

Évaluation périodique 2006-2010

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



Remis à la Régie des marchés agricoles
et alimentaires du Québec

Le 10 novembre 2010

Fédération
des producteurs
de bovins
du Québec



Une Fédération qui s'implique!

S'investir pour progresser ensemble! - Thématique 2005

Un quart de siècle d'engagement et d'accomplissement - Thématique 2006

Hier aujourd'hui demain : innover pour nourrir notre monde - Thématique 2007

Soyons les artisans de notre succès - Thématique 2008

Fiers et engagés - Thématique 2009



Table des matières

Avant-propos	3
Section 1 - La Fédération et l'Office	
1.1 Sa mission	5
1.2 Sa structure décisionnelle et organisationnelle	5
Section 2 - Le portrait global de la production	
2.1 Les deux filières bovines : le bœuf et le veau	7
2.2 Les ventes annuelles	7
2.3 Les années 2006 à 2010 : un contexte difficile pour les producteurs de bovins	8
Section 3 - Intervenir pour créer un environnement d'affaires favorable	
3.1 Des outils de soutien financier	11
3.2 Une réglementation intelligente en environnement	12
3.3 Des outils d'aide à la production	12
Section 4 - S'impliquer dans la filière	
4.1 Les Abattoirs Z. Billette inc.	15
4.2 Levinoff-Colbex	16
4.3 Réseau Encans Québec	18
Section 5 - Mise en marché du secteur veau d'embouche	
5.1 Évolution de la mise en marché	21
5.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché	22
5.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché	23
5.4 Cibles stratégiques et priorités d'action	24
Section 6 - Mise en marché du secteur bouvillon d'abattage	
6.1 Évolution de la mise en marché	25
6.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché	26
6.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché	27
6.4 Cibles stratégiques et priorités d'action	30
Section 7 - Mise en marché du secteur veau de lait	
7.1 Évolution de la mise en marché	31
7.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché	32
7.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché	34
7.4 Cibles stratégiques et priorités d'action	35
Section 8 - Mise en marché du secteur veau de grain	
8.1 Évolution de la mise en marché	37
8.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché	38
8.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché	40
8.4 Cibles stratégiques et priorités d'action	41
Section 9 - Mise en marché du secteur bovins de réforme et veau laitier	
9.1 Évolution de la mise en marché	43
9.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché	45
9.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché	45
9.4 Cibles stratégiques et priorités d'action	46
Conclusion	48

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

La Fédération des producteurs de bovins du Québec en est à son quatrième rapport officiel, le premier ayant été déposé en mai 1993, le deuxième en mars 2000 et le troisième en mars 2006. Dans ce quatrième rapport, la Fédération dresse le bilan des actions collectives réalisées depuis 2006.

Il faut souligner que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) est déjà au fait de plusieurs dossiers de la Fédération. Dans le cadre de ses fonctions, la RMAAQ a fréquemment été associée aux dossiers de la Fédération de telle sorte qu'elle est en mesure de suivre régulièrement ses interventions.

De fait, en plus d'approuver les règlements de la Fédération, d'homologuer les ententes intervenues avec les intervenants et d'arbitrer les différends lorsque requis, la RMAAQ participe à l'application du Programme de garantie de paiement et en approuve le budget annuel, assiste aux diverses assemblées générales et reçoit, tous les ans, le rapport annuel d'activités ainsi que le rapport financier de la Fédération.

Notre rapport se divise en neuf chapitres. Dans un premier temps, nous rappelons la mission et la structure décisionnelle et organisationnelle de la Fédération. Un portrait global de la production est ensuite présenté, en mettant en lumière le contexte difficile vécu par les producteurs bovins depuis 2006. Le troisième chapitre présente sommairement les différentes interventions de la Fédération pour créer un environnement d'affaires favorable au développement du secteur. Le quatrième chapitre fait le point sur les interventions par la Fédération en aval de la production. Enfin, les chapitres suivants exposent le bilan des actions collectives menées par les cinq secteurs de production pour favoriser une mise en marché ordonnée et efficace des bovins et présentent les cibles stratégiques et les priorités d'action établies pour les cinq prochaines années. Ces chapitres constituent le cœur du présent rapport. Ils démontrent la pertinence et les résultats générés par les interventions de la Fédération dans la mise en marché des bovins du Québec.

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

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

Formée de 14 syndicats régionaux, la Fédération regroupe quelque 22 030 producteurs de bovins répartis dans 13 100 entreprises agricoles à travers le Québec. Depuis 1982, à titre d'office des producteurs, elle gère le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec qui s'applique aux cinq secteurs de production : veau d'embouche, bouvillon d'abattage, bovin de réforme (veaux laitiers et vaches de réforme), veau de grain et veau de lait.

1.1 Sa mission

Dans le but d'assurer à tous les producteurs de bovins du Québec le meilleur revenu net possible, 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 aux consommateurs un produit de qualité répondant à ses exigences;
- De gérer efficacement les mécanismes de mise en marché collective, tout en respectant le rythme de développement de chaque secteur de production;
- De supporter la mise en commun de préoccupations particulières aux secteurs de production ainsi que la recherche de solutions pouvant bénéficier à l'ensemble des producteurs.

1.2 Sa structure décisionnelle et organisationnelle

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

secteur et aux caractéristiques des produits commercialisés, tout en étant cohérents avec l'ensemble de la production bovine (figure 1).

Le rôle important des comités de mise en marché

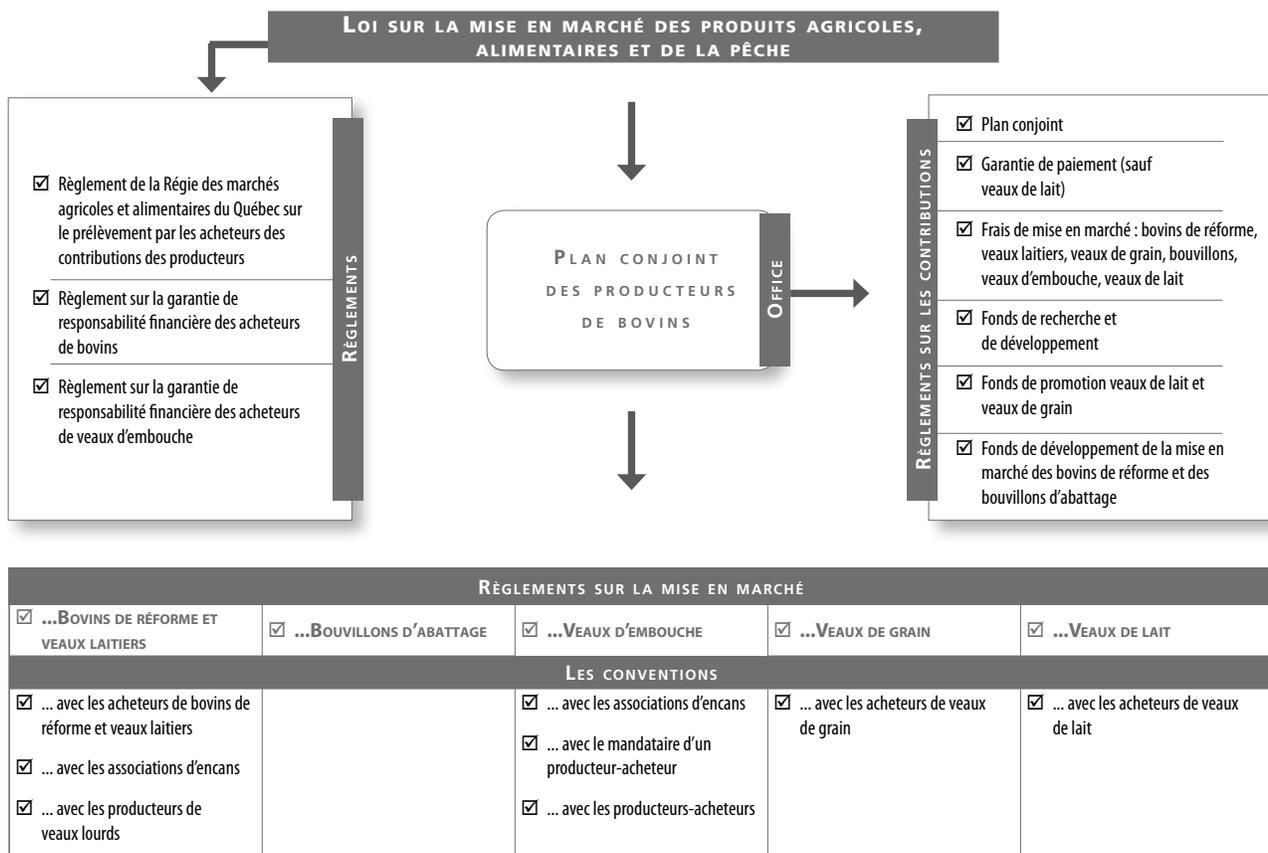
Conformément aux articles 11 et 11.1 du Plan conjoint, cinq comités de mise en marché ont été formés pour représenter chacun des secteurs de la production bovine. Chaque comité est composé des représentants régionaux du secteur respectif, en plus d'un représentant de la Fédération et d'une association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

Les comités de mise en marché ont pour mandat d'élaborer les stratégies de mise en marché adaptées à la réalité de leur production. Ils adoptent des règlements pour rendre la mise en marché plus ordonnée et efficace assurant aux producteurs l'obtention du meilleur revenu net possible pour leurs bovins. Les comités de mise en marché peuvent, à l'occasion, convoquer des assemblées générales spéciales pour consulter les producteurs d'un secteur donné.

Pour gérer notre avenir

La Fédération s'est dotée d'une politique visant à garantir l'unité et la cohésion de l'organisation et de ses interventions (*Pour gérer notre avenir, décembre 1997, actualisée en décembre 2004*). Cette politique précise la dynamique des relations et le rôle des différentes instances politiques de la Fédération et des comités de mise en marché. Pour s'assurer que cette politique soit pleinement adaptée au contexte de plus en plus complexe dans lequel intervient la Fédération, le conseil d'administration réalise actuellement une réflexion de fond sur la structure et le fonctionnement de l'organisation.

Figure 1 - Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche



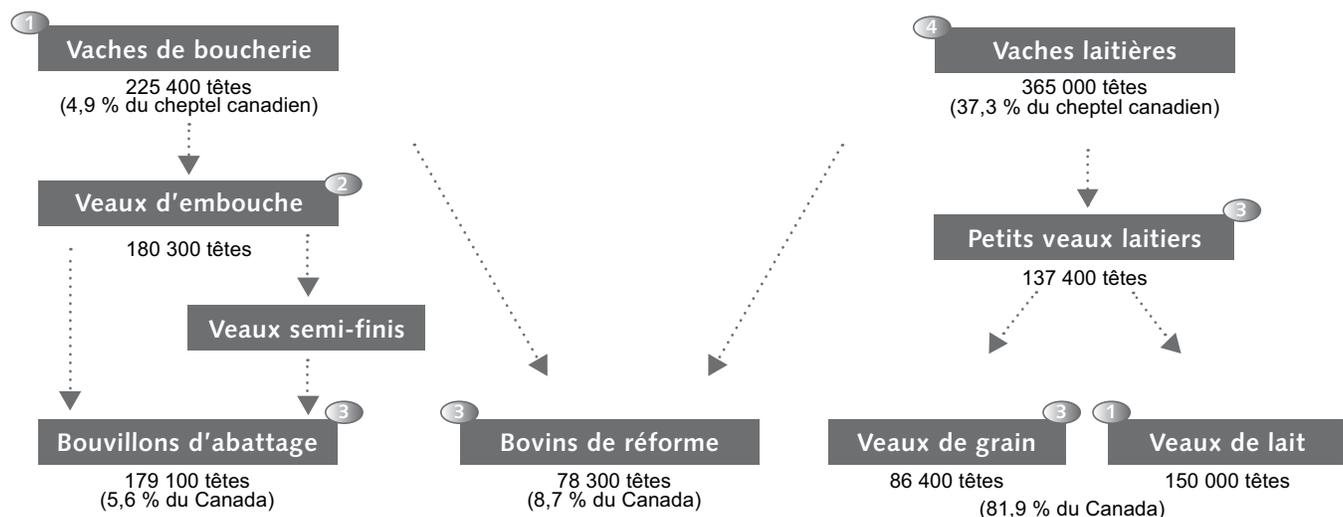
Le portrait global de la production

2.1 Les deux filières bovines : le bœuf et le veau

Le secteur bovin comprend deux grandes filières; celle du bœuf et celle du veau. Deux produits distincts découlent de chacune de ces filières, soit le veau de grain et le veau de lait pour la filière veau, le bœuf de coupe et le bœuf commercial pour la filière bœuf (figure 2).

À l'échelle canadienne, le Québec est un joueur dominant dans la production de veau, puisqu'il assure 82 % de la production canadienne de veau. La situation est différente dans la filière du bœuf, le Québec ne produisant que 6 % du bœuf de coupe (bouvillons) et 9 % du bœuf commercial (bovins de réforme) canadien.

Figure 2 - Deux filières bovines, 2010



1 - FADQ - volume assurable = 2 - FADQ - veaux d'embouche = vaches de boucherie assurables x 0,8 veau vendu/vache = 3 - FPBQ - agences de vente = 4 - Statistique Canada

2.2 Les ventes annuelles

En 2009, les producteurs de bovins ont commercialisé 811 500 bovins pour une valeur à la ferme de 556 M\$. En termes de recettes monétaires, la production bovine se situe au 4^e rang en importance au Québec pour les productions animales, après les productions laitières, porcines et avicoles.

Les tableaux suivants présentent le nombre de producteurs, le volume et la valeur de la production en 2009 pour les cinq secteurs de production (figure 3a et 3b).

Figure 3a - Nombre d'entreprises bovines, 2009

	Nombre d'entreprises	Pourcentage d'entreprises
Bovins laitiers ²	6 452	49 %
Vache-veau ³	4 500	34 %
Bouvillons d'abattage (incluant la semi-finition) ³	566	4 %
Veaux de lait ³	202	2 %
Veaux de grain ⁴	213	2 %
Autres entreprises bovines ⁵	1 170	9 %
Total ¹	13 103	100 %

1 Entreprises inscrites au Plan conjoint de la FPBQ ■ 2 Fédération des producteurs de lait du Québec ■ 3 FADQ Producteurs assurés aux programmes ASRA ■ 4 FPBQ Agences de vente ■ 5 Entreprises bovines non assurées aux programmes ASRA

Figure 3b - Ventes annuelles de bovins, 2009

	Nombre de têtes vendues	Valeur des ventes
Bovins de réforme laitiers et de boucherie	78 300	41 475 825 \$
Veaux laitiers	137 400	14 568 390 \$
Veaux d'embouche	180 300	111 233 844 \$
Bouvillons d'abattage	179 100	223 956 288 \$
Veaux de lait	150 000	113 006 817 \$
Veaux de grain	86 400	51 975 613 \$
Total	811 500	556 216 778 \$

2.3 Les années 2006 à 2010 : un contexte difficile pour les producteurs de bovins

Les dernières années se sont révélées particulièrement difficiles pour la production bovine au Québec. Reflet de cette situation, le nombre de bovins mis en marché au Québec a diminué dans tous les secteurs de production en 2008 et 2009.

Ce contexte met fin à plus de vingt ans de croissance continue dans les secteurs veau de lait, veau de grain, veau d'embouche et bouvillon d'abattage. Cette situation n'est pas unique au Québec. Le nombre de vaches de boucherie et de bouvillons est aussi en déclin au Canada et aux États-Unis. Plusieurs facteurs expliquent les difficultés vécues par le secteur.

La crise de l'ESB : un impact structurel sur la filière canadienne

L'industrie bovine canadienne subit encore les effets de la crise de l'ESB, qui a débuté en mai 2003 avec la découverte du premier cas et la fermeture des marchés d'exportation qui s'en suivit.

D'une part, les producteurs ont souffert plusieurs années des pertes causées par la chute du prix obtenu pour leur produit durant la crise, et ce, malgré les programmes de compensation qui ont été mis en place par les gouvernements. Qui plus est, les producteurs canadiens n'ont pu profiter, au milieu des années 2000, du pic de prix découlant du cycle du bœuf. Les faibles marges générées par les entreprises bovines au cours de cette période ont fragilisé leur situation financière, réduisant d'autant leur capacité à affronter de nouveaux contextes adverses.

D'autre part, plusieurs marchés d'exportation sont encore fermés ou partiellement fermés pour les produits bovins canadiens, malgré les mesures mises en place par le gouvernement pour éradiquer l'ESB au pays et assurer l'innocuité des produits vendus. Par exemple, du côté des lucratifs marchés asiatiques, la Chine et la Corée du Sud n'ont pas encore ouvert leurs portes au bœuf canadien, tandis que le Japon autorise uniquement la viande provenant de bovins âgés de moins de vingt et un mois.

La hausse du coût des aliments en 2007

Le prix des céréales a connu une hausse importante à partir de 2007. Cette montée rapide des prix a fortement réduit les marges des entreprises en production animale. En effet, les coûts de production ont augmenté de façon significative, tandis que le prix des viandes était stable, voire en diminution.

La récession économique de 2008-2009

La récession économique amorcée à l'automne 2008 a grandement affecté la demande en viande de bœuf et de veau, tant en termes de quantité qu'en qualité. La consommation totale de viande de bœuf par habitant a diminué durant cette période au Canada et aux États-Unis. Aussi, la demande pour les coupes de haute valeur et les sous-produits a été moindre. Cette diminution de la demande a créé une pression à la baisse sur le prix de la viande bovine.

La hausse rapide du dollar canadien

Le prix obtenu pour les bovins commercialisés au Canada est fortement corrélé au prix américain, puisque la production canadienne ne représente que 10 % de la production nord-américaine. La hausse rapide de la valeur du dollar canadien au printemps 2007 a affecté les producteurs de bovins du Canada, qui profitaient depuis plusieurs années d'une faible devise canadienne. Depuis cette période, le dollar canadien est vigoureux et frôle la parité avec le dollar américain. La filière bovine canadienne doit se réajuster à cette nouvelle réalité.

La poursuite de la concentration du secteur de la transformation et de la distribution

Le secteur de la transformation est en constante concentration depuis les années 70, réduisant ainsi le nombre d'acheteurs avec lesquels les producteurs peuvent négocier. Quelques entreprises occupent maintenant la majorité du marché.

Au Canada, deux abattoirs abattent plus de 90 % des bovins. Récemment, plusieurs entreprises canadiennes ont définitivement fermé leurs portes : Gencor en Ontario (printemps 2007), Billette (été 2007), XL Foods en Saskatchewan (été 2010). D'autres, tel Cargill en Ontario, ont réduit leur capacité d'abattage en réduisant le nombre de quarts de travail.

Le secteur de la distribution suit la même tendance que la transformation. Au Canada, les cinq plus grandes chaînes de supermarchés accaparent 90 % des ventes. La même situation prévaut au Québec, où les trois principales chaînes de supermarchés (Provigo-Loblaws, Métro-Richelieu, IGA-Sobeys) accaparent 80 % des parts de marché.

Un environnement d'affaires qui favorise le développement du secteur bovin



Intervenir pour créer un environnement d'affaires favorable

En parallèle au rôle fondamental qu'elle est appelée à jouer dans la mise en marché des bovins, la Fédération des producteurs de bovins du Québec a aussi une mission de nature syndicale. Ainsi, en défendant les intérêts économiques et sociaux de ses membres, la Fédération intervient pour optimiser l'environnement d'affaires dans lequel évoluent les producteurs de bovins. Les dossiers sur lesquels des efforts ont été déployés au cours des dernières années sont brièvement décrits dans cette section.

3.1 Des outils de soutien financier

Garantie de paiement

Le Programme de garantie de paiement est en place depuis 1989. Les principaux objectifs poursuivis initialement lors de la mise en place du programme sont toujours d'actualité, à savoir :

- Garantir le paiement des producteurs à 100 %;
- Responsabiliser les acheteurs individuellement en leur demandant de fournir un cautionnement;
- Responsabiliser autant que possible tout autre intervenant à la mise en marché;
- Uniformiser les modalités et resserrer les délais de paiement des bovins.

Un fonds de garantie de paiement est constitué pour les secteurs bovin de réforme et veau laitier, veau de grain, veau d'embouche et bouvillon d'abattage. Le Fonds de garantie de paiement vise à payer les producteurs advenant le défaut de paiement d'un acheteur et l'insuffisance de sa caution. Ainsi, puisqu'ils jugeaient leur fonds suffisamment élevé, les secteurs bovin de réforme (en mai 1996) et veau de grain (en janvier 2010) ont suspendu la perception de la contribution.

Dans le secteur veau d'embouche, le montant de la contribution est équivalent à 0,1 % de la valeur de vente du bovin. Pour le secteur bouvillon d'abattage, cette contribution a été augmentée à 0,7 % depuis le 1^{er} juillet 2009. Cette hausse vise à renflouer le Fonds de garantie de paiement de leur secteur.

En effet, ce fonds a, en partie, absorbé en 2007 une mauvaise créance lors de la faillite de Les Abattoirs Z. Billette inc. Les producteurs souhaitent d'une part, reconstituer leur fonds de garantie de paiement et, d'autre part, être autorisés à retirer un montant additionnel de 2,9 M\$ pour couvrir la totalité de la mauvaise créance de 2007.

Le Fonds est placé à la Caisse de dépôt et placement du Québec, tel que le prescrit la Loi. Il se chiffrait à 4,3 M\$ au 31 décembre 2009. Le Fonds est comptabilisé par secteur de production (**figure 4**). Ce programme répond aux objectifs fixés par les producteurs.

Figure 4 - Solde des fonds par secteur

Secteur	Solde du fonds au 31 décembre 2009
Veau d'embouche	944 768 \$
Bouvillon d'abattage	1 259 106 \$
Bovin de réforme et veau laitier	1 434 777 \$
Veau de grain	846 014 \$
Variations de la juste valeur des instruments financiers	(194 280 \$)
Total :	4 290 385 \$

Source : FPBQ

Sécurité du revenu

Des programmes de sécurité efficaces sont essentiels au succès de l'industrie bovine québécoise. C'est ainsi que la Fédération effectue diverses représentations, de concert avec l'UPA et les autres fédérations concernées par ces programmes, auprès des deux paliers de gouvernement et de La Financière agricole du Québec. Par ailleurs, nous portons une attention particulière à l'application du Programme ASRA, en prenant une part active dans les processus d'enquêtes de coûts de production et d'indexation annuelle des modèles.

La Fédération se réjouit du renouvellement et de la bonification de l'enveloppe budgétaire totale pour les programmes de sécurité du revenu de La Financière agricole, pour une période de cinq ans à compter d'avril 2010. Toutefois, les mesures de resserrement qui y sont associées affecteront la viabilité de beaucoup d'entreprises et risquent d'accélérer la décroissance du secteur.

Programme de paiement anticipé (PPA)

Le PPA, offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), permet aux producteurs d'avoir accès plus facilement au crédit par le moyen d'avances de fonds. Le PPA a pour objectif de « favoriser la commercialisation des produits agricoles des producteurs admissibles, en garantissant le remboursement des avances qui leur sont octroyées afin d'augmenter leurs liquidités ». Ainsi, dans le cadre du PPA, les avances octroyées peuvent atteindre 400 000 \$ par producteur. Les premiers 100 000 \$ sont exempts d'intérêt, tandis que les 300 000 \$ portent intérêt à un taux avantageux (inférieurs au taux préférentiel).

À la suite de modifications apportées à la loi fédérale, le PPA est disponible aux producteurs de bovins depuis juin 2008. La Fédération agit à titre d'agent d'exécution du programme au Québec. Ainsi, des modalités d'application ont été élaborées, en soutirant le maximum du cadre législatif strict imposé par AAC. Plus de 400 producteurs de bovins bénéficient actuellement de ce programme.

3.2 Une réglementation intelligente en environnement

Entreposage de fumier en amas au champ

En juillet 2010, le ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP) a modifié sa réglementation afin de permettre l'entreposage de fumier en amas au champ, dans la mesure où la technique est utilisée selon les règles de l'art. Toutes les entreprises peuvent y avoir accès, quelle que soit leur taille ou leur localisation sur le territoire québécois. Cette modification réglementaire constitue un gain important pour les producteurs, et découle des nombreuses actions et représentations de l'UPA, de la FPBQ et des autres fédérations concernées par ce dossier. La quinzaine d'années de labeur et les centaines de milliers de dollars investis en recherche ont finalement porté leurs fruits.

Enclos d'hivernage

Dans l'élevage vache-veau, la possibilité d'hiverner les animaux à l'extérieur, de façon à minimiser les investissements, est essentielle à la rentabilité de l'élevage. La Fédération a mis en œuvre divers projets afin de démontrer l'efficacité environnementale de cette technique, d'en améliorer la gestion par les producteurs et leurs conseillers, et de mieux comprendre la réglementation existante dans d'autres provinces ou États. Les recherches seront complétées à la fin de l'année 2011. Des démarches seront par la suite entreprises auprès du gouvernement afin que sa réglementation soit adaptée aux caractéristiques particulières de notre secteur.

3.3 Des outils d'aide à la production

Traçabilité

Les producteurs de bovins sont fiers du système de traçabilité développé au Québec dans le secteur bovin depuis 2002, malgré les améliorations qu'il est nécessaire d'y apporter sur une base régulière. Nous souhaitons ardemment que les bases du système actuel soient étendues à l'ensemble de la filière bovine, jusqu'au consommateur. Déjà, des bénéfices directs découlent de ce système, géré par Agri-Traçabilité Québec (ATQ). En effet, il s'avère incontournable pour répondre aux exigences de Zensho, un acheteur japonais de bouvillons d'abattage qui ne souhaite s'approvisionner qu'en bouvillons nés et élevés au Québec, âgés de moins de 21 mois.

Services-conseils et centre d'expertise

L'amélioration de l'efficacité des entreprises bovines constitue une condition fondamentale à la pérennité de l'industrie. D'importants efforts ont été consacrés au cours des dernières années afin de créer un centre d'expertise en production bovine. Bien que ceux-ci n'aient pas abouti à ce jour, la Fédération demeure confiante. En parallèle, nous travaillons de concert avec les intervenants en place dans le dossier des services-conseils, afin d'une part, d'amener les producteurs de bovins à profiter davantage des services disponibles et, d'autre part, à améliorer l'offre de services-conseils.

Recherche

Depuis 1994, les producteurs de bovins du Québec gèrent un fonds de recherche qui leur permet de financer des projets structurants pour leurs secteurs de production. Le fonds de recherche est alimenté par une contribution spéciale versée par les producteurs pour chaque bovin mis en marché. Il est administré par les cinq secteurs de production par l'entremise de leur comité de mise en marché.

Durant la période 2005-2010, 32 projets de recherche, financés en partie ou en totalité par le Fonds de recherche, se sont déroulés. Au cours de cette période, les producteurs ont investi près de 1,1 M\$ pour des projets de recherche, dont la valeur totalisait 5 M\$.

Les projets de recherche couvrent l'environnement, la santé animale, la régie et la gestion des troupeaux, ainsi que la mise en marché. Ils ont été menés par différents intervenants, dont les universités (Laval, McGill, Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal et autres), les centres de recherche gouvernementaux et paragouvernementaux (Institut de recherche et de développement en agroenvironnement (IRDA), les centres de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, Centre de recherche en sciences animales de Deschambault (CRSAD) et les organismes privés (ex. : Groupe AGÉCO, Groupe-conseil BPR, Envir-Eau inc., Éco-Ressources Consultants et autres).

Le positionnement structurel : des leviers pour agir!

4.1 Les Abattoirs Z. Billette inc.

4.1.1 Évolution de la mise en marché

L'évolution de la mise en marché des bouillons d'abattage est décrite à la section 5.2. Dans ce secteur, la faillite de l'abattoir Billette, le dernier abattoir de bouillons d'importance au Québec, a fortement retenu l'attention au cours des dernières années. À l'instar de la situation qui a prévalu dans le secteur bovin de réforme, le déclenchement de la crise de l'ESB, le 20 mai 2003, a marqué le début d'un contexte particulièrement hostile pour les producteurs de bouillons d'abattage. La sous-capacité d'abattage et la concentration aiguë des acheteurs se sont traduites en des baisses de prix drastiques pour les producteurs.

4.1.2 Analyse des interventions de l'Office dans la mise en marché

Objectifs visés

Compte tenu de ce contexte, les principaux objectifs visés par les producteurs mettant en marché des bouillons d'abattage étaient alors :

- D'améliorer le revenu net des producteurs;
- De maintenir une structure québécoise d'abattage pour le bouillon;
- De maximiser les perspectives de valorisation des bouillons du Québec;
- D'assurer une certaine compétition sur les marchés;
- De sécuriser l'écoulement du produit.

Moyens préconisés

En juin 2004, les producteurs de bouillons d'abattage du Québec ont conclu une entente devant mener à l'achat de 80 % des actions de Les Abattoirs Zénon Billette inc. Selon les termes de cette entente, le vendeur, M. Benoît Billette, restait alors associé dans l'entreprise, à hauteur de 20 %.

C'est en octobre 2004 que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) donnait son accord au projet d'acquisition, et en précisait les conditions. À la différence de Levinoff-Colbex, l'abattoir n'a pas été acquis directement par la Fédération, mais plutôt par l'intermédiaire d'une structure qui comprenait la Société de commercialisation des bouillons d'abattage (SCBA) et la Fiducie des producteurs de bouillons d'abattage. Le conseil d'administration de la Fédération n'avait donc pas de pouvoir dans la nomination des vérificateurs et des membres du conseil d'administration de l'entreprise.

Pour acheter l'abattoir, les producteurs ont acquiescé à une contribution spéciale de 10 \$ par bouillon, le 7 avril 2004. Les sommes prélevées étaient versées au Fonds de développement de la mise en marché des bouillons d'abattage, et investies dans le projet par l'intermédiaire de la Fiducie des producteurs de bouillons d'abattage.

Résultats obtenus

Pendant la période où l'abattoir a été en fonction, l'impact sur les prix a été significatif pour les producteurs. Sa fermeture, en juillet 2007, combinée à la diminution de la capacité d'abattage chez Cargill en Ontario (Better Beef), s'est traduite en une diminution importante des prix aux producteurs, de l'ordre de 10 %!

Figure 5 - Impact de la fermeture de Billette et de la diminution de capacité d'abattage chez Cargill en Ontario (Better Beef) sur le prix des bouillons d'abattage

Prix moyen	Québec	Alberta	Écart
Janvier à juillet 2007	1,67 \$/lb	1,62 \$/lb	+ 0,05 \$/lb carcasse
Août 2007 à février 2008	1,34 \$/lb	1,44 \$/lb	- 0,10 \$/lb carcasse
Variation			- 0,15 \$/lb carcasse
Perte par bouillon			125 \$/tête (- 10 %)

Les problèmes ayant mené à sa fermeture sont de plusieurs ordres. Principalement, des problèmes environnementaux, des difficultés reliées à la mise en marché de la viande, un coût d'approvisionnement important, le manque d'efficacité de la chaîne d'abattage et les importants investissements requis pour la gestion de la nouvelle réglementation fédérale sur les matières à risque spécifiées (MRS) auront ultimement mené l'entreprise à la faillite, en 2007.

Il faut aussi souligner que la réouverture de la frontière américaine aux bovins âgés de moins de 30 mois en provenance du Canada à l'été 2005 a créé une onde de choc sur le marché canadien, qui a sévèrement complexifié les conditions de marché dans lesquelles opérait alors l'abattoir. On passait alors d'une situation de sous-capacité à une surcapacité d'abattage à l'échelle nord-américaine.

Le conseil d'administration de l'abattoir n'a pas attendu avant de poser les actions nécessaires au redressement de l'entreprise. Entre autres, une étude de synergie entre les entreprises Billette et Levinoff-Colbex a été réalisée à l'hiver 2007. Par la suite, un « Groupe de travail sur la pérennité de l'abattage de bouvillons au Québec » a été mis en place au printemps 2007.

Après de multiples représentations, l'entreprise a aussi obtenu une aide fédérale de 2,37 M\$ du PAFAR (Programme d'aide financière pour les abattoirs de ruminants) et s'est adressée au gouvernement provincial pour l'obtention d'un soutien. Les producteurs ont reçu divers signaux les laissant croire à une implication financière du gouvernement du Québec dans le sauvetage de l'abattoir. Le directeur général de l'entreprise entrevoyait aussi un retour prochain à la rentabilité. Malheureusement, cela ne s'est pas avéré. Précisons toutefois que tous les producteurs ont été payés pour les animaux qu'ils ont vendus à l'abattoir. Ils ont également approuvé une hausse de la contribution au Fonds de garantie de paiement afin de combler le défaut de paiement de l'abattoir pour recapitaliser le Fonds de garantie de paiement d'ici 2012.

4.2 Levinoff-Colbex

4.2.1 Évolution de la mise en marché

L'évolution de la mise en marché des bovins de réforme est décrite à la section 5.5. C'est en réponse à une conjoncture de crise particulièrement aiguë que les producteurs du Québec ont confirmé l'acquisition de Levinoff-Colbex. Il est ici question d'un abattoir situé à Saint-Cyrille-de-Wendover, puis d'une usine de découpe et de deux boucheries situées à Montréal.

La découverte d'une vache albertaine atteinte d'ESB, le 20 mai 2003, a entraîné la fermeture de la frontière de plu-

sieurs pays, dont les États-Unis, aux produits bovins en provenance du Canada. S'en est suivie une chute de prix sans précédent. À ce moment, la forte dépendance des producteurs canadiens envers l'industrie américaine de l'abattage s'est révélée particulièrement coûteuse. Une réaction rapide s'imposait, dans la mesure où les producteurs de bovins se trouvaient, à toutes fins utiles, pris en otage.

4.2.2 Analyse des interventions de l'Office dans la mise en marché

Objectifs visés

Compte tenu du contexte décrit à la section précédente, les principaux objectifs visés par les producteurs mettant en marché des bovins de réforme étaient alors :

- De sécuriser l'écoulement de leur produit;
- D'obtenir leur juste part du revenu du marché;
- De limiter, à terme, leur besoin en soutien direct de l'État.

Moyens préconisés

Différentes options ont été étudiées, allant de l'achat de Levinoff-Colbex à la construction d'un nouvel abattoir. Cette dernière option a rapidement été écartée. Elle aurait amené un nouveau joueur dans le marché en compétition avec Levinoff-Colbex, déjà solidement établi. De plus, les producteurs, en devenant majoritaires dans Levinoff-Colbex, ont pu compter sur l'expertise de l'équipe de gestion en place (le Groupe Cola), avec qui une convention de gestion de cinq ans a été ratifiée. Aussi, Levinoff-Colbex disposait d'une plus importante capacité d'abattage, opérait efficacement et, surtout, disposait d'une clientèle bien établie.

Pour concrétiser l'achat de Levinoff-Colbex, les producteurs mettant en marché des bovins de réforme ont, le 18 mai 2004, voté en faveur d'une contribution spéciale de 20 \$ par bovin de réforme mis en marché. Les sommes, versées au Fonds de développement de la mise en marché des bovins de réforme, devaient ultimement servir de mise de fonds initiale lors de l'acquisition de Levinoff-Colbex.

Aux yeux des producteurs, l'acquisition a été rendue nécessaire lorsque les tentatives de négociation d'un prix minimum, avec Levinoff-Colbex, ont avorté et devant le refus des gouvernements du Québec et d'Ottawa d'imposer aux abattoirs le paiement d'un prix minimum à l'achat de bovins de réforme. D'intenses négociations ont alors impliqué les représentants de l'entreprise et du gouvernement du Québec. La Fédération des producteurs de lait du Québec et l'UPA étaient également associés à la démarche. À la suite d'audiences publiques tenues sans opposition, la RMAAQ a accordé les exemptions requises permettant l'acquisition de l'entreprise.

C'est ainsi que l'acquisition de 80 % des actions de l'abattoir a été confirmée le 1^{er} janvier 2006. Les actions restantes (20 %) ont été acquises en avril 2006. Parallèlement, une nouvelle convention de mise en marché a été homologuée, assurant 84 % du volume de bovins de réforme à Levinoff-Colbex. Compte tenu de l'importance que représente l'approvisionnement pour tout abattoir, cette convention constituait, et constitue toujours l'une des bases fondamentales de la prise de possession de Levinoff-Colbex par les producteurs.

Au cours des dernières années, le contexte a changé radicalement, complexifiant sévèrement l'atteinte de la rentabilité au sein de l'entreprise. D'abord, l'ouverture de la frontière américaine à une large portion des bovins de réforme en provenance du Canada a créé une forte pression à la hausse sur les prix. Les producteurs en ont bénéficié, mais pas l'entreprise.

Par ailleurs, l'écart de compétitivité entre les abattoirs canadiens et américains, engendré par la sévérité de la réglementation canadienne sur les MRS adoptée en 2007, a coûté excessivement cher à l'entreprise, plus de 4 M\$ par année. La mise en place d'un programme fédéral visant à combler cet écart, pour 2010, était salubre. Il faut toutefois se rappeler que malgré tous les efforts mis de l'avant pour limiter le coût des MRS dans l'entreprise, une portion sera incompressible. Ainsi, des programmes similaires demeureront nécessaires dans le futur pour assurer la pérennité de Levinoff-Colbex.

Il importe de savoir qu'au cours des dernières années, le seul autre abattoir de bovins de réforme dans l'Est canadien, Gencor en Ontario, a fermé ses portes en avril 2008 et le seul gros abattoir spécialisé dans le bovin de réforme dans l'Ouest canadien, XL Foods en Saskatchewan, a cessé ses activités en 2009. C'est grâce à la solidarité des producteurs du Québec que Levinoff-Colbex est encore en activité.

Les difficultés que l'entreprise vivait, et le risque qu'elle doive cesser ses activités, faute de liquidités, ont amené les producteurs à y réinvestir massivement. Ainsi, en 2008, ils ont donné leur aval à une injection de 30 M\$ dans l'abattoir. La Fédération a donc contracté un emprunt, plus frais et intéressant, en donnant en garantie l'engagement des producteurs à rembourser le prêt par l'intermédiaire d'une contribution équivalente à 53,86 \$ par bovin de réforme, sur la base de leur inventaire.

Résultats obtenus

Depuis l'acquisition de Levinoff-Colbex par les producteurs, le prix payé pour les bovins de réforme a augmenté significativement. La baisse importante de la marge brute de Levinoff-Colbex suffit à confirmer que l'acquisition a largement profité aux producteurs. Le graphique suivant le démontre clairement.

Figure 6 - Marge brute par vache et gain des producteurs

	2005*	2006	2007	2008	2009
Marge brute	254 \$	175 \$	172 \$	153 \$	137 \$
Gain brut/vache (par rapport à 2005)		79 \$	82 \$	101 \$	117 \$
Contributions		20 \$	20 \$	26,93 \$	53,86 \$
Gain net/vache		59 \$	62 \$	74 \$	64 \$
Gains totaux des producteurs		6,89 M\$	6,75 M\$	5,88 M\$	5,01 M\$
		24,5 M\$			

* Année de référence

Levinoff-Colbex joue un rôle majeur pour sécuriser l'écoulement des bovins de réforme dans l'est du Canada. En effet, depuis 2006, l'entreprise abat environ 148 000 têtes par année, dont au moins la moitié provient du Québec.

Figure 7 - Nombre de vaches abattues par année

	2006	2007	2008	2009
Québec	105 539	79 686	73 525	70 101
Hors Québec	64 416	68 192	75 800	59 108
Total	166 955	147 878	149 325	129 209

La formule de négociation des prix (voir section 5.5) assure aussi, pour un produit égal, un même prix pour tous les producteurs du Québec. L'application uniforme de la grille de prix selon la cote de classement obtenue le permet. Depuis janvier 2006, les bovins de réforme sont aussi payés sur le poids carcasse.

L'entreprise contribue aussi, par l'achat de bouvillons et sa mise en marché par l'intermédiaire de Zensho, un *holding* de restaurants japonais, à mettre en valeur le système de traçabilité québécois. En effet, Zensho exige que les bouvillons qu'elle achète, et qui sont découpés par Levinoff-Colbex, soient nés et élevés au Québec, et âgés de moins de 21 mois. Seul un système de traçabilité tel que celui géré par ATQ permet cette identification.

Ainsi, en lien avec l'industrie des bovins de boucherie, Levinoff-Colbex est devenu un nouveau client pour les bouvillons d'abattage du Québec. Dans un contexte où la concentration des acheteurs rend difficile, pour les producteurs, l'obtention d'un prix juste et équitable sur le marché, l'arrivée d'un nouvel acheteur était largement souhaitée. La reprise de l'abattage de bouvillons au Québec, depuis la fermeture de Billette en 2007, amène un accroissement des retombées économiques de ce secteur de production au Québec.

4.2.3 Cibles stratégiques

Le conseil d'administration de la Fédération a donné mandat au conseil d'administration de Levinoff-Colbex d'assurer la rentabilité de l'entreprise. Dans l'actuelle période de tourmente, les énergies du conseil d'administration de Levinoff-Colbex sont orientées vers la consolidation de l'entreprise, afin d'assurer sa pérennité. Pour y arriver, diverses conditions doivent être réunies.

Un contexte règlementaire compétitif

L'annonce récente d'un programme fédéral pour compenser l'écart de compétitivité relativement aux MRS est en soi une excellente nouvelle. Toutefois, une portion importante de cet écart subsistera assurément au-delà de la période d'application du programme (2010). En effet, les coûts de ségrégation des MRS, directement sur la chaîne d'opération, demeureront. Ainsi, il y a lieu d'espérer que le gouvernement fédéral sera conséquent avec ses engagements passés et compensera équitablement l'industrie pour ces coûts.

La Fédération fera tout en son pouvoir pour s'en assurer. Nous demandons que le programme de compensation du gouvernement canadien soit reconduit tant et aussi longtemps que les réglementations canadienne et américaine sur les MRS ne seront pas harmonisées.

L'approvisionnement et la diversification des activités

La diminution structurelle du nombre de bovins de réforme mis en marché au Québec constitue un obstacle de taille pour l'entreprise. Ainsi, la Fédération met d'importants efforts pour assurer l'étanchéité du canal unique de mise en marché des bovins de réforme. Le conseil d'administration de Levinoff-Colbex est aussi mandaté pour diversifier les activités de l'entreprise, notamment dans le secteur bovin de boucherie. Le contrat avec l'entreprise japonaise Zensho s'inscrit dans cette mouvance.

L'intégration des activités d'abattage et de transformation

Levinoff-Colbex a déposé un projet de modernisation (usine intégrée) de ses infrastructures dans le cadre du Programme d'amélioration de l'abattage mis en place par le gouvernement fédéral. La mise en œuvre de ce projet permettrait de réduire les frais d'exploitation en plus de développer de nouvelles activités.

L'entreprise a reçu une offre conditionnelle de 9,6 M\$ d'AAC. Elle poursuit ses démarches auprès du gouvernement du Québec pour compléter le financement du projet.

Les communications auprès des producteurs

Afin de s'assurer que l'ensemble des producteurs de bovins du Québec soient au courant des activités de Levinoff-Colbex et de ses résultats financiers, la Fédération a mis en place un vaste plan de communication et de vie syndicale.

L'information, incluant les rapports de Levinoff-Colbex S.E.C. produits environ 4 fois par année, est divulguée de différentes façons auprès des producteurs, tant par le biais de médias (ex. : *Bovins du Québec*, *La Terre de chez nous*), d'assemblées de producteurs (assemblées générales régionales et assemblée générale annuelle), du site Internet de la Fédération, de visites de l'entreprise, que de lettres aux producteurs.

4.3 Réseau Encans Québec

4.3.1 Évolution de la mise en marché du produit visé

Principalement actif dans la mise en marché des bovins de réforme, des veaux laitiers et des veaux d'embouche, Réseau Encans Québec (REQ), créé en 2002 et détenu à 50 % par la Fédération, a poursuivi son travail de développement de mise en marché au cours de la période 2006-2010, conjointement avec les membres de son association d'encans. Par ailleurs, REQ a cessé d'intervenir dans le secteur veau de grain en décembre 2008, à la suite des modifications apportées par l'agence de vente des veaux de grains dans la mise en marché.

REQ demeure la plus importante entreprise de vente d'animaux par encan vivant dans l'est du Canada, en commercialisant plus de 80 % du bétail vendu par encan au Québec. REQ est représenté par l'Association des encans indépendants d'animaux vivants du Québec. Celle-ci a été accréditée par la RMAAQ pour faire des représentations devant la Fédération.

4.3.2 Analyse des interventions de l'Office dans la mise en marché

Objectif visé

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

Moyens préconisés

REQ est né d'un partenariat à parts égales entre la Fédération et Gestion STM en 2002. REQ opère actuellement des maisons d'enchères à Saint-Isidore, Danville et Saint-Hyacinthe.

Bien que sa mission prévoie une mise en marché par encan, REQ a participé au virage entrepris par les producteurs de bovins de réforme dans la vente sur base carcasse en 2006. Depuis janvier 2009, REQ opère un parc de rassemblement de bovins de réforme dans les installations de l'abattoir Colbex à Saint-Cyrille-de-Wendover. REQ coordonne aussi des services de rassemblement de bovins de réforme et de veaux laitiers dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, Saint-Jean-Valleyfield et Mont-Laurier.

De plus, REQ a développé, en partenariat avec la Fédération, un système de ventes supervisées de veaux d'embouche. Ce système est particulièrement adapté à la réalité des producteurs provenant des régions périphériques. REQ a aussi modifié son système de traitement de l'information, afin de rendre disponible aux acheteurs l'âge des veaux d'embouche dans l'arène au moment de leur vente. Cela a notamment permis de répondre aux besoins du marché japonais en bouvillons âgés de moins de 21 mois, tout en assurant une plus-value aux veaux d'embouche dont la date de naissance réelle est connue.

Résultats obtenus

Après 20 mois d'opération, le parc de rassemblement de Saint-Cyrille-de-Wendover reçoit, chaque semaine, par livraison directe plus de 50 % des bovins réformés au Québec. Ce nouveau service permet aux producteurs de diminuer le risque de blessures à leurs animaux, d'augmenter le rendement carcasse de leurs bovins de réforme et de diminuer les frais de commercialisation.

Par ailleurs, l'encan de Saint-Isidore est maintenant reconnu comme la plaque tournante de la mise en marché des veaux d'embouche au Québec. Avec 29 ventes tenues presque tous les vendredis de la fin août au début juin de l'année suivante, cet encan est reconnu pour la compétitivité et la stabilité de ses prix. Il offre aux vendeurs et aux acheteurs un lieu de choix pour transiger des veaux d'embouche.

Le système de ventes supervisées de veaux d'embouche développé par REQ fait maintenant partie de la réglementation et des conventions de mise en marché qui lient tous les encans à la Fédération. Ce nouveau service, principalement utilisé par les producteurs du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de l'Abitibi-Témiscamingue, a permis de mettre directement en marché plus de 5000 veaux en 2009.

Finalement, depuis l'automne 2010, REQ offre aux producteurs de veaux d'embouche un service de pesée supervisée en installation (encans) et hors installation (balances accréditées).

4.3.3 Cibles stratégiques

REQ veut poursuivre son développement dans le secteur veau d'embouche. Les récentes modifications apportées au Programme ASRA dans ce secteur nécessitent de nouveaux ajustements aux outils de mise en marché. La mise en marché des veaux laitiers, qui a été fortement affectée par la crise économique mondiale et la décroissance des secteurs veau de lait et veau de grain, nécessitera également beaucoup de travail. Les nouvelles installations dont s'est doté REQ depuis 2002 permettent aux acheteurs de limiter la manipulation de ces jeunes animaux.

Finalement, une gestion serrée de l'ensemble des activités de REQ sera poursuivie afin d'en assurer sa rentabilité et sa pérennité.

**Des actions collectives pour favoriser
une mise en marché efficace et ordonnée des bovins**

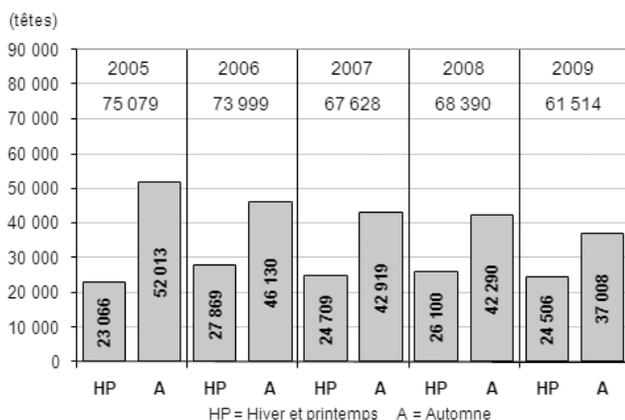
Mise en marché du secteur veau d'embouche

5.1 Évolution de la mise en marché

De 2005 à 2008, le nombre de vaches de boucherie était en légère diminution, passant de 244 600 à 238 900 vaches en inventaire. Pour l'année 2009, la méthode de calcul ayant été modifiée, il est difficile de juger objectivement l'ampleur de la variation, mais la tendance à la baisse du cheptel québécois se poursuit.

Il a toujours été difficile d'évaluer avec certitude le nombre de veaux d'embouche disponibles pour l'engraissement au Québec. Selon la méthode d'estimation utilisée depuis plusieurs années (nombre de vaches x 0,8 veau), il faudrait conclure que les producteurs ont délaissé les modes de mise en marché organisée ces dernières années. En effet, le nombre de veaux d'embouche dans les encans spécialisés est en diminution, pour s'établir à 61 514 têtes en 2009. Toutefois, ces statistiques ne nous indiquent pas si le nombre de veaux disponibles s'est maintenu ou a diminué. Pour les enchères régulières, environ 10 000 veaux sont vendus annuellement.

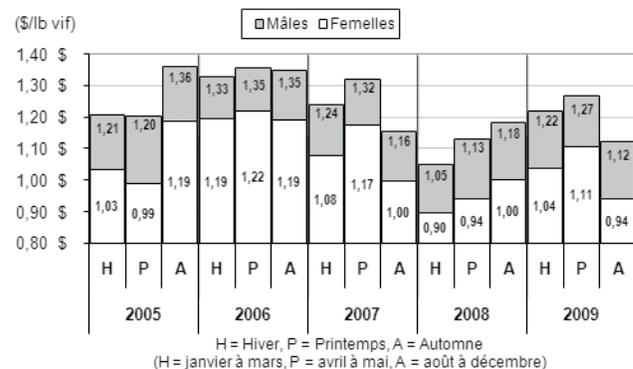
Figure 8 - Nombre de veaux d'embouche vendus dans les encans spécialisés du Québec



Le graphique suivant montre l'évolution des prix sur une période de cinq ans. Les prix de l'automne 2005 et de l'année 2006 ont été stables et soutenus par la reprise du commerce des animaux vivants vers les États-Unis. De façon générale, depuis 2007, les marchés canadien et québécois des veaux d'embouche ont été déprimés. Les principaux facteurs qui expliquent cette situation sont :

- Le prix des bouillons d'abattage;
- Le marché déprimé de la protéine animale (porc et bœuf);
- L'augmentation des coûts de l'alimentation;
- L'appréciation substantielle et rapide du dollar canadien.

Figure 9 - Prix des veaux d'embouche de 501 à 600 lb dans les encans spécialisés du Québec



5.1.1 Enjeux et contexte de l'application du Plan conjoint

Diversification des sources d'approvisionnement en veaux d'embouche et en veaux de type semi-fini

La sécheresse dans les provinces de l'Ouest jumelée à la fermeture de la frontière américaine aux animaux vivants à la suite de la découverte d'un cas d'ESB (mai 2003) expliquent en partie l'augmentation des achats de veaux provenant de l'Ouest par les parcs d'engraissement du Québec. Les producteurs des provinces de l'Ouest ont dû trouver des débouchés pour commercialiser leurs animaux et les producteurs de bouvillons québécois avaient des besoins d'approvisionnement non comblés par l'offre de veaux d'embouche du Québec en termes de produits, de quantité et de services adaptés. Il en a résulté de nouvelles réalités d'affaires auxquelles les producteurs québécois devaient faire face.

Décroissance de la production de bouvillons d'abattage depuis 2009

Au cours de la dernière décennie, le secteur bouvillon d'abattage a connu une croissance de son volume de production. Cette croissance a pris fin en 2009 et la baisse se poursuit en 2010, comme il est décrit à la section 5.2.

La plus grande variété de sources d'approvisionnement et la diminution de la production de bouvillons ont contribué à diminuer la compétitivité du marché québécois de veaux d'embouche par rapport au marché canadien.

Modification des caractéristiques du produit recherché par les engraisseurs

Le fait que des veaux ayant des attributs différents soient offerts par de nouveaux compétiteurs a incité les producteurs à revoir les caractéristiques des veaux d'embouche qu'ils mettent en marché, soit le poids de vente et certains éléments concernant la santé de l'animal. Dorénavant, les producteurs de bouvillons d'abattage se concentreront davantage sur la phase finition des animaux que sur la croissance. Les poids recherchés par les acheteurs lors de l'entrée des veaux en parc d'engraissement sont plus élevés qu'avant et ils se situent aux alentours de 700 livres en moyenne.

Aussi, depuis la crise de l'ESB, l'âge des animaux est très important lors de leur commercialisation et il influence les marchés à desservir. En ce sens, la demande pour les animaux âgés de moins de 21 mois a augmenté et cela représente une opportunité pour le secteur veau d'embouche en raison du système de traçabilité québécois qui permet aux producteurs de rendre disponible cette information. Cependant, les animaux âgés de plus de 30 mois sont fortement pénalisés. Les signaux sont en place pour valoriser les jeunes veaux avec des dates de naissance réelles.

Modification de certaines modalités de l'assurance stabilisation

En plus des mesures de resserrement qui sont applicables à toutes les productions sous Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles, les modalités du produit Veaux d'embouche ont été révisées dans leur intégralité. Il en résulte, entre autres, pour les producteurs de veaux d'embouche :

- Le versement d'une partie de la compensation sur la livre de gain (auparavant, la compensation était complètement versée sur la vache) incite les producteurs à produire et à commercialiser des veaux plus lourds;
- Une obligation d'obtenir des poids réels de transaction par des intervenants reconnus par La Financière agricole du Québec (FADQ), ce qui est rendu possible par l'ajout de nouveaux services de pesées par nos partenaires dans la mise en marché, les encans.

5.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché

5.2.1 Nouvelle réglementation

Pour s'adapter à l'évolution du produit demandé, de même qu'aux modes d'approvisionnement, les producteurs ont mis en place en 2010 un nouveau Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche, de même que des conventions de mise en marché des veaux d'embouche avec les deux associations d'encans. Les principaux éléments de ces interventions réglementaires sont :

- Le maintien des modes de vente déjà existants, soit les ventes directes, les ventes dans les encans réguliers et les ventes dans les encans spécialisés;
- L'ajout d'un mode de mise en marché, soit les ventes supervisées, dont l'ensemble des étapes de la transaction est coordonné par les encans;
- La possibilité de signer des ententes avec Agri-Traçabilité Québec afin d'avoir de l'information sur tous les veaux d'embouche produits au Québec et commercialisés par des producteurs québécois;
- La précision, dans le Règlement, des exigences de vente des encans spécialisés (vaccination, castration, écornage, etc.) et l'application de frais de mise en marché supplémentaires;

- L'ajout d'un service de pesées supervisées en installation (encans) et hors installation (balances accréditées) pour augmenter le nombre de veaux ayant un poids réel reconnu par la FADQ;
- L'encadrement des inspections effectuées par la Fédération dans les installations des encans.

Les négociations se poursuivent avec l'Association des courtiers de veaux d'embouche du Québec pour signer la convention avec les acheteurs de veaux d'embouche.

Avec le nouveau Règlement sur la production et la mise en marché des veaux d'embouche, l'agence de vente aura accès à de l'information sur l'ensemble des transactions concernant les veaux d'embouche produits par les producteurs québécois. Cela permettra une meilleure circulation de l'information aux producteurs et des prises de décisions de mise en marché plus éclairées. De plus, les messages diffusés aux producteurs seront mieux ciblés en raison des informations plus détaillées que nous aurons. Il en résultera une mise en marché plus efficace et mieux ordonnée.

5.2.2 Contribution spéciale de mise en marché

Depuis 1999, les frais de mise en marché étaient de 1,50 \$/veau d'embouche. En avril 2009, les producteurs de veaux d'embouche ont accepté de les augmenter de 1 \$ par tête à compter du 1^{er} janvier 2010, afin qu'ils s'établissent à 2,50 \$/veau d'embouche. Cette hausse était essentielle afin de pouvoir maintenir le niveau et la qualité des services offerts aux producteurs et de poursuivre le développement de la mise en marché.

5.3 Analyse des interventions non règlementaires de l'Office dans la mise en marché

Les différentes interventions non règlementaires faites au cours des cinq dernières années ont surtout visé à améliorer la qualité du produit pour créer une demande accrue ou pour la maintenir en fonction des besoins du marché, donc des acheteurs. Les modes de mise en marché sous la supervision de l'agence de vente (enchères et ventes supervisées) ont permis aux producteurs-utilisateurs de bénéficier d'un marché dynamique, en raison des différents critères mis en place.

5.3.1 Commercialisation des veaux d'embouche dans les encans spécialisés

En janvier 2008, le protocole de vaccination a été modifié, afin de permettre aux veaux de développer une bonne immunité avant leur entrée en parc d'engraissement. Pendant les saisons 2008-2009 et 2009-2010 du Circuit des encans spécialisés, environ 500 échantillons sanguins ont été prélevés chaque année afin de déterminer la réponse des veaux à la vaccination. Ces vérifications devaient évaluer le travail de vaccination effectué par les producteurs et démontrer aux acheteurs la qualité de la vaccination.

Pour avoir accès à certains marchés d'exportation, l'âge des veaux est un élément très important. Par exemple, pour le marché japonais, la viande de bœuf doit provenir de bouillons âgés de moins de 21 mois au moment de l'abattage. C'est pourquoi, depuis octobre 2009, l'âge des veaux vendus est affiché (en mois) dans les encans spécialisés, selon les informations provenant de la base de données d'Agri-Traçabilité Québec. Cela permet aux acheteurs de mieux connaître les caractéristiques du produit qu'ils achètent et de le valoriser de manière optimale.

Au cours des dernières années, dans le but de mieux décrire le produit offert, l'agence a développé deux formulaires. Un premier formulaire de valorisation des veaux d'embouche visait les veaux qui étaient préconditionnés et pesant plus de 600 livres. L'ensemble des veaux visés par ce formulaire était regroupé à un moment de la journée de vente pour être vendus. Avec les années, nous avons pu constater que la qualité du produit était variable et que certains problèmes étaient occasionnés par le non-respect de l'ordre d'arrivée pour procéder à la mise en vente des veaux. Pour corriger la situation, l'agence a développé, pour la saison 2010-2011, le *Formulaire d'attestation des veaux d'embouche*. Les critères sont les mêmes que ceux du formulaire de valorisation, toutefois, les veaux sont vendus selon leur ordre d'arrivée.

5.3.2 Ventes supervisées

En 2006, les ventes supervisées ont été mises en place pour diversifier les services offerts aux producteurs de veaux d'embouche et de bouillons d'abattage. Il s'agit de transactions de lots de veaux coordonnées par les encans. Les encans assument le rôle d'intermédiaires et offrent un service personnalisé en s'assurant de répondre aux besoins des vendeurs et des acheteurs. Dans le cadre de ces ventes, plusieurs vendeurs sont soumis à un cahier des charges et les animaux ne transitent pas physiquement dans les installations de l'encan. En 2009, plus de 5000 veaux d'embouche ont été commercialisés par ventes supervisées.

5.3.3 Un guide technique pour soutenir les producteurs

En 2007, l'agence a coordonné la réalisation du *Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche* pour accompagner les producteurs qui souhaitent produire ces veaux. Ce guide a été conçu pour répondre au besoin du marché en veaux plus lourds. Pour assurer la qualité du contenu du guide, l'agence a travaillé avec quelques intervenants reconnus pour leur expertise en production bovine. Le guide a été distribué lors de différentes activités des producteurs et il est disponible gratuitement sur demande. Il est toujours accessible en version électronique sur le site Internet de la Fédération.

5.3.4 Communications

Sur le plan des communications, l'agence de vente a créé un bulletin d'information bimensuel intitulé *Vue d'embouche*. Ce bulletin présente les prix du Québec et des autres provinces canadiennes, procède à une courte analyse du marché et informe sur la commercialisation des animaux. Le bulletin est diffusé aux élus de la Fédération et il est disponible sur l'intranet des producteurs de veaux d'embouche.

5.4 Cibles stratégiques et priorités d'action

Les producteurs de veaux d'embouche entendent se doter de quatre cibles stratégiques pour les années à venir. Ces cibles guident les actions de l'agence, ses orientations et ses prises de décision sur une base quotidienne.

5.4.1 Obtenir une compétitivité accrue du prix des veaux d'embouche québécois sur le marché canadien

L'agence considère que le marché québécois est compétitif par rapport au marché canadien lorsque le prix du Québec, toute catégorie confondue, est égal au prix moyen du Manitoba et de l'Alberta plus les frais de transport que l'on évalue à 0,08 \$/lb. Il s'agit de l'indicateur pour chaque semaine de vente du Circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec dans les principales catégories (500 à 800 livres).

5.4.2 Augmenter le revenu provenant du marché pour les entreprises de veaux d'embouche du Québec

Le mandat de l'agence de vente est d'améliorer le revenu net des producteurs et c'est pourquoi l'ensemble des actions posées va en ce sens. Avec les mesures de resserrement de l'ASRA, il importe plus que jamais de diminuer la part de revenu des entreprises provenant de cette assurance et, à l'inverse, d'augmenter la part de revenu provenant du marché, afin de consolider et d'améliorer la pérennité des entreprises vache-veau québécoises.

5.4.3 Accroître le travail en filière entre les secteurs veau d'embouche et bouvillon d'abattage

La filière bovine, comme plusieurs autres filières agricoles, doit œuvrer à atteindre une efficacité optimale de manière à profiter de chaque dollar investi par les acheteurs, d'où l'importance d'accroître le travail en filière des secteurs veau d'embouche et bouvillon d'abattage.

5.4.4 Diversifier le service de ventes auprès des acheteurs de veaux d'embouche

Pour continuer de se démarquer par rapport aux différents concurrents, l'agence souhaite poursuivre avec ses différents partenaires d'affaires, la diversification de son offre de service. Par exemple, une augmentation du nombre de ventes supervisées et le développement de contrats d'approvisionnement seront des éléments privilégiés.

Mise en marché du secteur bouvillon d'abattage

6.1 Évolution de la mise en marché

La période 2005 à 2009 se caractérise par une hausse constante des volumes mis en marché, à l'exception de l'année 2009 où l'on constate un premier recul en plus de 10 ans (**figure 10**). La baisse de production en 2009 est de 17 % par rapport à l'année 2008. En 2009, le volume s'élève donc à quelque 179 200 bouvillons, soit un niveau à peu près équivalent à celui de 2005.

Divers facteurs ont causé cette réduction de production, notamment l'entrée en vigueur d'un nouveau modèle de coût de production, une augmentation des cotisations à La Financière agricole du Québec afin de rembourser le solde du fonds déficitaire et, finalement, les importantes fluctuations de prix depuis 2007. Tous ces facteurs affectent la rentabilité des entreprises agricoles et ne sont pas sans créer un climat d'incertitude.

Lorsque l'on regarde les importantes fluctuations de prix de vente des bouvillons (**figure 11**), il est facile de comprendre l'impact que cela peut avoir sur une entreprise selon son cycle de vente en cours d'année. L'écart entre le prix le plus élevé et le prix le plus bas en 2007, 2008 et 2009 est respectivement de 0,63 \$, 0,34 \$ et 0,42 \$/livre carcasse. À titre d'exemple, le prix le plus faible durant l'année 2007 est 35 % plus bas que le prix le plus haut. Cette fluctuation de prix n'est pas unique au Québec, puisque nous œuvrons dans un environnement de libre marché avec les autres provinces et les États-Unis. Les fluctuations observées au Québec ont été similaires aux États-Unis et dans les autres provinces canadiennes.

Pour ce qui est des caractéristiques des carcasses vendues, le Québec se situe tout à fait dans les normes canadiennes.

Figure 10 - Nombre de bouvillons au Québec

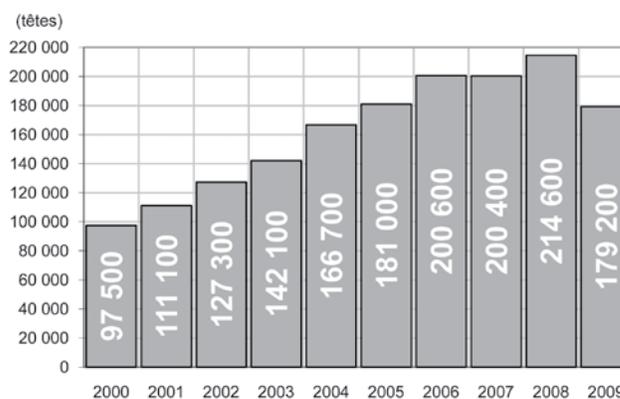
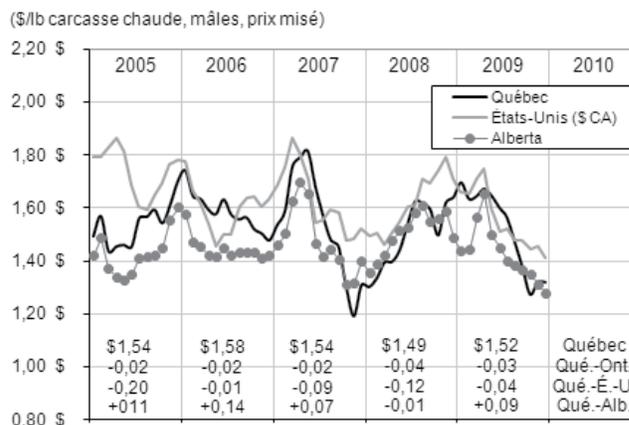


Figure 11 - Prix des bouvillons (A1-A2) au Québec, en Alberta et aux États-Unis



6.1.1 Enjeux et contexte de l'application du Plan conjoint

Réduction de l'abattage chez Cargill et fermeture des Abattoirs Z. Billette : un impact prévisible

Le dernier abattoir de bouvillons d'importance au Québec, Les Abattoirs Z. Billette inc., a fermé ses portes en juillet 2007 (voir section 4.1). Dans les jours qui ont suivi, l'abattoir Cargill, situé à Guelph en Ontario, annonçait la fermeture d'un quart de travail à l'abattage. La combinaison de ces deux événements a entraîné une réduction de capacité d'abattage d'environ 100 000 bouvillons annuellement. Les producteurs de bouvillons de l'est de l'Amérique du Nord ont alors subi les impacts d'une chute importante et rapide des prix.

Le COOL américain : une épine pour les producteurs

En septembre 2008, l'entrée en vigueur aux États-Unis de la réglementation concernant l'étiquetage du pays d'origine (mieux connu sous l'acronyme COOL pour *Country of Origin Labeling*) venait créer une autre secousse chez les producteurs de bouvillons. Ceux-ci sortant tout juste de la crise résultant de la réduction de l'abattage dans l'Est canadien, ils devaient alors s'ajuster à ce nouvel environnement réglementaire externe.

En termes simples, le COOL vient ajouter des frais aux abattoirs américains. Ils doivent procéder à la ségrégation des carcasses en entreposage selon qu'elles proviennent d'animaux nés ou non aux États-Unis et engraisés ou non aux États-Unis. Les coûts additionnels se répercutent sur le prix payé aux producteurs de bouvillons. Diverses études estiment que le COOL engendre des coûts annuels de 1,2 milliard de dollars aux États-Unis dans le secteur du bœuf. Bien que des assouplissements aient été apportés depuis, les préjudices pour les producteurs de bouvillons du Québec demeurent entiers. Ainsi, l'abattoir appartenant à Cargill, situé à Wyalusing en Pennsylvanie, a décidé de ne plus faire l'abattage de bouvillons canadiens. L'usine de Tyson en Illinois, quant à elle, exige un minimum de bouvillons du Canada avant d'accepter d'ouvrir une journée d'abattage.

Le Canada, conjointement avec le Mexique, a d'ailleurs demandé la formation d'un groupe d'experts constitué en vertu des règles de l'Organisation mondiale du commerce pour se prononcer sur la validité de cette mesure américaine.

Japon : de nouveaux marchés pour les producteurs

Au cours des dernières années, le marché japonais s'est ouvert à la viande issue de bouvillons âgés de moins de 21 mois au moment de l'abattage. Fort d'un système de traçabilité unique en Amérique du Nord, le Québec se devait de trouver la meilleure façon de répondre à cette demande.

Un marché spécifique pour les bouvillons de race Angus s'est développé. Aujourd'hui, tous les grands abattoirs accordent des primes pour les bouvillons Angus. Conséquemment, les producteurs de bouvillons se sont adaptés à cette tendance d'achat des abattoirs majeurs en augmentant leur approvisionnement de veaux d'embouche se qualifiant dans le créneau Angus.

6.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché

6.2.1 Règlement sur la classification des carcasses de bétail et de volaille

L'ensemble des ventes faites aux abattoirs s'effectue sur la base d'une grille d'écart de prix qui tient compte à la fois du classement des carcasses (Règlement sur la classification des carcasses de bétail et de volaille) et de leur poids. Cette grille est modifiée selon les besoins du marché et des nouvelles réglementations. D'ailleurs, les ventes sur la base d'une grille de prix permettent de valoriser plus adéquatement chacune des carcasses.

L'agence a modifié la grille de prix à trois reprises durant la période 2005-2009 afin qu'elle reflète davantage les besoins du marché et ainsi donner les meilleurs signaux possible aux producteurs de bouvillons. Entre autres, la fourchette de poids à l'intérieur de laquelle les carcasses ne sont plus pénalisées est plus grande et porte sur un poids légèrement plus élevé. Ainsi en 2005, les carcasses dont le poids était supérieur à 750 livres étaient pénalisées de 0,02 \$/lb à 0,08 \$/lb. Aujourd'hui, les carcasses peuvent atteindre un poids de 1000 livres avant qu'elles soient pénalisées.

6.2.2 Contribution spéciale de mise en marché

Alors que les frais de mise en marché étaient de 2,75 \$/bouvillon depuis 1996, en avril 2008 les producteurs de bouvillons ont accepté de les hausser graduellement sur une période de trois ans afin qu'ils s'établissent à 4,25 \$/bouvillon en 2010. Cette hausse était essentielle afin de pouvoir maintenir le niveau et la qualité des services offerts aux producteurs et de pouvoir poursuivre le développement.

6.2.3 Fonds pour le développement de la mise en marché

Afin de soutenir des projets de développement de la mise en marché, les producteurs ont contribué à hauteur de 10 \$/bouvillon au Fonds pour le développement de la mise en marché des bouvillons du Québec mis en place en juillet 2004. Cette contribution fut suspendue en juin 2009, puisque les sommes récoltées étaient suffisantes pour répondre aux engagements pris dans le cadre de l'acquisition des

Abattoirs Z. Billette inc. Rappelons que c'est par l'entremise de ce fonds que les producteurs sont devenus propriétaires à 80 % des Abattoirs Z. Billette inc. Celui-ci a toutefois cessé ses opérations en juillet 2007.

La vocation du fonds de développement peut se modifier au fil du temps, selon divers projets, mais doit, au préalable, recevoir l'approbation de la RMAAQ si les interventions sont faites dans l'abattage ou la transformation du produit visé par le Plan conjoint. Les producteurs ont été proactifs par la création de ce fonds de développement en s'adaptant au contexte évolutif du marché et de l'industrie.

6.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché

6.3.1 Des modes de mise en marché variés

Depuis 1989, tous les bouvillons d'abattage du Québec sont commercialisés par l'entremise d'une agence de vente qui a amélioré et uniformisé les conditions de vente et de paiement aux producteurs. Conformément au Règlement sur la mise en marché des bouvillons du Québec, les producteurs peuvent vendre leurs animaux selon divers modes : enchères électroniques, ventes directes à un acheteur, ventes avec ou sans l'intermédiaire de l'agence et ventes sur base vivante dans un encan public.

Toutes les ventes de bouvillons sont couvertes par le Règlement sur le fonds de garantie de paiement des producteurs de bovins. Cette garantie de paiement est d'autant plus avantageuse que le producteur est assuré de recevoir le paiement de ses bouvillons au plus tard trois jours après l'abattage. La facturation et le paiement des bouvillons sont effectués par l'agence de vente, à l'exception des plus petits lots vendus directement à un abattoir ou ceux vendus par encan, sur base vivante.

Avant la crise de l'ESB en 2003, environ 80 % des bouvillons étaient vendus directement par le personnel de l'agence de vente (enchères électroniques ou ventes directes) et 15 % l'étaient directement par les producteurs auprès des abattoirs. À la suite de la crise, une métamorphose s'est opérée dans les façons de faire, si bien qu'en 2005, seulement le tiers des bouvillons se transigeait par enchères électroniques et directement par l'agence. Depuis le début de l'année 2006, grâce à l'ouverture de la frontière américaine aux bouvillons de moins de 30 mois (survenue en juillet 2005) et au travail de l'agence, les proportions ont considérablement changé. Actuellement, plus des deux tiers des bouvillons sont vendus par enchères électroniques ou directement par le personnel de l'agence.

Plus de 90 % des bouvillons sont vendus sur une base carcasse et sont sujets à un classement en vertu des normes édictées par l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le USDA. En plus de nos visites d'inspection, l'agence de vente utilise certains indicateurs lui permettant de suivre à distance la performance des divers abattoirs : rendement des carcasses, lecture des identifiants électroniques, classement des bouvillons, etc.

En outre, il est à noter que la Fédération des producteurs de bovins du Québec siège au conseil d'administration de l'Agence canadienne de classement du bœuf. En participant activement au sein de cet organisme, nous nous assurons de prendre part à l'établissement des règles ayant un impact direct sur la production et la mise en marché de notre produit.

6.3.2 Des outils informatiques performants à la portée des producteurs

En 1997, l'agence de vente des bouvillons d'abattage mettait en service un extranet pour les producteurs de bouvillons. Les producteurs du Québec peuvent donc consulter, en tout temps, une série de données pertinentes relativement aux bouvillons produits, abattus ou en inventaire, comparer leurs performances avec celles de l'ensemble du Québec, que ce soit en matière de volume de production, de poids, de classement ou de gain de poids journalier. De plus, on trouve des informations pertinentes sur les prix des divers marchés de référence. Tous les communiqués importants touchant des sujets d'intérêt sont également diffusés par l'entremise de cet outil de communication, permettant ainsi de garder un contact constant avec les producteurs.

Les parcs d'engraissement doivent recueillir, compiler et analyser quotidiennement des quantités considérables d'informations. Conscients de leurs besoins et soucieux d'améliorer la gestion de leurs opérations, les producteurs de bouvillons ont investi, depuis le début de 2003, dans le développement du logiciel BOVITRACE. Cet outil, basé sur l'identification permanente de chaque bouvillon, facilite, entre autres, le suivi des opérations courantes de la ferme, la tenue des registres, l'analyse des résultats et la gestion des lots vendus ou entrés en élevage. Une trentaine d'entreprises, représentant 35 % de la production, l'utilisent déjà. L'objectif est d'implanter davantage ce logiciel afin d'atteindre 50 % de la production québécoise. Une version anglaise du logiciel est aussi disponible, répondant ainsi aux besoins de la clientèle anglophone et ouvrant les portes à une commercialisation potentielle du logiciel hors Québec.

6.3.3 Expertise vétérinaire, un programme ciblé

Depuis 2003, les producteurs de bouvillons se sont dotés d'un service d'expertise vétérinaire spécifique aux besoins du secteur. L'objectif est de rendre disponibles, aux producteurs et à leurs médecins vétérinaires praticiens, des outils et une expertise vétérinaire spécialisée de « deuxième ligne » pour répondre plus adéquatement aux principales problématiques de santé et ainsi contribuer à l'amélioration de la santé des bouvillons. Le programme Expertise vétérinaire peut également intervenir, ponctuellement, lorsque des situations de crises sanitaires particulières surgissent dans des parcs d'engraissement.

Ce programme permet aux producteurs et aux intervenants de l'industrie d'avoir accès à toute une gamme d'informations de pointe, par l'intermédiaire d'un site Internet, mis en ligne en 2004 (www.santedesbouvillons.qc.ca), que ce soit des bulletins d'information technique, des articles et des rapports de vulgarisation ou des séances de formation.

Au cours des derniers mois, l'effet bénéfique des divers efforts consacrés au développement du volet santé de BOVITRACE nous a permis d'entreprendre l'analyse des premières données recueillies. Également, c'est notamment grâce à l'appui de ce programme qu'ont pu être établies les nouvelles règles régissant la vaccination des veaux d'embouche.

6.3.4 Bœuf Qualité Plus (BQP/VBP)

En 2005, les premières certifications en vertu du programme Bœuf Qualité Plus furent accordées. Il s'agit d'un programme volontaire qui établit des normes et des procédures encadrant les bonnes pratiques de production à la ferme. Ces bonnes pratiques s'articulent autour de divers points critiques de contrôle, conformément à l'approche HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*).

Actuellement, quelque 27 fermes, représentant 32 % de la production québécoise, ont adhéré au programme. En 2006, la Fédération signait une entente avec la Canadian Cattlemen's Association afin d'intégrer le Programme canadien de salubrité alimentaire à la ferme dans le bœuf.

Depuis quelque temps, une réflexion est entreprise sur la direction à donner au programme pour les prochaines années.

6.3.5 Développement des marchés

À l'été 2007, les producteurs ont fait face à une baisse importante de la capacité d'abattage au Québec et en Ontario. L'agence de vente a pu dénicher un nouveau client aux États-Unis (Tyson à Joslin, Illinois) qui a permis aux producteurs

de freiner la chute des prix observés. L'arrivée d'un nouveau client a permis de maîtriser et, éventuellement, d'éliminer l'engorgement de bouvillons aux abattoirs. Afin de contrer les coûts élevés de transport à l'usine de Joslin, l'agence tente, dans la mesure du possible, de faire correspondre un voyage vers Joslin avec un retour de veaux d'embouche de l'Ouest.

En réponse au COOL américain, l'agence de vente, de concert avec son plus important client aux États-Unis, a mis en place diverses mesures d'atténuation. En procédant de la sorte, nous protégeons un débouché crucial pour les producteurs du Québec.

Depuis 2005, nous assistons à une demande croissante pour les bouvillons âgés de moins de 21 mois au moment de l'abattage (marché japonais) et pour le bœuf Angus ou de type Angus. Diverses actions ont été mises en place pour tirer profit de ces marchés en croissance :

- Depuis 2006, une prime de 10 \$ par bouvillon âgé de moins de 21 mois au moment de l'abattage est accordée aux producteurs pour les ventes chez Cargill en Ontario. Certains critères de classement doivent toutefois être respectés pour être admissibles;
- À la fin de 2008, entré en vigueur une prime de 10 \$US pour le même type de bouvillon livré chez JBS aux États-Unis;
- En octobre 2009, à la suite de négociations avec l'entreprise Zensho, l'agence a commencé les ventes pour ce client desservant le marché japonais de la restauration. Ces ventes s'effectuent par contrat et requièrent, contrairement à Cargill et JBS, des chargements complets de bouvillons nés au Québec et âgés de moins de 21 mois au moment de l'abattage. Pour ce marché, les producteurs obtiennent une bonification de 30 \$US par bouvillon. Comme il s'agit de chargements complets, et compte tenu du travail supplémentaire que cela requiert, la bonification se devait d'être supérieure à celle offerte par les autres abattoirs. L'abattage de ces bouvillons s'effectue chez Levinoff-Colbex à Saint-Cyrille-de-Wendover.

En ce qui concerne la demande croissante de bouvillons de race Angus ou de type Angus, les producteurs reçoivent une prime qui varie selon l'abattoir et le classement de la carcasse. Cette prime varie entre 0,01 \$ et 0,03 \$ la livre carcasse, ce qui représente approximativement entre 8 \$ et 25 \$ par bouvillon.

6.3.6 Les ventes par contrat : une initiative profitable pour les producteurs

Historiquement, les prix du marché ont toujours été imprévisibles et peuvent fluctuer de façon importante sur une courte période. Avant 2006, les producteurs du Québec vendaient sur le marché « spot ». Les producteurs étaient donc dans une position où ils devaient accepter le prix offert au moment de la livraison. Ils se trouvaient donc à risque, puisque les coûts pour produire les bouillons vendus étaient déjà engagés.

À partir de 2006, l'agence de vente a mis en place un système de vente par contrat accessible aux producteurs de bouillons du Québec. Ce mode de vente permet au producteur de se prémunir contre les variations hebdomadaires de prix, puisqu'il peut connaître et fixer son prix de vente plus de six mois à l'avance. Les ventes par contrat bénéficient d'une popularité sans cesse croissante et représentent maintenant plus de 80 % des ventes aux États-Unis.

Dans le cadre des ventes par contrat, l'agence de vente a conclu une entente avec JBS qui fait en sorte de bonifier le prix de vente reçu par le producteur selon le volume total de contrats vendus par les producteurs de bouillons du Québec à JBS. En 2008 et 2009, cette entente a rapporté plus de 500 000 \$ aux producteurs de bouillons du Québec.

6.3.7 Accroître la rentabilité des opérations des producteurs

Les actions visant à accroître la rentabilité des entreprises de bouillons d'abattage constituent certainement le cœur des activités de l'agence de vente. Durant la période 2005-2009, un éventail d'actions ont été entreprises. En guise d'illustration, soulignons les suivantes :

- Négociation d'un contrat avec un nouveau courtier en douane. Cette entente a permis une économie de plus de 3 \$ par bouillon vendu aux États-Unis;
- Visites régulières des abattoirs afin de s'assurer du respect de la réglementation, notamment celle touchant le parage des carcasses;
- Le paiement des transporteurs pour les livraisons aux États-Unis est maintenant établi sur la base du poids carcasse. Cela incite les transporteurs à charger un nombre optimal de bouillons et à procéder avec diligence au transport des animaux. De ce fait, la facture de transport par livre carcasse a diminué de 5 à 10 %;
- En 2009, en collaboration avec la firme JBS, l'agence a organisé une clinique sur le classement des bouillons avant leur livraison aux États-Unis. Comme les bouillons sont payés sur une base carcasse et sont soumis

à une grille de prix, il importe de bien sélectionner les bouillons avant de les expédier aux États-Unis. Une cinquantaine de producteurs ont assisté à cette clinique;

- Comme les ventes aux États-Unis se font en dollar américain, l'agence de vente offre un service de contrat de change aux producteurs. Ce service protège les ventes contre les fluctuations du dollar canadien.

6.3.8 Une réflexion qui débouche sur un plan d'action stratégique concret

En janvier 2008, les producteurs de bouillons d'abattage se sont réunis afin de procéder à une réflexion stratégique. À la suite de cette journée de réflexion, le comité de mise en marché des bouillons d'abattage (CMMBA) a pris connaissance des résultats et a commandé une étude de marché afin d'évaluer la pertinence de mettre en marché un *bœuf Québec* à l'échelle provinciale dans les grands réseaux de distribution (IGA, Metro, Loblaws). Les conclusions de l'étude ont été déposées au CMMBA en août 2009. L'étude démontre clairement qu'il y a très peu de place pour un *bœuf Québec* à l'échelle provinciale.

Parallèlement à cette étude, le comité a poursuivi sa réflexion et a adopté un plan d'action à l'automne 2009 qui devrait guider l'agence de vente pour les trois à cinq prochaines années. Le plan d'action s'exprime en deux volets :

Volet communications

- Création du bulletin *le bouillon*

Au cours de la réflexion, il est ressorti que les producteurs de bouillons souhaitaient avoir davantage d'information et à une fréquence plus élevée. La communication s'effectuait par l'entremise d'une lettre aux producteurs. Ainsi, le CMMBA a convenu de créer un bulletin d'information portant spécifiquement sur le secteur bouillon d'abattage. Depuis 2010, ce bulletin a remplacé la lettre d'information aux producteurs et est diffusé plus fréquemment.

- Mise en place de rencontres régionales
le bouillon en région

Toujours dans le domaine des communications, le CMMBA a instauré des rencontres régionales depuis 2010. Ces rencontres auront lieu en août ou en novembre de chaque année. Dans un cadre informel, les producteurs de bouillons d'abattage auront l'occasion d'échanger avec des membres du comité de mise en marché et un représentant de l'agence. Afin de rejoindre le plus de producteurs possible, trois ou quatre rencontres seront organisées à travers le Québec. Les rencontres

le bouvillon en région permettront d'avoir une interaction avec les producteurs de bouvillons, ce que le bulletin d'information le bouvillon ne permet pas. Ces rencontres viennent s'ajouter aux discussions qui se tiennent dans le cadre des assemblées générales annuelles régionales en février et mars de chaque année.

Volet mise en marché

- Rencontre d'acheteurs et des groupes québécois impliqués dans le développement de bœuf de marque afin de cerner leurs besoins et de permettre au CMMBA de statuer sur la forme de partenariat potentiel, s'il en est;
- Exploration du marché américain et rencontres d'abattoirs pour tenter de trouver de nouveaux acheteurs;
- Démarchage et exploration de marchés hors Canada et hors États-Unis.

Ce plan de travail s'échelonne jusqu'en 2012-2013.

6.4 Cibles stratégiques et priorités d'action

Pour les cinq prochaines années, les priorités d'action et les cibles stratégiques du secteur bouvillon d'abattage s'articulent essentiellement autour des éléments suivants.

6.4.1 Réalisation du plan d'action

Le plan d'action stratégique adopté par les producteurs de bouvillons d'abattage est une étape importante pour le développement ordonné du secteur. Le secteur entend donc consacrer les efforts nécessaires pour réaliser son plan d'action stratégique.

6.4.2 Accroissement de la portion des coûts de production couverte par les revenus du marché

Comme il a été soulevé précédemment, un des éléments centraux de l'agence est certainement l'amélioration de la rentabilité des entreprises de bouvillons d'abattage. En conséquence, la portion des coûts de production couverte par les revenus provenant du marché doit s'accroître et les actions de l'agence de vente doivent être guidées par un tel objectif.

6.4.3 Amélioration du travail au sein de la filière veau d'embouche/bouvillon d'abattage

Quand on prend en considération la faible place relative de l'industrie du bouvillon d'abattage du Québec sur le marché nord-américain ou même canadien, force est de constater que la filière veau d'embouche/bouvillon d'abattage a intérêt à œuvrer davantage en complémentarité. Le regroupement des producteurs au sein d'une même organisation, unique en Amérique du Nord, est certainement un atout. Au cours des prochaines années, les deux secteurs travailleront à concerter davantage leurs actions. Ultimement, cela contribuera à améliorer la compétitivité de la filière québécoise dans son ensemble.

6.4.4 Actualisation du Règlement sur la mise en marché des bouvillons d'abattage au Québec

Le Règlement sur la mise en marché des bouvillons d'abattage au Québec n'a pas été revu depuis plusieurs années. Le secteur consacrera les efforts nécessaires pour procéder à son actualisation au cours des prochains mois, afin de tenir compte de l'évolution de la mise en marché des bouvillons d'abattage.

7.1 Évolution de la mise en marché

Les cinq dernières années ont été particulièrement tumultueuses pour le secteur veau de lait. Après s'être relevé de la crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le marché du veau de lait a connu quelques bonnes années (2006, 2007 et 2008) où le prix des carcasses de veaux de lait a oscillé autour de 3 \$/lb carcasse. Cette relative stabilité du marché a néanmoins été mise à rude épreuve au cours des deux dernières années (2009 et 2010), à la suite de la crise économique qui a durement frappé les États-Unis et dont les effets semblent vouloir perdurer (figure 12).

Conséquemment, le volume de production qui avait atteint un sommet à 167 000 veaux de lait en 2007, a connu une décroissance significative depuis 2008. Les prévisions de l'année 2010 indiquent que, pour la première fois en près de dix ans, il se produira un peu moins de 150 000 veaux de lait au Québec (figure 13).

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

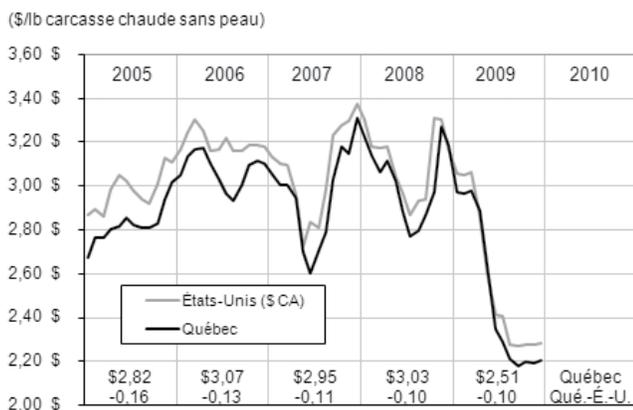
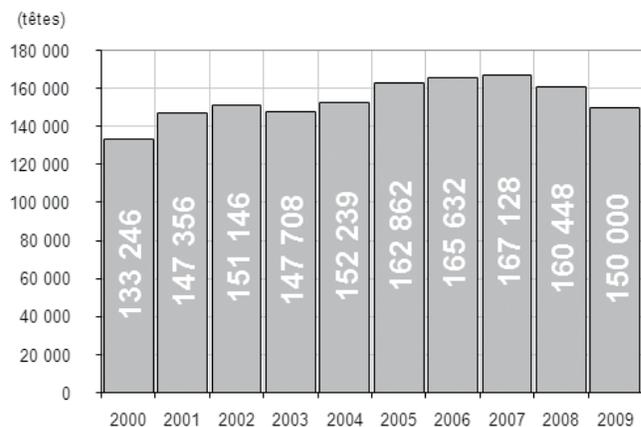


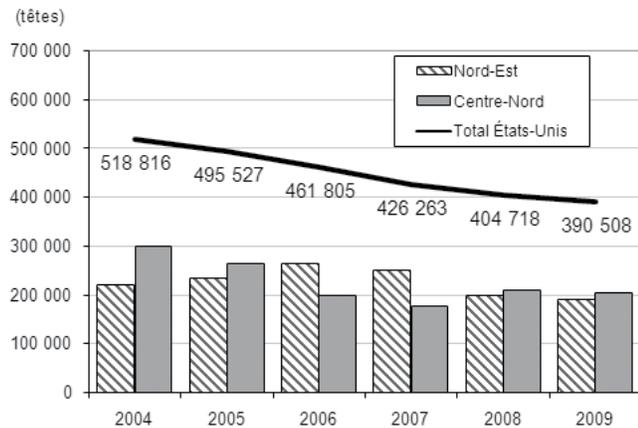
Figure 13 - Production de veaux de lait au Québec



Bien que la crise économique soit largement responsable de la diminution du volume de production au Québec, il est important de rappeler que la révision des programmes complémentaires de l'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), réalisée en 2006 par La Financière agricole du Québec (FADQ), a eu une influence notable sur la production et la mise en marché des veaux de lait.

Par ailleurs, les producteurs de veaux de lait américains font face, depuis plusieurs années déjà, à une décroissance systématique du volume de production (figure 14). C'est essentiellement la baisse de la consommation de ce produit par habitant qui explique cette régression.

Figure 14 - Production de veaux de lait aux États-Unis



7.1.1 Enjeux et contexte de l'application du Plan conjoint

S'ajuster à la nouvelle réalité des marchés

Au cours des cinq dernières années, le secteur veau de lait a dû s'ajuster à bon nombre d'éléments qui ont représenté tantôt des défis, tantôt des contraintes pour la mise en marché du produit. Avant même que la crise économique ne survienne, en particulier chez nos voisins du Sud, les producteurs de veaux de lait étaient déjà aux prises avec une contrainte de marché totalement hors de leur contrôle : les fluctuations importantes de la devise canadienne. Au cours des trois dernières décennies, le dollar canadien n'a jamais été aussi fort, par rapport à la devise américaine, depuis les cinq dernières années. Cette situation a donc eu un impact négatif important sur le prix de vente des veaux de lait.

Par ailleurs, certains producteurs de veaux de lait nord-américains ont été contraints d'abandonner la production, à la suite de la hausse spectaculaire du prix mondial des sous-produits laitiers survenue en 2007. Cette crise majeure, qui s'est produite dans la foulée de la hausse des prix des produits agricoles de base, s'est répercutée jusqu'à la fin de 2008.

Immédiatement après, la crise économique et financière mondiale a frappé de plein fouet le secteur veau de lait. Cette crise a conduit à l'effondrement du prix des carcasses de veaux de lait sur tout le continent nord-américain. Les problèmes financiers des consommateurs américains les ont amenés à délaïsser les produits haut de gamme tels que le veau de lait, particulièrement dans le marché de la restauration. Aujourd'hui encore, les effets de la crise se font toujours sentir et les producteurs de veaux de lait du Québec doivent composer avec des prix carcasse nettement en-deçà de ce qu'ils étaient avant la crise.

Certes, les États-Unis demeureront sans doute un débouché important pour le veau de lait du Québec. Néanmoins, les événements des dix dernières années, vécus par le secteur

veau de lait (crise de l'ESB, retrait des hormones, menace de droits antidumping et compensatoires et, récemment, la crise économique), appellent à la prudence face à un marché américain de plus en plus exigeant. La création récente de l'Association canadienne du veau, qui regroupe les principaux joueurs de l'industrie canadienne du veau, pourra éventuellement contribuer à améliorer les échanges et les communications entre les industries américaine et canadienne du veau.

L'impact des modifications des critères du Programme ASRA Veaux de lait

En plus d'être influencés par la nouvelle réalité des marchés, les producteurs de veaux de lait ont dû ajuster leur mise en marché en fonction de nouvelles orientations de l'État pour le secteur, et ce, en matière de sécurité du revenu. C'est en fait le processus d'évaluation des programmes complémentaires de protection des revenus agricoles, réalisé en 2007, qui a amené la FADQ à revoir, dès le début de 2008, les critères du Programme ASRA Veaux de lait, notamment, en limitant à 167 000 le nombre de veaux de lait admissibles à la compensation ASRA et en plafonnant le montant de la compensation par tête, sans égard aux variations des coûts de production et des revenus.

7.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché

7.2.1 Règlement sur la production et la mise en marché

Au cours des dernières années, la production de veaux de lait a franchi une étape majeure dans l'évolution de sa mise en marché en se dotant du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait. Pour cette production relativement jeune, il s'agit d'un fait marquant qui permet aux producteurs de protéger leurs acquis et d'assurer la pérennité d'un secteur déjà bien structuré et organisé.

Le Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait est entré en vigueur le 23 décembre 2008. Toutefois, c'est le 11 avril 2008, lors d'une assemblée générale spéciale, que les producteurs de veaux de lait du Québec ont approuvé la mise en place d'un règlement de mise en marché. Ce Règlement a pour objectif de réguler l'offre de veaux de lait, à partir de références de production, et ce, afin de maintenir, de diminuer ou d'augmenter les volumes de production en fonction de la rentabilité des élevages et de l'évolution des besoins du marché.

La référence de production de chaque producteur est basée sur le nombre de places-veaux, de chaque site de production, qui étaient utilisées au 30 novembre 2007 pour élever des veaux de lait assurés au Programme ASRA, et du nombre de

places-veaux supplémentaires qui ont été reconnues par la FADQ aux fins de l'année d'assurance 2008. La référence de production est allouée par la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ) au producteur propriétaire ou locataire d'un site de production, mais demeure toujours rattachée au site de production.

Le règlement de mise en marché contient également un cahier des charges qui précise les exigences relatives au mode de production et à la qualité d'un veau de lait. Bon nombre d'éléments du cahier des charges faisaient déjà partie de la routine quotidienne de la majorité des producteurs de veaux de lait du Québec. Le cahier des charges ne fait qu'officialiser des pratiques courantes de la production et devient un outil promotionnel extraordinaire pour les producteurs de veaux de lait.

7.2.2 La Convention avec les acheteurs de veaux de lait

La mise en place du Règlement impliquait également la signature d'une convention avec les acheteurs de veaux de lait dont l'objectif était de préciser les modalités de vente du produit veau de lait. Ainsi, en octobre 2009, les producteurs et les acheteurs de veaux de lait se sont entendus et ont posé un geste historique en signant une première convention de mise en marché pour le secteur veau de lait, convention qui fut par la suite homologuée par la RMAAQ.

Voici les faits saillants de la Convention :

- Modalités de vente : le producteur et l'acheteur doivent avoir une entente qui établit la semaine d'entrée en élevage et celle de l'abattage;
- Dispositions relatives à l'abattage et aux responsabilités à la suite de la condamnation ou de la mort d'un animal : l'acheteur doit transmettre les informations relatives à l'abattage à la FADQ ou à Agri-Traçabilité Québec (ATQ) qui, dans le cadre d'ententes, retransmet ces informations à la Fédération;
- Modalités de fonctionnement de la table de fixation du prix;
- Modalités de paiement : l'acheteur doit effectuer le paiement dans les 10 jours suivant l'abattage; lors d'une condamnation partielle, un ajustement est apporté au prix en fonction de la partie condamnée (quartier avant ou arrière);
- Augmentation des besoins de l'acheteur : dans le cas où l'acheteur développe de nouveaux marchés nécessitant une augmentation du volume maximal de production, l'acheteur doit en informer la Fédération qui, à son tour, doit obtenir une confirmation de la FADQ pour procéder

à l'émission de références de production supplémentaires couvertes par l'ASRA;

- Procédures d'inspection : un représentant de la Fédération peut être présent lors de l'abattage, de la pesée et de l'inspection;
- Règlement de différends : à défaut d'entente sur l'interprétation ou l'application de la Convention, le producteur ou l'acheteur peut soumettre un litige à la RMAAQ;
- Signature : afin de rencontrer les exigences du Règlement et de garantir l'admissibilité de tout veau de lait au Programme ASRA, le producteur doit exiger de l'acheteur qu'il ait signé la Convention avec la Fédération avant de lui vendre des veaux.

7.2.3 Les modifications réglementaires et exemptions

Plus récemment, la RMAAQ a approuvé des modifications au Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait ainsi qu'une demande d'exemption. Dans le but de permettre aux producteurs de réaménager leurs bâtiments d'élevage, le comité de mise en marché des veaux de lait (CMMVL) a demandé à la RMAAQ d'approuver une modification au Règlement afin de faciliter certaines démarches de transfert. Par la même occasion, il a demandé à la RMAAQ d'approuver l'inclusion d'une modification réglementaire balisant les cas de sites de production ayant connu un sinistre.

Par ailleurs, compte tenu de la situation économique difficile vécue par les producteurs de veaux de lait en 2009 et depuis le début de l'année 2010, la RMAAQ a accepté d'exempter, pour l'année 2010, l'ensemble des producteurs de veaux de lait visés par le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec de l'application du premier alinéa de l'article 17 du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait. Ainsi, les producteurs ne seront pas tenus de produire l'équivalent d'au moins une fois leur référence de production par année civile et la Fédération ne procédera pas au retrait de cette référence pour la verser à la réserve prévue au Règlement.

7.2.4 La table de fixation du prix

La table de fixation du prix des carcasses de veaux de lait, qui avait été mise en place sur une base volontaire en février 2005, fait maintenant partie de la convention signée entre producteurs et acheteurs. L'objectif de cette table était, et demeure encore aujourd'hui, d'obtenir un prix juste et équitable pour les producteurs, mais aussi d'assurer la transparence du marché du veau de lait du Québec. Le fonctionnement de cette table a évolué au fil des ans. Ainsi, en avril 2007, les producteurs et les acheteurs se sont entendus sur une formule de détermination du prix des carcasses de veaux de lait du

Québec. Cette formule, qui tient compte du prix des carcasses de veaux de lait aux États-Unis et des fluctuations de la devise canadienne, évolue périodiquement afin de tenir compte des périodes plus ou moins propices à la vente du produit veau de lait.

La formule du prix du veau de lait du Québec est actuellement calculée de la façon suivante : moyenne pondérée du prix des veaux de lait américains vendus par les producteurs, dont les veaux de lait ne sont pas possédés par les abattoirs (*Non-Packer Owned ou NPO*), publiée sur le rapport hebdomadaire du USDA (*Weekly Veal Market Summary*) convertie en dollar canadien, à laquelle on soustrait un montant variant de 0,08 à 0,12 \$CA/lb carcasse en fonction d'un calendrier préétabli par les membres (représentants des producteurs et acheteurs) de la table.

Comme stipulé dans la Convention, les membres de la table de fixation du prix se réunissent périodiquement afin de déterminer le prix de base et la grille d'écart de prix du veau de lait du Québec.

7.2.5 Modification de la contribution pour la promotion et la mise en marché

Au cours de l'année 2010, la RMAAQ a approuvé la demande de modification du Règlement sur les contributions des producteurs de bovins. Rappelons que depuis cinq ans la contribution pour la promotion et la mise en marché a évolué de la façon suivante :

Contribution de promotion	Contribution de mise en marché
2004 → 3 \$/veau	2004 → 0,60 \$/veau
2007 → 4 \$/veau	2007 → 0,85 \$/veau
2010 → 3 \$/veau	2010 → 1,85 \$/veau

Les objectifs de ces modifications sont notamment de tenir compte des nouveaux besoins concernant la mise en marché (application du Règlement et de la Convention) des surplus accumulés dans le Fonds de promotion et de publicité ainsi que de la capacité de payer des producteurs.

7.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché

7.3.1 Promotion

Le Fonds de promotion et de publicité des producteurs de veaux de lait disposera désormais d'un budget annuel de 450 000 \$, alimenté par une contribution de 3 \$ par veau de lait. Au cours des cinq dernières années, plusieurs réalisations promotionnelles ont permis d'accroître la notoriété de la marque de commerce *Veau de lait du Québec*. En effet, les producteurs se sont dotés d'un plan marketing annuel afin de mousser les ventes de leur produit. Plusieurs actions ont été mises en œuvre : partenariat avec les transformateurs de veaux par la mise en place de diverses promotions, partenariat avec plusieurs associations du milieu de l'alimentation (Association des restaurateurs du Québec (ARQ), Association des détaillants en alimentation (ADA), Ordre professionnel des diététistes du Québec (OPDQ), etc.), conception de recettes, participation à des promotions dans les milieux de vente (chaînes de marchés d'alimentation) et réalisation de matériel promotionnel, toujours dans le but de rejoindre un public cible pour le *Veau de lait du Québec*.

Les efforts de promotion ont porté des fruits, si l'on en juge par la consommation de veau au Québec (3 kg/hab.) comparativement aux autres provinces du Canada (1,2 kg/hab.) et aux États-Unis (0,2 kg/hab.).

7.3.2 Programme de salubrité des aliments à la ferme

Les consommateurs sont de plus en plus exigeants, particulièrement lorsqu'il est question de qualité des aliments. Ils ont besoin d'être rassurés sur la qualité et la salubrité des produits de viande qu'ils achètent. Le gouvernement appuie la mise en œuvre de programmes visant à gérer les risques associés à la production d'aliments, et ce, dans l'ensemble de la chaîne agroalimentaire. Afin de demeurer concurrentiel, le secteur veau de lait doit suivre la nouvelle vague pour normaliser et certifier les produits de haute qualité provenant de ses fermes.

C'est pourquoi, il y a près de cinq ans, les producteurs de veaux (lait et grain) du Québec et de l'Ontario débutaient le long processus d'élaboration du programme de salubrité des aliments à la ferme nommé *Veau Vérifié*. Après un projet pilote et de nombreux ajustements et modifications, le programme *Veau Vérifié* est reconnu par le gouvernement canadien.

Ainsi, en novembre 2009, le programme de salubrité des aliments à la ferme Veau Vérifié a commencé officiellement le processus d'examen technique. Le but de cet examen technique consiste à évaluer l'intégrité technique, le respect des normes existantes, la maîtrise des points critiques, les bonnes pratiques de production et le caractère pratique global du programme.

7.3.3 Conditions d'élevage

Au cours des dernières années, les conditions d'élevage dans les productions animales ont été un des sujets au premier plan de l'actualité. Nous constatons que les consommateurs se préoccupent davantage de la provenance de leurs aliments. Dans le secteur veau de lait, une évidence s'impose : le mouvement vers le logement collectif est déjà bien enclenché et irréversible. À travers le monde, les producteurs ont adopté ce mode d'élevage ou l'adopteront sous peu. C'est le cas de l'industrie du veau de lait aux États-Unis qui convertira, d'ici 2017, l'ensemble de sa production au mode d'élevage collectif. En Europe, les producteurs ont aussi adopté ce mode d'élevage, sous réglementation, depuis plusieurs années déjà, et ce, grâce à de généreuses subventions des gouvernements européens.

Dans le but d'assurer la pérennité de la production, les producteurs de veaux de lait du Québec se doivent d'emboîter le pas. Déjà, quelques producteurs de veaux de lait du Québec ont modifié leurs bâtiments d'élevage pour produire en logement collectif. Dans cette optique, le CMMVL a fixé au 1^{er} janvier 2015 la date butoir à partir de laquelle tous les veaux de lait produits au Québec devraient être élevés en logement collectif.

Pourquoi devancer de deux années la date butoir fixée par l'industrie américaine du veau de lait? Tout simplement parce que seulement deux ans après la décision de transférer la production américaine en logement collectif, c'est déjà plus du tiers des veaux de lait produits aux États-Unis qui sont maintenant élevés en logement collectif. La transition vers ce mode d'élevage chez nos voisins du Sud se fait plus rapidement que ce qui avait été prévu. Ainsi, le risque est élevé de voir se dresser aux États-Unis des barrières commerciales qui affecteraient la mise en marché de notre produit, et ce, bien avant 2017.

La transition vers le logement collectif nécessite des investissements importants, tant sur le plan financier que sur l'apprentissage de nouvelles techniques d'élevage. C'est pourquoi le CMMVL, par l'entremise de la Table filière veau lourd, a créé un comité qui a pour mandat de colliger toute

information relative au logement collectif et de rechercher des aides financières potentielles pour adapter des bâtiments d'élevage. De plus, les représentants de l'industrie du veau de lait québécois s'emploieront à ce que le logement collectif fasse partie des dossiers prioritaires de l'Association canadienne du veau, nouvellement créée.

7.4 Cibles stratégiques et priorités d'action

Au cours des prochaines années, le CMMVL entend mettre l'accent sur trois objectifs qui visent à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit veau de lait. De même, les producteurs souhaitent que l'atteinte de ces objectifs leur permette d'assurer la pérennité du secteur et, plus particulièrement, de leurs fermes d'élevage de veaux de lait.

7.4.1 Augmenter la rentabilité des élevages

Dans un premier temps, le comité compte se servir des dispositions prévues au Règlement pour gérer l'offre du produit veau de lait. Si les conditions de marché sont favorables, la FPBQ, par l'entremise du CMMVL, pourrait augmenter les références de production afin de permettre la croissance des entreprises existantes. Le comité souhaite ardemment la réalisation d'un tel scénario, afin de permettre à bon nombre de fermes d'élevage d'améliorer leur rentabilité grâce à l'acquisition de nouvelles références de production. Cette augmentation du volume de production, par la réserve prévue au Règlement, pourrait également stimuler la relève intéressée par la production de veaux de lait. De même, l'amélioration de la rentabilité des entreprises aurait pour effet de dynamiser le secteur et favoriserait l'injection de fonds provenant des institutions financières ou même de la FADQ.

À l'inverse, si, pour des raisons incontrôlables (crise économique, fermeture de frontières, etc.), le marché devait s'effondrer ou subir un recul important, la FPBQ pourrait réduire la référence de production de tous les producteurs selon un certain pourcentage. Ce scénario n'est évidemment pas souhaitable, mais le Règlement permettrait, dans un tel cas, d'atténuer les impacts en répartissant la diminution du volume de production sur l'ensemble des producteurs.

L'augmentation de la rentabilité des élevages peut aussi découler des actions de la table de fixation du prix des carcasses de veaux de lait du Québec. Les producteurs ont pour objectif de convaincre les acheteurs de mettre en place une formule de prix qui permettra de se rapprocher davantage du prix des producteurs de veaux de lait américains, voire à l'égaliser ou à le dépasser. L'atteinte de cet objectif passe par une certaine indépendance du produit par rapport au marché des États-Unis ainsi que par une diversification des marchés et par une amélioration continue de la qualité du produit.

Par ailleurs, les producteurs de veaux de lait poursuivront leurs efforts afin d'augmenter le pourcentage des revenus provenant des marchés, compte tenu de la diminution des compensations reliées aux programmes de sécurité du revenu. Pour les producteurs, il est primordial que les acheteurs (transformateurs, distributeurs et détaillants) comprennent l'importance de les rémunérer adéquatement de manière à préserver la qualité et la disponibilité du produit.

La Fédération entend également jouer un rôle de premier plan dans l'atteinte de cet objectif en supportant les producteurs, notamment en diffusant de l'information ciblée pour le secteur veau de lait par l'entremise de la revue *Bovins du Québec*.

7.4.2 Augmenter la visibilité du produit et en améliorer la perception

Promotion

Le plan marketing des producteurs découle d'une étroite collaboration entre la Fédération et les divers intervenants de l'industrie. Le plan vise à accroître les ventes et la notoriété du *Veau de lait du Québec*. Plus spécifiquement, les orientations des prochaines années seront axées sur les objectifs suivants :

- Promouvoir le *Veau de lait du Québec* sur le marché local :
 - Solliciter, par des activités promotionnelles et publicitaires ciblées, les créneaux qui influencent directement le consommateur :
 - ◆ Détaillants – chaînes de marchés d'alimentation
 - ◆ Boucheries indépendantes
 - ◆ Diététistes et professionnels de l'industrie
 - ◆ Réseau de la restauration, institutions et hôtelleries
- Diversifier les marchés d'exportation (à l'extérieur du Québec) :
 - ◆ Support promotionnel
 - ◆ Validation de marché

Un produit qui répond aux attentes des consommateurs

C'est avant tout la qualité du produit qui a fait la renommée du veau de lait auprès des consommateurs. C'est pourquoi, les producteurs ont introduit un cahier des charges dans le Règlement afin de préciser les exigences relatives au mode de production et à la qualité d'un veau de lait. De même, l'adoption, au cours des prochaines années, du mode d'élevage en logement collectif permettra d'améliorer la perception qu'ont les consommateurs de la production de veaux de lait. L'élevage des veaux de lait du Québec en logement collectif pourrait ouvrir les portes de certains marchés, jusqu'alors inaccessibles à cause des normes de bien-être animal qui y prévalent (ex. : l'Europe).

7.4.3 Entreprendre une réflexion sur l'avenir de la production

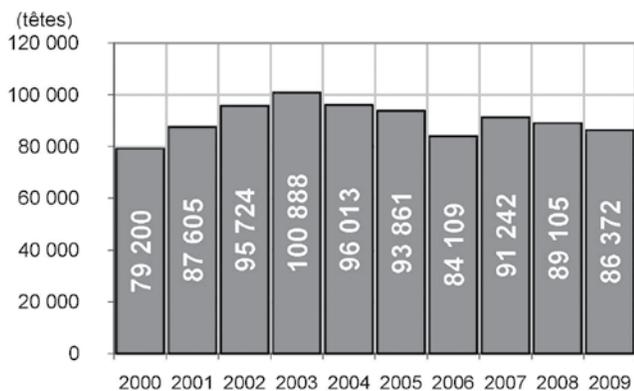
Les producteurs de veaux de lait souhaitent initier une réflexion stratégique au cours des prochaines années, en compagnie des différents acteurs de l'industrie du veau de lait. Au cours de cet exercice, les producteurs entendent aborder tous les éléments qui touchent de près ou de loin la production et la mise en marché du veau de lait afin d'en maximiser son efficacité. Ils espèrent aussi qu'il en ressortira des solutions qui permettront de rentabiliser l'ensemble des maillons de la filière, en particulier celui de l'élevage.

Mise en marché du secteur veau de grain

8.1 Évolution de la mise en marché

Entre 1990 et 2003, le secteur veau de grain a connu une croissance exceptionnelle de 8 à 10 % par année, la production annuelle passant de 30 000 à 100 000 veaux de grain. Devant la difficulté de développer les marchés à une vitesse aussi fulgurante, des mesures de contrôle de la production ont été mises en place, en 2003, afin de permettre une certaine adéquation entre l'offre et la demande. Depuis, la production a légèrement décliné et oscille maintenant entre 85 000 et 90 000 veaux de grain par année.

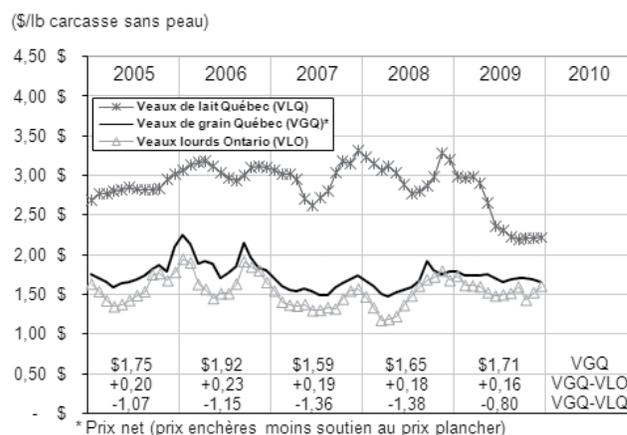
Figure 15 - Volume de production des 10 dernières années



Depuis 2006, l'agence de vente répertorie l'ensemble des producteurs, qu'ils soient à leur compte ou à forfait. Les veaux de grain sont produits par un nombre de plus en plus restreint d'entreprises. Entre 2006 et 2009, le nombre de producteurs a diminué de 15 %, passant de 249 à 213 producteurs. Toutefois, la taille moyenne des entreprises a augmenté de 28 % au cours de la même période, passant de 338 à 432 veaux de grain produits annuellement. En 2009, environ les deux tiers des producteurs étaient des producteurs-vendeurs et le tiers était des producteurs à forfait.

De 2005 à 2009, les prix du veau de grain ont été relativement stables, exception faite de l'année 2006, où les prix ont momentanément atteint des niveaux records. Par rapport à son principal concurrent, le veau de grain de l'Ontario, le prix du veau de grain du Québec était supérieur de 0,16 \$ à 0,23 \$/lb, selon les années.

Figure 16 - Prix des veaux de grain et des veaux de lait du Québec et des veaux lourds de l'Ontario



8.1.1 Enjeux et contexte de l'application du Plan conjoint

Faibles marges bénéficiaires

Le marché local, c'est-à-dire le Québec, est le principal marché pour les veaux de grain du Québec. L'Ontario vient en deuxième rang, suivi des États-Unis. Le veau de grain du Québec évolue dans un marché très concurrentiel. Outre l'ensemble des viandes en général, les principaux concurrents du veau de grain du Québec sont le veau de grain de l'Ontario et le veau de lait du Québec.

Au cours des cinq dernières années, les producteurs de veaux de grain ont obtenu du marché des prix de vente qui correspondent en moyenne à environ 74 % de leur coût de production. En 2007 et 2008, n'eut été de la grande faiblesse des prix du veau de grain de l'Ontario, les producteurs de veaux de grain du Québec auraient bénéficié de la force du marché du veau de lait en Amérique du Nord. L'application d'un prix plancher a toutefois permis de limiter les effets de la concurrence ontarienne.

Concentration des acheteurs

Durant la période 2005-2009, sept acheteurs étaient régulièrement présents lors des ventes par enchères électroniques, alors qu'avant 2005, il y avait dix acheteurs. Ces sept acheteurs achètent plus de 99 % des veaux de grain offerts. La majorité des acheteurs sont des entreprises à la fois d'abattage et de transformation de veaux. Le tableau suivant donne le profil des acheteurs.

Acheteurs de veaux de grain selon leurs volumes d'achats hebdomadaires

Nombre d'acheteurs	Nombre de veaux de grain/semaine
2	400 à 600
2	100 à 225
3	30 à 80

Les sept plus gros clients de veaux de grain du Québec achètent plus de 10 veaux de grain par semaine

Acheteurs de veaux de grain selon la province

Acheteurs du Québec	Acheteurs de l'Ontario
± 62 %	± 38 %

100 % des abattages de veaux de grain se font dans des abattoirs situés au Québec, mais environ 38 % des carcasses sont dirigées vers des usines de transformation situées en Ontario.

Une partie de la viande de veau de grain du Québec est exportée aux États-Unis, soit directement des usines québécoises ou de celles de l'Ontario. Nous estimons que l'exportation aux États-Unis représente environ 10 % de la production totale.

8.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché

L'agence de vente a été créée en 1987. Depuis, la totalité des veaux de grain produits au Québec sont mis en marché par l'agence de vente. Il s'agit d'un canal unique de mise en marché obligatoire.

La mise en marché des veaux de grain est faite dans le cadre du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de grain et d'une Convention avec l'acheteur de veaux de grain. Le Règlement prévoit des conditions de production, dont un cahier des charges, un programme de certification des producteurs et des dispositions qui permettent de contrôler les volumes de production par le biais des historiques de référence. Le Règlement prévoit aussi des conditions de mise en marché, notamment le fonctionnement du système de vente par enchères électroniques, la vente de veaux de grain spécifiques, la disposition des surplus et le paiement aux producteurs.

8.2.1 Historiques de référence

Les historiques de référence constituent le principal dossier des dernières années dans le secteur veau de grain, poursuivant ainsi les orientations prises en 2003 pour mieux contrôler la production. Certaines règles ont été revues pour en faciliter l'application et des modalités de transfert ont été précisées.

Allocation d'historiques de référence supplémentaires

Réunis en assemblée générale spéciale (AGS) en juin 2006, les producteurs ont appuyé la mise en place d'un mécanisme d'allocation d'historiques supplémentaires pour répondre aux besoins du marché et pour stabiliser l'offre (décision de la RMAAQ en décembre 2006). Le mécanisme d'allocation vise aussi à favoriser en priorité la réalisation de projets structurants dans les entreprises existantes, afin de consolider celles-ci.

En 2007, la Fédération a procédé à une première allocation d'historiques supplémentaires. À la suite de l'appel de projets, 33 demandes ont été acceptées sur les 48 déposées. Vingt-cinq producteurs ont finalement réalisé leur projet, dont six impliquant une relève au sein de leur entreprise. Ces 25 producteurs ont augmenté leur production de 39 % entre 2007 et 2009, soit 3637 veaux sur base annuelle. Cela représente presque l'équivalent de la baisse de volume due au départ de producteurs qui ont quitté la production. Cette allocation a contribué grandement au maintien de la stabilité du secteur et à la consolidation de plusieurs entreprises.

Seuil minimal de production obligatoire

En 2006, le Règlement a été modifié pour fixer un seuil minimal de production obligatoire pour le producteur, soit une production annuelle de 40 % de son historique. L'objectif de cette mesure est de favoriser la plus grande régularité possible de la production et de faire en sorte que les historiques de référence alloués aux producteurs se rapprochent le plus possible de leur production réelle.

Cette mesure permet au comité de mise en marché des veaux de grain (CMMVG) de régulariser plus efficacement la production. Depuis 2008, les coupures cumulatives d'historiques découlant de l'application de cette règle sont de 9277 veaux, soit environ 7 % des historiques totaux alloués.

Transfert d'historiques de référence

En 2006, le Règlement a également été modifié pour préciser les modalités relatives au transfert d'historiques. Ainsi, seules les situations de vente ou de location d'entreprise de veaux de grain permettent aux producteurs d'être admissibles à un transfert d'historiques. Il est précisé que la Fédération demeure la détentrice des historiques de référence et que toute demande de transfert d'historiques doit lui être adressée. Lors de diverses assemblées, les producteurs ont maintes fois demandé à la Fédération de veiller à ce que les historiques de référence ne deviennent pas un bien commercialisable. Jusqu'à ce jour, aucune valeur financière n'est associée directement aux historiques de référence dans la production de veaux de grain.

Depuis 2006, plus de 60 demandes de révisions d'historiques et de transferts ont été déposées à la Fédération et analysées par le comité de révision. La Fédération a accepté la très grande majorité des demandes de transfert d'historiques, toujours motivées par la vente ou la location de ferme. Deux demandes de transfert ont été refusées parce qu'elles n'étaient pas associées à une vente ou à une location de ferme de veaux de grain. Un des deux producteurs ayant essuyé un refus de la Fédération a contesté la décision devant la RMAAQ, mais sans succès.

Exemption pour les dépassements d'historiques

En 2009 et en 2010, la Fédération a obtenu de la RMAAQ une exemption relative à l'application de l'article 51.5 du Règlement pour la période de restriction courante. Ainsi, pour ces deux années, chaque producteur pouvait dépasser son historique de 20 % sans engager de frais supplémentaires prévus à l'article 51.5. Ces demandes d'exemption visaient à contrer, d'une part, une baisse subite et importante de la production causée par la cessation des activités d'un producteur ayant un fort volume de production et, d'autre part, l'impact négatif du nouveau modèle ASRA Veaux de grain en 2010. Ces

exemptions étaient une mesure temporaire qui ont permis à la Fédération de réagir rapidement face aux circonstances, tout en prenant le temps de bien analyser la pertinence de procéder à une redistribution d'historiques supplémentaires.

Depuis 2003, chaque année la Fédération décrète une période de restriction de la production et confirme aux producteurs, six mois avant le début de la période suivante, l'historique de référence qui leur est alloué pour cette période, comme il est prévu à l'article 51.1. Les producteurs de veaux de grain estiment que les résultats décevants du marché, en termes de prix de vente, justifient encore pleinement le maintien du système des périodes de restriction et des historiques de référence.

8.2.2 Mode de vente par préattribution

En 2007, un comité de travail réunissant des représentants de l'agence de vente et des acheteurs de veaux de grain a été mis en place afin d'évaluer la pertinence d'instaurer un mode de vente par contrat fixe. En novembre 2007, les acheteurs ont pris connaissance du rapport du comité. Devant le peu d'intérêt manifesté par l'ensemble des acheteurs, il a alors été convenu de mettre le dossier en suspens.

L'agence de vente a poursuivi l'étude de cette proposition. Les producteurs, réunis en AGS en octobre 2008, ont appuyé la mise en place d'un mode de vente par préattribution, complémentaire au mode de vente par enchères électroniques. À l'été 2009, la RMAAQ a approuvé les modifications règlementaires en ce sens. Toutefois, la Convention avec l'acheteur de veaux de grain doit être modifiée pour en autoriser l'application. Les discussions se poursuivent avec les acheteurs, mais n'ont pas encore abouti à une entente.

8.2.3 Abolition du prix optimal

En février et en mars 2006, une baisse importante de l'offre de veaux de grain sur le marché a provoqué une forte hausse des prix et l'application du prix optimal pour une période de six semaines consécutives. L'agence a dû suspendre les ventes par enchères électroniques durant cette période, car l'application du prix optimal entraînait des effets indésirables non prévus. C'était la première fois que le prix optimal était appliqué d'une manière aussi soutenue depuis son entrée en vigueur en 1995. Les producteurs et les acheteurs ont manifesté leur mécontentement.

À la suite de cet événement, il a alors été convenu, de concert avec les acheteurs, que l'agence de vente étudie la pertinence de maintenir ce mécanisme en vigueur. À la fin de l'année 2006, la Fédération a décidé d'augmenter la base de calcul du prix optimal (décision de la RMAAQ en janvier 2007) afin de permettre aux producteurs de bénéficier davantage et équitablement des périodes de bons prix. En 2008, après avoir

analysé de nouveau la question et après consultation auprès des producteurs, la Fédération a décidé d'abroger le prix optimal (décision de la RMAAQ en novembre 2008). Les acheteurs en ont été informés lors d'une rencontre régulière tenue en janvier 2009.

Le CMMVG a considéré que le prix optimal n'était plus un outil pertinent dans le contexte actuel de la mise en marché des veaux de grain. Le prix optimal avait été instauré pour protéger le marché du veau de grain, advenant que des promotions faites par les chaînes aient eu pour effet d'entraîner des hausses importantes de prix et, conséquemment, des pertes de parts de marché à long terme. Considérant l'évolution survenue dans la mise en marché du produit au détail, à savoir que c'est désormais un marché de coupes de veau de grain plutôt que de carcasses entières, les promotions des chaînes de marchés d'alimentation sont moins susceptibles aujourd'hui de provoquer des hausses importantes et subites de prix.

8.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché

8.3.1 Rencontres avec les acheteurs de veaux de grain

Le comité de négociation veaux de grain a rencontré les acheteurs à maintes reprises pour faire le point sur divers dossiers, notamment sur le classement du produit, sur la promotion et sur la convention avec les encans pour convenir des solutions à apporter, le cas échéant.

8.3.2 Classement des veaux de grain

Depuis l'entrée en vigueur, en septembre 2004, de la convention actuelle avec les acheteurs de veaux de grain, l'agence de vente a poursuivi ses travaux afin d'accroître le pourcentage de veaux de grain classés. Depuis 2004, le pourcentage de veaux de grain classés a plus que doublé et a atteint le seuil souhaité et déterminé avec les acheteurs, soit 80 %.

En 2007, l'agence a aussi interpellé les acheteurs afin d'accroître la crédibilité du système de classement en place. Il a alors été convenu de transférer aux classificateurs certaines tâches et responsabilités jusqu'alors exécutées par le personnel des abattoirs (notamment la collecte des données de classement et leur transfert à la Fédération). Il a aussi été convenu que les frais de classement seraient partagés également entre les abattoirs et les producteurs. L'administration du budget relié aux équipements de classement est assumée par la Fédération. Depuis 2007, les acheteurs reçoivent annuellement un rapport financier et sont alors appelés à convenir avec la Fédération des tarifs pour l'année suivante. L'augmentation des volumes de veaux de grain classés a entraîné une baisse des tarifs reliés aux équipements.

La Fédération coordonne également le secrétariat du comité québécois sur le classement du bœuf et du veau auquel siègent des représentants des acheteurs.

8.3.3 Harmonisation entre la définition légale du veau et les normes de classification du veau de grain

La Fédération est intervenue auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) afin d'harmoniser la référence de poids utilisée dans la définition légale du veau et sa classification. La limite supérieure de poids pour la classification des carcasses de veau a ainsi été augmentée à 180 kg, par rapport à 160 kg, soit le poids légal qui fait la distinction entre le veau et le bœuf selon la définition de l'ACIA.

Les acheteurs de veaux de grain et le comité québécois sur le classement du bœuf et du veau ont appuyé la Fédération, ce qui a permis l'aboutissement des démarches.

La nouvelle norme est en vigueur depuis mai 2007. Elle a contribué grandement à augmenter le pourcentage de veaux de grain classés, considérant que près de 45 % des veaux de grain se situent à un poids variant entre 160 et 180 kg sur base carcasse. Cette normalisation n'a eu aucun impact sur les caractéristiques du produit, c'est-à-dire sur le poids moyen des veaux de grain à l'abattage.

8.3.4 Déclarations hebdomadaires d'entrées en élevage en pouponnière

Depuis 2004, les producteurs de veaux de grain doivent déclarer mensuellement à l'agence leurs entrées de veaux en élevage. Cela permet à l'agence d'établir des prévisions de l'offre quelques mois à l'avance. En plus, l'agence collecte hebdomadairement des informations sur le nombre de veaux entrés en élevage en pouponnière auprès des producteurs de veaux sevrés. Ces informations supplémentaires augmentent la banque d'informations sur les inventaires des veaux de grain en élevage et améliorent les prévisions concernant l'offre future de veaux de grain sur le marché. La collaboration des producteurs de veaux sevrés, quoique volontaire, est régulière et excellente et représente environ 80 % de l'inventaire total des veaux de grain en pouponnière. L'information est disponible aux producteurs sous forme de rapport hebdomadaire des marchés dans l'extranet des producteurs de veaux de grain.

8.3.5 Harmonisation entre l'ASRA et les historiques de référence

Le 1^{er} janvier 2008, La Financière agricole du Québec (FADQ) a augmenté de 25 à 50 le nombre minimal de veaux de grain à produire annuellement pour qu'une entreprise soit admissible au produit ASRA Veaux de grain. Les historiques de référence ont été instaurés en 2003 sur la base des volumes alors en production. La Fédération a considéré la nouvelle norme de

la FADQ comme étant un cas de force majeure, indépendante de la volonté des producteurs. À cet égard, la Fédération exerce une tolérance dans l'application de l'article 51.5 du Règlement sur la production et sur la mise en marché des veaux de grain pour tout producteur dont l'historique est inférieur à 60 veaux de grain. Environ cinq producteurs bénéficient de cette tolérance.

8.3.6 Contrat de service avec les encans

Le contrat de service entre la Fédération et les encans relativement à la mise en marché des veaux de grain, d'une durée initiale de 8 ans, a pris fin le 31 décembre 2008. La Fédération a décidé de ne pas le renouveler, considérant les gains d'efficacité qu'elle prévoyait obtenir en rapatriant l'ensemble des tâches administratives sous une même égide, soit l'agence de vente. Les producteurs en ont bénéficié dès 2009. Les économies réalisées ont permis à la Fédération d'abaisser de 19 % le prélevé de mise en marché, passant de 8 \$ à 6,50 \$ par veau dès le 1^{er} juillet 2009.

Les encans continuent d'offrir leurs services comme postes de rassemblement des veaux de grain, au besoin.

8.3.7 Promotion

En matière de promotion, au cours des dernières années, le secteur veau de grain a mis l'accent sur deux principales cibles : le marché local (le Québec) et le marché américain. Après analyse avec une firme externe, les interventions ont surtout porté sur le marché local, tant du côté des chaînes de marchés d'alimentation que du secteur HRI. En effet, la Fédération considère le Québec comme le marché le plus réceptif et le plus rentable pour le veau de grain du Québec (marché de proximité). Toutefois, une part du budget de promotion a aussi été octroyée au soutien d'un programme de développement du marché américain.

En 2008, la Fédération a procédé à une analyse en profondeur de l'utilisation du prélevé de 5 \$/veau de grain pour la promotion et le développement des marchés. La Fédération a eu recours à une firme externe pour l'accompagner dans cette démarche. La Fédération a conclu qu'il était judicieux de maintenir le prélevé à 5 \$/veau et de cibler principalement trois axes dans la planification de ses activités de promotion, soit les chaînes de marchés d'alimentation au Québec, le secteur HRI et le consommateur. Les producteurs réunis en AGS en octobre 2008 ont appuyé ces orientations du CMMVG.

Les statistiques de consommation de veau illustrent bien que les efforts de promotion génèrent des résultats positifs. Toutes catégories de veau confondues, la consommation moyenne est estimée à 3 kg par personne au Québec, alors qu'elle est de 1,2 kg au Canada et de 0,2 kg aux États-Unis.

8.3.8 Communication

Concernant la diffusion de l'information, l'agence de vente a mis l'accent principalement sur l'utilisation d'outils modernes, soit l'extranet. Le système a été restructuré pour être plus efficace. Un rapport hebdomadaire des marchés a été ajouté. De plus, une lettre d'information est régulièrement acheminée à tous les producteurs de veaux de grain.

8.4 Cibles stratégiques et priorités d'action

Dans le secteur veau de grain, la problématique de la rentabilité des entreprises est la principale préoccupation des producteurs. La rentabilité n'a pas été au rendez-vous depuis plusieurs années. La pérennité du secteur veau de grain repose sur un retour le plus rapidement possible à un niveau adéquat de rentabilité. À cet égard, les principaux objectifs ciblés à court terme par l'agence sont :

- L'accroissement de la proportion du revenu provenant du marché;
- La consolidation et le développement des entreprises actuellement engagées dans la production.

Les priorités d'action de l'agence de vente pour accroître la proportion du revenu provenant du marché sont :

- Le maintien d'un prix plancher relativement élevé;
- Une gestion judicieuse des surplus pour soutenir certaines initiatives de développement de marché sans causer une baisse de prix;
- Des activités de promotion et de développement orientées en priorité vers les chaînes de marchés d'alimentation du Québec et le marché de niche aux États-Unis.

Les priorités d'action de l'agence de vente pour favoriser la consolidation et le développement des entreprises actuellement engagées dans la production sont :

- Maintenir la stabilité de la production en procédant à des redistributions d'historiques pour compenser les baisses de production causées par les producteurs qui quittent le secteur;
- Prioriser la réalisation de projets structurants lors de la redistribution d'historiques de référence.

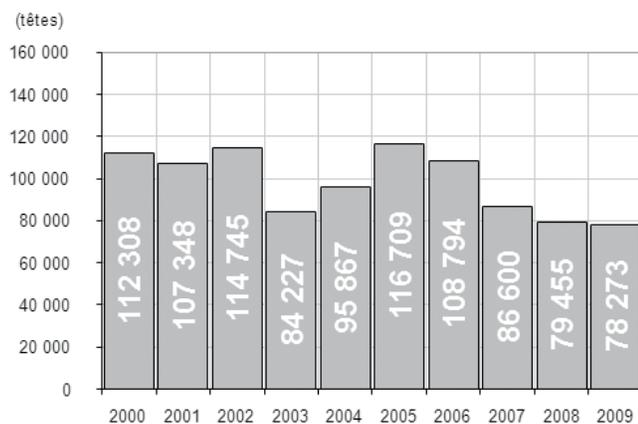
Mise en marché du secteur bovin de réforme et veau laitier

9.1 Évolution de la mise en marché

Au cours de la période 2005-2009, le volume de bovins de réforme mis en marché a diminué, pour passer de 116 709 têtes (2005) à 78 273 têtes (2009). Cependant, en début de période 2005-2006, un nombre important de bovins ont été réformés afin de réduire l'inventaire de vaches gardées sur les fermes à la suite de la crise de l'ESB. Au cours de ces deux années, plus de 225 000 têtes ont été mises en marché.

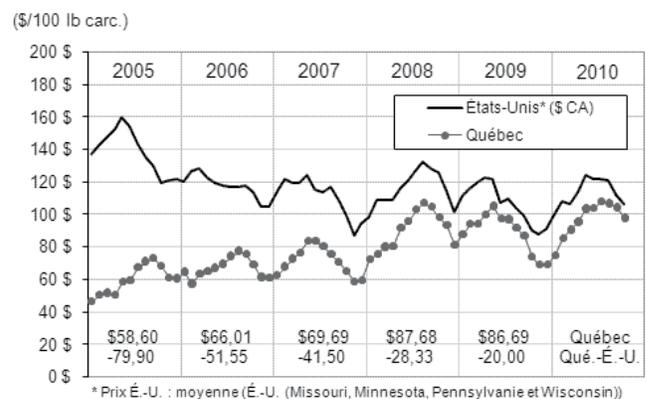
En 2008 et 2009, le volume de bovins de réforme mis en marché a connu un creux historique. Les producteurs ont gardé plus longtemps leurs vaches afin de répondre à la forte demande en lait et en raison de la mauvaise qualité du fourrage. Durant ces deux années, moins de 160 000 têtes ont été mises en marché.

Figure 17 - Nombre de bovins réformés au Québec



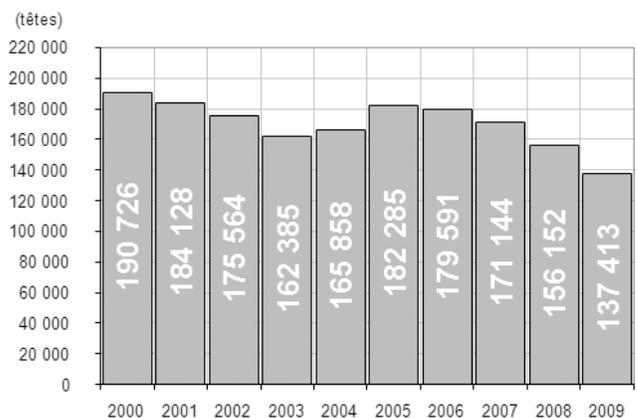
De 2005 à 2009, le prix des vaches de réforme au Québec a connu une période de redressement par rapport au marché américain. Cette situation s'explique notamment par la réouverture, en novembre 2007, de la frontière américaine aux bovins nés après le 1^{er} mars 1999. En 2005, l'écart de prix entre le Québec et les États-Unis était de 0,80 \$/lb carcasse en faveur des États-Unis pour passer à 0,20 \$/lb carcasse en 2009.

Figure 18 - Prix des vaches de réforme au Québec et aux États-Unis



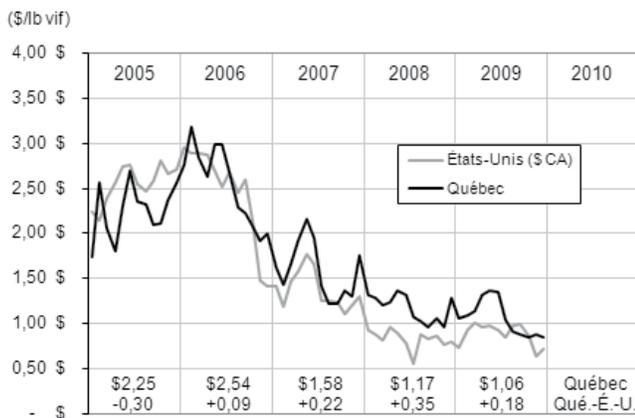
Le nombre de veaux laitiers mis en marché est passé de 182 285 têtes en 2005 à 137 413 têtes en 2009. Il s'agit d'une diminution de 25 % au cours des cinq dernières années. La diminution du cheptel de vaches laitières et les difficultés connues dans les secteurs veau de grain et veau de lait expliquent cette diminution.

Figure 19 - Nombre de veaux laitiers au Québec



En 2005, le prix des veaux laitiers a connu une période de redressement. Cependant, de 2006 à 2009, le prix a diminué d'environ 58 %. Les difficultés vécues dans les secteurs veau de lait et veau de grain ont eu un impact négatif sur le prix des veaux laitiers.

Figure 20 - Prix des bons veaux laitiers mâles au Québec et aux États-Unis



9.1.1 Enjeux et contexte de l'application du Plan conjoint

Diminution du cheptel

Au cours de la période 2005-2009, le cheptel de vaches du Québec a diminué de 9 %. Cette tendance a touché tant l'inventaire de vaches laitières que les vaches de boucherie. Le cheptel de vaches laitières est passé de 399 000 têtes en 2005 à 365 000 têtes en 2009 et l'inventaire de vaches de boucherie de 244 600 têtes à 222 200 têtes. Depuis plus de 20 ans, on observe une réduction du nombre de vaches laitières, notamment en raison de l'amélioration de leur productivité. Du côté des vaches de boucherie, les difficultés vécues dans le secteur ont entraîné l'arrêt de la croissance du cheptel ainsi qu'une rationalisation de la production. Ces facteurs ont donc causé une diminution du nombre de bovins de réforme et de veaux laitiers mis en marché.

La concentration des acheteurs de bovins de réforme

Depuis les années 70, la concentration du secteur de l'abattage est devenue une tendance lourde en Amérique du Nord. Pour la période 2005-2009, cette réalité a été observée concrètement au Canada par la fermeture de plusieurs abattoirs tels que Les Abattoirs Z. Billette (Québec), Gencor (Ontario) et XL Foods (Saskatchewan). Au Québec, plusieurs abattoirs provinciaux ont également cessé leurs opérations ou ont cessé l'abattage de bovins de réforme. Cette situation entraîne une plus grande dépendance de l'industrie bovine québécoise envers les acheteurs américains et une réduction de la concurrence sur les marchés des bovins de réforme. Les producteurs de bovins de réforme se sont retrouvés ainsi désavantagés face aux acheteurs. Afin de garantir le maintien d'une capacité d'abattage et un équilibre sur le marché, les producteurs de bovins de réforme du Québec ont fait l'acquisition de Levinoff-Colbex, le dernier abattoir de bovins de réforme d'importance dans l'Est canadien, comme il est expliqué à la section 4.

Changement dans la structure de la filière veau lourd

De 2005 à 2009, le nombre de producteurs de veaux lourds du Québec a diminué de plus de 18 %. Pour sa part, la production annuelle totale a diminué de 8 % durant cette période. Ce changement dans la filière a entraîné une diminution du nombre d'acheteurs dans les encans. Cette situation crée un désavantage pour les vendeurs de veaux laitiers face aux quelques acheteurs présents dans les encans.

Absence de réglementation dans le transport des bovins de réforme et des veaux laitiers

Le transport des bovins de réforme et des veaux laitiers n'a jamais été réglementé. La diminution des volumes de veaux laitiers et de bovins de réforme mis en marché a entraîné une augmentation des coûts de transport et une diminution de l'offre de transport pour certaines régions. Ainsi, les producteurs de plusieurs régions n'ont pas accès à un service de transport adéquat ou paient des frais élevés.

De plus, il faut noter l'évolution des marchés des bovins de réforme et des veaux laitiers qui exige des animaux en meilleure condition. Une amélioration des conditions de transport est nécessaire afin de garantir la qualité du produit mis en marché.

Rationalisation de la structure de mise en marché

Depuis la fin des années 80, la structure de mise en marché basée sur un réseau d'encans est en processus de rationalisation, passant de plus de 20 encans à 6 encans en 2009. Le maintien d'une structure de mise en marché viable et efficace pour l'ensemble de la province est un des principaux défis pour la filière. En 2009, l'échéance des conventions avec les deux associations d'encans en vigueur depuis 1999 a nécessité d'entamer une réflexion visant à redéfinir le rôle des encans pour les prochaines années.

La modification des besoins du marché des bovins de réforme

L'évolution du secteur de l'abattage et de la mise en marché des bovins de réforme tend de plus en plus vers l'amélioration de la qualité du produit, vers une livraison la plus directe possible et vers un système d'établissement de la valeur objective et constante du bovin.

Au Québec, jusqu'en 2006, la mise en marché des bovins de réforme se faisait par des encans d'animaux vivants. De nombreuses irrégularités se produisaient alors au désavantage des producteurs et des acheteurs. Afin de garantir l'établissement d'un prix juste et équitable, un mode de classement des bovins de réforme sur une base carcasse a été établi en 2006. En 2005-2009, un projet de recherche a aussi été réalisé afin de développer une méthode basée sur des données techni-

ques des carcasses. Son implantation sera effectuée au cours des prochaines années.

De plus, afin de garantir l'amélioration de la qualité du produit mis en marché, une rationalisation visant la diminution du temps de transit et des manipulations était nécessaire. À cet égard, la livraison directe à l'abattoir s'avère une avenue à privilégier.

9.2 Analyse des interventions réglementaires de l'Office dans la mise en marché

9.2.1 Convention de mise en marché des bovins de réforme avec l'Association des abattoirs de bovins de réforme du Québec

Entrée en vigueur le 13 avril 2007, cette convention a pour objectif de clarifier et d'encadrer les règles entourant l'achat de bovins de réforme pour les différents types d'acheteurs. De plus, à la suite de la décision 9090 de la RMAAQ, tous les acheteurs, sans exception, sont désormais soumis aux mêmes règles. Cette convention permet désormais aux acheteurs de connaître les conditions exactes d'achat liées au type et au nombre de bovins de réforme commandés.

La convention comprend entre autres une grille de classement et de prix. De concert avec les acheteurs, cette grille a été modifiée en janvier 2008, en février 2009, en février 2010 et en août de la même année. L'objectif de ces modifications relativement fréquentes est de primer les carcasses selon le poids et le classement qui répondent le mieux aux besoins parfois changeants du marché. Ces modifications donnent, d'une part, un signal clair aux producteurs quant au type de carcasse primé par le marché et, d'autre part, démontrent aux acheteurs la volonté des producteurs de s'ajuster constamment à la demande du marché.

9.2.2 Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec

Le 24 novembre 2007, d'importantes modifications au règlement sont entrées en vigueur. L'objectif principal de ces modifications était d'actualiser le règlement afin d'y intégrer les notions de base carcasse, d'enchères électroniques et de livraison directe prévues dans la nouvelle convention avec les acheteurs. Ces modifications ont permis d'établir une mesure de référence (lb/carcasse) plus claire et plus appropriée pour la vente du produit. De plus, la mise en place des livraisons directes de bovins de réforme à l'abattoir, qui atteignent maintenant la moitié du volume, a permis d'établir une mise en marché plus efficace. En effet, la livraison directe permet de réduire le temps de transit et les manutentions des bovins, améliorant ainsi la qualité du produit.

9.2.3 Conventions aux fins de la vente des bovins de réforme et des veaux laitiers

Complètement renouvelées et en vigueur depuis avril 2010, ces conventions ont remplacé celles qui avaient été signées en 1999 et reconduites en 2008, faute d'entente entre les parties. L'objectif fondamental était de préciser les services requis par l'Office envers les deux associations d'encans en vue d'améliorer la performance et la compétitivité de leurs opérations. Entre autres, le concept de livraison directe a été renforcé en différenciant la commission de vente perçue pour une transaction à l'encan (20 \$/tête) par rapport à une livraison directe (12 \$/tête). De plus, à l'automne 2010, l'agence de vente et les deux associations d'encans ont convenu de mettre sur pied un comité conjoint dont l'objectif sera d'améliorer la mise en marché des veaux laitiers.

9.2.4 Règlement sur les contributions des producteurs de bovins

Le 1^{er} juillet 2010, à la suite des consultations régionales de l'hiver 2010, est entrée en vigueur une modification du règlement haussant le prélevé pour la vente des bovins de réforme au Québec. L'objectif de cette modification est de financer adéquatement l'agence de vente afin de lui permettre de répondre aux demandes d'organisation de la mise en marché exprimées par les producteurs. En ce qui a trait aux relations avec les acheteurs, il va de soi qu'une agence de vente en bonne santé financière est un élément important d'un rapport de force équilibré.

9.3 Analyse des interventions non réglementaires de l'Office dans la mise en marché

9.3.1 Services offerts par l'agence de vente

L'éventail de services offerts par l'agence de vente s'est accru au cours des années. L'agence effectue pour les producteurs près d'une trentaine de services et d'opérations. L'agence assure plusieurs services tels que :

- Les vérifications des cas de condamnations sur les carcasses de bovins de réforme afin de s'assurer que les coupures sur le paiement aux producteurs sont justifiées;
- L'inspection des encans et des abattoirs pour assurer le respect des conventions;
- Le suivi et la résolution des griefs de producteurs concernant la mise en marché de leurs bovins;
- La veille des marchés de bovins de réforme, de veaux laitiers et de bœuf désossé;

- La négociation du prix hebdomadaire des bovins de réforme du Québec;
- La négociation de la grille d'écart de prix pour les classes de bovins de réforme;
- L'information aux producteurs concernant les dossiers de l'agence, la réglementation et les marchés. À cette fin, l'agence utilise divers médias tels que la revue *Bovins du Québec*, le site Internet de la Fédération et des bulletins d'information destinés aux producteurs.

9.3.2 Organisation de la mise en marché des bovins de réforme biologiques

Depuis novembre 2008, l'agence mène, en collaboration avec le Syndicat des producteurs de viande biologique, un projet pilote de mise en marché. L'objectif est de permettre la mise en marché et la valorisation des bovins de réforme biologiques. Cette intervention permet aux producteurs de bovins biologiques de mettre en marché leurs bovins en utilisant le canal de mise en marché collectif, tout en retirant une plus-value rattachée à leur produit. Cela permet aussi de répondre à une demande spécifique liée au concept de marché de niche.

9.3.3 Organisation du transport

En janvier 2009, l'agence de vente a entrepris une étude exhaustive du transport des bovins de réforme et des veaux laitiers au Québec. L'objectif de ce projet est de rationaliser le transport de ces animaux afin d'en diminuer le coût global pour les producteurs et, subséquemment, d'en diminuer également les coûts environnementaux. Bien que la mise en application des scénarios optimaux commence très lentement – changement de paradigmes oblige – les producteurs ont désormais accès à des informations auxquelles ils n'avaient pas accès auparavant, par exemple à des coûts de transport. La diminution des coûts globaux de transport ainsi envisagée s'inscrit dans l'optique d'une mise en marché toujours plus optimisée.

9.3.4 Amélioration de la mise en marché des veaux laitiers

La mise en marché des veaux laitiers s'effectue actuellement par des encans d'animaux vivants. Par cette méthode, les producteurs de veaux laitiers perdent le contrôle dans l'établissement du prix de leur produit. Les producteurs désirent établir une structure viable et fonctionnelle qui permet de fixer des prix représentatifs du marché et un mode d'approvisionnement répondant aux besoins des vendeurs et des acheteurs.

Cependant, les acheteurs de veaux laitiers soulèvent de grandes craintes et opposent une forte résistance à un plus grand contrôle du mode de commercialisation des veaux laitiers. En

effet, malgré deux tournées de consultations régionales en 2007 et en 2008 sur un projet d'amélioration de la mise en marché, malgré un vote favorable de 55 % des producteurs consultés et malgré des rencontres de consultation avec les trois régions opposées au projet, aucune réforme réelle n'a encore été mise en branle jusqu'à maintenant.

Toutefois, le renouvellement des conventions avec les deux associations d'encans en 2010 prévoit la mise en place d'un comité conjoint qui étudiera le dossier pour y trouver des solutions. Ces travaux devraient commencer au cours de l'automne 2010.

9.4 Cibles stratégiques et priorités d'action

Pour les cinq prochaines années, les cibles stratégiques suivantes ont été identifiées.

9.4.1 L'amélioration de la mise en marché des veaux laitiers

Au cours de la dernière décennie, beaucoup d'efforts ont été consentis à l'amélioration de la mise en marché des bovins de réforme. Ces efforts commencent désormais à porter leurs fruits. Malgré les efforts consentis dans le secteur veau laitier, force est de constater que les résultats ne sont pas encore au rendez-vous.

L'agence compte d'abord sur la création d'un comité conjoint avec les deux associations d'encans prévue à la convention pour réfléchir en profondeur sur cette mise en marché et y apporter les correctifs nécessaires. Parallèlement à cette démarche, des rencontres seront tenues avec les comités de mise en marché des veaux de grain et des veaux de lait afin de bien cerner les besoins de ces premiers acheteurs.

9.4.2 Le renforcement du canal unique de mise en marché des bovins de réforme

Afin que les producteurs reçoivent le meilleur prix possible pour leurs bovins de réforme, il faut faire en sorte que les premiers acheteurs (les abattoirs) restent en activité. Pour ce faire, il faut s'assurer, entre autres, de conserver le maximum de vaches québécoises pour y être abattues, et cela, en conciliant le meilleur coût d'approvisionnement pour les abattoirs québécois avec le meilleur revenu net par bovin de réforme pour les producteurs.

Pour ce faire, l'agence de vente entend procéder progressivement, en collaboration avec les partenaires concernés, à l'organisation rationnelle du transport, à signer une entente d'échange d'informations avec Agri-Traçabilité Québec et à faire un suivi plus rigoureux des petits abattoirs.

9.4.3 Le développement d'un sentiment d'appartenance des producteurs envers l'abattoir Levinoff-Colbex

L'abattoir Levinoff-Colbex est un outil fondamental et absolument nécessaire pour une mise en marché ordonnée permettant d'obtenir à court, moyen et long terme le meilleur prix possible pour les bovins de réforme du Québec, tout en sécurisant la mise en marché du produit. Son éventuelle fermeture serait catastrophique pour tous les producteurs de bovins du Québec. Une excellente gestion de l'entreprise ainsi que le développement d'un sentiment d'appartenance des producteurs envers celle-ci sont un gage de réussite.

Pour ce faire, la Fédération entend poursuivre, de concert avec la Fédération des producteurs de lait du Québec et l'UPA, le développement et l'application d'un plan de communication clair et efficace. La Fédération entend également produire et transmettre à chaque producteur son niveau de contribution (en têtes et en dollars) à l'abattoir. Finalement, l'agence poursuivra l'implantation complète d'un système de valorisation optimale des bovins de réforme biologiques.

9.4.4 L'amélioration des conventions de vente avec les acheteurs

La Fédération doit s'assurer que les conventions avec les acheteurs reflètent les changements et les orientations des marchés. Par exemple, l'autorisation de la livraison directe de bovins de réforme à des abattoirs requiert des ajustements aux processus de vérifications et de compensations pour ces animaux subissant des condamnations. L'évolution des marchés nécessitera l'intégration dans les conventions de nouveaux mécanismes de détermination des prix et de classement des carcasses par bio-impédance. Il faudra aussi assurer un approvisionnement viable et équitable à tous les acheteurs dans un contexte de diminution des volumes de bovins de réforme mis en marché.

9.4.5 La formation des élus

L'environnement économique global et les mécanismes de mise en marché sont devenus et deviennent encore plus complexes. Conséquemment, les décisions qui y sont reliées le deviennent aussi. Parfois, l'on en vient même à ne pas prendre de décision tellement le dossier semble complexe. Il existe donc hors de tout doute nécessité de formation des membres du comité de mise en marché des bovins de réforme.

Deux champs de formation apparaissent déjà comme prioritaires. Le premier a trait à l'environnement économique, à la loi et aux règlements sur la mise en marché. Le second concerne la démarche rationnelle de la prise de décision.

9.4.6 Un financement adéquat de l'agence de vente des bovins de réforme et des veaux laitiers

Depuis 1999, les prélevés de mise en marché destinés à l'agence de vente sont restés les mêmes, soit 1,45 \$ par bovin de réforme et 0,45 \$ par veau laitier. Or, depuis 1999, deux tendances majeures sont venues influencer le budget de l'agence.

La première est la diminution constante du cheptel contributif et les revenus qui en découlent. La seconde est l'augmentation des services offerts aux producteurs. Sans en faire le détail, mentionnons que seulement 16 services étaient offerts en 1999, alors que 30 services le sont maintenant. Cette décroissance des revenus et cette augmentation des services offerts ont fait en sorte que l'agence a été déficitaire au cours des quatre dernières années, pour un montant global de 400 000 \$, soit environ 100 000 \$ par année.

Un plan quinquennal de financement de l'agence soumis aux producteurs lors de la tournée hivernale de 2010, prévoyant une première hausse des prélevés depuis 1999, a été adopté partiellement. Le comité de mise en marché devra donc établir un plan d'action et de financement permettant d'obtenir des résultats financiers cumulés en fin d'année 2014 qui seront neutres ou positifs.

Conclusion

Dans le cadre de l'évaluation périodique, la RMAAQ invite les offices de producteurs à démontrer la pertinence de leurs interventions en regard des trois objectifs des plans conjoints, à savoir :

- Organiser collectivement les relations entre les producteurs, ainsi que les rapports avec les acheteurs permettant de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le Plan conjoint;
- Voir à ce que tous les producteurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif;
- Organiser la production et la mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée.

Le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec est en place depuis 1982, soit 28 ans d'existence. Les nombreuses interventions de la Fédération énumérées dans le présent document, dans ses cinq secteurs de production, permettent de démontrer que nos efforts s'orientent toujours de façon à respecter ces trois objectifs.

Ainsi, tous les secteurs de production disposent maintenant de réglementations et de conventions qui établissent les modalités de mise en marché entre les producteurs et les acheteurs. Aussi, les nombreuses interventions autres qu'à caractère réglementaire de la Fédération ont également pour objectif de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Les défis sont encore nombreux pour les années à venir. Chaque secteur de production a donc identifié les cibles stratégiques et les priorités d'action qui nous permettront de relever ces défis. En trame de fond, l'ensemble de nos interventions sera guidé de façon à optimiser le revenu net des producteurs et à poursuivre le développement de la production bovine du Québec.

Les actions déterminées de la Fédération visent toujours l'atteinte du meilleur revenu net possible pour l'ensemble des producteurs de bovins du Québec. Leur appui constant, permet la continuité et l'innovation dans les projets en cours et ceux à venir.

C'est grâce à cette force du nombre, grâce à l'engagement solidaire des hommes et des femmes - par leur vision, leur persévérance et leur travail acharné - que la destinée de notre industrie bovine évolue.

**Michel Dessureault,
Président**



Fédération
des producteurs
de bovins
du Québec



555, boul. Roland-Therrien, bureau 305, Longueuil (Québec) J4H 4G2
Téléphone : 450 679-0530 / Télécopieur : 450 442-9348

www.bovin.qc.ca