



Évaluation des programmes complémentaires de protection du revenu des produits agricoles

Assurance stabilisation des revenus agricoles :

- ✦ secteur du veau d'embouche
- ✦ secteur du bouvillon d'abattage



Mémoire présenté à
LA FINANCIÈRE AGRICOLE DU QUÉBEC

Table des matières

INTRODUCTION.....	2
1. FONDEMENTS DE L'INTERVENTION	3
1.1 La problématique sectorielle qui a justifié l'intervention	3
1.2 Les objectifs visés par le programme complémentaire	4
1.3 L'évolution du secteur de production au cours de la période couverte par l'évaluation	4
2. RESPECT DES CONDITIONS PRÉALABLES À LA MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME COMPLÉMENTAIRE	12
2.1 L'identification d'un risque objectif et mesurable	12
2.1.1 Le risque institutionnel (contexte politique et réglementaire).....	12
2.1.2 Le risque relié au contexte commercial	13
2.1.3 Le risque de marché	13
2.1.4 Le risque de production	16
2.2 L'établissement d'un mécanisme permettant une mise en marché ordonnée et efficace du produit.....	16
2.2.1 Les veaux d'embouche	16
2.2.2 Les bouvillons d'abattage	19
2.3 L'atteinte d'un prix optimal sur le marché.....	22
2.3.1 Les veaux d'embouche	22
2.3.2 Les bouvillons d'abattage	23
3. RÉSULTATS ET RENDEMENT DE L'INTERVENTION	25
3.1 Les effets de l'investissement.....	25
3.1.1 L'optimisation des ressources.....	25
3.1.2 La diminution du risque encouru de l'entreprise agricole par le biais des composantes de stabilisation et de soutien du revenu	29
3.1.3 La spécialisation des entreprises bovines.....	31
3.1.4 L'observance des normes environnementales en vigueur	31
3.1.5 La gestion active et l'organisation du développement par le secteur	31
3.1.6 La décision de produire et l'évolution de l'entreprise	32
3.2 La mesure de l'atteinte de l'objectif initial du programme complémentaire	32
3.3 Les ressources publiques judicieusement investies	33
CONCLUSION	35
BIBLIOGRAPHIE	36

Introduction

Présente dans l'ensemble des régions du Québec, la production bovine génère une activité sociale et économique significative. De ce fait, les producteurs de bovins de boucherie constituent des acteurs incontournables de l'agroalimentaire québécois. Le développement régulier de cette filière, au cours des dernières décennies, n'est pas étranger aux outils que le gouvernement du Québec a mis en place pour la soutenir. Combinée à la ferme volonté des producteurs de développer un secteur de production vigoureux et tourné vers l'avenir, l'ASRA a contribué à procurer aux producteurs la sécurité nécessaire à un développement durable de la production.

Lors de sa création, La Financière a convenu de mettre en place un processus d'évaluation des programmes complémentaires. L'ASRA, qui existe depuis plusieurs décennies, n'avait jamais fait l'objet d'un processus d'évaluation formel. C'est dans ce contexte que la Fédération des producteurs de bovins prend activement part aux travaux entrepris dans le cadre du présent processus d'évaluation.

En plus de rappeler les objectifs qui étaient à la base de la création de régimes d'ASRA dans les secteurs du veau d'embouche et du bouvillon d'abattage, le présent mémoire décrit le contexte d'affaires dans lequel les producteurs de bovins de boucherie sont appelés à opérer, puis l'ensemble des efforts mis en œuvre pour obtenir du marché le prix optimal pour leur produit. Il met aussi en lumière les effets de l'investissement public dans le secteur bovin, tant à l'échelle provinciale que régionale.

1.1 La problématique sectorielle qui a justifié l'intervention

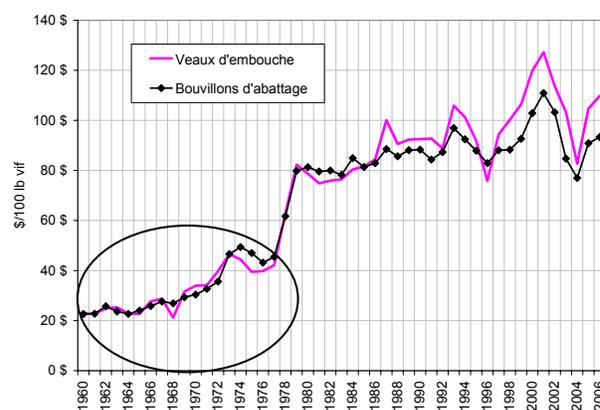
Les principes d'autosuffisance et de souveraineté alimentaire, toujours d'actualité, étaient sur toutes les lèvres au début des années 70. Conscient de la nécessité de diversifier son agriculture, le gouvernement du Québec a procédé à des investissements stratégiques visant à développer certaines filières. Ainsi, « le gouvernement du Québec s'est rendu compte que la production la plus déficitaire à ce moment-là au Québec était le bœuf et qu'elle était celle qui risquait d'apporter une des activités économiques les plus importantes, tant pour l'agriculture, que pour la transformation et la préparation de produits plus sophistiqués. » (*La Terre de chez nous*, 6 novembre 1974). La volonté de développer une filière bovine prospère était alors on ne peut plus claire.

Peu après, c'est la conjoncture particulièrement difficile à travers laquelle passait l'industrie du bœuf qui a été le prélude, dès 1974, à la naissance de l'ASRA. À l'époque, la stagnation des prix du bétail, combinée à des hausses du coût de certains intrants, avaient déclenché une mobilisation générale des agriculteurs du Québec. Cela c'était traduit par de nombreuses manifestations, sur l'ensemble du territoire. Leur principale demande consistait en l'instauration d'un programme capable de rémunérer adéquatement les producteurs en fonction de leurs coûts de production réels. C'est ainsi qu'en novembre 1974, le premier ministre du Québec, M. Robert Bourassa, reconnaissait le principe selon lequel le revenu d'un agriculteur moyen doit être équivalent à celui d'un ouvrier spécialisé. Il avait dès lors été convenu de déterminer, avec l'UPA, le moyen de réaliser un tel objectif. Ces pourparlers ont abouti à la création du tout premier régime d'assurance stabilisation des revenus agricoles, celui du veau d'embouche, en 1976.

Les **figures 1 et 2** démontrent l'évolution des prix des bovins au cours des dernières décennies, puis ceux du maïs. La conjoncture difficile qui prévalait

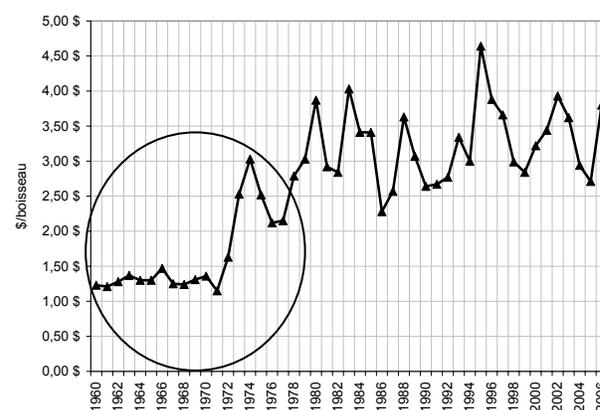
au début des années 70 (marquée par la hausse brutale du coût des céréales) a déclenché les séries de manifestations de l'automne 1974.

Figure 1 : Prix de vente des veaux d'embouche et bouillons d'abattage



Source : CanFax et Cattle-Fax

Figure 2 : Prix de vente du maïs-grain



Source : Ontario Corn Producers' Association

Quant à lui, le régime d'f spécifique aux producteurs de bouillons d'abattage a vu le jour dans la foulée des **Conférences du Québec**, organisées par le gouvernement de l'époque, dirigé par le Parti Québécois. L'autosuffisance alimentaire

représentait alors une priorité pour le gouvernement. C'est dans le cadre de ce forum que la faible capacité d'engraissement de bovins de boucherie au Québec avait été mise en lumière. On faisait alors état d'un net déséquilibre entre la production et la consommation de bœuf, qui commandait un important développement de la production : « **Avec un cheptel de plus de 1 million de vaches et une superficie disponible amplement suffisante, les choix à faire ne portent pas d'abord sur l'opportunité de produire du bœuf, mais sur la façon de le faire pour que cette activité demeure rentable, tout en respectant les exigences d'un marché concurrentiel.** » (Conférences du Québec, p. 4, tiré de Bâtir le Québec).

La création du régime d'ASRA dans le secteur du bouvillon d'abattage, en 1978, visait aussi à renforcer ce qui était considéré comme le maillon le plus faible de la filière (Conférences du Québec, p. 44). Cette orientation était d'autant plus appropriée et réaliste que le Québec disposait d'importantes ressources physiques (terres) particulièrement bien adaptées à la production de fourrage. Au surplus, il était - et demeure toujours - prioritaire de conserver au Québec les veaux produits ici, dans l'optique de développer une filière coordonnée. À l'époque, à peine le tiers de nos veaux se dirigeaient alors vers les parcs du Québec : « **... il y a là une perte importante de la valeur ajoutée québécoise dans la production de bœuf parce qu'il y a de fortes chances que cette partie du bétail ainsi acheminée vers l'Ontario revienne sur le marché québécois sous forme de produits finis.** » (Conférences du Québec, p. 65).

1.2 Les objectifs visés par le programme complémentaire

Comme précisé dans la section précédente, l'objectif premier visé lors de la mise en place du programme d'ASRA dans le secteur du veau d'embouche était de procurer aux producteurs un revenu suffisant, leur assurant un salaire équivalent à celui d'un ouvrier spécialisé. À la même époque, l'on commençait sérieusement à parler de la nécessité de diversifier l'agriculture québécoise, notamment en développant la filière bovine. Cette aide financière à la production bovine s'inscrivait dans cette démarche : « **La production constitue de toute évidence l'élément le plus faible de la chaîne de l'industrie de la viande bovine. Considérée comme une production ne pouvant être rentable, lorsqu'exploitée à**

temps plein, son développement est conditionnel aux moyens qui seront mis en œuvre pour consolider les exploitations et attirer de nouveaux producteurs. » (Conférences du Québec, p. 77).

Dans le même esprit, c'est la ferme intention de renforcer le maillon production de la filière qui a mené à la mise en place d'un programme destiné spécifiquement aux producteurs de bouvillons d'abattage. Conscient que ce sont des impératifs de nature financière qui ralentissaient le développement de cette production, le régime d'ASRA a été mis en place avec l'objectif de faire en sorte que les producteurs aient en main l'ensemble des outils nécessaires à l'autosuffisance de la province en viande de bœuf.

1.3 L'évolution du secteur de production au cours de la période couverte par l'évaluation

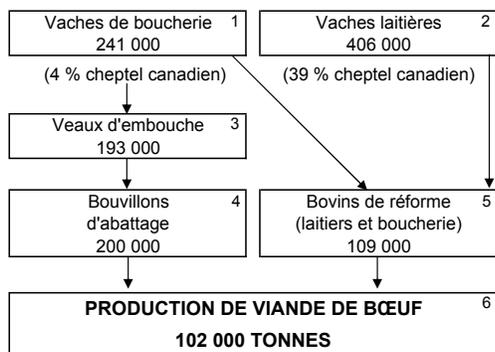
La production bovine se développe

Conformément aux objectifs visés lors de sa création, l'ASRA a réellement contribué à soutenir le développement de la production bovine au Québec. La **figure 3** dresse un bref portrait de la production bovine québécoise actuelle, en matière de volume.

Le Québec compte aujourd'hui quelque 241 000 vaches de boucherie. En conséquence, les producteurs mettent en marché annuellement environ 193 000 veaux d'embouche. De leur côté, les parcs d'engraissement du Québec engraisent environ 200 000 bouvillons d'abattage chaque année.

La production annuelle québécoise de viande de bœuf au Québec se chiffre donc à un peu plus de 100 000 tonnes. La majorité de ce volume (71 %) provient des bouvillons d'abattage. Le reste découle de l'abattage de bovins de réforme issus à la fois de vaches de boucherie (15 %) et de vaches laitières (85 %).

Figure 3 : Production de viande de bœuf au Québec en 2006

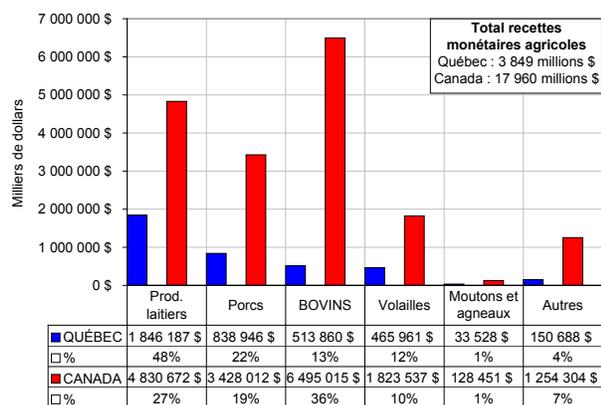


Sources : 1- FADQ, volume assuré; 2- Statistique Canada; inventaire au 1^{er} janvier; 3- FADQ, nombre de vaches assurées x 80 % (modèle ASRA vache-veau en vigueur); 4- FPBQ, bouillons d'abattage produits au Québec; 5- FPBQ, bovins réformés en 2006; 6- FPBQ, production issue des vaches de réforme et bouillons d'abattage, consommation selon Statistique Canada

La production bovine est la troisième en importance au Québec en ce qui concerne les recettes monétaires agricoles du secteur animal, après les secteurs laitier et porcin. Avec près de 514 M\$ de recettes monétaires, il représente 13 % des recettes totales issues des productions animales (figure 4).

À l'échelle canadienne, le Québec ne compte que pour 8 % des recettes bovines totales. En effet, au Canada, le cheptel vache-veau se retrouve principalement dans l'Ouest canadien (87 % des vaches de boucherie) et la production de bouillons d'abattage est fortement concentrée en Alberta (plus de 60 % de la production).

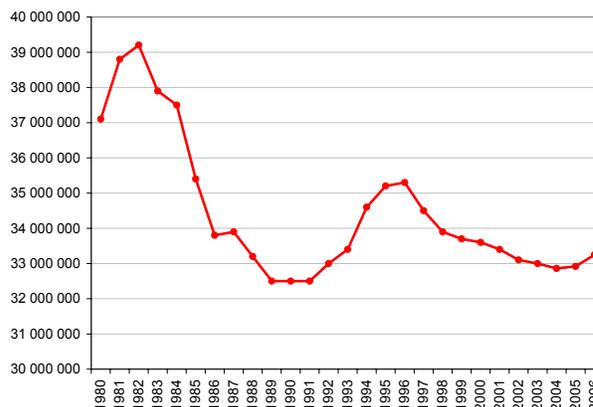
Figure 4 : Recettes monétaires provenant des exploitations agricoles du secteur animal (Canada et Québec, 2006)



Source : Statistique Canada

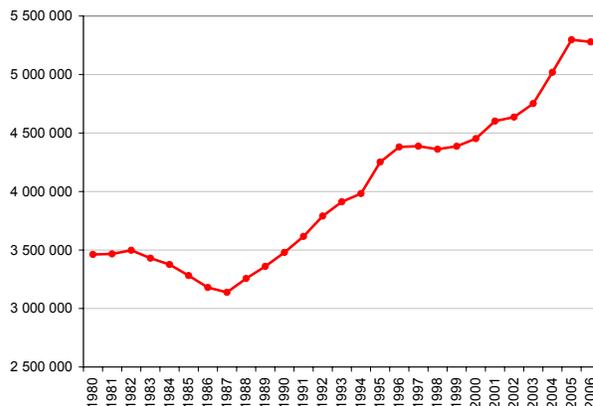
Alors qu'aux États-Unis, le cheptel vache-veau a augmenté de 1 % depuis la fin des années 80, il a augmenté de 66 % au Canada et 68 % au Québec. Qui plus est, il a été multiplié par 4 depuis le début des années 80 (figures 5.1, 5.2, 5.3).

Figure 5.1 : Évolution du nombre de vaches de boucherie aux États-Unis



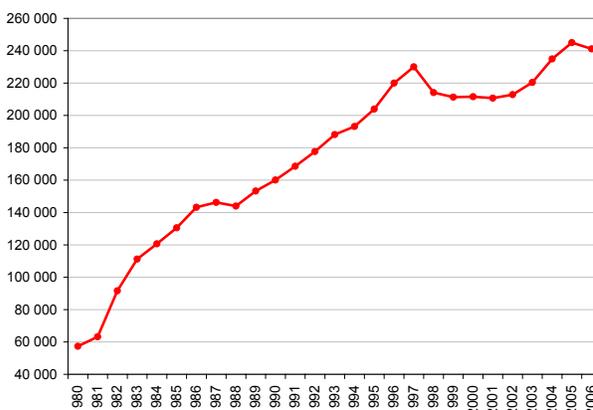
Source : Cattle-Fax

Figure 5.2 : Évolution du nombre de vaches de boucherie au Canada



Source : Statistique Canada

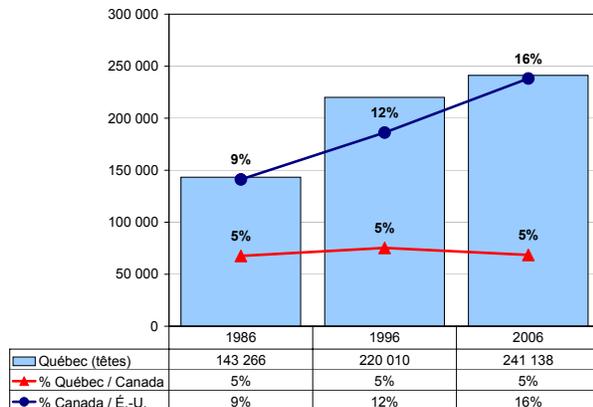
Figure 5.3 : Évolution du nombre de vaches de boucherie au Québec



Source : FADQ

La production de vaches de boucherie au Canada ne représentait que 9 % des vaches américaines en 1986 comparativement à 16 % en 2006. Le Québec a progressé relativement au même rythme que le Canada et sa part est restée stable à 5 %. Le nombre de vaches de boucherie au Québec est passé de 143 000 à 241 000 entre 1986 et 2006 (figure 6).

Figure 6 : Évolution du cheptel de vaches de boucherie



Source : FADQ, Québec; Statistique Canada, Canada; Cattle-Fax, États-Unis

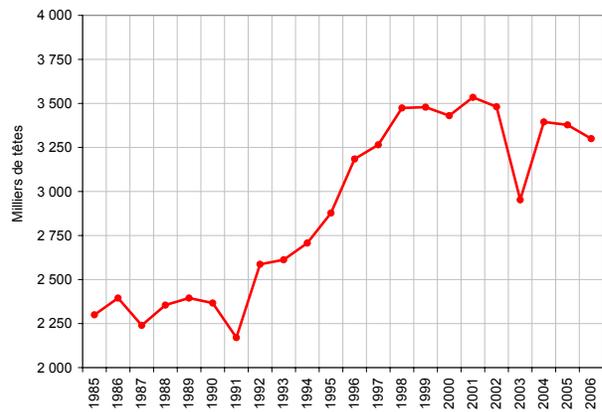
Le secteur de l'engraissement a également connu une progression, tant au Québec qu'au Canada, largement supérieure aux États-Unis (figures 7.1, 7.2, 7.3).

Figure 7.1 : Évolution du nombre de bouillons et taures d'abattage aux États-Unis



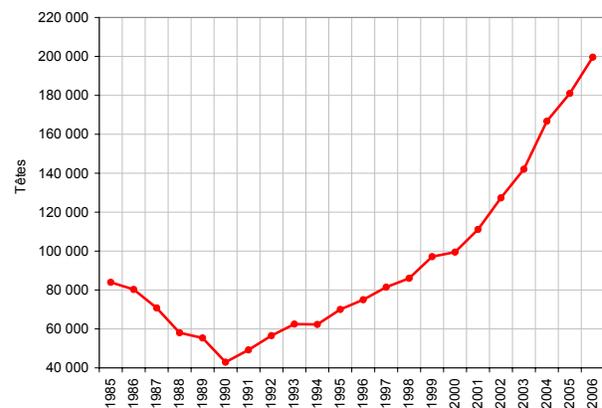
Source : Cattle-Fax

Figure 7.2 : Évolution du nombre de bouillons et taures d'abattage au Canada



Source : CanFax

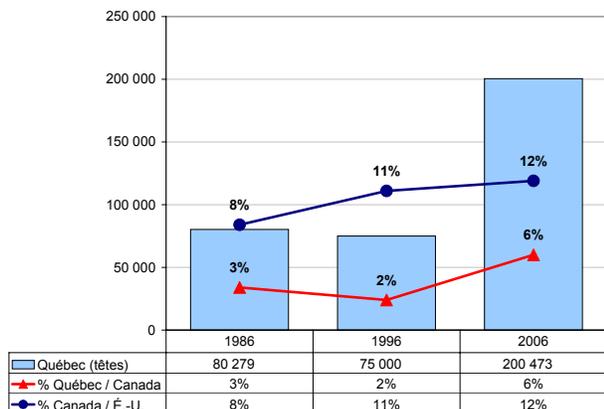
Figure 7.3 : Évolution du nombre de bouillons et taures d'abattage au Québec



Source : FPBQ

La production de bouillons d'abattage au Canada ne représentait que 8 % des abattages américains en 1986, comparativement à 12 % en 2006. Le Québec a également progressé dans l'ensemble canadien. Alors qu'il ne produisait que 3 % des bouillons abattus au Canada en 1986, on atteignait 6 % en 2006. La production de bouillons d'abattage au Québec a augmenté de 150 % depuis 20 ans, passant de 80 000 à 200 000 têtes aujourd'hui (figure 8).

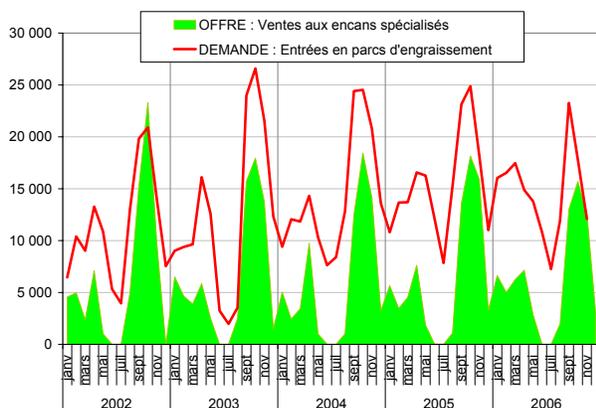
Figure 8 : Évolution de la production de bouvillons d'abattage



Sources : FPBQ, Québec; CanFax, Canada; Cattle-Fax, États-Unis

La structure de la filière bovine québécoise oblige les parcs d'engraissement à s'approvisionner en partie à l'extérieur de la province pour combler leurs besoins en veaux d'embouche. En effet, la production de bouvillons d'abattage a progressé plus rapidement que le secteur vache-veau au Québec. De plus, l'offre de veaux d'embouche au Québec est encore largement concentrée à l'automne, alors que les parcs d'engraissement ont besoin d'un approvisionnement régulier durant toute l'année, afin de minimiser l'impact des fluctuations du marché et assurer une utilisation optimale des bâtiments d'élevage (**figure 9**).

Figure 9 : Offre et demande québécoise de veaux d'embouche

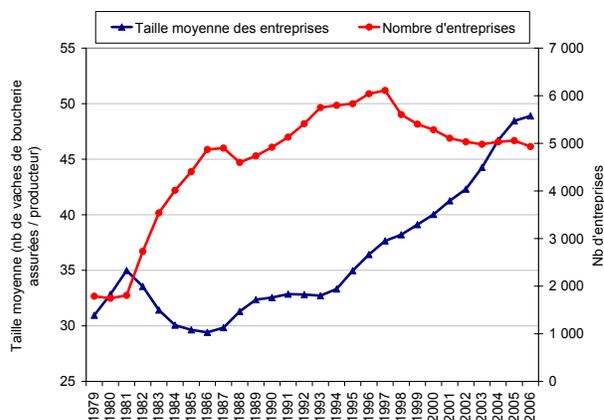


Source : FPBQ

Le nombre d'entreprises vache-veau assurées au programme ASRA a connu une croissance soutenue jusqu'en 1997, atteignant jusqu'à 6110 entreprises. Depuis, le nombre d'entreprises a décliné, passant à 4932 entreprises en 2006. Rappelons qu'en parallèle, le cheptel québécois de vaches

de boucherie est plutôt stable depuis une dizaine d'années, oscillant entre 210 000 et 245 000 têtes. Conséquemment, la taille moyenne des entreprises a connu une croissance de 30 % depuis 1997, atteignant en moyenne 49 vaches par entreprise en 2006 (**figure 10**).

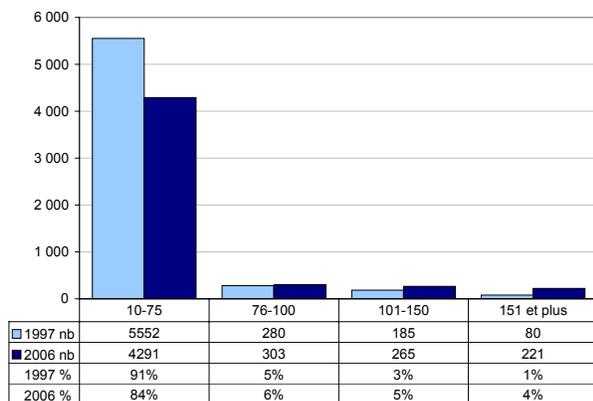
Figure 10 : Évolution de la taille moyenne et du nombre d'entreprises assurées à la production de veaux d'embouche au Québec



Source : FADQ

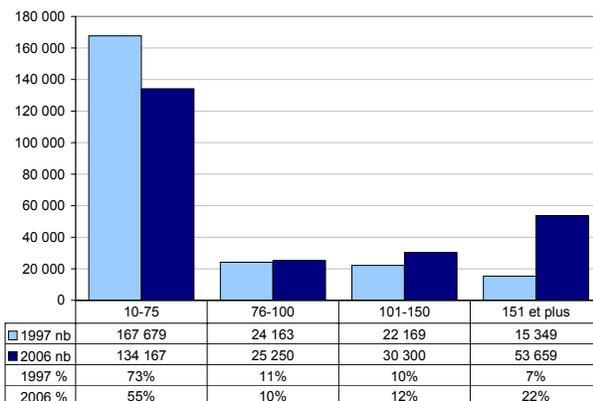
Aujourd'hui encore, la très grande majorité des fermes vache-veau compte moins de 100 vaches (91 %), voire moins de 75 vaches (84 %). Pour ce qui est des fermes de grande taille (151 vaches et plus), on en comptait 221 en 2006 (4 % des assurées). Il y a dix ans, elles étaient au nombre de 80 et ne comptaient que pour 1 % des entreprises (**figure 11**). Cette strate de fermes représentait, en 2006, 22 % du volume assuré comparativement à 7 % seulement du volume en 1997 (**figure 12**). De plus, la taille moyenne de ces entreprises est de 243 vaches (en 1997 leur taille moyenne était de 192 vaches) (**figure 13**). Il faut toutefois rester prudent dans l'interprétation de ces données, car on retrouve 11 coopératives de financement dans cette strate de fermes (7191 vaches assurées), alors qu'elles étaient inexistantes il y a dix ans, cela a pour effet de surestimer la taille moyenne des entreprises de cette strate.

Figure 11 : Nombre d'entreprises vache-veau assurées, selon leur taille



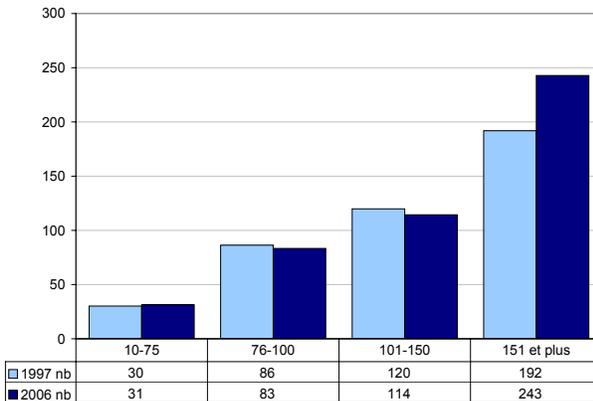
Source : FADQ

Figure 12 : Nombre de vaches de boucherie assurées, selon la taille des entreprises



Source : FADQ

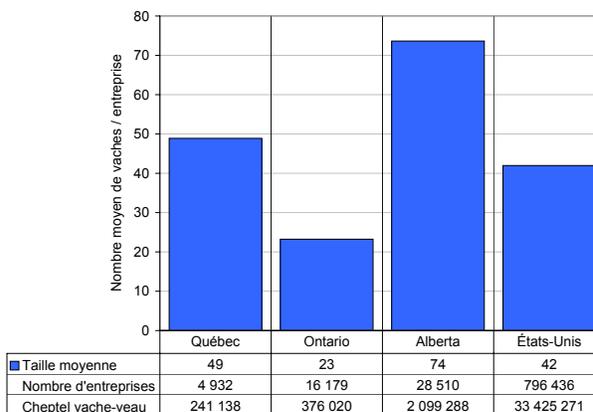
Figure 13 : Nombre moyen de vaches de boucherie par entreprise assurée, selon la taille des entreprises



Source : FADQ

Il est intéressant de savoir que la grande majorité des entreprises vache-veau (plus de 80 %) en Amérique du Nord compte moins de 50 vaches par entreprise. C'est le cas pour le Québec, l'Ontario et même les États-Unis. L'Alberta fait exception à la règle avec plus de la moitié des entreprises ayant une taille supérieure à 50 vaches (figure 14).

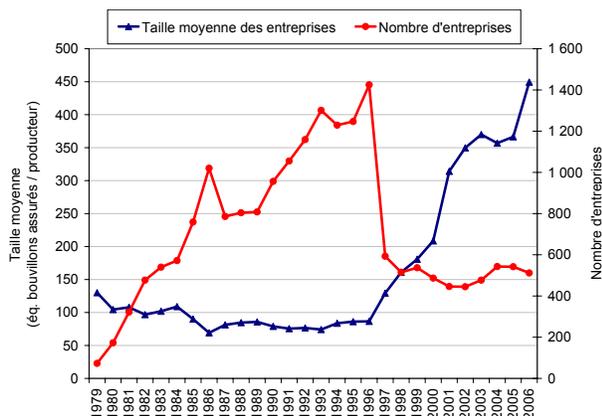
Figure 14 : Taille comparative des entreprises vache-veau



Sources : FADQ, Québec 2006; Statistique Canada, recensement 2001; USDA, États-Unis 2002

Par ailleurs, le nombre d'entreprises de bouillons d'abattage assurées au programme ASRA a connu une croissance jusqu'en 1996 (1425 entreprises). En 1997, des modifications au programme ASRA ont été apportées dans la façon d'évaluer le volume assurable. L'identification permanente des bouillons d'abattage a été prise en compte afin d'établir le volume assurable, au lieu de réaliser des inventaires à la ferme. Dès lors, le nombre d'adhérents a chuté considérablement. Cependant, il est demeuré relativement stable par la suite (512 entreprises en 2006). De son côté, la taille moyenne des entreprises de bouillons d'abattage a connu une croissance fulgurante, compte tenu de l'importante augmentation du nombre de bouillons produits. Ainsi, la taille moyenne des entreprises a plus que triplé depuis dix ans, passant de 129 à 449 bouillons par entreprise entre 1997 et 2006 (figure 15).

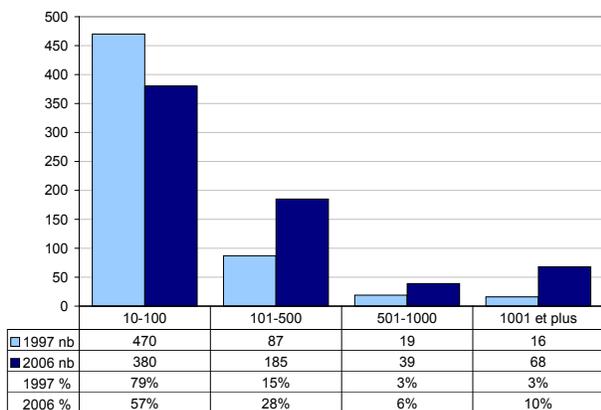
Figure 15 : Évolution de la taille moyenne et du nombre d'entreprises assurées à la production de bouvillons d'abattage au Québec



Source : FADQ

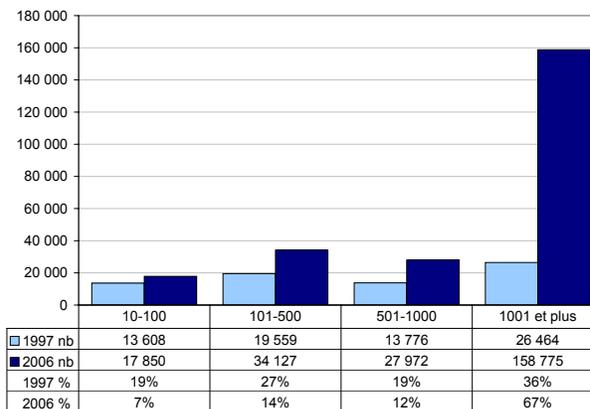
Il importe de souligner qu'il y a dix ans, 3 % des fermes seulement (16 entreprises) produisaient plus de 1000 bouvillons par année. Ces fermes mettaient en marché 36 % de la production, pour une taille moyenne d'entreprise de 1654 bouvillons. En 2006, cette strate de fermes compte 10 % des assurées (68 entreprises) (figure 16). Ensemble, elles réalisent 67 % des ventes (figure 17). En moyenne, elles mettent en marché 2335 bouvillons par année (figure 18).

Figure 16 : Nombre de parcs d'engraissement assurés, selon leur taille



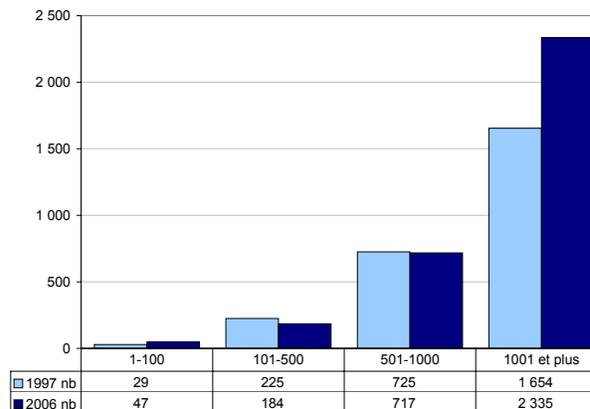
Source : FADQ

Figure 17 : Nombre de bouvillons assurés, selon la taille des entreprises



Source : FADQ

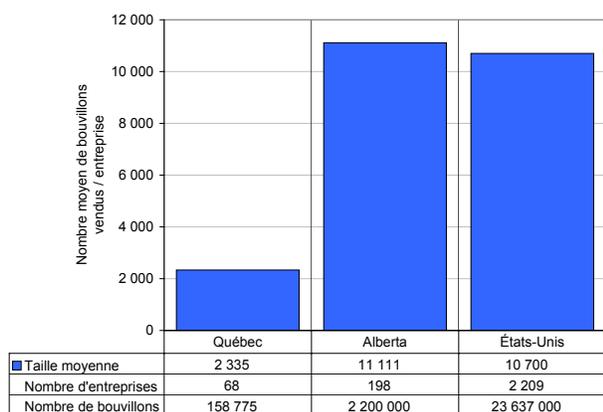
Figure 18 : Nombre moyen de bouvillons par entreprise assurée, selon la taille des entreprises



Source : FADQ

Cela dit, la taille moyenne des entreprises de bouvillons d'abattage au Québec est relativement petite si on la compare à l'Alberta et aux États-Unis. Les entreprises qui comptent plus de 1000 têtes au Québec ont une taille moyenne de 2300 bouvillons d'abattage comparativement à 11 111 bouvillons en Alberta et 10 700 bouvillons aux États-Unis (figure 19).

Figure 19 : Taille comparative des entreprises de bouillons d'abattage (entreprises de 1000 têtes et plus)



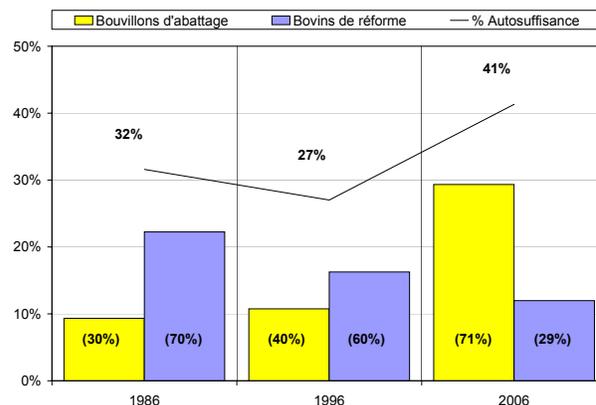
Sources : FADQ, Québec 2006; Statistique Canada, recensement 2001; USDA, États-Unis 2002

Le degré d'autosuffisance du Québec s'est accru considérablement

Aujourd'hui, le degré d'autosuffisance en viande de bœuf au Québec est de 41%! Ce chiffre a augmenté de façon appréciable au cours des 20 dernières années. En effet, entre 1986 et 1996, le Québec comblait moins du tiers de ses besoins en viande bovine. Qui plus est, au cours de cette période, la majorité (60 à 70 %) de la viande de bœuf provenait de bovins de réforme (essentiellement des vaches laitières).

La forte croissance de la production de bouillons d'abattage au cours des 10 dernières années explique la hausse du degré d'autosuffisance du Québec en viande de boeuf. Qui plus est, le cheptel laitier québécois, qui constituait autrefois la principale source de viande bovine, est en décroissance. Conséquemment, à l'inverse des années 80 et 90, la viande de boeuf provient maintenant surtout de l'engraissement de bouillons d'abattage (71 %) (figure 20).

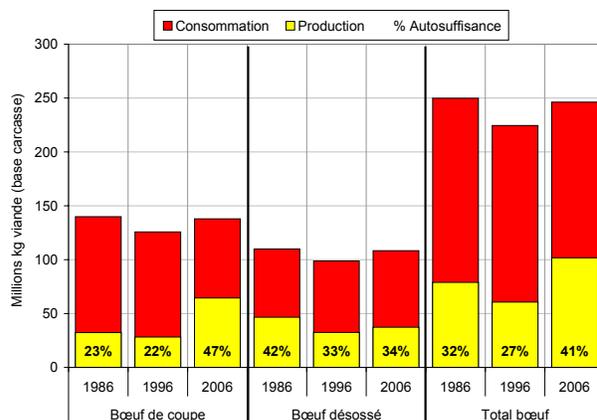
Figure 20 : Degré d'autosuffisance en viande de bœuf et contribution des deux secteurs



Sources : FPBQ, abattages de bovins de réforme et bouillons d'abattage; Statistique Canada, consommation canadienne de bœuf per capita et population du Québec

Plus précisément, la production bovine québécoise comble 47 % des besoins de la province en bœuf de coupe et 34 % de ses besoins en bœuf désossé (figure 21).

Figure 21 : Degré d'autosuffisance en viande de bœuf de coupe et désossée



Sources : FPBQ, abattages de bovins de réforme et bouillons d'abattage; Statistique Canada, consommation canadienne de bœuf per capita et population du Québec; MAPAQ, consommation en viande de coupe et désossée

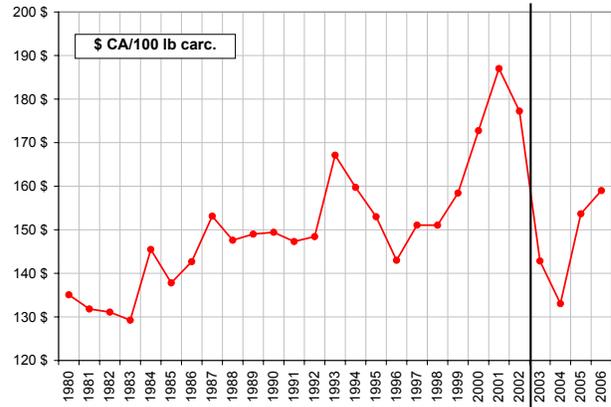
Un cycle structurel, mais des soubresauts importants

En Amérique du Nord, les prix des veaux d'embouche et des bouillons d'abattage sont cycliques, sur une période de 10 à 14 ans. Par exemple, le dernier cycle a commencé avec le creux des prix dans les années 1996-1997 et a atteint son sommet durant les années 2005-2006 (figures 22.1 à 22.5).

Les États-Unis ont connu des prix particulièrement élevés entre 2003 et 2006, des records historiques! Toutefois, l'industrie bovine du Canada n'a pas pu profiter de cette manne, à cause de la fermeture de la frontière américaine, conséquence de la découverte d'une vache atteinte de l'ESB en mai 2003. Au contraire, les prix canadiens ont fléchi au cours de cette période à des niveaux proches du creux de 1996!

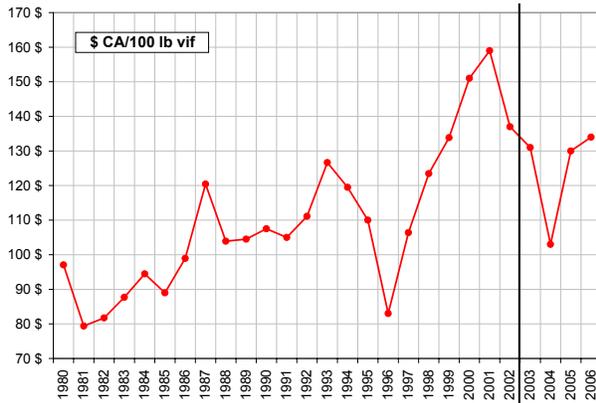
En dépit de la réouverture de la frontière à l'automne 2005 pour les bovins de boucherie de moins de 30 mois, les producteurs canadiens n'ont pu profiter de la force du marché américain. Bien au contraire, la forte croissance du dollar canadien en a annulé les efforts et plus encore!

Figure 22.3 : Prix des bouillons d'abattage au Québec



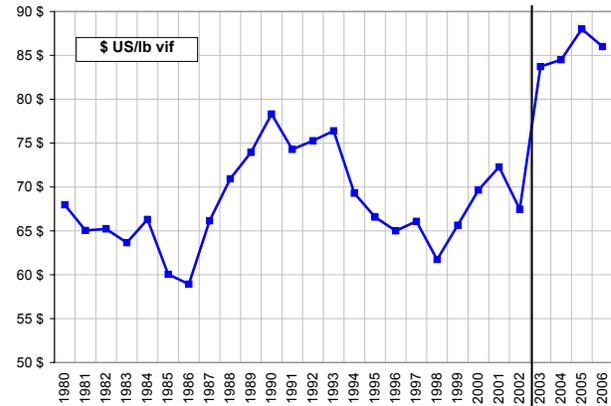
Source : FPBQ

Figure 22.1 : Prix des veaux d'embouche au Québec



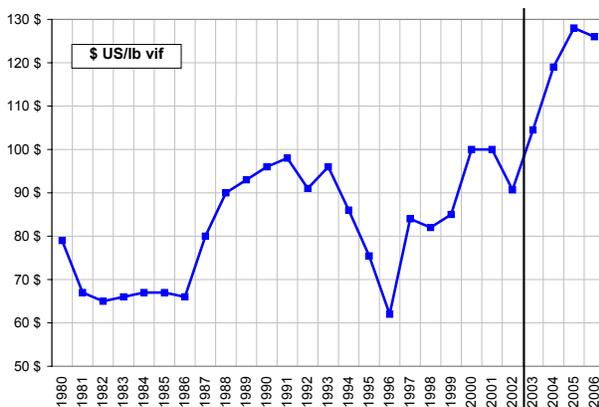
Source : FPBQ

Figure 22.4 : Prix des bouillons d'abattage aux États-Unis



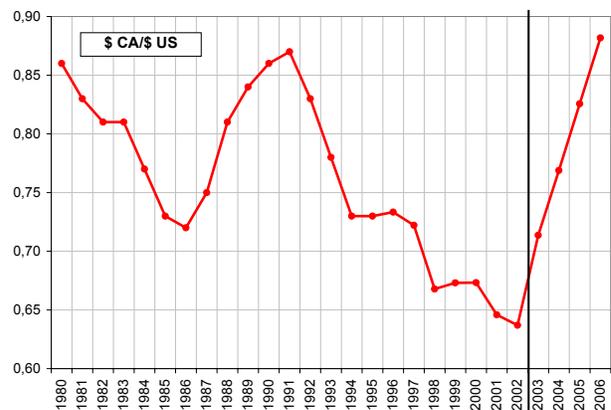
Source : Cattle-Fax

Figure 22.2 : Prix des veaux d'embouche aux États-Unis



Source : Cattle-Fax

Figure 22.5 : Évolution du taux de change



Source : Banque du Canada

2

Respect des conditions préalables à la mise en place d'un programme complémentaire

2.1 L'identification d'un risque objectif et mesurable

L'activité agricole est soumise à de nombreux risques. Les producteurs agricoles doivent en effet prendre leurs décisions d'affaires dans un climat d'incertitude (impossibilité de connaître à l'avance le prix de vente des produits, risques reliés à la santé animale et au prix des intrants, etc.). L'ensemble des risques auxquels font face les producteurs agricoles a été classé en différentes catégories par l'OCDE¹. C'est cette classification qui sera utilisée ci-dessous pour décrire les risques à la base de la création de régimes d'ASRA en production bovine.

2.1.1 Le risque institutionnel (contexte politique et réglementaire)

Les producteurs agricoles font continuellement face au risque que les programmes et les politiques qui encadrent la production des denrées agricoles fassent l'objet de modifications. Le gouvernement fédéral en a fourni des exemples évidents au cours des deux dernières décennies, en modifiant à maintes reprises les véhicules par lesquels un support financier était offert aux producteurs. Le manque de stabilité dans ces programmes complexifie la gestion des entreprises agricoles, en altérant leur capacité à en prévoir les répercussions. C'est ainsi que le risque relié au contexte politique et réglementaire prend tout son sens, puisqu'il devient difficile pour les producteurs agricoles de planifier à long terme l'évolution de leur entreprise. L'indécision du gouvernement fédéral relativement à sa politique agricole contraste toutefois avec le programme d'ASRA, dont la stabilité exemplaire contribue à limiter ce risque.

Le risque institutionnel se concrétise aussi lors de l'évolution du contexte réglementaire, plus particulièrement dans le dossier de l'environnement. Les normes environnementales en vigueur au Québec sont plus sévères qu'ailleurs au Canada et le marché ne rémunère pas adéquatement

les producteurs pour les exigences sans cesse grandissantes qui leur sont imposées. Il en résulte une altération de la compétitivité des producteurs québécois par rapport à leurs homologues des autres provinces.

Enclos d'hivernage et amas au champ

Au cours des dernières décennies, le développement de la production de veaux d'embouche s'est fait sur la base de l'utilisation de la technique des enclos d'hivernage. Moins coûteux que l'élevage en bâtiments, les enclos permettent d'atteindre une meilleure rentabilité dans cette production. La réglementation environnementale permet toujours l'utilisation de cette technique. Toutefois, son cadre d'application par le ministère de l'Environnement, du Développement durable et des Parcs est si restrictif et les contraintes imposées sont telles que son utilisation est, dans certaines régions, rendue particulièrement difficile.

En outre, l'utilisation de la technique de l'entreposage de fumier au champ est de première importance pour les producteurs de bovins de boucherie, tout particulièrement les parcs d'engraissement. Les sévères contraintes reliées à son utilisation mettent présentement en *stand-by* le développement de ce secteur de production.

Entre temps, les compétiteurs des producteurs de bovins du Québec, ailleurs au Canada et aux États-Unis, peuvent toujours utiliser ces techniques sécuritaires pour l'environnement. Dans ce contexte, les contraintes réglementaires imposées aux producteurs du Québec posent d'évidents problèmes de compétitivité et accroissent le risque relié à la production.

¹ OCDE : approche pour la gestion des risques en matière de revenu dans les pays de l'OCDE

2.1.2 Le risque relié au contexte commercial

Les exigences du marché sont changeantes et toujours plus contraignantes. Malgré tout, il est de la responsabilité des producteurs de répondre aux attentes des clients finaux, les consommateurs. Ceux-ci étant de plus en plus soucieux de l'origine du produit qu'ils achètent, ainsi que de sa qualité et de son innocuité, les producteurs de bovins ont collaboré à la mise en place d'un système de traçabilité réputé et envié de nos concurrents. Bien que fiers de cet accomplissement, les producteurs de bovins ont à en subir les coûts, puisqu'ils ne sont pas directement rétribués par le marché.

La détermination de l'âge

Bien que l'OIE stipule que le risque de transmission de l'ESB est nul lorsque les MRS sont retirées d'une carcasse, plusieurs marchés exigent que le bœuf qu'ils achètent provienne de bovins âgés de trente mois et moins. Puis encore, le marché japonais ne s'approvisionne qu'en viande de bœuf provenant d'animaux de moins de 21 mois. Cette exigence du marché a amené les producteurs de bovins à s'assurer de l'obtention de la date de naissance réelle des bovins. Puisque le marché ne rémunère pas de façon systématique les coûts associés à cette information, il s'agit d'un élément de risque de nature commerciale.

2.1.3 Le risque de marché

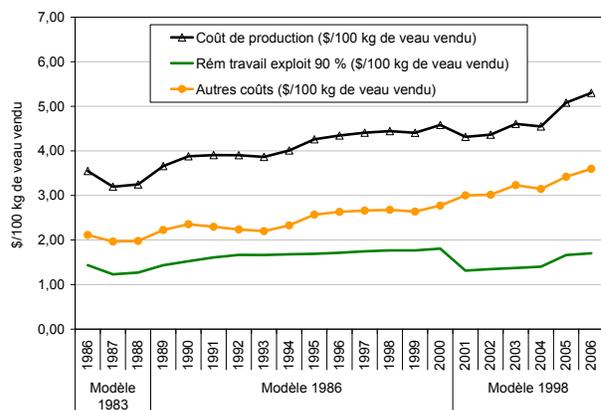
Les producteurs ne peuvent prévoir avec certitude l'évolution du coût des facteurs de production et du prix de vente de leurs produits. La hausse des coûts de l'énergie, que tous les citoyens ont subie au cours des dernières années, a aussi atteint les producteurs de bovins. La hausse des coûts de l'énergie a par ricochet eu un impact direct sur le coût des engrais, dont la fabrication exige de grandes quantités d'énergie. Puisque les producteurs de bovins possèdent pour la plupart d'importantes superficies en cultures, la fluctuation du prix de cet intrant est très significative pour eux. Qui plus est, la hausse importante du coût des céréales, au cours des derniers mois, a significativement augmenté le coût de production des viandes. Les frais reliés à la main-d'œuvre sont aussi très significatifs et potentiellement fluctuants.

Quant au prix de vente des bovins, il suit généralement un cycle structurel, d'une durée de 10 à 14 ans.

Les frais fixes représentent une proportion importante du coût de production des entreprises vache-veau. La rémunération du travail de l'exploitant compte à elle seule pour 33 % des charges totales du coût de production. L'amortissement et les frais fixes représentent en moyenne 25 % des coûts alors que les frais variables comptent en moyenne pour 42 % du coût.

En 20 ans, le coût de production stabilisé, par kilogramme de veau vendu, a connu une augmentation constante et importante de l'ordre de 2 % par année (5 % par année par vache), ce qui représente une hausse totale des coûts de 49 % en deux décennies (103 % par vache). En contrepartie, les revenus du marché, par kilogramme de veau vendu, n'ont progressé que de 1 % par année (4 % par vache) pour un total de 27 % en 20 ans (72 % par vache) (**figure 23**). Cette évolution divergente des revenus et dépenses s'est traduite par une baisse inexorable des marges; une situation malheureusement observée dans la grande majorité des secteurs de production agricole au Québec et au Canada.

Figure 23 : Évolution du coût de production stabilisé, de la rémunération du travail de l'exploitant (à 90 %) et des autres coûts des entreprises vache-veau



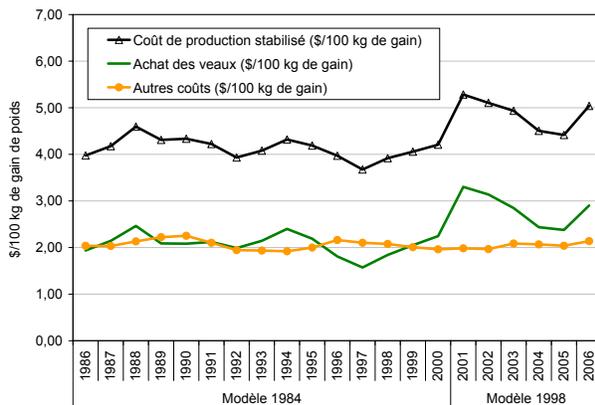
Source : FADQ

Naturellement, les producteurs de bouvillons font face au risque associé aux fluctuations du prix du principal intrant de leur production, les veaux

d'embouche. Chez les parcs d'engraissement, le coût d'achat des veaux compte en moyenne pour 52 % du coût de production du bouvillon d'abattage (**figure 24**). Les autres frais variables représentent en moyenne 32 % des coûts totaux. Les frais fixes, incluant les amortissements et la rémunération du travail de l'exploitant (à 90 %), ne représentent donc que 16 % du total des coûts.

En 20 ans, le coût de production stabilisé du bouvillon d'abattage, par kilogramme de gain produit, a connu une augmentation de 27 %. En contrepartie, les revenus tirés du marché ont progressé de 20 % en deux décennies. Là encore, les marges se sont amincies.

Figure 24 : Évolution du coût de production stabilisé, de l'achat des veaux et des autres coûts des parcs d'engraissement



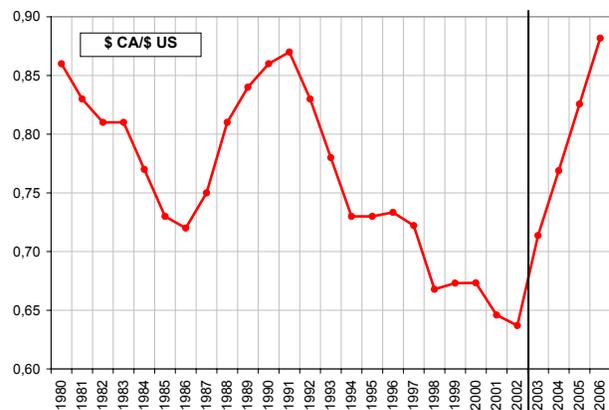
Source : FADQ

Les producteurs de bovins de boucherie utilisent d'importantes quantités de litière pour assurer le confort de leurs animaux et une performance optimale. Or, le coût de la litière la plus fréquemment utilisée par les producteurs, la sciure de bois, a littéralement explosé dernièrement. Entre 2001 (modèle 1998) et 2006 (nouveau modèle préliminaire), les coûts moyens de litière enquêtés par entreprise ont augmenté de 317 % dans le vache-veau (3,58 \$ à 14,94 \$ par vache) et de 167 % dans le bouvillon d'abattage (8,70 \$ à 23,22 \$ par bouvillon). Cela oblige les producteurs à explorer d'autres sources d'approvisionnement, puis à évaluer d'autres matériaux pouvant faire office de litière.

La politique monétaire du gouvernement du Canada, dont les effets se traduisent directement sur le taux d'intérêt et le taux de change, affecte aussi les producteurs de veaux d'embouche et de

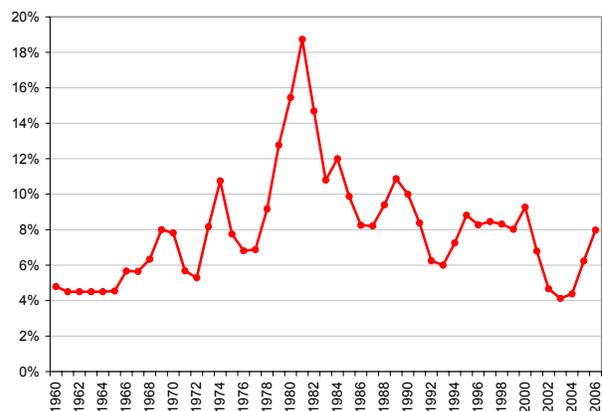
bouvillons d'abattage. Puisque les prix prévalant sur le marché canadien dépendent directement du marché américain, toute modification relative de valeur de la devise canadienne a un impact direct sur le revenu des producteurs. La **figure 25** illustre la forte hausse du dollar canadien qui, au cours des cinq dernières années, a contribué à éroder le revenu des producteurs québécois. La progression du dollar canadien par rapport à la devise américaine s'est poursuivie en 2007, atteignant même la parité récemment; du jamais vu en plus de 30 ans. Le dollar canadien ne valait même pas encore 0,62 \$ US il y a encore cinq ans. Cette année seulement, il s'agit d'une appréciation de près de 15 %. Pour sa part, la **figure 26** expose l'ampleur du risque associé à la variation des taux d'intérêt. Non seulement sa fluctuation a un fort impact sur le coût de la dette à long terme, mais les entreprises ayant un important besoin en crédit à court terme ressentent doublement son effet.

Figure 25 : Évolution du taux de change



Source : Banque du Canada

Figure 26 : Évolution du taux de base des prêts bancaires

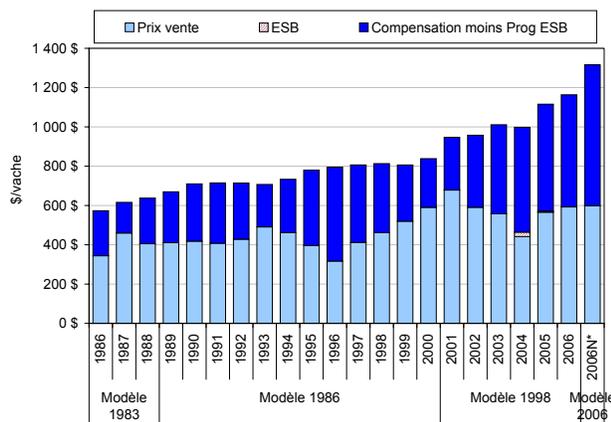


Source : Banque du Canada

Finalement, le fait que, depuis sa création, le programme d'ASRA ait eu à verser des compensations chaque année met en évidence l'existence d'un risque structurel dans les productions de veaux d'embranchement et de bouillons d'abattage (figures 27 et 28). Ceci nous amène au constat selon lequel l'ASRA est appelée à jouer un rôle de soutien et de stabilisation du revenu. Bien entendu, il est regrettable que le marché soit incapable de rémunérer adéquatement les ressources investies dans la production de bovins de boucherie. Toutefois, les forces du marché qui causent cette situation doivent être compensées par une politique agricole adaptée et compétitive. Qui plus est, les gains de productivité réalisés sur les entreprises au cours des dernières décennies n'ont pas profité aux producteurs puisqu'ils ont été transférés en aval, jusqu'au consommateur.

Au cours des 20 dernières années, les compensations versées en ASRA vache-veau ont comblé 41 % du coût de production, alors que les revenus de marché ont procuré en moyenne 59 % des revenus des entreprises. La situation s'est nettement détériorée depuis 2003, avec la crise de l'ESB (figure 27).

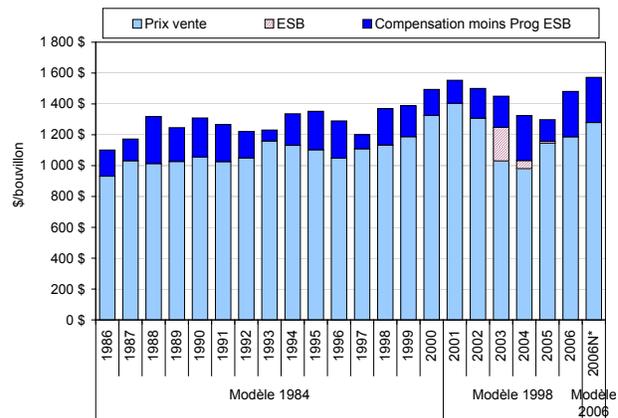
Figure 27 : Écart entre le revenu stabilisé et le prix de vente des veaux d'embranchement



* préliminaire
Source : FADQ

Chez les producteurs de bouillons, les compensations versées en ASRA au cours des 20 dernières années ont comblé 15 % du coût de production stabilisé alors que les revenus de marché ont procuré en moyenne 85 % des revenus des entreprises de bouillons d'abattage. À quelques reprises, le revenu de marché a couvert plus de 90 % du coût de production. Là encore, les dernières années ont été plus difficiles (figure 28).

Figure 28 : Écart entre le revenu stabilisé et le prix de vente des bouillons d'abattage

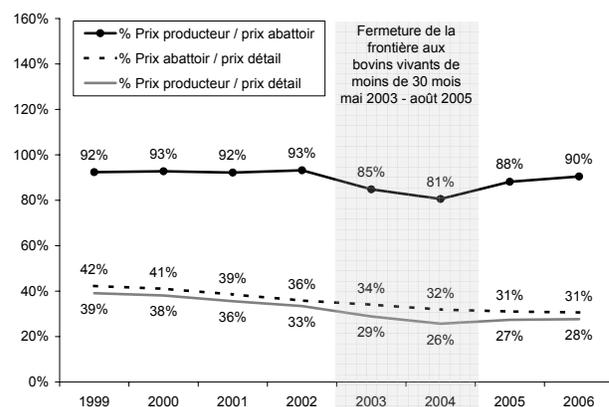


* préliminaire
Source : FADQ

Au cours de la dernière décennie, le prix du bœuf au détail n'a cessé d'augmenter. Malheureusement, la part qui revient à l'abattoir, et pire encore, celle qui revient au producteur n'ont cessé de décroître.

Cette tendance reflète la concentration toujours plus importante du côté de la distribution alimentaire et, conséquemment, la perte de pouvoir de négociation de l'industrie au profit des distributeurs (figure 29).

Figure 29 : Évolution des prix relatifs aux producteurs, aux abattoirs et au détail



Source : CanFax

2.1.4 Le risque de production

En production bovine, le risque de production peut se traduire par les effets du climat et des pathologies affectant les animaux. Les producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage, produisant pour la majorité des céréales et des fourrages, sont donc tributaires à la fois des conditions climatiques et des facteurs pouvant nuire à la santé de leur troupeau. Les risques liés au climat sont couverts par le programme d'assurance récolte, alors qu'un programme d'assurance production dans le secteur animal est réclamé de longue date, afin de couvrir les risques liés à la santé animale.

2.2 L'établissement d'un mécanisme permettant une mise en marché ordonnée et efficace du produit

2.2.1 Les veaux d'embouche

À la suite de l'adoption du Plan conjoint en 1982, la Fédération des producteurs de bovins a pris en charge la coordination du **Circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec**. À cette époque, la saison des encans spécialisés se résumait à 15 ventes principalement réparties à l'automne pour un volume commercialisé de 15 000 à 18 000 veaux. Ce volume représentait moins de 20 % de l'ensemble des veaux commercialisés.

En 1991, les producteurs de veaux d'embouche étaient consultés sur un projet d'agence de vente pour répondre aux principales problématiques identifiées :

- ✓ nombreuses catégories de veaux d'embouche;
- ✓ nombreux modes de vente peu encadrés;
- ✓ nombreux vendeurs et peu d'acheteurs;
- ✓ difficulté d'établir un prix de référence pour chaque catégorie de veaux d'embouche;
- ✓ compétition variable selon le lieu et la période de vente entraînant des variations importantes de prix pour la même qualité de produit.

Une agence de mise en marché est créée

De 1983 à 1993, le nombre de vaches de boucherie a augmenté de 70 %. Le nombre de veaux a suivi une tendance similaire. En 1993, l'Agence de vente des veaux d'embouche était créée et devenait responsable de la commercialisation des veaux d'embouche.

Le **Règlement sur la mise en marché des veaux d'embouche** est publié à la **Gazette officielle du Québec**. Il autorise trois options de mise en marché :

1. les encans spécialisés;
2. les encans hebdomadaires;
3. les ventes directes à un parc d'engraissement, par le biais ou non d'un mandataire.

Les encans spécialisés sont réservés aux veaux d'embouche uniquement et sont regroupés à l'intérieur d'un circuit; le **Circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec**. Celui-ci est coordonné par l'Agence de vente des veaux d'embouche. Un comité « calendrier », composé de représentants des producteurs, des courtiers et des associations d'encans, a pour mandat de déterminer les dates des encans spécialisés pour l'année suivante. Le carnet-calendrier est distribué à 11 000 copies aux producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage ainsi qu'à plusieurs intervenants de la filière et du gouvernement, au Québec comme dans le reste du Canada.

Les volumes transigés par la soixantaine d'encans spécialisés ont varié entre 70 000 et 80 000 veaux au cours des cinq dernières années. Les encans spécialisés demeurent toujours la principale référence de prix de tous les veaux d'embouche transigés au Québec. C'est l'indicateur privilégié de l'état du marché.

Avec les années, les producteurs ont désaisonnalisé la vente de leurs veaux afin de diminuer leurs risques et pour répondre plus adéquatement aux attentes des engraisseurs. Les résultats obtenus jusqu'ici sont encourageants. En 1982, 100 % des veaux commercialisés aux encans spécialisés l'étaient à l'automne. En 2001, ce pourcentage chutait à 75 % et en 2006, il se situait à 65 %!

En 2006, les encans spécialisés et les réseaux régionaux (Abitibi-Témiscamingue et Saguenay-Lac-Saint-Jean) ont commercialisé 42 % des veaux nés au Québec (80 985 veaux). Quelque 5 % l'ont été par les encans hebdomadaires (10 222 veaux), pour un total de 91 207 veaux commercialisés dans les réseaux supervisés. Les 53 % restants ont été engraisés à la ferme ou commercialisés par le biais des ventes en direct aux engraisseurs, toujours sous l'égide du **Règlement de la mise en marché des veaux d'embouche**. Des initiatives pour approvisionner des créneaux de marché ont également vu le jour au cours des dernières années.

Des veaux d'embouche de meilleure qualité et plus uniforme

Avec les caractéristiques exigées pour les veaux vendus aux encans spécialisés, nous constatons une plus grande homogénéité du produit offert (veaux vaccinés, castrés, décornés, et diminution du nombre de races chez les producteurs commerciaux). Par contraste, il y avait à l'origine beaucoup de croisements avec la race Holstein, ce qu'on ne remarque pratiquement plus aujourd'hui.

De plus, l'introduction, en 1998, de l'obligation pour les entreprises de veaux d'embouche de posséder au moins un taureau de génétique supérieure a contribué à l'amélioration du potentiel génétique des troupeaux québécois. La présence de huit stations d'évaluation génétique de taureaux de boucherie, réparties sur le territoire, contribue au développement de la génétique et démontre la prise en charge et la volonté d'amélioration des producteurs. Ces mesures, tout en augmentant le potentiel génétique du Québec, conduisent à une plus grande homogénéité du produit offert et les acheteurs peuvent bénéficier de l'ensemble de ces améliorations qui se concrétisent pendant toute la durée de vie du veau et éventuellement du bouvillon.

Cette homogénéité grandissante est le fruit de plusieurs années d'efforts de la part des producteurs et de la Fédération afin de mieux répondre aux besoins des acheteurs. En août 2002 par exemple, l'agence de vente a imposé des frais supplémentaires de 5 \$ pour chaque veau « hors norme » (non ou mal castré, non ou mal décorné et hors type¹) 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 offert en vente dans un encan spécialisé. Dès lors, on a constaté une diminution significative du nombre de veaux hors norme. Par exemple, le nombre de veaux non ou mal décornés a diminué de 35 % depuis 2003 et les non ou mal castrés, 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 du printemps étaient strictement réservés aux veaux vaccinés. Par la suite, la vaccination obligatoire s'est étendue graduellement à l'ensemble des encans spécialisés, toute l'année durant. Depuis octobre 2003, tous les veaux vendus par les encans spécialisés doivent être vaccinés selon le protocole de vaccination recommandé par la FPBQ. 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. À l'hiver 2008, une autre étape importante dans la vaccination des veaux d'embouche sera franchie par la modification du protocole de vaccination qui devrait permettre aux veaux, lorsque la vaccination est effectuée dans les conditions appropriées, de développer une immunité adéquate avant leur entrée au parc d'engraissement. Ceci, toujours dans l'optique de répondre adéquatement aux besoins des acheteurs et de conserver notre position de chef de file à l'échelle canadienne.

Également, 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 sevré depuis au moins 45 jours, vaccination complète, castré, écorné, date réelle de naissance, femelle garantie non gestante). L'attestation exige du producteur que l'ensemble des caractéristiques soit présent chez les veaux. Pour l'automne 2007, un formulaire adapté davantage aux besoins des vendeurs a vu le jour, le **Formulaire de valorisation des veaux d'embouche**. L'objectif du formulaire est d'annoncer les caractéristiques des veaux à commercialiser. Au cours de la prochaine année, des efforts seront consacrés pour publiciser ce formulaire auprès des producteurs et des acheteurs, et pour regrouper les veaux sevrés lors des ventes par encan spécialisé.

Afin d'accompagner les producteurs de veaux d'embouche dans l'amélioration de la qualité de leur produit, l'agence de vente a également tenu ou participé à plusieurs ateliers et rencontres de formation et d'information à propos de différents thèmes tels la vaccination, le décornage, le sevrage, la classification, etc. L'agence a également

1 Les veaux hors types possèdent une ou les caractéristiques suivantes :

- veaux de type laitier
- veaux ayant des défauts apparents
- veaux inaptes à l'engraissement
- veaux trop maigres ou d'apparence douteuse
- veaux âgés de plus de 15 mois

poursuivi ses efforts de sensibilisation à l'amélioration de la qualité par l'entremise de nombreux articles publiés dans la revue *Bovins du Québec*.

Toutes ces mesures ont également bonifié la qualité des veaux transigés en direct puisque les acheteurs ont intégré ces caractéristiques dans leurs critères d'achat de veaux. Les améliorations apportées au produit génèrent des bénéfices à l'ensemble de la filière.

Des ventes mieux encadrées

Depuis la création de l'agence, les modalités et les caractéristiques des encans spécialisés sont déterminées par l'agence de vente, en collaboration avec les encans. En voici les principales :

- ✓ préinscription obligatoire des veaux; ceci permet un respect des capacités maximales des encans et de la durée permise pour la tenue d'une vente;
- ✓ transmission des données de vente en temps réel à la Fédération pour avoir une diffusion des prix instantanée;
- ✓ durée de vente maximale de 9 heures et vente d'un minimum de 150 veaux à l'heure;
- ✓ vide sanitaire de 24 heures avant un encan spécialisé pour éviter le contact avec d'autres espèces animales;
- ✓ norme d'entassement des veaux la veille (65 lb/pi²) et le jour de la vente (60 lb/pi²);
- ✓ veaux de races de boucherie exclusivement et pesant 350 livres et plus;
- ✓ vaccination obligatoire selon le protocole de vaccination de la Fédération des producteurs de bovins du Québec;
- ✓ palpation des veaux pour vérifier l'état de castration et annonce aux acheteurs;
- ✓ les veaux classés hors types, les veaux mal castrés, les veaux mâles de 700 livres et plus et les veaux de moins de 350 livres sont vendus à la fin de l'encan;
- ✓ frais de mise en marché supplémentaires pour les veaux hors normes et hors types pour inciter les producteurs à conditionner adéquatement leurs veaux;
- ✓ garantie de paiement.

Pour assurer une bonne compétitivité à toutes les ventes, des volumes minimums sont également exigés. Par exemple, pour conserver une date de vente à l'automne, l'encan doit avoir obtenu des

volumes de 1000 veaux et plus pour cette date de vente, au moins une fois au cours des deux dernières années. Pour la période de l'hiver et du printemps, le minimum exigé est de 700 veaux. Une tolérance est appliquée pour certaines dates de vente afin notamment de conserver un service minimal en région. À marché égal, la compétition est donc équivalente, peu importe le lieu de vente pour les producteurs.

Des frais de mise en marché concurrentiels

Le 1^{er} janvier 2004, la commission de vente aux encans spécialisés a été augmentée, passant de 11 \$/veau à 12,75 \$/veau. Malgré cette hausse, la commission demeure bien au-dessous des 20 \$ exigés par les encans avant la création de l'agence de vente!

Par ailleurs, les producteurs doivent acquitter des frais de mise en marché de 1,50 \$/veau pour financer leur agence de vente. Ces frais étaient établis à 1 \$/veau de 1993 à 1999.

La hausse du prélevé a été rendue nécessaire à la suite du retrait du *Programme provincial d'aide à la commercialisation des veaux d'embouche*. La prise en main des producteurs à la suite du désengagement de l'État démontre une volonté d'amélioration de la mise en marché. La perception de ce prélevé est effectuée 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.

Plusieurs vendeurs et plusieurs acheteurs aux encans spécialisés

Lors d'une vente, le nombre de vendeurs est généralement élevé (aux environs de 100). Néanmoins, avec les conditions imposées pour avoir accès aux encans spécialisés, l'homogénéité du produit offert est augmentée. Les producteurs étudient actuellement la possibilité de tenir, sur une base régulière, des ventes par lots anonymes pour présenter aux acheteurs de plus grands lots de veaux homogènes. Ce type de ventes permet une commercialisation d'un grand volume de veaux homogènes en peu de temps.

Lors des encans spécialisés, il est courant qu'il y ait environ huit acheteurs présents. Notons qu'un encan spécialisé ne peut se tenir que s'il y a présence d'au moins trois acheteurs. Ceci permet d'assurer une bonne compétitivité dans les

différentes catégories de veaux. D'ailleurs, depuis 1993, seulement trois ventes ont été interrompues en raison d'un nombre d'acheteurs insuffisants. Rappelons que depuis 1993, c'est plus de 60 ventes qui se tiennent chaque année.

Pour s'assurer de la présence des acheteurs, le calendrier de la saison des encans spécialisés est élaboré en collaboration avec eux. Ainsi, tout est mis en œuvre pour faciliter leur présence lors des ventes et ainsi créer des conditions de ventes propices et dynamiques pour les acheteurs et les vendeurs.

De même, des modifications au **Règlement sur la responsabilité financière des acheteurs de veaux d'embouche** ont été effectuées en 1998 pour dégager le producteur de bouvillons d'abattage qui achète des veaux pour ses propres besoins d'engraissement, de l'obligation de déposer un cautionnement à la RMAAQ. L'objectif d'une telle mesure, supportée par les producteurs de veaux d'embouche, est d'augmenter le nombre de parcs d'engraissement présents aux encans spécialisés. D'ailleurs, plusieurs engraisseurs de bouvillons se présentent eux-mêmes régulièrement dans les encans spécialisés du Québec pour s'approvisionner en veaux d'embouche de qualité. Leur présence augmente le dynamisme des ventes. Des efforts concertés sont déployés avec les encans pour les solliciter avant la tenue de chaque encan spécialisé.

L'établissement et la diffusion d'un prix de référence hebdomadaire pour chaque catégorie de veaux d'embouche en saison d'encans spécialisés

Via le site Internet de la Fédération, les producteurs ont accès à chaque jour, et en temps réel, aux prix de vente des encans spécialisés du Québec et des marchés de référence. De plus, le prix moyen de chacune des catégories de veaux d'embouche du Québec est publié dans l'hebdomadaire **La Terre de chez nous** et sur le site Internet **Agri-Réseau**. La diffusion de ce prix de référence permet, entre autres, à plusieurs producteurs de négocier un prix reflétant les conditions de marché actuelles pour des ventes directes aux parcs d'engraissement. Malgré cela, les producteurs retenus pour déterminer le prix de vente des veaux d'embouche et, conséquemment, la compensation d'ASRA, sont ceux qui vendent aux encans spécialisés. La Financière agricole s'assure ainsi de profiter pleinement du dynamisme de ce mode de mise en marché.

Enfin, depuis l'automne 2006, un feuillet d'information **Vue d'embouche** est publié deux fois par mois et distribué à plusieurs producteurs et intervenants. Ce feuillet présente les prix de marché au Canada incluant le Québec, une courte analyse du marché et de l'information sur la commercialisation ou les activités de l'agence.

2.2.2 Les bouvillons d'abattage

Les mécanismes permettant une mise en marché ordonnée et efficace des bouvillons d'abattage doivent être dynamiques et tenir compte de plusieurs facteurs reliés à l'environnement externe, dont les conditions de marché, le niveau de concentration des acheteurs, l'accessibilité des marchés, les politiques internationales de commerce, la réglementation canadienne, etc.

Les modes de mise en marché autorisés par règlement

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

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

Avant la crise de l'ESB, environ 80 % des bouvillons étaient transigés directement par le personnel de l'agence de vente (enchères électroniques ou ventes directes) et 15 % l'étaient directement par les producteurs auprès des abattoirs. À la suite de la crise, une métamorphose s'est opérée dans les façons de faire si bien qu'en 2005 seulement le tiers des bouvillons se transigeait par enchères électroniques et directement par l'agence. Depuis

le début de l'année 2006, grâce à l'ouverture de la frontière américaine aux bouvillons de moins de 30 mois (survenue en juillet 2005) et du travail de l'agence, les proportions ont considérablement changé. Actuellement, les deux tiers des bouvillons sont transigés via les enchères électroniques ou directement par le personnel de l'agence.

Plus de 90 % des bouvillons sont vendus sur une base carcasse et sujets à un classement en vertu des normes édictées par l'**Agence canadienne d'inspection des aliments**. Afin de s'assurer du respect des normes de classement et de leur application adéquate, l'agence utilise les services d'un inspecteur qui visite régulièrement les principaux acheteurs de bouvillons et formule, le cas échéant, les correctifs nécessaires. En plus des visites d'inspection, l'agence utilise certains indicateurs lui permettant de suivre à distance la performance des divers abattoirs : rendement carcasse, lecture des identifiants électroniques, classement de bouvillons, etc.

En outre, il est à noter que la Fédération siège sur le conseil d'administration de l'**Agence canadienne de classement du bœuf**. En participant activement au sein de cet organisme, nous nous assurons d'être impliqués dans l'établissement des règles ayant un impact direct sur la mise en marché de notre produit.

L'ensemble des ventes faites aux abattoirs s'effectue sur la base d'une grille d'écart de prix qui tient compte à la fois du classement des carcasses (c'est-à-dire **Règlement sur la classification des carcasses de bétail et de volaille**) et de leur poids. Cette grille est modifiée selon les besoins du marché et pour tenir compte des nouvelles réglementations. Les ventes par enchères électroniques s'effectuent sur la base de cette grille d'écart de prix.

Des frais de mise en marché peu élevés

Depuis janvier 1996, les frais de mise en marché se chiffrent à 2,75 \$/bouvillon. Auparavant, ils étaient de 4 \$/bouvillon. L'efficacité de l'agence à prélever les contributions sur l'ensemble des têtes mises en marché a permis cette diminution du prélevé. Au cours des années suivantes, l'augmentation des frais liés à la commercialisation et aux autres services de l'agence a été compensée par une croissance du volume de production. Notons que ces frais se comparent avantageusement aux commissions de vente des courtiers et des maisons d'enchères dans les autres provinces canadiennes.

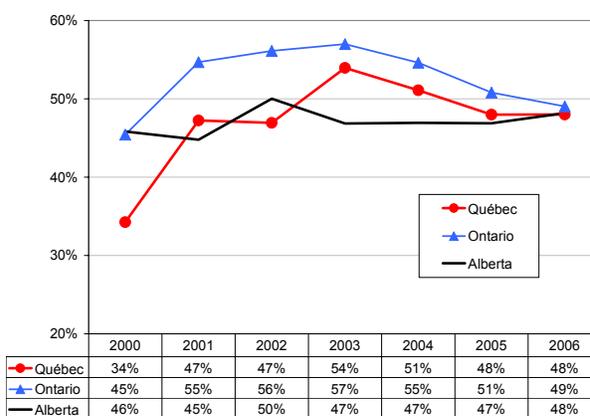
Également, afin de soutenir des projets de développement de la mise en marché, les producteurs contribuent à hauteur de 10 \$/bouvillon au fonds pour le développement de la mise en marché mis en place en juillet 2004. C'est par l'entremise de ce fonds que les producteurs sont devenus propriétaires à 80 % de « **Les Abattoirs Z. Billette inc.** ». Celui-ci a toutefois été fermé en juillet dernier.

La vocation du fonds de développement peut se modifier au fil du temps selon divers projets, mais doit, au préalable, recevoir l'approbation de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. La création de ce fonds de développement constitue un bel exemple de la proactivité des producteurs pour s'adapter au contexte évolutif du marché et de l'industrie.

Un produit de qualité

Les efforts individuels des producteurs, conjugués aux nombreuses activités de l'agence de vente, ont contribué, au cours des années, à accroître la qualité des bouvillons mis en marchés. Celle-ci se compare maintenant avantageusement aux bouvillons produits dans le reste du Canada (**figure 30**).

Figure 30 : Persillage des carcasses de bouvillons (AAA/Total) Québec vs Ontario vs Alberta



Sources : FPBQ, Québec; CanFax, Ontario et Alberta

Au cours des dernières années, le rôle de l'Agence de vente bouvillons d'abattage a débordé la seule commercialisation des bouvillons et touche maintenant à des activités parallèles que les producteurs jugent essentielles à la production et la mise en marché des bouvillons, dans un contexte réglementaire de plus en plus complexe et exigeant.

BOVITRACE, une base de données pour faciliter la régie d'élevage

Des quantités considérables d'informations doivent être recueillies, compilées et analysées quotidiennement par les parcs d'engraissement. Conscients de leurs besoins et soucieux d'améliorer la gestion de leurs opérations, les producteurs de bouvillons ont investi, depuis le début de 2003, dans le développement du logiciel **BOVITRACE**. Cet outil, basé sur l'identification permanente de chaque bouvillon, facilite, entre autres, le suivi des opérations courantes de la ferme, la tenue des registres, l'analyse des résultats et la gestion des lots vendus ou entrés en élevage. Une vingtaine d'entreprises l'utilisent déjà. Elles représentent 25 % de la production de l'année 2006. L'agence a pour objectif d'implanter davantage ce logiciel dans les prochaines années, afin d'atteindre 50 % de la production québécoise.

Parmi les principales fonctionnalités du logiciel, on compte, entre autres, la saisie en temps réel des numéros d'identification et du poids de l'animal, la saisie d'informations santé telles que le nom du produit pharmaceutique, la dose, le délai d'attente, etc. et la production de différents rapports (inventaire, formulaire de transport, rapport FADQ-ATQ). Une version anglaise du logiciel sera disponible bientôt, répondant ainsi aux besoins de la clientèle anglophone et ouvrant les portes à une commercialisation hors Québec du logiciel.

Nul besoin est-il de spécifier qu'au-delà de l'amélioration de la gestion du troupeau qui se répercute directement sur la qualité du produit, ce logiciel joue un rôle important dans l'ordonnement de la mise en marché? En effet, il permet aux producteurs, à travers une régie interne plus précise et performante, de mieux planifier la mise en marché des bouvillons en fonction des périodes de l'année.

Expertise vétérinaire, un programme ciblé

En janvier 2003, les producteurs de bouvillons décidaient de se doter d'un service d'expertise vétérinaire spécifique aux besoins de leur secteur. L'objectif est de rendre disponible, aux producteurs et à leurs médecins vétérinaires praticiens, des outils et une expertise vétérinaire spécialisée de « deuxième ligne » pour répondre plus adéquatement aux principales problématiques de santé et ainsi contribuer à l'amélioration de la santé des bouvillons. Le programme **Expertise vétérinaire**

peut également intervenir, ponctuellement, lorsque des situations de crises sanitaires particulières surgissent dans les parcs d'engraissement.

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 séances de formation.

Au cours des derniers mois, l'effet bénéfique des divers efforts consacrés dans le développement du volet santé de **BOVITRACE** nous a permis d'entreprendre l'analyse des premières données recueillies. Également, c'est notamment grâce à l'appui de ce service qu'ont pu être établies les nouvelles règles régissant la vaccination des veaux d'embouche dont l'application débutera en janvier 2008.

Bœuf Qualité Plus (BQP/VBP), parce que la qualité et l'innocuité sont incontournables

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

Actuellement, quelque 25 fermes, représentant 25 % de la production québécoise, ont adhéré au programme. En 2006, la Fédération signait une entente avec la **Canadian Cattlemen's Association** afin d'intégrer le programme national de salubrité des aliments à la ferme dans le bœuf. Une réflexion est entreprise depuis quelque temps sur la direction à donner au programme pour les prochaines années, en collaboration avec la **CCA**.

Le site extranet et les communications, la valeur de l'information

En 1997, l'Agence de vente bouvillons d'abattage mettait en service un site extranet pour les producteurs de bouvillons. Les producteurs du Québec peuvent donc consulter, en tout temps, une série de données pertinentes relativement

aux bouillons produits, abattus ou en inventaire, comparer leurs performances avec celles de l'ensemble du Québec, que ce soit en matière de volume de production, de poids, de classement ou de gain de poids journalier. Tous les communiqués importants touchant des sujets d'intérêt sont également diffusés par l'entremise de cet outil de communication, permettant ainsi de garder un contact constant avec les producteurs. Sur le site extranet de l'agence, on retrouve également des informations pertinentes sur les prix des divers marchés de référence.

L'agence achemine régulièrement, à tous les producteurs, 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 tiennent généralement deux assemblées générales spéciales annuellement.

Également, afin d'entretenir et maintenir un contact étroit avec les producteurs, l'agence est présente sur le terrain, que ce soit par des visites dans le cadre de ses divers programmes **Expertise vétérinaire**, **BOVITRACE** et **BQC/VBP** ou encore, dans des rencontres de groupes régionaux, à des fins de formation/conférence sur divers sujets reliés à la commercialisation des bouillons.

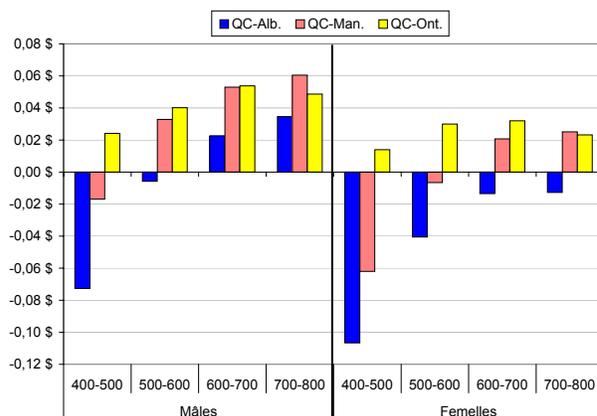
2.3 L'atteinte d'un prix optimal sur le marché

2.3.1 Les veaux d'embouche

Puisque le marché du bœuf est d'envergure nord-américaine, les producteurs du Québec sont soumis à ses aléas. L'objectif de l'agence est que le prix de vente des veaux du Québec soit compétitif, en tout temps, par rapport aux indicateurs et marchés de référence disponibles.

Le but ultime de l'agence de vente est d'augmenter le revenu net des producteurs de veaux d'embouche et toutes les actions posées tendent vers l'atteinte de cet objectif. Dans un contexte de marché nord-américain, notre indicateur de performance est le prix des veaux des différents marchés au Canada. Le graphique suivant (**figure 31**) présente les écarts entre les prix de vente du Québec et de certaines provinces du Canada pour les années 2004 à 2006 inclusivement.

Figure 31 : Écarts de prix¹ des veaux d'embouche, selon le sexe et le poids



1 Moyenne des années 2004 à 2006

Sources : FPBQ, Québec; CanFax, Ontario et Manitoba

En analysant les prix obtenus par les producteurs du Québec, nous établissons les constats suivants :

- ✓ les veaux mâles du Québec se vendent au-dessus du prix des marchés de référence (contexte de déficit d'offre), à l'exception des veaux plus légers qui se vendent en dessous du prix de l'Ouest canadien (contexte de surplus d'offre);
- ✓ les veaux femelles légères se vendent en dessous des marchés de référence (contexte de surplus d'offre). Les catégories plus lourdes sont vendues plus cher qu'au Manitoba et qu'en Ontario (contexte de déficit d'offre);
- ✓ l'écart de prix entre les veaux mâles et femelles au Québec est supérieur à l'écart observé dans les autres marchés de référence. L'écart de prix mâles et femelles au Québec est supérieur de 0,04 \$/lb à l'Ouest canadien et supérieur de 0,02 \$/lb à l'Ontario.

En 2005, pour évaluer la mise en marché et la qualité des veaux d'embouche du Québec, les producteurs ont décidé d'effectuer un sondage auprès des producteurs de bouillons d'abattage. 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 et l'ensemble des catégories de veaux.

Ces deux activités ont permis d'établir certains objectifs afin de développer la production et la mise en marché 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 pour toutes les catégories de veaux;
- ✓ 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, destinés autant aux vendeurs qu'aux 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** a été mis en place depuis 2006 afin de fournir un levier financier à des projets qui permettent d'atteindre les objectifs fixés par l'agence de vente.

Par ces actions, l'agence de vente souhaite, entre autres, augmenter le nombre de veaux d'embouche nés et engraisés au Québec et obtenir le meilleur prix possible pour toutes les catégories d'animaux, y compris les mâles légers et les femelles de tous poids.

Les producteurs, vache-veau et parcs d'engraissement, tout comme l'État, ont intérêt à ce que tous les veaux produits au Québec soient dûment valorisés, ici même de préférence. Si des mesures reliées à l'amélioration de la mise en marché des femelles lourdes (garantie non gestante, regroupement de l'offre pour obtenir le volume minimal requis pour réellement intéresser les acheteurs, etc.) pourraient sûrement contribuer à augmenter la compétitivité, la situation est plus complexe pour les veaux légers. Aujourd'hui encore, nous déplorons l'absence d'un mécanisme d'assurance stabilisation couvrant distinctement la phase « croissance » (semi-finition sur pâturage ou en parcs), de manière à permettre aux producteurs intéressés à mieux gérer leurs risques.

D'ici là, les producteurs ont 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 acheteurs du Québec (veaux plus lourds et sevrés). Un **Guide**

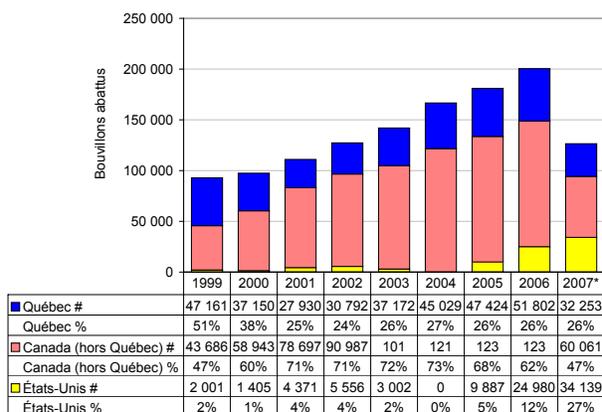
de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche est maintenant disponible. Ce guide se veut un outil supplémentaire pour augmenter le revenu net des producteurs, en répondant plus adéquatement aux besoins des acheteurs.

2.3.2 Les bouvillons d'abattage

À la suite de la fermeture de l'abattoir Billette, en fin juillet 2007, la presque totalité de la production québécoise de bouvillons est écoulee sur les marchés extérieurs, en Ontario et dans le Nord-Est américain (**figure 32**). L'agence a donc redoublé d'efforts pour réaliser son mandat de vendre les bouvillons au meilleur prix possible. Ses actions commerciales sont multiples et variées :

- ✓ diriger le type de bouvillons produits selon les besoins des abattoirs (poids, race, moins de 21 mois, etc.);
- ✓ éclairer les producteurs à l'égard des tendances du marché, des taux de change, etc.;
- ✓ rechercher de nouveaux acheteurs et développer de nouveaux créneaux de marché;
- ✓ tenir hebdomadairement une vente de bouvillons par enchère électronique.

Figure 32 : Lieux d'abattage de la production québécoise de bouvillons



* en date du 31 août 2007

Source : FPBQ

Développement de marchés et d'outils de gestion de risques

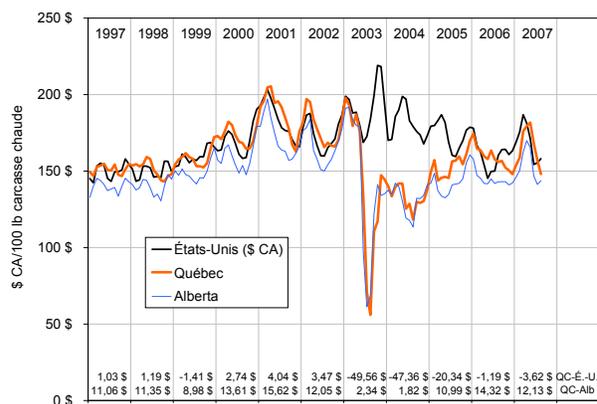
À la suite de la réouverture de la frontière américaine pour les bouvillons de moins de 30 mois en juillet 2005, l'agence a recommencé la vente

de bouillons aux États-Unis. Ces ventes s'effectuent sur la base d'une grille de prix différente du Québec et, contrairement aux ventes de bouillons du Québec en sol canadien, le prix de vente inclut le transport (donc FAB l'usine, plutôt que FAB la ferme). L'acheteur est ainsi libéré des problèmes de logistique, ceux-ci étant pris en charge par l'agence.

Depuis le mois d'août 2006, l'agence de vente a aussi mis en place une alternative de vente innovatrice pour le Québec : la vente de bouillons à contrat, sur la base du marché à terme. Ce type de vente a été développé avec une entreprise américaine. Elle permet au producteur de sécuriser la livraison de ses bouillons, tant à l'égard du mois de livraison que du prix de vente. Au départ, il s'agissait d'un projet pilote qui est rapidement devenu une alternative de premier choix pour plusieurs producteurs. Cette avenue requiert également la négociation de contrats de change pour atténuer le risque résultant de la fluctuation des devises canadiennes et américaines. Ce service est également offert par l'agence.

Historiquement, les abattoirs de l'Est canadien offraient une prime tant par rapport au marché américain 0,01 à 0,04 \$/lb carcasse qu'au marché de l'Ouest canadien (0,09 à 0,15 \$/lb carcasse). La crise de l'ESB a bouleversé la dynamique des marchés nord-américains, les marchés canadiens de l'Est comme de l'Ouest se situant dorénavant en dessous des références américaines (**figure 33**).

Figure 33 : Évolution du prix et des écarts de prix avec l'Alberta et les États-Unis



Sources : FPBQ, Québec; CanFax, Alberta; Cattle-Fax, États-Unis

Au cours des prochains mois, l'agence poursuivra ses efforts pour trouver de nouveaux acheteurs de bouillons que ce soit au Québec, ailleurs au Canada ou aux États-Unis. En dépit de la concentration de plus en plus importante dans l'industrie, les activités de l'agence se sont traduites par une diversification des marchés, réduisant ainsi la dépendance des producteurs du Québec vis-à-vis le principal acheteur ontarien.

3

Résultats et le rendement de l'intervention

3.1 Les effets de l'investissement

3.1.1 L'optimisation des ressources

Un programme qui favorise une utilisation optimale des ressources

De par ses fondements mêmes, le programme d'ASRA est conçu de façon à assurer une utilisation optimale des ressources. En effet, le fait que la cotisation, la rémunération de l'avoir propre et une portion du salaire de l'ouvrier spécialisé ne soient pas incluses dans le revenu stabilisé oblige les adhérents au programme à « *battre le modèle* », selon l'expression consacrée. Dans le même esprit, puisque la couverture offerte par le programme d'ASRA est établie sur une base collective, les adhérents ont tout avantage à soutirer le maximum de revenu du marché, tout en limitant leur coût de production. Il en découle une optimisation de la productivité et de l'efficacité de l'entreprise.

Au surplus, il est évident que quelque soit le support financier octroyé à une entreprise, celle-ci a tout avantage à retirer le maximum de revenu du marché, puisque ces montants proviennent en totalité de sources externes (rappelons que le tiers des montants versés par l'ASRA aux assurés vient en fait des assurés eux-mêmes, par l'intermédiaire de la cotisation).

Les entreprises produisant du veau d'embouche et du bouvillon d'abattage ont chacune leur recette pour optimiser l'efficacité de leurs opérations. En parallèle, des efforts collectifs ont aussi été consacrés pour atteindre ce but. Les outils présentés à la **section 2** mettent en lumière la nature de ces efforts collectifs.

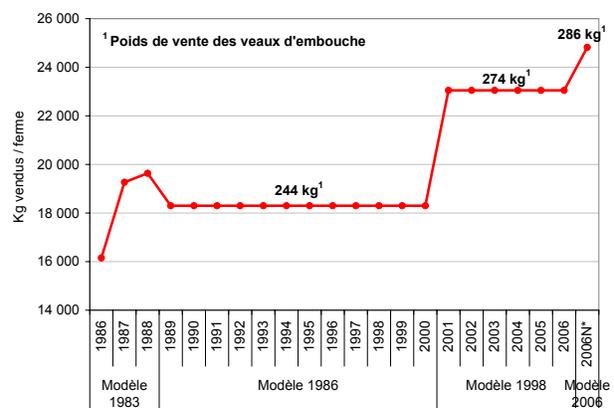
Des gains de productivité et d'efficacité éloquentes

Plusieurs séries de données mettent en lumière les gains de productivité et d'efficacité atteints par les producteurs de bovins au cours des 20 dernières années. Les figures suivantes en démontrent certains.

- Le nouveau « modèle » de coût de production veaux d'embouche (préliminaire)

La « ferme modèle » vache-veau vend aujourd'hui 54 % plus de viande de veau qu'il y a 20 ans (**figure 34**). L'augmentation du poids de vente des veaux est principalement responsable de cette croissance, puisque le nombre de vaches et le nombre de veaux vendus par vache de la ferme modèle sont demeurés relativement stables.

Figure 34 : Viande de veau vendue par la « ferme modèle »



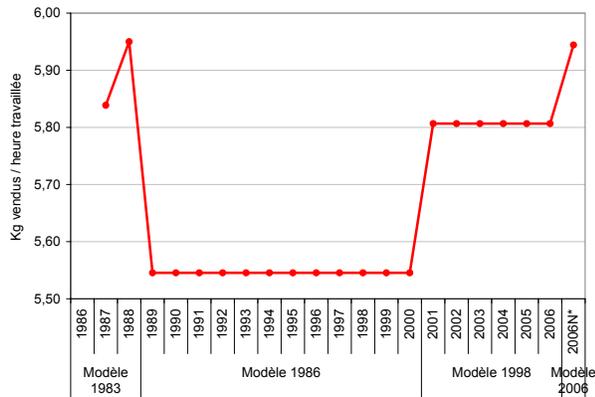
* préliminaire

Source : FADQ

Malgré tous les soins prodigués, une vache ne peut produire qu'un veau par année! Toutefois, la productivité du travail s'est accrue au cours des deux dernières enquêtes de coûts de production (**figure 35**). Il se produit 7 % plus de viande de veau par heure travaillée (selon l'enquête de coût de production de 2006) comparativement

au modèle de 1986. La base de l'alimentation du vache-veau étant essentiellement fourragère, les producteurs consacrent une partie importante de leur temps à travailler aux champs. Ils sont relativement autosuffisants en ce qui a trait à l'alimentation de leur troupeau et achètent peu d'intrants de l'extérieur.

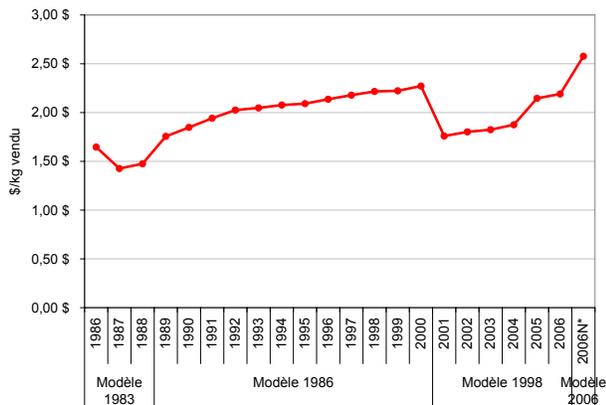
Figure 35 : Productivité du travail chez les producteurs vache-veau



* préliminaire
Source : FADQ

Plus que tout autre, le coût de la main-d'œuvre représente une dépense fixe importante dans le coût de production du vache-veau, comme le reflète la **figure 36**. Qui plus est, cette dépense a cru plus rapidement que le nombre de kilogrammes de veaux vendus par entreprise.

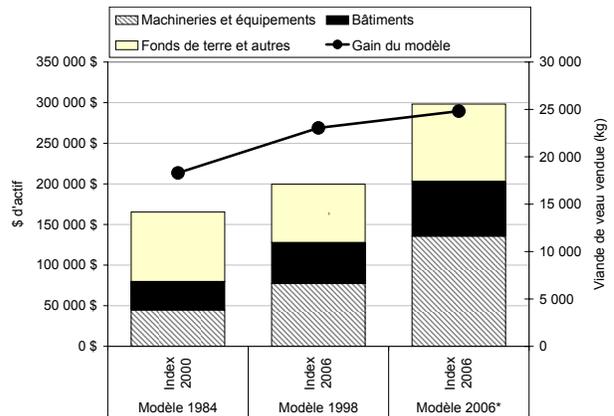
Figure 36 : Coût de la main-d'œuvre par kilogramme du poids vendu



* préliminaire
Source : FADQ

La valeur des actifs du nouveau modèle de coût de production est en augmentation de 49 % pour la ferme-type (39 % par kilogramme de veau vendu) par rapport à l'ancien modèle (**figure 37**). Les amortissements et les intérêts à long terme représentent une charge de 16 % sur le coût de production stabilisé comparativement à 14 % dans le modèle précédent. Comme dans de nombreux secteurs de l'économie, le capital remplace de plus en plus la main-d'œuvre.

Figure 37 : Évolution du gain de poids du modèle et des actifs à long terme

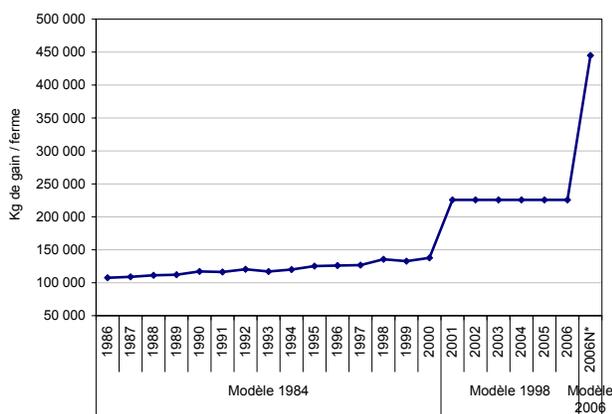


* préliminaire
Source : FADQ

- Le nouveau « modèle » de coût de production bouillons d'abattage (préliminaire)

La « ferme modèle » bouillons d'abattage vend aujourd'hui 314 % plus de viande de bouillon qu'il y a 20 ans (**figure 38**). Les bouillons font davantage de gain de poids, le gain journalier a connu une importante croissance et le taux d'occupation des bâtiments est de beaucoup supérieur à ce qu'il était à l'époque. Ces gains de productivité découlent essentiellement des améliorations apportées aux bâtiments, aux équipements et à la régie de production (alimentation, santé, etc.) ainsi qu'à l'achat de veaux plus lourds et de génétique supérieure.

Figure 38 : Gain de poids produit par la « ferme modèle » bouvillons d'abattage

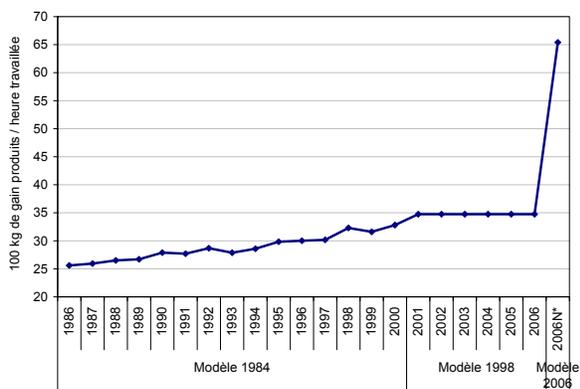


* préliminaire

Source : FADQ

Avec le nouveau modèle de coût de production dans le bouvillon d'abattage, on constate des gains importants dans la productivité du travail (**figure 39**). Aujourd'hui, on produit 155 % plus de kg de gain de poids par heure travaillée comparativement à il y a 20 ans.

Figure 39 : Productivité du travail chez les parcs d'engraissement

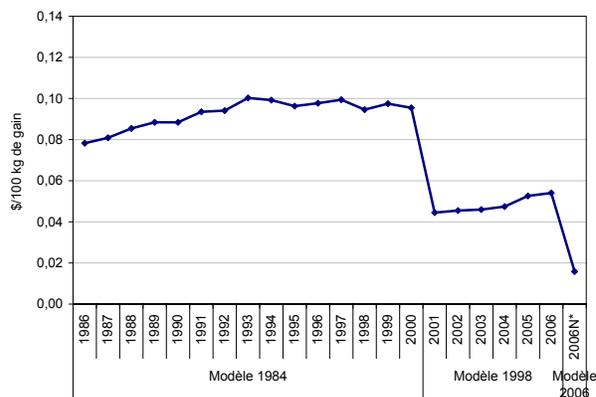


* préliminaire

Source : FADQ

Les gains observés dans la productivité du travail se traduisent par une diminution importante du coût de la main-d'œuvre par kg de gain de poids (**figure 40**). Il en coûte 80 % de moins en main-d'œuvre (rémunération de l'exploitant de la famille et du salarié tout compris) pour produire un kg de gain aujourd'hui comparé à il y a 20 ans!

Figure 40 : Coût du gain en main-d'œuvre dans les parcs d'engraissement

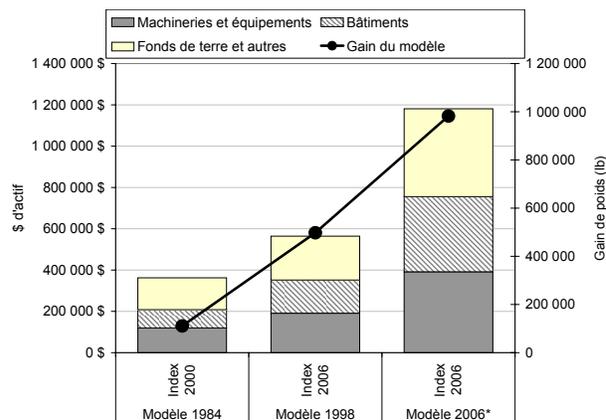


* préliminaire

Source : FADQ

La valeur des actifs du nouveau modèle de coût de production est en augmentation de 109 % pour la ferme-type (6 % par kg de gain de poids) par rapport à l'ancien modèle, essentiellement à cause de la croissance de la taille de l'entreprise (**figure 41**). Les amortissements et les intérêts à long terme représentent aujourd'hui une charge de 4,7 % sur le coût de production, ce qui est comparable à l'ancien modèle.

Figure 41 : Évolution du gain de poids du modèle et des actifs à long terme



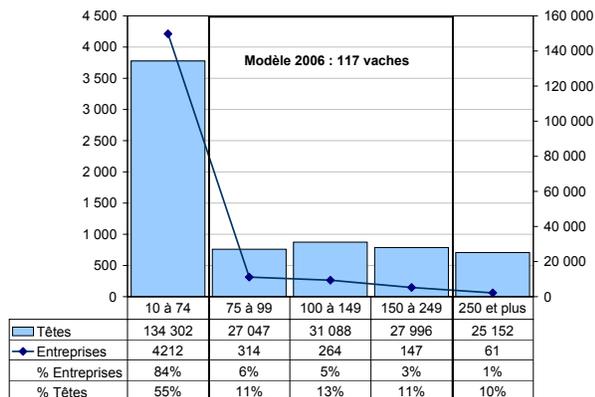
* préliminaire

Source : FADQ

Des entreprises en croissance

La taille de la « ferme modèle » vache-veau (117 vaches par entreprise) est nettement supérieure à la taille moyenne des entreprises au Québec (49 vaches par entreprise). La taille des fermes enquêtées pour établir le dernier modèle de coût de production (75 à 250 vaches) correspond à la taille moyenne de 14 % des entreprises et 35 % de la production du Québec. Quelque 84 % des entreprises au Québec ont une taille inférieure à 75 vaches (55 % des vaches) et 1 % des entreprises du Québec ont une taille supérieure à 250 vaches (10 % des vaches) (**figure 42**).

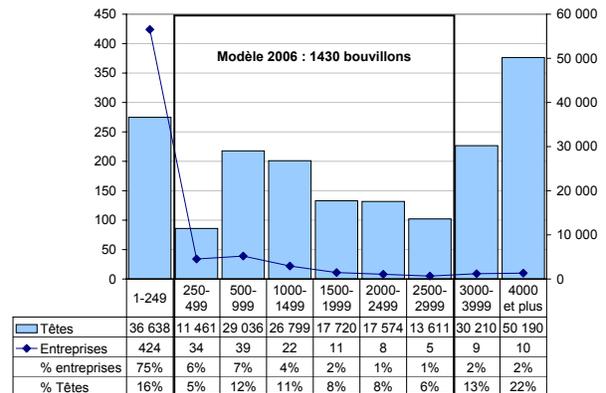
Figure 42 : Taille des entreprises participant au programme vache-veau comparativement à celle retenue pour la « ferme modèle »



Source : FADQ

La taille de la « ferme modèle » bouvillons d'abattage (1430 bouvillons vendus par entreprise par année) est nettement supérieure aux ventes moyennes des entreprises assurées au programme d'ASRA bouvillons d'abattage (449 bouvillons vendus par entreprise). Quelque 21 % des producteurs ont une taille d'entreprise correspondant à la strate enquêtée pour établir le dernier modèle de coût de production (250 à 3000 bouvillons). Ces fermes regroupent 49 % de la production québécoise. 75 % des entreprises au Québec ont une taille inférieure à 250 bouvillons (16 % de la production) et 4 % des entreprises du Québec ont une taille supérieure à 3000 bouvillons (35 % de la production) (**figure 43**). Toutefois, plusieurs de ces entreprises opèrent sur plus d'un site de production.

Figure 43 : Taille des entreprises participant au programme bouvillons d'abattage comparativement à celle retenue pour « ferme modèle »



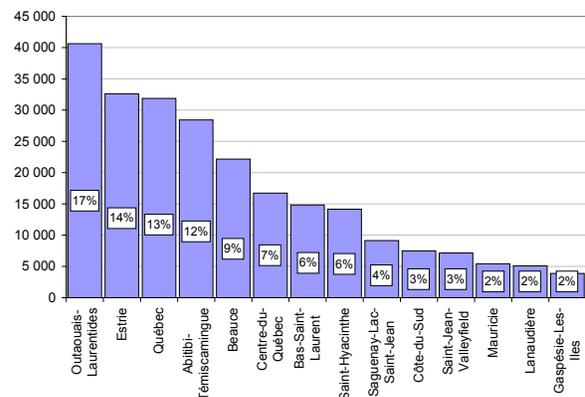
Source : FADQ

Une production présente sur tout le territoire

L'occupation du territoire est une caractéristique importante de la production de bovins de boucherie.

La **figure 44** démontre que les entreprises vache-veau se répartissent sur tout le territoire québécois. Leur présence s'accroît au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la plaine du Saint-Laurent. En région périphérique, elles constituent souvent la principale production animale.

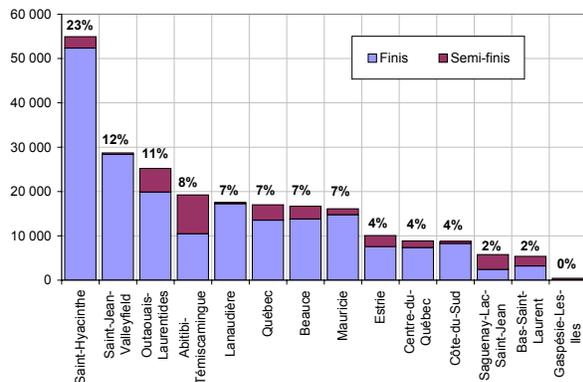
Figure 44 : Distribution régionale des vaches de boucherie au Québec en 2006



Source : FADQ, régions UPA

Les deux-tiers de l'engraissement (23 %) sont réalisés dans la plaine du Saint-Laurent. Toutefois, la production de bouvillons d'abattage est présente dans pratiquement toutes les régions du Québec. La semi-finition est particulièrement importante en Abitibi-Témiscamingue, en Outaouais, au Saguenay-Lac-Saint-Jean et au Bas-Saint-Laurent (figure 45).

Figure 45 : Distribution régionale de la production de bovins semi-finis et finis au Québec (ASRA, 2006)



Source : FADQ, régions UPA

3.1.2 La diminution du risque encouru de l'entreprise agricole par le biais des composantes de stabilisation et de soutien du revenu

Tel qu'il a été mentionné à la première section du mémoire, le développement de la production bovine était conditionnel à la mise en place d'un appui gouvernemental, puisqu'elle était considérée comme ne pouvant être rentable lorsqu'exploitée à temps plein. La création du programme d'ASRA, dans la première moitié des années 70, faisait d'ailleurs suite à un engagement du gouvernement de procurer aux producteurs agricoles un revenu équivalent à celui d'un ouvrier spécialisé. On réalisait alors de plus en plus clairement que le marché ne pouvait offrir une telle assurance. Ainsi, les fonctions de soutien et de stabilisation du revenu sont à la base même de la création des régimes d'ASRA.

La production bovine n'y fait pas exception, puisque le programme d'ASRA y joue un double rôle de stabilisation et de soutien du revenu. Il doit en être ainsi, puisque le marché se montre, de façon régulière, incapable de rémunérer adéquatement le travail et le capital investi dans la production. C'est pourquoi une politique agricole compétitive et adaptée est nécessaire pour maintenir, dans toutes

les régions du Québec, l'activité économique générée par la production bovine. Au surplus, il est dans l'intérêt du Québec de s'assurer d'un approvisionnement adéquat en viande bovine, question de ne pas se retrouver en situation de grande dépendance par rapport aux marchés extérieurs.

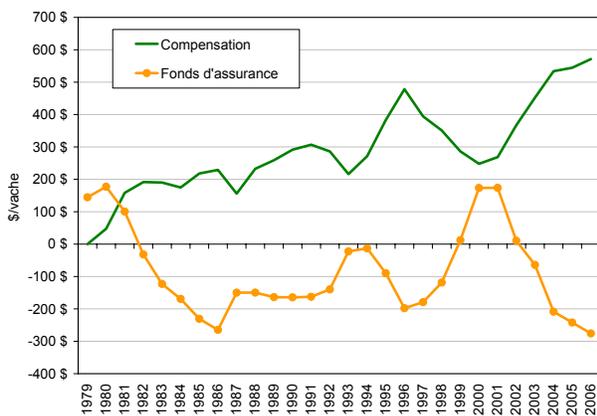
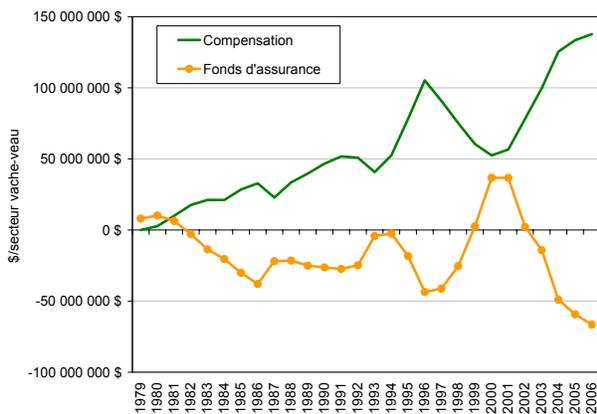
Par ailleurs, bien que le régime d'ASRA joue un rôle de soutien du revenu dans plusieurs secteurs de production, il ne faut pas minimiser sa fonction de stabilisation du revenu. La forte volatilité du prix de certains intrants de production, couplée aux inévitables variations de prix de marché des produits bovins, donnent toute sa signification à cette fonction fondamentale du programme. Ne faisons que rappeler les sévères baisses de prix dues à la crise de l'ESB, dont l'ASRA a contribué à tempérer les effets sur la situation financière des entreprises.

C'est d'ailleurs au cours de cette période que les compensations d'ASRA ont été les plus élevées et que les fonds d'assurance ont creusé leur déficit. La crise de l'ESB est également survenue au moment où le cycle bovin atteignait son pic de prix. C'est généralement à ce moment que les producteurs en profitent pour éponger les déficits du fonds d'assurance. On ne pouvait s'attendre à un plus mauvais *timing*!

La crise de l'ESB a posé, pour l'industrie bovine canadienne, des défis sans précédents. Les chutes radicales de prix qui en ont résulté se sont répercutées sur la santé financière des entreprises bovines, et à l'échelle collective, sur l'équilibre budgétaire des fonds d'ASRA. Les figures 46 et 47 mettent en lumière l'augmentation des compensations versées par le programme dans les années suivant la crise, laquelle a inévitablement entraîné une détérioration de l'état des fonds d'assurance.

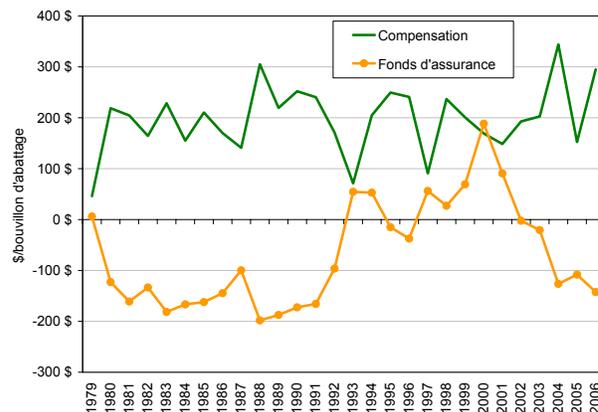
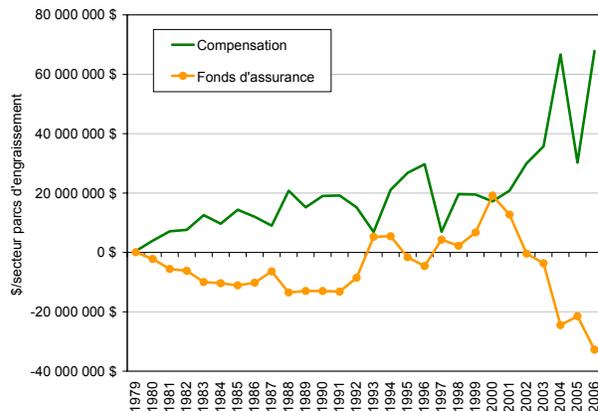
Il importe de rappeler qu'une portion significative des déficits des fonds d'ASRA VE et BA découle directement des circonstances exceptionnellement défavorables occasionnées par la crise de l'ESB. D'ailleurs, **La Financière agricole** a déjà formellement demandé au gouvernement du Québec de couvrir les coûts qui y sont reliés (évalués à 107 M\$ dans le secteur bovin).

Figures 46 : Évolution du fonds d'assurance et des compensations versées par le régime veaux d'emboche pour le secteur et par vache assurée



Source : FADQ

Figures 47 : Évolution du fonds d'assurance et des compensations versées par le régime bouvillons d'abattage pour le secteur et par équivalent bouvillon assuré



Source : FADQ

3.1.3 La spécialisation des entreprises bovines

Les figures 10 à 19 présentées à la section 1.3 démontrent l'augmentation graduelle de la taille des entreprises bovines. On peut présumer que cette augmentation de la taille des entreprises s'est accompagnée d'une hausse de leur niveau de spécialisation. Toutefois, il demeure difficile d'en cibler les causes précises.

Maintenant, les normes de production, toujours plus contraignantes, notamment à l'égard de l'environnement, ont amené les entreprises à développer des techniques et une expertise de plus en plus spécifique, qui les ont amenées à se spécialiser.

L'ASRA a aussi donné l'opportunité aux entreprises bovines qui le désiraient de prendre de l'expansion et ainsi atteindre un niveau de production assurant une meilleure rentabilité. L'augmentation du volume de production qui en a découlé a permis l'atteinte d'une masse critique de production. Cette masse critique était nécessaire pour assurer la provision de services aux producteurs, assurant ainsi au secteur un développement constant et appuyé sur de solides bases.

Naturellement, lorsqu'une entreprise agricole atteint une certaine taille, elle acquiert alors la possibilité de développer des techniques de production novatrices, lesquelles connaissances peuvent par la suite être transférées à d'autres entreprises du secteur, maximisant ainsi la performance collective.

3.1.4 L'observance des normes environnementales en vigueur

Il est de la responsabilité de tout citoyen de respecter la loi. Les producteurs agricoles n'y font pas exception. Tous conviennent de la nécessité d'une réglementation environnementale. Celle-ci doit toutefois être adaptée aux réalités de la production et conforme aux principes du développement durable. C'est pourquoi les producteurs de bovins mettent autant de pression sur le gouvernement afin que la réglementation environnementale soit mieux adaptée aux réalités de la production. Malheureusement, en production bovine, celle-ci s'avère trop souvent incohérente, irrationnelle et déraisonnable.

Malgré cela, les producteurs de bovins ont fait leurs devoirs en prenant la question environnementale avec tout le sérieux qu'elle commande. Une forte proportion de producteurs ont produit des bilans de

phosphore et sont membres de clubs agroenvironnementaux. Rappelons que les exigences quotidiennes reliées à la protection de l'environnement exigent beaucoup de temps, tant en matière de travaux que de gestion.

Bien évidemment, **La Financière agricole** doit se rappeler que l'application de la réglementation environnementale relève du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, et doit ainsi éviter de jouer le rôle de police de l'environnement.

Le gouvernement du Québec a mis en place un programme spécifique visant à couvrir les coûts reliés à la mise aux normes en matière d'environnement (**Prime-Vert**). Bien qu'incomplet, ce programme a absorbé une portion des coûts reliés aux nouvelles normes environnementales. Par la force des choses, l'ASRA aussi dut absorber des coûts tirant leur origine de normes environnementales croissantes. Il est absolument nécessaire que de tels programmes existent, puisque les normes environnementales en vigueur au Québec sont plus sévères qu'ailleurs. Sans des programmes de compensation adéquats, les producteurs du Québec ne pourraient être compétitifs.

3.1.5 La gestion active et l'organisation du développement par le secteur

C'est la responsabilité du secteur - et même la raison d'être de la Fédération des producteurs de bovins - d'amener ses membres à s'organiser et se responsabiliser de manière à maximiser les bénéfices découlant du travail collectif. Toutes les actions que la **Fédération des producteurs de bovins du Québec** (et en particulier les agences de vente en place dans les deux secteurs qui ont subi un examen), qui ont été décrites à la section 2, sont le signe que le secteur bovin ne regarde pas passer le train. Mais rappelons-nous que peu importe l'existence ou le type de soutien gouvernemental en place dans un secteur de production, il est de la responsabilité, et dans l'intérêt des producteurs, de tout faire pour soutirer le maximum de revenus du marché. Les producteurs de bovins l'ont compris depuis longtemps.

3.1.6 La décision de produire et l'évolution de l'entreprise

Le prix du bœuf suit généralement un cycle dont la durée est de 10 à 14 ans. En effet, la conjonction des décisions individuelles des producteurs de bovins, à l'échelle nord-américaine, se traduit en des hausses et baisses de prix suivant un cycle structurel. Ce sont les réalités biologiques de la production bovine qui constituent les fondements mêmes de ce cycle. Le temps s'écoulant entre la décision d'ajouter une vache à un troupeau et l'arrivée de son veau sur le marché est fort long, notamment en raison de la longue période de gestation de l'animal. Il en découle que les variations de prix consécutives aux décisions d'affaires des producteurs sont longues à se concrétiser.

Les producteurs du Québec ont appris à vivre avec une telle évolution des prix et à planifier l'avenir de leur exploitation dans ce contexte. Qui plus est, une période prolongée de baisse des prix amène souvent les producteurs – sans égard au soutien procuré par la politique agricole en place – à augmenter le nombre d'unités qu'ils mettent en marché. En effet, la baisse de la marge associée à chaque unité produite amène les producteurs à augmenter leur production, de manière à maintenir leur revenu total.

Au surplus, compte tenu de la forte proportion de coûts fixes associée à l'agriculture, il est souvent préférable de maintenir sa production malgré une baisse de prix, sans égard aux programmes gouvernementaux disponibles. Il a été maintes fois démontré que les agriculteurs, suite à des décisions individuelles parfaitement rationnelles, se montrent extrêmement résistants à des conjonctures économiques difficiles. Il en est ainsi notamment parce que le point mort (seuil en dessous duquel les charges variables ne sont pas couvertes) est plus long à atteindre, dû à la forte proportion de charges fixes.

3.2 Mesure de l'atteinte de l'objectif initial du programme complémentaire

Lors de sa création, le programme d'ASRA visait à assurer aux adhérents un revenu équivalent à celui d'un ouvrier spécialisé. En procurant aux producteurs cette sécurité financière, on espérait développer la filière bovine, dans l'optique d'augmenter le degré d'autosuffisance de la province en viande de bœuf.

Force est de constater que le programme a joué un rôle important et a eu des effets notables, puisqu'une large portion des espoirs placés en lui ont été remplis. Grâce à l'ASRA, les producteurs ont pu planifier à long terme l'avenir de leur exploitation, amener des partenaires à investir dans leur entreprise, de façon à en assurer le développement. La sécurité qui en a découlé a permis le développement de la production et l'augmentation du degré d'autosuffisance en viande de bœuf, tel qu'on le visait au départ.

Plus précisément, on se rappelle aussi qu'à la fin des années 70, l'engraissement était considéré comme le maillon faible de la filière bovine. Clairement, le programme d'ASRA a répondu aux attentes, en contribuant au développement de ce secteur.

De plus, l'ASRA a contribué à attirer de nouveaux producteurs dans le secteur, assurant ainsi son développement et son essor. Le développement du secteur, et l'atteinte d'une masse critique de producteurs ont amené de nombreux spécialistes à s'y intéresser, ce qui a amélioré de façon notable les pratiques de gestion, tant en matière de santé, de finance, et même de recherche.

3.3 Ressources publiques judicieusement investies

Les ressources publiques investies en production bovine sont à la hauteur du risque que les producteurs courent en s'impliquant dans ce secteur de production (risques décrits à la section 2). Il est toutefois rassurant de constater que ces ressources publiques ont contribué, en parallèle, à générer une activité économique qui justifie, tout comme le risque associé à la production, leur existence et leur maintien.

Comme l'illustrent les graphiques présentés à la section 3.1.2, le secteur bovin a bénéficié, pour appuyer son développement, d'un support gouvernemental qui s'est traduit en résultats concrets (**figures 46 et 47**). Il est rassurant de savoir que les deniers publics investis dans la filière bovine ont contribué à l'augmentation du PIB et à la création de multiples emplois. La Fédération d'ailleurs mandaté une firme¹ afin d'évaluer les retombées économiques de la filière bovine au Québec.

3.3.1 Retombées économiques de la filière bovine à l'échelle provinciale

Les retombées économiques de la filière à l'échelle provinciale ont été mesurées à l'aide du modèle intersectoriel de l'**Institut de la Statistique du Québec** (ISQ). Ce modèle permet d'estimer les répercussions des dépenses de la filière sur l'activité économique du Québec, en matière de création d'emplois, de masse salariale et de revenus fiscaux et parafiscaux. Les retombées ont été mesurées à l'échelle de la filière, à savoir la production (veau d'embouche et bouvillon d'abattage) et la transformation (abattage).

Figure 49 : Impact économique pour le Québec des dépenses d'exploitation de 737 M\$ découlant de la filière bovine (selon modèle de l'ISQ)

Impact	Effets directs	Effets indirects (1 ^{er} fournisseurs et autres) et induits	Effets totaux
Main-d'oeuvre (années-personnes)	8238	4951	13 189
Valeur ajoutée au prix de base (M\$)	244	338	582
Revenus du gouvernement du Québec (M\$)	5	33	38
Revenus du gouvernement fédéral (M\$)	2	21	23
Parafiscalité québécoise et fédérale (M\$)	35	26	61
Taxe indirectes (M\$)		36	36

En 2006, la filière bovine québécoise a généré des dépenses de 737 M\$, dont 582 M\$ contribuent au PIB (les dépenses ne contribuant pas au PIB sont celles qui sont effectuées en dehors de la province, elles sont qualifiées de « fuites »). Ainsi, 100 M\$ injectés dans le secteur bovin contribue au PIB à hauteur de 79 M\$, soit un ratio de 0,79. À titre de comparaison, le multiplicateur de l'industrie bioalimentaire québécoise est inférieur (0,66)². Ainsi, un dollar injecté par le secteur bovin entraîne plus de retombées économiques au Québec comparativement à l'ensemble du secteur bioalimentaire.

¹ EcoRessources consultants et BCDM Conseil. Novembre 2007. Effets d'entraînement du secteur bovin québécois. Rapport final.

² Source : Dupuis R. et Doyon M. Impact des activités de l'industrie bioalimentaire au Canada. Rapport de recherche, Agriculture et Agroalimentaire Canada, 2001.

Également, la filière bovine génère un peu plus de 13 000 emplois. À l'échelle de la production (veau d'embouche et bouvillon d'abattage), cela représente 7 612 emplois directs, soit 13 % des emplois directs en agriculture au Québec.

Enfin, la filière entraîne des retombées fiscales pour les gouvernements de 159 M\$ par année (impôts, taxes indirectes et parafiscalité). À titre indicatif, la part gouvernementale du montant versé pour l'ASRA en 2006 aux entreprises de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage est inférieure, soit de 136 M\$.

3.3.2 Retombées économiques de la production à l'échelle régionale

Dans le cadre de l'étude mentionnée précédemment, les retombées économiques ont été mesurées pour chacune des régions administratives du Québec. Ces retombées ont été déterminées selon la théorie de la base économique et l'utilisation des multiplicateurs économiques régionaux (Dion, 1989, tiré de ÉcoRessources Consultants, 2007).

Les retombées économiques du secteur (valeur ajoutée et emplois) sont principalement concentrées en milieu rural. Elles prédominent dans deux régions : Montérégie et Chaudière-Appalaches.

La production de veaux d'embouche, qui est à plus forte intensité de main-d'œuvre que la production de bouvillons d'abattage, a une influence particulièrement importante à l'égard du taux de chômage évité dans certaines régions, comme le Bas-Saint-Laurent, l'Estrie, le Centre-du-Québec et l'Abitibi-Témiscamingue. Dans ces régions, l'impact de la production de veaux d'embouche sur l'emploi est si important que son absence entraînerait des conséquences significatives sur le taux de chômage local. Pour sa part, le secteur du bouvillon d'abattage est davantage développé en Montérégie et Chaudière-Appalaches. Il procure de nombreux emplois de qualité dans ces régions, où il est particulièrement bien implanté.

Conclusion

Dès le début des années 1970 est née une ferme volonté de développer la filière bovine québécoise. Toutefois, à l'époque, des impératifs de nature économique ralentissaient indûment le développement de la production. Les régimes d'ASRA dans les secteurs du veau d'embouche et du bouvillon d'abattage ont répondu aux espoirs placés en eux. Aujourd'hui, la filière bovine québécoise est devenue un moteur important de l'économie des régions, et permet de valoriser un ensemble de ressources s'y trouvant.

Bien sûr, le travail n'est pas achevé. Le degré d'autosuffisance de la province en viande bovine, qui a augmenté au cours des dernières années, laisse toujours place à un important potentiel de développement. Pour ce faire, non seulement le maintien des régimes actuels est-il essentiel, mais leur amélioration, notamment par une couverture adéquate de la phase de semi-finition, en augmenterait la performance.

Au-delà de l'existence d'un risque relié à la production, d'autres conditions reliées à la mise en marché du produit doivent être remplies pour qu'un programme complémentaire soit maintenu dans un secteur. Les producteurs de bovins ont clairement démontré leur compréhension de cette exigence, en agissant de façon proactive en matière de mise en marché de leur produit, afin d'en obtenir le prix optimal sur le marché.

Les ressources publiques investies en production bovine rapportent gros à l'économie québécoise et celle des régions. La production de veaux d'embouche, fortement génératrice de main-d'œuvre, est présente dans toutes les régions, particulièrement dans celles où les terres seraient difficiles à valoriser autrement. Quant à la production de bouvillons d'abattage, elle crée de nombreux emplois de qualité, particulièrement en Montérégie et en Chaudière-Appalaches, où elle est très présente.

Bibliographie

Groupe AGÉCO, *Enquête sur les coûts des entreprises spécialisées dans la production de veaux d'embouche au Québec*, Rapport final préliminaire, 6 juin 2007

Groupe AGÉCO, *Enquête sur les coûts des entreprises spécialisée dans la production de bouvillons d'abattage au Québec*, Rapport préliminaire, 19 juillet 2007

La Financière agricole du Québec, Statistiques assurance stabilisation, *Historique par produit d'assurance*, secteur bouvillons et veaux d'embouche

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), *Monographie de l'industrie du boeuf au Québec*, Québec, 2006, 71 p.

Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE), *Approches pour la gestion des risques en matière de revenu dans les pays de l'OCDE*, Paris, 2000

Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec, *Agro-alimentaire La viande bovine* - Rapport, Québec, 1980, 220 p.

Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec, *Agro-alimentaire La viande bovine* - Rapport, Québec, 1980, 220 p.

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