marché

Conformément aux articles 11 et 11.1 du Plan conjoint, cinq comités de mise en marché ont été formés pour représenter chacun des secteurs de la production bovine. Chaque comité est composé des représentants régionaux du secteur respectif, en plus d'un représentant de la Fédération et d'une association accréditée, le cas échéant.

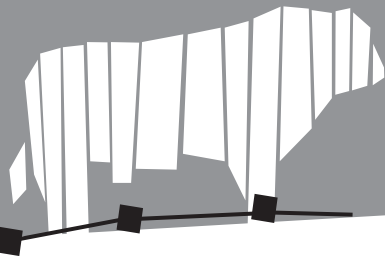
Les comités de mise en marché ont pour mandat d'élaborer les stratégies de mise en marché adaptées à la réalité de leur production. Ils adoptent des règlements pour rendre la mise en marché plus efficace et ordonnée assurant aux producteurs l'obtention du meilleur revenu net possible pour leurs bovins.

Présente sur tout le territoire, la production bovine constitue un pilier important de notre agriculture québécoise et d'un développement régional durable



SECTION 2

La production bovine québécoise

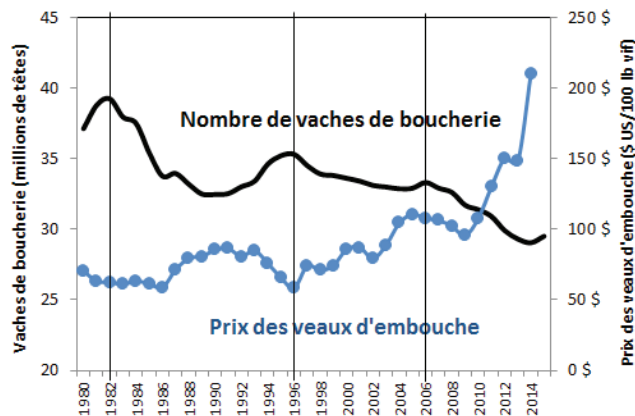


La production bovine nord-américaine et québécoise se comporte selon un cycle s'échelonnant sur de nombreuses années.

2.1 LE CYCLE BOVIN

Le cycle du bœuf se définit comme une période de contraction du cheptel de bovins de boucherie suivie d'une période d'expansion en réponse aux changements dans la rentabilité du secteur.

Figure 1 - Cycles bovins aux États-Unis



Lorsque le volume de production augmente, les prix baissent et les producteurs quittent la production. La baisse des volumes entraîne un raffermissement des prix, ce qui incite les producteurs à augmenter leur production et le cycle recommence.

En raison de la faible prolificité des bovins, le cycle du bœuf est relativement long. Il s'écoule généralement entre 10 et 14 ans entre deux sommets où le nombre de bovins atteint un plafond avant d'entamer un nouveau cycle. En comparaison, celui du porc est beaucoup plus court (quelques années seulement) et celui de la volaille ne dure que quelques mois.

Les prix atteignent généralement leur pic au tout début de la phase de reconstruction du cheptel. Le nombre de bovins est déjà réduit après plusieurs années de contraction du cheptel.

La rétention additionnelle de génisses et de vaches de boucherie pour grossir le cheptel réduit encore davantage les abattages et, par conséquent, diminue l'offre globale de viande sur le marché.

Après plusieurs années de contraction du cheptel bovin en Amérique du Nord, les Américains ont amorcé la phase de reconstruction du cheptel en 2014, de là l'explosion des prix actuels.

2.2 CONTEXTE SOCIOÉCONOMIQUE : LES ANNÉES 2011 À 2015

Au Québec, mais également partout en Amérique du Nord, on observe un déclin du cheptel bovin, une baisse du nombre d'entreprises bovines et la fermeture de nombreux abattoirs.

Ceci découle des événements de la dernière décennie : crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine (2003), prix records des céréales (2008, 2011 et 2012), récession économique mondiale (2008 et 2009), hausse importante du prix des carburants (2008 et 2011 à 2014), certaines mesures de resserrement en ASRA au Québec (initiées en 2008) et taux de change désavantageux (2010 à 2013 et 2015).

Figure 2 - Baisse des volumes assurables à l'ASRA 2008-2014

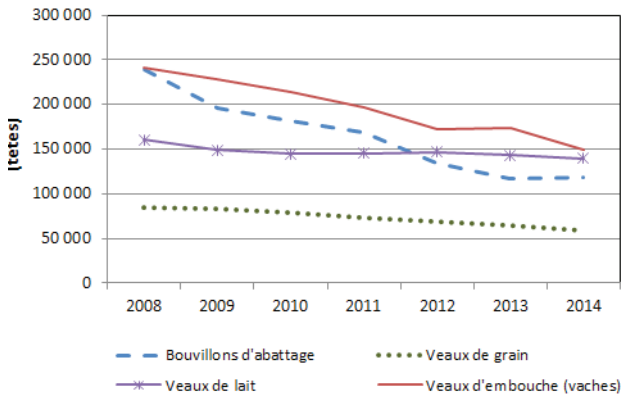
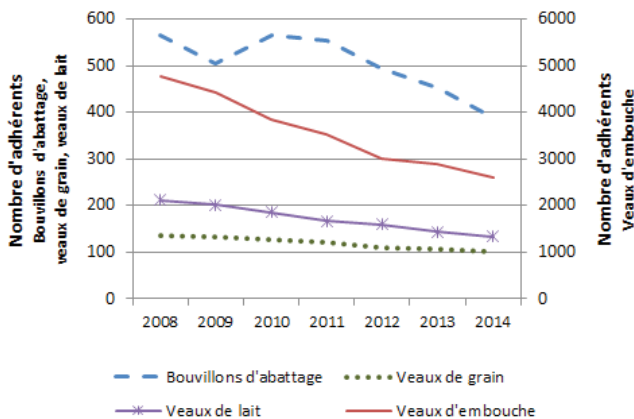


Figure 3 - Baisse du nombre d'adhérents à l'ASRA 2008-2014



Depuis 2014, on observe une augmentation fulgurante du prix des bovins de toutes catégories. Ceci résulte de la reprise de la demande conjuguée à l'offre réduite de viande sur le marché.

Figure 4 - Évolution du prix de vente 2008-2015 veaux de lait, veaux de grain et bouvillons d'abattage (vendus sur base carcasse)

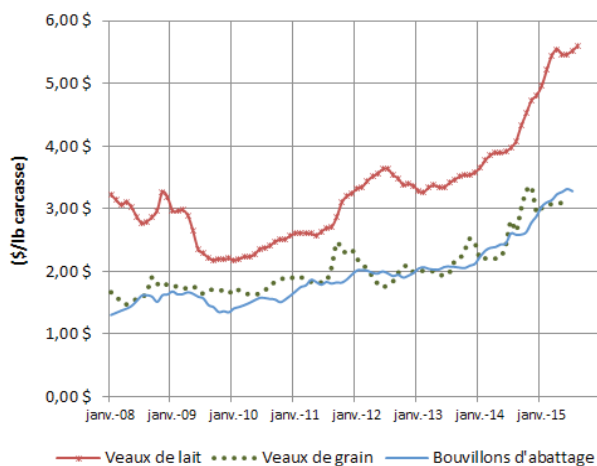
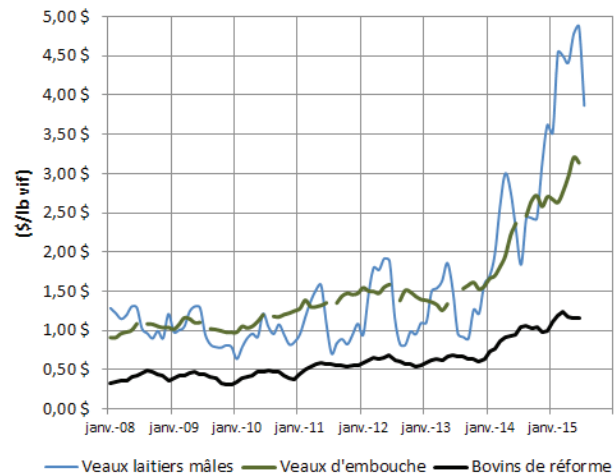


Figure 5 - Évolution du prix de vente 2008-2015 veaux laitiers mâles, veaux d'embouche et bovins de réforme (vendus sur base vivante)



Les prix actuels favorisent la consolidation et le développement de l'industrie bovine. Toutefois, les défis et enjeux sont de taille : âge vieillissant des producteurs de bovins, peu de relève, incertitudes économiques et politiques (austérité, récession), absence de programmes de développement de la production, besoins en capitaux pour se conformer aux nouvelles exigences environnementales et sociétales, etc.

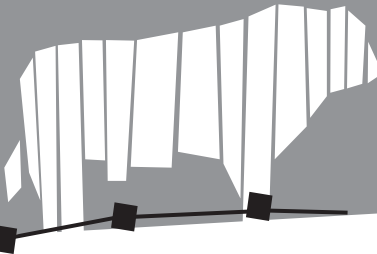
D'autres facteurs touchent plus particulièrement certains secteurs :

- Veau d'embouche : pâturages convertis en culture, sécheresse aux États-Unis et dans l'Ouest canadien;
- Bouvillon d'abattage, veau de grain et veau de lait : situation précaire pour les engraisseurs qui doivent acheter la matière première (veaux d'embouche et veaux laitiers) à des prix inégalés;
- Veau de lait : fin de l'ASRA en 2016 dans le secteur veau de lait.

De façon générale, on s'attend à ce que la croissance de la production soit lente, s'il en est.

SECTION 3

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



3.1 SÉCURITÉ DU REVENU ET AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ

Le support de l'État demeure essentiel au maintien et au développement de la production bovine au Québec notamment :

- parce que même si les prix peuvent demeurer relativement fermes pour encore quelques années, le cycle du bœuf est inévitable;
- parce qu'au Québec, la taille des fermes et des abattoirs est significativement plus petite qu'ailleurs en Amérique du Nord, les normes environnementales et les attentes sociétales sont élevées et la nordicité du climat et l'éloignement géographique augmentent les coûts de production.

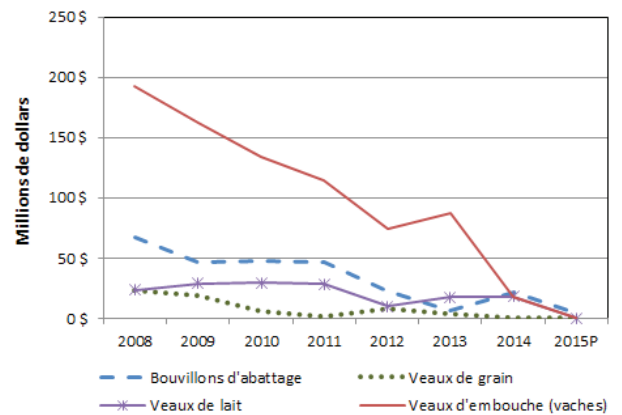
Les fermes bovines continuent de réaliser des gains d'efficacité. La révision périodique des modèles ASRA capte ces gains d'efficacité aux cinq ans, diminuant d'autant la couverture assurée. L'augmentation de l'efficacité des modèles s'accompagne généralement d'une augmentation de la taille moyenne des entreprises (nombre d'animaux produits et superficies en culture).

Figure 6 - Augmentation de l'efficacité des modèles ASRA

Veaux de grain	Révision 2008	Révision 2013
Baisse de la couverture assurée (\$ brut)	- 110,56 \$/veau	- 21,30 \$/veau
Veaux de lait	Révision 2008	Révision 2013
Baisse de la couverture assurée (\$ brut)	- 57,66 \$/veau	- 87 \$/veau
Veaux d'embouche	Révision 2010	Révision 2015
Baisse de la couverture assurée (\$ brut)	- 131 \$/vache	En cours de révision
Bouvillons d'abattage	Révision 2010	Révision 2015
Baisse de la couverture assurée (\$ brut)	- 120,14 \$/bouvillon	En cours de révision

La baisse de la couverture assurée (gains d'efficacité), la baisse des volumes assurables et le raffermissement des prix ont entraîné une diminution importante des compensations d'ASRA.

Figure 7 - Compensations brutes d'ASRA, 2008-2015 (M\$)



3.2 SANTÉ, BIEN-ÊTRE ANIMAL ET QUALITÉ

De plus en plus soucieux de la relation étroite qui existe entre leur alimentation, leur santé et les impacts possibles sur les animaux, les consommateurs exigent aujourd'hui des aliments savoureux, mais également nutritifs, sains (innocuité et salubrité) et produits en assurant le bien-être des animaux.

Santé animale

Depuis janvier 2003, la Fédération offre un service d'expertise vétérinaire spécifique au secteur bovin. Par ce service, des outils et une expertise vétérinaire spécialisée sont offerts aux médecins vétérinaires praticiens et aux producteurs. De plus, des outils informatiques (Bovitrace, plate-forme Web, application pour tablette électronique) ont été développés pour faciliter la gestion et le suivi de la santé des animaux à la ferme.

En 2015, la Fédération, de concert avec Les Producteurs de lait du Québec (PLQ), a formé un comité de biosécurité afin de rehausser le niveau de biosécurité de la filière bovine de façon concertée.

Bien-être animal

Pour les producteurs de bovins, élever un troupeau est plus qu'un gagne-pain, c'est aussi une passion. Afin que chaque animal produise une viande de qualité, les producteurs élèvent leurs animaux dans des conditions qui satisfont plus que leurs besoins de base. Les producteurs de bovins du Québec adhèrent aux principes de bien-être reconnus et mettent en application les pratiques décrites dans les codes de bonnes pratiques (codes).

La Fédération s'est ainsi impliquée dans le bien-être animal en participant activement aux comités de développement des codes pour la production bovine et la production de veaux lourds et en offrant des formations sur leur contenu. Quelque 325 producteurs de bovins ont suivi ces formations en 2014-2015.

Qualité

Afin de mieux répondre aux attentes des consommateurs relativement à la salubrité des aliments, la Fédération a mis en œuvre des programmes basés sur les principes du *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP).

Ces programmes sont reconnus internationalement et s'inscrivent dans le cadre du Programme canadien de salubrité des aliments à la ferme. Ainsi, le programme Verified Beef Production™ (VBP) est offert aux producteurs de bouvillons d'abattage et de veaux d'embouche alors que le programme Veau vérifié est offert aux producteurs de veaux lourds.

En 2015, 66 % du volume de production de bouvillons au Québec est enregistré au programme VBP.

Du côté de la production de veaux lourds, les producteurs se sont positionnés pour rendre obligatoire l'adhésion à ces programmes dans les prochaines années. Trente producteurs de veaux lourds ont été certifiés en 2015, ce qui représente environ 12 % du volume des veaux de lait et près de 4 % du volume des veaux de grain produits au Québec.

3.3 IMPLICATIONS EN AVAL DE LA PRODUCTION

Réseau Encans Québec

Principalement active dans la mise en marché des bovins de réforme, veaux laitiers et veaux d'embouche, Réseau Encans Québec (REQ), créée en 2002 et détenue à 50 % par la Fédération, a poursuivi son travail de consolidation de la mise en marché.

REQ demeure la plus importante entreprise de vente d'animaux par encan vivant dans l'est du Canada, en commercialisant plus de 80 % du bétail vendu par encan au Québec.

REQ a pour mission d'obtenir, par une commercialisation de type encan, la meilleure valeur marchande possible pour les animaux vivants mis en vente par les producteurs du Québec, dont ceux du secteur bovin.


Chef de file dans la vente d'animaux vivants au Québec, REQ reçoit 80 % des bovins de réforme et veaux laitiers transigeant dans les encans du Québec. REQ reçoit également 60 % des veaux d'embouche du Circuit des encans spécialisés du Québec. Ce circuit compte une soixantaine de ventes de la fin août à la fin juin. Fort d'une gestion serrée, REQ a su dégager une rentabilité lors des cinq dernières années.

Au cours des prochaines années, l'entreprise entend maintenir sa rentabilité tout en continuant à répondre aux exigences des clients et se conformer aux tendances émergentes telles que le bien-être animal, la salubrité, etc.

Levinoff-Colbex

L'année 2012 aura été marquée par la fin des opérations de l'entreprise Levinoff-Colbex. Au mois de mars de cette même année, l'UPA, les PLQ et la Fédération proposaient de créer une coopérative comme solution porteuse d'une relance de l'entreprise. Cette coopérative aurait joué le rôle de nouveau partenaire financier et se serait impliquée dans la gestion de l'abattoir.

En avril et mai 2012, la surchauffe des prix des bovins de réforme en Ontario est constatée, ayant pour conséquence que de plus en plus de vaches de réforme du Québec sont envoyées en Ontario. Le résultat est sans appel : Levinoff-Colbex doit payer plus cher pour s'approvisionner.



Le 28 mai 2012, Levinoff-Colbex suspend ses activités. Au mois d'août, tous les producteurs de bovins du Québec reçoivent un document d'information intitulé *Levinoff-Colbex - État de la situation et précisions*.

En novembre 2012, un document *post-mortem* est également envoyé à tous les producteurs de bovins du Québec. Il établit les sept raisons majeures qui expliquent la fermeture de l'entreprise :

- un endettement initial trop élevé et un manque de liquidités;
- une réglementation défavorable pour les abattoirs (notamment pour les matières à risque spécifiées);
- une économie mondiale chancelante;
- une fermeture quasi permanente de certaines frontières;
- des volumes d'approvisionnement en bas du seuil de rentabilité;
- un prix des bovins de réforme élevé en raison d'une surcapacité d'abattage;
- une incapacité à mettre en oeuvre un plan de restructuration.

Une évidence s'impose : les raisons qui ont conduit à la fermeture de Levinoff-Colbex prévalent encore aujourd'hui.

Fort de cet apprentissage, la Fédération ne sera plus porteuse d'un nouveau projet d'abattage et collaborera de son mieux avec les abattoirs qui sont toujours en opération au Québec afin de trouver des solutions pérennes à l'abattage de bovins.

Contribution pour le développement de la mise en marché des bovins de réforme

Au mois de mars 2014, les producteurs de bovins de réforme ont reçu leur dernière facture pour la contribution spéciale de 53,86 \$ par bovin de réforme. Comme annoncé à plusieurs reprises, l'année de facturation 2014 était la dernière.

Jusqu'à présent, près de 95 % des producteurs ont effectué, avec rapidité, l'ensemble de leurs paiements des sept dernières années, et ce, sans que la Fédération ait à entreprendre des procédures judiciaires.

3.4 COMMUNICATION ET AFFAIRES PUBLIQUES

Se rapprocher des producteurs

En 2012, la Fédération a fait analyser ses outils de communication destinés aux producteurs de bovins. Il en ressort que les producteurs de bovins veulent en savoir plus, à la fois sur les activités de leur Fédération et sur des sujets qui touchent de près la production bovine.

La Fédération a franchi une première étape en 2013 en effectuant un virage électronique majeur. Le bulletin mensuel de la Fédération *La minute bovine* parvient aux producteurs sous forme d'infolettre par courriel. Des numéros spéciaux s'ajoutent aux envois habituels. Plusieurs sujets y sont abordés plus en profondeur : la promotion, la sécurité du revenu, les marchés, etc.

De plus, des alertes hebdomadaires *Info-Prix* sont diffusées aux producteurs intéressés et les dirigent vers la section Info-Prix du site Internet de la Fédération au www.bovin.qc.ca où les prix sont mis à jour régulièrement.

Faire connaître notre spécificité

En 2013, la Fédération a démarré un projet à long terme : *Les Rendez-vous bovins*. Le but est de faire connaître positivement la production bovine auprès de l'appareil gouvernemental du Québec.

L'objectif des *Rendez-vous bovins* consiste donc à se présenter positivement, à se rapprocher des décideurs publics, dans un contexte où la production a atteint un seuil critique en terme de baisse de volumes. Il appert que la production bovine et l'apport économique qu'elle engendre sont encore grandement méconnus des décideurs.

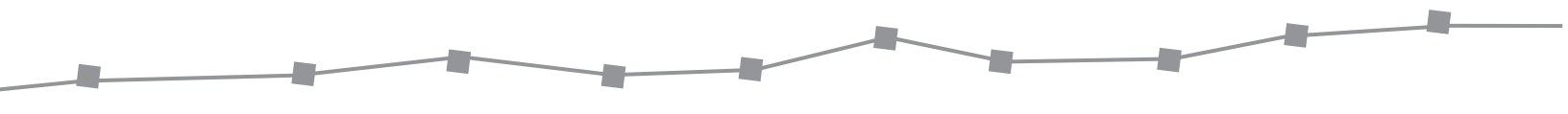
3.5 TABLEAU SYNTHÈSE - SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE LA RÉGIE EN 2010

Recommandations de la Régie	Élément intégré ou non. Pourquoi?	Difficultés rencontrées
<p>Compléter l'élaboration de son plan d'action en précisant les objectifs à court, moyen et long terme et en le dotant d'indicateurs qui permettront à la Fédération d'évaluer les résultats de ses interventions et d'en mesurer l'évolution au cours des années subséquentes.</p>	<p>Six planifications stratégiques ont été mises en place.</p> <p>Secteurs : veau d'embouche, bouvillon d'abattage, veau de lait, veau de grain, bovin de réforme, veau laitier.</p>	Aucune
<p>L'année 2013 a été marquée par la mise en place d'une synergie de la promotion des secteurs veau de lait (VL) et veau de grain (VG). L'objectif de la synergie est d'offrir au marché du détail et des services alimentaires du Québec, une gamme de produits VEAU selon un positionnement de produits optimal, et ce, pour chacun des deux veaux (VL et VG). Rappelons que les producteurs de veaux de lait et de veaux de grain investissent respectivement 4,00 \$/veau de lait et 5,00 \$/veau de grain mis en marché pour la promotion de leur produit.</p>		
<p>Explorer les différentes avenues et impliquer des acteurs clés pour favoriser la transformation et la distribution de produits à valeur ajoutée au Québec et trouver avec ces intervenants des moyens de rendre les différents produits attrayants et diversifiés pour la clientèle.</p>	<p>Produit : osso buco de Veau de grain du Québec vendu sous une marque privée et en format familial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produit élaboré par la Fédération en collaboration avec un transformateur de veaux et une bannière de supermarchés. <p>Produit : rôti d'extérieur de ronde de Veau de lait du Québec « tout cuit »</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produit élaboré par la Fédération en collaboration avec une bannière de supermarché, un transformateur de veaux et un industriel; • Présentation du nouveau produit à tous les gérants des viandes du Québec lors de rencontres organisées par la bannière; • Lancement en circulaire avec une promotion de 2 pour 1 pour favoriser l'achat du produit; • Dégustation du produit dans différents magasins de la bannière; • Plusieurs présences en circulaires afin de créer une demande du produit auprès du consommateur. 	<p>Le produit répond aux attentes du client et sont disponibles dans de nombreux supermarchés.</p> <p>Le prix à l'unité est assez élevé (entre 16 et 18 \$). Difficulté d'obtenir une constance au niveau du sel (industriel). De plus, avec la montée du prix du veau de lait (matière première), il est difficile d'entrer dans les critères de rentabilité de la bannière. Le produit est retiré des tablettes.</p>
	<p>Produits : Fond de veau concentré et Sauce demi-glace concentrée – Veau de lait du Québec</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits élaborés par la Fédération en collaboration avec un transformateur de veaux et un industriel; • Produits utilisés de façon courante dans le milieu de la restauration et adaptés pour le marché de détail pour le consommateur qui aime cuisiner; • Les deux produits sont disponibles dans le comptoir des viandes ou dans un comptoir réfrigéré chez plusieurs bannières de supermarchés au Québec. 	<p>Les produits répondent aux attentes du client et sont disponibles chez de nombreux supermarchés.</p>

3.5 TABLEAU SYNTHÈSE - SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE LA RÉGIE EN 2010

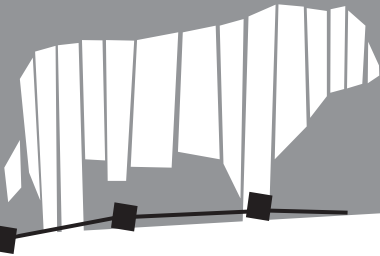
Recommandations de la Régie	Élément intégré ou non. Pourquoi?	Difficultés rencontrées
Prévoir des moyens d'évaluer les projets de promotion sur une base de coûts versus les bénéfices.	<p>Pour chaque action publicitaire et promotionnelle, l'impact est validé par des indicateurs de performance tels que :</p> <ul style="list-style-type: none"> • l'achalandage sur les sites veudelait.com et veaudegrain.com; • le nombre d'internautes rejoints pour une publication sur les pages Facebook du veau de lait et du veau de grain; • la variation des présences en circulaire pour chaque découpe de veau, de chaque bannière d'alimentation, et ce, chaque année (revue de performance); • l'obtention des fournisseurs (La Presse, TVA, Publisac, etc.) des statistiques de performance à la suite d'une campagne promotionnelle; • augmentation soutenue de l'achalandage sur les sites Web depuis 2011. 	<p>Il est difficile d'obtenir un portrait global de la rentabilité des actions publicitaires et promotionnelles puisque nous n'avons pas toutes les statistiques de ventes des transformateurs de veaux.</p>
Amorcer une réflexion globale et élaborer une stratégie visant à améliorer la productivité des exploitations. À cet effet, la Régie encourage la Fédération à prévoir des discussions et consultations avec les organismes et intervenants impliqués tant à l'échelle locale que provinciale.	<p>À cet effet, la Fédération réfère la Régie aux six planifications stratégiques de chacun des secteurs bovins.</p>	
Prévoir des moyens d'évaluer les projets de recherche et de développement sur une base de coûts versus les bénéfices.	<p>Non intégré. Pour l'instant, la Fédération s'implique moins dans les projets de recherche. Elle doit composer avec la gestion d'une décroissance du secteur bovin.</p>	<p>Budget disponible moins élevé. Absence d'un centre de recherche spécialisé en production bovine au Québec.</p>
Poursuivre son travail d'exploration des opportunités de marché local et outre frontière - maintenir et augmenter les efforts de concertation régionale et provinciale avec tous les acteurs concernés.	<p>Le comité de mise en marché des bouillons d'abattage (CMMBA) a rencontré individuellement les abattoirs acheteurs détenant un permis fédéral. Les rencontres visaient à échanger sur la vision du futur de l'industrie et à mieux cerner les besoins de chacun.</p> <p>Également, le CMMBA a organisé un souper rencontre avec chacun des abattoirs. Tous les producteurs étaient invités et l'abattoir avait l'occasion de présenter son entreprise et de faire part de ses besoins et sa vision de développement pour l'industrie.</p>	<p>Les échanges, bien que fructueux et formateurs, ont permis de voir à quel point chaque abattoir est soucieux de son marché et très peu ouvert à discuter ouvertement de ses projets de développement.</p> <p>Dans un tel contexte, il est plus difficile de connaître ce que la Fédération peut offrir à l'abattoir. Quoi qu'il en soit, dans ces rencontres, la Fédération exposait l'ensemble des possibilités d'accompagnement qu'elle avait à sa disposition.</p>

*Des actions collectives pour favoriser une mise en marché efficace
et ordonnée du secteur bovin*



SECTION 4

Mise en marché du secteur bovin



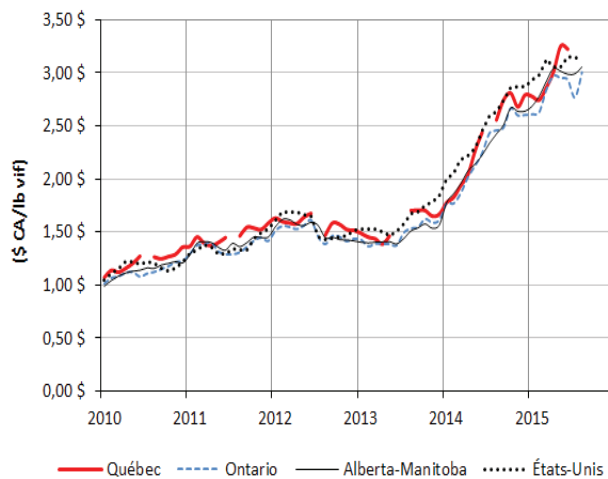
LES MARCHÉS DE RÉFÉRENCE

Le secteur bovin évolue dans un marché ouvert, le produit circule de part et d'autre de la frontière canado-américaine. Compte tenu de la taille du marché américain (30 millions de vaches à bœuf aux États-Unis comparativement à 4 millions au Canada), ce sont les États-Unis qui déterminent le prix de base. Au Canada, le marché prépondérant des bovins de boucherie (veau d'embouche et bouvillon d'abattage) se situe dans l'Ouest canadien. Dans le cas des vaches laitières de réforme et des veaux laitiers, le Québec et l'Ontario sont les principaux joueurs. Le Québec est la principale province productrice de veaux lourds (grain et lait).

Les prix au Québec oscillent aux alentours des marchés de référence. La destination du produit (importé versus exporté) et la proximité des acheteurs (coût du transport) sont les principaux facteurs qui expliquent les écarts par rapport aux marchés de références. D'autres particularités plus spécifiques aux produits visés seront abordées dans les sections relatives à chacun des secteurs de production.

VEAU D'EMBOUCHE

Figure 8 - Prix des veaux d'embouche mâles de 601 à 700 lb Québec, États-Unis, Alberta-Manitoba et Ontario



\$ CA/lb vif	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Prix au Québec	1,22 \$	1,46 \$	1,58 \$	1,56 \$	2,35 \$	2,98 \$
Écart avec : États-Unis	+ 0,05	+ 0,09	+ 0,01	- 0,06	- 0,12	- 0,07
Alberta-Manitoba	+ 0,08	+ 0,07	+ 0,06	+ 0,09	+ 0,09	+ 0,07
Ontario	+ 0,09	+ 0,10	+ 0,08	+ 0,08	+ 0,11	+ 0,15

* 2015 janvier à août

Mécanismes de production et de mise en marché

- Divers modes de mise en marché dont les ventes par encan spécialisé où se transige environ 50 % des volumes de veaux d'embouche mis en marché.
- Le comité calendrier, tel que prévu au *Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche*, prévoit l'établissement du calendrier et des modalités de vente.
- Le règlement et les conventions permettent d'uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités reliées à la production et la mise en marché des produits, incluant le paiement.

Détermination du prix de vente optimal

- Pour favoriser la qualité, les veaux vendus aux encans spécialisés doivent être accompagnés d'une déclaration de vaccination. De plus, les veaux hors norme (non castrés ou non écornés) sont bien identifiés et sont soumis à des frais de mise en marché supplémentaires.
- Le calendrier de vente des encans spécialisés est établi annuellement pour favoriser le regroupement de l'offre et la présence d'un maximum d'acheteurs.

- REQ intervient sur le marché si le prix des veaux descend en dessous des références de marché. Ceux-ci sont alors placés en atelier de semi-finition afin de les valoriser davantage.

Transparence des prix de marché

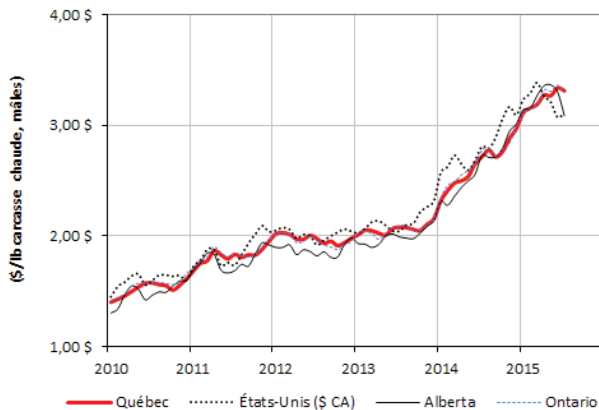
- Les prix sont diffusés sur le site Internet de la Fédération, en temps réel, au fur et à mesure que la vente se déroule.

Marchés de référence

- Les veaux d’embouche du Québec se vendent au-dessus des marchés de référence (Ontario et Ouest canadien).

BOUVILLON

Figure 9 - Prix des bouvillons (A1-A2)
Québec, États-Unis, Alberta et Ontario



Québec : prix spot aux frais de l’abattoir
Autres marchés : prix spot, transport aux frais du producteur

\$ CA/lb carcasse	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Prix au Québec	1,53 \$	1,82 \$	1,97 \$	2,06 \$	2,66 \$	3,25 \$
Écart avec : États-Unis	- 0,07	- 0,04	- 0,04	- 0,07	- 0,15	+ 0,03
Alberta	+ 0,05	+ 0,05	+ 0,10	+ 0,07	+ 0,05	+ 0,01
Ontario	- 0,02	- 0,01	+ 0,02	0,00	- 0,01	0,00

*2015 : janvier à août

Mécanismes de production et de mise en marché

- Diverses modalités de vente dont enchère électronique, ventes spot, les ventes par contrat, etc.
- Le règlement permet d’uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités reliées à la production et la mise en marché des produits.

Détermination du prix de vente optimal

- L’enchère électronique contribue chaque semaine à la découverte du prix de marché (*price discovery*) pour tout l’Est canadien.

- Lors des ventes de chaque lot par enchère électronique, l’agence est en contact avec le producteur concerné.
- Une partie importante des ventes directes est négociée par la Fédération avec les abattoirs.
- Toutes les ventes aux États-Unis sont coordonnées par la Fédération.
- La Fédération coordonne également le transport des bouvillons vendus pour l’enchère et aux États-Unis.

Transparence des prix de marché

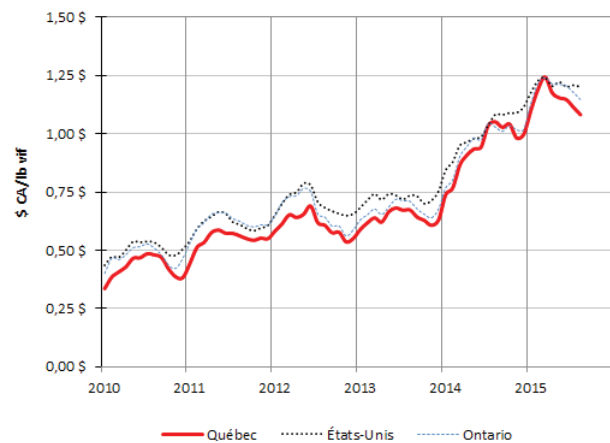
- Les prix sont diffusés sur le site Internet de la Fédération.
- L’agence de vente effectue la perception auprès des acheteurs et le paiement aux producteurs.
- Les bouvillons sont payés selon une grille de prix, ce qui implique des primes et des déprimes.
- Le site intranet permet au producteur de comparer ses résultats de vente à l’ensemble des ventes des producteurs de bouvillons du Québec autant pour les ventes canadiennes que les ventes effectuées aux États-Unis.

Marchés de référence

- Les prix au Québec sont comparables à ceux du marché de l’Ontario.

BOVIN DE RÉFORME

Figure 10 - Prix des bovins de réforme
Québec, États-Unis et Ontario



\$ CA/lb vif	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Prix au Québec	0,43 \$	0,55 \$	0,61 \$	0,64 \$	0,94 \$	1,15 \$
Écart avec : États-Unis	- 0,07	- 0,07	- 0,09	- 0,09	- 0,07	- 0,06
Ontario	- 0,05	- 0,07	+ 0,06	- 0,04	- 0,02	- 0,04

*2015 : janvier à août

Mécanismes de production et de mise en marché

- Les bovins de réforme destinés à l'abattage et les veaux laitiers sont mis en vente sur une base vivante aux enchères publiques.
- Le règlement et les conventions en vigueur permettent d'uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités de vente reliées à la production, la mise en marché des produits, ainsi que la responsabilité du produit.

Détermination du prix de vente optimal

- Les six postes de commercialisation offrent un service d'enchères publiques du lundi au mercredi pour les bovins de réforme et les veaux laitiers. Ces postes sont répartis sur l'ensemble du territoire québécois afin de bien desservir les producteurs.

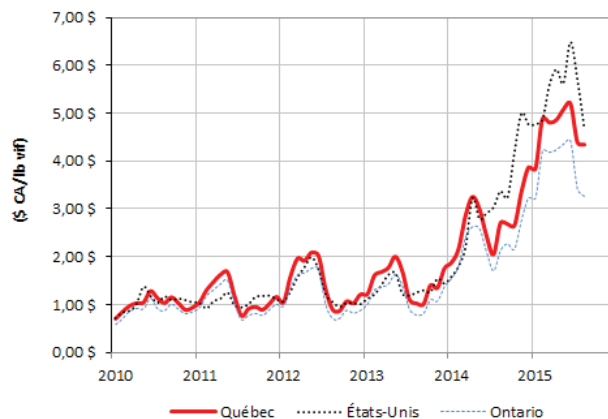
Transparence des prix de marché

- Lors des enchères dans les postes de commercialisation du Québec, les données de vente sont disponibles en temps réel sur le site Web de la Fédération, ce qui constitue une source de référence crédible pour le producteur.
- La section Info-prix du secteur bovin de réforme et du secteur veau laitier du site Internet de la Fédération fournit une information utile aux producteurs et aux intervenants de la filière. Cette section permet un accès facile à un ensemble de statistiques sur les marchés de référence, que ce soit à l'échelle régionale, nationale ou nord-américaine.

Marchés de référence

- Les veaux laitiers du Québec se vendent au-dessus des prix des marchés de référence de l'Ontario considérant la forte présence des producteurs de veaux de lait et de veaux de grain au Québec. La forte demande pour l'engraissement des veaux laitiers en bouvillons Holstein aux États-Unis explique en partie l'écart de prix avec nos marchés.
- Les prix des bovins de réforme sont comparables à ceux des marchés de référence de l'Ontario et des États-Unis en considérant les frais de transport plus élevés.

Figure 11 - Prix des bons veaux laitiers mâles Québec, États-Unis et Ontario

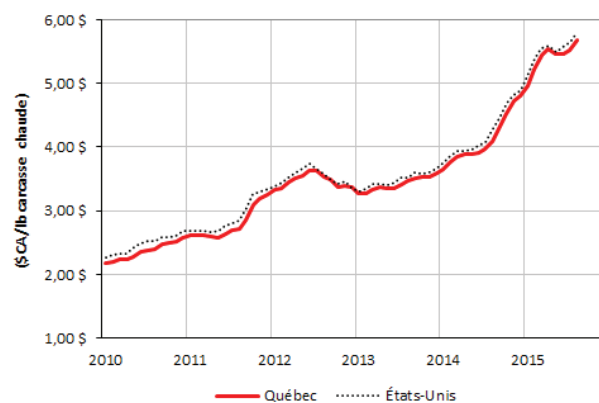


\$ CA/lb vif	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Prix au Québec	1,00 \$	1,17 \$	1,42 \$	1,47 \$	2,74 \$	4,67 \$
Écart avec : États-Unis	- 0,04	+ 0,09	+ 0,11	+ 0,11	- 0,43	- 0,78
Ontario	+ 0,13	+ 0,14	+ 0,24	+ 0,29	+ 0,46	+ 0,76

*2015 : janvier à août

VEAU DE LAIT

Figure 12 - Prix des veaux de lait Québec et États-Unis (Non-Packer Owned)



\$ CA/lb vif	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Prix au Québec	2,36 \$	2,78 \$	3,47 \$	3,41 \$	4,12 \$	5,44 \$
Écart avec États-Unis	- 0,10	- 0,09	- 0,06	- 0,06	- 0,06	- 0,06

*2015 : janvier à août

Mécanismes de production et de mise en marché

- Ventes directes sur la base d'une formule de prix.
- Les références de production agissent un peu comme un système de gestion de l'offre pour stabiliser les volumes de production.
- La convention avec les acheteurs précise notamment les modalités de vente et de paiement des veaux de lait et balise la pesée et la préparation des carcasses.
- Le règlement et la convention permettent d'uniformiser et de rendre transparentes les pratiques et les modalités reliées à la production et la mise en marché des produits.

Détermination du prix de vente optimal

- Veaux vendus sur la base d'une formule de prix déterminée par la table de fixation des prix de la Fédération (regroupe des producteurs et des acheteurs) et basée sur une référence de marché américain (*Non-Packer Owned* aux États-Unis) correspondant au prix de base payé par les transformateurs de veaux de lait américains. Ce prix est publié par le USDA.
- La formule de prix établit l'écart avec le marché américain et prend en compte le taux de change.

Transparence des prix de marché

- Le prix de vente est transmis en début de semaine à tous les acheteurs.

Uniformité du produit

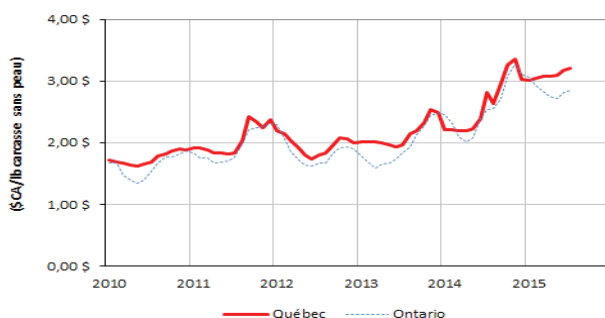
- Cahier des charges de production.
- Poids minimum et maximum assurables règlementés.

Marchés de référence

- Prix américain ajusté.

VEAU DE GRAIN

Figure 13 - Prix des veaux de grain Québec et Ontario



Québec : prix net (prix enchères moins soutien au prix plancher)
 Ontario : prix hebdomadaire publié par Ontario Cattlemen's Association, catégorie plus de 600 lb

\$ CA/lb vif	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Prix au Québec	1,74 \$	2,02 \$	1,96 \$	2,12 \$	2,61 \$	3,10 \$
Écart avec Ontario	+ 0,13	+ 0,09	+ 0,12	+ 0,19	+ 0,06	+ 0,25

*2015 : janvier à août

Mécanismes de production et de mise en marché

- Les enchères électroniques regroupent 100 % de l'offre (canal unique obligatoire).
- Les historiques de référence permettent de réguler l'offre en fonction des besoins annuels du marché.
- Le règlement et la convention permettent d'uniformiser les conditions de production et de mise en marché.

Détermination du prix de vente optimal

- La Fédération applique un prix plancher afin d'éviter que le prix de vente aux enchères ne descende sous un seuil prédéterminé. Les veaux non vendus sont dirigés vers la gestion des surplus.

Transparence des prix de marché

- Les veaux de grain sont mis en marché selon des conditions préétablies par le règlement et la convention en vigueur. Les conditions de mise en marché sont uniformes entre les producteurs et les acheteurs. Le prix des enchères électroniques est publié en temps réel sur le site Web de la Fédération.

Uniformité du produit

- Les producteurs de veaux de grain doivent respecter un cahier des charges relatif au mode de production et à la qualité des veaux de grain.
- Une grille de prix permet de favoriser les veaux répondant aux besoins du marché en termes de qualité (poids, couleur et conformation).

Marchés de référence

- Les veaux de grain sont produits exclusivement au Québec et en Ontario. Les veaux de grain du Québec se transigent au-dessus du prix des veaux de grain en Ontario.

4.1 VEAU D'EMBOUCHE

Intervention dans la mise en marché au cours des cinq dernières années

Mission : Les producteurs de veaux d'embouche produisent et commercialisent des animaux pour répondre aux besoins des producteurs de bouvillons en vue d'offrir aux consommateurs une viande de bœuf de qualité. Ils valorisent les ressources fourragères dans toutes les régions du Québec dans le respect de l'environnement.

Pour assurer le développement du secteur, les entreprises disposent :

- d'un bassin de sujets reproducteurs améliorateurs;
- de services-conseils;
- d'outils collectifs de mise en marché, de traçabilité et d'information;
- de protections contre les risques commerciaux et climatiques.

Vision : Ouvrant dans une filière rentable, en croissance, rayonnante partout sur le territoire, attrayante pour la relève et dont l'importance stratégique est reconnue par l'État, les producteurs de veaux d'embouche travaillent à l'essor de la filière de concert avec ceux de la génétique et du secteur bouvillon.

En partenariat avec les secteurs de la transformation et la distribution, ils offrent une viande recherchée par les consommateurs tant pour sa qualité que pour ses attributs distinctifs.

Fiers de leurs pratiques qui s'inscrivent dans la mouvance d'une agriculture durable et du respect du bien-être des animaux, les producteurs de veaux d'embouche, avec un objectif de croissance de la production de 25 % d'ici 2018, contribuent significativement au dynamisme des régions et à l'essor de l'économie québécoise.

La planification stratégique, réalisée de 2012 à 2014, s'est déroulée dans un contexte où le secteur vivait un déclin important, le cheptel de vaches de boucherie passant d'environ 240 000 vaches en 2007 à moins de 170 000 vaches en 2015.

Plusieurs actions entreprises par le comité de mise en marché des veaux d'embouche (CMMVE) au cours des dernières années découlent directement de la planification stratégique, dont les suivantes :

Refonte du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche et convention avec les encans

De 2010 à 2012, le secteur a procédé à une refonte du Règlement et à la négociation d'une véritable convention de services avec les encans. Dorénavant, le Règlement comprend uniquement des dispositions qui concernent les producteurs, alors que la convention regroupe les modalités qui régissent les opérations de mise en marché par les encans.

Il existe maintenant un nouveau mode de mise en marché, soit les ventes supervisées. Ce mode de vente assure une coordination par l'encan des transactions entre vendeurs et acheteurs en dehors des installations de l'encan.

Préparation à un virage vers le bœuf différencié

En 2013, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et la Fédération ont tenu une table ronde sur le secteur bovin avec l'ensemble des partenaires de la filière.

La Fédération a créé un comité de suivi dans lequel est impliqué le secteur veau d'embouche. Le comité a mandaté une firme pour procéder à une analyse de différentes initiatives de bœufs différenciés.

Dans la foulée de cette étude, le Circuit des encans spécialisés permet, depuis l'automne 2014, d'afficher les veaux qui n'ont pas reçu d'hormones de croissance ou d'antibiotiques à titre préventif. Environ 25 % des veaux vendus dans les encans spécialisés sont affichés avec ces caractéristiques.

D'autre part, l'agence de vente a développé un site Internet de type répertoire pour les fermes de veaux d'embouche qui offrent « Le Bœuf du Québec » directement de la ferme aux consommateurs (boeufquebec.com). Environ 40 producteurs sont inscrits sur le site.

Création d'un comité pour valoriser la production de veaux d'embouche auprès de nouveaux producteurs potentiels

À la suite de la planification stratégique, un comité de valorisation, composé de représentants du secteur, a été mis en place. Ce comité vise à faire découvrir la production de veaux d'embouche à la relève, tout particulièrement aux étudiants en formation agricole.

Des capsules vidéo mettant en valeur la production et la mise à jour d'une publication sur l'établissement dans la production de veaux d'embouche sont issues de ce comité.

Consolidation du Circuit des encans spécialisés

Le Circuit des encans spécialisés est le principal mode de mise en marché des veaux d'embouche du Québec. Le comité de mise en marché, en collaboration avec les partenaires du circuit, a introduit les améliorations suivantes :

- l'affichage de l'âge des veaux ayant une date de naissance réelle;
- la modification du protocole de vaccination des veaux d'embouche dès août 2015 pour introduire un délai maximum de quatre mois entre la date de vaccination et la date de vente;
- la mise en place d'une ligne 1 855 ENCAN VE pour recueillir les plaintes et les commentaires.

Durant la période visée, le circuit a maintenu un volume de veaux transigés stable malgré une baisse importante du cheptel de vaches de boucherie de 30 % entre 2007 et 2015.

Phase de croissance du projet Veaux

Le projet Veaux, mis sur pied en 2007, consiste à produire des veaux en semi-finition pour mieux approvisionner les parcs d'engraissement. Il permet également, selon les circonstances, d'apporter une certaine stabilité au marché. Le projet est effectué en partenariat avec REQ.

Depuis sa mise en place, le projet est en croissance. Les achats correspondaient à environ 5 000 veaux en 2011; ils représentent aujourd'hui près de 8 500 veaux par année.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D'ACTION POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

Le CMMVE entend poursuivre ses efforts au cours des prochaines années pour favoriser le plus possible le développement du secteur. Ses principales cibles d'action continueront de s'inspirer fortement du plan stratégique, à savoir :

S'assurer que l'approvisionnement en veaux d'embouche différenciés puisse se faire rapidement si un projet filière voyait le jour

Le CMMVE a convenu que les tendances sociétales actuelles pointent vers la production de bœuf sans hormones de croissance ni antibiotiques de prévalence.

Le comité considère que le meilleur moyen à court terme d'approvisionner adéquatement une telle filière (ou projet) est de passer par le Circuit des encans spécialisés. Ainsi, l'agence poursuivra ses efforts en vue d'inciter le maximum de producteurs à indiquer, au moment de la vente, si leurs veaux ont été élevés sans hormones de croissance ni antibiotiques de prévalence.

Promouvoir le secteur de production auprès de la relève

L'agence fait de ce dossier une de ses principales priorités. Il est entendu que le développement du secteur passe par l'avènement d'une relève. L'agence a entrepris des démarches auprès du MAPAQ pour créer un comité relève permanent avec pour mandat de susciter un engouement du maximum d'organismes possible pour promouvoir et soutenir la relève dans le secteur veau d'embouche.

Augmenter le réseautage régional

En 2014, le comité a entrepris une réflexion sur le dynamisme régional au sein des producteurs de veaux d'embouche et leur participation aux activités réalisées par divers organismes (journées de formation, colloques, assemblées syndicales, etc.). Des efforts seront déployés à la mise en place d'un réseautage plus soutenu pour que les producteurs participent à quelques activités de leur choix par année.

TABLEAU SYNTHÈSE

MODIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES ET NÉGOCIATIONS DE CONVENTIONS INTERVENUES DANS LE SECTEUR VEAU D'EMBOUCHE DEPUIS LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE

Modification réglementaire et de convention	Objectifs	Résultats obtenus	Comment cela a contribué à une mise en marché efficace et ordonnée
<i>Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche</i>	<p>Exclure les articles liant directement les postes dans le Règlement pour en faire un véritable Règlement liant uniquement les producteurs. Les articles liant les postes se retrouvent dorénavant dans la convention de mise en marché.</p> <p>Ajouter un mode de mise en marché (les ventes supervisées) où la coordination de la transaction s'effectue par un responsable de l'encan, mais en dehors de ses installations.</p>	<p>Le Règlement et la convention représentent mieux les conditions de mise en marché des veaux d'embouche.</p> <p><i>Le Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche</i>, avec ses quatre modes de mise en marché, permet aux producteurs de choisir le ou les modes de mise en marché qui leur conviennent le mieux, selon leur préférence ou leur situation géographique.</p>	<p>L'ajout d'un mode de mise en marché dans lequel il y a un coordonnateur neutre qui négocie les modalités de la transaction assure l'obtention d'un prix de marché juste pour les deux parties.</p>
<i>Convention de mise en marché des veaux d'embouche et homologation de trois addendas</i>	<p>Obtenir une convention de service négociée avec les deux associations d'encans.</p> <p>Définir précisément les services attendus dans le cadre de la mise en marché par enchères ou ventes supervisées.</p> <p>Partager mieux le risque en cas de mauvaises créances pour assurer la pérennité du Circuit des encans.</p>		<p>La Convention qui détermine précisément les informations de vente qui sont transmises en temps réel à la Fédération permet l'établissement des prix quotidiens et hebdomadaires. Ces prix de référence sont utiles à l'ensemble des producteurs de veaux d'embouche.</p>
<i>Règlement sur la responsabilité financière des acheteurs de veaux d'embouche</i>	<p>Les modifications réalisées permettent d'assurer la couverture par la garantie de paiement des ventes supervisées autant pour les acheteurs ayant des cautionnements que ceux ayant des numéros d'autorisation.</p>	<p>La couverture des ventes supervisées par la garantie de paiement assure aux vendeurs d'être payés à la suite de la livraison de leurs animaux, au même titre que si les animaux étaient vendus à l'encan.</p>	<p>Les ventes supervisées présentent les mêmes conditions de garantie de paiement aux vendeurs, ce qui les met sur le même pied d'égalité que les ventes par enchères.</p> <p>Les vendeurs n'ont pas à évaluer le risque de mauvaise créance dans leur décision de commercialisation, mais seulement si ce mode de mise en marché leur convient.</p>

4.2 BOUVILLON D'ABATTAGE

Intervention dans la mise en marché au cours des cinq dernières années

Mission : Les producteurs de bouvillons engraisent des veaux d'embouche selon les spécifications de qualité recherchées par les transformateurs en vue d'offrir une viande de bœuf correspondant aux attentes des consommateurs.

Vision : Reconnus pour leur savoir-faire et leur capacité à produire des animaux de qualité dans le respect des attentes sociétales, les producteurs de bouvillons optimisent la rentabilité de leurs entreprises en :

- collaborant activement avec les transformateurs pour développer des produits distinctifs recherchés par les consommateurs;
- se concertant avec les autres secteurs de production.

Un plan stratégique adopté en 2012 a guidé les actions du comité de mise en marché des bouvillons d'abattage (CMMBA) dans un contexte où le volume de production a diminué de plus de 50 % durant la période. Ainsi, les principales interventions du secteur bouvillon d'abattage au cours de la période 2010 à 2014 sont les suivantes :

Étude de compétitivité

Réalisation d'une étude de compétitivité qui permet de comparer la production des bouvillons au Québec avec celles de l'Ontario, l'Alberta, l'Iowa et le Texas. Cette étude, réalisée en 2012, concluait que :

- la mise en marché des bouvillons est une force pour le Québec;
- le Québec souffre d'un désavantage concernant, notamment, les coûts de son approvisionnement et les charges fixes, attribuables en grande partie aux conditions de productions différentes de l'Ouest et des États-Unis.

COOL

Malgré l'entrée en vigueur de la réglementation américaine sur l'étiquetage du pays d'origine mieux connu sous l'acronyme COOL pour *Country of origin labelling*, le CMMBA a réussi à poursuivre les ventes chez JBS, son principal client aux États-Unis. Le travail du comité a permis de maintenir des prix plus compétitifs pour les bouvillons du Canada et, surtout, de maintenir un lien d'affaires avec l'acheteur des États-Unis.

Programme VBP

Le programme VBP a fait l'objet d'une promotion par le CMMBA par l'entremise d'une mesure incitative à adhérer au programme. À la fin de l'année 2014, plus de 65 % de la production québécoise était conforme au programme VBP. Le Québec est la province où l'adhésion au programme VBP est la plus élevée.

Système administratif SAB

Grâce à un nouveau système de facturation et de saisie de données mis en place en 2013, les producteurs ont accès à davantage d'informations (ventes aux États-Unis, ventes *spot* versus ventes par contrat, etc.). Le nouveau système a permis des économies d'opération substantielles.

Étude de marché

L'étude de marché sur la grande distribution effectuée en 2009 a été mise à jour en 2015. Soucieux de comprendre le fonctionnement de la dynamique des marchés et du potentiel pour un éventuel « bœuf Québec », le secteur bouvillon, de concert avec les secteurs bovin de réforme et veau d'embouche, a commandé deux études sur la question.

Les deux études démontrent que la concentration de la grande distribution au Québec constitue un frein majeur au développement de bœuf de marque.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D'ACTION POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

La réduction des volumes substantiels force le secteur à se questionner. Une journée de réflexion qui portera sur la mise en marché et les services offerts par l'agence se tiendra le 8 décembre 2015. Tous les producteurs y sont invités incluant leur relève. Le CMMBA sera ensuite mis au fait des résultats de cette réflexion et conviendra des suites à donner.

Cette journée de réflexion devrait guider les actions du secteur pour les cinq prochaines années. Dans un contexte de réduction continue des volumes abattus, les producteurs devront tracer la voie pour les prochaines années tant en terme de services attendus que de systèmes de mise en marché nécessaires à leurs besoins.

TABLEAU SYNTHÈSE

MODIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES ET NÉGOCIATIONS DE CONVENTIONS INTERVENUES DANS LE SECTEUR BOUVILLON D'ABATTAGE DEPUIS LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE

Modification réglementaire et de convention	Objectifs	Résultats obtenus	Comment cela a contribué à une mise en marché efficace et ordonnée
Règlement sur les contributions des producteurs de bovins	Maintenir les services de l'agence	Malheureusement, la production se trouve sensiblement moindre que les 108 000 bouvillons prévus. Il en découle une réflexion supplémentaire à venir.	La poursuite des services offerts par l'agence de vente.
Hausse de 2 \$ de la contribution spéciale pour la mise en marché des bouvillons			À la lumière des volumes prévus pour 2015, il faudra accélérer le processus de réflexion du secteur.

4.3 VEAU DE LAIT

Intervention dans la mise en marché au cours des cinq dernières années

Mission : Afin d'offrir une expérience gastronomique distinctive aux consommateurs d'ici et d'ailleurs, la filière québécoise du veau de lait produit, transforme et met en marché des produits et des découpes de viande de hauts standards de qualité répondant aux besoins de ses clientèles de la distribution, du détail et du réseau Hôtels, Restaurants et Institutions (HRI).

Les activités d'innovation, de coordination et de promotion menées par le secteur assurent la création de valeur nécessaire à son développement et à l'amélioration de la rentabilité de tous les maillons de la filière.

Vision : La filière québécoise du veau de lait offre des produits distinctifs et de haute qualité recherchés par les consommateurs d'ici et d'ailleurs.

Généralisant des retombées économiques significatives pour la société, elle assure sa pérennité en exerçant un leadership proactif de son développement, notamment en optimisant la valeur de ses produits sur les marchés, en répondant aux attentes sociétales à l'égard du bien-être animal, en optimisant ses processus de production et en s'assurant d'une transparence de l'information et d'un partage équitable de la marge entre les différents maillons de la filière.

La réalisation, en 2012, d'une planification stratégique dédiée au secteur veau de lait a guidé certaines actions et interventions de l'agence de vente des veaux de lait au cours des dernières années.

Rappelons cependant que le mode d'organisation de la filière veau de lait, largement orienté vers un modèle de production intégrée, implique une concertation des différents acteurs de la filière quant aux réalisations découlant de la planification stratégique.

Émission de places-veaux

Au cours des cinq dernières années, le comité de mise en marché des veaux de lait a remis en circulation 3 250 places-veaux grâce au processus d'appel de projets prévu au Règlement.

Par cette action, le comité visait non seulement à redynamiser la production, mais aussi à permettre à un certain nombre de producteurs de réaliser des projets d'agrandissement ou d'aménagement des bâtiments d'élevage en logement collectif.

Bien-être animal/Médicaments et substances interdits d'usage

En juin 2013, à la suite d'un consensus de l'industrie du veau de lait et du veau de grain, la Fédération a déposé à la Régie une demande de modifications à ses règlements sur la production et la mise en marché de chacun desdits secteurs qui prévoient notamment des clauses sur le bien-être animal ainsi que l'obligation pour les producteurs de déposer auprès de la Fédération un engagement dûment rempli et signé relativement aux médicaments et substances interdits d'usage.

Portrait technico-économique

Un portrait technico-économique de la production de veaux de lait en logement collectif a été réalisé chez les quelques fermes ayant déjà procédé à la conversion de leurs bâtiments d'élevage.

Cette étude a notamment permis d'établir les coûts reliés à la mise aux normes et était essentielle dans la poursuite des démarches visant l'obtention d'un soutien financier des gouvernements pour la conversion en logement collectif.

Étude sur les effets d'entraînement de la filière veau

Une mise à jour de l'étude sur les effets d'entraînement de la filière veau a été réalisée en 2013. Celle-ci a de nouveau démontré des retombées économiques importantes pour les productions de veaux de lait et de veaux de grain au Québec.

Pour l'ensemble des filières veau de grain et veau de lait, on parle de 2 500 emplois directs et indirects et de 179 M\$ de valeur ajoutée dans l'économie québécoise.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D'ACTION POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

Outils de mise en marché

L'abolition du Programme ASRA Veaux de lait amène les producteurs à se questionner sur l'avenir de leurs outils de mise en marché. Le comité de mise en marché, de concert avec les différents acteurs du secteur, entamera une refonte du *Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait* et de la *Convention avec les acheteurs de veaux de lait* afin de les adapter à leur nouvelle réalité.

Bien-être animal

La préoccupation marquée des consommateurs pour le bien-être animal et l'entrée en vigueur prochaine du projet de loi n° 54 sur l'amélioration de la situation juridique de l'animal forcent plus que jamais les producteurs de veaux de lait à intégrer cet enjeu dans leurs pratiques d'élevage.

Voici les principaux éléments sur lesquels le comité entend demeurer proactif au cours des prochaines années :

- l'implantation du logement collectif demeure un défi pour la très grande majorité des producteurs de veaux de lait, notamment, l'obtention du financement nécessaire à la mise aux normes;
- la révision du code des bonnes pratiques pour le veau, prévue d'ici 2017, permettra d'élaborer les nouvelles lignes directrices, à l'échelle nationale, pour les soins et la manipulation des veaux.

Qualité

La salubrité des aliments à la ferme et, plus spécifiquement, l'utilisation judicieuse des médicaments vétérinaires font également l'objet de préoccupations sociétales. À cet effet, le comité entend promouvoir l'adhésion au programme Veau vérifié afin de fournir l'assurance d'un produit de première qualité.

Pour favoriser l'adhésion des producteurs de veaux de lait à ce programme, la Fédération développe actuellement des outils informatisés permettant la production de registres requis par le programme Veau vérifié.

TABLEAU SYNTHÈSE

MODIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES ET NÉGOCIATIONS DE CONVENTIONS INTERVENUES DANS LE SECTEUR VEAU DE LAIT DEPUIS LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE

Modification réglementaire et de convention	Objectifs	Résultats obtenus	Comment cela a contribué à une mise en marché efficace et ordonnée
<p><i>Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait</i></p>	<p>Tenir compte de l'implantation progressive du logement collectif dans les bâtiments d'élevage de veaux de lait et rendre disponibles des références de production provenant de la réserve de la Fédération en :</p> <ul style="list-style-type: none"> • modifiant les priorités de la grille d'évaluation pour l'allocation des références de production; • allouant une référence de production supplémentaire à un site réaménagé en logement collectif; • faisant passer le délai maximum pour la durée d'élevage de 160 à 170 jours. <p>Maintenir les activités courantes de mise en marché et de promotion.</p> <p>Mettre en œuvre des projets découlant de la planification stratégique.</p>	<p>Une vingtaine de sites d'élevage ont pu bénéficier de références de production supplémentaires grâce à ces modifications.</p>	<p>Le Règlement permet une gestion des références de production en fonction de la rentabilité des élevages et des besoins du marché.</p>
<p><i>Règlement sur les contributions des producteurs de bovins :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Hausse de la contribution spéciale pour la production et la mise en marché de 0,25 \$ par veau de lait mis en marché 		<p>Cette hausse de la contribution spéciale pour la production et la mise en marché a notamment permis la mise à jour de l'étude sur les effets d'entraînement, la réalisation d'une étude technico-économique sur le logement collectif, ainsi que le démarrage d'un projet d'outils informatisés supportant le programme Veau vérifié.</p>	<p>Ces études et outils ont pour objectifs d'éclairer les producteurs dans leur prise de décisions et d'assurer la qualité du produit.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Hausse de la contribution spéciale de promotion de 1 \$ par veau de lait mis en marché 	<p>Préserver et améliorer l'image du produit veau sur les marchés.</p>	<p>Maintien, consolidation et développement des activités de promotion au Québec.</p> <p>A permis de rejoindre les consommateurs par des activités publicitaires de masse.</p>	<p>Les activités promotionnelles génèrent un plus grand intérêt pour le produit veau de lait et mettent en valeur un large éventail de découpes, supportant ainsi la mise en marché.</p>

4.4 VEAU DE GRAIN

Interventions dans la mise en marché au cours des cinq dernières années

Mission : La filière québécoise du veau de grain du Québec produit, transforme et offre aux consommateurs, à travers les différents réseaux de la distribution alimentaire et des hôtels, restaurants et institutions, des produits de haute qualité jouissant d'un rapport qualité-prix avantageux.

Tablant sur son savoir-faire, le secteur privilégie une approche concertée pour réaliser des activités de promotion, de services-conseils et de recherche de façon à optimiser la chaîne de valeur et permettre une rémunération adéquate aux producteurs et aux transformateurs.

Vision : La filière québécoise du veau de grain, une industrie coordonnée, prospère et rentable, offre aux consommateurs d'ici et d'ailleurs un produit distinctif avec un rapport qualité-prix incomparable sur le marché. Elle génère des retombées économiques importantes et bénéficie d'un mode de production en harmonie avec les exigences par rapport au bien-être animal et à l'environnement.

Les acteurs du secteur adoptent une approche proactive visant à promouvoir un développement durable, notamment en valorisant la valeur de ses produits sur les marchés, en améliorant l'offre de services-conseils, en innovant et en s'assurant d'un partage équitable de la marge entre les différents maillons de la filière.

Les principales actions de la Fédération décrites ci-après ont été fortement teintées par cette vision. L'objectif principal étant un retour à la croissance du secteur. En 2015, le secteur veau de grain était en croissance pour la première fois depuis 2003 avec une hausse de 4 % du volume.

Les interventions de la Fédération dans la production et la mise en marché des veaux de grain au cours des cinq dernières années ont été essentiellement articulées autour du plan stratégique adopté en juin 2012, dont voici certains exemples.

Pôle d'expertise

Le comité de mise en marché a mis sur pied un pôle d'expertise en production de veaux de grain, lequel permet aux producteurs et à leurs conseillers (techniques et professionnels) de participer à des séminaires de formation et des analyses technico-économiques. À cet égard, une troisième analyse de groupe consécutive sera réalisée en 2015, avec une participation annuelle d'environ 12 producteurs.

Projet de recherche sur l'alimentation

L'alimentation étant un important poste budgétaire, le comité de mise en marché a mené, en 2013, un projet de recherche afin de mesurer l'impact de l'introduction de l'orge, du canola et de drêche de distillerie dans le régime alimentaire des veaux de grain.

Le projet a démontré un potentiel d'économie très intéressant, sans pour autant détériorer la qualité du produit final. En conséquence, le comité a entrepris en 2015 un projet pilote sur trois fermes pour tester le concept sur le terrain.

Refonte du cahier des charges et de la certification

Depuis une quinzaine d'années, le cahier des charges et la certification du veau de grain visent la mise en marché d'un produit uniforme et reconnu par les secteurs de la transformation et de la distribution alimentaire.

Toutefois, l'évolution de la filière a conduit le comité à une révision complète du cahier des charges et de la certification. Une assemblée générale spéciale est prévue en décembre 2015 afin de consulter les producteurs à ce sujet. Le projet présenté comprendra, entre autres, des normes de bien-être animal, l'ensemble des normes du programme canadien Veau vérifié ainsi qu'une vérification des entreprises réalisée par des auditeurs externes.



Refonte de la mise en marché vers un mode de vente par préattribution

Il existe un décalage saisonnier et persistant entre l'offre et la demande de veaux de grain. Plus particulièrement, la demande de veaux de grain est très forte à l'automne, alors que l'offre connaît un creux.

Le problème est relié directement à un cycle annuel du marché des veaux laitiers avec des prix qui sont toujours plus élevés à l'hiver et au printemps.

Pour contrer les effets de ce cycle, un projet en développement comprend les bases suivantes :

- une préattribution aux acheteurs pour 80 % des volumes, assortie d'un prix de vente déterminé au moins six mois à l'avance par une formule de prix convenue;
- le maintien des ventes par enchères électroniques pour le 20 % du volume restant;
- une révision du système de classification pour valoriser davantage la qualité du produit;
- un engagement des producteurs à respecter un calendrier de production.

Allocation d'historiques de référence

Depuis 2011, l'agence de vente des veaux de grain a procédé à cinq appels de projets auprès des producteurs de veaux de grain (51 producteurs s'en sont prévalus), trois auprès du public en général (18 producteurs) et cinq spécifiquement auprès de la relève agricole (cinq producteurs). Un total de 39 240 veaux de grain en historiques de référence supplémentaires a ainsi été alloué durant cette période.

Pour les deux derniers appels de projets, le comité a rehaussé les volumes offerts, à la fois globalement (10 000 veaux) et par projet (jusqu'à un maximum de 1 000 veaux).

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D'ACTION POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

Le plan d'action du secteur veau de grain pour les prochaines années consiste essentiellement à finaliser le plan stratégique entrepris en 2012. Plus précisément :

Implantation d'un nouveau système de mise en marché

Finaliser les travaux menant à l'implantation d'un tout nouveau système de mise en marché favorisant une meilleure adéquation entre l'offre et la demande de veaux de grain, comprenant :

- la finalisation d'un système de classification optimal;
- la finalisation d'une formule de prix.

Implantation d'un nouveau programme de certification

Implanter un nouveau programme de certification des veaux de grain, lequel comprend :

- un nouveau cahier des charges compatible avec le programme canadien Veau vérifié;
- des audits réalisés par une tierce partie neutre.

TABLEAU SYNTHÈSE

MODIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES ET NÉGOCIATIONS DE CONVENTIONS INTERVENUES DANS LE SECTEUR VEAU DE GRAIN DEPUIS LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE

Modification réglementaire et de convention	Objectifs	Résultats obtenus	Comment cela a contribué à une mise en marché efficace et ordonnée
<i>Règlement sur la promotion et la mise en marché des veaux de grain</i>	La modification apportée au Règlement portait sur l'attribution d'historiques de référence supplémentaires pour hausser le volume maximal attribué par projet à 1 000 veaux (de 653 à 1 000 veaux pour l'allocation annuelle à une relève agricole).	Depuis l'adoption de cette modification, sept projets accordés sur 18, dont deux projets de relève ont reçu 1 000 veaux de grain en historiques supplémentaires provisoires. La modification permet aux producteurs d'optimiser leurs projets et de viser une meilleure rentabilité.	La limite rehaussée en historiques supplémentaires a suscité davantage l'intérêt des producteurs pour développer des projets d'établissement ou d'expansion. Ces mesures donnaient le signal aux producteurs d'une perspective de besoins accrus du marché en veaux de grain.
Négociation avec les acheteurs de veaux de grain en vue de mettre en place le mode de vente par préattribution déjà prévu au Règlement, mais jamais mis en application	Objectif ultime : meilleure harmonisation de l'offre et de la demande. La production de veaux de grain est caractérisée par un cycle annuel où le volume mis en marché est à son plus faible dans la deuxième moitié de l'année. Ce cycle est conditionné par le cycle du prix de la matière première. L'objectif est de mettre en place un mode de mise en marché où 80 % des veaux de grain seraient vendus aux acheteurs par préattribution, assortis d'un prix de vente déterminé par une formule. Le reste des veaux de grain, soit 20 %, serait vendu par enchères électroniques.	Plusieurs sessions de négociation ont eu lieu entre les acheteurs et le comité de négociation. Les parties sont toujours à la recherche de la formule de prix adéquate. D'autre part, les acheteurs ont clairement exprimé leur souhait que ce nouveau mode de mise en marché soit accompagné d'une révision complète des modalités de classification du produit et d'une grille d'écarts de prix qui valorise davantage la qualité. Un accord global devrait être conclu lors de la prochaine année.	Les acheteurs et le comité de négociation ont convenu en avril 2015 de fixer un prix plancher à 3,40 \$/lb pour une période de sept semaines comprises entre la fin octobre et la mi-décembre 2015. À la suite de cette annonce, une hausse de 30 % par rapport à la même période de l'année précédente a été observée. Cette réaction encourage la mise en place d'un mode de mise en marché basé sur une formule de prix incitative pour la production d'automne.

4.5 BOVIN DE RÉFORME ET VEAU LAITIER

Intervention dans la mise en marché au cours des cinq dernières années

Vision et mission du secteur veau laitier

Vision : Attentif aux besoins des engraisseurs, le secteur apporte une attention particulière à la préparation de veaux laitiers de qualité. Le secteur, qui est à la base d'une industrie générant des retombées économiques significatives dans toutes les régions du Québec, est reconnu pour son savoir-faire et ses pratiques respectueuses du bien-être animal.

Mission : Le secteur veau laitier valorise les veaux provenant des fermes laitières auprès des producteurs de veaux de grain, de veaux de lait et de bouvillons. Pour ce faire, il dispose d'expertise-conseil, d'outils de communication, de systèmes d'information sur les marchés et d'infrastructures relatives à la logistique d'approvisionnement et de mise en marché.

Vision et mission du secteur bovin de réforme

Vision : Un secteur dont les intervenants travaillent de concert afin de créer un environnement favorable à l'obtention de prix optimums pour tous, tout en offrant des choix aux producteurs et en respectant les exigences sociétales en matière de salubrité et de bien-être animal.

Mission : Le secteur optimise la valeur des bovins de réforme en fin de cycle pour l'ensemble des régions du Québec. Pour ce faire, le secteur peut tirer profit :

- d'outils collectifs de mise en marché;
- de systèmes de diffusion d'informations sur les marchés et d'infrastructures relatives à la logistique d'approvisionnement et de mise en marché;
- d'une volonté des intervenants d'être à l'écoute, d'être transparents entre eux et de structurer leur secteur;
- de la présence d'acheteurs pour des volumes importants;
- d'outils mis en place afin de préserver la valeur commerciale des animaux tels qu'un système de traçabilité, les inspections dans les abattoirs et les normes de biosécurité, de salubrité et d'innocuité.

La fermeture de l'abattoir Levinoff-Colbex a amené un revirement dans la mise en marché des bovins de réforme causant l'arrêt de plusieurs projets et dossiers tels le paiement des vices cachés et la péréquation partielle de transport.

Les éléments contenus à la présente section seront consacrés à la période ayant suivi la fermeture de l'abattoir, soit juin 2012, et s'inscriront dans la mise en œuvre des planifications stratégiques des secteurs respectifs, à savoir :

Refonte du Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec et Convention avec les associations d'encans

Les années 2013 et 2014 ont principalement été consacrées à une refonte du Règlement et à la négociation d'une convention avec les encans. Dorénavant, le Règlement comprend des dispositions qui permettent la vente de bovins de réforme dans les encans sur base vivante.

La Convention est le résultat de négociations sur l'ensemble des modalités qui régissent les opérations de mise en marché par les encans, lesquelles tiennent compte de la nouvelle réalité dans la mise en marché des bovins de réforme.

Bovins de réforme biologiques

Le développement et la mise en place d'une chaîne de valeur pour la mise en marché des bovins de réforme biologiques du Québec, avec une prime liée au classement carcasse de l'animal, permettent aux producteurs de bovins biologiques de valoriser leurs bovins tout en utilisant le mode de mise en marché déjà en place. Cela répond à une demande spécifique liée à un marché de niche.

Minicolloque sur les veaux laitiers

Le 12 décembre 2014, le minicolloque « Pour des veaux laitiers en santé et de qualité » a été organisé avec la participation des secteurs veau de grain, veau de lait, bovin de réforme et veau laitier ainsi que celle des PLQ dans la mise en œuvre d'actions qui permettront d'améliorer la qualité et la santé des veaux laitiers.

Outils de mise en marché

Une attention particulière est mise à l'amélioration de la mise en marché des veaux laitiers par le développement de documents d'information tels le *Carnet d'accompagnement pour un veau laitier en santé et de qualité* ainsi que le feuillet *La suite des choses*. Ces deux documents ont été diffusés à tous les producteurs laitiers ainsi que leurs intervenants par l'entremise de la revue *Le producteur de lait québécois*.

Formation et information

Dans un autre ordre d'idée, plusieurs autres activités de formation et d'information se sont tenues au cours des dernières années dans le secteur bovin de réforme et veau laitier, dont les suivantes :

- rencontres avec les partenaires (acheteurs, abattoirs et encans) des filières bovin de réforme et veau laitier afin d'assurer une meilleure diffusion et compréhension des enjeux et des besoins des marchés;
- sensibilisation des producteurs à l'aptitude au transport des animaux, grâce à des articles, des conférences, des rencontres avec les responsables de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et du MAPAQ;
- formation des employés des encans par un consultant en matière de bien-être animal.

CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D'ACTION POUR LES CINQ ANNÉES À VENIR

Dans le cadre des planifications stratégiques de chacun des secteurs, les cibles stratégiques suivantes ont été identifiées pour les cinq années à venir :

Modifications réglementaires

Le Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec devra être modifié afin de refléter les modifications apportées à la suite de la signature des conventions de mise en marché et pour tenir compte de la situation de l'abattage au Québec.

Convention de mise en marché

Le comité de mise en marché ainsi que l'agence de vente verront à l'application et au respect de la convention de mise en marché intervenue avec les postes de commercialisation.

Mise en marché

Sans conteste, des efforts seront portés sur l'amélioration continue de la mise en marché des veaux laitiers et des bovins de réforme, notamment par la tenue de rencontres avec les encans afin de s'assurer de l'application de la convention, l'envoi de communications aux producteurs, des visites d'inspections ciblées et des rencontres avec les acheteurs.

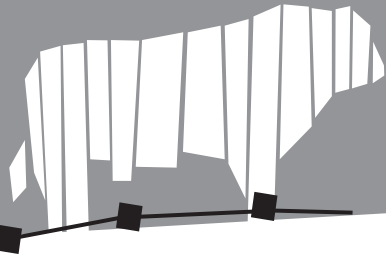
TABLEAU SYNTHÈSE

MODIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES ET NÉGOCIATIONS DE CONVENTIONS INTERVENUES DANS LE SECTEUR BOVIN DE RÉFORME ET VEAU LAITIER DEPUIS LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE

Modification réglementaire et de convention	Objectifs	Résultats obtenus	Comment cela a contribué à une mise en marché efficace et ordonnée
<i>Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec</i>	Régularisation de la vente de bovins de réforme dans les encans sur base vivante.	Augmentation et, par la suite, stabilisation des volumes de bovins de réforme mis en marché au Québec.	En définissant clairement les règles de mise en marché des bovins de réforme.
Convention de mise en marché avec les deux associations des encans	Il était nécessaire de modifier la Convention pour tenir compte de la nouvelle réalité dans la mise en marché des bovins de réforme.	Parmi les éléments importants de cette convention, il y a les frais de service qui ont été négociés jusqu'en 2017, la définition de la responsabilité des encans à l'égard des animaux qui y transitent et la mise en place d'éléments portant sur la biosécurité.	Les règles de mise en marché dans les encans et leurs responsabilités ont clairement été définies.

SECTION 5

Conclusion



À travers la définition de sa mission, sa vision, ses orientations stratégiques et les valeurs qu'elle privilégie, la Fédération véhicule un discours et des actions cohérentes. La Fédération est également reconnue pour son expertise et son leadership tant par les producteurs que par les acheteurs et les intervenants.

Les nombreuses réalisations et actions de la Fédération et du Plan conjoint servent les intérêts des producteurs et contribuent significativement au développement du secteur bovin québécois.

Le présent rapport démontre, une fois de plus, comment les producteurs de bovins ont su adapter leur façon de faire tant en production qu'en mise en marché dans un contexte de marché continuellement changeant.

Dans un contexte où les défis seront encore nombreux pour les années à venir, la Fédération réitère son engagement, envers les producteurs de bovins du Québec, à intervenir de manière à optimiser leur revenu net et à organiser la production et le développement de la mise en marché d'une façon efficace et ordonnée.

ANNEXE

Deux filières bovines : le bœuf et le veau

À l'échelle canadienne, le Québec est un joueur dominant dans la production de veaux puisqu'il assure 83 % de la production canadienne. La situation est différente dans la filière du bœuf, le Québec ne produisant que 4 % des bouvillons et 13 % des bovins de réforme.

Les ventes annuelles

En 2014, les producteurs de bovins ont commercialisé 710 873 bovins pour une valeur à la ferme de 817 M\$. La valeur des ventes à la ferme a augmenté de 53 % entre 2010 et 2014, malgré une baisse du nombre de têtes vendues de 9 %.

Les tableaux suivants présentent le nombre de producteurs, le volume et la valeur de production pour les années 2010 et 2014 pour les cinq secteurs de production.

Figure 14 - Répartition des entreprises bovines par secteur de production

	2010	2014	Var.
Total¹	12 764	11 230	- 12 %
Bovins laitiers ²	6 353	5 850	- 8 %
Vache-veau ³	4 434	2 560	- 42 %
Bouvillons d'abattage (incluant la semi-finition) ⁴	506	400	- 21 %
Veaux de lait ⁵	202	140	- 31 %
Veaux de grain ⁶	212	180	- 15 %
Autres entreprises bovines ⁷	1 057	2 100	99 %

1. Entreprises inscrites au Plan conjoint de la Fédération

2. Les Producteurs de lait du Québec

3. 4. 5. La Financière agricole du Québec
Producteurs assurés aux Programmes ASRA

6. Fédération - Agence de vente

7. Entreprises bovines non assurées aux Programmes ASRA

Figure 15 - Volume de ventes par secteur de production

	2010	2014	Var.
Total	785 243	710 873	9 %
Vaches réformées	87 279	106 853	22 %
Veaux laitiers	132 809	155 429	17 %
Veaux d'embouche	169 309	130 400	- 23 %
Bouvillons d'abattage	166 245	112 600	- 32 %
Veaux de lait	146 388	140 000	- 4 %
Veaux de grain	83 213	65 591	- 21 %

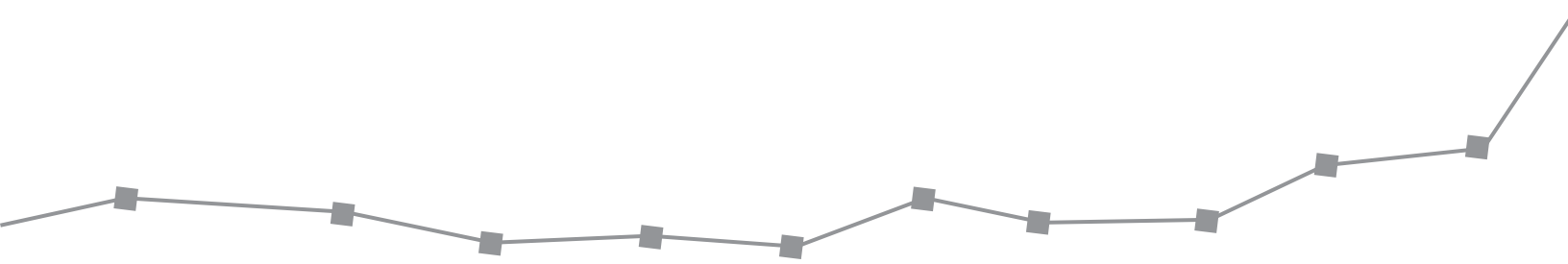
Figure 16 - Ventes annuelles de bovins par secteur de production

	2010	2014	Var.
Total	535 360 408	817 861 178	53 %
Vaches réformées	49 756 907 \$	140 818 322 \$	183 %
Veaux laitiers	12 715 370 \$	37 679 414 \$	196 %
Veaux d'embouche	118 013 031 \$	182 712 439 \$	55 %
Bouvillons d'abattage	209 150 820 \$	240 126 489 \$	15 %
Veaux de lait	93 912 200 \$	155 361 135 \$	65 %
Veaux de grain	51 812 081 \$	61 163 378 \$	18 %

L'objectif de la Fédération demeure toujours aussi pertinent après toutes ces années : assurer à tous les producteurs de bovins du Québec le meilleur revenu possible.

L'atteinte de cet objectif passe avant tout par de bonnes décisions à la ferme. Il passe également par de bonnes décisions collectives.

**Claude Viel,
Président**





ISBN 978-2-9814504-6-3

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2015
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Canada, 2015

555, boulevard Roland-Therrien, bureau 305
Longueuil (Québec) J4H 4G2
Téléphone : 450 679-0530 • Télécopieur : 450 442-9348
www.bovin.qc.ca