Mémoire déposé dans le cadre de l'évaluation des programmes complémentaires de protection du revenu des produits agricoles

Assurance-stabilisation des revenus agricoles :

O secteur des veaux de grain





Remis à La Financière agricole du Québec Automne 2006



Table des matières

INTR	RODUCTION	2
		_
1. 1.1	FONDEMENTS DE L'INTERVENTION	
1.2	Objectifs visés par le programme	
1.3	Évolution du secteur au cours de la période couverte	
2.	RESPECT DES CONDITIONS PRÉALABLES À LA MISE EN PLACE	
	D'UN PROGRAMME COMPLÉMENTAIRE	9
2.1	Identification d'un risque historique objectif et mesurable	9
2.2	Établissement d'un mécanisme permettant une mise en marché ordonnée	1.1
	et efficace du produit	
	2.2.1 Les entreprises de production de veaux de grain	
2.3	2.2.2 Les entreprises de production de veaux de lait	
2.5	L'atteinte d'un prix optimal sur le marché	
	2.3.2 Les entreprises de production de veaux de grant	
	2.3.2 Les entreprises de production de vedax de lait	13
3.	RÉSULTATS ET RENDEMENT DE L'INTERVENTION	
3.1	Le programme complémentaire atteint ses objectifs	
3.2	Les effets positifs de l'investissement sur le secteur	
	3.2.1 La compétitivité de la filière	
	3.2.2 L'efficacité des entreprises	
	3.2.2.1 Les entreprises de production de veaux de grain	
2.2	3.2.2.2 Les entreprises de production de veaux de lait	
3.3	Des ressources publiques investies avantageusement	29
CON	CLUSION	31
BIBL	.lographie	32

Introduction

Générant des ventes globales à la ferme de l'ordre de 250 M\$, les entreprises de production de veaux de grain et de veaux de lait représentent un modèle à suivre pour quiconque envisage le développement d'une agriculture performante, efficace et axée sur les besoins du marché. Valorisant des sous-produits qui, autrement, n'auraient qu'une bien maigre valeur, la filière de production du veau apporte des retombées économiques importantes au Québec, d'autant plus que la majorité des veaux produits ici y est aussi abattue et transformée.

Les régimes d'ASRA en place dans ces secteurs de production ne sont pas étrangers à ce succès. Combinés à une ferme volonté des intervenants de développer un secteur de production performant, ces programmes de sécurité du revenu ont joué un rôle déterminant dans le développement de l'industrie. Le succès est phénoménal : d'environ 5000 têtes en 1980, la production de veaux lourds atteint aujourd'hui quelque 260 000 têtes, soit une hausse de l'ordre de plus de 5100 %! En parallèle, les efforts consacrés à l'amélioration de la mise en marché du produit, de façon à en obtenir un prix optimal sur le marché, ont aussi contribué à la concrétisation d'une vision partagée par plusieurs, dès la fin de la décennie 1970.

Ainsi, en plus de rappeler les objectifs qui étaient à la base de la mise en place de régimes d'ASRA dans les secteurs du veau de grain et du veau de lait, le présent mémoire met en lumière le contexte politique, réglementaire et financier dans lequel évoluent les producteurs, ainsi que les structures mises en place pour améliorer la mise en marché du produit, afin d'en obtenir un prix optimal sur le marché. Finalement, le présent document démontre les principaux effets de l'investissement public dans le secteur du veau.

1 Fondements de l'intervention

1.1 Problématique sectorielle qui a justifié l'intervention

L'histoire récente du Québec est marquée par le développement de plusieurs filières de production dont la vigueur et le dynamisme profitent à l'ensemble de notre société. Le développement de la production du veau lourd en est un exemple évident.

Les origines de l'ASRA

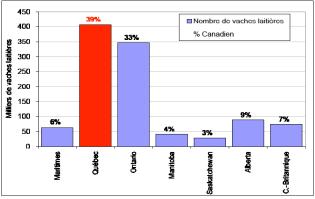
Les difficultés d'obtention d'un revenu agricole suffisant et équitable ne datent pas d'hier. Dès le début des années 1970, par exemple, des producteurs agricoles ont participé à d'importantes manifestations en région et en face de l'Assemblée nationale. À ces occasions, une démonstration claire a été faite : les revenus tirés de plusieurs productions agricoles ne permettaient pas de couvrir leur coût de production. Peu après, le gouvernement du Québec, alors dirigé par le Parti libéral, s'engageait à mettre en place un programme garantissant aux producteurs agricoles un revenu équivalant au salaire de l'ouvrier spécialisé (SOS). En 1975, les bases de l'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) étaient jetées. Essentiellement, en retour du paiement d'une prime, les producteurs se voyaient alors assurés de recevoir un revenu équivalant au revenu dit stabilisé, établi sur la base du coût de production (revenu annuel net équivalant à celui d'un ouvrier spécialisé).

Rappelons aussi que le développement de régimes d'ASRA est en droite ligne avec la politique d'autosuffisance alimentaire du gouvernement du Québec, instaurée dans la foulée de l'accession au pouvoir du Parti québécois, en 1976. On visait alors à développer la production agricole québécoise, dans l'optique de diminuer la dépendance des Québécois à l'égard des marchés extérieurs.

Le Québec, une province laitière

Au-delà d'une ferme volonté de l'industrie et du gouvernement provincial, d'autres facteurs ont contribué au développement de la production de veaux lourds au Québec. Parmi ceux-ci, le fait que le Québec soit une province laitière est de première importance. Le Québec est effectivement la principale province productrice de lait au Canada (figure 1). De ce fait, une abondance de petits veaux laitiers, dont seulement une portion est utilisée pour le remplacement au sein des troupeaux laitiers, est disponible ici.

Figure 1 - Vaches laitières en inventaire au Canada au 1er janvier 2006

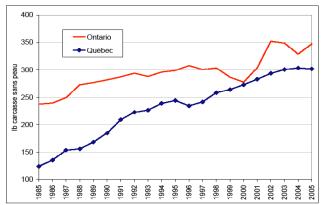


Source : Statistique Canada

À l'époque, une forte proportion de ces veaux (non destinés au remplacement) était mal valorisée; le poids des veaux mis en marché étant alors largement supérieur en Ontario (figure 2). En effet, plusieurs étaient exportés ou abattus à très bas âge. Ainsi, la proportion de veaux lourds abattus ne représentait que 3 % de l'ensemble des veaux de race laitière abattus au Québec. Un important potentiel de création de valeur dormait. Pourtant, il aurait dû en être autrement. Tel que mentionné dans les Conférences du Québec (1978) (page 45), « les techniques d'élevage du veau (...) sont pratiquement au point. Le marché (...) prévoit déjà pour ce genre de produit un brillant

avenir. Ce type d'entreprise est celui qui sans contredit favoriserait le plus efficacement l'utilisation des veaux laitiers et de veaux F-1 ».

Figure 2 - Poids d'abattage des veaux en Ontario et au Québec



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Toutefois, il apparaît évident qu'une intervention publique soit alors nécessaire pour exploiter ce potentiel de valeur :

« Considérée encore comme une production ne pouvant être rentable, lorsque exploitée à temps plein, son développement est conditionnel aux moyens qui pourront être mis en oeuvre pour consolider les exploitations et attirer de nouveaux producteurs. » (Conférences du Québec, page 77).

Depuis 1980, le marché s'est montré insuffisant pour procurer aux producteurs de veaux lourds un revenu couvrant entièrement le coût de production (voir section 2, portant sur les risques associés à la production). Bien que les données ne soient pas disponibles préalablement à la mise en place du programme, en 1980, il est légitime de penser que la situation était similaire, voire pire à ce moment.

En parallèle, au-delà de la nécessité de mieux valoriser les jeunes veaux laitiers, d'importants surplus de poudre de lait (un autre sous-produit de l'industrie laitière) gagnaient à être mieux valorisés. En outre, l'engraissement de veaux de grain s'affichait comme une avenue particulièrement intéressante afin de valoriser les céréales et le maïs, autres productions que l'on cherchait alors à développer.

Une capacité de transformation disponible à proximité

En 1979, la capacité d'abattage de veaux au Québec n'était utilisée qu'à hauteur de 36 %. En effet, « les commerçants de viande de bœufs et de veaux [opéraient] en fonction d'une disponibilité insuffisante et irrégulière des approvisionnements du Québec et par conséquent ils se sont organisés pour accueillir le bœuf de l'Ontario et de l'Ouest canadien. » (Conférences du Québec, pages 11 et 80). Bref, il apparaît alors curieux qu'à l'époque, des veaux pratiquement naissants soient exportés vivants, alors qu'un marché était en mesure de les accueillir et que la capacité de transformation était déjà disponible.

En résumé, la problématique qui a justifié l'intervention publique dans le secteur du veau lourd s'articule principalement autour :

- ✓ De la valorisation insuffisante de certains sousproduits de l'industrie laitière (veaux laitiers et poudre de lait).
- ✓ De la ferme volonté de prendre une place de leader dans un créneau de marché offrant des opportunités particulièrement intéressantes, soit celui de la viande de veau.
- ✓ Des difficultés de soutirer, de la production de veaux lourds, un revenu permettant d'en vivre adéquatement.

C'est dans ce contexte qu'un régime d'ASRA, d'abord prioritairement destiné aux producteurs de veaux de grain, a été instauré en 1980.

Dès le début des années 1980, la production de veaux de lait a aussi connu un essor considérable (voir section portant sur l'évolution du secteur au cours de la période couverte) et ces animaux étaient alors couverts par le régime veaux de grain. Toutefois, il est rapidement apparu évident que les coûts de production, les prix de marché et les risques associés aux deux productions étaient fondamentalement différents. De ce fait, un régime d'ASRA spécifique à la production de veaux de lait a été instauré en 1987.

1.2 Objectifs visés par le programme

Prioritairement, la mise en place du programme d'ASRA visait à assurer une protection face aux risques reliés à la production de veaux lourds (voir section 2, pour description desdits risques). Ainsi,

on visait à procurer une rentabilité adéquate pour les entreprises spécialisées impliquées dans la production. Au surplus, puisque le secteur primaire est à la base de toute filière, l'amélioration de la rentabilité de la production de veaux lourds visait à assurer une stabilité dans la production, ainsi qu'une qualité constante du produit. De ce fait, cela améliorerait la rentabilité des autres acteurs de la filière, qui basent leurs activités sur un approvisionnement constant en produits de qualité.

La mise en place du programme d'ASRA devait aussi permettre à l'industrie québécoise d'occuper un créneau de marché offrant d'intéressantes perspectives, soit celui de la viande de veau. En effet, peu de producteurs étaient spécialisés dans l'élevage et la mise en marché de veaux lourds en Amérique du Nord, ce qui offrait des opportunités particulièrement intéressantes. Cette occasion d'affaires se présentait à la fois pour le Québec et le reste de l'Amérique du Nord. Elle constituait donc une avenue pour développer un important marché à l'exportation, en valorisant des sous-produits alors disponibles en quantité abondante.

C'est ainsi qu'en 1979, dans son énoncé de politique économique « Bâtir le Québec », le gouvernement proposait de hausser la production de veaux lourds à 17 000 têtes et insistait sur la nécessité « que les producteurs laitiers réalisent l'importance, tant pour eux que pour le Québec, de hausser le poids moyen des veaux qu'ils expédient à l'abattage. C'est ainsi qu'on concluait que les avenues d'utilisation de veaux laitiers [devaient] être entièrement explorées pour cesser le plus possible l'expédition aux abattoirs de jeunes animaux naissants. Le consommateur serait davantage attiré par une viande de meilleure qualité et tous les maillons de l'industrie de la viande bovine en retireraient des bénéfices. » (Conférences du Québec, page 44).

Ainsi, les objectifs recherchés par la mise en place d'un programme d'ASRA visaient prioritairement à répondre à la problématique qui en a justifié l'implantation, soit :

- ✓ Améliorer la rentabilité de tous les maillons de la chaîne de production de veaux lourds, de façon à renforcer l'ensemble de la filière bovine.
- ✓ Développer une filière à l'exportation.
- ✓ Mieux utiliser les sous-produits de l'industrie laitière que sont les petits veaux laitiers et la poudre de lait.

1.3 Évolution du secteur au cours de la période couverte

On peut aisément affirmer que les secteurs du veau de lait et du veau de grain se sont littéralement métamorphosés depuis la mise en place de régimes d'ASRA dans leur secteur respectif. En constante adaptation face à un environnement mouvant, les entreprises du secteur ont su s'y adapter et développer une filière occupant maintenant une place de leader à l'échelle nordaméricaine.

Un leader au Canada et en Amérique du Nord

La production de veaux lourds a augmenté de façon importante au Québec depuis 1980. La ferme volonté de développement, à la fois des producteurs, des différents intervenants de l'industrie et du gouvernement, a porté ses fruits, comme le démontre le graphique de l'évolution des volumes de production depuis la mise en place du programme (figure 3). Globalement, la production est passée de 5000 à 260 000 têtes entre 1980 et 2005. En fait, le Québec est devenu à ce point important dans la production de veaux lourds en Amérique du Nord qu'il produit maintenant environ la moitié du volume de production des États-Unis (figure 4). En 2005, environ un demi-million de veaux lourds étaient produits aux États-Unis (presque exclusivement des veaux de lait), alors que le Québec produisait quelque 160 000 veaux de lait et 100 000 veaux de grain.

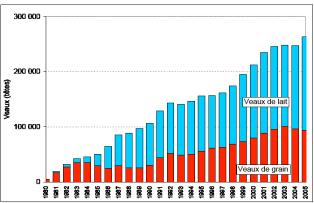
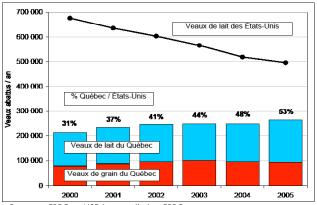


Figure 3 - Production de veaux de grain et de veaux de lait au Québec

Source : FPBQ

Figure 4 - Importance de la production de veaux au Québec vs aux États-Unis



Sources: FPBQ et USDA, compilation FPBQ

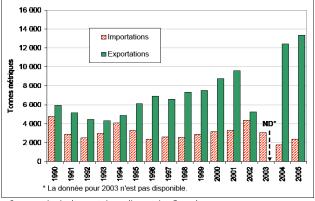
Le développement des structures et des conditions de production des veaux lourds doit aussi être noté. En effet, les établissements de production de veaux lourds au Québec sont spécialisés et modernes, ce qui diffère fondamentalement du reste de l'Amérique du Nord. Il en est de même pour les industries situées en aval, qui abattent, transforment et mettent en marché la viande. Le modèle de production développé au Québec est à citer en exemple.

La filière du veau lourd apporte aussi d'importantes retombées à l'économie québécoise. En effet, au-delà du fait que le veau soit élevé chez nous, une très forte proportion y est aussi abattue et transformée, assurant un maximum de valeur ajoutée et, conséquemment, de création d'emplois, dans la province (voir section 3). Il importe de rappeler qu'en 1980, la capacité québécoise d'abattage et de transformation du veau n'était utilisée qu'à 36 %, alors qu'aujourd'hui, ces installations sont utilisées à leur pleine capacité. Qui plus est, le Québec dispose d'une importante usine de fabrication de lait de remplacement.

Commerce international

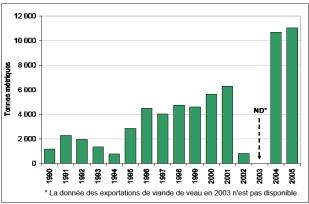
Dans la foulée du développement de l'industrie du veau lourd au Québec, on entendait faire du Québec un joueur important sur le marché des exportations. Depuis 15 ans, la filière a développé des marchés d'exportation qui ont accru de façon importante la balance commerciale dans le secteur du veau lourd.

Figure 5 - Importations de viande de veau au Canada vs exportations canadiennes



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Figure 6 - Balance commerciale de la viande de veau au Canada



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Avant la mise en place des régimes d'ASRA, la quantité de viande de veau exportée du Québec était somme toute négligeable. Or, comme le démontre la **figure 5**, le Canada en exporte aujourd'hui quelque 13 500 tonnes, provenant très majoritairement du Québec, alors que les importations dépassent à peine les 2000 tonnes. Le commerce de la viande de veau enregistre donc un surplus net de plus de 11 000 tonnes métriques **(figure 6)** établissant ainsi la balance commerciale agroalimentaire du veau, à quelque 50 M\$.

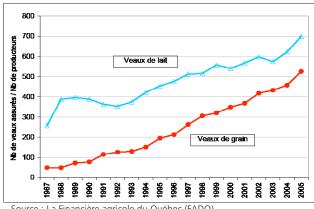
Évolution des structures d'entreprises et des techniques de production

Au cours des deux dernières décennies, la structure des entreprises a évolué de manière à assurer une production toujours plus efficace de veaux de grain et de veaux de lait.

Aujourd'hui, par exemple, près de 200 entreprises de veaux de grain sont assurées au programme d'ASRA alors qu'on en comptait 1282 en 1987. À l'époque, le volume de veaux produits était déterminé à partir d'inventaires à la ferme. On comptait aussi plusieurs producteurs laitiers qui engraissaient quelques veaux par année. La taille moyenne des entreprises était alors de 49 veaux par année. Depuis 1991, le volume assurable correspond au nombre de veaux de grain vendus conformément au Règlement sur la mise en marché des veaux de grain du Québec. Les fermes sont également de plus en plus spécialisées, leur taille moyenne s'élevant à 528 veaux en 2005. La taille movenne des entreprises a également connu une croissance dans le secteur du veau de lait, passant de 257 veaux vendus en moyenne par entreprise en 1987 à 700 veaux en 2005. On compte aujourd'hui plus de 200 entreprises et depuis 1996, le volume assurable est déterminé à partir d'un système d'identification permanente.

Ces gains ont été réalisés essentiellement grâce à la consolidation et la spécialisation des entreprises (figure 7).

Figure 7 -Évolution de la taille moyenne des entreprises assurées à la production de veaux de grain et de veaux de lait au Québec

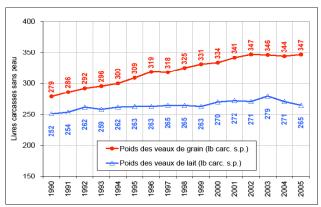


Source : La Financière agricole du Québec (FADQ)

Grâce à un encadrement technique très serré au plan de la régie de l'élevage, des bâtiments et de l'environnement, les producteurs de veaux lourds ont su s'adapter rapidement au contexte d'une production en constante évolution. Le meilleur exemple est l'abolition, en 2004, de l'utilisation des hormones de croissance (implants). En réponse aux exigences du marché, les producteurs du Québec ont pu rapidement adapter leurs techniques de façon à maintenir une production de veaux de qualité supérieure.

Par ailleurs, il faut souligner que le poids des carcasses a augmenté constamment au Québec au cours des dernières décennies (figure 8). Au cours des 15 dernières années, par exemple, les poids moyens des veaux de grain et des veaux de lait ont augmenté respectivement de 68 et de 23 livres, les amenant à 347 livres pour les veaux de grain, et à 270 livres pour les veaux de lait. Il en est ainsi, notamment, pour des raisons d'efficacité (chaque opération de coupe dans un abattoir rapporte davantage si la pièce de viande transformée est plus grosse) et de compétition interprovinciale (nos compétiteurs produisaient des veaux encore plus lourds). Bien sûr, toute augmentation du poids des carcasses fut réalisée de manière attentive, de façon à s'assurer que le produit ne soit pas dénaturé par une maturation trop importante de l'animal en période d'élevage. La hausse de poids a également contribué à diminuer le coût de production par livre de viande de veau produite.

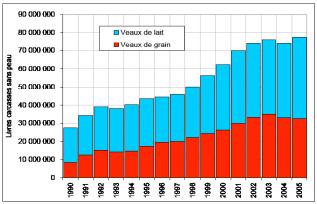
Figure 8 -Poids d'abattage des veaux de grain et des veaux de lait au Québec



Source : FADQ

La croissance plutôt exceptionnelle du volume de viande de veau produit au Québec résulte à la fois de l'augmentation du nombre de veaux et de leur poids à l'abattage (figure 9).

Figure 9 -Viande de veaux de grain et veaux de lait produite au Québec



Source : FPBO

Des crises qui ont jalonné l'histoire de l'industrie

Au-delà du retrait des hormones de croissance de la production de veaux lourds, on peut citer deux autres événements qui ont marqué de façon profonde ce secteur de production. Deux crises importantes, soit celles du BVD (diarrhée virale bovine) et de l'ESB (encéphalopathie spongiforme bovine), ont marqué l'histoire de l'industrie.

BVD

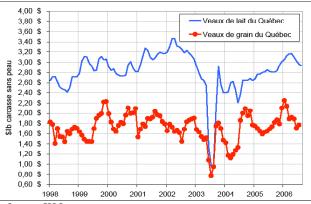
La diarrhée virale bovine (BVD) a frappé l'industrie bovine québécoise au début de la décennie 1990. La maladie a affecté l'industrie en augmentant de façon importante le taux de mortalité dans les élevages de veaux lourds. Il s'en est suivi un ralentissement de la croissance du nombre de veaux engraissés, voire une légère diminution. L'ASRA n'étant pas conçue pour compenser des pertes de cette nature, le gouvernement du Québec a alors mis en place un programme ad hoc à l'intention des producteurs affectés.

Malgré le caractère dramatique de cet épisode de l'histoire de l'industrie, il importe d'en retenir les éléments positifs. Par exemple, le BVD a constitué un catalyseur pour le secteur dans sa prise de conscience des risques reliés à la santé animale. Depuis, les producteurs et leurs conseillers ont amélioré de façon significative les moyens mis en œuvre pour les limiter. Bref, le fait que l'industrie en soit ressortie renforcie, et ait repris sa croissance par la suite, a révélé sa rapide capacité d'adaptation. La crise a toutefois mis en lumière la pressante nécessité d'un programme d'assurance production dans le secteur animal, un dossier que les producteurs continuent de défendre ardemment.

ESB

Le 20 mai 2003, un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) a été détecté dans une ferme albertaine. Il s'en est suivi une fermeture immédiate du marché américain à tous les produits bovins en provenance du Canada. L'impact sur les prix du veau lourd au Canada a été aussi rapide que brutal (figure 10).

Figure 10 - Prix des veaux de grain et des veaux de lait au Québec



Source : FPBQ

Bien que sévèrement affectée par la crise, l'industrie s'est réjouie de la réouverture rapide de la frontière américaine aux produits de veau en provenance du Canada (septembre 2003). Précisons que, conformément aux standards de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE), la viande d'animaux abattus avant l'âge de trente mois ne présente aucun risque pour la santé humaine.

À l'instar de la crise du BVD, l'industrie a tiré des leçons importantes de cette grave crise. En effet, il apparaît plus évident que jamais que le secteur du veau lourd doive continuer à diversifier ses marchés d'exportation, de manière à diminuer sa dépendance à l'égard du marché américain.

En résumé, force est de conclure que la situation du secteur s'est grandement améliorée depuis l'introduction de l'ASRA. Sans l'ombre d'un doute, tant le visage de l'industrie du veau de lait que celui du veau de grain seraient fondamentalement différents sans cette intervention publique : développement d'une filière performante très active sur les marchés d'exportation, production d'une viande de grande qualité occupant un marché de créneau, étables et établissements de transformation modernes et performants. Pour ces raisons, l'industrie du veau constitue l'un des plus beaux exemples de développement de l'agriculture québécoise et canadienne, dont nous devons être fiers.

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

2.1 Identification d'un risque historique 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'ASRA vise à couvrir les risques prioritairement reliés au marché (prix d'achat des intrants et de vente des produits). Il importe de préciser que les types de risques décrits dans cette section proviennent d'une étude de l'OCDE portant sur les différents types de risques affectant le secteur agricole (approches pour la gestion des risques en matière de revenu dans les pays de l'OCDE, 2000).

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 relié au contexte réglementaire s'exprime aussi, de manière encore plus évidente, 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 face à leurs homologues des autres provinces.

Les producteurs de veaux de grain et de lait sont affectés de façon similaire par le risque de nature institutionnelle.

Risque relié au contexte commercial

Les conditions de production des veaux lourds peuvent être appelées à changer de façon fondamentale selon les demandes des consommateurs. En 2004, l'on en a recu un exemple patent, lorsque le marché a exigé des veaux élevés sans hormones de croissance. Une telle modification dans les conditions de production commande, d'une part, une réaction diligente de la part des intervenants de l'industrie et, d'autre part, une solidité financière permettant d'absorber un tel choc. Le risque relié au contexte commercial pourrait aussi s'exprimer relativement à l'utilisation des antibiotiques, dont les usages prophylactique et curatif font l'objet d'importantes réflexions en production animale. Généralement, l'ensemble des producteurs de veaux lourds est affecté de façon similaire par le risque lié au contexte commercial.

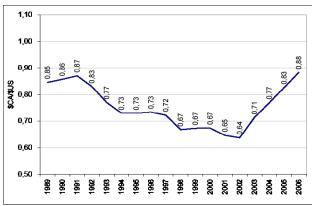
Il convient toutefois de préciser que les producteurs de veaux de lait pourraient, pour leur part, être touchés par la concrétisation prochaine d'un risque commercial important, soit la modification des conditions de production en raison de nouvelles contraintes reliées au bien-être animal. Heureusement, l'industrie s'y prépare déjà.

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. De ce fait, la fluctuation de leur valeur pose un risque conjoncturel avec lequel les producteurs de veaux lourds doivent composer. Par exemple, la crise de l'ESB a entraîné une chute drastique du prix de vente des veaux, que les producteurs n'auraient certes pas pu absorber sans un programme d'aide gouvernemental. En parallèle, les coûts de l'énergie constituent un exemple évident des risques reliés à la fluctuation du coût des intrants. Il en est de même quant aux taux d'intérêt et la fluctuation de notre devise, éléments de notre politique monétaire sur lesquels les producteurs n'ont aucun contrôle.

L'évolution du taux de change à évidemment eu un impact majeur sur l'industrie au cours des dernières années. En effet, pour un secteur d'activité fortement exportateur (en particulier le veau de lait), la montée significative de la devise canadienne **(figure 11)** a affecté la compétitivité des producteurs et des transformateurs.

Figure 11 - Évolution du taux de change

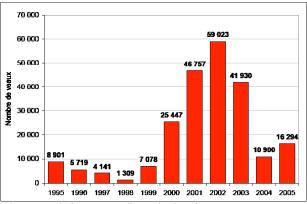


Source : Banque du Canada

De plus, les producteurs de veaux sont soumis à un risque important relié au prix d'un des principaux intrants de cette production, soit les petits veaux laitiers. La hausse du nombre de veaux engraissés dans la province, combinée à la diminution régulière du cheptel laitier québécois, posent un défi important. Pour le relever, l'industrie importe, depuis 1995, des petits veaux en provenance des États-Unis, de l'Ontario, et des provinces maritimes (figure 12). De plus, ayant perfectionné les méthodes d'élevage, l'industrie réussit aujourd'hui à valoriser des veaux plus légers à l'achat ou présentant des caractéristiques moins favorables à l'engraissement, qui étaient tout simplement rejetés auparavant.

En outre, la diminution du nombre de veaux importés, depuis 2003, s'explique par les entraves au commerce nord-américain de bovins, qui ont fait en sorte que les producteurs de veaux utilisent davantage de femelles pour l'engraissement.

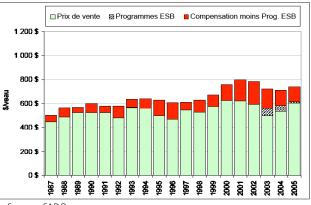
Figure 12 - Importations de veaux laitiers des États-Unis (ports d'entrée de Lacolle et de Philipsburg)



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

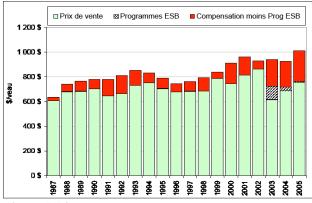
En parallèle, le fait que le programme d'ASRA ait eu à verser des compensations à chaque année, depuis sa mise en place, démontre l'existence d'un risque structurel lié au marché. En effet, cela démontre que les revenus tirés du marché sont insuffisants pour assurer la couverture du revenu stabilisé, lequel est basé sur le coût de production. De ce fait, une aide publique est nécessaire pour pallier la faiblesse des prix de marché dans l'industrie du veau lourd **(figures 13 et 14)**.

Figure 13 - Écart entre le revenu stabilisé et le prix de vente des veaux de grain



Source : FADQ

Figure 14 - Écart entre le revenu stabilisé et le prix de vente des veaux de lait



Source : FADQ

En bref, malgré d'intenses efforts déployés en matière de mise en marché (voir section suivante), les producteurs de veaux ne sont pas à l'abri des risques mentionnés ci-dessus. Dans ce contexte, il appert que tant les producteurs de veaux de grain que de veaux de lait, qu'ils soient indépendants ou sous entente de financement, prennent des risques dans le cadre de leurs activités. Ils respectent ainsi la première condition d'accès aux programmes complémentaires, soit l'existence d'un risque historique objectif et mesurable.

Le Groupe AGÉCO arrivait à cette même conclusion dans le portrait réalisé sur l'industrie du veau de lait et du veau de grain ainsi que les documents de discussion associés, en mentionnant que « le risque associé à ce secteur est évident » (Portrait des filières québécoises de veaux de lait et de veaux de grain, rapport final, AGÉCO).

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

2.2.1 Les entreprises de production de veaux de grain

L'Agence de vente des veaux de grain s'est dotée d'un coffre à outils qui n'a cessé d'évoluer au fil des ans et des problématiques, afin de répondre le plus adéquatement possible aux vœux des producteurs de veaux de grain, soit d'aller chercher le meilleur prix possible sur le marché.

La réglementation a force de loi

La mise en marché des veaux de grain du Québec est encadrée par le **Règlement sur la mise en**

marché des veaux de grain du Québec, créé en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche du Québec.

Le Règlement, adopté en 1987, oblige tout producteur de veaux de grain à se conformer à des modalités de mise en marché préétablies. L'Agence de mise en marché des veaux de grain, sous la direction du Comité de mise en marché des veaux de grain de la Fédération, est responsable de l'application du Règlement et de la bonne marche des opérations de mise en marché.

Une refonte en profondeur du Règlement a été faite en 2001 (décision 7242 de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec). Depuis, la Régie est intervenue à 12 reprises pour approuver des modifications demandées par la Fédération, soit 10 fois à propos du Règlement sur la mise en marché, une fois à propos du Règlement sur la garantie de responsabilité financière et une fois pour homologuer la **Convention avec les acheteurs de veaux de grain**.

Ces actions, supportées au préalable par des orientations prises en assemblées générales des producteurs de veaux de grain, démontrent que le comité est actif et à l'affût des besoins du secteur.

L'Agence de mise en marché regroupe 100 % de l'offre

Tout producteur de veaux de grain est tenu, par la loi, de vendre ses veaux de grain par l'entremise de l'Agence de vente. En contrepartie, tous les acheteurs désireux d'obtenir des veaux de grain du Québec doivent passer par la même Agence. Considérant que l'Agence regroupe ainsi 100 % de l'offre, les producteurs et les acheteurs ont tous accès aux mêmes conditions de marché.

L'Agence transmet également à La Financière agricole du Québec l'information sur l'offre totale de veaux de grain. D'ailleurs, pour être admissible au programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), tout veau de grain doit être vendu conformément au *Règlement sur la mise en marché des veaux de grain*. Les veaux de grain assurables correspondent, à 100 %, à ceux réellement produits. Depuis le début des années 1990, la prise des inventaires dans les étables, aux fins de la détermination du volume assurable, a été remplacée par les ventes réelles.

Les ventes se font par enchères électroniques, permettant ainsi au marché de s'exprimer pleinement

Les enchères ont lieu deux fois par semaine, le mardi et le jeudi. La fréquence des enchères a été déterminée en consultation avec les acheteurs, afin de permettre le meilleur accès possible au marché, autant pour les producteurs que pour les acheteurs.

Le prix de vente est fixé par le jeu de l'offre et de la demande. La fluctuation des prix en est d'ailleurs un indicateur indéniable. Environ dix acheteurs sont régulièrement présents sur les enchères, dont deux entreprises ontariennes qui achètent régulièrement des volumes importants. Ces deux entreprises de l'Ontario ont d'ailleurs investi massivement dans des structures d'abattage au Québec. Elles permettent donc aux producteurs de veaux de grain du Québec d'avoir un accès direct au marché ontarien.

Sur les dix acheteurs présents régulièrement sur les enchères, trois accaparent 65 % de la production **(figure 15)**.

Quant à l'offre, elle se présente sous forme de lots regroupant les veaux d'un ou plusieurs producteurs, au gré de ceux-ci et dépendamment bien souvent des services de transport dont ils se prévalent. Les lots présentent des caractéristiques variables quant à leur taille et aux modalités de livraison. Une description détaillée (poids, sexe, conformation, niveau de propreté, etc.) permet à l'acheteur de connaître exactement les caractéristiques du produit sur lequel il mise. Au-delà de ces différences, les producteurs sont tenus de produire selon des standards prescrits dans un cahier de charges obligatoire et enchâssé dans le Règlement depuis 2000.

Les producteurs ont un accès facile au marché. Le producteur procède à l'inscription par l'entremise de l'encan de sa région (entente de service conclue avec la Fédération), soit par télécopieur, par téléphone ou autrement, selon son choix. Les veaux n'ont pas à être déplacés physiquement pour être inscrits à la vente. L'acheteur a aussi un accès très facile à l'offre de vente, puisque le logiciel de communication est téléchargeable directement du site Web de la Fédération, sans frais. Tout acheteur, quel que soit son volume d'achat, peut participer aux enchères, à condition qu'il respecte les règles relatives à la Convention avec l'acheteur (garantie de paiement, délais d'abattage, normes de classification, etc.).

Les opérations de vente sont très efficaces. En l'espace de quelques heures par semaine, sans aucun déplacement, tous les veaux de grain sont vendus et le processus de livraison s'enclenche.

Une convention, homologuée par la Régie, lie les acheteurs et la Fédération

La plus récente convention, homologuée par la RMAAQ, date de 2004. Tous les acheteurs actuels de veaux de grain ont signé volontairement la convention. Régulièrement, la Fédération et les acheteurs se rencontrent pour faire le point sur les modalités de la mise en marché des veaux de grain et, s'il y a lieu, modifier la convention.

La convention, liée au **Règlement sur la mise en marché des veaux de grain du Québec**, définit les engagements réciproques de la Fédération et de l'acheteur et précise les modalités relatives à la mise en marché. Entre autres, la convention oblige la Fédération à ne vendre qu'aux acheteurs liés par la convention. En contrepartie, les acheteurs s'engagent à n'acquérir des veaux de grain du Québec

Figure 15 - Parts de marché des acheteurs de veaux de grain, données de 2005

Nombre de veaux de grain achetés par année	Plus de	5 000 à	1 000 à	Moins de
	10 000	10 000	5 000	1 000
Nombre d'acheteurs	3	3	4	ND
Nombre total de veaux/année (%)	61 080	20 006	9 886	2 768
	(65 %)	(21 %)	(10,5 %)	(3 %)
Veaux par acheteur/année	30 360	6 669	2 472	ND
(semaine)	(392)	(128)	(48)	ND

Source : FPBO

que via la Fédération, et selon les termes de la convention. Pour assurer pleine force à l'application de la convention, des pénalités sont prévues advenant le non-respect de certaines clauses.

La production est encadrée par un programme de certification

Au début des années 1990, les producteurs ont mis en place un programme d'accréditation basé uniquement sur la qualité du produit. Les producteurs devaient alors atteindre un seuil de performance au classement de leurs veaux de grain (conformation de la carcasse et couleur de la viande), en deçà duquel ils se voyaient retirer leur accréditation et, par le fait même, le droit de produire des veaux de grain.

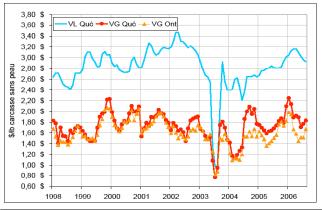
En 1999, le programme d'accréditation a fait place au programme de certification, qui s'avérait beau- Sources: FPBQ et OCA coup plus large. En effet, celui-ci inclut un cahier de charges qui précise les conditions reliées à l'approvisionnement en veaux laitiers, au mode d'élevage et à la commercialisation du produit fini.

Le programme de certification fait partie intégrante du **Règlement sur la mise en marché des** veaux de grain du Québec. C'est une mesure prise par les producteurs eux-mêmes pour procurer aux acheteurs un approvisionnement de veaux de grain uniforme et de qualité. Le programme d'ASRA valorise également le cahier de charges en considérant comme non assurables, les veaux de grain qui excèdent la limite de poids permise.

L'évolution de la production de veaux de grain au Québec en regard de celle de l'Ontario, autant en termes de volume que de prix, est révélatrice du positionnement que les producteurs de veaux de grain du Québec se sont donné grâce à des mesures comme la certification. Des abattoirs ontariens de veaux de grain sont d'ailleurs devenus des clients réguliers des producteurs de veaux de grain du Québec.

La **figure 16** illustre l'écart positif entre les prix du veau de grain du Québec et ceux de l'Ontario. D'autre part, l'écart moyen des dernières années avec le prix du veau de lait du Québec s'est rétréci récemment par rapport aux années précédentes, illustrant ainsi l'effet des différentes mesures reliées à la production et à la mise en marché des veaux de grain.

Figure 16 - Prix des veaux de grain et veaux de lait au Québec et des veaux de grain en Ontario



	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
VG, Qué	1,63 \$	1,75 \$	1,89 \$	1,84 \$	1,72 \$	1,45 \$	1,55\$	1,75 \$	1,93\$
VG, Ont	1,52 \$	1,89 \$	1,83 \$	1,79 \$	1,60 \$	1,40 \$	1,35\$	1,58 \$	1,68 \$
VL, Qué	2,60 \$	2,89 \$	2,83 \$	3,11 \$	3,28 \$	2,24 \$	2,53 \$	2,82 \$	3,07 \$
VG Qué - VG Ont	0,11 \$					C.05 \$			
VG Qué - VL Qué	(0,97 \$)	(1,24 \$)	(0,94 \$)	(1,27 \$)	(1,54 \$)	(# 67,D)	(0,98 \$)	(1,07 \$)	(1,14 \$)

L'Agence dispose de véritables outils d'intervention favorisant une mise en marché ordonnée et efficace

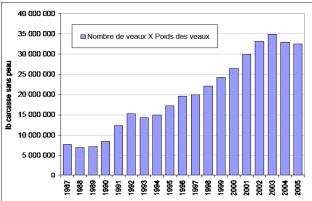
Le Règlement sur la mise en marché des veaux de grain du Québec inclut diverses dispositions qui permettent à l'Agence d'intervenir dans le but de pallier aux limites ou aux insuffisances d'un marché totalement libre. Parmi ces mesures, nous retrouvons principalement les historiques de référence, le prix de réserve, la gestion des surplus, le prix optimal et les déclarations des inventaires des producteurs.

• Historiques de référence

Mise en place en 2003, cette mesure vise à contrôler la croissance de l'offre. Face à une croissance marquée de la production de l'ordre de 8 % par année depuis plus de 10 ans, et face à la difficulté de développer les marchés au même rythme, les producteurs ont mis en place cette mesure afin de permettre d'atteindre une meilleure adéquation entre l'offre et la demande et, ainsi, obtenir le meilleur prix possible sur le marché. Par le système des historiques de référence, la Fédération alloue à chaque producteur, incluant les producteurs à forfait, un volume maximal de veaux de grain que celui-ci peut produire dans une période (maximale de 12 mois) au-delà duquel il se voit imposer des frais supplémentaires de mise en marché.

En 2006, les producteurs ont apporté des ajustements au système d'historiques de référence afin d'allouer éventuellement des volumes d'historiques supplémentaires pour favoriser un accroissement contrôlé de la production. La **figure 17** montre l'évolution de la production depuis 1990. Considérant la baisse de la production observée depuis 2003, nous pouvons constater l'effet de la mise en place des historiques de référence cette même année.

Figure 17 - Offre totale de veaux de grain



Sources : FPBO et FADO

• Prix de réserve

Le prix de réserve est une mesure par laquelle le producteur indique un prix minimum en decà duquel son lot de veaux est retiré de la vente aux enchères. Le prix de réserve est fixé par la Fédération au nom du producteur, sauf lorsqu'il le fixe lui-même. Le concept de prix plancher a été appliqué plus systématiquement avec l'avènement de la crise de l'ESB. Le prix plancher est déterminé par l'agence en tenant compte des marchés des veaux de lait au Québec et aux États-Unis et du marché des veaux de grain en Ontario. En moyenne, le prix plancher des veaux de grain correspond à environ 44 % du prix des veaux de lait américains, plus 0,60 \$. Depuis l'automne 2004, tous les lots de veaux sont protégés par ce prix plancher, à l'exception de ceux qui posent des problèmes de logistique ou de qualité du produit. Advenant que des veaux ne soient pas vendus aux enchères au prix de réserve, ils sont alors considérés comme des surplus et sont gérés par le programme de la gestion des surplus. En 2006, 87 % des veaux de grain ont été vendus au prix de réserve, ou plus. Cette même année, le prix de réserve a été appliqué à 70 % du temps, pour empêcher une baisse plus prononcée des prix de vente.

· Gestion des surplus

En 2001, les producteurs ont mis en place un programme de gestion des surplus. Les objectifs étaient soit d'empêcher des baisses importantes de prix, ou alors de favoriser une reprise à la hausse. Il s'agissait alors de retirer des veaux du marché avant la mise en vente aux enchères électroniques, de facon à diminuer l'offre lorsque celle-ci était jugée trop forte. Les veaux de grain ainsi retirés étaient envoyés dans des parcs d'engraissement pour la production de bouvillons Holstein. Il s'agissait en fait de soustraire complètement du marché de la viande de veau, ces volumes de veaux jugés comme des surplus. Les prix obtenus pour les veaux de surplus étant inférieurs à ceux vendus aux enchères, les coûts ainsi engendrés sont répartis également sur l'ensemble des veaux de grain offert en vente durant la même semaine. Les prix payés aux producteurs, dont les veaux sont retirés. sont basés sur le prix moyen de vente aux enchères, durant la même semaine.

Après quelques années, les producteurs ont constaté que la mesure s'avérait relativement coûteuse et pas suffisamment efficace. Ils ont alors modifié légèrement leur approche en faisant un lien plus étroit avec le prix de réserve. Ainsi, au lieu de retirer un certain nombre de veaux avant les enchères, espérant que cela ferait hausser les prix, le volume total est dorénavant offert aux enchères, mais avec un prix de réserve, et les veaux non vendus au prix de réserve sont alors retirés et gérés comme étant des surplus. Cette nouvelle façon de faire donne aux acheteurs un choix maximal (accès à la totalité de l'offre) et les producteurs sont assurés d'un prix minimal pour une très forte proportion des veaux produits.

En concertation avec les acheteurs, la Fédération dirige maintenant les surplus auprès des acheteurs réguliers de veaux de grain (les abattoirs), moyennant certaines conditions, pour soutenir des initiatives de développement de marché ou, s'il y a lieu, vers l'engraissement, pour les retirer complètement du marché du veau. Les coûts engendrés par les surplus durant une semaine donnée sont toujours répartis également sur le volume total de veaux mis en marché durant cette semaine.

La **figure 18** présente une revue des coûts de gestion des surplus de 2001 à 2005. Pour les producteurs, ce n'est pas tant le coût de la gestion des surplus qu'il faut considérer, mais le prix net reçu, une fois soustrait le coût de la gestion des surplus.

Figure 18 - Programme de gestion des surplus

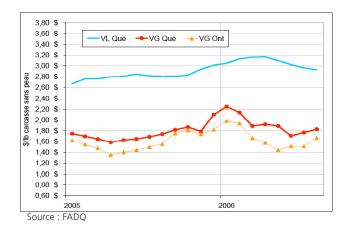
	2001	2002	2003	2004	2005
Coût total de la gestion des surplus	239 930 \$	555 875 \$	1 980 720 \$	1 256 051 \$	1 868 855 \$
Nombre de veaux de grain retirés des enchères	3 973	8 265	17 441	9 813	15 541
Nombre de veaux de grain réintroduits dans le marché du veau ¹	0	0	9 441	7 813	15 439
Coût des surplus par livre carcasse produite au total	0,008 \$/lb	0,017 \$/lb	0,057 \$/lb	0,038 \$/lb	0,058 \$/lb
Prix net (prix du mar- ché moins coût de la gestion des surplus)	1,84 \$/lb	1,72 \$/lb	1,45 \$/lb	1,55 \$/lb	1,75 \$/lb

Source : FPBQ

1 : Les veaux de grain retirés des ventes aux enchères et réintroduits dans le marché du veau visent principalement à soutenir des projets de développement de marché.

Depuis 2005, grâce à l'effet combiné de ces mesures, les producteurs de veaux de grain obtiennent des prix plus stables et plus élevés pour leur produit. La **figure 19** illustre l'évolution récente des écarts entre le prix net du veau de grain du Québec (prix aux enchères moins frais de gestion des surplus), le prix du veau de grain de l'Ontario et le prix du veau de lait du Québec.

Figure 19 - Prix des veaux de grain et veaux de lait au Québec et des veaux de grain en Ontario (2005-2006)



• Prix optimal

Cette mesure a été mise en place en 1995. Elle consiste en un prix moyen maximum de vente aux enchères pour une semaine donnée, au-delà duquel le prix de vente de chaque lot de veaux de grain est ajusté à la baisse. Le prix optimal est fixé en relation avec le prix de son principal produit compétiteur sur le marché, soit le veau de lait. C'est une limite au-delà de laquelle les producteurs considèrent que le marché du veau de grain pourrait subir des dommages importants et à long terme, comme, par exemple, la perte d'un gros client, telle une chaîne d'alimentation.

Depuis son instauration en 1995, le prix optimal a été appliqué seulement trois fois, soit en 1998, en septembre 2004 et à l'hiver 2006. Les deux premières fois ont duré chacune une semaine. À l'hiver 2006, l'offre extrêmement réduite de veaux de grain sur une plus longue période a fait en sorte que le prix optimal a été appliqué durant sept semaines consécutives. Les commentaires des acheteurs ont rassuré les producteurs quant à la pertinence de cette mesure. En effet, plusieurs acheteurs ont alors mentionné que les prix très élevés sur près de deux mois leur ont fait perdre une clientèle qui prendra du temps à retrouver, mais l'application du prix optimal a limité les dégâts.

Déclaration des inventaires des producteurs

Toujours dans le cadre du Règlement, les producteurs déclarent à la Fédération leurs entrées de veaux en élevage. Par cette mesure, ils permettent à la Fédération de faire des projections de l'offre d'une manière plus précise, quelques mois à l'avance, et de mieux cibler ses actions avec les acheteurs. L'information est également disponible aux acheteurs, de telle sorte qu'ils sont en mesure d'anticiper, eux aussi, l'offre sur le marché. Parallèlement, afin de ne pas dupliquer les tâches administratives du producteur, la Fédération transmet à Agri-Traçabilité Québec (ATQ) les informations que celle-ci requiert sur les mouvements d'animaux.

L'information est facilement accessible aux producteurs et aux acheteurs

La Fédération publie sur son site Web (www.bovin. qc.ca) les prix, les volumes de vente et les volumes de veaux retirés, le tout en temps réel. Tous les producteurs et les acheteurs peuvent donc être informés à la minute près des résultats du marché des veaux de grain. Les coûts de la gestion des surplus et les prix nets qui en résultent sont également affichés sur le site. Des informations du marché des veaux de grain ontariens sont également affichées sur le même site, permettant ainsi aux producteurs, comme à toute autre personne, de faire un parallèle entre ces deux marchés relativement comparables.

La Fédération a également mis sur pied un site extranet qui permet à chaque producteur et à chaque acheteur d'avoir un portrait complet et actualisé de ses propres résultats et transactions.

Un programme de garantie de paiement protège les producteurs

Dès 1989, les producteurs de veaux de grain se sont dotés d'un fonds de garantie afin de pallier aux omissions de paiements d'acheteurs, le cas échéant. Les producteurs contribuent à ce fonds via une retenue de 0,1 % du montant de la vente de chaque veau de grain.

D'autre part, dans le cadre du **Règlement sur** la garantie de responsabilité financière des acheteurs de bovins, la Fédération veille à ce que chaque acheteur de veaux de grain dépose, auprès de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, une garantie de responsa-

bilité financière sous forme de lettre de cautionnement offerte par leur institution financière.

Malgré les défauts de paiement de quelques acheteurs et grâce au fonds de garantie de paiement, les producteurs de veaux de grain ont toujours été payés à 100 %.

Les producteurs investissent des sommes importantes pour promouvoir leur produit et développer de nouveaux marchés

Dès 1983, les producteurs de veaux lourds, dont le veau de grain, ont commencé à investir dans la promotion de leur produit. En 1992, les deux catégories de veaux ont mis sur pied des fonds de promotion distincts, lesquels sont toujours en place aujourd'hui. Actuellement, grâce à une contribution de 5 \$ par veau de grain vendu, le fonds de promotion du veau de grain bénéficie d'un budget annuel d'environ 450 000 \$. Outre les activités de promotion du produit auprès du public en général, le plan d'action du fonds de promotion est fortement orienté vers le développement des marchés, en créant des alliances avec les transformateurs, distributeurs et autres acteurs déterminants dans le monde de l'alimentation, au Québec comme ailleurs. Ainsi, comme le stipule le MAPAO dans sa Monographie de l'industrie du boeuf (2006) au Québec, il importe de stimuler la consommation de viande de veau en Ontario, dans le reste du Canada et aux États-Unis. Rappelons que la consommation de viande de veau est de loin supérieure au Québec, qu'ailleurs en Amérique du Nord.

Les frais de mise en marché des veaux de grain sont tout à fait compétitifs

Les frais associés directement à la mise en marché des veaux de grain au Québec sont les suivants :

- ✓ Prélèvement par l'Agence de vente : 7 \$/veau, dont 2,50 \$ sont retournés aux encans dans le cadre d'un contrat de service;
- ✓ Fonds de garantie : 0,1 % du prix de vente, soit environ 0,62 \$/veau;
- ✓ Fonds de promotion : 5 \$/veau;

Total: environ 12,62 \$/veau de grain.

À cela, s'ajoutent les contributions au Plan conjoint qui sont de 2 \$/veau, ainsi qu'un montant annuel fixe de 165 \$ par entreprise. En comparaison, les producteurs ontariens de veaux lourds qui commercialisent leurs veaux par l'intermédiaire des encans d'animaux vivants, payent des frais d'encans qui varient autour de 12 \$ à 14 \$/veau, plus une contribution à leur association provinciale de 2,25 \$/veau.

2.2.2 Les entreprises de production de veaux de lait

La production et la mise en marché des veaux de lait s'appuient sur des ententes conclues avec les fournisseurs d'aliments d'allaitement et/ou les abattoirs/transformateurs. Certains producteurs obtiennent le financement nécessaire à l'achat d'intrants par l'entremise d'une institution financière alors que d'autres se financent par l'entremise de leur fournisseur d'aliments d'allaitement.

La production est caractérisée par une gestion serrée des volumes et un contrôle rigoureux de la qualité, ce qui permet de répondre précisément aux besoins du marché. Le lieu et la date d'abattage de chaque veau de lait sont établis dès l'entrée dans l'atelier d'élevage. Les veaux de lait sont vendus directement à l'abattoir. En plus de sécuriser les producteurs et les acheteurs, ce mode de fonctionnement garantit une mise en marché ordonnée et efficace.

Une entente conclue en janvier 1996 entre la Fédération et La Financière agricole du Québec (à l'époque la Régie des assurances agricoles du Québec), liant les abattoirs, a permis d'uniformiser certaines procédures d'abattage et de pesée des veaux de lait. En plus, grâce au système d'identification permanente, la FADQ obtient rapidement de l'abattoir les données requises pour établir le volume assurable.

En février 2005, une table hebdomadaire de fixation des prix a été instaurée. Elle regroupe les quatre principaux abattoirs, trois représentants de la Fédération et des producteurs ainsi qu'un représentant de La Financière agricole du Québec (FADQ). À tous les mardis, les membres participent à une conférence téléphonique qui permet d'établir le prix des carcasses de la semaine suivante. L'objectif visé est non seulement d'obtenir un prix juste et équitable pour les producteurs, mais, aussi d'assurer la transparence du marché du Québec. Comme les veaux de lait sont majoritairement exportés vers les États-Unis, leur prix est basé sur le marché américain.

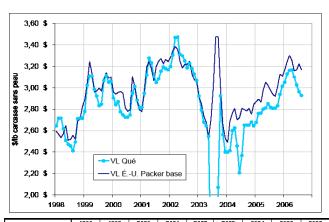
La relation étroite entre les différents maillons de la chaîne de production et de transformation procure une efficacité optimale du secteur et assure la mise en marché d'un produit qui rencontre les plus hauts standards de l'industrie.

L'information sur les marchés

Depuis novembre 2004, le prix des transformateurs américains du centre-nord des États-Unis (Packer Base Market ou PBM) est utilisé comme prix de référence pour le marché du Québec et est publié sur le site Web de la Fédération et dans *La Terre de chez nous*. D'autres sources de prix de carcasses provenant des États-Unis font également l'objet d'un suivi périodique. Il s'agit du prix des carcasses de veaux de lait transigées sur le marché ouvert (« open market »; anciennement appelé prix du nord-est) et du prix des carcasses de veaux de lait transigées par contrats (anciennement appelé prix du centre-nord).

Les sources américaines de prix de veaux de lait proviennent de la vente directe entre producteurs et abattoirs. Les prix de vente (d'achat) sont transmis par les abattoirs aux United States Department of Agriculture (USDA). Ces données nous permettent d'observer les grandes tendances du marché nord-américain. L'évolution du prix du Québec et des transformateurs du centre-nord des États-Unis (Packer Base Market) est illustrée à la **figure 20**.

Figure 20 - Prix des veaux de lait au Québec et aux États-Unis



	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
VL Qué	2,60 \$	2,99 \$	2.83 \$	3,11 \$	3,26 \$	2,24 \$	2,53 \$	2,82	3,07 \$
VL EU. Packer base	2,60 \$	3,05 \$	2,91 \$	3,16 \$	3,23 \$	2,8B \$	2,75 \$	2,98 \$	3,21 \$
VLQué - VLĖ-U.	(0,01)\$	(0,06) \$	(0,0B) \$	(0,05)\$	0,03 \$	(0,64) \$	(0,22) \$	(0,16) \$	(0,14) \$

Sources: FPBQ et USDA

Historiquement, le prix reçu par les producteurs du Québec était similaire à celui reçu par les producteurs américains (PBM comme référence). Toutefois, la crise de l'ESB en 2003, et l'application stricte de la réglementation américaine sur l'utilisation des hormones de croissance (implants) en 2004 ont limité l'accès de la viande de veau canadien au marché américain. Cela s'est reflété sur les prix et sur les écarts de prix avec le marché américain.

Les difficultés rencontrées pour reconquérir les clients perdus mais, aussi, l'augmentation des frais associés au commerce transfrontalier (douanes, courtiers, vétérinaires), l'accroissement des frais de transport résultant de la flambée des prix des produits pétroliers ainsi que l'augmentation des coûts d'abattage attribuable à la gestion du matériel à risque spécifié (MRS) et à la récupération des sous-produits d'abattage sont, en bonne partie, responsables de l'élargissement de l'écart entre les prix canadien et américain.

La promotion du produit et le développement des marchés

Les producteurs de veaux de lait mettent tout en œuvre pour favoriser le développement et l'essor de leur production. Ainsi, le fonds de publicité et de promotion des producteurs de veaux de lait dispose désormais d'un budget annuel de 510 000 \$, alimenté par une contribution de 3 \$ par veau de lait mis en marché. Les réalisations promotionnelles issues du plan marketing, élaboré annuellement avec les intervenants de l'industrie, ont permis d'accroître la demande pour le veau de lait et la notoriété de la marque de commerce : Veau de lait du Québec. La consommation guébécoise de viande de veau, plusieurs fois plus importante en Amérique du Nord, témoigne du succès qu'ont eu ces campagnes de promotion. Parmi les actions mises en œuvre, soulignons les activités de développement de marché dans les secteurs du service alimentaire et du détail, la réalisation d'actions marketing en collaboration avec divers partenaires occupant la même niche de produits que le veau de lait, la conception de matériel promotionnel, la participation à des promotions sur les lieux de ventes et la mise à jour hebdomadaire du site Internet. Toutes ces actions ont pour but de maximiser les dollars investis en promotion et d'inciter à la consommation, les différents publics cibles du Veau de lait du Québec.

Des frais de mise en marché peu élevés

Dans le but de mieux répondre aux besoins des producteurs, que ce soit dans le domaine de la production ou de la mise en marché, un prélevé de 0,60 \$/tête a été instauré en 2004. À cela, s'ajoute le prélevé de promotion de 3 \$ par veau de lait.

Tous ces éléments démontrent clairement que les producteurs de veaux de grain et de veaux de lait répondent à la 2^e condition préalable : l'instauration ou un maintien d'un programme complémentaire, soit l'établissement d'une mise en marché ordonnée et efficace en produit visé.

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

2.3.1 Les entreprises de production de veaux de grain

L'Agence de vente peut être considérée comme relativement intervensionniste sur le marché des veaux de grain. Dans un petit marché, comme celui du veau de grain, les hausses et les baisses sont souvent plus subites et plus importantes que dans de vastes marchés comme ceux du bouvillon ou du porc. Cela signifie, voire exige d'avantage d'interventions pour empêcher les dérapages.

Les mécanismes en place permettent au marché de s'exprimer favorablement pour les producteurs de veaux de grain du Québec

Le prix des veaux de grain varie principalement en fonction de l'offre et de la demande du produit sur le marché local à court terme. L'évolution du marché du veau en Amérique du Nord a également une incidence sur les prix du veau de grain, mais davantage au regard des tendances à long terme qu'à court terme.

Le veau de grain du Québec fait office de leader dans sa catégorie au Canada depuis plusieurs années, en maintenant un écart de prix positif et grandissant avec le veau de grain de l'Ontario. L'écart de prix est passé de +0,06 \$/livre en 2000 à +0,16 \$/livre en 2005.

L'écart de prix avec le veau de lait du Québec est aussi un indicateur des performances du veau de grain sur le marché. Cet écart s'est d'abord agrandi entre 2000 et 2002, passant de 0,94 \$ à 1,54 \$/ livre, pour ensuite se resserrer à 1,07 \$ en 2005, puis à 1,14 \$ jusqu'à maintenant en 2006.

Le système de vente par enchères électroniques permet au jeu de l'offre et de la demande de s'exprimer avec efficacité et transparence, à la satisfaction des producteurs et des acheteurs. Toutefois, considérant l'incapacité d'un marché totalement libre de procurer un juste prix en toute circonstance, les producteurs ont pris diverses actions palliatives tels le prix de réserve, la gestion des surplus et les historiques de référence.

La gestion des surplus est effectuée d'une manière intelligente et efficace afin de maximiser le prix net recu par le producteur. L'application plus systématique du prix de réserve procure également une plus grande stabilité au marché. Les historiques de référence permettent désormais un contrôle minimal de l'offre à long terme sur le marché. Les orientations récentes des producteurs concernant ce dernier point vont d'ailleurs dans le sens d'un renforcement de cette mesure, pour régulariser encore davantage l'offre. L'ensemble de ces actions et mesures, ainsi que les efforts importants déployés dans la promotion et la certification, ont contribué à procurer aux producteurs un prix nettement supérieur à celui de leurs homoloques ontariens.

À l'instar du prix de vente, le volume de production fait également l'objet d'une attention particulière

La recherche d'un équilibre entre l'offre et la demande vise à répondre, d'une part, au besoin des producteurs d'avoir un juste prix pour leur produit et, d'autre part, de procurer un approvisionnement adéquat aux acheteurs. La forte croissance de la production de veaux de grain au Québec jusqu'en 2003 (8 % par année durant près de 15 ans) a permis à ce secteur de se tailler une place importante sur les marchés et d'acquérir une bonne notoriété. Rappelons que le veau de grain était un produit tout à fait inconnu il y a tout juste 25 ans.

Aujourd'hui, le veau de grain du Québec est présent dans toutes les chaînes d'alimentation au Québec, et il commence à être connu chez les distributeurs de produits alimentaires du secteur HRI. De plus, des acheteurs ontariens de veaux de grain ont décidé de s'approvisionner principalement en veaux de grain du Québec. Enfin, depuis quelques années, le veau de grain du Québec est aussi présent dans certains marchés américains de niche.

Les producteurs de veaux de grain sont soucieux d'approvisionner adéquatement les marchés qu'ils ont déjà, et d'en développer de nouveaux. La gestion de l'offre, grâce à des outils comme les historiques de référence, représente un bon moyen, de poursuivre la croissance du secteur d'une manière ordonnée et efficace et d'espérer un meilleur retour sur leurs investissements.

2.3.2 Les entreprises de production de veaux de lait

L'offre et la demande sont en grande partie responsables de l'évolution des prix du veau de lait à l'échelle nord américaine. Ainsi, l'automne et le printemps sont généralement propices à la vente de veaux de lait et donc, à l'obtention de prix plus élevés, tandis que les périodes suivant immédiatement les fêtes et plus particulièrement l'été, sont moins favorables aux produits de veaux de lait et, par le fait même, aux prix de marché.

L'une des forces de l'industrie du veau de lait est sa capacité de répondre précisément aux besoins du marché. En tout temps de l'année, l'offre du produit est alignée avec la demande des consommateurs, ce qui évite les fluctuations indues des prix, une caractéristique appréciée des producteurs et des acheteurs. Les producteurs de veaux de lait bénéficient ainsi d'une sécurité puisqu'ils ont l'assurance que leur produit sera vendu, et ce, dès l'entrée du veau laitier dans l'atelier d'élevage.

La capacité de payer du consommateur influence également le prix de marché. Le veau de lait est un produit de niche, donc de faible consommation si l'on compare au bœuf, au porc et au poulet. Bien qu'il soit vendu comme un produit de haut de gamme et reconnu comme tel par les consommateurs, le veau de lait se doit de demeurer compétitif face aux autres sources de protéines.

La Table de fixation des prix, instaurée en février 2005, amène une véritable négociation des prix du marché. La participation des producteurs à cette table a permis de créer un échange transparent sur la dynamique du marché, afin de déterminer le prix. Précisons que la participation des producteurs à la détermination des prix, par l'intermédiaire de ce forum, constitue une avancée pour eux. Ils sont maintenant en mesure d'obtenir davantage de réponses à leurs questions sur l'état du marché et d'influencer son cours.

En résumé, l'intervention publique, tant dans les secteurs du veau de lait que du veau de grain, a contribué à créer des filières compétitives, particulièrement efficaces et capables de valoriser des sous-produits qui, autrement, n'amèneraient aucune valeur ajoutée à l'économie québécoise. La présente section démontre que les régimes d'ASRA, tant dans les secteurs du veau de lait que du veau de grain, ont permis d'atteindre les trois grands objectifs à la base de leur création. De plus, elle rend compte des principaux résultats que l'intervention publique a permis d'atteindre dans le secteur du veau.

Somme toute, force est de constater que les systèmes en place dans les secteurs du veau de grain et du veau de lait permettent l'obtention d'un prix optimal sur le marché, répondant ainsi à la troisième condition d'accès aux programmes complémentaires.

3 Résultats et rendement de l'intervention

L'intervention publique, tant dans le secteur du veau de lait que du veau de grain, a contribué à créer des filières compétitives, particulièrement efficaces et capables de valoriser des sous-produits qui, autrement, n'amèneraient aucune valeur ajoutée à l'économie québécoise. La présente section démontre que les régimes d'ASRA, veaux de lait et veaux de grain, ont permis d'atteindre les objectifs à la base de leur création. De plus, elle rend compte des principaux effets que l'intervention publique a engendrés dans le secteur du veau.

3.1 Le programme complémentaire atteint ses objectifs

À la section 1 du présent mémoire, nous avons résumé les principaux objectifs visés lors de la mise en place de régimes d'ASRA dans les secteurs du veau de lait et du veau de grain. Il convient de les rappeler :

- ✓ Améliorer la rentabilité de tous les maillons de la chaîne de production de veaux lourds, de façon à renforcer l'ensemble de la filière bovine.
- ✓ Développer une filière à l'exportation.
- ✓ Mieux utiliser les sous-produits de l'industrie laitière que sont les petits veaux laitiers et la poudre de lait.

Amélioration de la rentabilité

Avant la mise en place des régimes d'ASRA dans les secteurs du veau de grain et du veau de lait, les entreprises mettant en marché des veaux lourds n'étaient pas spécialisées dans cette production et il n'était alors pas possible d'en vivre (voir section 1). Après des années d'application du programme, force est de constater que l'objectif de l'amélioration de la rentabilité des fermes a été atteint, puisque quelque 200 entreprises vivent de la production de veaux de grain et environ 250 autres vivent de la production de veaux de lait.

La spécialisation poussée des entreprises les rend particulièrement efficaces. Les différences fondamentales entre les établissements d'élevage de veaux de lait et de veaux de grain augmentent l'efficacité de la production, mais empêchent toute substitution momentanée d'un type d'élevage à l'autre. Quiconque voudrait effectuer une telle subsitution ferait face à d'importants coûts de réaménagement d'installations.

Par ailleurs, l'assurance d'un approvisionnement stable en veaux a permis le développement d'entreprises de transformation et de surtransformation du veau, ici au Québec. Précisons que les installations d'abattage de veaux lourds sont utilisées à leur pleine capacité, particulièrement en raison de l'équilibre établi entre les entrées de petits veaux laitiers et les besoins en viande du marché. Cet équilibre, méticuleusement maintenu tout au long de la chaîne, contribue à en augmenter l'efficacité et la rentabilité des joueurs de la filière.

Un succès à l'exportation

Une proportion importante de la viande de veau produite au Québec est exportée. Inutile de préciser que le Québec n'exporte que très peu de veaux vivants, ceux-ci étant très majoritairement abattus et transformés ici, au bénéfice de l'économie québécoise. Ainsi, depuis la mise en place des régimes d'ASRA dans le secteur du veau, la balance commerciale de l'industrie du veau est devenue fortement positive, apportant ainsi d'importantes devises à l'économie québécoise (voir point 1.3).

Des sous-produits efficacement valorisés

Ordinairement abattus en bas âge, il y a quelques années, les petits veaux laitiers constituent aujourd'hui l'intrant principal de la production de veaux lourds. Les filières du veau de lait et du veau de grain assurent donc la valorisation d'un produit qui était, il n'y a pas si longtemps, considéré comme un sous-produit sans grande valeur. Qui plus est, rappelons qu'avant la mise en place des régimes d'ASRA, l'Ontario valorisait ses veaux mieux que le Québec ne le faisait, en les abattant à un poids supérieur.

Un constat similaire s'applique à la poudre de lait. L'industrie laitière canadienne produit des surplus de poudre de lait. L'industrie québécoise du veau apporte sa contribution à l'utilisation et la valorisation de ces surplus structurels.

3.2 Les effets positifs de l'investissement sur le secteur

En plus de permettre l'atteinte des objectifs visés par la mise en place des régimes d'ASRA, l'investissement public dans les secteurs du veau de lait et du veau de grain a eu de nombreux autres effets bénéfiques, lesquels sont résumés dans la présente section.

D'abord, nous soulèverons les impacts que l'intervention publique a eus sur la filière dans son ensemble, avant de s'intéresser plus particulièrement à l'évolution de la productivité des entreprises. Cette dernière analyse est basée sur les modèles de coûts de production qui se sont succédés au cours des années dans les secteurs du veau de lait et du veau de grain.

3.2.1 La compétitivité de la filière

Pour commencer, il importe de répéter que sans intervention publique, l'industrie québécoise du veau aurait un visage fondamentalement différent. En effet, les ressources humaines et financières investies dans le secteur au cours des dernières années ont débouché sur la mise en place d'étables performantes et d'équipements de transport modernes. Elles ont aussi permis le développement de techniques de production novatrices assurant la compétitivité de la filière. L'extraordinaire croissance du secteur, au cours des années d'application du programme, a permis de hausser les ventes annuelles totales de veaux à quelque 250 M\$.

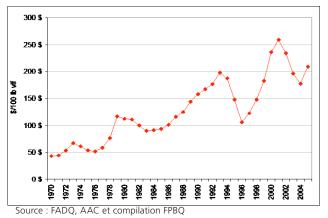
Bien sûr, l'agriculture, dans sa globalité, traverse une période particulièrement difficile, tant en termes d'endettement que de revenu net. Les secteurs du veau de lait et du veau de grain n'y font pas exception, puisque nombre d'entreprises actives dans ce secteur ont à composer avec des situations financières difficiles, qui se reflètent notamment par de hauts taux d'endettement. Pour maintenir et améliorer leur compétitivité et leur efficacité, les entreprises produisant des veaux ont dû s'aggrandir (voir page 7, évolution de la taille des entreprises), ce qui n'est pas étranger à l'ensemble des secteurs de production agricole au Ouébec.

Malgré d'importants défis, prioritairement reliés à la rentabilité de la production, l'évolution et le développement du secteur ont eu des effets notables sur plusieurs volets de l'économie agroalimentaire, lesquels sont résumés ci-dessous.

Un impact positif sur la production laitière

En valorisant des petits veaux laitiers qui, autrement, n'auraient pas de grande valeur, les productions de veaux de grain et de lait ont un impact important sur les producteurs laitiers du Québec. Pour une ferme laitière, la vente des petits veaux laitiers constitue un revenu non négligeable, estimé en moyenne à 5000 \$, ce qui constitue une portion significative du revenu net d'une entreprise laitière. Le développement de la production du veau lourd a donc permis de mieux valoriser les petits veaux laitiers, considérés comme un sousproduit de l'industrie laitière. La figure suivante relate l'évolution du prix des petits veaux laitiers au Québec, depuis 1970 **(figure 21)**.

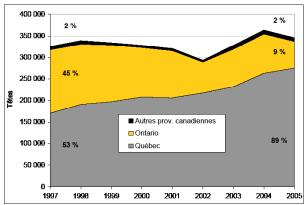
Figure 21 - Prix des petits veaux laitiers d'engraissement au Québec



Une capacité de transformation suffisante, un gage d'indépendance et de stabilité

La crise de l'ESB a mis en lumière la grande dépendance de l'industrie bovine canadienne envers l'industrie d'abattage américaine. Par chance, l'industrie québécoise du veau, bien que lourdement affectée par la fermeture soudaine des frontières, pouvait bénéficier d'une capacité d'abattage et de transformation suffisante pour la totalité des veaux produits au Québec. Cette indépendance à l'égard des entreprises de transformation extérieures constitue un atout primordial de l'industrie québécoise du veau lourd. Précisons qu'en 2005, 89 % des abattages de veaux au Canada étaient concentrés au Québec, alors que cette proportion n'était que de 53 % en 1997 **(figure 22)**.

Figure 22 - Abattages canadiens de veaux par province



Source : Agriculture et agroalimentaire Canada

La grande majorité des veaux abattus au Québec le sont dans des établissements dont l'inspection est sous la responsabilité du gouvernement fédéral. La viande ainsi produite est admissible à l'exportation et au commerce interprovincial.

En parallèle, il importe de préciser qu'une importante proportion de la production québécoise de viande de veau est exportée, soit 60 %. Les exportations de veaux de grain sont prioritairement destinées ailleurs au Canada, alors que la viande de veau de lait exportée est principalement dirigée vers les États-Unis.

Une coordination qui bénéficie à tous les maillons de la filière

Les liens étroits qu'entretiennent les différents acteurs des filières du veau de lait et du veau de grain contribuent à améliorer constamment les techniques de production, à réguler l'offre aux besoins du marché, à améliorer la qualité du produit et à assurer l'efficacité globale de la filière. D'ailleurs, l'avantage concurrentiel de l'industrie québécoise s'explique principalement par l'expertise de production, la qualité du produit ainsi que le partenariat entre la production et la transformation (Plan stratégique 2003-2008, Table filière du veau

lourd). Au surplus, les importants volumes de viande de veau produits au Québec (le Québec produit près de 70 % de la viande de veau au Canada) lui permettent d'occuper une place de leader qui lui procure un pouvoir de marché important.

La diminution des risques auxquels font face les entreprises

Il ne fait aucun doute que l'investissement public dans le secteur du veau a contribué à diminuer les risques auxquels font face les entreprises dans leurs activités. En effet, malgré que le revenu soutiré du marché n'ait jamais permis, depuis la mise en place des programmes, de procurer aux producteurs un revenu équivalant à celui d'un ouvrier spécialisé, plusieurs centaines d'entreprises vivent aujourd'hui de la production.

Tel que mentionné à la section 2, l'industrie du veau est, elle aussi, confrontée aux variations importantes des prix du marché et des principaux éléments du coût de production. La crise de l'ESB, dont nous avons fait mention plus tôt, constitue un exemple patent d'une baisse de prix ponctuelle particulièrement draconienne, que l'ASRA a contribué à atténuer. Le retrait des hormones de croissance constitue aussi un événement marquant qui a pu être surpassé en partie grâce à un programme de sécurité du revenu efficace. En effet, la diminution ponctuelle de l'efficacité technique de la production qui en a résulté a été rapidement prise en compte dans les modèles d'ASRA.

Il importe de préciser que les producteurs de veaux lourds se sont constitués, par l'intermédiaire d'un prélevé à la production, des fonds de recherche dédiés (des fonds spécifiques existent pour les secteurs du veau de grain et du veau de lait). Ces fonds de recherche sont destinés à financer des projets de recherche structurant pour le secteur. Les projet mis en oeuvre visent essentiellement à maximiser l'efficacité technique de la production et ainsi, en augmenter la rentabilité.

Une réflexion est aussi actuellement en cours afin de déterminer les meilleurs moyens d'améliorer la capacité de gestion des producteurs. Notamment, dans la fondée de la récente entente MAPAQ-UPA sur les services-conseils, des outils pourraient être mis à la disposition des éleveurs pour attendre cet objectif. En parallèle, des démarches sont en cours afin de trouver des partenaires pouvant aider les producteurs de veaux à trouver d'autres sources de financement. Cet élément constitue un enjeu important pour le secteur.

L'établissement d'une relève

La production de veaux est particulièrement accessible aux jeunes agriculteurs. D'ailleurs, c'est l'une des productions où l'on retrouve le plus de jeunes agriculteurs. Plusieurs nouveaux producteurs, n'ayant que peu ou pas d'antécédents agricoles, choisissent la production de veaux pour s'établir en agriculture. La croissance de la production au cours des dix dernières années est en partie expliquée par ce phénomène. Un tel essor se répercute nécessairement sur d'autres maillons, tels que l'abattage et la transformation, en créant de nouveaux emplois.

3.2.2 L'efficacité des entreprises

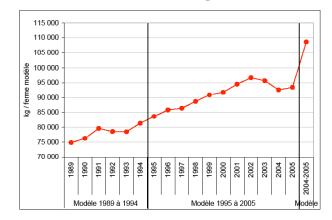
La présente section repose sur l'analyse des données des coûts de production de l'ASRA, de 1989 à aujourd'hui. Elle est divisée en deux parties, la première portant sur les entreprises de veaux de grain, l'autre sur celles produisant des veaux de lait.

3.2.2.1 Les entreprises de production de veaux de grain

Productivité et efficacité du travail

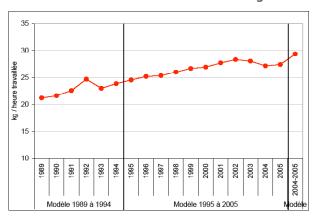
Au début des années 1990, le modèle de coût de production veaux de grain reposait sur une ferme type de 441 veaux vendus annuellement. Entre 1993 et 2005, la taille du modèle a été révisée à la baisse (autour de 425 veaux vendus). Toutefois, le poids de vente des veaux s'est accru graduellement. En conséquence, le gain de poids annuel du modèle veaux de grain est passé de 74 825 kg à 93 472 kg entre 1989 et 2005, soit une hausse de 25 %. Le nouveau modèle (enguête 2004-2005 démarreurs-finisseurs « D-F »¹) produit 481 veaux par année, avec un gain de poids total de 108 578 kg. Tenant compte à la fois de la croissance du poids de vente et du nombre de veaux vendus annuellement, le gain de poids produit par ferme, sur la base du modèle ASRA, a donc augmenté de 45 % en 15 ans (figure 23). N'eut été du retrait des hormones de croissance et de la crise de l'ESB, le gain de poids du modèle aurait probablement été encore plus important.

Figure 23 - Évolution du gain de poids du modèle veaux de grain



La productivité du travail est une préoccupation constante des producteurs. Au cours des années, elle s'est accrue au même rythme que le gain de poids par entreprise, à peu de choses près. Ainsi, en 1989, on produisait 21,23 kg de gain pour 1 heure de travail, comparativement à 27,38 kg de gain par heure travaillée en 2005. Le nouveau modèle « D-F »² produit 29,35 kg de gain par heure travaillée. La productivité du travail s'est donc accrue de 38 % en 15 ans (figure 24). Les investissements réalisés pour atteindre cette performance ont, bien évidemment, entraîné une hausse du taux d'endettement des entreprises.

Figure 24 - Évolution de la productivité du travail du modèle veaux de grain



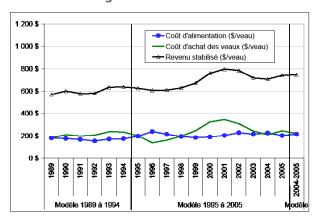
² Nous avons exclu du calcul du nouveau modèle les heures travaillées à la production de maïs-grain, afin de permettre une comparaison du nouveau modèle avec les modèles précédents, où la totalité du maïs était achetée.

¹ Nous utiliserons les données des démarreurs-finisseurs seulement en ce qui a trait au nouveau modèle 2004-2005, afin de permettre une comparaison avec les modèles précédents.

Évolution et analyse du revenu stabilisé

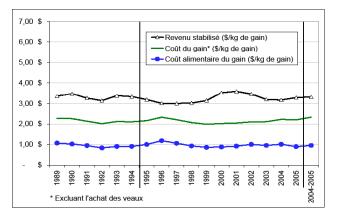
Pendant plusieurs années, le coût de production des veaux de grain oscillait autour de 600 \$. Au cours des cinq dernières années, il a varié entre 700 et 800 \$, poussé à la hausse essentiellement par le prix des petits veaux laitiers. Il ne faut pas oublier toutefois que les veaux de grain sont plus lourds aujourd'hui (figure 25).

Figure 25 - Évolution du revenu stabilisé, du coût d'achat des veaux et du coût de l'alimentation dans le modèle veaux de grain



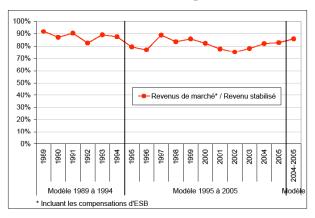
Excluant l'achat du veau, il en coûte actuellement 2,15 \$ pour produire un kg de gain dans le modèle veaux de grain. Ce coût est relativement stable depuis 1989, malgré l'inflation. Le coût alimentaire du gain fut tout aussi stable au cours des 15 dernières années, se maintenant à environ 0,97 \$ le kg de gain **(figure 26)**.

Figure 26 - Évolution du revenu stabilisé, du coût du gain et du coût alimentaire du gain dans le modèle veaux de grain



Depuis 1989, le revenu du marché (incluant les compensations ESB) représente en moyenne 84 % des revenus de l'entreprise. Quant à elles, les compensations d'ASRA (brutes) destinées à combler l'écart entre le revenu stabilisé et le prix de marché, représentent 16 % des revenus totaux de l'entreprise. Ainsi, malgré de bonnes performances à la ferme et une solide organisation de la mise en marché, les revenus tirés du marché ont été insuffisants pour couvrir la totalité des coûts et dégager un revenu net positif **(figure 27)**.

Figure 27 - Proportion du revenu stabilisé couvert par le marché dans le modèle veaux de grain



La plus récente enquête réalisée par AGÉCO concernant le coût de production dans le secteur du veau de grain (qui vise essentiellement à remettre à jour le revenu stabilisé) révèle la précarité de la situation financière des producteurs enquêtés. Le bilan moyen des entreprises enquêtées est présenté à la **(figure 28)**.

Figure 28 - Bilan moyen des entreprises de veaux de grain enquêtées par AGÉCO en 2004-2005¹

	Entreprises de type :					
	Démarreur- finisseur	Finisseur	Tout finisseur			
		\$/entreprise				
ACTIF						
Encaisse	-8 456	9 75B	1 166			
Comptes à recevoir	25 439	26 416	25 955			
Animaux	93 711	51 182	71 243			
Inventaire récoltes et approvisionnements ²	16 621	12 586	14 489			
Actif à court terme	127 315	99 942	112 853			
Machinerie et équipements	6B 872	56 094	62 121			
Bâtiments	163 728	91 870	125 765			
Fonds de terre	44 082	89 278	67 959			
Actif à moyen et à long terme	276 682	237 242	255 845			
Actif total	403 997	337 184	368 698			
PASSIF ET AVOIR PROPRE						
Dettes à court terme	136 554	123 397	129 603			
Dettes à moyen et à long terme	180 822	149 216	164 125			
Dettes totales	317 376	272 613	293 728			
Avoir propre	86 621	64 571	74 970			
Passif et avoir propre	403 997	337 184	368 698			

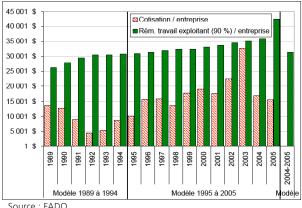
Bilan au coût d'acquisition amorti

La valeur des inventaires de récolte n'inclut que les récolles entreposées; la valeur

On remarque, à l'analyse des chiffres présentés dans ce bilan, que les entreprises de veaux de grain (tout finisseur) présentent un fonds de roulement de -16 750 \$ (ratio de fonds de roulement inférieur à 1, soit 0,87), ce qui laisse entrevoir des difficultés à faire face à leurs obligations à court terme. Rappelons que dans une entreprise considérée en bonne santé, l'actif à court terme doit idéalement représenter le double des dettes à court terme. En parallèle, le ratio d'endettement de ces entreprises est élevé, à 90 %. Bref, le travail consacré par les exploitants de ces entreprises ne leur a pas permis de se constituer un avoir propre important. C'est malheureusement une situation de plus en plus courante en agriculture. Bien sûr, de récents événements, en l'occurence la crise de l'ESB et le retrait des hormones de croissance, ne sont pas étrangers à la situation difficile vécue par plusieurs producteurs de veaux de grain.

Bien que le marché comble une part relativement importante du revenu stabilisé, la cotisation représente une charge considérable pour l'entreprise, puisqu'elle représente en moyenne 45 % de la rémunération du travail de l'exploitant. Rappelons que la cotisation représente, bon an mal an, le tiers des compensations versées par le programme (figure 29).

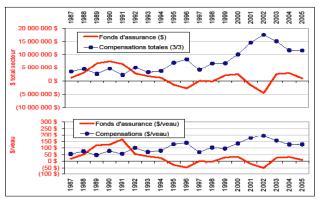
Figure 29 - Évolution de la cotisation et de la rémunération du travail de l'exploitant dans le modèle veaux de grain



Source: FADQ

Le fait que le fonds d'assurance soit positif constitue une bonne nouvelle, puisque les producteurs n'ont pas de déficit à soutenir et à rembourser (figure 30).

Figure 30 - Évolution du fonds d'assurance et des compensations versées par le régime veaux de grain



Source: FADQ

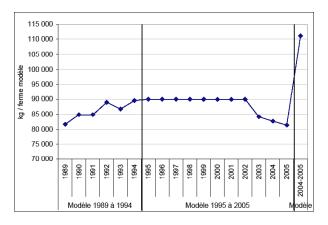
3.2.2.2 Les entreprises de production de veaux de lait

Productivité et efficacité du travail

Au début des années 1990, le modèle de coût de production veaux de lait reposait sur une ferme type de 598 yeaux vendus annuellement. Cette ferme modèle produisait environ 81 657 kg de gain annuellement. Le nouveau modèle (enquête 2004-2005) produit 699,5 veaux par année pour un gain de poids total de 111 052 kg de gain. Tenant compte, à la fois, de la croissance du poids de vente et du nombre de veaux vendus annuellement, le gain de poids a augmenté de 36% en 15 ans. À l'instar de ce qui a été observé dans la production de veaux de grain, le gain de poids du modèle aurait probablement été encore plus important n'eut été du retrait des hormones de croissance et de la crise de l'ESB. Une telle performance est remarquable (figure 31).

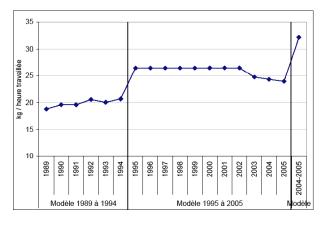
Compte tenu de son alimentation lactée et des caractéristiques recherchées de la couleur de sa chair (pâle), le poids d'abattage des veaux de lait doit demeurer à l'intérieur de limites bien définies. Les avancées dans les techniques d'élevage ont tout de même permis au poids d'abattage de s'accroître de 11 % en 15 ans.

Figure 31 - Évolution du gain de poids du modèle veaux de lait



L'analyse de l'évolution du gain de poids, couplée aux données portant sur les heures travaillées dans le modèle, permet de démontrer que la productivité du travail s'est grandement améliorée depuis la mise en place du régime d'ASRA. En 1989, on produisait 18,85 kg de gain pour 1 heure de travail, comparativement à 32,11 kg de gain par heure travaillée dans le plus récent modèle de coût de production. La productivité du travail s'est accrue de 70 % en 15 ans (figure 32). Cette amélioration de la productivité a nécessité une modernisation des installations d'élevage. Les investissements réalisés pour y parvenir ont toutefois eu un impact non négligeable sur la hausse du taux d'endettement des entreprises.

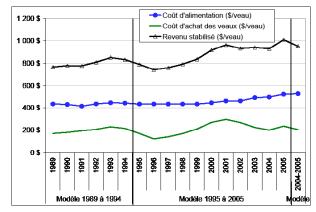
Figure 32 - Évolution de la productivité du travail dans le modèle veaux de lait



Évolution et analyse du revenu stabilisé

Après avoir oscillé plusieurs années autour de 800 \$ par veau, le coût de production du veau de lait varie actuellement entre 900 \$ et 1000 \$. Cette hausse s'explique principalement par l'augmentation du prix des petits veaux laitiers (figure 33).

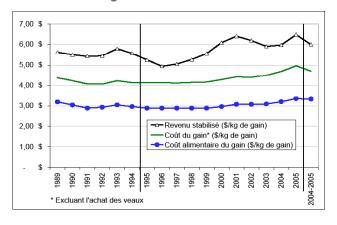
Figure 33 - Évolution du revenu stabilisé, du coût d'achat des veaux et du coût de l'alimentation dans le modèle veaux de lait



Sans considérer l'achat du veau, il en coûte en moyenne 4,32 \$ pour produire un kg de gain de poids dans le modèle veaux de lait. Ce montant n'a connu qu'une croissance de 7 % entre le modèle 1998 (4,38 \$) et celui de 2004-2005 (4,71 \$), ce qui est nettement inférieur à l'inflation.

Le coût alimentaire du gain moyen est de 3,03 \$ le kg de gain. Sa croissance n'a été que de 4 % entre le modèle 1998 (3,19 \$) et celui de 2004-2005 (3,32 \$) **(figure 34)**.

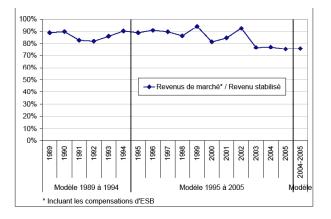
Figure 34 - Évolution du revenu stabilisé, du coût du gain et du coût alimentaire du gain dans le modèle veaux de lait



Depuis 1989, le revenu du marché (incluant les compensations ESB) compte en moyenne pour 85 % des revenus de l'entreprise de veaux de lait. Il importe de prendre note que malgré une efficacité technique irréprochable, ainsi qu'un positionnement de marché avantageux, le revenu de marché tiré de la production de veaux de lait n'a pas permis aux producteurs d'obtenir un revenu équivalant au revenu stabilisé (figure 35).

Rappelons aussi que le taux de change a eu, au cours des dernières années, un impact important sur l'industrie du veau de lait, fortement tournée vers l'exportation.

Figure 35 - Proportion du revenu stabilisé couvert par le marché dans le modèle veaux de lait



Le Groupe AGÉCO, lors de sa dernière enquête sur le coût de production dans le secteur du veau de lait, a dressé le bilan des entreprises ayant participé à l'enquête, lequel est présenté à la figure suivante **(figure 36)**.

Figure 36 - Bilan moyen des entreprises de veaux de lait enquêtées par AGÉCO en 2004-2005¹

	Atelier veaux de lait
	\$/entreprise
ACTIF	
Encaisse	5 139
Comptes à recevoir	49 409
Animaux	122 269
Inventaire récoltes et approvisionnements ²	11 385
Actif à court terme	188 202
Machinerie et équipements	45 163
Dâtiments	153 797
Fonds de terre	26 648
Actif à moyen et à long terme	225 608
Actif total	413 810
PASSIF ET AVOIR PROPRE	
Dettes à court terme	224 471
Dettes à moyen et à long terme	147 742
Dettes totales	372 213
Avoir propre	41 597
Passif et avoir propre	413 810

Dilan au coût d'acquisition amorti.

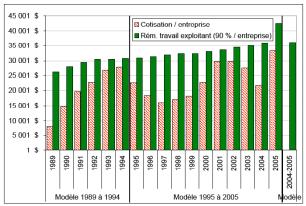
Ce bilan laisse transparaître la difficile situation financière dans laquelle se retrouvent plusieurs entreprises produisant des veaux de lait. Cette situation n'est pas étrangère aux récents événements que sont la crise de l'ESB et le retrait des hormones de croissance.

D'abord, leur ratio de fonds de roulement inférieur à 1 (0,84) laisse entrevoir un important problème de liquidités, occasionnant des difficultés à faire face aux obligations à court terme. Au surplus, le fort ratio d'endettement de ces entreprises (90 %) en dit long sur leur fragilité financière. Au surplus, les fortes dépenses d'intérêt reliées à un taux d'endettement élevé contribuent à limiter la marge de sécurité des entreprises. Les entreprises de production de veaux de lait risquent donc d'être affectées par tout problème relié à la production ou à la fluctuation à la hausse du prix des intrants, une réalité que l'on observe actuellement presque partout en agriculture.

De nombreux jeunes agriculteurs sont actifs dans la production de veaux de lait. Arrivant dans le secteur avec un faible niveau d'équité, ils sont davantage à risques aux soubresauts du marché et du coût de production.

Bien que le marché comble une part importante du coût de production stabilisé, la cotisation représente une charge importante pour l'entreprise, puisqu'elle représente en moyenne 68 % de la rémunération du travail de l'exploitant (figure 37).

Figure 37 - Évolution de la cotisation et de la rémunération du travail de l'exploitant dans le modèle veaux de lait



Source: FADQ

La charge reliée à la cotisation est exacerbée par le déficit du fonds d'assurance auquel font face les producteurs de veaux de lait, qui atteignait, à la fin de l'année 2005, quelque 21 M\$ (figure 38). À l'exemple du BVD, au début des années 1990, la crise de l'ESB et le retrait des hormones ont eu un impact considérable sur le fonds d'assurance, tout comme le taux de change. En effet, la hausse subite et prononcée du taux de change, dès 2003, a changé la donne de façon fondamentale dans le secteur très tourné vers l'exportation. Ce nouvel élément aurait dû commander de facto un ajus-

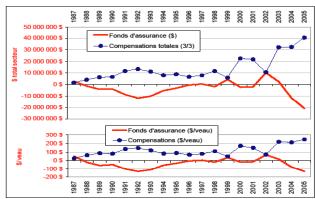
<sup>Dilan au cont cracquisitori amoni.

La valeur des inventaires de récotte n'inclut que les récottes entreposées: la valeur des cultures au champ n'a pas été évaluée.</sup>

tement de la cotisation, afin d'en limiter l'impact sur le fonds, puisque les compensations ont été affectées à la hasse par cette conjoncture.

Toutefois, il importe de préciser que bien que préoccupant, le déficit actuel n'enlève pas au secteur la capacité de soutenir son régime d'ASRA. À l'instar des déficits déjà versés dans le passé, le remboursement du déficit actuel doit être sur une période de 5 ans.

Figure 38 - Évolution du fonds d'assurance et des compensations versées par le régime veaux de lait

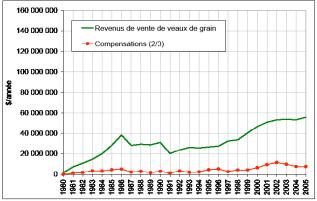


Source: FADQ

3.3 Des ressources publiques investies avantageusement

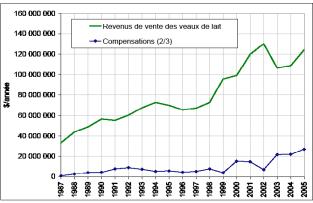
Le régime prioritairement destiné aux entreprises produisant du veau de grain a été instauré en 1980. C'est en 1987 qu'a été mis en place un régime exclusivement dédié aux producteurs de veaux de lait. Ainsi, depuis 1980, un total de quelque 114 M\$ d'argent public ont été investis dans le secteur du veau de grain, contribuant à générer des ventes à ferme de l'ordre de 810 M\$. Dans le secteur du veau de lait, un total de 175 M\$ ont été investis entre 1987 et 2005, se traduisant notamment en des ventes à la ferme de quelque 1,5 milliard de dollars. Les deux graphiques suivants mettent en lumière l'évolution comparée des investissements publics et des ventes générées à la ferme (figures 39 et 40).

Figure 39 - Évolution comparée des revenus tirés de la vente de veaux de grain et des compensations nettes versées par le régime d'ASRA



Source : FADQ

Figure 40 - Évolution comparée des revenus tirés de la vente de veaux de lait et des compensations nettes versées par le régime d'ASRA



Source : FADQ

On constate donc, à partir de ces graphiques, que les revenus tirés de la vente de veaux et, conséquemment, de leur transformation, se sont accrus de façon beaucoup plus rapide que les sommes qui y ont été investies par le gouvernement. Il appert alors que l'investissement public dans le secteur du veau lourd s'est avéré plus que profitable pour l'économie québécoise.

Ces nombreux bénéfices, qu'a induits l'investissement public dans le secteur du veau, témoignent du maintien de la pertinence du programme d'AS-RA. Le progrès constant de ses modalités d'application constitue un facteur important dans sa longévité impressionnante. En effet, les nombreux ajustements que le programme a subis au fil des années ont permis de l'adapter continuellement à l'évolution de la réalité des entreprises agricoles.

La révision régulière des modèles de ferme (ainsi que des processus à la base de leur conception), l'évolution des méthodes de prise d'inventaire et la prise en compte de critères de qualité dans l'établissement du prix de vente sont autant d'exemples qui le démontrent. En parallèle, au fil des ans, le programme a su afficher la flexibilité nécessaire à une couverture adéquate en période particulièrement trouble. Ainsi, notamment pendant les crises du BVD et de l'ESB, les correctifs apportés à certains paramètres du modèle ont permis au programme de mieux atteindre ses objectifs, traduisant encore une fois la constante préoccupation que constituent sa mise à jour et son actualisation. Puisque par son principe même, le programme d'ASRA encourage les producteurs à adopter des techniques de production leur permettant de maximiser leur efficacité, il a atteint le double objectif d'encourager l'essor de l'industrie, tout en catalysant le développement des entreprises du secteur.

Évidemment, la refonte des modèles de coût de production aux 5 ans constitue une étape prioritaire pour assurer la mise à jour de la couverture offerte par le programme. À cet égard, les producteurs se sont toujours montrés collaborateurs pour la participation à ces exercices, compte tenu de la vitesse à laquelle le secteur évolue.

L'augmentation du rendement des ressources publiques investies dans leur secteur constitue une priorité pour les producteurs de veaux. Ainsi par exemple, le secteur développe actuellement un programme de certification HACCP, afin d'améliorer l'innocuité et la salubrité du produit, et se prépare à répondre à de potentielles nouvelles exigences relatives au bien-être des animaux.

Qui plus est, il importe de préciser que l'investissement public a contribué à générer bien plus que les quelque 2,3 G\$ de ventes à la ferme, depuis 1980. En effet, ces ventes ont contribué à créer plusieurs centaines d'emplois directs et indirects, multipliant ainsi l'impact économique de la filière de production du veau lourd sur l'économie du Québec.

Ainsi, une enquête réalisée auprès des principales entreprises impliquées dans l'abattage et la transformation du veau nous permet de conclure que ces opérations emploient quelque 1000 personnes au Québec, ce qui représente une masse salariale supérieure à 30 M\$. Au-delà des salaires versés, ces entreprises dépensent plus de 30 M\$ annuellement pour l'achat d'intrants, multipliant d'autant les effets bénéfiques dans l'économie.

Conclusion

Force est de constater que le développement de la filière de production du veau représente un accomplissement dont le secteur agroalimentaire québécois peut être fier. Méthodes de production modernes et performantes, positionnement marketing particulièrement efficace, valorisation de sous-produits de l'industrie laitière, infrastructures d'abattage et de transformation modernes utilisées à pleine capacité; tout y est. La filière, dans son ensemble, est un important générateur d'emplois et de revenus, tant directs et indirects.

Dès le début des années 1980, la mise en place du régime d'ASRA dans le secteur du veau de grain, puis en 1987 dans le veau de lait, ont contribué à la concrétisation de ce succès, ce qui indique que les sommes publiques investies ont permis d'atteindre les objectifs visés lors de la mise en œuvre des programmes. Toutefois, un ensemble d'éléments bien spécifiques sont la source d'un climat d'affaires particulièrement risqué pour le secteur. Qu'il s'agisse du contexte politico-réglementaire dans lequel les producteurs évoluent, de la variation du prix du produit et des intrants de production, ou de la difficulté chronique de soutirer du marché un revenu équivalent au revenu stabilisé, divers facteurs font en sorte que le risque relié à la production est bien évident. En parallèle, les nombreux efforts consacrés par les producteurs à l'amélioration de la mise en marché de leur produit, de façon à en obtenir un prix optimal sur le marché, démontrent bien que les secteurs du veau de grain et du veau de lait continuent de répondre aux conditions d'accès aux programmes complémentaires.

Bibliographie

- Conseil des productions animales du Québec inc. (CPAQ), *Guide Veau lourd*, 1999, 271 p.
- Groupe AGÉCO, Portrait des filières québécoises de veaux de lait et veaux de grain Rapport final, 2003
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), Monographie de l'industrie du bœuf 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* État de la situation, Québec, 1979, 90 p.
- Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec, *Agro-alimentaire La viande bovine Rapport*, Québec, 1980, 220 p.

Table filière du veau lourd, *Plan stratégique 2003-2008*, 2003

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