

Maintenir la DISTINCTION BOVINE

ASSEMBLÉES GÉNÉRALES ANNUELLES
des groupes de producteurs visés par
le Plan conjoint des producteurs
de bovins du Québec

Fédération
des producteurs
de bovins
du Québec



FÉVRIER 2015

Optimisez la protection contre le CRB grâce à ZUPREVO®

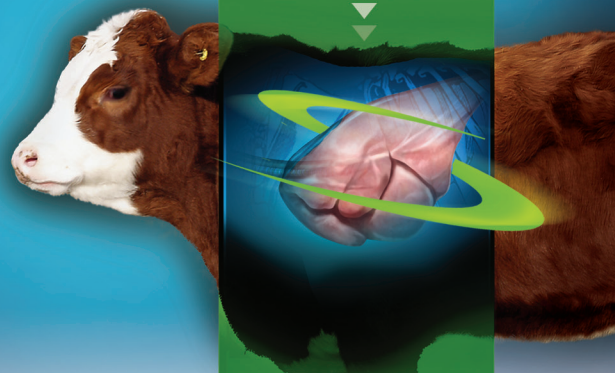
- Concentration élevée et prolongée dans le tissu pulmonaire¹.
- Indiqué pour la réduction de la morbidité associée au CRB chez les veaux en parc d'engraissement.
- Traite plus d'animaux par flacon* que tout autre antibiotique utilisé pour le traitement à l'arrivée².

Faites de **ZUPREVO®** votre NOUVEL antibiotique de prédilection pour le traitement à l'arrivée des bovins qui présentent un risque élevé de CRB.

Qualité exceptionnelle appuyée par le programme sans tracas
Respirez librement – Gage de performance³.



PROTECTION PULMONAIRE PROLONGÉE ET CIBLÉE



* Flacons de même format et animaux de poids comparable. ¹ Consultez votre médecin vétérinaire pour connaître les détails. REMARQUE - La corrélation entre les données pharmacocinétiques/pharmacodynamiques et l'efficacité clinique est inconnue. ² Menge M, Rose M, Bohlend C, Zschiesche E, Kilp S, Metz W, Allan M, Röpke R, Nienberger M. Pharmacokinetics of tildipirosin in bovine plasma, lung tissue, and bronchial fluid from live, non-anesthetized cattle. J. Vet. Pharmacol. Therap. doi: 10.1111/j.1365-2895.2011.01349.x/2. Selon les concentrations et les doses recommandées décrites dans les monographies canadiennes approuvées, ZUPREVO® et RESPIRANT® sont des marques déposées d'Intervet International B.V., utilisées sous licence par Intervet Canada Corp., une filiale de Merck & Co., Inc., Whitehouse Station, N.J., E.-U., faisant affaire au Canada sous le nom de Merck Santé animale. MERCK® est une marque de commerce déposée de Merck Canada Inc. au Canada. Copyright © 2014 Intervet International B.V., une filiale de Merck & Co., Inc., Whitehouse Station, N.J., E.-U. Tous droits réservés.



Supplément de La terre de chez nous - Hiver 2015

BOVINS DU QUÉBEC

Fédération des producteurs de bovins du Québec



DU NOUVEAU!
BOVINS DU QUÉBEC
CHANGE DE PEAU

LISSIER

La gestion des pâturages

GÉNÉTIQUE

Votre troupeau est-il productif?

MOT DU PRÉSIDENT

Une nouvelle image pour le magazine



POURQUOI NE PAS CONTINUER À ÊTRE INFORMÉS TOUTE L'ANNÉE?



Inscrivez-vous aux infolettres
La minute bovine
www.bovin.qc.ca

Fédération des producteurs de bovins du Québec



TABLE DES MATIÈRES

Section 1

ACTIVITÉS EN 2014

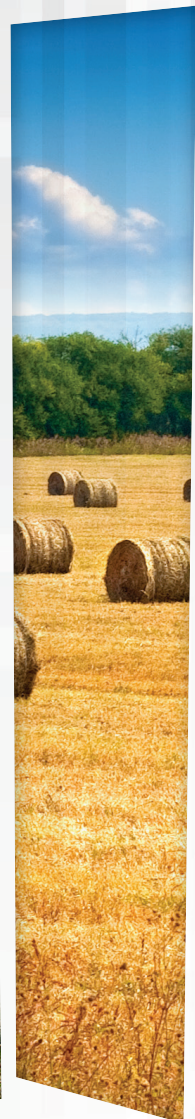
1. Le cycle bovin	5
2. Sécurité du revenu	6
3. Bien-être animal	7
4. <i>Les Rendez-vous bovins</i>	8
5. La contribution spéciale	8

Section 2

ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

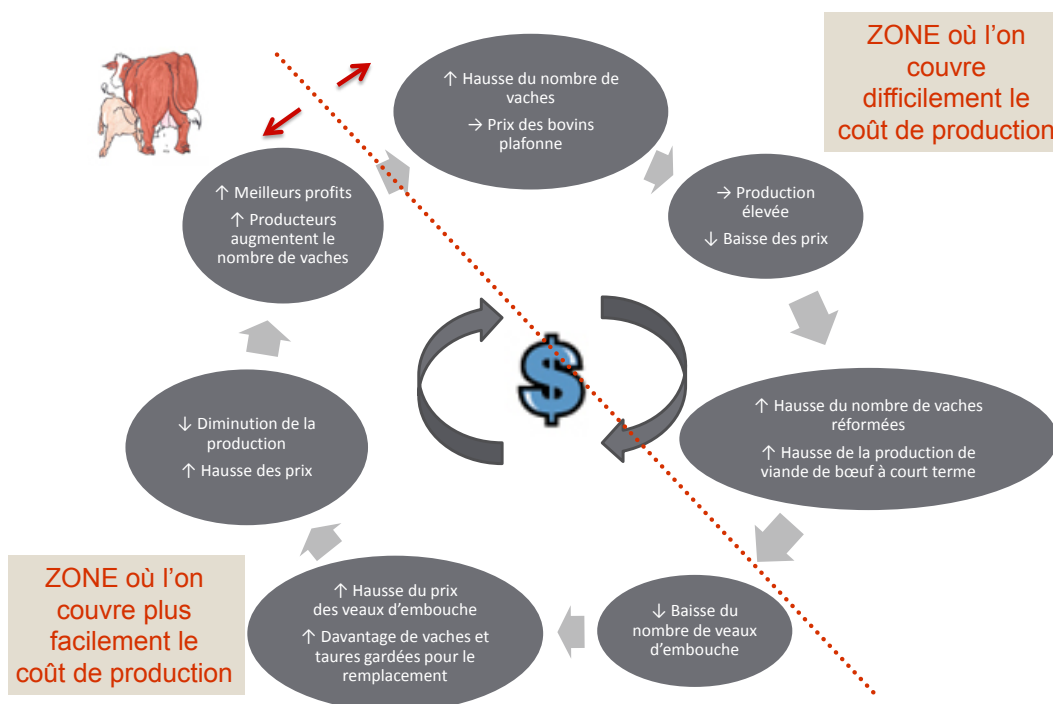
1. Atelier des producteurs de veaux d'embouche	10
2. Atelier des producteurs de bouvillons d'abattage	17
3. Atelier des producteurs de veaux de lait	22
4. Atelier des producteurs de veaux de grain	28
5. Atelier des producteurs de bovins de réforme et veaux laitiers	33

Section 1
ACTIVITÉS EN 2014



1. LE CYCLE BOVIN

Figure 1 : Qu'est-ce que le cycle bovin?

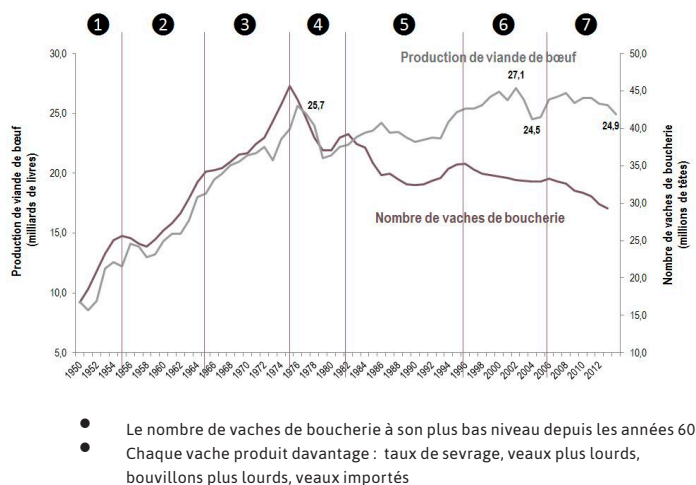


Le cycle bovin fait référence à une période de diminution du cheptel de bovins de boucherie suivie d'une période d'expansion, vécu sur plusieurs années consécutives et en réponse aux changements dans la rentabilité du secteur.

Le cycle bovin est relativement long. Il s'écoule généralement 10 à 14 ans entre deux sommets où le nombre de bovins atteint un pic avant de commencer un nouveau cycle. En comparaison, le cycle de la volaille est beaucoup plus court (quelques mois) et celui du porc dure quelques années.

Le cycle bovin est long en raison de leur période de gestation plus longue, ce qui entraîne un retard dans le temps de réponse des producteurs aux signaux du marché. Il s'écoule en effet plusieurs années entre le moment où un éleveur-naisseur décide de garder davantage de taures en vue d'accroître la taille de son troupeau et le moment où les bouvillons issus de ces taures atteignent le poids d'abattage.

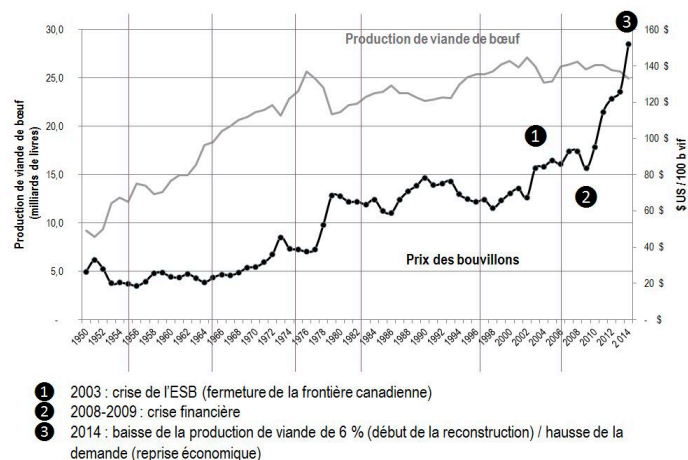
Figure 2 : Les cycles bovins aux États-Unis de 1950 à aujourd'hui



Le dernier cycle aurait débuté en 2006. À cette époque, les États-Unis avaient atteint un sommet de 32,7 millions de vaches.

En début d'année 2014, c'est un creux de 29 millions de vaches qui a été atteint, soit une baisse de 11 % comparativement au sommet de 2006. Nous amorçons actuellement une phase de reconstruction du cheptel de bovins.

Figure 3 : Évolution de la production et des prix aux États-Unis



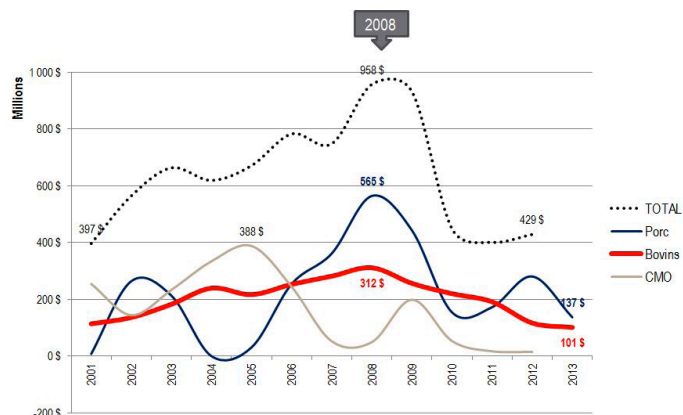
Même si les prix peuvent demeurer relativement fermes pour encore quelques années, les principaux analystes du marché s'attendent à ce que les prix plafonnent au printemps 2015. Le jeu de l'offre et de la demande fait gonfler les prix.

On doit donc retenir que le cycle bovin est inévitable et qu'il faut se préparer pour la phase des prix descendants.

2. SÉCURITÉ DU REVENU

Avons-nous encore besoin de programmes de sécurité du revenu?

Figure 4 : Compensations ASRA (M\$)



Cette question a récemment été soulevée par certains, étant donné les faibles niveaux de compensation des dernières années. Il ne faudrait cependant pas oublier qu'en 2008, l'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) avait effectué des déboursés records de 958 M\$ pour cette seule année! La situation exceptionnelle de 2008 est expliquée en partie par la crise financière mondiale qui frappait de plein fouet le marché des productions animales avec des coûts de production nettement à la hausse, dus aux prix élevés des céréales et du carburant.

Depuis, la situation s'est améliorée. La croissance de l'économie états-unienne, la vigueur de la demande mondiale pour les protéines animales et la baisse des volumes ont favorisé la remontée des prix dans les différentes productions animales.

Le prix des grains et du pétrole est à la baisse, réduisant ainsi les coûts de production. Les producteurs profitent généralement de cette conjoncture favorable pour assainir leurs finances et améliorer leur productivité.

Une assurance pour protéger nos investissements

Le cycle des prix du bœuf est inévitable. Tôt ou tard, les prix diminueront, conséquence directe de la hausse de la production. Les programmes de sécurité du revenu permettent alors aux producteurs de faire face aux cycles du marché. L'ASRA permet ainsi aux producteurs d'exploiter leur entreprise dans un environnement d'affaires stable et prévisible. Elle sécurise ses investissements, qui sont particulièrement importants en agriculture, mais également ceux qui sont faits par les autres maillons de la filière.

Le gouvernement doit donc considérer l'ASRA non pas comme une dépense, mais plutôt comme un investissement compte tenu des effets d'entraînement importants du secteur agroalimentaire sur l'emploi et l'économie du Québec et de ses régions. L'agriculture en général, et la production bovine en particulier, contribue également au développement et à l'occupation du territoire québécois.

Il est donc crucial qu'un tel programme soit maintenu.

Nos pistes de travail en 2015

Une ASRA renouvelée

- Offre un environnement d'affaires stable et prévisible
- Sécurise les investissements des producteurs

Un programme de réinvestissement

- Réinvestir les économies générées par les gains d'efficacité dans un programme
- Incitatif à l'investissement pour les producteurs

3. BIEN-ÊTRE ANIMAL

Le souci du bien-être animal n'est pas une tendance du moment. C'est une réalité qui est là pour rester. C'est un principe que les producteurs de bovins connaissent bien puisque chaque jour, ils posent des gestes visant le bien-être de leurs animaux.

3.1 Qu'est-ce que le bien-être animal?

Le bien-être animal est une notion selon laquelle toute souffrance animale inutile devrait être évitée. On fait référence le plus souvent aux cinq libertés des animaux :

1. ne pas souffrir de faim et de soif;
2. ne pas souffrir de contraintes physiques;
3. être indemne de douleur, de blessures et de maladies;
4. avoir la liberté d'exprimer ses comportements naturels;
5. être protégé de la peur et de la détresse.

3.2 Les partenaires et acheteurs donnent le ton

Ils imposent leurs exigences (mayonnaise Hellmann's faite d'œufs de poules en liberté, interdiction d'utiliser de la viande de vaches non ambulatoires chez McDonald's, pas de viande provenant de truies en cage en 2017 chez Smithfield, etc.).

3.3 Notre engagement

Pour les producteurs de bovins, élever un troupeau est plus qu'un gagne-pain, c'est leur 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. Ils veillent à ce que chaque bovin évolue dans un environnement calme qui lui permettra d'exercer ses comportements naturels.

La production d'une viande de qualité repose sur de saines pratiques d'élevage qui garantissent le bien-être et le bon développement des animaux.

Les producteurs de bovins condamneront toujours des gestes inappropriés, portés à l'égard des animaux. C'est, et ce sera toujours, jugé inacceptable.

3.4 Notre implication

Des codes pour encadrer les attentes

Les codes de bonnes pratiques ne sont pas obligatoires au Canada, mais ils sont de puissants outils pour répondre aux attentes de plus en plus élevées des consommateurs, du marché et de la société en ce qui a trait au bien-être des animaux d'élevage.

Les producteurs de bovins du Québec adhèrent aux principes de bien-être reconnus et mettent en application ces pratiques afin de veiller à la santé de leur cheptel.

Dans cette optique, la Fédération a participé activement à la consultation pour la mise à jour du nouveau *Code de pratiques pour le soin et la manipulation des bovins de boucherie* (Code). La nouvelle version a été publiée le 6 septembre 2013. Huit formations ont été organisées afin de rejoindre directement les producteurs.

Un nouveau Code pour les bovins de boucherie

Ce nouveau Code est un ensemble de lignes directrices nationales sur le soin et la manipulation des bovins de boucherie. Il n'a pas pour but de décrire toutes les pratiques de production du bœuf, mais plutôt de présenter les principes qui s'appliquent tant dans le secteur vache-veau que bouvillon d'abattage.

Le Code contient six grandes sections dans lesquelles on retrouve des exigences et des pratiques recommandées.

Les six volets du Code

1. Environnement animal
2. Aliments et eau
3. Santé animale
4. Élevage des animaux
5. Transport
6. Euthanasie à la ferme

Le Code de pratiques pour le soin et la manipulation des bovins de boucherie est disponible au www.nfacc.ca/codes-de-pratiques/bovins-de-boucherie. Des copies sont aussi disponibles à la Fédération des producteurs de bovins du Québec en communiquant avec Nathalie Côté à ncote@upa.qc.ca.

Un code de bonnes pratiques en révision pour le secteur veau

Le processus de révision du Code dans le secteur veau est enclenché et le groupe de travail comprend des éléments de toutes les strates de l'industrie : producteurs, groupes de pression, groupe de défense des animaux et compagnies. Son application débiterait en 2018.

3.5 Liens utiles

Codes

www.nfacc.ca/francais

MAPAQ :

www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/santeanimale/securitebienetre/Pages/securitebienetre.aspx

Loi sur la santé des animaux, chapitre 12 sur le transport :

http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/reglements/C.R.C.%2C_ch._296/page-37.html#h-70

Politique sur les animaux fragilisés :

www.inspection.gc.ca/animaux/animaux-terrestres/transport-sans-cruaute/politique-sur-les-animaux-fragilises/fra/1360016317589/1360016435110

4. LES RENDEZ-VOUS BOVINS

En 2013, la Fédération a démarré un projet à long terme : *Les Rendez-vous bovins*. Le but : faire connaître la production bovine auprès de l'appareil gouvernemental du Québec. Cette approche a été motivée par le fait que la production bovine demeure une grande inconnue des décideurs publics. Depuis toujours, la méconnaissance de notre secteur est un constat qui rend notre tâche d'influence plus difficile. De plus, notre secteur est complexe, représentant deux grandes filières : celle du bœuf et celle du veau. Le niveau de difficulté s'avère encore plus élevé lorsque nous

relevons le défi de présenter adéquatement les cinq secteurs de notre grande famille bovine.

L'objectif des *Rendez-vous bovins* consiste à se présenter positivement, à se rapprocher des décideurs, au moment où la production atteint un seuil critique.

Les thématiques abordées lors des rencontres sont les suivantes :

Sécurité du revenu (gestion des risques financiers)

Importance du maintien de l'enveloppe, car la production bovine est soumise aux éléments extérieurs.

Bien-être animal

Les producteurs respectent les bonnes pratiques en matière de bien-être animal, mais les efforts, les coûts et le temps nécessaire pour arriver à un niveau d'acceptabilité sociale ne sont pas à sous-estimer.

Apport économique de la production bovine

Plus de 10 000 familles vivent de la production bovine qui fait rouler l'économie de leurs communautés locales.

D'autres actions sont prévues pour l'année 2015.

5. LA CONTRIBUTION SPÉCIALE

En mars 2014, les producteurs de bovins de réforme ont reçu leur dernière facture pour la contribution spéciale de 53,86 \$. Et comme annoncé, c'est la dernière!

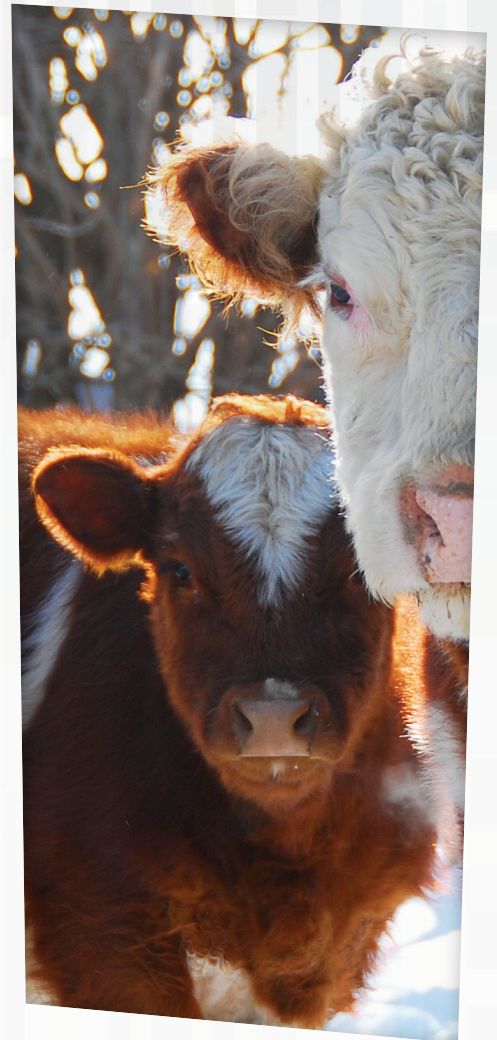
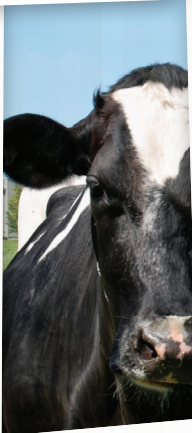
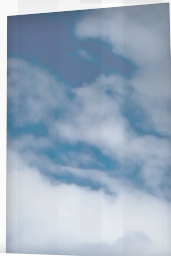
À ce jour, près de 95 % des producteurs ont effectué, avec rapidité, l'ensemble de leurs paiements des sept dernières années, et ce, sans que l'on doive entreprendre des procédures judiciaires.

Vous comprenez que la notion d'équité est très importante pour la Fédération. C'est pour cette raison qu'aucun producteur de bovins de réforme qui a reçu une facture ne sera exempté du paiement, car le prêt qui a été contracté par la Fédération doit être remboursé, malgré la fermeture de l'abattoir.

Concernant le prêt de 19 M\$ octroyé par Investissement Québec, la position de la Fédération demeure la demande de radiation totale et complète de ce prêt.

Section 2

ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014



VEAUX D'EMBOUCHE

Projet d'ordre du jour

1. ÉTAT DU MARCHÉ EN 2014

2. RÉALISATIONS ET DOSSIERS DU SECTEUR EN 2014

- 2.1 Coordination de la mise en marché des veaux d'embouche dans le *Circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec*
- 2.2 Diffusion des prix
- 2.3 Projet Veaux
- 2.4 Ventes supervisées
- 2.5 Soutien aux régions
- 2.6 Cadre réglementaire
- 2.7 Suspension de la garantie de paiement
- 2.8 *Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche*
- 2.9 Valorisation de la profession auprès de la relève
- 2.10 Comité FPBQ-MAPAQ pour le développement du secteur
- 2.11 Répertoire Internet : Bœuf du Québec à la ferme
- 2.12 Sécurité du revenu
- 2.13 Guide pour les aménagements alternatifs en production bovine

3. ORIENTATIONS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ POUR 2015

- 3.1 Modification du protocole de vaccination aux encans spécialisés
- 3.2 Poursuite de la réalisation de la planification stratégique
- 3.3 Renouvellement de la Convention de mise en marché des veaux d'embouche avec les associations d'encans

4. CONSULTATION SUR UNE HAUSSE DE LA CONTRIBUTION SPÉCIALE VEAUX D'EMBOUCHE

- 4.1 Situation financière actuelle de l'agence de vente
- 4.2 Plan quinquennal de financement 2015-2019

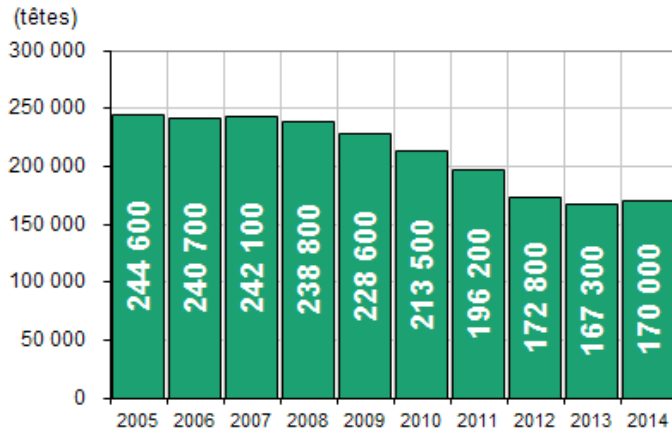
5. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

- 5.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 16

6. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

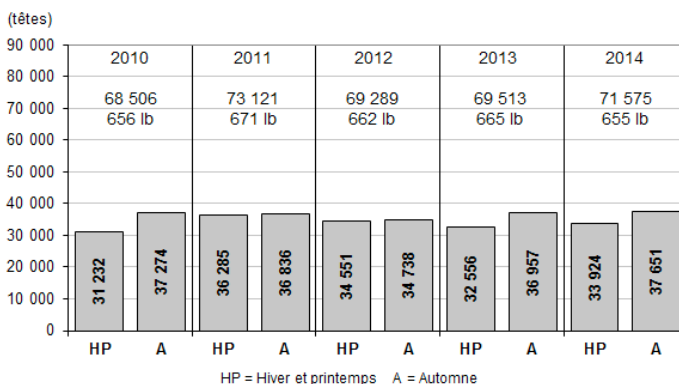
1. ÉTAT DU MARCHÉ EN 2014

Figure 1 : Nombre de vaches de boucherie, 10 ans



En 2014, le cheptel de vaches de boucherie est estimé à 170 000 vaches (données préliminaires de la FADQ). Le nombre de veaux disponibles pour la mise en marché, après mortalité et remplacement du troupeau, est alors estimé à 136 000 veaux (0,8 veau par vache en inventaire).

Figure 2 : Nombre de veaux d'embouche vendus dans les encans spécialisés du Québec, 2010-2014 (volumes saisonniers, volumes annuels et poids moyens)



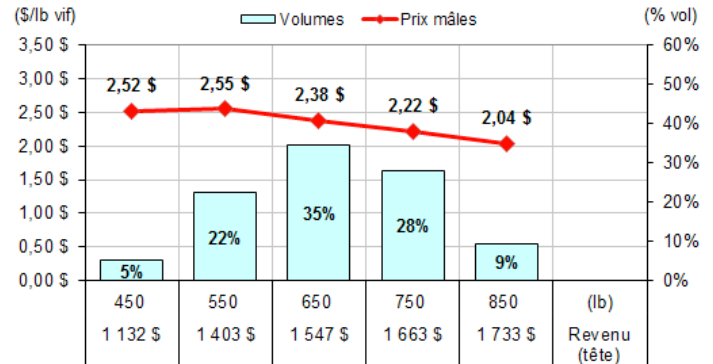
En 2014, le nombre de veaux commercialisés dans les encans spécialisés était similaire à celui des années précédentes. Réseau Encans Québec (REQ), comme partenaire de l'agence de vente des veaux d'embouche dans le « projet Veaux », a acheté 8 472 veaux d'embouche lors de ces encans, soit près de 12 % du volume mis en marché par les encans spécialisés. Ces veaux sont destinés à la semi-finition ou à la finition selon les circonstances du marché.

Les ventes supervisées par REQ (Saguenay-Lac-Saint-Jean et Abitibi-Témiscamingue) ont totalisé 1 533 veaux en 2014, soit une baisse de près de 400 veaux par rapport à 2013. Cette baisse s'explique, en partie, par la diminution de production de certains parcs d'engraissement et par des prix plus compétitifs en Ontario.

En plus des encans spécialisés, près de 7 000 veaux ont été vendus lors des encans réguliers. Il s'agit là d'une diminution de 13 % par rapport à 2013.

Le poids moyen de vente a diminué de 10 lb/tête en 2014 par rapport à l'année précédente.

Figure 3 : Prix et nombre de veaux d'embouche mâles par strate de poids, 2014



Poids moyen de 670 lb et revenu moyen de 1567 \$/tête

L'écart de revenu brut entre un veau de 550 lb et un veau de 750 lb était d'environ 260 \$ en 2014, ce qui représente 1,30 \$/lb de gain supplémentaire. En général, plus le poids est élevé, moins le revenu additionnel par livre de gain sera important. Selon les diverses strates de poids, le revenu additionnel de gain a varié entre 2,70 \$/lb et 0,70 \$/lb en 2014.

Le fait marquant de l'année 2014 est sans contredit l'augmentation marquée des prix qui ont atteint des sommets inégalés, principalement à l'automne. L'augmentation par rapport à l'année 2013 a été différente d'une strate de poids à l'autre, variant entre 0,60 \$ et 0,90 \$/lb.

Figure 4 : Prix des veaux d'embouche mâles 600-700 lb, comparaison Québec et Alberta-Manitoba, 2010-2014

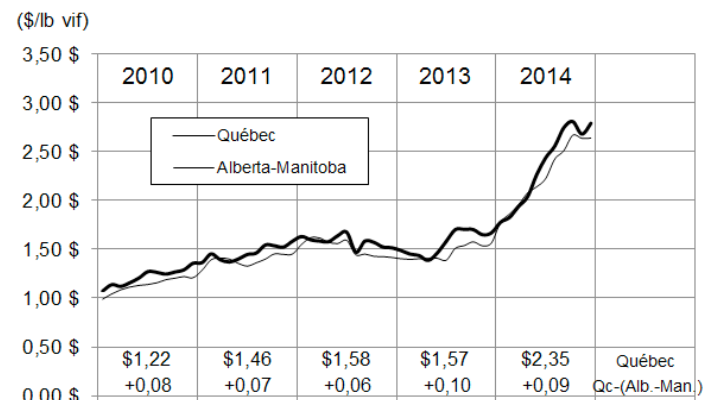
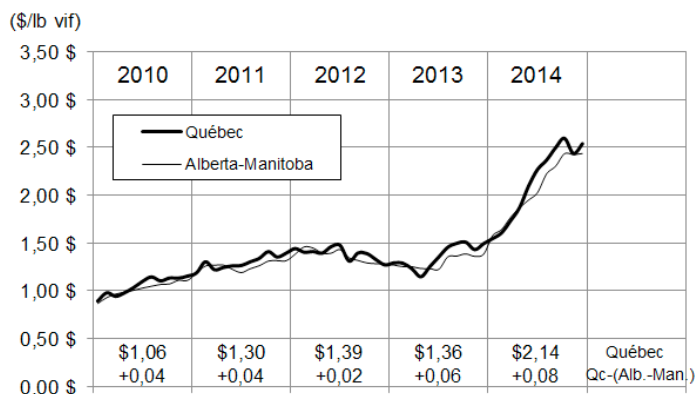


Figure 5 : Prix des veaux d'embouche femelles 600-700 lb, comparaison Québec et Alberta-Manitoba, 2010-2014



En 2014, l'écart de prix entre le Québec et l'Ouest canadien (nos principaux marchés de référence) a été de 0,08 \$/lb, autant pour les veaux mâles que pour les femelles. Cet écart positif est attribuable principalement au marché québécois qui fut très dynamique à l'automne 2014. L'écart de prix des veaux d'embouche du Québec avec nos marchés de référence de l'Ouest canadien est fortement influencé par la qualité des animaux, par les modalités d'approvisionnement aux parcs et par le dynamisme de la production québécoise de bouvillons d'abattage.

2. RÉALISATIONS ET DOSSIERS DU SECTEUR EN 2014

2.1 Coordination de la mise en marché des veaux d'embouche dans le Circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec

De par son importance au Québec, le Circuit constitue une référence importante pour l'ensemble des autres transactions de veaux d'embouche, incluant les ventes supervisées, sur l'ensemble du territoire du Québec. Une ligne sans frais est disponible pour traiter les questions et les plaintes sur le Circuit. De par son comité calendrier, l'agence de vente assure le bon fonctionnement du Circuit en concertation avec les encans.

2.2 Diffusion des prix

L'agence de vente assure une diffusion des prix de vente du Québec et des principaux marchés de référence sur le site Internet www.bovin.qc.ca. Le site extranet permet également aux producteurs d'avoir accès aux résultats d'abattage de leurs veaux.

2.3 Projet Veaux

La gestion du projet Veaux occupe une grande place dans les activités de l'agence de vente. Réalisé en partenariat avec REQ, ce projet contribue largement à

régulariser le marché des veaux d'embouche, en plus de développer, au sein de l'agence de vente, une expertise en semi-finition et en finition.

Le projet Veaux a des retombées directes et indirectes sur l'ensemble des veaux d'embouche mis en marché au Québec. Le comité estime que pour chaque 0,01 \$/lb d'impact sur le marché, les retombées se chiffrent à près de 1 M\$ sur l'ensemble de la production québécoise de veaux d'embouche.

2.4 Ventes supervisées

L'agence de vente assure le soutien et la coordination des ventes supervisées, en partenariat avec REQ. Le service est présentement utilisé dans deux régions, soit le Saguenay-Lac-Saint-Jean et l'Abitibi-Témiscamingue (1 533 veaux en 2014).

2.5 Soutien aux régions

L'agence de vente contribue au financement des syndicats régionaux pour aider à la réalisation d'activités régionales dédiées au secteur veau d'embouche.

En 2014, l'agence de vente a réalisé un projet pilote auprès de trois régions sur le dynamisme régional des producteurs de veaux d'embouche. L'objectif du projet pilote était d'identifier les moyens d'améliorer la participation des producteurs aux activités professionnelles organisées par divers organismes de leur région. La réflexion se poursuivra en 2015 sur les suites à y donner.

2.6 Cadre règlementaire

L'agence de vente s'assure que la réglementation satisfait les besoins des producteurs et favorise une mise en marché ordonnée et efficace des veaux d'embouche. Elle veille à leur respect en concertation avec les partenaires de l'industrie. L'agence de vente est tout particulièrement concernée par les trois règlements suivants :

- Le Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche.
- La Convention de mise en marché des veaux d'embouche avec les associations d'encans.
- Le Règlement sur la responsabilité financière des acheteurs de veaux d'embouche, c'est-à-dire la garantie de paiement (pour les producteurs qui vendent aux encans réguliers, spécialisés et par ventes supervisées).

2.7 Suspension de la garantie de paiement

Le comité de mise en marché a décidé de suspendre, dès le 1^{er} janvier 2015, le prélevé de garantie de paiement (1 \$/1 000 \$). Ce prélevé était appliqué lors des ventes aux encans spécialisés et aux encans réguliers, ainsi qu'aux ventes supervisées.

2.8 Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche

En 2014, l'agence de vente a procédé à la révision du *Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche*. Le lancement a été effectué lors de l'Expo-Bœuf le 10 octobre 2014. La diffusion du Guide auprès des producteurs est prévue pour le début de l'année 2015.

2.9 Valorisation de la profession auprès de la relève

L'agence de vente a mis en place, en 2014, un comité de valorisation et de promotion du secteur vache-veau auprès de la relève, en partenariat avec le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), l'Institut de technologie agroalimentaire de La Pocatière et la Fédération de la relève agricole du Québec. Les travaux vont bon train. Une série de capsules vidéo sont présentement en chantier.

D'autre part, le comité de mise en marché a élargi son membership afin de faire une place à un représentant de la relève au sein de son comité.

2.10 Comité FPBQ-MAPAQ pour le développement du secteur

En 2014, l'agence de vente a mis en place avec le MAPAQ, un comité de travail afin de définir les axes prioritaires de développement du secteur vache-veau. Les travaux préparatoires ont été réalisés à l'automne 2014. La Fédération prévoit en assurer le suivi politique dès le début de l'année 2015.

2.11 Répertoire Internet : Bœuf du Québec à la ferme

L'agence de vente a réalisé quelques activités publicitaires pour faire connaître le site Internet du répertoire de vente à la ferme (www.boeufquebec.com). Plus de 40 fermes de veaux d'embouche offrant leur produit directement au consommateur y sont présentement inscrites.

2.12 Sécurité du revenu

Compensations ASRA/trop versé en 2014

Selon les estimations de la FADQ, les producteurs de veaux d'embouche devraient rembourser l'équivalent d'environ 95 \$/vache pour l'année de production 2014. Cette situation résulte :

- de l'avance de juin qui était trop élevée compte tenu de la hausse des prix de l'automne;
- du fait que la compensation sera finalement moindre que la contribution du producteur, qui tient compte du risque historique des cinq dernières années.

Les montants exacts ne seront connus qu'en avril 2015. La FADQ devrait alors envoyer un état de compte aux producteurs de veaux d'embouche. À partir de ce moment, toutes les sommes versées aux producteurs par le biais de la FADQ seront arrimées pour rembourser le montant versé en trop pour l'ASRA Veaux d'embouche. S'il y a lieu, la FADQ pourrait retenir les montants dus sur l'avance de juin 2015 ou envoyer un état de compte aux producteurs.

D'ici là, les producteurs peuvent avoir un bon aperçu des montants dus (comptes à payer aux fins d'impôt) en consultant leur relevé sur le site Internet de la FADQ ou en contactant leur bureau régional.

À ce compte à payer, il faut ajouter les sommes dues pour le prélevé au Plan conjoint pour l'année 2014.

Report des prélevés au Plan conjoint 2014

Étant donné qu'il n'y a pas eu d'avance d'ASRA Veaux d'embouche en décembre 2014, la FADQ n'a pas été en mesure de retenir, au nom de la Fédération, les sommes dues par tête pour le Plan conjoint (6,61 \$/veau) et la contribution spéciale dans le bovin de réforme.

La Fédération évaluera la possibilité de percevoir les sommes dues pour 2014 en même temps que les prélevés de 2015 lors d'une prochaine avance d'ASRA. Sinon, la Fédération procédera par facturation directement auprès des producteurs.

Prochain modèle de coûts de production

La prochaine enquête de coûts de production Veaux d'embouche portera sur les données de l'année 2015. Le comité technique sectoriel, auquel participe la Fédération, entreprendra ses travaux préparatoires au printemps 2015.

Dans le but d'avoir les meilleures données possible, la Fédération invite les producteurs à faire dès maintenant un inventaire précis des animaux et des stocks présents sur l'entreprise au 31 décembre 2014.

La Fédération invite également les producteurs à tenir à jour leurs registres d'animaux (achats, ventes, mortalités, par catégorie selon le sexe et le poids) et d'aliments (nombre de balles, dimension, poids) pour faciliter la conciliation des inventaires en fin d'année 2015.

Pénalités en cas de rupture de contrat ou de non-renouvellement du contrat d'ASRA à son échéance

Dans l'éventualité où un producteur serait tenté de mettre fin (ou de ne pas renouveler) son contrat d'ASRA, la Fédération rappelle que dans ces cas, le producteur ne pourrait pas s'assurer pour les deux années suivantes. De plus, lors de sa réadhésion, il devrait payer une contribution exceptionnelle d'équilibre (CEE), calculée pour les deux années manquantes en fonction des unités assurées la dernière année. Si l'entreprise ne réadhère qu'après cinq ans, elle n'aurait pas à payer de CEE.

Dans le cas spécifique d'une rupture de contrat avant son échéance de cinq ans, d'autres frais seraient également exigés par la FADQ. Pour connaître précisément les implications financières d'une rupture de contrat, ou d'un non-renouvellement, la Fédération invite les producteurs à contacter le bureau régional de la FADQ.

entrera en vigueur au début de la saison 2015-2016 du Circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec. L'objectif de cette modification est d'augmenter le niveau d'anticorps des veaux au moment de leur commercialisation.

3.2 Poursuite de la réalisation de la planification stratégique

Le comité poursuivra en 2015 la réalisation de sa planification stratégique, en mettant l'accent principalement sur les dossiers suivants :

- Valorisation de la production de veaux d'embouche auprès de la relève;
- Suivi au projet pilote sur le dynamisme régional des producteurs de veaux d'embouche;
- Diffusion sur Internet des ventes aux encans spécialisés de veaux d'embouche;
- Suivi des travaux du comité FPBQ-MAPAQ sur les moyens à privilégier pour favoriser le développement du secteur.

2.13 Guide pour les aménagements alternatifs en production bovine

Le *Guide pour les aménagements alternatifs en production bovine : conception, gestion, suivis* (2014) a été lancé le 9 octobre 2014 par la Fédération. Il remplace le *Guide de bonnes pratiques agroenvironnementales pour la gestion des fumiers des bovins de boucherie* qui datait de 1999. La publication de ce Guide est le résultat du travail fait par la Fédération et les intervenants depuis 1999. Ainsi, après avoir participé aux travaux du comité de suivi du Guide entre 2001 et 2003, procédé à une réflexion, établi une stratégie sur les enclos, supervisé des projets de recherche et de suivis d'enclos, en plus de collaborer à l'organisation et la tenue de formations pour les producteurs et les professionnels, la Fédération est fière de présenter un Guide au contenu et au visuel renouvelé. Le Guide est disponible sur le site Web de la Fédération et sur Agri-Réseau.

3. ORIENTATIONS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ POUR 2015

3.1 Modification du protocole de vaccination aux encans spécialisés

Le comité de mise en marché a décidé de procéder à une modification du protocole de vaccination. Dorénavant, **le délai maximal entre la date de vaccination et la date de vente sera de quatre mois. La modification**

3.3 Renouvellement de la Convention de mise en marché des veaux d'embouche avec les associations d'encans

La Convention de mise en marché des veaux d'embouche avec les associations d'encans arrive à échéance en juin 2015. Les discussions en vue de son renouvellement débiteront dès l'hiver 2015 afin qu'elle soit en vigueur si possible dès l'ouverture de la saison 2015-2016 des encans spécialisés.

4. CONSULTATION SUR UNE HAUSSE DE LA CONTRIBUTION SPÉCIALE VEAUX D'EMBOUCHE

4.1 Situation financière actuelle de l'agence de vente

Le dernier plan de financement quinquennal de l'agence de vente des veaux d'embouche remonte à 2010. Une hausse de la contribution de 1 \$/veau avait alors été adoptée, faisant passer la contribution de 1,50 \$ à 2,50 \$ par veau. Au plan budgétaire, l'agence de vente a dégagé des surplus de 2010 à 2012, suivis de deux années de déficit en 2013 et 2014, de sorte que le fonds de roulement de l'agence de vente s'est maintenu à l'équivalent d'une année de fonctionnement.

En 2010, le cheptel vache-veau se situait à 213 500 vaches (après avoir connu un sommet de 244 600 vaches en 2005). La tendance s'est poursuivie avec une baisse supplémentaire de 20 % entre 2010 et 2014.

Malgré ce contexte baissier, l'agence de vente a maintenu les services en place et a continué d'investir dans le développement de la mise en marché des veaux d'embouche au Québec, notamment par le projet Veaux réalisé avec REQ.

Des efforts constants de rationalisation des dépenses ont été effectués, sans toutefois parvenir à compenser totalement pour les diminutions de revenus causées par la baisse du cheptel. Voici, à titre d'exemple, quelques mesures de rationalisation récemment prises par l'agence de vente :

- Les inspections des encans du Circuit sont effectuées directement par le personnel de l'agence.
- Le personnel de l'agence réalise certains mandats *ad hoc* pour la direction générale de la Fédération ou d'autres agences de vente afin de partager les coûts.
- Un nouveau partenariat a été convenu avec REQ pour partager les coûts de gestion du projet Veaux.

4.2 Plan quinquennal de financement 2015-2019

Considérant que le plan quinquennal précédent arrive à son terme et considérant le déficit d'exploitation des deux dernières années, le comité a convenu de faire un nouveau plan quinquennal pour 2015-2019.

Pour établir son plan quinquennal, l'agence de vente s'est basée sur l'hypothèse d'une diminution du cheptel de 2 % par année et d'un taux annuel d'inflation de 2,5 % pour les dépenses.

L'agence de vente a également adopté une approche conservatrice en basant son budget 2014 sur un cheptel de 164 000 vaches.

Années	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nombre de vaches (selon ASRA)	164 000	160 720	157 506	154 355	151 268	148 243
Veaux d'embouche (nombre de vaches x 0,8)	131 200	128 576	126 004	123 484	121 015	118 594

Le tableau suivant présente les perspectives financières de l'agence de vente si le taux de contribution actuel, soit 2,50 \$/veau, demeurerait inchangé. Malgré une rationalisation accrue des dépenses en 2015, les déficits continueraient de s'accumuler et l'avoir de l'agence de vente aurait presque disparu dans cinq ans.

	Budget révisé			Projections		
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total - Revenus	400 750	408 013	400 453	393 044	385 783	378 668
Total des dépenses	443 310	430 481	440 569	450 908	461 506	472 368
SURPLUS (DÉFICIT)	(42 560)	(22 468)	(40 115)	(57 864)	(75 723)	(93 700)
Avoir au 31 décembre	368 640	346 172	306 057	248 193	172 470	78 770
En % des dépenses	83 %	80 %	69 %	55 %	37 %	17 %

La recommandation du comité de mise en marché

Après analyse, le comité est d'avis que :

- L'agence de vente doit maintenir en place les ressources nécessaires pour continuer de bien répondre aux besoins des producteurs;

- Le fonds de roulement de l'agence de vente (l'avoir) doit équivaloir à environ une année de dépenses; ceci est nécessaire non seulement pour pallier aux imprévus, mais parce que les prélevés sont perçus vers la fin de l'année plutôt qu'au début.

Pour atteindre ces objectifs à court et à long terme, le comité juge essentiel que l'agence de vente dispose d'un budget équilibré. Le comité de mise en marché recommande donc aux producteurs une hausse de la contribution spéciale pour la production et la mise en marché de 0,75 \$/veau d'embouche à partir du 1^{er} juillet 2015.

Le tableau suivant présente les perspectives financières de l'agence de vente en considérant une hausse de taux de la contribution de 0,75 \$, soit à 3,25 \$/veau, à compter du 1^{er} juillet 2015.

Figure 6 : Prévisions budgétaires 2015-2019 avec la modification du taux de contribution à 3,25 \$/veau

	Budget révisé		Projections			
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total - Revenus	400 750	456 229	494 957	485 657	476 544	467 613
Total des dépenses	443 310	430 481	440 569	450 908	461 506	472 368
SURPLUS (DÉFICIT)	(42 560)	25 748	54 388	34 749	15 038	(4 755)
Avoir au 31 décembre	368 640	394 388	448 776	483 525	498 563	493 808
En % des dépenses	83 %	92 %	102 %	107 %	108 %	105 %
Prélevé (\$/veau)	2,50	2,875*	3,25	3,25	3,25	3,25

*Note : le prélevé pour 2015 est la moyenne entre 2,50 \$ et 3,25 \$.

CONSULTATION :

Appuyez-vous la recommandation du comité de mise en marché des veaux d'embouche à l'effet de hausser de 0,75 \$/veau la contribution spéciale pour la production et la mise en marché des veaux d'embouche, soit de la fixer à 3,25 \$/veau, à compter du 1^{er} juillet 2015?

5. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

5.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie veaux d'embouche au Plan conjoint;
- posséder un troupeau d'au moins 30 vaches de boucherie ou avoir élevé, pour son compte ou celui d'autrui ou avoir fait produire et offert en vente à des fins d'engraissement au moins 30 veaux d'embouche, en incluant les veaux d'embouche de type semi-fini, au cours de l'année civile précédente;
- être en production au moment de sa désignation;
- dans le cas d'une personne morale ou une société, la personne physique mandatée doit également :
 - être active dans l'entreprise bovine autrement que comme bailleur de fonds;
 - détenir au moins 20 % de son capital-actions ou des parts sociales émises;
 - siéger à son conseil d'administration, le cas échéant, et y détenir un droit de vote.
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

6. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

BOUVILLONS D'ABATTAGE

Projet d'ordre du jour

1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

- 1.1 État du marché et faits saillants
- 1.2 Activités de l'agence de vente

2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ

- 2.1 Activités en 2014

3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2015

4. ASRA BOUVILLONS

- 4.1 Nouveau modèle de coûts de production
- 4.2 Pénalités en cas de rupture de contrat ou de non-renouvellement du contrat d'ASRA à son échéance

5. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

- 5.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 21

6. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

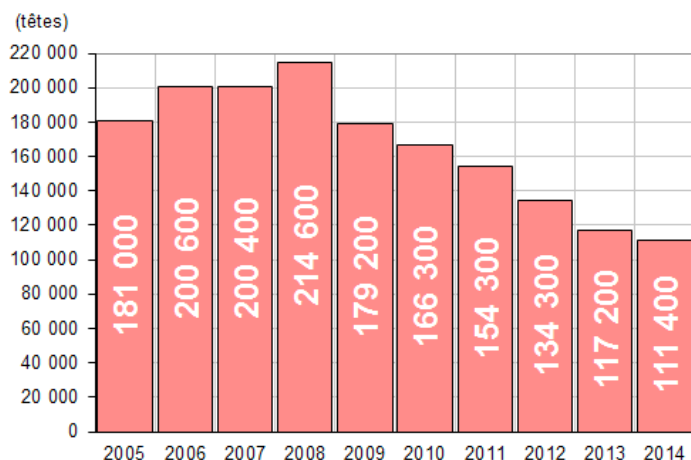
1.1 État du marché et faits saillants

L'année 2014 se caractérise essentiellement par une augmentation rapide du prix des bouvillons. Depuis le mois de mai 2014, les prix se sont maintenus et même améliorés. Bien qu'ils n'avaient pas prévu une telle hausse pour 2014, les experts s'attendent maintenant à ce que le marché demeure ferme pour plusieurs mois encore. La diminution du cheptel dans le secteur vache-veau de l'Amérique du Nord constitue l'un des facteurs explicatifs.

La réglementation américaine sur l'étiquetage selon le pays d'origine (COOL - Country of Origin Labeling) a continué d'occuper le centre des préoccupations des stratégies de l'industrie. Le 20 octobre dernier, les experts de l'Organisation mondiale du commerce ont conclu que la nouvelle mouture du COOL américain est en contravention de la décision finale sur le même sujet. Par contre, c'est sans surprise que les États-Unis en ont appelé de la décision dès le 28 novembre 2014. Le groupe d'experts devrait rendre sa décision sur l'appel des États-Unis d'ici le printemps 2015. Dans la mesure où les États-Unis n'obtiennent pas gain de cause, cela ouvrira la voie au Canada et au Mexique à l'instauration de mesures de rétorsion. Toutefois, il est toujours possible que les États-Unis en arrivent à une entente d'ici là.

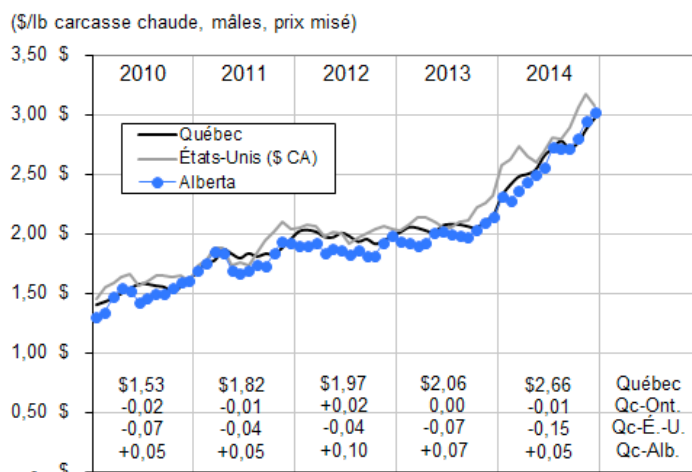
Notons que la nouvelle version du COOL a provoqué une demande accrue pour les veaux d'embouche nés au Canada et engraisés aux États-Unis. Cet accroissement de demande n'est pas sans mettre de la pression additionnelle sur le marché canadien.

Figure 1 : Production de bouvillons au Québec



En 2014, le volume québécois de bouvillons abattus a subi une diminution de 5 %. Ailleurs au Canada, le volume a augmenté d'environ 6,2 % par rapport à l'année 2013. En 2015, la production canadienne devrait augmenter légèrement. Pour le Québec, au moment d'écrire ces lignes, on s'attendait à une stabilisation de la production québécoise ou encore une faible diminution. Rappelons que les facteurs d'incertitude au Québec sont nombreux lorsqu'on songe, entre autres, aux orientations gouvernementales en matière de soutien au revenu.

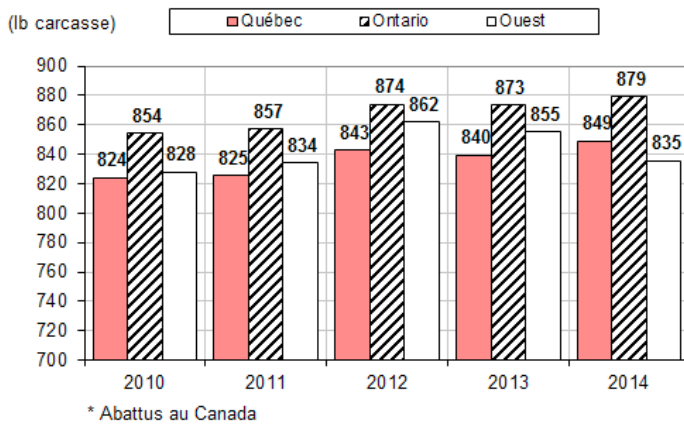
Figure 2 : Prix des bouvillons (A1-A2) au Québec, dans l'Ouest canadien et aux États-Unis (« Marché Spot » uniquement)



En 2014, le prix des bouvillons a atteint un sommet et les spécialistes prévoient le maintien de prix élevés pour l'année 2015. Pour 2014, la moyenne des prix obtenus au Québec se chiffre à 2,66 \$, alors qu'en 2013, elle était de 2,06 \$, soit une augmentation de 29 %. La reconstitution du cheptel de vaches de boucherie, qui éventuellement augmentera l'offre, nécessite un certain temps.

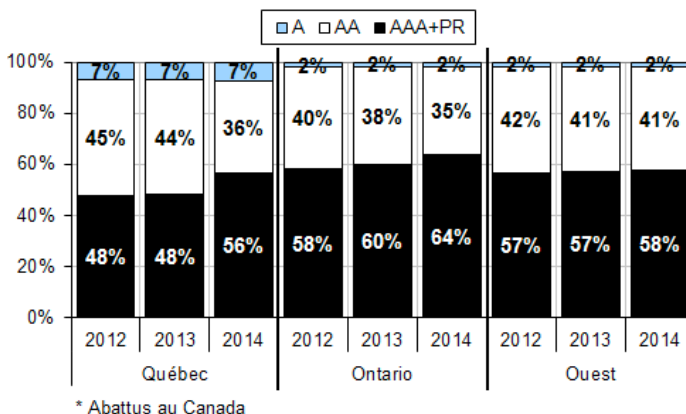
L'écart de prix avec l'Ontario et l'Alberta se maintient à un niveau similaire aux années antérieures. Pour les États-Unis, nous remarquons un écart plus grand défavorable au Québec. L'impact du taux de change vient toutefois influencer la justesse de la comparaison avec les États-Unis. Quoi qu'il en soit, les prix suivent la même tendance que celle du Québec, et ce, tant pour l'Ontario, l'Alberta et les États-Unis.

Figure 3 : Poids moyen des carcasses de bouvillons*, Québec vs Ontario vs Ouest canadien



Le poids moyen des bouvillons suit une tendance à la hausse depuis 2011, tant en Ontario qu'au Québec. Selon plusieurs, les conditions de mise en marché favorisent davantage la vente de bouvillons plus lourds. En 2011, les poids moyens des carcasses étaient de 825 lb et 857 lb pour le Québec et l'Ontario, alors que pour l'année 2014, ils se situent respectivement à 849 lb et 879 lb. Toutefois, dans l'Ouest canadien, le poids des carcasses est en constante diminution depuis 2012.

Figure 4 : Persillage des carcasses de bouvillons* au Québec, en Ontario et dans l'Ouest canadien



Au sujet du persillage des carcasses de bouvillons, le Québec obtient 57 % de AAA et « prime » une nette augmentation par rapport à l'an dernier, alors qu'il était à 48 %. L'Ontario enregistre aussi une augmentation significative puisque le taux de AAA et de « prime » atteint 64 % comparativement à 60 % en 2013. Ce niveau de persillage est comparable à celui de l'Ontario (59 %) et de l'Ouest canadien (58 %). En somme, la qualité des bouvillons produits au Québec est équivalente à celle dans le reste du pays. Évidemment, il faut être prudent avec l'interprétation que l'on fait du terme « qualité » puisque certains abattoirs peuvent préférer obtenir des carcasses AA ou même simple A. Par contre, la majorité des volumes sont abattus dans des abattoirs recherchant plus de persillage.

1.2 Activités de l'agence de vente

L'agence de vente des bouvillons d'abattage a suivi les négociations de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne. Il faut se rappeler que le Canada a obtenu des accès supplémentaires de 50 000 tonnes métriques (tm), soit 35 000 tm de viande fraîche et 15 000 tm de viande congelée. L'accord est finalisé, il ne reste que l'adoption formelle par les autorités canadiennes et européennes.

Pour le secteur du bœuf, il reste des éléments techniques à régler afin de s'assurer d'avoir un réel accès au marché de l'Union européenne. Parmi ces éléments, on peut penser aux modalités administratives d'importation (licence d'importation) et aux exigences techniques en usine. Il faut également qu'un acheteur européen ait de l'intérêt.

En 2014, l'agence de vente a poursuivi le maintien des relations d'affaires avec les principaux acheteurs de bouvillons. Entre autres, l'agence de vente a organisé une visite de l'abattoir de JBS-USA en Pennsylvanie. Une vingtaine de producteurs a pris part à la visite. Cette dernière a semblé être grandement appréciée par les participants.

Toujours concernant JBS-USA, les producteurs qui prennent des contrats avec cet abattoir peuvent dorénavant placer un ordre pour un prix cible et un prix plancher. D'ailleurs, il en est de même pour les taux de change, et ce, sans frais supplémentaires.

Des visites d'inspection se poursuivent afin, entre autres, d'assurer un parage des carcasses en conformité avec la réglementation canadienne.

Une réorganisation du travail à l'intérieur de l'agence de vente a permis de réduire les dépenses de manière significative.

L'agence de vente a développé des outils informatiques à l'intention des producteurs tels que les courriels automatisés et un outil d'aide à la décision.

Courriels automatisés

Cette fonction spécifique a été ajoutée au site extranet des bouvillons et permet au producteur de recevoir la totalité des informations suivantes ou seulement celles qu'il souhaite recevoir :

- Résultats des enchères électroniques
- Nouveaux communiqués
- Sommaires de la dernière vente payée

Outil d'aide à la décision

Après discussion avec les producteurs, l'agence de vente a développé un outil d'aide à la décision simple d'utilisation. Cet outil permet de déterminer l'équivalent en dollars canadiens du prix des bouvillons à la bourse de Chicago ou du prix « spot » de la semaine. Également, il permet d'établir le point mort d'achat du veau d'embouche calculé à partir du coût de production par livre de gain et du prix de la bourse. Finalement, l'outil permet d'établir le point mort du coût de production par livre de gain, et ce, calculé à partir du prix des veaux d'embouche et du prix de la bourse. Le fichier de calcul est disponible sur le site extranet.

Au cours de l'année 2014, le coordonnateur du programme Expertise vétérinaire nous a signalé son intention de se retirer. C'est dans ce contexte que Dr Rémi Laplante succède à Dr André Cécyre au sein de la Fédération depuis janvier 2015. Nous remercions Dr Cécyre pour sa contribution aux différents projets de l'agence de vente au cours des dernières années.

2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ

2.1 Activités en 2014

L'année 2014 se caractérise par la mise en œuvre de plusieurs éléments faisant partie du plan stratégique du secteur à savoir :

- Visite de l'abattoir JBS-USA en janvier 2014 par une vingtaine de producteurs de bouvillons;
- Souper-conférence avec les dirigeants de Ryding Regency;
- Développement des courriels automatisés;
- Développement d'outils d'aide à la décision;
- Démarrage de la mise à jour de l'étude portant sur la dynamique du marché de la viande au Québec, principalement au sujet de la grande distribution;
- Démarrage d'une étude faisant la revue des principaux types de bœufs différenciés mis en marché en Amérique du Nord.

Par ailleurs, en décembre 2014, les producteurs de bouvillons réunis en assemblée générale spéciale ont adopté une hausse de la contribution spéciale de mise en marché de 2 \$ par bouvillon à compter du 1^{er} juillet 2015. Cette hausse fait suite à une recommandation unanime du comité de mise en marché des bouvillons d'abattage (CMMBA). À la suite de cette décision, nous devrions être en mesure de maintenir les services de l'agence de vente.

3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2015

Pour la prochaine année, le CMMBA poursuivra la mise en œuvre de son plan stratégique en adaptant, au besoin, les actions en fonction des priorités qu'il identifiera. Les résultats de l'étude sur la dynamique des marchés de la viande au Québec seront présentés dans le cadre de l'assemblée générale annuelle d'avril 2015.

En cours d'année, le comité se penchera certainement sur les suites à donner, s'il en est, à l'étude sur le bœuf différencié et celle sur la dynamique du marché de la viande de bœuf.

Le suivi budgétaire de l'agence de vente continuera d'occuper les préoccupations du CMMBA de même que la poursuite du maintien et du développement des liens d'affaires avec les acheteurs.

4. ASRA BOUVILLONS

4.1 Nouveau modèle de coûts de production

La prochaine enquête de coûts de production portera sur les données de l'année 2015. Le comité technique sectoriel, auquel participe la Fédération, entreprendra ses travaux préparatoires au printemps 2015.

Dans le but d'avoir les meilleures données possible, la Fédération invite les producteurs à faire dès maintenant un inventaire précis des animaux et des stocks présents sur l'entreprise au 31 décembre 2014.

La Fédération invite également les producteurs à tenir à jour tout au long de l'année leurs registres d'animaux (achats, ventes, mortalités, par catégorie selon le sexe et le poids) et d'aliments (dimension des silos, tonnage de grain, etc.) pour faciliter la conciliation des inventaires en fin d'année 2015.

4.2 Pénalités en cas de rupture de contrat ou de non-renouvellement du contrat d'ASRA à son échéance

- En cas de rupture de contrat ou de non-renouvellement du contrat d'ASRA à son échéance, le producteur ne pourrait pas s'assurer pour les deux années suivantes (ex. : 2015 et 2016). De plus, lors de sa réadhesion en 2017, il devrait payer une contribution exceptionnelle d'équilibre (CEE), calculée pour les deux années manquantes (2015 et 2016) en fonction des unités assurées en 2014. Si l'entreprise ne réadhere pas durant cinq ans (en 2020), elle n'aurait pas à payer de CEE.

- Dans le cas spécifique d'une rupture de contrat avant son échéance de cinq ans, d'autres frais seraient également exigés par la FADQ.
- Pour connaître précisément les implications financières d'une rupture de contrat, ou d'un non-renouvellement, la Fédération invite les producteurs à contacter le bureau régional de la FADQ.

5. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

5.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie bouvillons d'abattage au Plan conjoint;
- avoir élevé pour son compte ou celui d'autrui, ou avoir fait produire et offert en vente au moins 50 bouvillons, au cours de l'année civile précédente;
- être en production au moment de sa désignation;
- dans le cas d'une personne morale ou une société, la personne physique mandatée doit également :
 - être active dans l'entreprise bovine autrement que comme bailleur de fonds;
 - détenir au moins 20 % de son capital-actions ou des parts sociales émises;
 - siéger à son conseil d'administration, le cas échéant, et y détenir un droit de vote.
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

6. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

VEAUX DE LAIT

Projet d'ordre du jour

1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ 2014-2015

- 2.1 Sécurité du revenu
- 2.2 Modifications règlementaires
 - 2.2.1 Durée d'élevage
 - 2.2.2 Médicaments vétérinaires
- 2.3 Bien-être animal
 - 2.3.1 Logement collectif
 - 2.3.2 Révision du code de bonnes pratiques
- 2.4 Veau vérifié – outils informatisés
- 2.5 Promotion et développement des marchés du veau de lait

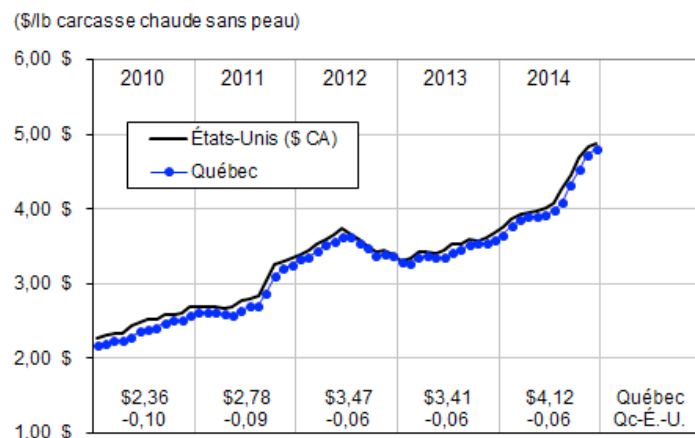
3. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE DEUX SUBSTITUTS

- 3.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 26

4. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

Figure 1 : Prix des veaux de lait du Québec et des États-Unis (Non-Packer Owned (NPO))



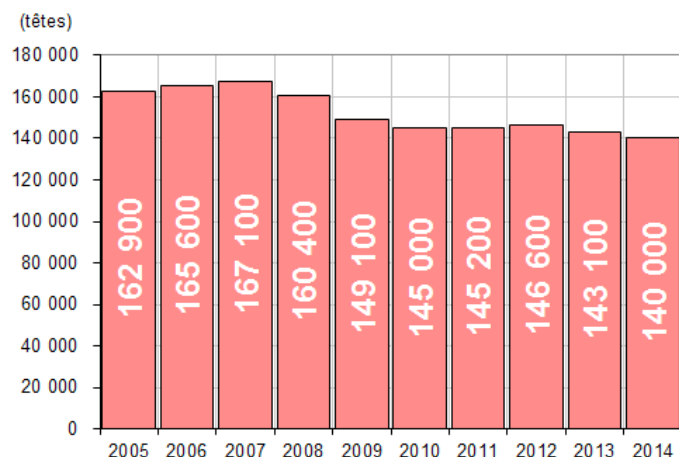
En 2014, le prix moyen des veaux de lait du Québec était de 4,12 \$/lb carcasse. Il a battu de nouveaux records en atteignant un sommet à 4,85 \$/lb carcasse.

Ce sont surtout les prix élevés de la viande bovine en Amérique du Nord ainsi que la hausse significative du prix des veaux laitiers aux États-Unis qui expliquent cette augmentation spectaculaire.

La baisse de la devise canadienne a également favorisé la progression du prix québécois.

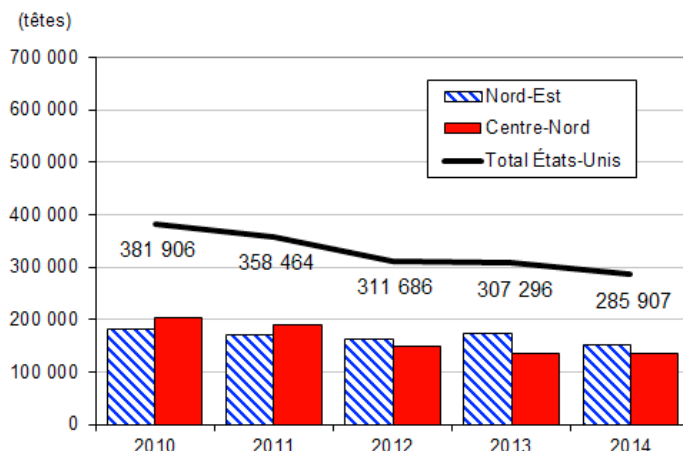
Les prix des nouveaux contrats d'élevage annoncés en mai 2015 (4,58 \$ US/lb) laissent présager que le prix du veau de lait du Québec pourrait franchir le cap des 5 \$ CA/lb carcasse en 2015.

Figure 2 : Production de veaux de lait au Québec



En 2014, on a observé une légère baisse du nombre de veaux de lait abattus comparativement à 2013 (environ 60 veaux de lait de moins par semaine).

Figure 3 : Production de veaux de lait aux États-Unis



Aux États-Unis, l'augmentation des abattages observée en première moitié d'année a laissé place à un ralentissement significatif au deuxième semestre. Ainsi, la production américaine de veaux de lait a connu un nouveau recul de 7 % en 2014.

Voici quelques-uns des facteurs qui, d'année en année, ont pu contribuer au recul de la production américaine de veaux de lait :

- très peu de promotion du produit aux États-Unis;
- l'augmentation de certains éléments des coûts de production au cours des dernières années, notamment le prix des veaux laitiers et des sous-produits laitiers;
- l'ampleur des investissements nécessaires à la transition vers le logement collectif.

Au moment d'écrire ces lignes, les représentants de la Table de fixation du prix du veau de lait poursuivaient leur analyse de la formule devant servir à établir le prix de vente des carcasses de veaux de lait du Québec en 2015. D'ici à ce que cette analyse soit complétée, c'est la même formule de détermination du prix qu'en 2014 qui s'applique :

- semaine du 5 janvier 2015 au 11 mai 2015 : NPO \$ CA - 0,05 \$;
- semaine du 18 mai 2015 au 31 août 2015 : NPO \$ CA - 0,07 \$;
- semaine du 7 septembre 2015 au 28 décembre 2015 : NPO \$ CA - 0,05 \$.

Les producteurs seront avisés si des changements sont apportés à cette formule en cours d'année.

2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ 2014-2015

2.1 Sécurité du revenu

Ajustements au Programme ASRA Veaux de lait en 2015

- Comme le prévoit la procédure du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture a réalisé une enquête sur les coûts de production dans le secteur veau de lait en 2014;
- Cette enquête a été supervisée par un comité de pilotage où siégeaient des représentants de La Financière agricole du Québec (FADQ), du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), de l'Union des producteurs agricoles (UPA) et de la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ). Ce comité a fait des recommandations auprès du conseil d'administration (C. A.) de la FADQ concernant le maintien et l'adaptation du Programme ASRA Veaux de lait;
- Après plusieurs mois d'analyse, le comité de pilotage et le C. A. de la FADQ ont conclu que le maintien intégral du Programme ASRA n'était plus possible considérant la structure actuelle du secteur;
- D'ici l'été 2015, un comité de travail, composé notamment de producteurs de veaux de lait, étudiera les ajustements possibles pour instaurer une répartition différente du risque entre les acteurs de cette filière;
- Selon le résultat des travaux de ce comité, la FADQ apportera à nouveau des modifications au Programme ASRA Veaux de lait en 2016;
- L'année 2015 est considérée comme transitoire et l'ASRA Veaux de lait est maintenue avec certains ajustements apportés par la FADQ :
 - Inclusion des remises de dettes additionnelles et des escomptes sur les aliments lactés

L'étude démontre que des montants importants ont été accordés par les fournisseurs aux adhérents à titre de remises de dettes ou d'escomptes, faisant en sorte que les coûts d'alimentation ne sont pas représentatifs de la réalité. Les montants ainsi accordés seront pris en compte et généreront une diminution du revenu stabilisé.

- Ajustement du prix de vente des veaux

L'évaluation du prix de vente des veaux nécessite un processus plus transparent et plus indépendant. Ainsi, le prix de vente des veaux de lait sera maintenant établi en fonction du prix le plus élevé entre le prix établi par la Table de fixation des prix de la FPBQ et la moyenne des prix de référence publiés par le ministère de l'Agriculture des États-Unis (USDA). Cet ajustement génèrera une majoration du prix de vente.

- Limitation à un maximum de 15 % du nombre de veaux abattus à l'extérieur du Québec assurables à l'ASRA

L'étude démontre que l'abattage de veaux de lait à l'extérieur du Québec croît sans cesse et représente 22 % du total de veaux produits en 2013. Cette situation prive le Québec de retombées économiques importantes en matière de valeur ajoutée et d'emplois dans les secteurs de l'abattage et de la transformation. Il a donc été retenu, pour l'année 2015, d'appliquer une limite de 15 % du nombre de veaux abattus à l'extérieur du Québec pouvant être assurables au Programme ASRA afin d'encourager l'abattage au Québec.

- Modulation de la prime (50 % - 50 %) à compter du 1^{er} juillet 2015

À compter du 1^{er} juillet 2015, la modulation de la prime (50 % adhérent - 50 % gouvernement) prévue pour les entreprises de grande taille sera appliquée aux adhérents dont l'intérêt assurable n'a pas été démontré, soit ceux qui reçoivent l'équivalent d'un montant forfaitaire par veau produit.

Soulignons que les ajustements qui seront apportés en 2015 au Programme ASRA Veaux de lait feront en sorte de diminuer la couverture actuelle du programme pour le secteur. Ces modifications entraîneront une réduction significative des contributions exigibles aux producteurs.

2.2 Modifications réglementaires

2.2.1 Durée d'élevage

La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) a approuvé la demande de modification au Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait visant à faire passer de 160 à 170 jours le délai maximum entre la date d'entrée des veaux en élevage et la date d'abattage.

Cette demande, formulée par le comité de mise en marché des veaux de lait (CMMVL), visait à donner aux producteurs une plus grande marge de manœuvre quant à la durée d'élevage.

Il s'agit d'une adaptation à la nouvelle réalité des marchés en matière de bien-être animal et aux changements apportés à la régie d'élevage à la suite de la transformation d'un nombre croissant de bâtiments d'élevage en logement collectif.

À cela s'ajoute la disponibilité de plus en plus restreinte des médicaments vétérinaires et le respect des réglementations en vigueur visant à limiter les risques de résidus dans les carcasses, occasionnant parfois un prolongement des périodes de retrait associées aux divers produits vétérinaires.

Enfin, cette modification évitera à certains producteurs, dont les veaux de lait excéderaient la durée d'élevage actuelle de 160 jours, d'être pénalisés dans le cadre du Programme ASRA.

2.2.2 Médicaments vétérinaires

Au moment d'écrire ces lignes, la RMAAQ n'avait toujours pas approuvé les modifications réglementaires déposées en juin 2013 par la Fédération. Des délais importants à la RMAAQ retardent l'entrée en vigueur des modifications et il est difficile de prévoir le moment où celles-ci seront étudiées et adoptées. Il va sans dire que la Fédération suit la situation de très près et ne cesse de faire valoir l'importance de ces changements pour la production de veaux de lait.

Rappelons que ces modifications prévoient notamment l'obligation pour les producteurs de déposer à la Fédération un engagement dûment rempli et signé relativement aux médicaments et substances interdits d'usage. Elles toucheront également à la grille d'évaluation pour l'allocation des références de production sur appel de projets et au transfert de références de production d'un site d'élevage à un autre.

2.3 Bien-être animal

2.3.1 Logement collectif

Voici les messages que la Fédération avait rappelés en référence aux images de maltraitance de veaux de lait et de logettes non conformes diffusées au printemps 2014 par les médias :

- Nous condamnons vivement la maltraitance des animaux, dans ce cas-ci, des veaux de lait;

- Les producteurs de veaux de lait sont choqués et indignés. Ces images ne représentent aucunement leur réalité quotidienne, car derrière chaque ferme, il y a une famille pour qui cette production est le gagne-pain. En fait, c'est plus qu'un gagne-pain, c'est une source de fierté et de passion;
- Les producteurs de veaux de lait, par le biais de leur comité de mise en marché, ont réitéré leur volonté de convertir l'ensemble des bâtiments d'élevage en logement collectif d'ici 2018.

Dans ce contexte, la Fédération, de concert avec le CMMVL, entend poursuivre les représentations auprès des instances gouvernementales concernées dans le but d'obtenir une aide pour la conversion des sites d'élevage de veaux de lait. Plus particulièrement, en misant sur l'importance des retombées économiques de la filière veau de lait pour le Québec.

2.3.2 Révision du code de bonnes pratiques

Les producteurs de veaux du Québec et de l'Ontario, par l'entremise de l'Association canadienne du veau (CVA), ont convenu d'amorcer le processus qui mènera à la révision du code de bonnes pratiques datant de 1998. Ce processus s'échelonnait sur une période de deux ou trois ans et sera supervisé par le Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage (CNSAE).

Pour mener à bien ce mandat, la CVA aura la responsabilité de former un comité d'élaboration du code. Le CNSAE formera, quant à lui, un comité scientifique composé de spécialistes de la recherche sur les soins et la gestion des animaux à l'étude.

Rappelons que les codes de bonnes pratiques sont des lignes directrices élaborées à l'échelle nationale pour les soins et la manipulation des animaux d'élevage. Ces codes reflètent les besoins et les pratiques exemplaires recommandés en matière de soins aux animaux.

2.4 Veau vérifié – outils informatisés

À la suite du dépôt d'une demande de financement dans le cadre de Cultivons l'avenir 2 (Programme d'appui à l'implantation de systèmes de salubrité alimentaire, biosécurité, traçabilité et santé et bien-être des animaux), le secteur veau de lait s'est vu octroyer une aide de 19 359 \$ par le MAPAQ afin de développer une plateforme mobile pour la tenue de registres à la ferme dans la production de veaux de lait.

Le projet, d'un coût total d'environ 30 000 \$, vise à développer une application mobile conviviale et efficace pour produire les registres requis pour le programme de certification Veau vérifié et ainsi gérer les risques de salubrité liés à la production de veaux de lait.

Le projet débutera en début d'année 2015 et se déroulera sur une période d'environ six mois. Il inclura notamment un projet pilote sur quelques fermes de veaux de lait et un volet formation qui sera offert aux producteurs.

Rappelons que Veau vérifié fait partie du Programme canadien de salubrité des aliments à la ferme. Ce programme est conçu pour donner aux producteurs un moyen de répondre aux consommateurs qui demandent une preuve de la salubrité des aliments. Il fournit l'assurance que le veau produit au Canada, tant le veau de lait que le veau de grain, est de première qualité.

2.5 Promotion et développement des marchés du veau de lait

À la suite de la mise en place en 2013 de la synergie promotionnelle des secteurs veau de lait et veau de grain, l'année 2014 a été marquée par l'implantation d'une stratégie marketing globale. Cette dernière s'est réalisée de la façon suivante :

- Une définition de l'image de marque représentant l'industrie du veau sous l'appellation **VEAU du Québec**;
- Des actions publicitaires ciblées à la marque **VEAU du Québec**;
- Des activités promotionnelles adaptées à chacune des deux catégories de veau : *Veau de lait du Québec* et *Veau de grain du Québec*;
- Une optimisation de chacun des budgets promotionnels (*Veau de lait du Québec* et *Veau de grain du Québec*).

Le **VEAU** du Québec

L'appellation **VEAU du Québec** est utilisée et publicisée lorsqu'elle répond aux objectifs marketing des deux catégories de veau. Ainsi, plusieurs activités publicitaires ont été réalisées au courant de l'année sous la marque **VEAU du Québec**. En voici quelques exemples :

- Réalisation de 10 capsules vidéo qui ont pour objectif « d'enseigner » aux consommateurs ce qu'est le **VEAU du Québec**. D'une durée approximative de deux minutes, les capsules abordent des sujets tels que l'élevage d'un veau de lait, l'élevage d'un veau de grain, les valeurs nutritives du veau, le point de vue d'un restaurateur et même des suggestions des meilleurs accords « veau-vin ».
- Conception d'un « accroche-porte » jumelé au *Publisac* hebdomadaire et distribué à plus de 400 000 foyers. Cet outil publicitaire suggère des recettes de veau de lait et de veau de grain tout en invitant le consommateur à acheter et cuisiner le **VEAU du Québec** lors de ses réceptions des Fêtes.

- Insertion d'une pleine page publicitaire dans le cahier Gourmand du journal *La Presse* du 13 décembre. Sous le thème « *C'est jour de Fête – Recevez avec le Veau du Québec* », la publicité, bénéficiant d'une visibilité d'envergure, offre une grande diversité de recettes de veau de lait et de veau de grain pour que le consommateur puisse cuisiner notre viande pour le temps des Fêtes.

Le Veau de lait du Québec

Des activités publicitaires et promotionnelles adaptées à la marque de commerce Veau de lait du Québec ont été mises de l'avant :

- Affichage publicitaire dans les wagons du métro de Montréal et les trains de banlieue pour des suggestions de recettes pour la fête de la Saint-Valentin.
- Placement publicitaire dans le magazine *Signé M* du chef Louis-François Marcotte pour la saison estivale et la période des Fêtes.
- Mise en place d'un concours estival en collaboration avec le magazine *Signé M* pour accroître l'achalandage sur la page Facebook du Veau de lait du Québec.
- Clip publicitaire aux couleurs du Veau de lait du Québec à l'émission *Salut Bonjour week-end*, tous les samedis du 8 novembre au 13 décembre, lors de la chronique gastronomique.
- Mise en marché des produits fond de veau concentré et sauce demi-glace de veau concentrée chez Metro, IGA et Maxi. Positionnés directement dans la section du veau au comptoir des viandes, les nouveaux produits sont facilement accessibles pour le consommateur.

3. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE DEUX SUBSTITUTS

3.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie veaux de lait au Plan conjoint;
- avoir élevé pour son compte ou celui d'autrui, ou avoir fait produire et offert en vente au moins 100 veaux de lait, au cours de l'année civile précédente;
- être en production au moment de sa désignation;

- dans le cas d'une personne morale ou d'une société, la personne physique mandatée doit également :
 - être active dans l'entreprise bovine autrement que comme bailleur de fonds;
 - détenir au moins 20 % de son capital-actions ou des parts sociales émises;
 - siéger à son conseil d'administration, le cas échéant, et y détenir un droit de vote;
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

4. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

VEAUX DE GRAIN

Projet d'ordre du jour

1. ÉTAT DU MARCHÉ EN 2014

2. RÉALISATIONS ET DOSSIERS DU SECTEUR EN 2014

- 2.1 Refonte de la mise en marché
- 2.2 Réseau d'expertise
- 2.3 Cahier des charges et certification
- 2.4 Projets de recherche
- 2.5 Historiques de référence
- 2.6 Sécurité du revenu
- 2.7 Promotion et développement des marchés du veau de grain

3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2015

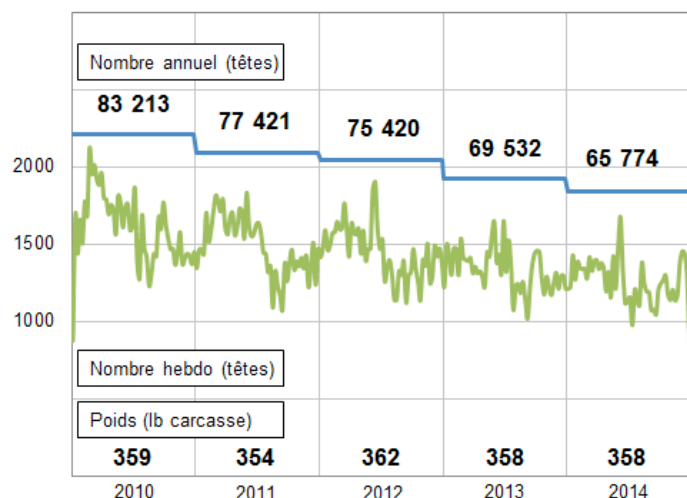
4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

- 4.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 32

5. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

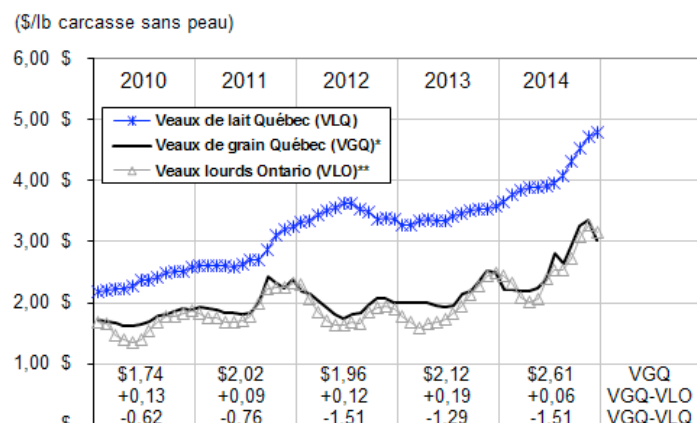
1. ÉTAT DU MARCHÉ EN 2014

Figure 1 : Évolution de la production de veaux de grain



En 2014, la production de veaux de grain a poursuivi sa tendance à la baisse (- 5 %). Le cycle de la production maintient son profil habituel avec des volumes moindres à l'automne comparativement à l'hiver et au printemps.

Figure 2 : Prix des veaux de grain du Québec et de l'Ontario



* Prix net (prix enchères moins soutien au prix plancher)

** Prix hebdomadaire publié par OCA, catégorie plus de 600 lb

Veuillez noter que la source de prix pour les veaux de grain de l'Ontario est désormais uniquement la catégorie de 600 lb et plus, alors qu'auparavant, elle incluait la catégorie de 450 à 600 lb. Ce changement a été appliqué rétroactivement de 2010 à 2014 dans le graphique précédent.

Pour les cinq premiers mois de 2014, le marché du veau de grain a eu un comportement contraire à celui des autres viandes en général, notamment celui du bœuf. Alors que les prix du bouvillon étaient nettement à la

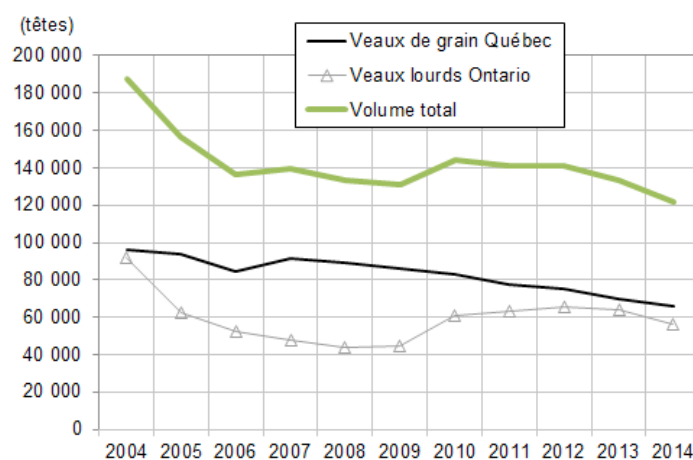
hausse passant de 2,20 \$ en janvier à 2,60 \$ en mai, le prix des veaux de grain au Québec stagnait autour du prix plancher fixé, à ce moment-là, à 2,20 \$/lb et le prix des veaux de grain de l'Ontario était même à la baisse.

Pour la deuxième moitié de l'année, le prix des veaux de grain a connu une hausse spectaculaire, tant au Québec qu'en Ontario, avec un pic à 3,40 \$/lb.

Pour l'ensemble de l'année 2014, l'écart entre le prix moyen des veaux de grain du Québec et celui des veaux lourds vendus aux encans d'animaux vivants de l'Ontario a été de 0,06 \$/lb carcasse. C'est l'écart le plus faible des cinq dernières années.

En 2014, le nombre d'acheteurs de veaux de grain a diminué, l'entreprise Le Veau Charlevoix ayant cessé ses opérations en cours d'année.

Figure 3 : Productions de veaux de grain comparées Québec - Ontario



Les volumes de production des deux provinces sont rendus presque au même niveau (53 % pour la part du Québec). L'offre totale de veaux de grain des deux provinces a légèrement baissé avec environ 122 000 veaux de grain en 2014.

2. RÉALISATIONS ET DOSSIERS DU SECTEUR EN 2014

Principaux constats et enjeux du secteur

L'année 2014 présente un profil de production semblable aux années précédentes, à savoir que l'offre saisonnière, plus faible à l'automne, est déphasée par rapport à la demande (plus forte à l'automne). En lien direct avec le plan stratégique réalisé en 2012, le comité est toujours d'avis que le développement du secteur passe par une meilleure harmonisation entre l'offre et la demande.

Le comité de mise en marché a donc maintenu le cap en 2014 et a fait de ce dossier sa principale priorité.

2.1 Refonte de la mise en marché

Vers une nouvelle convention avec les acheteurs de veaux de grain

La négociation avec les acheteurs en vue d'une nouvelle convention de mise en marché est sans contredit l'activité qui a le plus mobilisé nos ressources en 2014. Neuf séances de négociation ont eu lieu entre février et octobre 2014. Quelques détails demeurent encore à finaliser pour aboutir à une entente, notamment la grille d'ajustement du prix en fonction de la qualité (veaux sales, veaux avec dartres, veaux trop lourds ou trop légers). Notre objectif est de conclure le dossier au cours de l'hiver 2015. La Fédération et les acheteurs ont également convenu d'entreprendre dans les plus brefs délais des recherches sur la classement des veaux de grain.

Rappelons que la refonte de la mise en marché et la nouvelle convention reposent sur un système de vente par préattribution pour 80 % du volume, à un prix déterminé par une formule. L'autre 20 % serait vendu par enchères électroniques. Les producteurs recevraient tous le même prix de base pour une semaine donnée, soit la moyenne pondérée des ventes par préattribution et par enchères. La formule de prix proposée tient compte notamment de la fluctuation des prix des bouvillons d'abattage, des veaux laitiers et du maïs-grain et comprend une prime pour favoriser un accroissement de la production à l'automne.

Le projet a été présenté et entériné par les producteurs réunis en assemblée générale spéciale (AGS) le 28 novembre 2013.

2.2 Réseau d'expertise

Devant le succès du projet pilote réalisé en 2012 et 2013, le comité a décidé en 2014 de soutenir financièrement le projet de réseau d'expertise. Le réseau a donc permis de réaliser une deuxième analyse de groupe consécutive (données de 2013) qui a été présentée en novembre 2014. Une vingtaine de producteurs et plusieurs professionnels (conseillers en gestion, conseillers techniques, vétérinaires) ont participé à l'événement.

Le réseau d'expertise a également permis de poursuivre le développement et la diffusion du registre informatisé d'élevage (version Web). Un projet pilote a également été réalisé avec cinq producteurs de veaux de grain pour développer et implanter une interface sur tablette électronique pour faciliter la collecte des données dans l'étable.

Quelques sessions de formation ont été livrées sur le registre d'élevage et sur le programme Veau vérifié (programme HACCP à la ferme). Environ trente producteurs y ont participé.

Le comité de mise en marché des veaux de grain (CMMVG) fera le bilan au début de 2015 des activités du réseau et conviendra de son plan d'action pour 2016.

2.3 Cahier des charges et certification

Afin d'accroître la crédibilité de la certification, le CMMVG a revu le contenu du cahier des charges en y incluant des normes de bien-être animal ainsi que le protocole de certification qui devrait comprendre des audits externes. Le projet a été retardé d'un an pour permettre d'abord de finaliser la refonte de la mise en marché et la convention avec les acheteurs. Le comité prévoit présenter le projet de cahier des charges et de certification aux producteurs lors d'une AGS en 2015 pour approbation.

2.4 Projets de recherche

En 2014, le comité a élaboré un projet de recherche sur la ventilation des étables de veaux de grain et un projet pilote sur l'introduction de nouveaux aliments à la ferme. Le CMMVG est à la recherche de financement pour la réalisation de ces deux projets.

2.5 Historiques de référence

En 2014, le CMMVG a alloué 7 300 veaux en historiques de référence, incluant l'allocation pour un projet de relève. L'ensemble de ces historiques alloués en 2014 équivaut environ au même volume d'historiques discontinués en cours d'année (cessation de production et coupures de 40 %).

2.6 Sécurité du revenu

Nouveau modèle Veaux de grain en 2015

- Un nouveau modèle de coûts de production entre en vigueur en 2015. La Fédération estime qu'il entraîne une diminution de la couverture d'assurance de 21 \$/veau de grain. Une infolettre électronique a été publiée en décembre 2014 sur le site Internet des producteurs de veaux de grain afin d'expliquer les principales caractéristiques du nouveau modèle.
- La Fédération invite également les producteurs à consulter le site du CECPA (www.cecpa.qc.ca), qui publie les résultats détaillés de l'étude de coûts de production, de même qu'une analyse de groupe réalisée à partir de ces mêmes données.

- Les résultats de l'enquête pour le nouveau modèle Veaux de grain montrent des taux de mortalité et des frais de médicaments vétérinaires nettement à la hausse par rapport au modèle précédent. Considérant les restrictions de plus en plus sévères sur l'usage de médicaments, le comité sectoriel veau de grain (FPBQ-FADQ-MAPAQ) a convenu de faire un suivi annuel sur cette question et d'évaluer la pertinence de faire des ajustements au modèle.

Pénalités lors d'une rupture de contrat ou de non-renouvellement du contrat d'ASRA à son échéance

- Dans l'éventualité où un producteur serait tenté de mettre fin ou de ne pas renouveler son contrat d'ASRA, la Fédération rappelle que dans ces cas, le producteur ne pourrait pas s'assurer pour les deux années suivantes. De plus, lors de sa réadhesion, il devrait payer ce que la FADQ appelle une « contribution exceptionnelle d'équilibre » (CEE), calculée pour les deux années manquantes en fonction des unités assurées la dernière année. Si l'entreprise adhère de nouveau après cinq ans, elle n'aurait pas à payer de CEE.
- Dans le cas spécifique d'une rupture de contrat avant son échéance de cinq ans, d'autres frais seraient également exigés par la FADQ. Pour connaître précisément les implications financières d'une rupture de contrat ou d'un non-renouvellement, la Fédération invite les producteurs à contacter leur bureau régional de la FADQ.

Nos attentes pour 2015

- En ce qui concerne le secteur veau de grain, la Fédération poursuit ses efforts sur deux dossiers en particulier :
 - réintroduire les prélèvements de recherche et de promotion dans le modèle ASRA;
 - tenir compte du coût d'opportunité des cultures consommées à la ferme, c'est-à-dire au prix du marché au lieu de leur coût de production, afin de couvrir adéquatement les productions animales en tout temps.

2.7 Promotion et développement des marchés du veau de grain

À la suite de la mise en place en 2013 de la synergie promotionnelle des secteurs veau de grain et veau de lait, l'année 2014 a été marquée par l'implantation d'une stratégie marketing globale. Cette dernière s'est réalisée de la façon suivante :

- Une définition de l'image de marque représentant l'industrie du veau sous l'appellation *VEAU du Québec*;

- Des actions publicitaires ciblées à la marque *VEAU du Québec*;
- Des activités promotionnelles adaptées à chacune des deux catégories de veau : *Veau de grain du Québec* et *Veau de lait du Québec*;
- Une optimisation de chacun des budgets promotionnels (*Veau de grain du Québec* et *Veau de lait du Québec*).

Le VEAU du Québec

L'appellation *VEAU du Québec* est utilisée et publicisée lorsqu'elle répond aux objectifs marketing des deux catégories de veau. Ainsi, plusieurs activités publicitaires ont été réalisées au courant de l'année sous la marque *VEAU du Québec*. En voici quelques exemples :

- Réalisation de 10 capsules vidéo qui ont pour objectif « d'enseigner » aux consommateurs ce qu'est le *VEAU du Québec*. D'une durée approximative de deux minutes, les capsules abordent des sujets tels que l'élevage d'un veau de grain, l'élevage d'un veau de lait, les valeurs nutritives du veau, le point de vue d'un restaurateur et même des suggestions des meilleurs accords « veau-vin ».
- Conception d'un « accroche-porte » jumelé au *Publisac* hebdomadaire et distribué à plus de 400 000 foyers. Cet outil publicitaire suggère des recettes de veau de grain et de veau de lait tout en invitant le consommateur à acheter et cuisiner le *VEAU du Québec* lors de ses réceptions des Fêtes.
- Insertion d'une pleine page publicitaire dans le cahier *Gourmand* du journal *La Presse* du 13 décembre. Sous le thème « *C'est jour de Fête – Recevez avec le Veau du Québec* », la publicité, bénéficiant d'une visibilité d'envergure, offre une grande diversité de recettes de veau de grain et de veau de lait pour que le consommateur puisse cuisiner notre viande pour le temps des Fêtes.

Le Veau de grain du Québec

Des activités publicitaires et promotionnelles adaptées spécifiquement à la marque de commerce *Veau de grain du Québec* ont été mises de l'avant :

- Refonte complète du site www.veaudegrain.com : dynamique, moderne, avec de nouveaux contenus tout en ayant les fonctionnalités actuelles soit un moteur de recherche convivial, un accès en tout temps à la page Facebook du *Veau de grain du Québec* et, bien entendu, une version anglaise du site.

- Réalisation d'un nouveau dépliant de grillades BBQ pour faire découvrir aux consommateurs de nouvelles recettes faciles à réaliser à partir de découpes de veau de grain.
- Placement publicitaire dans les magazines *Ricardo* et *Coup de pouce* pour la saison estivale et la période des Fêtes.
- Introduction des osso buco de veau de grain chez tous les marchands IGA. Situés dans la section Valeur Plus du département des viandes, les osso buco de veau de grain bénéficient d'un emballage favorisant la fraîcheur et l'aspect visuel du produit.

- dans le cas d'une personne morale ou d'une société, la personne physique mandatée doit également :
 - être active dans l'entreprise bovine autrement que comme bailleur de fonds;
 - détenir au moins 20 % de son capital-actions ou des parts sociales émises;
 - siéger à son conseil d'administration, le cas échéant, et y détenir un droit de vote.
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2015

En 2015, le CMMVG concentrera ses efforts principalement sur les dossiers suivants :

- Mise en œuvre de la refonte de la mise en marché, incluant une nouvelle convention avec les acheteurs;
- Révision des modalités de classement des veaux de grain et la grille d'écarts de prix;
- Adoption d'un nouveau cahier des charges et d'un nouveau protocole de certification;
- Réalisation de quelques projets de recherche ou de projets pilotes (alimentation et ventilation);
- Stratégie de promotion qui intègre encore davantage les deux catégories de veaux du Québec.

Ces éléments sont à la base d'un virage que le secteur veau de grain a entrepris il y a deux ans avec l'adoption de son plan stratégique.

4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

4.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie veaux de grain au Plan conjoint;
- avoir élevé, pour son compte ou celui d'autrui ou avoir fait produire et offert en vente au moins 50 veaux de grain, au cours de l'année civile précédente;
- être en production au moment de sa désignation;

5. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

BOVINS DE RÉFORME ET VEAUX LAITIERS

Projet d'ordre du jour

1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

- 1.1 État du marché et faits saillants

2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

- 2.1 Nouvelle convention aux fins de la vente de bovins de réforme et de veaux laitiers
- 2.2 Plan stratégique du secteur veau laitier
- 2.3 Plan stratégique du secteur bovin de réforme

3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2015

- 3.1 Modifications réglementaires
- 3.2 Convention de mise en marché avec les abattoirs
- 3.3 Plans stratégiques du secteur bovin de réforme et du secteur veau laitier

4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

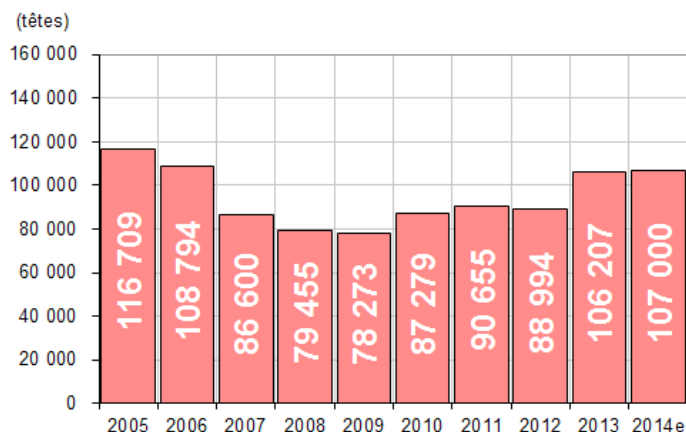
- 4.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 36

5. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

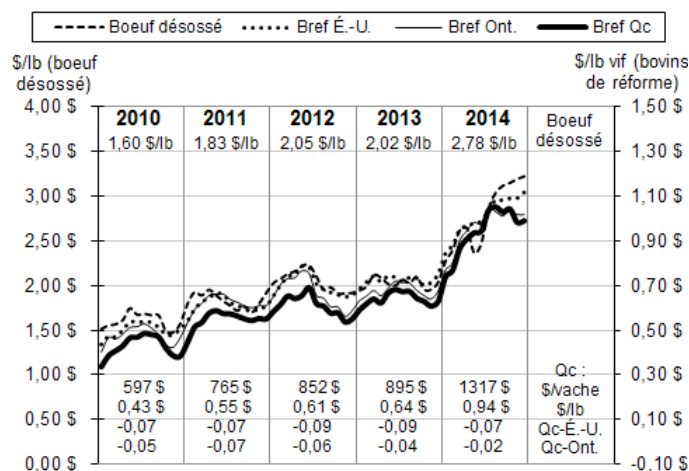
1.1 État du marché et faits saillants

Figure 1 : Nombre de bovins du Québec réformés



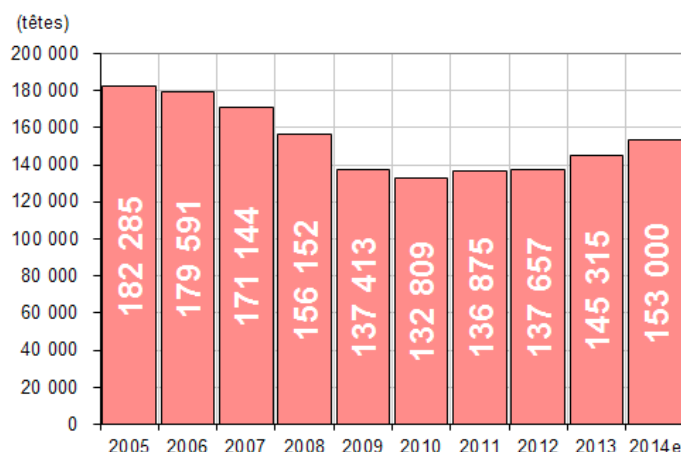
Le nombre estimé de bovins du Québec réformés pour l'année 2014 tend à nous démontrer une légère augmentation de 1 % comparativement à 2013. Avec une estimation de 107 000 bovins québécois réformés en 2014, il faut remonter en 2006 pour y trouver un nombre plus élevé de bovins réformés. L'année 2013 constitue la première année complète où les bovins de réforme sont vendus dans les encans à la suite de la fermeture de l'abattoir Levinoff-Colbex. Les volumes se sont stabilisés grâce à des prix très compétitifs. Ces données tiennent compte des bovins de réforme vendus dans les postes de commercialisation au Québec ainsi que ceux vendus à l'extérieur de la province selon l'entente du National Check-off.

Figure 2 : Prix des bovins de réforme au Québec, en Ontario et aux États-Unis et du boeuf désossé 85 % maigre au Canada



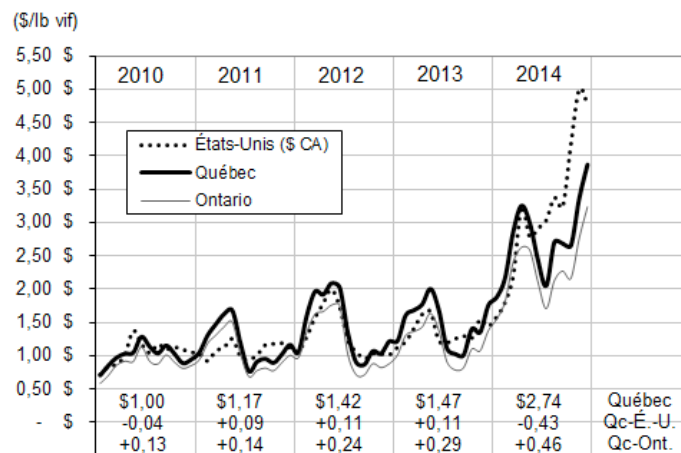
En 2014, les producteurs de bovins de réforme ont reçu un prix moyen de 1 317 \$ par bovin vendu, soit une hausse marquée de 47 % par rapport à 2013. Le prix des bovins de réforme est étroitement lié au prix du bœuf désossé qui s'est fortement accru en 2014, avec une hausse de 38 %, passant de 2,02 \$/lb en 2013 à 2,78 \$/lb en 2014. L'écart entre le prix des bovins de réforme de l'Ontario et celui du Québec a encore diminué en 2014, pour se situer à 0,02 \$/lb vif.

Figure 3 : Nombre de veaux laitiers du Québec mis en marché



Le nombre estimé de veaux laitiers du Québec mis en marché pour l'année 2014 tend à nous démontrer une augmentation de 5 % comparativement à 2013. Ces données incluent les veaux mis en marché au Québec et à l'extérieur de la province selon l'entente du National Check-off.

Figure 4 : Prix des bons veaux laitiers mâles au Québec, en Ontario et aux États-Unis



En 2014, le prix des bons veaux laitiers mâles a connu une augmentation fulgurante de 86 % par rapport à 2013. Pour une quatrième année consécutive, le prix moyen au Québec est supérieur à celui des marchés de référence de l'Ontario et il continue de s'accroître.

Dès le milieu de l'année 2014, le prix des bons veaux laitiers des États-Unis se démarque de celui des autres marchés. Cette hausse est due, entre autres, à la forte demande pour l'engraissement des veaux laitiers en bouvillons de race Holstein.

2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ EN 2014

2.1 Nouvelle convention aux fins de la vente de bovins de réforme et de veaux laitiers

Une nouvelle Convention aux fins de la vente de bovins de réforme et de veaux laitiers a été signée avec les deux associations d'encans et est entrée en vigueur le 6 octobre 2014. Parmi les éléments importants de cette convention, mentionnons les frais de service négociés jusqu'en 2017, la précision sur la responsabilité des encans à l'égard des animaux qui y transitent et l'ajout d'un protocole de biosécurité.

La convention est d'une durée de 5 ans, mais peut faire l'objet d'une renégociation à la troisième année. Il faut rappeler qu'il était nécessaire de modifier la convention pour tenir compte de la nouvelle réalité dans la mise en marché des bovins de réforme.

Cette entente permet de rétablir un climat de discussion plus ouvert avec l'ensemble des encans du Québec. Pour les producteurs, la nouvelle convention constitue la base sur laquelle nous pourrions améliorer notre système de mise en marché pour les années futures.

Les faits saillants de la nouvelle convention avec les encans sont disponibles sur le site Internet de la Fédération au www.bovin.qc.ca.

2.2 Plan stratégique du secteur veau laitier

Depuis l'adoption du plan stratégique du secteur veau laitier en février 2013, le comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers (CMMBR) a déployé beaucoup d'efforts afin d'en assurer sa mise en œuvre. En janvier 2014, la firme Forest Lavoie Conseil a été mandatée pour documenter les systèmes alternatifs de ventes d'animaux vivants au Canada, aux États-Unis et en Europe afin d'identifier les principales forces et faiblesses des différents systèmes. Cette collecte d'informations a permis de mieux outiller le CMMBR lors de l'élaboration du projet pilote portant sur le classement des veaux laitiers à la Coopérative des encans d'animaux du Bas-Saint-Laurent (Bic).

Une des cibles du plan stratégique est d'améliorer la qualité des veaux laitiers par le développement de documents d'information. Pour ce faire, un carnet

d'accompagnement, destiné aux producteurs laitiers, de veaux de grain et de veaux de lait, a été conçu comme un outil de référence clair, rapide et facile à consulter. Le carnet d'accompagnement a été inséré dans l'édition d'octobre 2014 de la revue *Le producteur de lait québécois*. La revue est distribuée à 7 400 abonnés francophones et 450 abonnés anglophones.

Pour terminer l'année, le CMMBR a organisé un minicolloque intitulé « Pour des veaux laitiers en santé et de qualité » en y conviant les secteurs veau de grain et veau de lait. Cette rencontre a permis d'échanger avec les différents acteurs de la filière sur les divers enjeux tels la qualité des veaux laitiers, les antibiotiques chez le veau, les normes proAction, les bonnes pratiques d'élevage à la ferme laitière, etc.

2.3 Plan stratégique du secteur bovin de réforme

Démarré en janvier 2014, le plan stratégique du secteur bovin de réforme a prévu différentes actions dont plusieurs sont déjà amorcées : rencontres avec les différents abattoirs afin de préciser leurs besoins et identifier les modifications potentielles au système de mise en marché, amélioration des statistiques de l'Info-Prix du site Internet de la Fédération, diffusion de l'information concernant les règles sur divers produits pharmaceutiques (Canada vs États-Unis) avec la participation des encans. Des rencontres ont eu lieu avec des membres du CMMBR, des intervenants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, du MAPAQ et des encans sur la question des animaux fragilisés. De plus, une visite d'un encan a permis de se familiariser avec la mise en marché.

Le plan stratégique vise une compréhension du marché et des besoins ainsi qu'un engagement des différents intervenants de la filière dans la poursuite du dialogue pour instaurer un climat de confiance dans l'intérêt de tous.

3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2015

3.1 Modifications réglementaires

À la suite de la signature de la nouvelle convention avec les deux associations d'encans, des modifications au Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec sont à prévoir. Dès le début de 2015, le CMMBR se penchera sur une refonte du règlement afin de refléter les nouvelles réalités de mise en marché et les conventions présentement en vigueur.

3.2 Convention de mise en marché avec les abattoirs

Le CMMBR devra se questionner sur l'intérêt et sur l'importance que représente la convention actuelle de mise en marché avec les abattoirs qui est toujours en vigueur. Certains aspects de cette convention pourraient être intégrés à l'intérieur même du Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec.

3.3 Plans stratégiques du secteur bovin de réforme et du secteur veau laitier

Le CMMBR entend poursuivre la mise en œuvre des plans stratégiques du secteur bovin de réforme et du secteur veau laitier.

4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

4.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie bovins de réforme au Plan conjoint;
- être en production au moment de sa désignation;
- dans le cas d'une personne morale ou une société, la personne physique mandatée doit également :
 - être active dans l'entreprise bovine autrement que comme bailleur de fonds;
 - détenir au moins 20 % de son capital-actions ou des parts sociales émises;
 - siéger à son conseil d'administration, le cas échéant, et y détenir un droit de vote;
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

5. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)

Notre MISSION

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

- de soutenir, par différentes stratégies rejoignant les besoins et les aspirations 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 à notre client ultime, le consommateur, 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 profiter à l'ensemble des producteurs.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC

555, boulevard Roland-Therrien, bureau 305
Longueuil (Québec) J4H 4G2
Tél.: **450 679-0530** • Téléc.: 450 442-9348
fpbq@upa.qc.ca

bovin.qc.ca

