



Rapport de l'administration du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec

REMIS À LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES
DU QUÉBEC EN VERTU DE L'ARTICLE 62 DE LA LOI SUR LA
MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS AGRICOLES, ALIMENTAIRES
ET DE LA PÊCHE



Le 24 mars 2006





S'investir pour progresser ensemble !

« Trois simples mots, qui sont pourtant riches en message et qui orientent notre développement, notre prospérité et l'amélioration de notre revenu net. »

Le président,

Michel Dessureault

Michel Dessureault

Table des matières

INTRODUCTION.....	2
1. LA FÉDÉRATION, SA STRUCTURE ET SA GOUVERNANCE	3
1.1 Sa mission	3
1.2 Sa structure décisionnelle et organisationnelle	3
1.3 Les contributions de base au Plan conjoint.....	5
1.4 Le respect des exigences légales	6
2. UNE PRODUCTION EN CROISSANCE.....	7
2.1 Les deux filières bovines : le boeuf et le veau	7
2.2 Les ventes annuelles.....	8
2.3 La répartition régionale du cheptel	8
3. SE POSITIONNER POUR FAIRE FACE À L'ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE ET DES MARCHÉS.....	10
3.1 L'évolution de l'industrie et des marchés	10
3.2 La crise de l'ESB et ses leçons	10
3.3 L'implication des producteurs en aval de la production	13
4. DES ACTIONS COLLECTIVES POUR FAVORISER UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE DES BOVINS.....	15
4.1 Les veaux d'embouche	16
4.2 Les bouvillons d'abattage	19
4.3 Les veaux de lait	23
4.4 Les veaux de grain	27
4.5 Les bovins de réforme et veaux laitiers.....	31
5. DES ACTIONS POUR CRÉER UN ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES FAVORABLE AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DES BOVINS.....	35
5.1 La garantie de paiement	35
5.2 La recherche	36
5.3 L'environnement.....	37
5.4 La sécurité du revenu	38
5.5 La santé animale	39
5.6 La génétique.....	40
5.7 Les coopératives de financement.....	40
6. L'INFORMATION ET LES COMMUNICATIONS	42
CONCLUSION	44

Introduction

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 ordonnée et efficace des bovins.

La Fédération des producteurs de bovins du Québec en est à son troisième rapport officiel, le premier ayant été déposé le 21 mai 1993 et le second, le 24 mars 2000. Dans ce troisième rapport, la Fédération dressera le bilan des actions collectives réalisées depuis le début des années 2000.

Il faut souligner que la Régie est déjà au fait de plusieurs dossiers de la Fédération, pour y avoir été impliquée. Dans le cadre de ses fonctions, la Régie a été fréquemment associée aux dossiers de la Fédération de telle sorte qu'elle est en mesure de suivre régulièrement les actions réalisées par la Fédération. 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 Régie participe à l'application du programme de garantie de paiement et en approuve le budget annuel, assiste aux diverses assemblées générales et reçoit, à tous les ans, le rapport annuel d'activités ainsi que le rapport financier de la Fédération. Qui plus est, la Régie a été à même de prendre connaissance des démarches entreprises par la Fédération lorsqu'elle a, à trois reprises ces dernières années, entendu les demandes de la Fédération visant à lui permettre de s'impliquer en aval de la production.

Notre rapport se divise en six chapitres. Dans un premier temps, nous rappellerons la mission et le fonctionnement général de la Fédération à travers les structures décisionnelle, organisationnelle et informationnelle en place. La croissance de la production bovine sera présentée en deuxième lieu, suivie des initiatives des producteurs pour se repositionner face à l'évolution de l'industrie et des marchés. Le quatrième chapitre exposera le bilan des actions collectives menées par les cinq secteurs de production pour favoriser une mise en marché ordonnée et efficace des bovins. Ensuite, nous ferons le point sur les efforts déployés pour créer un environnement favorable au développement du secteur bovin à travers différents dossiers d'envergure tels la garantie de paiement, la recherche, l'environnement, la sécurité du revenu, la santé animale, la génétique et les coopératives de financement. Finalement, nous exposerons les réalisations de la Fédération en matière d'information et de communication, à la fois auprès des producteurs et du grand public.

Comme vous serez à même de le constater à la lecture de ce rapport, la Fédération, quoique proactive au plan du développement de la mise en marché des produits visés, est également de plus en plus engagée dans la prise en charge d'aspects reliés à la production bovine, au bénéfice de tous les producteurs de bovins et de l'ensemble des acteurs de l'industrie. Consciente des préoccupations de ces derniers, qui doivent rencontrer les exigences élevées des consommateurs d'ici et d'ailleurs, la Fédération a le souci d'améliorer la qualité de ses produits, que ce soit par la mise en place de divers programmes de qualité et de certification (ex. : cahiers de charges, protocoles), de programmes de salubrité des aliments à la ferme ou de traçabilité. Cet engagement des producteurs de bovins québécois dans le développement de hauts standards de qualité de leurs produits vient se greffer à l'organisation d'une mise en marché efficace et ordonnée des produits visés, en tant que condition essentielle à la sauvegarde de nos marchés et à la pérennité de nos entreprises.

1 La Fédération, sa structure et sa gouvernance

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 23 500 producteurs de bovins répartis dans 14 500 entreprises agricoles à travers le Québec. Ces producteurs commercialisent annuellement 900 000 bovins pour une valeur à la ferme de quelque 600 millions de dollars.

Depuis 1982, elle gère le Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec qui s'applique aux cinq secteurs de production : veaux d'embouche, bouvillons d'abattage, bovins de réforme (veaux laitiers et vaches de réforme), veaux de grain et veaux 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 des producteurs de bovins du Québec 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

Afin de répondre aux besoins des producteurs et aux exigences du Plan conjoint, la Fédération a mis en place la structure décisionnelle et organisationnelle suivante :

Le conseil d'administration

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

Le comité exécutif

Le comité exécutif voit au suivi des décisions du conseil d'administration et à la gestion courante des opérations de la Fédération. Il agit également comme comité des finances et, à ce titre, contrôle les revenus et les dépenses de la Fédération. Il est formé du président, du vice-président et de trois autres membres élus et parmi le Conseil d'administration.

Les 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 mission 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 se réunissent à intervalles réguliers et peuvent, à l'occasion, convoquer des assemblées générales spéciales pour consulter les producteurs d'un secteur donné.

Les comités de négociation

Les comités de mise en marché choisissent les membres du comité de négociation qui est chargé de suivre les affaires courantes du secteur et de négocier et conclure des ententes avec les acheteurs et les autres intervenants de la Filière.

Les agences de vente

La Fédération encadre les activités des quatre agences de vente qui ont été mises en place depuis la création du Plan conjoint : vaches de réforme et veaux laitiers (1987), veaux de grain (1987), bovillons d'abattage (1989) et veaux d'embouche

(1993). Celles-ci ont pour but d'uniformiser et d'améliorer les conditions de vente des bovins.

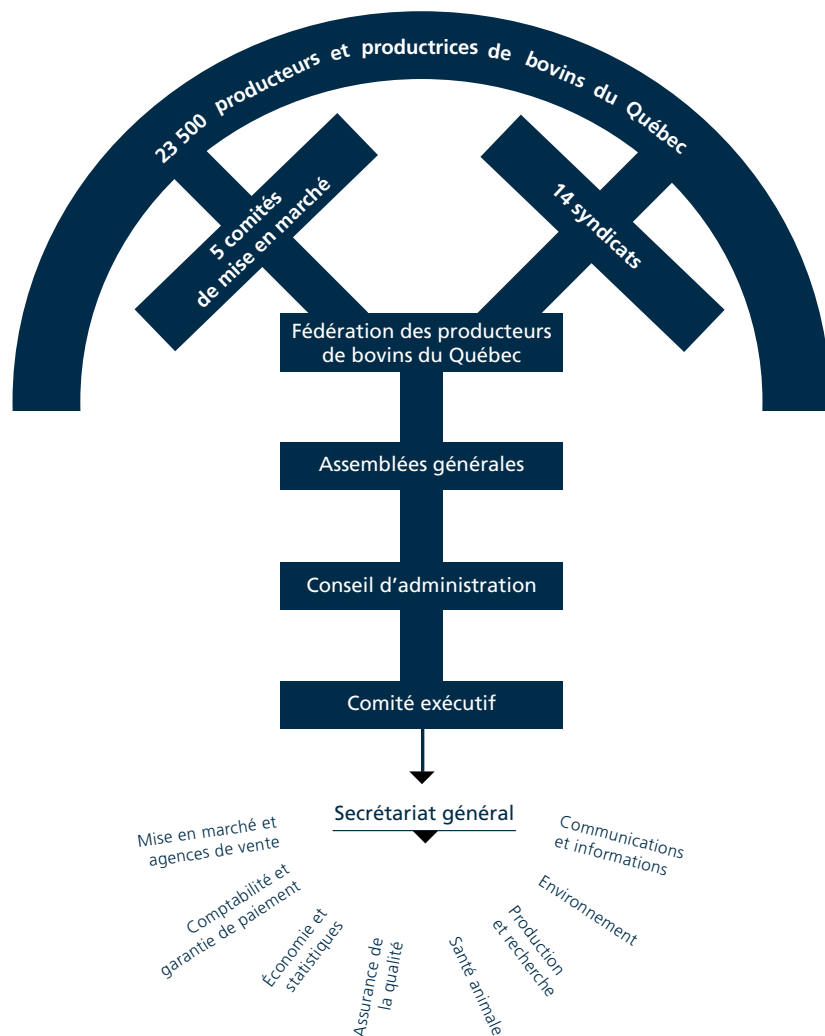
Les comités consultatifs et représentations extérieures

Pour répondre à certains enjeux stratégiques, le conseil d'administration s'est adjoint des comités pour l'étude de dossiers spécifiques ou la réalisation de certains projets. Ces comités sont composés d'administrateurs de la Fédération, de membres des comités de mise en marché ou de producteurs désignés.

Les administrateurs représentent également la Fédération sur plusieurs comités et organisations reliés au secteur de la production bovine québécoise et canadienne.

La structure de soutien

Au secrétariat général de la Fédération, une quarantaine d'employés soutiennent les élus dans les activités quotidiennes de la mise en marché, le développement et le suivi des dossiers et l'administration générale de la Fédération.



Pour gérer notre avenir

Pour garantir l'unité et la cohésion de la Fédération, ainsi que la cohérence dans ses interventions, la Fédération, s'est dotée d'une politique (*Pour gérer notre avenir, décembre 1997, réactualisée en décembre 2004*) qui clarifie les pouvoirs propres aux comités de mise en marché et précise la dynamique des relations entre les différentes instances politiques de la Fédération et les comités de mise en marché.

1.3 Les contributions de base au Plan conjoint

Les contributions de base au Plan conjoint permettent à la Fédération de maintenir une structure active et efficace de représentation et d'action au plan de la production et de la mise en marché, tant à l'échelle régionale que provinciale. La dernière modification de ces contributions remonte au 1^{er} juillet 2004 (**figure 1**).

Figure 1 - Contributions de base au Plan conjoint

Contributions de base au Plan conjoint (\$)*					
	Bovins de réforme	Bouvillons d'abattage	Veaux d'embouche	Veaux de grain	Veaux de lait
<input checked="" type="checkbox"/> Par tête	4,49	2	2	2	2
<input checked="" type="checkbox"/> Par entreprise (annuelle)		165	165	165	165

* En vigueur le 1^{er} juillet 2004.

Source : FPBQ

Le plan de financement, adopté en 2004, devrait permettre de financer les activités de la Fédération pour une période de cinq ans. Pour ce faire, la Fédération applique une gestion serrée de ses dépenses. Elle est également soucieuse de traiter avec équité l'ensemble des producteurs de bovins, en percevant toutes les contributions auxquelles elle a droit. En 1995, par exemple, elle a conclu, avec La Financière agricole du Québec, une entente visant la perception à la source des contributions pour les secteurs Bouvillons, Veaux d'embouche et Veaux de lait. Cette entente constitue, encore aujourd'hui, un élément clé pour assurer une saine gestion de la perception des contributions.

Quant au secteur Veaux de grain, le mode de mise en marché unique, via les enchères électroniques de la Fédération, assure la perception de la totalité des contributions dues.

Pour ce qui est du secteur laitier, le mode de perception, via les encans et acheteurs du Québec, nous permet de percevoir la grande majorité des contributions. Une partie des contributions pour ce secteur demande cependant un travail supplémentaire de perception, particulièrement pour les bovins laitiers vendus sur le marché interprovincial. Les négociations entamées avec le nouvel Office canadien de recherche, de développement des marchés et de promotion des bovins de boucherie, dont les ententes seront signées prochainement en collaboration avec votre Régie, permettront à la Fédération de mettre en place un mécanisme efficace de perception des contributions pour les bovins laitiers vendus sur le marché interprovincial.

En outre, ayant toujours pour objectif d'alléger le fardeau financier des producteurs, la Fédération a recours, lorsque possible, aux aides financières disponibles par le biais de programmes provinciaux et fédéraux. Elle sollicite également des commandes pour financer certaines activités particulières, comme l'envoi du carnet calendrier des veaux d'embouche et l'assemblée générale annuelle.

Le tableau ci-dessous indique les montants reçus, au cours des dernières années, dans le cadre des différents programmes d'aide gouvernementale (**figure 2**).

Figure 2 - Financement externe des projets

Années	Montant
2000	321 033 \$
2001	346 448 \$
2002	319 347 \$
2003	185 253 \$
2004	260 111 \$
2005	244 466 \$

Source : FPBQ

1.4 Le respect des exigences légales

En tant qu'administrateur du Plan conjoint, la Fédération se fait un devoir de respecter, avec toute la rigueur et la diligence qui s'imposent, les exigences de la Loi concernant notamment les états financiers, la tenue de l'assemblée générale annuelle et les déclarations d'intérêts commerciaux des administrateurs.

2

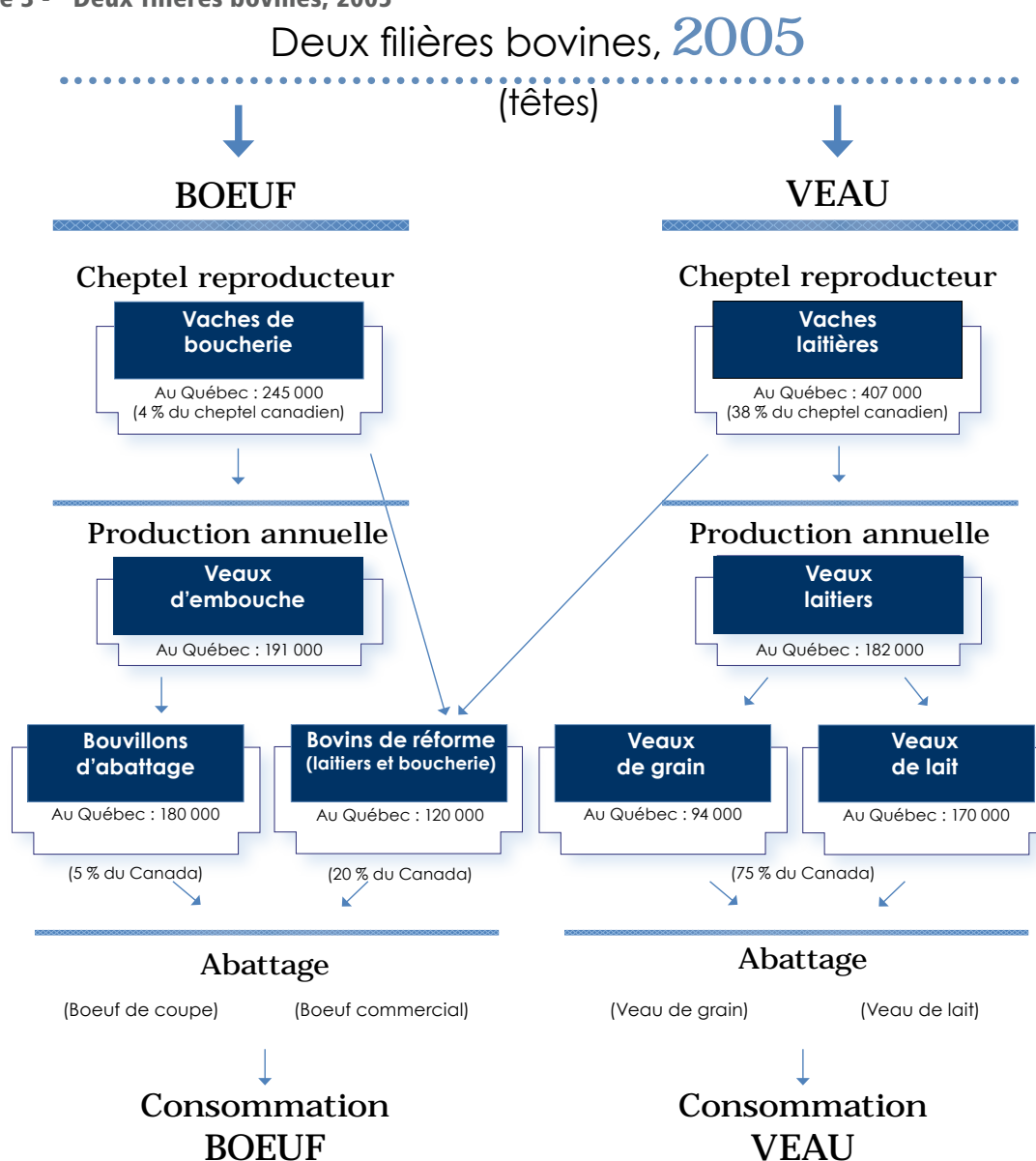
Une production en croissance

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 boeuf de coupe et le bœuf commercial pour la filière bœuf (figure 3).

A l'échelle canadienne, le Québec est un joueur dominant dans la production de veau, puisqu'il assure plus des trois quarts de la production canadienne de veau. La situation est différente dans la filière du bœuf, le Québec ne produisant que 5 % du bœuf de coupe (bouvillons) et 20 % du bœuf commercial (bovins de réforme) canadien.

Figure 3 - Deux filières bovines, 2005

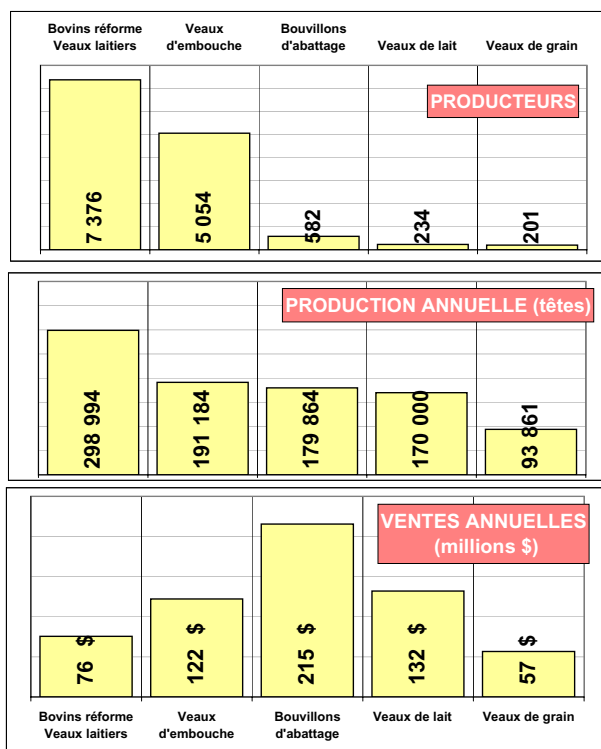


2.2 Les ventes annuelles

La production bovine québécoise a poursuivi sa croissance au cours des cinq dernières années. En 2005, les producteurs de bovins ont commercialisé plus de 900 000 bovins pour une valeur à la ferme de l'ordre de 600 millions de dollars. Cela représente 150 000 têtes de plus qu'en 2000 et près de 200 millions de dollars de ventes supplémentaires. En termes de recettes monétaires, la production bovine se situe au 3^e rang en importance au Québec pour les productions animales, après les productions laitières et porcines.

Le tableau suivant présente le nombre de producteurs, le volume et la valeur de la production en 2005 pour les cinq secteurs de production (figure 4).

Figure 4 - Ventes annuelles de bovins, 2005



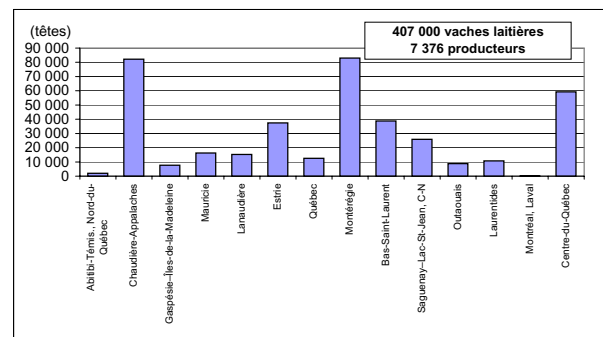
Sources : Nombre de producteurs : FADQ
Volumes de production et ventes annuelles : FPBQ

2.3 La répartition régionale du cheptel

La production bovine occupe une place importante sur tout le territoire québécois. Toutefois, sa distribution diffère selon les secteurs de production.

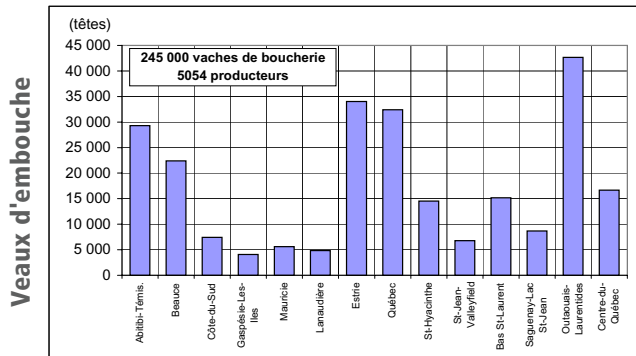
On retrouve, par exemple, les plus grandes concentrations d'entreprises laitières dans les régions de Montérégie, Chaudières-Appalaches et Centre-du-Québec. À elles seules, ces trois régions regroupent 60 % des vaches laitières du Québec. Quant au cheptel vache-veau, 66 % du cheptel se retrouve dans les cinq régions suivantes : Outaouais-Laurentides, Estrie, Québec, Abitibi-Témiscamingue et Beauce. Enfin, la région de St-Hyacinthe est la première région productrice de bouvillons d'abattage, de veaux de lait et de veaux de grain (figures 5 et 6).

Figure 5 - Répartition du cheptel laitier selon les régions délimitées par Statistique Canada, 2005

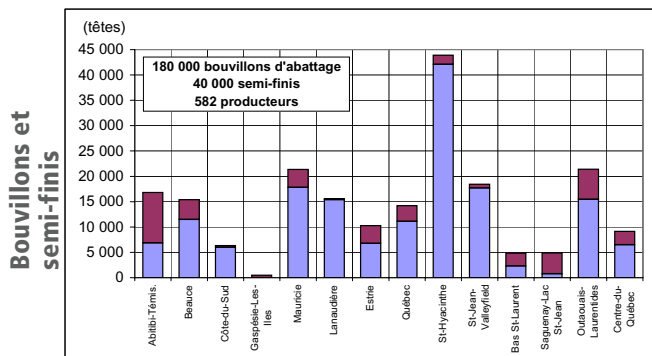


Source : Statistique Canada

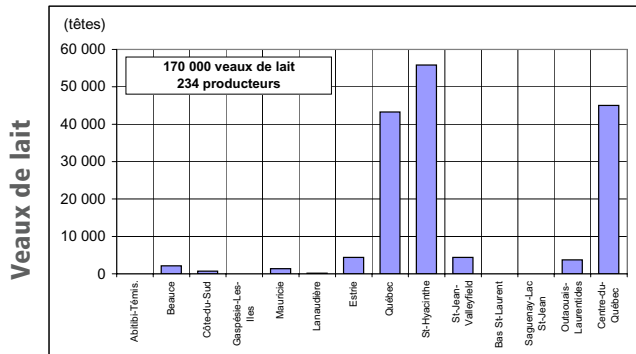
Figure 6 - Répartition selon les régions de l'UPA, 2005



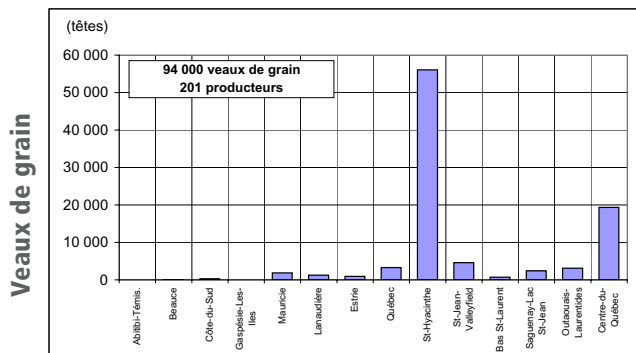
Sources : Volumes FADQ et régions UPA



Sources : Volumes FADQ et régions UPA



Sources : Volumes FADQ et régions UPA



Sources : Volumes FADQ et régions UPA

Légende :

- Semi-finis
- Bouvillons

3

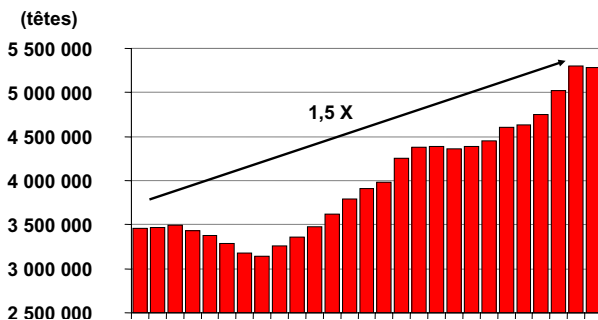
Se positionner pour faire face à l'évolution de l'industrie et des marchés

3.1 L'évolution de l'industrie et des marchés

La croissance de la production bovine canadienne axée sur les marchés d'exportation

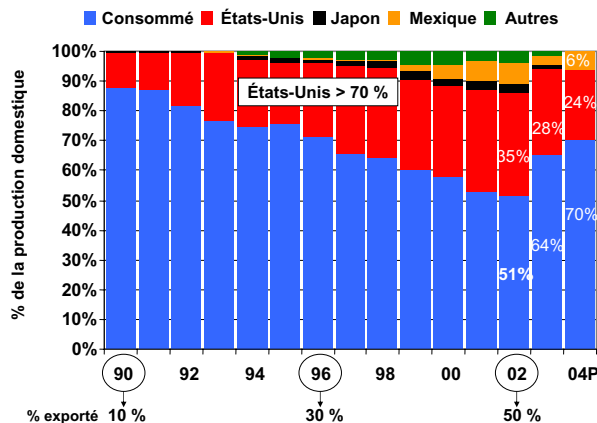
La production canadienne de bovins de boucherie a connu une croissance importante au cours des 20 dernières années, celle-ci s'étant même accélérée au cours des cinq dernières années (**figure 7**). L'accroissement de la production a été principalement destiné aux marchés d'exportation. En 1990, seulement 10 % de la production bovine canadienne était exportée alors qu'en 2002, les exportations atteignaient 50 % du volume de production (**figure 8**). Environ 55 % des exportations sont composées de viande et 45 %, de bovins vivants.

Figure 7 – Inventaire de vaches de boucherie au Canada



Source : Statistique Canada

Figure 8 – Disposition du bœuf canadien

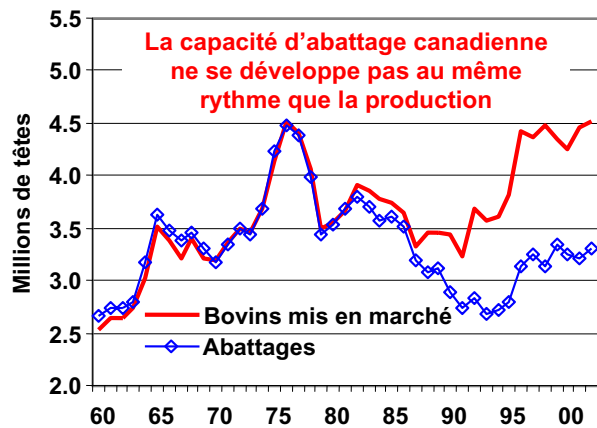


Source : Canfax

La production de bœuf dépasse largement la capacité d'abattage canadienne

Depuis une vingtaine d'années, les abattoirs de bovins ont connu une forte rationalisation partout en Amérique du Nord. Le Québec n'a pas fait exception à la règle. La consolidation du secteur de l'abattage, conjuguée à une forte augmentation de la production canadienne, s'est traduite en une importante sous-capacité d'abattage au Canada, dans l'Est canadien comme dans l'Ouest. En 2002, la capacité d'abattage hebdomadaire était de l'ordre de 65 000 gros bovins (bouillons et bovins de réforme). À chaque semaine, quelque 25 000 têtes étaient donc exportées sur pied aux États-Unis, pour y être abattues. Avec une sous-capacité d'abattage de l'ordre de 28 %, quelque 40 % des bovins de réforme et 20 % des bouillons d'abattage étaient exportés vivants, pour fins d'abattage aux États-Unis. C'est sans compter les 500 000 à 750 000 veaux d'embouche qui traversaient annuellement la frontière pour se faire engraisser aux États-Unis (**figure 9**).

Figure 9 – Bovins mis en marché vs abattages canadiens

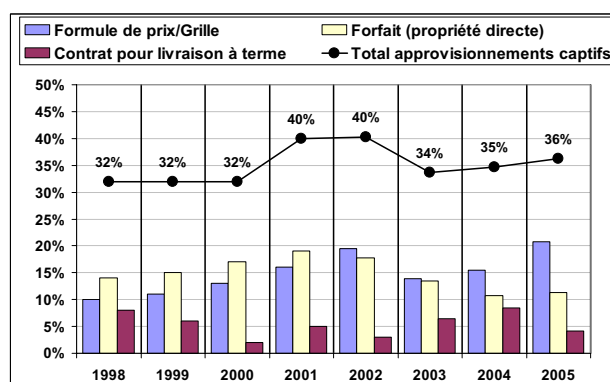


Source : Canfax

La concentration des abattages aux mains de quelques grandes entreprises

La concentration de la capacité d'abattage aux mains de quelques grandes entreprises nord-américaines caractérise également l'évolution récente de l'industrie bovine. Qui plus est, ces abattoirs contrôlent maintenant une partie de la production. Par exemple, une étude récente révèle que les approvisionnements captifs des abattoirs albertains ont varié entre 32 et 40 % de leurs abattages totaux au cours des huit dernières années (**figure 10**).

Figure 10 – Approvisionnements captifs des abattoirs de bouvillons en Alberta



Source : Canfax Weekly Summary, 24 février 2006

3.2 La crise de l'ESB et ses leçons

Le 20 mai 2003, l'industrie bovine canadienne était frappée de plein fouet par la découverte d'un premier cas d'ESB en Alberta. La conséquence immédiate de cette découverte fut la fermeture des principaux marchés d'exportation pour les produits bovins canadiens. Le Canada étant un important exportateur net de produits bovins, l'impact de cette crise s'est révélé direct et brutal.

Des pertes considérables

Tous les secteurs de la production bovine, sans exception, ont été affectés (ou le demeurent toujours, dans le cas des animaux de plus de 30 mois et les sujets reproducteurs) par cette crise sans précédent. La **figure 11** résume les pertes brutes subies, globalement et à l'échelle d'une entreprise de taille moyenne, pour chacun des secteurs de production bovine. On y retrouve aussi les montants octroyés par les programmes gouvernementaux mis en place en réponse à la crise. On y remarque que, malgré l'aide gouvernementale, les pertes nettes reliées à la crise, pour la période allant de mai 2003 à novembre 2005, s'élèvent à plusieurs centaines de millions de dollars.

Un rapport de force déséquilibré

La crise a mis en lumière, de façon flagrante, le déséquilibre au chapitre du pouvoir de marché dont dispose chacun des acteurs de la filière. La **figure 12** démontre la baisse radicale des prix payés aux producteurs suite au déclenchement de la crise. Elle met aussi en lumière des faits particulièrement pernicioeux. En effet, au cours de la période 1999-2005, on remarque que le prix payé aux producteurs a suivi une tendance relativement stable (mis à part l'impact de la crise), alors que le prix au détail a suivi une évidente tendance à la hausse. La forte concentration qui prévaut aux maillons de la chaîne situés en aval de la production explique largement cet état de faits.

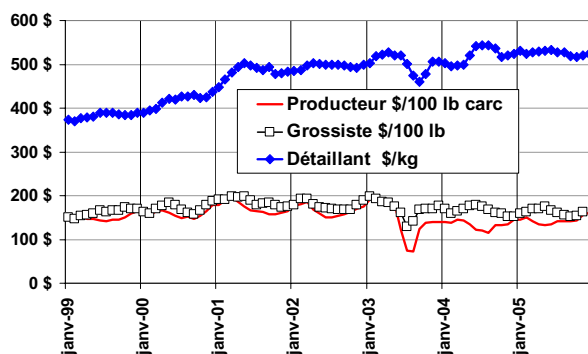
Figure 11 – L'impact de l'ESB sur les prix, pertes par secteur de production

Évaluation des pertes sur les marchés à la suite de l'ESB						
Mai 2003 à novembre 2005						
Fermes types	Pertes brutes		Prog. d'aides ESB*		Pertes nettes	
	\$	M\$	\$	M\$	\$	M\$
Laitières (52 vaches en lactation)	(25 543 \$)	(209 \$)	8 583 \$	70 \$	(16 960 \$)	(139 \$)
Vache-veau (100 vaches de boucherie)	(36 176 \$)	(87 \$)	17 463 \$	42 \$	(18 713 \$)	(45 \$)
Bouvillons d'abattage (800 bouvillons)	(683 314 \$)	(162 \$)	249 781 \$	59 \$	(433 533 \$)	(103 \$)
Veaux de grain (425 veaux)	(57 076 \$)	(13 \$)	51 609 \$	12 \$	(5 467 \$)	(1 \$)
Veaux de lait (600 veaux)	(191 250 \$)	(45 \$)	96 442 \$	23 \$	(94 808 \$)	(22 \$)
TOTAL	-----	(516 \$)	-----	206 \$	-----	(310 \$)

*Programmes ESB 1 à 7

Sources : FADQ, FPBQ et MAPAQ

Figure 12 – Prix de détail, prix de gros, prix aux producteurs, 1999 à 2005



Sources : Canfax et Statistique Canada

Un plan d'action en 6 volets

Surconcentration au sein de la filière, embargo, revenu net en chute libre. Des enjeux considérables, auxquels se sont joints de multiples autres défis qui ont commandé l'élaboration d'une stratégie concertée. Essentiellement, les actions que la Fédération a posées visaient à maximiser le revenu net des producteurs de bovins du Québec à court et à moyen terme. C'est dans ce contexte que la Fédération a élaboré la stratégie décrite ci-dessous, qui s'articule autour de six objectifs précis.

1. Levée de l'embargo : bien que partiellement levé à ce jour, l'embargo américain perdure pour les animaux de plus de 30 mois et leur viande ainsi que pour les sujets reproducteurs. En parallèle, le Japon, un important consommateur de produits bovins canadiens et un acheteur très exigeant, a récemment rouvert son marché au bœuf canadien provenant d'animaux âgés de moins de 21 mois. L'efficacité du système québécois d'identification permanente et de traçabilité, qui oblige la déclaration des dates de naissance réelles des bovins nés au Québec, représente à cet égard un atout de taille.

La Fédération poursuit son travail pour obtenir une réouverture complète des marchés d'exportation, sur la base des principes scientifiques prescrits par l'Office international des épizooties, l'OIE.

2. Communication, information et mobilisation : en période de crise, les producteurs ont doublement besoin de sentir le support de leur organisation. Les activités de mobilisation organisées en réponse à la crise ont permis de rassembler un nombre important de producteurs en région comme au provincial. Ces activités ont valu à la Fédération, à deux reprises, le prix Jean-Paul Raymond. La communication avec les autres intervenants de la filière

a aussi représenté une préoccupation importante pour la Fédération.

3. Maintien de la demande : contrairement à ce qui a été observé dans la plupart des pays où des cas d'ESB ont été découverts, la demande intérieure pour les produits bovins a augmenté au cours de l'année suivant la découverte d'un cas en Alberta, en mai 2003. Les consommateurs ont donc confiance aux mesures de prévention et de contrôle mises en place au Canada.

4. Gestion de l'offre de vente : dès les premiers jours de la crise, les différentes agences de vente ont redoublé d'efforts non seulement pour aller chercher le meilleur prix possible dans les circonstances mais, aussi et surtout, pour assurer l'écoulement régulier de la production et éviter ainsi aux producteurs des pertes additionnelles liées à l'engraissement excessif et au déclassement des animaux.

5. Aides financières : de nombreuses représentations ont été faites auprès des gouvernements afin qu'ils aident financièrement les producteurs à passer au travers de la crise de l'ESB. Malgré les montants consentis par des programmes gouvernementaux spécialement dédiés (**figure 11**), les producteurs ont tout de même subi des pertes nettes importantes liées directement à la crise. Les producteurs mettant en marché des animaux de réforme et des animaux de reproduction, toujours sous embargo, ont d'ailleurs besoin d'un nouveau programme d'aide, considérant la faiblesse des prix dans ces secteurs.

6. Vision à long terme : les outils de mise en marché que les producteurs québécois se sont donnés contribuent à leur procurer un avantage compétitif sur les différents marchés où ils sont actifs. Au surplus, un important volet de la stratégie à long terme des producteurs de bovins du Québec s'articule autour de l'implication en aval de la production.

En effet, bien que la Fédération ait entrepris des démarches d'implication en aval avant le déclenchement de la crise de l'ESB, celle-ci a mis en lumière la nécessité d'une révision en profondeur de notre stratégie de mise en marché. Confinés à commercialiser leurs produits sur le seul marché canadien pendant plusieurs mois, les producteurs de bovins du Québec ont été directement confrontés à la forte concentration qui y régnait. Leur dépendance envers les installations d'abattage américaines représentait aussi un risque d'affaires trop important.

Ce faisant, la nécessité de modifier le visage de l'industrie canadienne de l'abattage devenait criante. D'abord, la capacité d'abattage canadienne devait augmenter, de façon à diminuer la dépendance des producteurs canadiens envers les acheteurs américains. Toutefois, compte tenu de la forte concentration qui prévaut dans ce secteur au Canada, la seule augmentation de la capacité d'abattage ne pouvait constituer un gage d'obtention d'un prix équitable pour les producteurs. Dans ce contexte, l'implication des producteurs dans ce maillon de la filière allait contribuer à leur procurer une portion de la plus-value découlant des activités d'abattage et de transformation.

Malgré la réouverture graduelle de la frontière américaine aux produits bovins canadiens, ces orientations stratégiques demeurent incontournables. En fait, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a admirablement résumé les leçons à tirer de la crise de l'ESB : « *La réouverture de la frontière est vitale à leur survie (les éleveurs), mais ce serait folie de revenir à la situation antérieure et de s'y sentir à l'aise¹.* »

3.3 L'implication des producteurs en aval de la production

L'implication des producteurs en aval de la production représente un des piliers de la stratégie de mise en marché mise de l'avant par la Fédération au cours des dernières années. Tout en représentant un moyen privilégié de répondre à plusieurs des objectifs mentionnés précédemment, elle est en droite ligne avec les orientations prises lors du Congrès général spécial de l'UPA sur le revenu net, tenu le 17 juin 2004. À cette occasion, les délégués avaient adopté une stratégie à moyen et long terme qui positionnait l'implication en aval comme une orientation à privilégier afin d'augmenter le revenu net des producteurs.

Ainsi, les producteurs de bouillons d'abattage du Québec se sont portés acquéreurs de l'abattoir Z. Billette inc. Pour leur part, les producteurs mettant en marché des bovins de réforme ont fait l'acquisition de l'abattoir Levinoff-Colbex. Ces deux projets d'acquisition ont été concrétisés au terme de nombreuses tournées d'information et de consultation des producteurs. La Régie a aussi été interpellée à quelques reprises afin d'obtenir son aval sur la démarche des producteurs.

¹ Source : Rapport intérimaire du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, « La crise de l'ESB – Leçons pour l'avenir », avril 2004, p. 8

L'acquisition de l'abattoir Billette

Les producteurs de bouillons d'abattage du Québec ont acquis l'abattoir Billette le 25 juin 2004. À cette occasion, un partenariat a été établi avec M. Benoît Billette, qui continue d'agir à titre de gestionnaire principal de l'abattoir, tout en demeurant actionnaire minoritaire, avec 20 % des actions. Il s'agit du plus important abattoir de bouillons au Québec, ce qui permet de maintenir une certaine compétition sur les marchés, tout en sécurisant l'écoulement de la production québécoise et en offrant des perspectives de valorisation du produit.

La structure juridique du projet comprend la Fiducie des producteurs de bouillons d'abattage du Québec et la Société de commercialisation du bouillon d'abattage inc. (compagnie).

Les producteurs de bouillons d'abattage du Québec ont contribué directement à l'acquisition de l'abattoir. En effet, pour une période cinq ans, ils contribuent un montant de 10 \$/tête au Fonds de développement de la mise en marché des bouillons. À ce jour, le fonds a recueilli quelque 2,6 M\$.

L'acquisition de Levinoff-Colbex

Les producteurs mettant en marché des bovins de réforme ont, pour leur part, fait l'acquisition de la plus importante usine d'abattage et de transformation de vaches de réforme dans l'est du Canada, Levinoff-Colbex. L'entente de principe menant à l'acquisition a été conclue le 2 décembre 2004 et confirme le partenariat avec les familles Cola et Dubé. Celles-ci demeureront impliquées dans l'abattoir pour une période d'au moins cinq ans, à titre de gestionnaires de l'abattoir. Le protocole d'entente détaillé précisant les termes et conditions de l'acquisition a été signé le 24 mars 2005 et la société en commandite, dont les producteurs sont propriétaires à 80 %, a débuté ses activités d'administration de l'abattoir le 1^{er} janvier 2006.

Les producteurs contribuent au Fonds de développement de la mise en marché des bovins de réforme, à hauteur de 20 \$ par bovin de réforme mis en marché. À la fin de l'année 2005, ils avaient contribué quelque 2,4 M\$ à ce fonds.

Des besoins financiers à combler

Les producteurs de bovins du Québec ne sont pas les seuls à être convaincus de l'importance de l'implication en aval et de l'augmentation de la capacité d'abattage pour s'assurer l'obtention d'un revenu net équitable. Le 10 septembre 2004, le gouvernement fédéral a lui-même signifié son intention de soutenir financièrement l'augmentation de la capacité d'abattage au Canada. Par la suite, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a recommandé « *que le gouvernement élargisse l'admissibilité des programmes existants aux producteurs ou groupes de producteurs qui souhaitent acquérir des abattoirs¹* ». Cette recommandation visait à s'assurer que les producteurs aient les outils nécessaires pour s'impliquer en aval dans la filière, de façon à se soustraire, dans la mesure du possible, à la forte concentration qui y prévaut.

En parallèle, ce même comité sénatorial a soutenu que le gouvernement se devait de « *compléter le Programme de pertes sur prêts avec un programme d'appariement de capitaux, pour régler le problème de besoin en capital de départ et aider à assurer la viabilité à long terme des nouveaux projets²* ». Or, bien qu'un programme spécifique ait été instauré par le gouvernement fédéral à l'automne 2005, ses modalités ainsi que les budgets qui y sont consentis ne permettent pas de procurer un soutien financier suffisant pour la bonne marche des projets d'acquisition des producteurs. Puisqu'un apport financier significatif et rapide est incontournable afin que les abattoirs bénéficient d'un avoir propre (équité) suffisant, les modalités de ce programme doivent absolument être revues. Cela représente une condition sine qua non au succès de ces projets.

¹ Rapport intérimaire du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, « La capacité d'abattage des bovins au Canada », mai 2005, recommandation 3, p. 14

² Rapport intérimaire du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, « La capacité d'abattage des bovins au Canada », mai 2005, recommandation 1, p. 13

Réseau Encans Québec

Rappelons qu'avant de se lancer dans les projets d'acquisition d'abattoirs, la Fédération avait déjà développé une expérience en matière d'implication en aval. En effet, l'implication financière des producteurs dans Réseau Encans Québec a procuré à la Fédération un certain degré d'expertise qui contribue à assurer le succès des projets subséquents.

En outre, il appert que la mise en place de la vente de bovins de réforme sur base carcasse aurait été fort complexe à réaliser sans l'implication directe des producteurs dans ce réseau d'encans. On voit ici que les acquisitions peuvent représenter des leviers de premier plan pour la mise en œuvre de réformes structurantes reliées à la mise en marché des bovins.

4

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

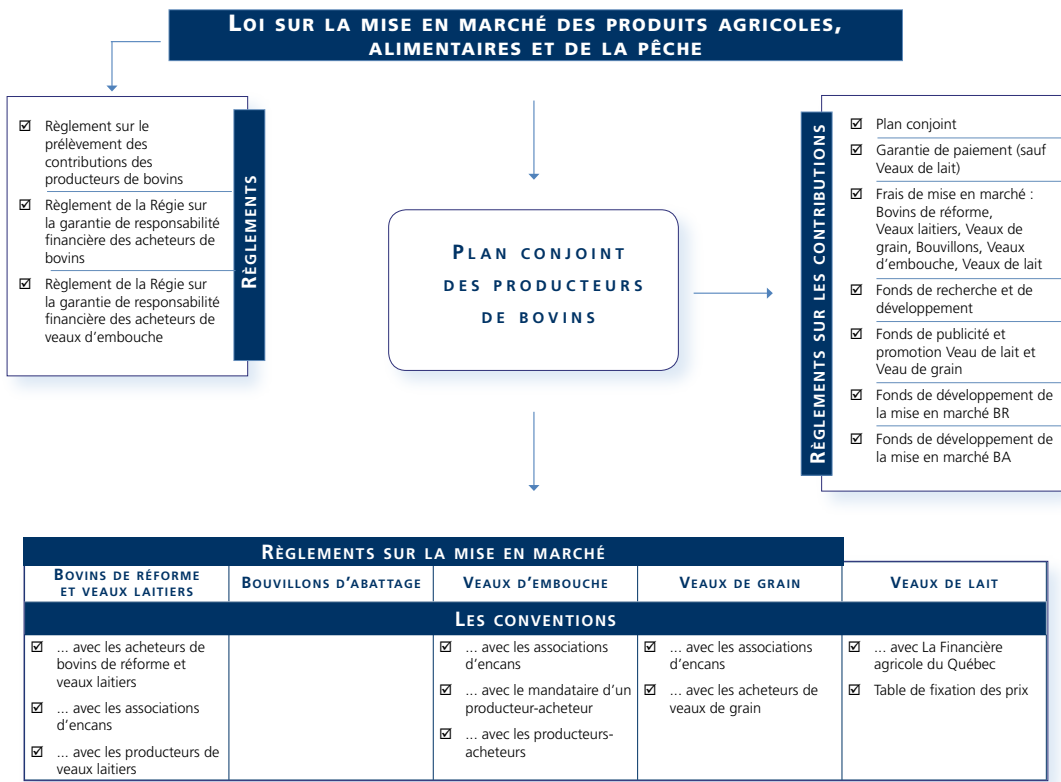
Avec la création du Plan conjoint et la mise en place d'agences de vente, les conditions de mise en marché des bovins se sont considérablement améliorées. Depuis, la Fédération travaille constamment à l'atteinte et au maintien d'une mise en marché efficace (minimiser les frais de mise en marché et obtenir la meilleure rémunération possible pour le produit), ordonnée (règles claires qui assurent une bonne coordination verticale et horizontale de l'offre), et finalement collective (équitable pour tous les producteurs).

Compte tenu des cinq produits couverts par le Plan conjoint des producteurs de bovins, celui-ci possède une double structure décisionnelle. Les règlements et les conventions de mise en marché doivent être adoptés 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 concernés et aux caractéristiques des produits commercialisés, permettant ainsi à la Fédération de mieux remplir sa mission (figure 13).

En plus d'identifier des marchés de référence (prix) pour chacun des secteurs de production, la Fédération, par ses comités et agences de vente, a été particulièrement créative et innovatrice dans sa façon d'appliquer le Plan sur les autres conditions de la mise en marché. À cet égard, il importe de souligner que la Fédération est soucieuse de travailler avec les acheteurs, les encans et les autres intervenants de l'industrie. La période 2000-2006 a d'ailleurs été marquée par une véritable consolidation des relations d'affaires avec ces derniers. Déjà bien présentes, ces relations se sont renforcées avec la crise de l'ESB.

Le tableau suivant témoigne de la vivacité et du dynamisme propres au Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec. En effet, la structure mise en place, avec ses règlements et conventions, permet à la Fédération d'atteindre les objectifs précités par la réalisation de nombreuses interventions.

Figure 13 - Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche



4.1 Les veaux d'embouche

A) LES MODES DE MISE EN MARCHÉ

Depuis 1993, la mise en marché des veaux d'embouche se fait par l'entremise de l'Agence de vente des veaux d'embouche. Cette agence de vente autorise trois options de mise en marché : les encans spécialisés (incluant les enchères électroniques de type semi-fini), les encans hebdomadaires et les ventes directes à un parc d'engraissement, par le biais ou non d'un mandataire. En 2004, les encans spécialisés ont commercialisé 42 % des veaux nés au Québec, 51 % des veaux ayant été commercialisés par le biais des ventes en directes et 7 % par les encans hebdomadaires.

Les encans spécialisés

Les encans spécialisés sont réservés aux veaux d'embouche uniquement et sont regroupés à l'intérieur d'un circuit, le Circuit des encans spécialisés. Celui-ci est coordonné par l'Agence de vente des veaux d'embouche. Un comité calendrier composé de trois représentants des producteurs, deux représentants des courtiers et deux représentants de chacune des associations d'encans a pour mandat de déterminer les dates des encans spécialisés pour la saison suivante. Les volumes transigés par les encans spécialisés ont varié entre 75 000 et 80 000 têtes au cours des cinq dernières années.

Le circuit d'encans spécialisés demeure toujours la principale référence pour l'établissement du prix de tous les veaux d'embouche transigés au Québec. C'est ainsi un indicateur privilégié dans la détermination de l'état du marché.

Les enchères électroniques pour les veaux d'embouche de type semi-fini

Depuis 2002, les enchères électroniques de type semi-fini, mises en place par la Fédération, offrent une nouvelle alternative pour la commercialisation des veaux d'embouche de type semi-fini. Ce type d'enchères, qui s'apparente à un encan spécialisé sélectif, permet aux producteurs vendeurs d'offrir leurs veaux à plusieurs acheteurs, directement de la ferme.

Les frais de mise en marché

Depuis le 1^{er} janvier 1999, les frais de mise en marché sont de 1,50 \$/veau. Leur perception est assurée par La Financière agricole du Québec, à même le programme d'assurance stabilisation. Les

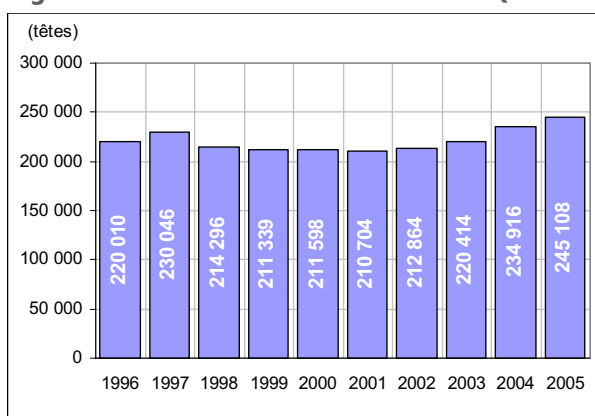
producteurs n'ont ainsi aucun document à remplir ou à acheminer à la Fédération pour acquitter ces frais.

Par ailleurs, le 1^{er} janvier 2004, la commission de vente aux encans spécialisés fut augmentée, passant de 11 \$/veau à 12,75 \$/veau. Malgré cette hausse, la commission demeure bien au-dessous des 20 \$ exigés avant la création de l'agence de vente, en 1989!

B) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La croissance de la production

Figure 14 – Les vaches de boucherie au Québec

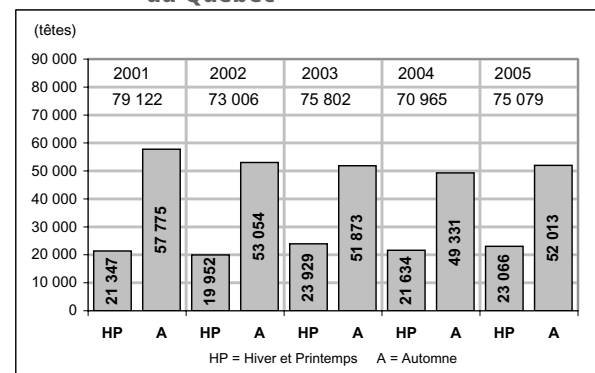


Source : FADQ

La désaisonnalisation des ventes par encans spécialisés

Au cours des dernières années, la Fédération, par l'entremise du comité calendrier, a travaillé à répartir davantage les ventes aux encans spécialisés à l'automne, à l'hiver et au printemps, afin de répondre à la demande des engraisseurs qui s'approvisionnent dorénavant à l'année longue. En 2005, quelque 31 % des veaux d'embouche étaient offerts dans les encans d'hiver et de printemps (figure 15).

Figure 15 – Nombre de veaux d'embouche vendus dans les encans spécialisés du Québec



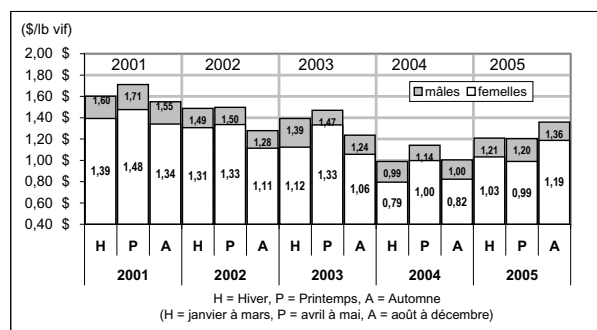
Source : FPBQ

Les prix et l'information sur les marchés

La crise de l'ESB a provoqué une chute importante des prix, à la suite de la fermeture des frontières américaines aux bovins canadiens. Un écart important s'est creusé entre les prix observés sur les marchés canadien et américain, ce dernier ayant continué de profiter des bonnes années du cycle du bœuf.

Avec la réouverture des frontières aux bovins de moins de 30 mois en juillet 2005, le marché canadien s'est redressé à l'automne 2005. L'accès au marché américain a permis au secteur canadien des bovins de boucherie de rattraper graduellement le cycle du bœuf nord-américain (figure 16).

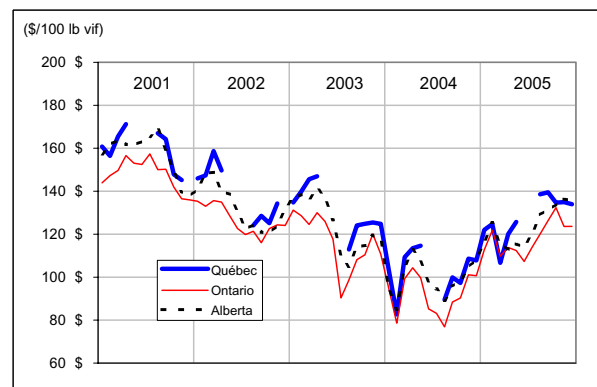
Figure 16 - Prix des veaux d'embouche de 501 à 600 lb dans les encans spécialisés du Québec



Source : FPBQ

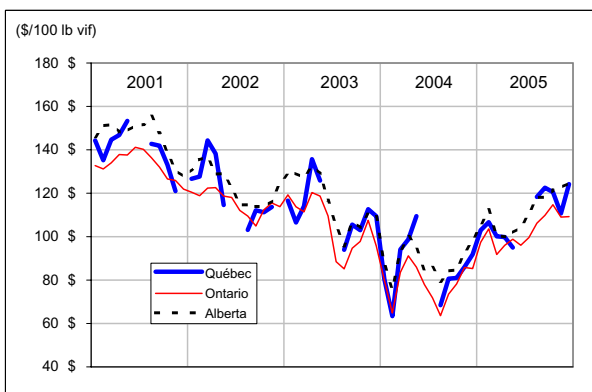
La crise a également affecté les écarts de prix avec les différents marchés de référence canadiens. Globalement, le Québec a su maintenir un niveau de prix acceptable par rapport aux autres provinces canadiennes. Toutefois, certaines catégories de veaux ne sont plus aussi bien valorisées qu'auparavant, notamment les veaux plus légers et les femelles (figures 17 et 18).

Figure 17 – Prix des veaux d'embouche au Québec, en Ontario et en Alberta (mâles 500-600 lb)



Sources : Canfax et FPBQ

Figure 18 – Prix des veaux d'embouche au Québec, en Ontario et en Alberta (femelles 500-600 lb)



Sources : Canfax et FPBQ

Les critères d'un encan spécialisé efficace

La Fédération a établi un certain nombre de critères pour assurer l'efficacité des encans spécialisés, offrant ainsi les meilleures conditions possibles de vente et de manutention des animaux. Ces critères touchent la préinscription des animaux, la vitesse et le déroulement de la vente, les conditions sanitaires, la traçabilité, le conditionnement des animaux (vaccinés, castrés et écornés) et la diffusion des données de vente en temps réel sur le site Internet de la Fédération.

À partir des résultats obtenus, le comité calendrier décide de l'obtention ou du retrait d'une date du circuit de vente lors de l'élaboration du circuit des encans spécialisés.

Des actions pour améliorer la qualité et la valeur du produit

En août 2002, l'agence de vente a imposé des frais supplémentaires de 5 \$ pour chaque veau « hors norme » (non ou mal castré, non ou mal écorné et hors-type) afin de sensibiliser les producteurs aux critères de qualité. En août 2004, afin d'en accentuer davantage l'impact, ces frais ont été augmentés à 15 \$ par veau. Dès lors, on a constaté une diminution significative du nombre de veaux hors norme. Par exemple, les veaux non ou mal écornés ont diminué de 35 % depuis 2003 et les veaux non ou mal castrés ont diminué de 42 %!

Toujours avec l'objectif d'offrir un produit de meilleure qualité correspondant aux besoins des acheteurs, l'agence de vente a déployé une importante stratégie de vaccination des veaux pour les

encans spécialisés. Ainsi, lors de la saison 2002-2003, les encans spécialisés d'hiver et de printemps étaient strictement réservés aux veaux vaccinés. Par la suite, la vaccination obligatoire a été étendue graduellement à l'ensemble des encans spécialisés, durant toute l'année. Depuis octobre 2003, tous les veaux vendus par les encans spécialisés doivent être vaccinés selon le protocole de vaccination recommandé par la Fédération. Ce protocole est élaboré par des vétérinaires de la Faculté de médecine vétérinaire, des représentants de l'Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec et des producteurs de bouvillons d'abattage et de veaux d'embouche. Avec son programme de vaccination obligatoire, le Québec devance largement les autres provinces canadiennes.

En juin 2005, un site extranet, dédié aux producteurs de veaux d'embouche, a été mis en ligne. Ce site a pour objectif de permettre aux producteurs d'évaluer et de comparer la qualité génétique de leur troupeau, en termes de taille et de musculature. Il rend disponible les résultats d'abattage des veaux devenus bouvillons ou taures d'abattage (c'est-à-dire jours d'engraissement, poids et classement des carcasses, etc.). Ces résultats sont compilés par l'Agence de vente des bouvillons d'abattage. Ce retour d'information, jumelé au classement vivant de chaque veau vendu aux encans spécialisés, aide les producteurs de veaux d'embouche à identifier les éléments nécessaires à l'amélioration de la qualité de leur produit.

Également, afin d'accompagner les producteurs de veaux d'embouche dans l'amélioration de la qualité de leur produit, l'agence de vente a tenu ou participé à plusieurs ateliers et rencontres de formation et d'information sur différents thèmes tels la vaccination, le décornage, le sevrage, la classification, etc. L'agence a également poursuivi ses efforts de sensibilisation à l'amélioration de la qualité par l'entremise de nombreux articles publiés dans la revue *Bovins du Québec*.

Des enchères électroniques pour les veaux d'embouche de type semi-fini

Ce nouveau système, mis en place par la Fédération en 2002, répond aux demandes exprimées par ce secteur de production. Le service d'enchères électroniques est offert à tous les mois. Il est réservé aux veaux de type semi-fini sevrés depuis au moins deux mois, vaccinés, castrés et décornés. Chaque lot offert doit peser en moyenne 750 lb ou plus et le poids minimum d'un veau doit être de plus

de 700 lb. Les transactions sont couvertes par le programme de garantie de paiement.

Depuis sa création, ce service gagne en popularité. Deux ventes ont eu lieu en 2002 et quatre en 2005, qui ont permis la vente de 1290 veaux. Même si ces volumes paraissent faibles, les enchères électroniques de semi-fini constituent dorénavant une importante référence de prix pour les producteurs du Québec.

C) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

La mise en marché

En 2005, l'Agence de vente des veaux d'embouche a effectué un sondage auprès des producteurs de bouvillons d'abattage pour évaluer la mise en marché et la qualité des veaux d'embouche du Québec. Également, deux missions ont été effectuées au Manitoba en 2004 et 2005 pour y étudier la commercialisation des veaux d'embouche. L'objectif de ces missions était de déterminer quels services ou façons de faire étaient importables au Québec pour bonifier notre mise en marché.

Ces activités ont permis d'établir certains objectifs afin de promouvoir le développement de la production de veaux d'embouche au Québec :

- ✓ augmenter le nombre de veaux vendus par les réseaux supervisés;
- ✓ obtenir un prix équivalent à nos marchés de référence;
- ✓ répartir notre offre de veaux sur toute l'année;
- ✓ poursuivre l'amélioration de la qualité du produit visé;
- ✓ offrir un plus grand éventail de services de commercialisation, autant pour les vendeurs que pour les acheteurs.

Ces objectifs guideront les actions futures de l'agence de vente. D'ailleurs, un Fonds de développement de la mise en marché des veaux d'embouche sera mis en place en 2006 afin de fournir un levier financier à des projets qui auront pour but d'atteindre les objectifs fixés par l'agence de vente.

Les producteurs ont également décidé de mettre en place un projet d'expertise en semi-finition afin d'évaluer les pratiques optimales pour maximiser la valeur des veaux d'embouche commercialisés.

Un des principaux objectifs de ce projet sera de transférer cette expertise aux producteurs afin de pouvoir offrir un produit correspondant davantage aux besoins actuels des parcs du Québec.

Par ces actions, l'agence de vente souhaite, entre autres, augmenter le nombre de veaux d'embouche nés et engraisés au Québec et aller chercher le meilleur prix pour toutes les catégories d'animaux, notamment pour les veaux légers et les femelles, où leur valorisation n'est pas optimale dans le marché actuel.

La qualité du produit pour optimiser la mise en marché

Une attestation volontaire de la garantie supplémentaire a été mise en place à l'automne 2005, dans le but d'aller chercher une plus-value pour les veaux vendus dans les encans spécialisés qui rencontrent certaines caractéristiques supplémentaires (c'est-à-dire sevrés depuis au moins 45 jours, vaccination complète, castrés, écornés, date de naissance réelle, femelle garantie non-gestante). Des efforts seront consacrés pour publiciser ce formulaire auprès des producteurs et des acheteurs, et pour regrouper des volumes de veaux ayant fait l'objet d'une telle attestation lors des encans spécialisés.

L'identification permanente

La crise de l'ESB et les conditions reliées à l'exportation des bovins et de leur viande nous permettent déjà de tirer profit du système québécois d'identification et de traçabilité. L'utilisation des dates de naissance réelles pour les veaux d'embouche du Québec procure un avantage concurrentiel face aux producteurs du reste du Canada et des États-Unis. L'agence de vente entend déployer les efforts nécessaires pour saisir toutes les opportunités commerciales offertes par le système de traçabilité québécois.

4.2 Les bouvillons d'abattage

A) LES MODES DE MISE EN MARCHÉ

Depuis 1989, 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*, les producteurs peuvent

vendre leurs animaux selon les trois modes suivants : les enchères électroniques, la vente directe à un acheteur et la vente sur base vivante par encan public.

La facturation et le paiement des bouvillons vendus sont effectués par le personnel de l'agence de vente, à l'exception des plus petits lots vendus en direct à un acheteur ou par encan sur base vivante.

Avant la crise de l'ESB, environ 80 % des bouvillons étaient vendus par le personnel de l'agence de vente (enchères électroniques, ventes directes) alors qu'environ seulement 15 % étaient commercialisés directement par les producteurs auprès d'abattoirs. Peu de bouvillons étaient vendus par encan public. Aujourd'hui, 35 % des bouvillons sont vendus par enchères électroniques, les autres étant vendus en direct, avec ou sans l'intermédiaire du personnel de l'agence de vente.

Les frais de mise en marché

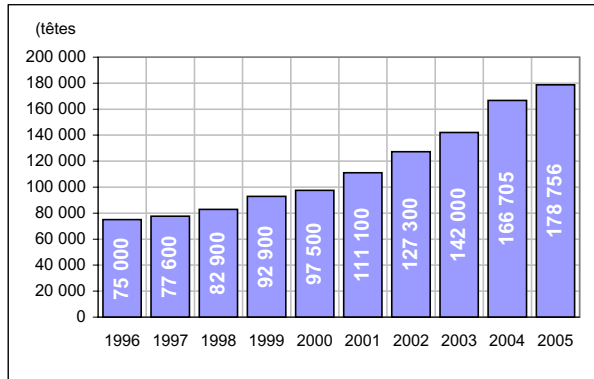
Depuis le 1^{er} janvier 1996, les frais de mise en marché sont de 2,75 \$/bouvillon vendu. La croissance annuelle du volume de production a été suffisante pour couvrir les frais engendrés par l'inflation et la mise en place de nouveaux services offerts par l'agence aux producteurs. Notons également que depuis juillet 2004, les producteurs paient une contribution de 10 \$ par bouvillon pour alimenter un fonds de développement de la mise en marché.

B) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La croissance de la production

Depuis l'année 2000 où on enregistrait un volume de 97 500 têtes, la production québécoise de bouvillons d'abattage s'est accrue en moyenne d'environ 13 % par année, pour atteindre près de 180 000 bouvillons produits en 2005 (**figure 19**). Ainsi, notre production a presque doublé en l'espace de seulement cinq ans, en dépit de la crise de l'ESB qui a durement affecté la rentabilité des entreprises. Cette importante hausse s'explique par l'accessibilité en veaux d'embouche sur le marché, la disponibilité en aliments sur les fermes, l'accroissement de l'efficacité et du taux de roulement dans l'engraissement des bouvillons chez plusieurs entreprises et l'organisation de la mise en marché.

Figure 19 - Production de bouvillons au Québec



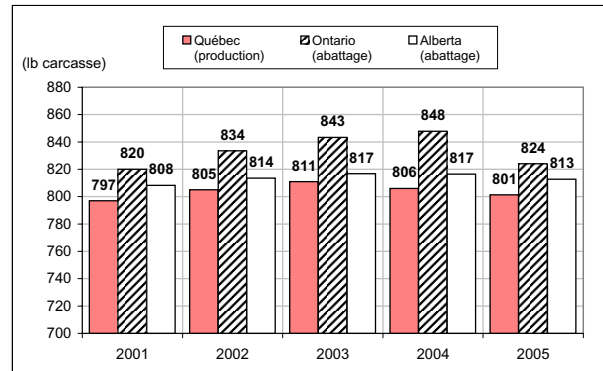
Source : FPBQ

Les prix et l'information sur les marchés

Une telle croissance représente toutefois un défi de taille pour l'organisation de la mise en marché et pour l'agence de vente (vente, transport des bouvillons, paiement, etc.), en particulier dans un contexte où le nombre d'abattoirs est restreint. La situation est devenue particulièrement critique avec la fermeture du marché américain, le 20 mai 2003, à la suite de la découverte d'une vache albertaine atteinte d'ESB. Historiquement, le marché des bouvillons commercialisés par les producteurs québécois suivait très étroitement la tendance du marché nord-américain. Mais dès la fermeture des frontières, nos prix se sont effondrés.

Malgré le contexte de marché difficile depuis mai 2003, l'agence s'est consacrée à favoriser l'écoulement continu et régulier des bouvillons finis sur le marché. En ce sens, les efforts de l'agence de vente ont notamment porté sur le maintien des enchères électroniques hebdomadaires, la diffusion constante d'information par rapport aux divers marchés de référence et l'assistance la plus étroite possible aux producteurs ayant choisi d'effectuer des transactions directement avec les acheteurs. À ce chapitre, force est de constater que tous ces efforts ont porté leurs fruits. Par exemple, dans le pire de la crise de l'ESB à l'été 2003, nous avons été en mesure d'assurer un écoulement régulier de notre produit. Ainsi, le poids moyen des carcasses des bouvillons du Québec est demeuré relativement stable malgré une tendance assez significative à la hausse chez nos voisins ontariens (**figure 20**).

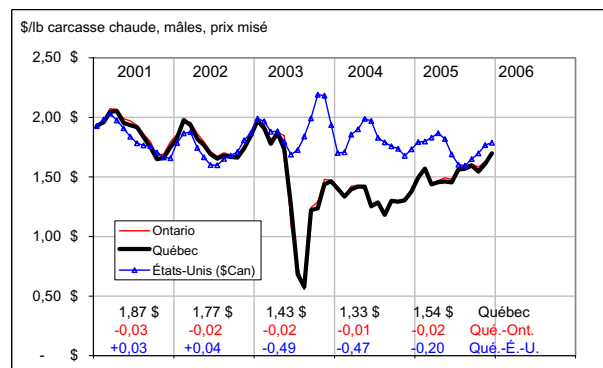
Figure 20 - Poids moyen des carcasses de bouvillons (pondération 75 % mâles et 25 % femelles) Québec vs Ontario vs Alberta



Sources : Canfax et FPBQ

En outre, étant donné que plus des deux tiers des bouvillons du Québec doivent toujours se faire abattre à l'extérieur de la province, principalement en Ontario, nos prix sont demeurés très près du marché ontarien (**figure 21**). L'écart moyen entre nos deux marchés a même diminué au cours des dernières années et semble vouloir se stabiliser autour de 0,02 \$/lb carcasse, ce qui est en-dessous des frais moyens de transport (0,035 \$/lb carcasse) entre les fermes du Québec et les principaux abattoirs de l'Ontario.

Figure 21 - Prix des bouvillons A1-A2, Québec vs Ontario vs États-Unis



Sources : Canfax, Cattle-Fax et FPBQ

Avec la réouverture de la frontière américaine en juillet 2005, on assiste présentement à une réintégration graduelle de notre marché avec le marché américain. Bien qu'il subsiste encore un certain écart avec ce marché de référence, celui-ci s'ame- nse graduellement.

Afin d'être constamment à l'affût de l'évolution et des tendances des différents marchés au Canada et aux États-Unis, le personnel de l'agence de vente a établi des contacts étroits avec plusieurs intervenants reliés au commerce des bouillons et est branché en permanence sur différentes sources d'information sur les marchés. Les agents de mise en marché sont ainsi à même de bien renseigner les producteurs qui, d'ailleurs, peuvent en tout temps avoir accès aux prix courants sur les divers marchés, soit par téléphone durant les heures de bureau, ou par l'entremise d'une section spéciale du site extranet qui leur est dédié.

Enfin, le personnel de l'agence agit comme intermédiaire pour régler les litiges ou griefs des producteurs ou des abattoirs. En outre, un conseiller technique visite régulièrement les abattoirs pour s'assurer de l'uniformité de l'application des normes d'abattage et de classement. Ces services sont également fort utiles pour conseiller les nouveaux producteurs et les aider à déterminer le moment opportun pour vendre leurs bouillons.

La grille d'écart de prix

La grande majorité des transactions est effectuée et conclue conformément à une grille d'écart de prix qui vient standardiser les primes et les coupures avec les divers acheteurs. Celle-ci s'applique toutefois uniquement aux ventes réalisées auprès d'acheteurs du Québec et de l'Ontario, puisque les acheteurs américains utilisent leur propre grille.

Les dernières modifications substantielles à la grille ont été faites le 8 juin 2000. Certains ajustements mineurs y ont toutefois été apportés depuis, qu'il s'agisse de mentionner une pénalité additionnelle de 0,05 \$/lb carcasse chez les bovins classés A-3 et de la plus faible catégorie de rendement (moins de 53 %) qui fut appliquée temporairement par certains acheteurs au cours de la crise. Enfin, certains acheteurs ont abaissé de 0,02 \$/lb carcasse au cours des derniers mois, la pénalité prévue pour les carcasses pesant plus de 900 lb.

Compte tenu également des nouvelles réalités découlant de l'ESB au niveau du commerce international et des critères d'âge des bovins au moment de l'abattage, tous les acheteurs appliquent dorénavant une coupure supplémentaire pour les bouillons de plus de 30 mois (OTM), celle-ci pouvant aller de 0,25 \$ à 0,50 \$/lb carcasse.

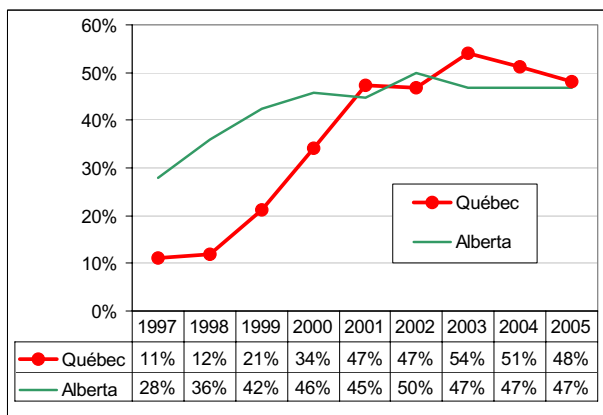
La qualité du produit

Non seulement le volume de production de bouillons est en croissance, mais sa qualité s'améliore d'année en année. Tous les acheteurs reconnaissent cette qualité, qui se compare très avantageusement à celle des bouillons produits ailleurs au Canada et aux États-Unis. Cette qualité se mesure notamment par le degré de persillage (AAA au Canada et Choice aux États-Unis), une plus grande uniformité du poids des carcasses, une génétique supérieure et une très grande majorité des bouillons abattus avant l'âge de 20 mois.

Le degré de persillage de la viande représente aujourd'hui un critère majeur de qualité des carcasses. Il constitue un élément de marketing et de différenciation du produit final commercialisé par les détaillants. Les grands transformateurs de l'industrie recherchent de plus en plus un niveau élevé de persillage. Des programmes spécifiques ont été mis en place tels que *Certified Angus Beef*, *Angus Pride*, *Sterling Silver*, etc. Au Québec, les trois plus grandes chaînes (Provigo, Métro et IGA) ont également pris ce virage en offrant une viande de boeuf plus persillée et commercialisée dans les comptoirs de viande distincts dans leurs magasins.

Grâce aux efforts des producteurs, le degré de persillage AAA des bouillons produits au Québec a enregistré une hausse significative au cours des dernières années (**figure 22**). Notre produit se compare aujourd'hui très avantageusement à celui de l'Alberta.

Figure 22 - Qualité des carcasses de bouillons (degré de persillage AAA)



Sources : Canfax et FPBQ

Soucieux de contribuer activement à l'amélioration de la qualité, l'agence a élaboré le programme Bœuf Qualité Plus, un programme destiné aux producteurs qui, sur une base volontaire, intègre des éléments et des mesures spécifiques de régulation, d'alimentation, de suivi sanitaire et de biosécurité à leurs pratiques de production. Ce projet a vraiment pris son envol au cours des deux dernières années. Un cahier de charges sert de cadre de référence pour les producteurs désirant se conformer aux normes du programme. On dénombre actuellement près d'une vingtaine d'entreprises rencontrant et appliquant les normes du programme. Avec la reconnaissance récente de Bœuf Qualité Plus par le programme canadien Verified Beef Production (programme HACCP à la ferme), l'agence sera encore mieux positionnée pour diffuser et implanter une démarche globale de qualité chez les producteurs de bouvillons du Québec.

Par ailleurs, en vertu du **Règlement canadien sur la santé des animaux** entré en vigueur en juillet 1997, la grande majorité des producteurs de bouvillons a signé une attestation de non-utilisation de farines animales, ce qui représente la quasi-totalité des bouvillons commercialisés.

En outre, depuis cinq ans, tous nos acheteurs ont appuyé les efforts des producteurs qui administrent aux bouvillons quelque 500 UI/jour de vitamine E dans les cent derniers jours d'engraissement, une pratique qui contribue à maintenir la couleur et la fraîcheur de la viande sur une plus longue durée en tablette. Le producteur reçoit de l'abattoir une prime de 3 \$/tête vendue.

Enfin, depuis le 23 janvier 2006, un acheteur paie une prime de 10 \$/bouvillon qu'il achète des producteurs du Québec et dont l'âge à l'abattage a été confirmé de moins de 21 mois. Cette prime sera en vigueur tant que cet acheteur pourra exporter des produits de viande de bœuf au Japon.

Expertise vétérinaire

En janvier 2003, les producteurs de bouvillons ont décidé d'offrir un service d'expertise vétérinaire spécifique à leur secteur de production. L'objectif est de rendre disponible aux producteurs et à leurs médecins vétérinaires praticiens, des outils et une expertise vétérinaire spécialisée de « deuxième niveau » pour répondre plus adéquatement aux principales problématiques de santé et contribuer à l'amélioration de la santé des bouvillons.

Ce programme permet aux producteurs et aux intervenants de l'industrie d'avoir accès à toute une gamme d'information de pointe par l'intermédiaire d'un site Internet dédié, mis en ligne en 2004 (www.santedesbouvillons.qc.ca), de bulletins techniques d'information, d'articles et de rapports de vulgarisation ou, encore, de formation. Une base de données est également en développement.

Bovitrace

Des quantités considérables d'information doivent être recueillies, enregistrées et analysées quotidiennement par les parcs d'engraissement. Conscients de ces besoins et soucieux d'améliorer la gestion de leurs opérations, les producteurs de bouvillons ont investi, depuis le début 2003, dans le développement du logiciel Bovitrace. Cet outil, basé sur l'identification permanente de chaque bouvillon, facilite, entre autres, le suivi de leurs opérations courantes, la tenue des registres, l'analyse des résultats et la gestion des lots vendus ou entrés en élevage. Une douzaine d'entreprises l'utilisent déjà. L'agence a pour objectif d'implanter ce logiciel dans la grande majorité des fermes d'engraissement de bouvillons du Québec au cours des prochaines années.

Site extranet et communication

Grâce à leur site extranet mis en service en 1997, les producteurs peuvent consulter, en tout temps, toutes les données pertinentes aux bouvillons produits et abattus, et comparer leurs performances avec celles de leurs collègues, que ce soit en termes de volume de production, de poids ou de classement. Tout communiqué important touchant des sujets d'intérêt est également diffusé par l'entremise de cet outil de communication. Cela permet de garder un contact étroit avec les producteurs.

En outre, l'agence achemine à tous les producteurs, de 4 à 6 fois par année, une lettre d'information technique et de mise à jour concernant divers aspects en lien avec leurs activités de mise en marché. Les producteurs sont également informés et impliqués dans leurs orientations grâce à la tenue d'assemblées générales spéciales. Les producteurs de bouvillons d'abattage ont ainsi tenu un total de six assemblées entre 2001 et 2006. Une tournée de consultation a également été effectuée en novembre et décembre 2003.

C) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

La réorganisation de la mise en marché et la « découverte » du prix de marché

La production de bouillons d'abattage n'a cessé de croître depuis une vingtaine d'années. On observe une amélioration constante de la qualité de notre produit. Les acheteurs reconnaissent cette qualité et s'approvisionnent en bouillons du Québec. Par ailleurs, notre système de mise en marché est demeuré le même depuis la création de l'agence en 1989. L'industrie nord-américaine de l'abattage et de la transformation s'est, quant à elle, fortement concentrée au fil des ans.

Aujourd'hui, un nombre très limité de grands joueurs détiennent la majorité du pouvoir d'achat et, conséquemment, exercent directement une pression importante sur l'évolution du marché.

Qui plus est, un nombre croissant de bovins destinés à l'abattage se trouvent directement ou indirectement sous le contrôle des principales entreprises d'abattage et de transformation. Cela se traduit sous la forme soit de contrats d'approvisionnement, d'ententes de vente à terme, de contrats d'engraissement à forfait ou encore par la propriété directe par ces mêmes entreprises de parcs d'engraissement de bouillons. Un nombre de plus en plus limité de bovins se retrouvent sur le marché courant chaque semaine. Certains abattoirs privilégient également un mode d'achat individuel auprès des producteurs. La dynamique sur les marchés n'est plus la même et la « découverte du prix » est plus compliquée. Les producteurs ont entamé une réflexion sur les outils et les moyens requis pour s'assurer qu'ils retirent leur juste part du marché pour leur produit.

La valorisation individuelle de chaque bouillon

Traditionnellement, les producteurs du Québec commercialisaient leurs animaux en utilisant comme référence de paiement une grille d'écarts de prix appliquée par les divers acheteurs. Une telle approche, bien que permettant d'uniformiser les primes ou les pénalités ne permet pas d'avoir autant de flexibilité que nécessaire dans certains contextes de marché. Par exemple, face à l'évolution de la demande des consommateurs pour des viandes aux caractéristiques spécifiques, bien souvent produites sous cahier de charges, nos acheteurs doivent ajuster leurs spécifications d'achats en conséquence. De ce fait, ils peuvent offrir

une rétribution plus grande pour certains types de bouillons achetés ou, encore, en fonction de qualités intrinsèques retrouvées dans les carcasses ainsi produites. Une mise en marché ordonnée et efficace doit permettre aux producteurs de tirer profit des meilleurs créneaux de marché.

L'environnement

Les contraintes apportées par les nouvelles réglementations environnementales du 14 octobre 2005 relativement à l'entreposage temporaire du fumier en amas au champ affectent lourdement la capacité concurrentielle des parcs d'engraissement et hypothèquent littéralement leur croissance.

Les producteurs de bouillons d'abattage et la Fédération redoubleront d'efforts au cours des prochains mois pour rendre la réglementation mieux adaptée à la réalité du secteur (voir section 5.3).

4.3 Les veaux de lait

A) LES MODES DE MISE EN MARCHÉ

La mise en marché du veau de lait se fait par l'intermédiaire d'ententes liant les producteurs et les transformateurs. Les producteurs vendent directement leurs veaux de lait à l'abattoir. Comme les veaux de lait sont principalement exportés vers les États-Unis, leur prix est basé sur le marché américain. Bien que les producteurs du secteur ne se soient pas dotés de règlements et de conventions de mise en marché formels, ceux-ci ont quand même instauré, en 2005, une table hebdomadaire de fixation des prix qui regroupe les trois principaux abattoirs, trois représentants de la Fédération et des producteurs ainsi qu'un représentant de La Financière agricole du Québec (FADQ).

Par ailleurs, une entente conclue en janvier 1996 entre la Fédération et la FADQ (à l'époque appelée la Régie des assurances agricoles du Québec) liant les abattoirs, a permis d'établir certaines procédures d'abattage et de pesée des veaux de lait. Grâce au système d'identification permanente (voir page 25), la FADQ obtient rapidement de l'abattoir les données requises pour appliquer le programme d'ASRA.

La mise en marché des veaux de lait est caractérisée par une gestion serrée des volumes de production hebdomadaire, ce qui permet de

répondre adéquatement aux besoins du marché. Ainsi, le lieu et la date d'abattage de chaque veau de lait sont établis dès l'entrée dans l'atelier d'élevage. Ce mode de fonctionnement permet une mise en marché ordonnée et efficace. De plus, les acheteurs ont établi des liens étroits avec les fournisseurs d'aliments d'allaitement, avec lesquels la majorité des producteurs de veaux de lait ont des ententes de financement. Cette relation producteurs-fournisseurs d'aliments-transformateurs assure un suivi technique garantissant, en tout temps, un produit rencontrant les très hauts standards de l'industrie. Quelques producteurs produisent aussi à leur compte et vendent leurs veaux de lait à l'abattoir de leur choix.

Les frais de mise en marché

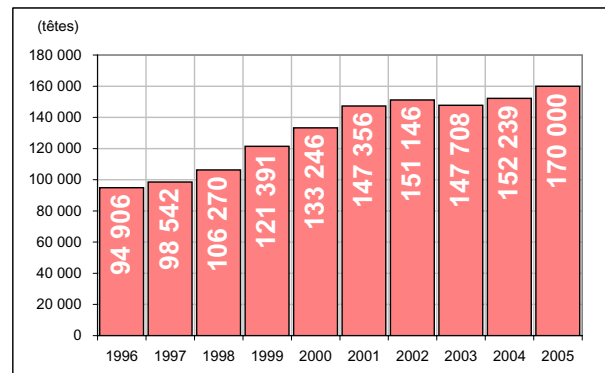
Dans le but de mieux répondre aux besoins des producteurs, les membres du Comité de mise en marché des veaux de lait ont proposé, en 2003, d'établir un prélevé de 0,60 \$ par tête pour la mise en place d'outils nécessaires au développement de la production. En février 2004, la Fédération procédait à l'embauche d'une personne-ressource attirée au secteur des veaux de lait.

B) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La croissance de la production

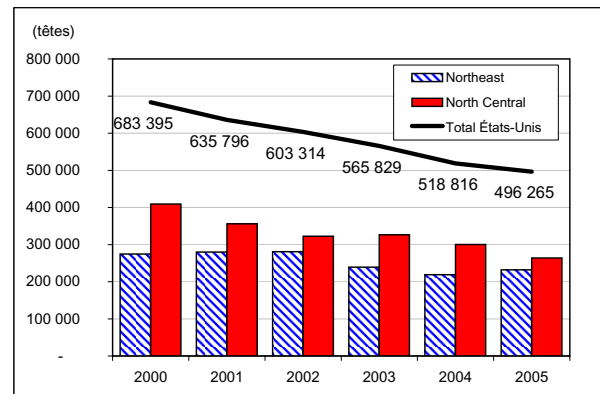
Le volume de veaux de lait produits au Québec est passé de 95 000 en 1996 à 133 000 en 2000 et à 170 000 en 2005 (**figure 23**). Plus que jamais, le Québec demeure le chef de file incontesté de cette production avec plus des trois quarts des veaux de lait produits au Canada. À l'exception de l'année 2003, lors de laquelle l'ensemble des productions bovines a été affecté par la crise de l'ESB, la production de veaux de lait a toujours connu une croissance soutenue. La réouverture progressive des marchés d'exportation et la croissance du marché domestique laissent croire que cette production maintiendra son rythme de croissance. Plus de la moitié de la production de veaux de lait du Québec est exportée majoritairement aux États-Unis, mais également en Asie et au Moyen-Orient. La production québécoise de veaux de lait prend d'ailleurs de plus en plus de place sur le marché nord-américain, puisque la production américaine connaît un déclin marqué depuis quelques années (**figure 24**).

Figure 23 - Production de veaux de lait au Québec



Source : FADQ

Figure 24 - Production de veaux de lait aux États-Unis



Source : USDA

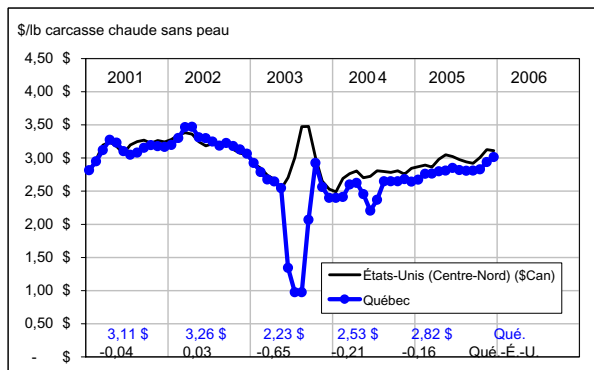
Les prix et l'information sur les marchés

Avec l'embauche d'une personne-ressource attirée au secteur des veaux de lait, les producteurs se sont dotés de moyens leur permettant de mieux analyser leur marché afin d'en tirer davantage les bénéfices. Ainsi, des démarches ont été entreprises dans le but de déterminer des sources de prix de carcasses de veaux de lait qui soient représentatives de l'évolution du marché. Depuis novembre 2004, le prix des transformateurs américains du centre-nord des États-Unis (Packer Base Market ou PBM) est utilisé comme prix de référence pour le marché du Québec et est publié sur le site Internet de la Fédération et dans *La Terre de chez nous*.

L'évolution du prix du Québec et du PBM est illustrée à la **figure 25**. Avant la crise de l'ESB, le prix reçu par les producteurs du Québec était pratiquement le même que celui des producteurs américains. Toutefois, les effets de la crise se sont faits principalement sentir en 2003, jusqu'à ce que la viande de veau puisse à nouveau traverser la

frontière américaine. Toutefois, en 2004, l'application stricte de la réglementation américaine sur l'utilisation des hormones de croissance a limité l'accès de la viande de veau canadien au marché américain, ce qui s'est rapidement reflété sur les prix.

Figure 25 - Prix des veaux de lait du Québec vs centre-nord des États-Unis



Sources : FPBQ et USDA

Les événements survenus en 2003 et en 2004, qui ont laissé en plan les clients américains, ont évidemment laissé des séquelles. Les difficultés rencontrées pour reconquérir les clients perdus, l'augmentation des frais associés au commerce transfrontalier (douanes, courtiers, vétérinaires), l'augmentation des frais de transport découlant de la flambée des prix des produits pétroliers ainsi que la hausse significative de la devise canadienne sont, en bonne partie, responsables de l'accroissement de l'écart entre le prix canadien et américain.

Une table hebdomadaire de fixation des prix des carcasses de veaux de lait a été mise en place en février 2005. À tous les mardis, les membres participent à une conférence téléphonique qui permet d'établir le prix des carcasses pour la semaine suivante. L'objectif de cette rencontre est non seulement d'obtenir un prix juste et équitable pour les producteurs, mais aussi d'assurer la transparence du marché du Québec.

La qualité du produit

Depuis longtemps, le veau de lait du Québec est reconnu pour sa qualité et son uniformité. Afin de préserver sa notoriété et sa réputation auprès des consommateurs de plus en plus soucieux de leur alimentation, les producteurs de veaux de lait, de concert avec l'ensemble des intervenants de cette

industrie, ont cessé toute utilisation d'implants d'hormones de croissance, depuis avril 2004. L'application stricte de la réglementation américaine sur l'utilisation des hormones de croissance, en avril 2004, a d'ailleurs amené l'industrie québécoise à réagir rapidement et à ajuster ses modes de production en fonction des nouvelles exigences du marché.

L'industrie du veau lourd canadien, dont la Fédération était le porte-parole a, par la suite, demandé au gouvernement fédéral de mettre en place des mesures qui empêcheraient toute utilisation de tels produits dans le futur. Ainsi, Santé Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), ont émis un avis, en juin 2004, mentionnant qu'il serait formellement interdit d'utiliser toute forme d'hormones de croissance chez les veaux destinés à l'abattage à compter du 5 janvier 2005. Depuis, l'ACIA a mis en place un programme de surveillance des hormones chez les veaux destinés à l'abattage. Tout contrevenant pourrait non seulement voir un lot complet de veaux condamnés, mais s'exposerait également à des poursuites judiciaires.

Par ailleurs, puisqu'ils sont fortement dépendants de l'industrie laitière quant aux approvisionnements en veaux laitiers mâles et que la qualité de ceux-ci est primordiale dans l'élevage des veaux de lait, les producteurs ont mis en œuvre des actions visant à sensibiliser les producteurs laitiers sur cet aspect. Ainsi, le Comité de mise en marché des veaux de lait a été l'instigateur d'une conférence sur *La qualité des petits veaux laitiers* présentée dans le cadre du *Symposium sur les bovins laitiers*, tenu le 25 octobre 2005, auquel ont assisté plus de 1000 producteurs et intervenants de l'industrie laitière.

La traçabilité

Il y a maintenant dix ans que l'identification permanente est introduite dans la production du veau de lait. Initialement mis en place afin d'établir le volume de production assurable à l'ASRA, cet outil s'est grandement amélioré avec la création d'Agri-Traçabilité Québec (ATQ). Les données répertoriées par ATQ permettent à la FADQ d'obtenir aisément les informations relatives à l'identification des veaux, leur date d'entrée dans l'atelier d'élevage, le numéro de site de l'exploitation ainsi que le numéro de site de provenance, le cas échéant. Toutefois, c'est au chapitre des exportations vers le marché japonais que les producteurs de veaux de lait ont pu réellement profiter du système mis en place au Québec.

La menace de droits antidumping et compensatoires

En 2004, la Fédération, et plus spécifiquement les secteurs veaux de lait et veaux de grain, ont dû faire face à des actions des producteurs de veaux américains. Ceux-ci se préparaient à déposer une requête visant l'imposition de droits compensatoires et antidumping sur les produits de veau canadien. Les programmes ciblés par leurs actions étaient le PCSRA et l'ASRA. Afin de défendre les producteurs de veaux lourds québécois, la Fédération a créé un fonds de 50 000 \$, financé à parts égales par la Fédération et les abattoirs, à raison de 25 000 \$ chacun, et procédé à l'embauche d'un consultant juridique. Une visite en territoire canadien d'un groupe de producteurs et d'intervenants de l'industrie américaine du veau en début d'année 2005, à laquelle participait la Fédération et certains abattoirs, a permis d'échanger sur la production et l'industrie du veau au Québec et au Canada. Les producteurs américains ont par la suite abandonné les démarches initiées en 2004.

La promotion du produit

Le Fonds de publicité et de promotion des producteurs de veaux de lait dispose désormais d'un budget annuel de 510 000 \$, 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 : placements médias dans diverses revues à haute distribution, conception de recettes, participation à des promotions dans les milieux de ventes (chaînes d'alimentation) et réalisation de matériel promotionnel, le tout, dans le but de rejoindre un public cible dédié au Veau de lait du Québec.

C) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

L'évaluation des programmes complémentaires (ASRA)

L'enquête sur le coût de production du veau de lait, débutée en 2004, a été complétée à la fin du mois de juin 2005, celle-ci ayant été prolongée afin de tenir compte des effets du retrait des hormones de croissance au cours de l'année 2004.

Les résultats de l'enquête ont été dévoilés au début de 2006. La priorité de la Fédération, via le Comité de mise en marché des veaux de lait, sera de veiller à ce que le nouveau coût de production reflète bien la réalité des entreprises. Le nouveau modèle de coût de production doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2007.

Par ailleurs, le comité portera une attention particulière au processus d'évaluation des programmes complémentaires mis en œuvre par la FADQ. Il entend fournir à la FADQ toute l'information susceptible d'améliorer le programme ASRA pour la production de veaux de lait, tout en s'assurant que les producteurs bénéficient, en retour, d'un programme adapté à leurs besoins.

Le HACCP à la ferme

Dans un contexte de mondialisation des marchés et d'exigences élevées en matière de qualité et de salubrité des aliments, les producteurs agricoles canadiens devront être proactifs et prendre les mesures qui s'imposent pour se démarquer de leurs concurrents. C'est pourquoi les producteurs de veaux de lait entendent prioriser la mise en œuvre d'un Programme canadien de salubrité des aliments à la ferme (PCSAF) pour le veau. Au cours de l'année 2006, le Comité de mise en marché des veaux de lait, de concert avec le comité responsable du PCSAF, chapeautera un projet pilote dans deux fermes afin d'expérimenter les outils développés par ce comité pour la production de veau lourd. Par la suite, les autorités gouvernementales compétentes pourront reconnaître et valider le programme. Les producteurs décideront ensuite si son application sera volontaire ou obligatoire.

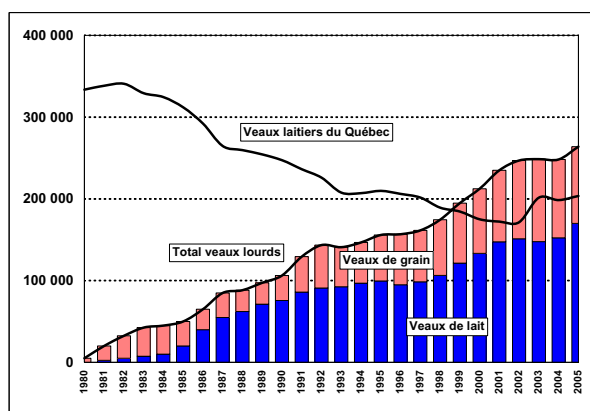
Le développement d'outils de gestion

Les producteurs de veaux de lait souhaitent également prioriser la recherche et le développement d'outils de gestion qui leur permettraient non seulement d'évaluer leur efficacité mais, ultimement, d'améliorer leur revenu net. Les producteurs entendent évaluer la possibilité de choisir des outils de gestion basés sur une approche individuelle et ponctuelle ou davantage axés sur une approche collective de type « syndicat de gestion », dans le cadre de la nouvelle entente sur les services-conseils.

L'approvisionnement en veaux laitiers

L'approvisionnement en veaux laitiers constitue également un défi important pour les producteurs de veaux de lait. En effet, la baisse progressive du nombre de bovins laitiers au Québec rend de plus en plus difficile l'approvisionnement local en petits veaux (**figure 26**). La croissance de la production de veaux de lait fait en sorte que les producteurs doivent s'approvisionner dans les autres provinces canadiennes et aux États-Unis. L'accès aux marchés extérieurs doit donc être préservé.

Figure 26 - Évolution de la production de veaux lourds au Québec et du nombre de petits veaux laitiers



Sources : FADQ, FPBQ et Statistique Canada

Les producteurs de veaux de lait sont également beaucoup plus exigeants quant à la qualité des veaux laitiers qui entrent dans les ateliers d'élevage. Les coûts de production élevés et le retrait des hormones de croissance ont rendu les producteurs de veaux de lait plus sélectifs. C'est pourquoi, ils entendent poursuivre les actions de sensibilisation sur l'importance de la qualité des veaux laitiers auprès des producteurs de lait.

La promotion du produit et le développement des marchés

Visant à accroître les ventes et la notoriété du Veau de lait du Québec, le plan marketing des producteurs découle d'une étroite collaboration entre la Fédération et les divers intervenants de l'industrie.

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 d'alimentation;
 - boucheries indépendantes;
 - diététistes et professionnels de l'industrie;
 - réseau de la restauration, institutions et hôtelleries;
- ✓ diversifier les marchés d'exportation :
 - support promotionnel;
 - validation de marché.

Enfin, les producteurs de veaux de lait du Québec devraient bénéficier, pour l'année 2006-2007, de sommes d'argent provenant du Programme de développement des marchés d'autres ruminants, annoncé par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) en 2005. Ce programme compte trois objectifs :

- ✓ atténuer l'impact d'éventuelles fermetures de frontières sur le secteur;
- ✓ exploiter les possibilités de marchés intérieurs et d'exportation des produits d'autres ruminants;
- ✓ développer, à l'intérieur de chaque groupe d'espèces, la capacité d'entreprendre des activités de développement de marchés d'enverve.

4.4 Les veaux de grain

A) LE MODE DE MISE EN MARCHÉ

Le mode vente à l'enchère par ordinateur est toujours celui en cours pour les veaux de grain depuis 1987. Depuis 2001, les enchères ont lieu deux fois par semaine, soit les mardi et jeudi. Environ dix acheteurs de veaux de grain s'y connectent à chaque semaine pour procéder à leurs achats. Sur les dix acheteurs présents régulièrement sur les enchères, trois accaparent 65 % de la production (**figure 27**).

Figure 27 - Parts de marché des acheteurs de veaux de grain, 2005

Parts de marché des acheteurs de veaux de grain, 2005				
Strate (veaux/an)	Plus de 10 000	5000 à 10 000	1000 à 5000	Moins de 1000
Nombre d'acheteurs	3	3	4	-
Nombre total de veaux/année	61 080 (65 %)	20 006 (21 %)	9 886 (11 %)	2 768 (3 %)
Veaux par acheteur / année / semaine	20 360 (392)	6 669 (128)	2 472 (48)	-

Source : FPBQ

La convention avec l'acheteur

Une première convention avec l'acheteur de veaux de grain a été conclue en septembre 2000. En 2004, une nouvelle convention a été conclue au terme d'une négociation qui, quoique interrompue par la crise de l'ESB, s'est tout de même déroulée à un rythme satisfaisant pour les deux parties. Dix acheteurs de veaux de grain ont signé ladite convention, représentant plus de 90 % du volume de veaux de grain mis en marché.

Les frais de mise en marché

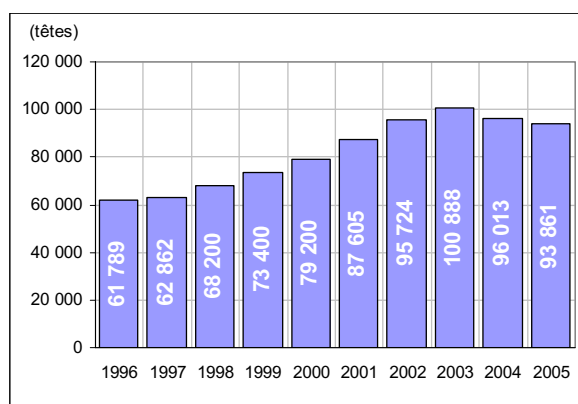
La contribution des producteurs pour les frais de mise en marché est demeurée inchangée à 7 \$ par veau. La Fédération remet 2,50 \$ à l'encan pour chaque veau qu'il inscrit aux enchères au nom du producteur, comme le prévoit la convention conclue avec les deux associations d'encans en janvier 2000 et qui prendra fin le 31 décembre 2008.

B) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La croissance de la production

De 1996 à 2003, la production annuelle est passée de 61 789 à 100 888 veaux de grain. Cette croissance, qui perdurait déjà depuis plus de dix ans à un rythme de 8 % par année, a été interrompue grâce à la mise en place des historiques de référence en 2003. Par la suite, la production a décru légèrement pour se situer finalement à 93 861 veaux de grain en 2005 (**figure 28**).

Figure 28 - Production de veaux de grain au Québec



Source : FPBQ

La gestion des surplus

En 2001, devant la croissance incessante de la production et la difficulté d'obtenir des prix satisfaisants, un mécanisme de gestion des surplus a été mis en place. Le principe consiste à retirer un certain nombre de veaux de grain des enchères électroniques et à les diriger vers d'autres marchés. L'objectif est de maintenir un certain équilibre entre l'offre et la demande sur le marché du veau de grain afin d'empêcher des baisses importantes de prix. Les prix payés aux producteurs dont les veaux sont retirés sont basés sur le prix moyen hebdomadaire du marché. Les coûts de la gestion des surplus sont répartis sur l'ensemble des producteurs, au prorata des veaux mis en marché.

Les coûts associés à la gestion des surplus et les prix nets reçus par les producteurs (**figure 29**) ont été grandement influencés par la crise de l'ESB en 2003 et 2004. À compter de mai 2003, le marché américain étant devenu inaccessible pour disposer efficacement des surplus, les producteurs ont exploré de nouvelles avenues avec les acheteurs, en utilisant les surplus pour favoriser le développement de nouveaux marchés.

Figure 29 - La gestion des surplus

Gestion des surplus					
	2001	2002	2003	2004	2005
Coût total de la gestion des surplus	239 930 \$	555 875 \$	1 980 720 \$	1 256 051 \$	1 868 855 \$
Nombre de veaux retirés des enchères	3 973	8 265	17 441	9 813	15 541
Coût des surplus par livre carcasse produite au total	0,008 \$/lb	0,017 \$/lb	0,057 \$/lb	0,038 \$/lb	0,058 \$/lb
Prix net (prix du marché moins surplus)	1,84 \$/lb	1,72 \$/lb	1,45 \$/lb	1,55 \$/lb	1,75 \$/lb

Source : FPBQ

La déclaration des inventaires

Depuis 2003, les producteurs déclarent mensuellement leurs entrées de veaux en élevage à la Fédération. Grâce à ces informations, la Fédération réalise des prévisions de l'offre de veaux de grain. Cela lui permet de rechercher les meilleures stratégies de mise en marché possibles avec les acheteurs. Parallèlement, afin de ne pas dupliquer les tâches administratives des producteurs, la Fédération transmet à ATQ les informations qu'elle requiert sur les mouvements d'animaux.

Les historiques de référence

Dans le but de permettre aux producteurs d'ajuster davantage l'offre à la demande réelle de veaux de grain, un mécanisme de restriction de la croissance de la production a été mis en place en juillet 2003. Chaque producteur s'est vu allouer un volume maximal de veaux de grain qu'il peut produire dans une année, appelé historique de référence, au-delà duquel des frais de mise en marché supplémentaires sont imposés. L'historique ainsi alloué au producteur, incluant le producteur à forfait, est calculé en fonction de sa production antérieure. Les historiques de référence ont permis de restreindre légèrement l'offre et de retirer un meilleur prix du marché.

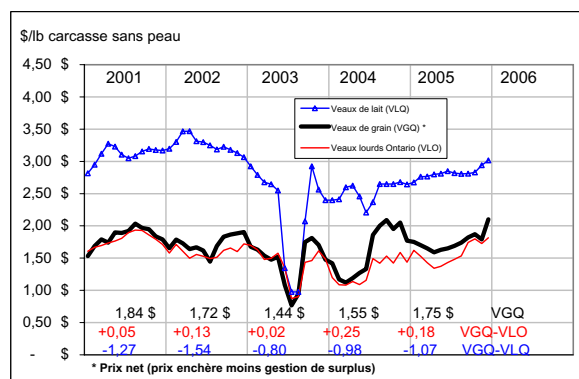
Les prix et l'information sur les marchés

Le prix des veaux de grain a varié au cours des ans sous l'influence de l'offre de veaux de grain sur le marché local, de l'évolution du marché du veau en général en Amérique du Nord et de la crise de l'ESB.

Le veau de grain du Québec a fait office de leader dans sa catégorie au Canada en maintenant un

écart de prix positif et grandissant avec le veau lourd de l'Ontario. L'écart de prix est passé de + 0,07 \$/livre en 2000 à + 0,18 \$/livre en 2005. L'écart de prix avec le veau de lait du Québec est aussi un indicateur de ses performances sur le marché. Cet écart s'est d'abord agrandi entre 2000 et 2003, passant de 0,94 \$ à 1,54 \$/livre. Par la suite, les actions prises par les producteurs via le prix de réserve, la gestion des surplus et les historiques de référence, tel que le prévoit le règlement, et les efforts importants déployés dans la promotion, ont contribué à resserrer cet écart et le ramener à 1,07 \$ en 2005 (**figure 30**).

Figure 30 - Prix des veaux de grain du Québec vs veaux de lait du Québec vs veaux lourds de l'Ontario



Sources : FADQ, FPBQ et OCA

Le mécanisme de prix optimal a été utilisé à deux périodes depuis l'année 2000, soit la troisième semaine de septembre 2004 et les sept premières semaines de 2006. Le prix optimal consiste à établir un prix plafond lorsque la demande dépasse sensiblement l'offre et que les prix sont alors poussés fortement à la hausse. L'objectif est de rassurer les acheteurs et de préserver leur clientèle. Le prix optimal est déterminé par une formule de calcul qui tient compte du prix du veau de lait.

La classification et la qualité

En 2001, suite aux travaux de la Table filière veau lourd, l'enlèvement de la peau est devenu la norme pour la pesée et l'établissement du prix de vente des veaux de grain. Le poids moyen des carcasses, sans la peau, est passé de 331 à 347 livres entre 1999 et 2005.

Dans le processus menant à la dernière convention avec les acheteurs, les deux parties ont clairement ciblé l'adoption de mesures destinées, d'une part, à préserver les hauts standards de qualité du produit reconnus à ce jour et d'autre part, à assurer des conditions de mise en marché équitables pour tous les producteurs et tous les acheteurs, notamment par la classification du plus grand nombre de veaux de grain possible et du respect des délais de prise en charge après la vente.

La Fédération a mis en place de nouveaux équipements de classification, ainsi qu'un système informatisé de suivi des résultats d'abattage et de classement. Les frais sont partagés entre la Fédération et les abattoirs, à raison de 0,56 \$ chacun pour chaque veau classé. La participation financière totale de chaque abattoir se limite toutefois à 18 900 \$, comme convenu avec les acheteurs lors de la mise en œuvre du projet en 2001. Un abattoir a atteint ce seuil en 2005 et trois autres prévoient l'atteindre en 2006.

Environ 80 % des veaux de grain classables sont maintenant classés, contre seulement 44 % en 2003. La classification des veaux de grain a une incidence directe sur la certification des producteurs, ceux-ci devant rencontrer les standards de qualité prévus au cahier de charges pour être certifiés.

En 2004, les producteurs ont décidé de cesser l'utilisation des hormones de croissance chez les veaux de grain. Les producteurs et les transformateurs ont uni leurs efforts et fait plusieurs démarches auprès des instances gouvernementales pour modifier la réglementation fédérale dans le même sens. L'objectif était de s'assurer que les pratiques d'élevage en cours au Canada soient conformes avec celles reconnues par les États-Unis, afin de préserver nos marchés d'exportation.

Dans la foulée des préoccupations entourant la crise de l'ESB, les producteurs ont également modifié leur cahier de charges, en interdisant l'utilisation de gras ou de protéine d'origine bovine dans l'alimentation des veaux de grain.

Le HACCP à la ferme

Depuis 2004, l'Agence de vente des veaux de grain est fortement impliquée, conjointement avec l'Ontario Veal Association et les producteurs de veaux de lait du Québec, dans l'établissement des normes HACCP à la ferme pour le secteur du veau lourd.

La promotion et le développement des marchés

La contribution des producteurs au Fonds de promotion du veau de grain a été maintenue à 5 \$ par veau. Le budget annuel varie donc autour de 450 000 \$. Les chaînes d'alimentation représentant le principal débouché pour le produit, des efforts particuliers y ont été consentis. Un consultant a été embauché, dont le rôle principal est de développer et maintenir les relations d'affaires avec les chaînes et les transformateurs.

Depuis 2002, les producteurs ont entrepris de soutenir la promotion du veau de grain aux États-Unis. L'importance et la proximité de ce marché justifient leur décision et une part importante du budget de promotion est consacrée à cette fin.

Le veau de grain est également présenté dans des salons et expositions en partenariat avec les acheteurs.

L'information aux producteurs

Le site extranet développé par la Fédération fournit aux producteurs les résultats de mise en marché de leurs veaux ainsi que des résultats de performance d'élevage. Les producteurs reçoivent régulièrement par la poste, environ huit fois par année, des communications écrites de leur agence de vente. Des rencontres régionales portant généralement sur l'organisation de la mise en marché sont spécifiquement organisées pour les producteurs de veaux de grain. Au besoin, les producteurs sont convoqués à une assemblée générale spéciale. La situation s'est produite à quatre reprises depuis 2000.

C) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

Le développement de la production/ historiques de référence

La priorité ciblée par les producteurs lors des plus récentes assemblées est, sans contredit, la poursuite des efforts pour soutenir un développement contrôlé de la production. Les historiques de référence demeurent l'outil de choix des producteurs. Le défi sera de trouver les moyens qui favoriseront à la fois le développement individuel de chaque entreprise et le développement général du secteur, en adéquation avec la demande.

La régularisation de l'offre

Les fluctuations saisonnières de l'offre sont au cœur des préoccupations à la fois des producteurs et des acheteurs. L'atteinte d'une plus grande efficacité de la mise en marché du veau de grain passe inévitablement par une plus grande régularité de l'offre.

Le prix optimal

Le secteur du veau de grain a connu une évolution marquée depuis la mise en place du mécanisme de prix optimal, il y a plus de 10 ans. Les producteurs et les acheteurs questionnent son mode d'application. Ce dossier fera l'objet d'une révision en profondeur dès 2006.

La certification

Plusieurs producteurs ont actuellement le statut de probation à cause des données de classification insuffisantes, empêchant ainsi la Fédération d'évaluer raisonnablement leurs performances et le degré de conformité avec le cahier de charges. À compter de 2006, une mise à jour du statut de tous les producteurs sera effectuée à la lumière des plus récents résultats de classement.

Le suivi de classement avec les abattoirs

Évolution technologique oblige, le système de suivi de classement est présentement en voie de restructuration. La Fédération et les abattoirs travaillent à ce que le système puisse permettre de collecter et transférer plus efficacement les données par voie électronique. De nouveaux

outils devront être implantés dans les abattoirs prochainement, ainsi qu'auprès des classificateurs eux-mêmes. En 2006, les principaux abattoirs partenaires de l'entente auront atteint le seuil de 18 900 \$ comme contribution initiale prévue pour la mise en place du système en 2001. Le partage des coûts pour le maintien du service devra être renégocié avec les abattoirs

La convention avec les encans

Les producteurs prévoient procéder à une analyse en profondeur du système d'inscription des veaux de grain aux enchères électroniques et de l'administration du paiement. Les discussions avec les encans débiteront au cours des prochaines années.

La promotion et le développement des marchés

Les producteurs de veaux de grain prévoient poursuivre leurs efforts en matière de promotion et développement des marchés. Une étroite collaboration avec les transformateurs sera privilégiée pour la réalisation de diverses activités ou programmes. D'autre part, dans le cadre d'un programme d'aide fédéral à la promotion du veau sur le marché canadien, une collaboration particulière avec l'Ontario Veal Association sera mise de l'avant. Enfin, considérant son importance et sa proximité, le marché américain devrait demeurer une cible prioritaire pour plusieurs années encore pour les producteurs de veaux de grain du Québec.

4.5 Les bovins de réforme et veaux laitiers

A) LES MODES DE MISE EN MARCHÉ

L'Agence de vente des bovins de réforme et des veaux laitiers existe depuis 1987. Depuis cette date, les bovins de réforme ont été commercialisés par encan public ou par enchère par ordinateur. Toutefois, depuis le 2 janvier 2006, l'agence de vente a mis en place un nouveau système de commercialisation des bovins de réforme sur base carcasse. Du côté des veaux laitiers, la vente se fait toujours soit par encan public (90 %) ou directement aux éleveurs de veaux lourds qui ont signé une convention à cet effet avec la Fédération (10 %).

Les frais de mise en marché

Les frais de mise en marché sont au même niveau depuis 1999, soit 1,45 \$ par bovin de réforme et 0,45 \$ pour les veaux laitiers. Les commissions de vente des bovins de réforme ont subi une légère hausse en 2003 passant de 15,50 \$ à 17 \$ alors qu'elles étaient au même niveau depuis dix ans. Pour les veaux laitiers, les commissions de vente sont demeurées à 5 % du prix de vente. Par contre, le minimum est passé de 5 \$ à 6 \$ et le maximum est passé de 9 \$ à 10 \$. Notons également que depuis décembre 2004, les producteurs paient une contribution de 20 \$ par bovin de réforme pour alimenter le Fonds de développement de la mise en marché jusqu'à concurrence de 6 M\$.

B) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La réorganisation des encans et la création de Réseau Encans Québec (REQ)

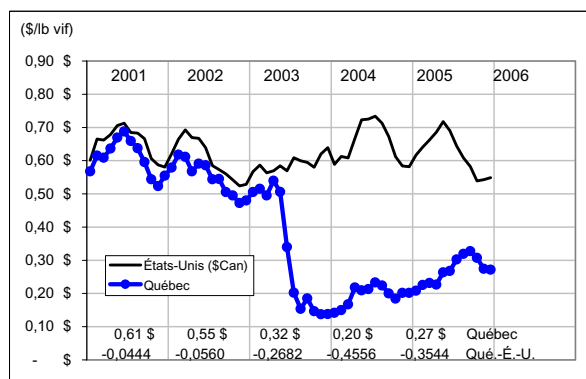
Au cours des années 2000 à 2002, l'agence de vente a poursuivi la rationalisation du nombre d'encans au Québec. D'ailleurs, c'est en 2002 que la Fédération et le groupe Gestion S.T.M. inc. ont créé Réseau Encans Québec, un regroupement d'encans commercialisant 80 % des bovins vendus par encans au Québec. Cela a permis de poursuivre la réorganisation, en diminuant le nombre de ventes par semaine à dix, réparties à travers sept postes, et en concentrant les volumes afin d'attirer le plus grand nombre d'acheteurs, assurant ainsi une plus grande compétition. Le partenariat avec les encans a permis de bâtir un lien de confiance et un échange plus direct des préoccupations et des besoins de chaque partie dans l'amélioration de la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers. L'implication de la Fédération dans Réseau Encans Québec a grandement contribué à faciliter le développement et l'implantation du nouveau système de vente sur base carcasse.

Les prix et l'information sur les marchés

La crise de l'ESB a grandement affecté l'industrie bovine et, tout particulièrement, la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers. La fermeture des frontières aux bovins de plus de 30 mois a provoqué une chute drastique des prix au Canada, avec la disparition des acheteurs américains et d'un important marché d'exportation. En réaction aux bas prix obtenus du marché, les bovins de réforme ont été retenus à la ferme,

générant par le fait même des coûts supplémentaires pour les producteurs. Encore aujourd'hui, en raison de la prolongation de l'embargo, le prix des bovins de réforme au Canada est toujours à 50 % des prix observés sur le marché américain (figure 31).

Figure 31 - Prix des vaches de réforme, Québec vs États-Unis



Sources : FPBQ et USDA

Avec l'effondrement des marchés et le manque de compétition des acheteurs pour les bovins de réforme en raison de la crise de l'ESB, les producteurs ont tenté plusieurs actions afin de retrouver un niveau de prix plus acceptable. En 2004, la Fédération obtient une décision favorable de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) qui lui donne le pouvoir de fixer un prix plancher. Toutefois, après une tentative échouée de l'appliquer en novembre 2004, c'est sur un fond de blocus de l'abattoir Colbex que survient une entente historique pour les producteurs de bovins de réforme. C'est ainsi que le 2 décembre 2004, suite aux efforts déployés par la Fédération, une entente tripartite est signée entre Levinoff-Colbex, la Fédération et le MAPAQ. Cette entente comprenait l'instauration d'un prix plancher, la mise en place d'un programme de compensation et l'acquisition de 80 % des actions de Levinoff-Colbex avec une partie du financement provenant d'un prélevé de 20 \$ par bovin de réforme adopté par les producteurs réunis en assemblée spéciale plus tôt en 2004. Par la suite, avec l'autorisation de la RMAAQ en août 2005, la transaction finale est conclue en novembre 2005 pour l'entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2006. Les producteurs de bovins de réforme se sont ainsi dotés d'un outil de mise en marché incomparable qui fait l'envie des producteurs du reste du Canada.

L'entente du 2 décembre 2004 aura permis aux producteurs de bovins de réforme du Québec de bénéficier d'un prix plancher et d'un programme de compensation représentant plus de 29 M\$ en 2005. Cette entente aura permis d'obtenir plus de 180 \$ de plus par bovin de réforme vendu au Québec comparativement aux autres provinces canadiennes (**figure 32**). De plus, ces actions directes sur le prix des bovins de réforme ont favorisé, de concert avec le travail de l'agence de vente, la sortie des animaux qui étaient retenus depuis plusieurs mois sur les fermes du Québec (**figure 33**).

Figure 32 - Prix moyen des bovins de réforme au Canada en 2005

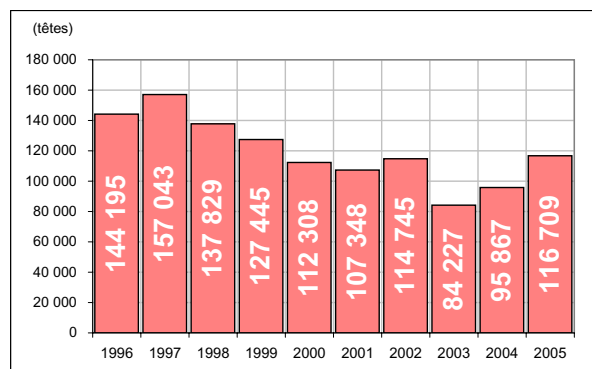
	Prix moyen en 2005 (toutes catégories) \$/100 lb vif	\$/vache**	Écart avec Québec
Québec*	35,08 \$	473,58 \$	---
Ontario	26,97 \$	364,10 \$	(139,32 \$)
Manitoba	17,87 \$	241,25 \$	(232,34 \$)
Saskatchewan	22,09 \$	298,22 \$	(175,37 \$)
Alberta	22,57 \$	304,70 \$	(168,89 \$)

Source : FPBQ, OCA, CanFax

* Avec programme de compensation (entente du 2 décembre 2004)

** Pour une vache de 1350 lb

Figure 33 - Nombre de bovins de réforme au Québec



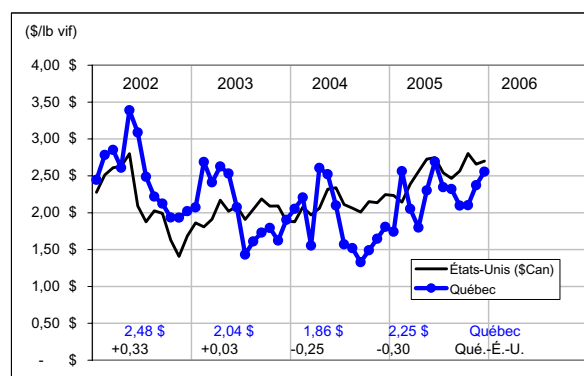
Source : FPBQ

Les bovins de plus de 30 mois sont toujours sous embargo et le marché des bovins de réforme demeure encore fragile. Mais grâce à leur implication dans Levinoff-Colbex, les producteurs de bovins de réforme sont mieux positionnés pour faire face aux aléas du marché et du commerce interfrontalier.

Le marché des veaux laitiers a également subi les contrecoups de la crise de l'ESB en raison de la fermeture du marché américain qui a fait chuter

les prix de façon importante. Toutefois, avec la réouverture graduelle des frontières à la viande de bovins de moins de 30 mois en septembre 2003, et ensuite aux bovins vivants de moins de 30 mois en juillet 2005, le prix des veaux laitiers continue sa reprise vers un niveau comparable au marché américain (**figure 34**).

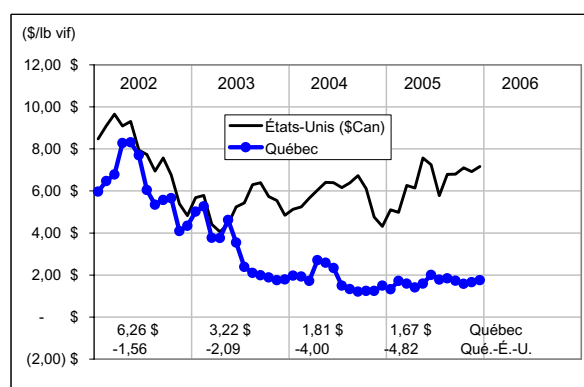
Figure 34 - Prix des bons veaux laitiers mâles, Québec vs États-Unis



Sources : FPBQ et USDA

Toutefois, le secteur des génisses d'élevage demeure problématique. L'embargo qui persiste toujours sur les animaux reproducteurs cause une importante distorsion entre le prix du Québec et des États-Unis (**figure 35**).

Figure 35 - Prix des bons veaux laitiers femelles, Québec vs États-Unis



Sources : FPBQ et USDA

Les ventes sur base carcasse

Parallèlement à l'acquisition de Levinoff-Colbex, l'agence de vente a mis en place un nouveau système de vente des bovins de réforme sur base carcasse. Les ventes à l'enchère ne permettant plus aux producteurs d'obtenir un prix de marché adéquat pour leurs bovins de réforme dans un contexte très peu compétitif, les ventes sur base

carcasse comportent de nombreux avantages pour les vendeurs et les acheteurs. Par exemple, avec la nouvelle **Convention de mise en marché des bovins de réforme**, les acheteurs ont la possibilité d'avoir accès à différents modes d'approvisionnement, avec volume garanti ou variable, selon leur préférence. Le prix des bovins de réforme est déterminé, entre autres, en fonction de la valeur de la viande et ajusté par des grilles d'écart de prix en fonction du classement vivant de l'animal et de son poids carcasse. De cette façon, le producteur reçoit un prix qui reflète davantage la valeur réelle de son produit.

L'ensemble de cette démarche a été faite avec un fort appui de l'ensemble des producteurs, qui ont voté unanimement en faveur des ventes sur base carcasse aux assemblées régionales annuelles du printemps 2005. De plus, deux tournées régionales ont été effectuées à l'automne 2005. La première tournée était destinée à informer les administrateurs des Syndicats du bovin, du lait et de l'UPA de chaque région. La deuxième tournée a permis d'informer l'ensemble des producteurs à travers les quatorze régions du Québec.

C) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

La consolidation des activités de vente de bovins de réforme sur base carcasse

Avec le début des ventes de bovins de réforme sur base carcasse, le 2 janvier 2006, l'agence de vente devra maintenant veiller à l'application de la nouvelle convention de vente sur base carcasse. D'ailleurs, des audiences ont été tenues par la Régie des marchés agricoles et agroalimentaires du Québec, en janvier 2006, sur l'opportunité d'étendre cette nouvelle convention de mise en marché sur base carcasse à l'ensemble des acheteurs de bovins de réforme du Québec. Également, l'agence de vente poursuivra son analyse de la nouvelle grille d'écart de prix afin d'aller chercher la pleine valeur de toutes les catégories de bovins de réforme.

La qualité du produit

L'agence de vente compte mettre les efforts nécessaires pour maximiser la valeur du produit, par sa qualité et par le marché. Entre autres, la nécessité d'avoir une meilleure gestion des approvisionnements s'avère essentielle pour obtenir le maximum du marché à chaque semaine et pen-

nant toute l'année. L'agence de vente devra également procéder à l'évaluation des possibilités et de l'opportunité de classer, à l'abattoir, les carcasses des bovins de réforme, toujours avec l'objectif de pouvoir déterminer le plus précisément possible la valeur réelle en viande de chaque animal.

La réflexion sur la réorganisation du transport

Une importante réflexion est entamée quant à la réorganisation du transport des bovins de réforme et des veaux laitiers. Les changements dans la mise en marché des bovins de réforme soulèvent certaines opportunités que l'agence de vente évaluera afin d'assurer aux producteurs un réseau de transport efficace et économique, tenant également compte des préoccupations relatives au bien-être animal et à la manipulation des animaux.

Le suivi de la mise en marché des veaux laitiers

La mise en marché des veaux laitiers a toujours été relativement dynamique au Québec avec l'importante production de veaux de lait et de veaux de grain. Toutefois, il est possible que les changements dans la mise en marché des bovins de réforme occasionnent certains impacts sur la mise en marché des veaux laitiers au Québec. Le marché des veaux laitiers devra donc être suivi de près, puisqu'il est caractérisé par de grandes fluctuations de prix, ce qui indispose à la fois les acheteurs et les vendeurs. L'agence de vente devra donc poursuivre sa réflexion, conjointement avec les acheteurs, afin de pouvoir offrir aux producteurs de veaux laitiers un revenu stable et adéquat. L'agence de vente poursuivra également ses efforts de sensibilisation des producteurs afin de poursuivre l'amélioration de la qualité des veaux laitiers.

5.1 La garantie de paiement

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

Dès la fondation de la Fédération en 1974, les producteurs de bovins réclamaient la mise en place d'un programme de garantie de paiement. Au cours des années, différentes solutions ont été envisagées. Cependant, les faillites de plusieurs abattoirs entre 1984 et 1988, ayant fait perdre près de 2 millions de dollars aux producteurs, ont fait débloquent le dossier. Dès lors, le gouvernement a modifié la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles et alimentaires et de la pêche* afin de permettre la création d'un véritable programme de garantie de paiement, incluant le dépôt de cautionnements par les acheteurs et l'établissement d'un fonds alimenté par les contributions des producteurs.

Objectifs poursuivis

Les principaux objectifs poursuivis lors de la mise en place du programme étaient les suivants :

- ✓ 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.

Aujourd'hui encore, ces objectifs demeurent prioritaires pour les producteurs de bovins.

Le fonds est alimenté par les contributions des producteurs des secteurs bouvillons d'abattage, bovins de réforme, veaux de grain et veaux d'embouche. Le montant de la contribution est équivalent à 0,1 % de la valeur de vente du bovin. Un des objectifs dans la gestion du fonds de garantie de

paiement est de posséder un fonds suffisant pour permettre de payer les producteurs advenant le défaut de paiement d'un acheteur. Ainsi, certains secteurs de production ont décidé de suspendre la perception de la contribution puisque leur fonds s'avérait suffisant. C'est le cas notamment du secteur bovins de réforme, qui a suspendu la perception de sa contribution depuis le 6 mai 1996 et du secteur bouvillons d'abattage, qui a suspendu la perception de sa contribution une première fois en 1992, pour la reprendre en 2002 et la suspendre de nouveau le 1^{er} janvier 2005.

Le fonds est placé à la Caisse de dépôt et placement du Québec, tel que le permet la Loi. Il se chiffrait à plus de 3,6 millions de dollars au 31 décembre 2005. Le fonds est comptabilisé par secteur de production. Le solde de chaque secteur est présenté à la **figure 36**.

Figure 36 - Solde des fonds par secteur

Secteur	Solde du fonds au 31 décembre 2005
Veaux d'embouche	683 286 \$
Bouvillons d'abattage	1 168 166 \$
Bovins de réforme et veaux laitiers	1 250 949 \$
Veaux de grain	571 678 \$
Total :	3 674 079 \$

Source : FPBQ

Au cours de l'année 2004, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) acceptait de modifier sa réglementation afin de permettre que le fonds des producteurs de veaux de grain puisse être utilisé par les producteurs de veaux de grain, en lieu et place du cautionnement qu'ils devaient déposer pour acheter des veaux laitiers dans les encans. Ceci de la même façon qu'elle avait accepté de le faire pour les producteurs

de bouillons d'abattage en 1998. Dans les deux cas, l'objectif était le même, soit de faciliter l'accès des producteurs-acheteurs dans les encans.

Par ailleurs, en ayant toujours pour but une mise en marché efficace et ordonnée, la réglementation a aussi été modifiée afin de hausser la limite au dessus de laquelle les acheteurs de bovins de réforme et veaux laitiers doivent déposer un cautionnement. La limite est ainsi passée de 5000 \$ à 25 000 \$. Les objectifs poursuivis par cette modification étaient de faciliter l'accès aux acheteurs dans les encans, mais aussi d'alléger le fardeau administratif des petits acheteurs et par le fait même, des encans.

Finalement, afin d'assurer une couverture adéquate en cas de défaut de paiement des acheteurs de bouillons d'abattage, le calcul du montant du cautionnement a été mis à jour en 2003 pour refléter le nouveau délai de paiement pour ces acheteurs.

Au cours des six dernières années, quelques acheteurs ont fait défaut de paiement pour un montant totalisant plus de 1 700 000 \$. Malgré cela, aucun producteur couvert par le programme n'a subi de pertes financières. Un montant total de 516 479 \$ a été retiré du fonds, puis un total de 488 236 \$ a pu être récupéré des acheteurs fautifs et réinjecté dans le fonds. Encore une fois, le programme a fait ses preuves et a su répondre aux objectifs fixés par les producteurs.

L'administration du programme s'effectue encore à un coût plus que raisonnable. L'administration quotidienne a coûté 89 012 \$ en 2005 alors que les revenus de placement se sont établis à 192 145 \$. Les producteurs souhaitent que le coût d'administration ne dépasse pas les revenus de placement.

B) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

Avec cet important outil qu'est la garantie de paiement, les producteurs sont conscients d'avoir un élément clé de ralliement de l'ensemble des producteurs aux modes de mise en marché approuvés par la Fédération et la Régie. À cet effet, la Fédération souhaite utiliser le plus possible cet outil et permettre à tous les producteurs respectant la réglementation d'être couverts par le programme, tout en assurant une protection adéquate du fonds.

Finalement, la Fédération poursuit ses efforts pour minimiser autant que possible les frais d'administration du programme.

5.2 La recherche

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La recherche est un élément clé pour le développement de toute industrie. Depuis 1994, les producteurs de bovins du Québec gèrent un Fonds de recherche qui leur permette de financer des projets structurants pour leur secteur de production. La création de ce fonds a été approuvée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

Ce fonds est essentiel pour déterminer des sujets de recherche qui correspondent aux besoins des producteurs de bovins de Québec. La recherche est généralement effectuée par les centres de recherche gouvernementaux, les universités, les laboratoires privés ou par des groupes privés. L'apport financier du secteur privé détermine très souvent l'apport du gouvernement et il est même, dans la majorité des cas, une condition à son implication. Les sujets de recherche sont donc, plus souvent qu'autrement, déterminés par ceux qui la financent.

Ce fonds permet également de générer un effet de levier, à savoir que chaque dollar investi permet d'obtenir d'autres sources de financement. Au cours des cinq dernières années, l'effet de levier a varié de 3,50 \$ à 7 \$ de financement pour chaque dollar investi par le fonds des producteurs.

Le Fonds de recherche est constitué par une contribution spéciale perçue par la Fédération en vertu du *Règlement sur la contribution au Fonds des producteurs de bovins pour la recherche et le développement*.

Ce fonds est administré par les cinq secteurs de production, à savoir par les comités de mise en marché concernés. Les objectifs des projets de recherche sont établis par chacun des secteurs et couvrent principalement des projets en environnement, en santé animale, en régie et gestion des troupeaux ainsi qu'en mise en marché.

Figure 37 - Contributions et soldes des fonds de recherche par secteur

	Veaux d'embouche¹ (\\$)	Bouvillons d'abattage (\\$)	Veaux de lait² (\\$)	Veaux de grain (\\$)	Bovins de réforme / veaux laitiers⁴ (\\$)
<input checked="" type="checkbox"/> Par tête	0,25	0,80 ⁵	0,30	0,25	0,10 chaque
<input checked="" type="checkbox"/> Annuelle ³	48 580	141 720	1 360	24 220	1 125
<input checked="" type="checkbox"/> Solde du fonds (31/12/05)	19 044	177 002	66 217	46 611	59 796
<input checked="" type="checkbox"/> Solde du fonds prévu (31/12/06)	44 021	210 172	29 318	48 567	51 673

1 : Comprend aussi les veaux d'embouche de type semi-fini et les bovins de réforme de boucherie.

2 : La contribution des veaux de lait est suspendue pour la recherche depuis le 1^{er} juillet 1999.

3 : Comprend le prélevé et les intérêts.

4 : La contribution des bovins de réforme et des veaux laitiers est suspendue depuis le 1^{er} juillet 2000.

5 : Un montant de 0,30 \$ est dirigé exclusivement vers le projet Expertise vétérinaire.

Source : FPBQ

Durant la période 1999-2005, 54 projets de recherche ont été financés en partie, ou en totalité, par le Fonds de recherche. Au cours de cette période, les producteurs ont investi 1,57 M\$ pour des projets de recherche, dont la valeur totalisait 7,58 M\$. L'effet de levier généré par le fonds est donc de 4,80 \$ pour chaque 1 \$ investi au cours de cette période.

Les projets de recherche financés portaient sur la recherche fondamentale et appliquée, le transfert technologique, des études épidémiologiques, le développement d'outils à la ferme, ainsi que des revues de littérature. Ces recherches ont été menées par les universités (ex. : Laval, McGill, Faculté de médecine vétérinaire), les centres de recherche gouvernementaux et paragouvernementaux (ex. : Institut de recherche et de développement en agroenvironnement (IRDA), 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.).

Les résultats des projets de recherche sont divulgués auprès des membres des comités de mise en marché. Selon les résultats, ceux-ci sont diffusés de diverses façons par la Fédération. Entre autres, la plupart des résultats de recherches sont présentés dans la revue *Bovins du Québec*, afin de rejoindre l'ensemble des producteurs de bovins du Québec.

B) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

Comme par le passé, le Fonds de recherche va permettre de poursuivre le financement de projets en environnement, en santé animale, en régie et gestion des troupeaux ainsi qu'en mise en marché. De plus, maintenant que la Fédération est propriétaire de deux abattoirs, le fonds pourra permettre de financer des projets portant sur ce secteur, tels que la salubrité et la transformation des viandes, ainsi que le classement des carcasses.

Depuis sa création, le fonds finance principalement les projets à la pièce, selon les propositions soumises par le milieu de la recherche. À cet égard, la Fédération veut dorénavant jouer un rôle plus proactif. En effet, en établissant les lignes directrices et les priorités de recherche pour chaque secteur de production, nous comptons être en mesure de solliciter la collaboration des chercheurs possédant l'expertise appropriée. Bien sûr, la Fédération continuera d'évaluer attentivement les projets de recherches qui lui sont soumis directement par les chercheurs.

5.3 L'environnement

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La production agricole est encadrée par des règlements sur l'environnement depuis 1981. De 1981 à 1997, c'est le *Règlement sur la prévention de la pollution des eaux par les établissements de la production animale* qui édictait les règles à suivre. À cette époque, compte tenu de la structure de la production bovine (entreprises plutôt

diversifiées), plusieurs de ces règles n'avaient que des impacts limités sur le secteur. La situation a changé radicalement avec l'adoption, en 1997, du *Règlement sur la réduction de la pollution d'origine agricole* (RRPOA), qui introduisait des conditions plus sévères pour l'entreposage des déjections animales et la gestion des fertilisants. Les producteurs de bovins ont alors initié des travaux avec les ministères concernés (Agriculture et Environnement) afin de baliser les pratiques reconnues dans leur secteur à l'intérieur du *Guide de bonnes pratiques agroenvironnementales pour la gestion des fumiers des bovins de boucherie* (Guide). Celui-ci était reconnu officiellement dans le RRPOA à partir de 1999.

Le *Règlement sur les exploitations agricoles* (REA) est entré en vigueur en juin 2002. Ce règlement initiait une nouvelle approche basée sur la production de phosphore des entreprises agricoles. De plus, ce règlement ne faisait plus directement référence au Guide, ce qui a créé beaucoup d'incertitude chez les producteurs de bovins qui utilisaient les techniques qui y étaient décrites (enclos d'hivernage et amas au champ). Le REA préconisait plutôt l'étanchéité des structures d'entreposage des déjections animales et des enclos d'hivernage. Une telle situation entraînait de graves difficultés pour la survie de plusieurs entreprises bovines sans pour autant être appuyée sur des fondements scientifiques valables au plan environnemental. Cependant, l'introduction, au REA de 2002, du concept d'« *équipement ou aménagement au même effet de prévenir la contamination des eaux de surface et souterraines* » semblait offrir la souplesse nécessaire à la reconnaissance du Guide. La Fédération s'est donc impliquée dans la réalisation de projets de recherche qui visaient à augmenter nos connaissances sur les impacts de nos pratiques sur l'environnement, afin de démontrer la validité des techniques préconisées par les producteurs de bovins. La Fédération a été particulièrement active en informant régulièrement les producteurs des changements réglementaires et en réalisant des représentations auprès des décideurs politiques afin d'obtenir une réglementation adaptée aux réalités du secteur. Malheureusement, les modifications successives du REA en 2003, 2004 et 2005 n'ont pas permis de corriger la situation pour les amas au champ.

B) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

Au cours des dernières années, le concept de développement durable a pris davantage de place dans l'établissement de diverses politiques gou-

vernementales. Ce concept allie les composantes environnementales, sociales et économiques du développement. En avril 2005, la Fédération a participé aux audiences publiques sur le développement durable en présentant un mémoire à l'intention du ministre de l'Environnement d'alors, pour démontrer que les techniques préconisées par les producteurs de bovins s'intègrent parfaitement dans ce concept. Il faut donc poursuivre les interventions afin d'obtenir une réglementation environnementale cohérente et prenant réellement en compte les trois composantes du développement durable. La stratégie que la Fédération a mis en œuvre pour y parvenir s'articule autour d'un partenariat avec les divers intervenants impliqués, notamment l'UPA, les fédérations spécialisées concernées, le MAPAQ, l'Ordre des agronomes du Québec, les clubs-conseils, etc. C'est avec le support de ces organisations que la Fédération entend continuer de démontrer que la technique de l'entreposage temporaire en amas au champ et les enclos d'hivernage aménagés respectent le concept du développement durable. C'est ainsi que la Fédération jouera pleinement sa mission auprès des producteurs et pourra ainsi leur assurer des conditions favorables au développement de leur entreprise.

5.4 La sécurité du revenu

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La création de La Financière agricole du Québec (FADQ), puis l'introduction du Cadre stratégique agricole à l'échelle fédérale, ont amené de profonds changements dans l'administration des programmes de sécurité du revenu au Québec. Ainsi, en 2003, le PCSRA est devenu, pour tous les producteurs du Québec, la première ligne de défense en matière de stabilisation du revenu agricole. Pour sa part, l'ASRA est devenue un programme complémentaire.

Révision des modèles de coûts de production

La Fédération consacre aussi des ressources importantes à la révision des modèles de coûts de production et leur indexation annuelle. Notre préoccupation est à l'effet que les modèles en place reflètent fidèlement la réalité des entreprises bovines du Québec. Des enquêtes ont été réalisées en 2004-2005 pour les secteurs veaux de grain et veaux de lait. Les secteurs veaux d'embouche et bouvillons d'abattage seront sous enquête en 2006-2007.

B) L'ÉVALUATION DES PROGRAMMES COMPLÉMENTAIRES

La Financière agricole du Québec a instauré un processus d'évaluation quinquennale des programmes complémentaires. La Fédération entend participer activement à ce processus, afin de démontrer les effets structurants de l'intervention publique dans le secteur bovin. La Fédération mettra aussi en lumière la nécessité du maintien des programmes actuels dans les secteurs de production bovine. Les programmes couvrant les secteurs veaux de grain et veaux de lait devraient être examinés à l'automne 2006, tandis que ceux couvrant les secteurs veaux d'embouche et bouvillons d'abattage doivent l'être à l'automne 2007.

5.5 La santé animale

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La Fédération est de plus en plus impliquée en santé animale, un autre aspect important pour le développement de l'industrie. La Fédération agit de diverses façons dans ce domaine, notamment par la diffusion d'information auprès des producteurs, la participation à des comités consultatifs, le financement de recherches et la mise en place de projets pilotes. La Fédération fait également des représentations auprès du gouvernement sur certains dossiers de santé animale, comme la récupération des animaux morts, la réglementation concernant le matériel à risque spécifié (MRS) et l'assurance production.

La Fédération considère important d'adopter une attitude proactive en santé animale. D'une part, de l'information est régulièrement diffusée auprès des producteurs. Ainsi, la revue *Bovins du Québec* ou la tenue du Congrès du Bœuf permettent d'informer les producteurs sur diverses maladies, la biosécurité à la ferme, ainsi que la régie adéquate de troupeaux pour prévenir l'apparition de maladies.

D'autre part, la Fédération est impliquée dans divers comités consultatifs nationaux et provinciaux, auxquels participent des intervenants provenant de tous les horizons : gouvernements, universités, fédérations des autres provinces et des autres secteurs, ainsi que les différents maillons de l'industrie.

Mentionnons, à titre d'exemple, la participation de la Fédération au groupe de travail sur les mesures d'urgence en santé animale, qui regroupe des intervenants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), du MAPAQ et de l'Union des producteurs agricoles (UPA). Ce groupe vise à mettre en place un plan d'urgence en cas de crise liée à la santé animale. À cet égard, la Fédération connaît les coordonnées de tous les producteurs de bovins et elle possède également de l'information sur l'ensemble de la filière, tel que les encans, les transporteurs et les abattoirs. Durant la crise de l'ESB, la Fédération a collaboré à plusieurs reprises avec le gouvernement pour lui fournir de l'information.

Les actions de la Fédération en santé animale ciblent également la biosécurité à la ferme afin de prévenir l'apparition de problématiques liées à la santé animale. Au cours de l'année 2006, un projet pilote concernant le programme HACCP sera réalisé sur des fermes de veaux de grain et de veaux de lait. Ce programme vise à assurer une meilleure gestion de l'entreprise afin d'améliorer le contrôle du risque lié à l'introduction de maladies contagieuses ou la salubrité des aliments. Ultimement, ces initiatives visent également à répondre aux exigences grandissantes des consommateurs.

B) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

La récupération des animaux morts

Avant la crise de l'ESB, les producteurs de bovins étaient payés pour la récupération des animaux morts. Toutefois, la situation s'est inversée depuis. Les producteurs doivent maintenant défrayer des coûts pour leur récupération.

Dans ce contexte, les producteurs de bovins ont résolu de se prendre en main en participant à la mise en œuvre d'un projet portant sur le compostage des animaux morts. Malheureusement, la dernière version du *Règlement sur les exploitations agricoles* (REA), du 14 octobre 2005, empêche l'épandage de tout compost fait à partir de carcasses de ruminants.

Devant cette réalité, les producteurs de bovins joignent leur voix aux autres fédérations de producteurs oeuvrant dans le secteur animal afin de réclamer du gouvernement la mise en place d'un réseau de ramassage provincial dont le coût ne constituera pas un frein à son utilisation. Un tel réseau est essentiel, puisqu'il permettrait indé-

niablement d'assurer une meilleure protection de l'environnement, de la santé publique et de la santé animale comparativement à la situation qui prévaut actuellement.

Le matériel à risque spécifié

Le matériel à risque spécifié (MRS) est composé des tissus qui risquent de contenir l'agent pouvant transmettre la maladie chez les bovins affectés par l'ESB. Il inclut notamment le cerveau, les yeux et la moëlle épinière. Le MRS a été retiré des aliments destinés aux ruminants en 1997 et de la chaîne d'alimentation humaine en 2003.

Au cours de l'année 2005, l'ACIA a rendu public un projet de règlement qui bannirait l'utilisation de MRS dans les moulées pour animaux. Ainsi, d'importantes quantités de MRS devront être détruites ou recyclées. Un projet est en cours d'élaboration avec l'abattoir Levinoff-Colbex, lequel permettrait une gestion adéquate de ce matériel. En parallèle, pour maximiser la valeur de la carcasse, la Fédération tente actuellement de mettre en œuvre des projets de recherche visant à trouver d'autres façons de valoriser ce matériel. Pour l'instant, le MRS engendre des frais de récupération sans générer de revenus aux producteurs.

La Fédération veut s'assurer que le gouvernement prenne des décisions éclairées sur la gestion du MRS, et que celles-ci soient basées sur des fondements scientifiques. L'impact économique de toute norme supplémentaire doit être bien mesuré, de façon à ne pas mettre en péril la compétitivité du secteur.

L'assurance production

Depuis plusieurs années, la Fédération a effectué diverses représentations visant l'obtention d'un programme d'assurance production dans le secteur bovin. Par la mise en œuvre du Cadre stratégique agricole en 2003, le gouvernement fédéral s'est donné la possibilité de participer financièrement aux primes d'un tel programme d'assurance. Les représentations se poursuivront auprès de La Financière agricole afin qu'une ébauche de programme susceptible de susciter l'adhésion des producteurs soit finalement proposée.

5.6 La génétique

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

La Fédération est impliquée dans l'amélioration génétique des bovins du Québec. Entre autres, elle participe au Comité consultatif provincial pour l'amélioration des bovins de boucherie, qui est une structure de concertation des représentants de l'élevage bovin. Ce comité a notamment mis en place le *Plan d'amélioration génétique des bovins de boucherie*, qui identifie les actions à prendre au cours de la période 2005-2010 afin d'optimiser l'amélioration génétique du cheptel bovin.

La Fédération diffuse également de l'information sur la génétique auprès des producteurs par le biais de la revue *Bovins du Québec*. Ces informations portent sur divers sujets reliés à la génétique, tels que le Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ) et la vulgarisation de recherches menées dans ce domaine.

B) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

La Fédération est actuellement impliquée dans la réorganisation des services reliés à la génétique bovine, en partenariat avec le gouvernement. Une vaste réflexion a effectivement été amorcée à cet égard. Essentiellement, on vise à déterminer quel genre de structure devrait être mis en place pour optimiser le progrès génétique des troupeaux de boucherie du Québec. Tout projet qui en découlera devra aussi recevoir l'assurance de sa viabilité à long terme.

5.7 Les coopératives de financement

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

Les coopératives de producteurs de bovins de boucherie constituent un levier de développement important pour la production bovine québécoise. C'est la Fédération qui, après certaines missions exploratoires et consultations des producteurs, a fait germer au Québec la nécessité de mettre en place de telles structures, administrées par les producteurs. Ainsi, en 1996, le MAPAQ a instauré un programme qui a permis leur démarrage. En plus de procurer des garanties de prêts, le MAPAQ entendait consacrer des ressources humaines à la coordination, au niveau provincial, des activités

des coopératives. Le MAPAQ accordait aussi un suivi des coopératives à l'échelle régionale.

En 2005, le volet financier du programme a été transféré à La Financière agricole du Québec. Dans cette foulée, les ressources humaines que le MAPAQ consacrait à la coordination des coopératives, tant à l'échelle provinciale que régionale, se sont amenuisées. C'est dans ce contexte que la Fédération a accepté de coordonner l'organisation d'un forum d'échange, où les coopératives se réunissent et assurent une meilleure synergie entre elles.

Précisons qu'on retrouve actuellement 12 coopératives sur le territoire québécois, principalement actives dans les secteurs du veau d'embouche et du bouvillon d'abattage. Globalement, les ouvertures de crédit maximales qu'elles peuvent accorder se chiffrent à quelque 25 M\$.

B) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

Les initiatives mises de l'avant par la Fédération au cours des derniers mois ont mis en lumière la nécessité que le MAPAQ consacre de nouveau une ressource à temps plein à la coordination provinciale des coopératives, particulièrement pour supporter et encadrer les opérations administratives et cléricales des coopératives. La cohésion entre les différentes coopératives est également un facteur de succès incontournable, auquel la Fédération va se consacrer dans les prochaines années idéalement en partenariat avec le MAPAQ.

Au surplus, le développement des coopératives et leur bon fonctionnement commandent des modifications au Cadre d'intervention en financement pour les coopératives de producteurs de bovins de boucherie. Comme elle s'y est engagée, La Financière agricole du Québec doit donc revoir les modalités du programme par l'intermédiaire duquel elle procure des garanties de prêts aux coopératives. La Fédération poursuivra ses interventions auprès de La Financière agricole du Québec à cet égard.

A) LES RÉALISATIONS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

Compte tenu du grand nombre de producteurs, des nombreux dossiers en cours et des enjeux qu'ils soulèvent, l'information et les communications constituent non seulement une priorité pour la Fédération, mais aussi un enjeu de taille. Ainsi, les actions développées visent plusieurs volets : les communications auprès des membres et du grand public, les relations médias, les relations gouvernementales, les actions en mobilisation syndicale, le rayonnement de la Fédération et de la profession.

À cet égard, le plan de communication, adopté en 1998, est constamment bonifié, et la Fédération continue de déployer de nombreux efforts, à chaque année, pour assurer sa réalisation.

Communications auprès des membres

Au chapitre des communications internes, la Fédération s'efforce d'utiliser tous les moyens à sa disposition pour fournir régulièrement à ses producteurs une information complète et de qualité. Pour ce faire, elle diffuse l'information notamment à travers ses différentes publications, tels :

- ✓ *Bovins du Québec*;
- ✓ *La Minute Bovine* et *La Minute Bovine Express*;
- ✓ lettres d'information aux producteurs (agences de vente);
- ✓ les bulletins d'information : *Veau de lait du Québec en action*, *À veaux marques*, *La Réforme*;
- ✓ suites et décisions (résumés des réunions des CE, CA, CN et CMM);
- ✓ avis de convocation annuels, rapports d'activités et rapports annuels (disponibles en français et en anglais);
- ✓ notes envoyées fréquemment aux administrateurs et secrétaires de syndicats régionaux;
- ✓ *La Terre de chez nous* (chroniques sur le marché, ESB);

- ✓ *Quebec Farmers' Advocate* (articles périodiques);
- ✓ sites intranet, extranet (agences de vente) et Internet (Fédération).

De plus, fidèle à sa volonté de maximiser la circulation de l'information, la Fédération continue de privilégier certains mécanismes de consultation et de formation des producteurs, dont voici les principaux.

- ✓ Les tournées des régions se font en février et mars de chaque année dans le cadre des assemblées générales des syndicats régionaux. La Fédération profite de ces assemblées pour, à la fois, informer et consulter les producteurs. Ainsi, les dossiers qui demanderont un vote des délégués réunis en assemblée sont présentés à tous les producteurs qui assistent aux assemblées de leur syndicat. Ils sont, par la même occasion, invités à donner leur point de vue.
- ✓ La Fédération tient annuellement son Assemblée générale en avril. Les délégués sont alors invités à se prononcer sur les dossiers suscitant un vote de l'assemblée ainsi que sur une multitude de résolutions touchant divers dossiers d'intérêt, tant en ateliers qu'en séance plénière.
- ✓ La Fédération convoque, au besoin, une assemblée générale spéciale, comme ce fut le cas en 2004. Cette assemblée, tenue le 18 mai 2004, fut précédée d'une tournée d'information et de consultation des producteurs à travers les 14 régions du Québec.
- ✓ La Fédération et les comités de mise en marché convoquent, au besoin, des assemblées générales spéciales des secteurs de production (BA, VG, et VL) pour informer et consulter leurs producteurs sur des dossiers spécifiques.
- ✓ En collaboration avec les agences de vente et les comités de mise en marché, la Fédération réalise des tournées d'information des producteurs à travers le Québec, en dehors du cadre habituel des assemblées générales de syndicats, pour des dossiers d'envergure

nécessitant une transmission ponctuelle d'information.

- ✓ Une fois l'an, et cela depuis plus ou près de dix ans, la Fédération tient une journée de formation destinée aux nouveaux membres des comités de mise en marché et administrateurs, tant de la Fédération que des 14 syndicats régionaux. Cette formation a pour but d'outiller les élus afin de les aider à exercer pleinement leurs nouvelles fonctions.
- ✓ Comme par les années passées, la Fédération réunit les 14 secrétaires des syndicats régionaux pour des rencontres bisannuelles d'information et de mise à niveau sur les divers dossiers touchant la production et la mise en marché des bovins.

Communications externes

La gestion des relations médias a amplement mobilisé les ressources en communication ces dernières années en raison des crises médiatiques importantes que la Fédération a eu à gérer. Elle a multiplié les communiqués et les conférences de presse, a consenti ou coordonné plusieurs centaines d'entrevues et/ou demandes d'information.

De plus, pour une deuxième année consécutive, la Fédération a reçu le **Prix Jean-Paul Raymond** de l'UPA, (catégorie provinciale) pour les mobilisations syndicales réalisé en 2003 et 2004.

La Fédération a également été active, particulièrement ces dernières années, en matière de relations gouvernementales. Que l'on parle des nombreuses problématiques engendrées par la crise de l'ESB, des acquisitions d'abattoirs ou des modifications réglementaires concernant l'environnement, tous ces dossiers l'ont amenée à rencontrer les ministres de l'Agriculture du Québec et du Canada et à solliciter l'intervention des gouvernements provincial et fédéral à plusieurs reprises. La Fédération a également été appelée à présenter un mémoire portant sur la crise de l'ESB et la capacité d'abattage au pays devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et les forêts.

Finalement, pour assurer son rayonnement, la Fédération participe annuellement à divers événements publics comme la Journée Portes ouvertes de l'UPA, le Congrès du bœuf et l'Expo-Bœuf. Elle y a d'ailleurs distribué certains des nombreux outils de communication (ex. dépliants de vulgarisation sur la production bovine) conçus ces dernières années pour soutenir ce genre d'activités grand

public. Également, de nombreuses conférences pour mieux faire connaître le secteur de la production bovine et ses enjeux ont été présentées auprès de différents milieux (éducation, agriculture, affaires, producteurs étrangers, etc.).

B) LES CIBLES STRATÉGIQUES ET LES PRIORITÉS

La Fédération entend développer un site Internet d'intérêt à la fois pour les producteurs et le grand public. La Fédération croit que c'est la circulation de l'information, sa compréhension et la transparence des activités d'un office qui contribuent à la force collective, au sentiment d'appartenance et à la fierté de ses membres.

Conclusion

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

Les nombreuses réalisations et actions de la Fédération et du Plan conjoint servent les intérêts des producteurs et contribuent significativement au développement du secteur. Le présent rapport démontre aussi comment les producteurs de bovins ont été proactifs pour adapter leur système de production et de mise en marché au contexte changeant du marché.

Les orientations prises au cours des dernières années jettent les bases d'une nouvelle ère en matière d'amélioration de notre revenu net et de développement de nos secteurs de production. D'un syndicalisme de revendications et d'actions, les producteurs sont maintenant engagés dans un syndicalisme d'affaires. Cela présente de nouveaux défis. Or, pour réussir cette convergence harmonieusement et atteindre ses objectifs, la Fédération compte plus que jamais sur la collaboration, non seulement des producteurs de bovins, mais aussi sur celle de l'ensemble des intervenants de l'industrie.

Nos priorités pour les prochaines années

Bien qu'une multitude de dossiers continueront de garnir l'agenda de la Fédération au cours des prochaines années, une attention particulière sera portée à certains enjeux cruciaux pour les producteurs de bovins. L'environnement figure en tête de liste avec le dossier de l'entreposage temporaire du fumier en amas au champ et les enclos d'hivernage. La capacité concurrentielle du secteur des bovins de boucherie en dépend. La Fédération entend également poursuivre la réorganisation de la mise en marché déjà entamée dans plu-

sieurs secteurs de production, afin d'améliorer le revenu net des producteurs. La crise de l'ESB, qui s'éternise pour certains secteurs de production, a mis à mal nos systèmes de mise en marché et confirmé la nécessité d'innover en cette matière. Tout système doit évoluer et s'adapter au rythme des nouvelles réalités. La production bovine n'y fait pas exception. La concentration grandissante dans les divers maillons de la filière, jumelée à l'importance de répondre aux besoins des marchés de créneau, commandent des ajustements continuels à nos mécanismes de mise en marché. Pour relever cet ambitieux défi, nous devons une fois encore faire preuve de créativité et, surtout, baser notre stratégie sur notre meilleure alliée, l'approche collective.

La Fédération entend également poursuivre ses efforts pour consolider les investissements des producteurs en aval de la production.

Rappelons, en terminant, que les interventions de la Fédération s'inscrivent dans le plan d'action adopté par les administrateurs de la Fédération, en décembre 2004, et qui contient les six axes suivants.

Accroissement du revenu net des producteurs

Accroître le revenu net des producteurs par nos actions collectives de mise en marché tant en aval qu'en amont de la production et par nos interventions pour bonifier les mécanismes de soutien complémentaires offerts aux producteurs.

Agriculture durable

Accompagner, supporter et défendre les entreprises dans leurs démarches pour se conformer à des règles environnementales adaptées à la production bovine et obtenir les soutiens financier, technique et humain leur permettant d'y parvenir, tout en visant et favorisant la biodiversité dans un contexte d'agriculture durable.

Assurance de la qualité

Proposer et initier diverses mesures et programmes afin de mieux répondre aux attentes des producteurs et des consommateurs en termes de qualité et d'innocuité, de traçabilité de nos produits de la terre à la table et de bien-être animal.

Mobilisation des producteurs

Inscrire l'effort en vie syndicale dans une perspective à long terme et proposer des moyens pour assurer la vitalité de l'organisation, la participation de ses membres et la solidarité syndicale face aux nouveaux défis auxquels doivent faire face les producteurs de bovins.

Services aux producteurs

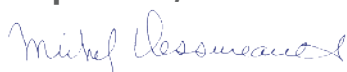
Être à l'affût des besoins et initier la mise en place de nouveaux services, en autant qu'ils s'inscrivent dans les priorités de développement retenues par la Fédération et ses instances.

Valorisation de la profession

Intensifier les actions en matière de communication auprès de l'industrie, des gouvernements et de la société dans son ensemble, pour véhiculer nos valeurs, nos modèles de production à privilégier, mais aussi et surtout pour faire connaître et apprécier le travail et la passion des hommes et des femmes qui font l'agriculture d'aujourd'hui et de demain.

Le plan d'action de la Fédération est ambitieux. Il est à la hauteur des aspirations des producteurs de bovins. Mais tous ces projets ne pourront se réaliser qu'avec l'implication des producteurs eux-mêmes. Voilà pourquoi nous convions cette année à notre Assemblée générale annuelle chaque producteur de bovins à « S'investir pour progresser ensemble ».

Le président,



Michel Dessureault

S'investir pour progresser ensemble !

Le plan d'action de la Fédération est ambitieux. Il est à la hauteur des aspirations des producteurs de bovins. Mais tous ces projets ne pourront se réaliser qu'avec l'implication des producteurs eux-mêmes. Voilà pourquoi nous convions cette année à notre Assemblée générale annuelle chaque producteur de bovins à « S'investir pour progresser ensemble ».



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
fpbq@upa.qc.ca
www.bovin.qc.ca