

ATELIER DES PRODUCTEURS DE BOUVILLONS D'ABATTAGE

Projet d'ordre du jour

1. ÉTAT DU MARCHÉ EN 2022
2. PRINCIPAUX DOSSIERS ET ACTIVITÉS DU SECTEUR BOUVILLON D'ABATTAGE EN 2022
3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2023
4. ÉLECTIONS DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT
 - 4.1 Critères d'admissibilité
5. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)



BOUVILLONS D'ABATTAGE

1. ÉTAT DU MARCHÉ EN 2022

L'année 2022 a une fois de plus été marquée par la pandémie de COVID-19 et l'incertitude des marchés. Surtout en début d'année, le secteur de l'abattage et de la transformation a connu des ralentissements en raison d'éclosions et de la mise en place de mesures de contrôle. Le marché de la viande a été positif grâce à la reprise du commerce international et la forte demande intérieure.

Du côté de la production, la forte augmentation des prix des intrants et du maïs a eu un effet négatif sur les coûts de production des élevages qui, en revanche, ont été épongés en partie par une hausse du prix des bouvillons.

Le prix moyen des bouvillons a connu une hausse importante de 0,44\$/lb carcasse, passant de 2,54\$/lb carcasse en 2021 à 2,98\$/lb carcasse en 2022. Il s'agit d'une amélioration de la valeur des bouvillons, à savoir une plus-value de 396 \$ pour un bouvillon de 900 lb carcasse. L'année 2022 s'est amorcée avec un prix moyen de 2,90\$/lb carcasse au début du mois de janvier. Les prix ont ensuite suivi une tendance haussière avec un sommet avoisinant 3,15\$/lb carcasse en juin et en décembre.

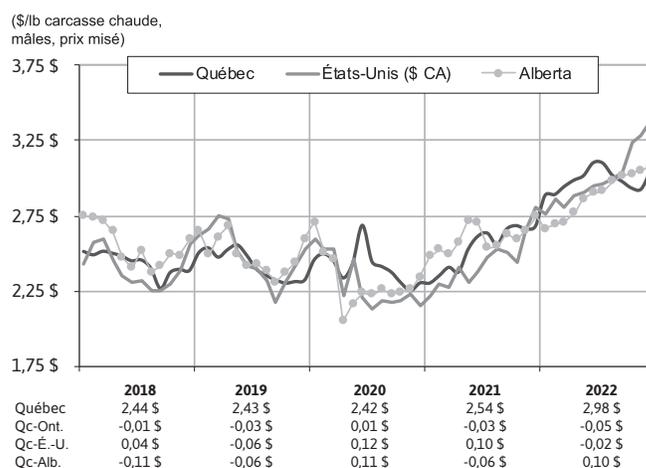
Les prix obtenus au Québec ont été en moyenne 0,10\$/lb plus élevés que ceux dans l'Ouest canadien (figure 1), atteignant une différence de prix allant jusqu'à 0,20\$/lb carcasse à l'hiver et au printemps. Cette différence de prix s'explique entre autres par une offre de bouvillons accrue dans l'Ouest par rapport à celle dans l'Est canadien. Le marché de l'Est canadien a été supérieur au marché américain dans les trois premiers quartiles de 2022. Toutefois, la tendance a rapidement changé dans le dernier quartile de l'année en raison d'une hausse des prix américains et d'un taux de change plus avantageux. Cette situation a donc favorisé une reprise de l'exportation de bouvillons canadiens vers les États-Unis. Pour l'ensemble de l'année 2022, l'écart entre le prix moyen des bouvillons du Québec et celui des États-Unis a grandement diminué pour se situer à -0,02\$/lb carcasse, comparativement à un écart de 0,10\$/lb carcasse en faveur du Québec l'an dernier.

La hausse des coûts de production, l'incertitude des marchés et la faible rentabilité des dernières années dans le secteur bouvillon se sont finalement traduites par une baisse importante du volume produit par rapport à l'année précédente (figure 2). Au total, 63 195 têtes ont été produites en 2022. Ce volume exclut les ventes payées directement aux producteurs.

Le poids moyen des carcasses de bouvillons au Québec a été légèrement inférieur en 2022 comparativement à 2021 (Figure 3). Il a atteint 894 lb, soit 5 lb de moins qu'en 2021. Cette baisse peut en partie s'expliquer par la hausse des prix et la demande accrue de bouvillons au Québec, incitant les producteurs à tenir à jour leur inventaire. Dans l'Ouest canadien, l'augmentation du poids moyen peut en contrepartie s'expliquer par les retards d'abattage des animaux attribuables au manque de places pour l'abattage et, en partie, au manque de disponibilité de transport.

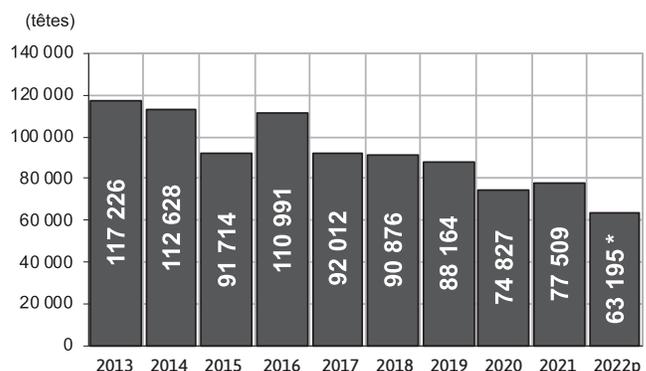
Concernant la qualité des carcasses, la figure 4 permet de constater l'évolution de la répartition des carcasses selon leur classement de persillage. La proportion des carcasses de bouvillons classées AAA ou prime est de 64 % au Québec, soit 5 % sous l'Ontario et 6 % sous l'Ouest canadien.

Figure 1: Prix des bouvillons (A1-A2) au Québec, dans l'Ouest canadien et aux États-Unis (marché spot uniquement)



Sources :
 • PBQ: Prix misé des bouvillons mâles A1-A2, chargements complets, vendus au Canada et aux États-Unis, marché spot, pris à la ferme, Québec
 • OCA: Prix de vente des bouvillons mâles A1-A2, ventes directes, Ontario
 • Canfax: Prix de vente des bouvillons mâles A1-A2, ventes directes, Alberta
 • USDA: Prix de vente des bouvillons mâles, ventes directes, Five Area, États-Unis

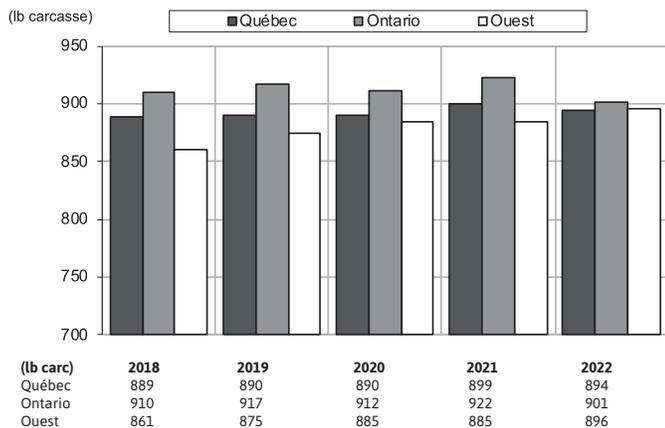
Figure 2: Production de bouvillons au Québec



* Le volume 2022 n'inclut pas les ventes payées directement aux producteurs.

Source :
 • PBQ: Nombre de bouvillons d'abattage mis en marché par les producteurs du Québec

Figure 3: Poids moyen des carcasses de bouvillons* au Québec, en Ontario et dans l'Ouest canadien

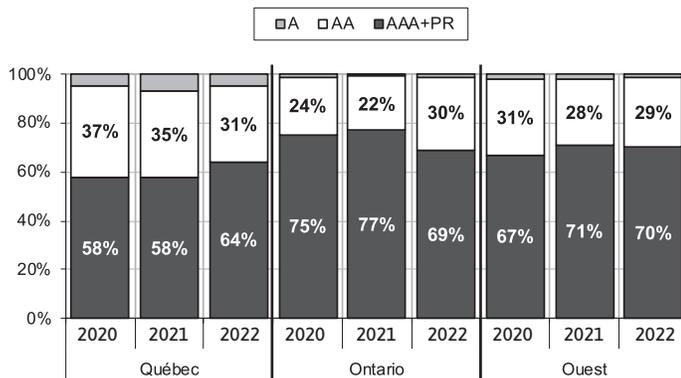


*Abattus au Canada

Sources:

- PBQ: Poids de vente des bouvillons abattus au Canada (pondéré 65 % mâles, 35 % femelles), Québec
- ACCB: Poids de vente des bouvillons abattus en Ontario (pondéré 65 % mâles, 35 % femelles)
- ACCB: Poids de vente des bouvillons abattus dans l'Ouest canadien (pondéré 65 % mâles, 35 % femelles)

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



*Abattus au Canada

Sources:

- PBQ: Classement des bouvillons produits au Québec et abattus au Canada
- ACCB: Classement des bouvillons abattus en Ontario
- ACCB: Classement des bouvillons abattus dans l'Ouest canadien

2. PRINCIPAUX DOSSIERS ET ACTIVITÉS DU SECTEUR BOUVILLON D'ABATTAGE EN 2022

Le secteur a réalisé plusieurs rencontres de consultation auprès des producteurs et des partenaires afin de déterminer des priorités de travail visant la relance du secteur. Grâce à cet exercice, les producteurs ont pu se prononcer sur les priorités du secteur lors de l'assemblée générale spéciale des producteurs de bouvillons d'abattage (AGSBA) le 29 mars 2022.

Trois priorités de travail ont été sélectionnées par le secteur:

- Certification VBP+;
- Collaboration technique entre les secteurs bouvillon d'abattage, veau d'emboche et de la transformation;
- Stratégie d'appui à la promotion.

Certification VBP+

Il a été résolu de rendre obligatoire la certification Verified Beef Production Plus (VBP+) pour les fermes de bouvillons et d'appuyer la certification des producteurs de veaux d'emboche afin:

- D'obtenir les primes disponibles;
- D'uniformiser et standardiser la production pour s'adapter et répondre rapidement aux besoins du marché;
- De valoriser l'aspect durable du bœuf du Québec.

L'AGSBA a donc résolu d'adopter cette proposition afin de lancer un signal de changement dans le secteur. L'objectif est:

- D'effectuer les travaux nécessaires pour structurer et standardiser la production de bouvillons selon les besoins du marché du bœuf durable en rendant obligatoire la certification VBP+ pour les producteurs de bouvillons;
- De sélectionner les paramètres d'obligation pour les fermes de bouvillons et les présenter aux producteurs lors d'une consultation;
- D'appuyer et de collaborer à la croissance du nombre de fermes de veaux d'emboche certifiées VBP+.

Collaboration technique entre les secteurs bouvillon d'abattage, veau d'emboche et de la transformation

Les marchés des bouvillons québécois ont évolué durant les dernières années. Historiquement, le marché des bouvillons du Québec était différent des marchés d'exportations. Le produit recherché par les acheteurs de bouvillons tend à se rapprocher des normes nord-américaines. Suivant le processus de réflexion, les producteurs ont décidé de l'importance de s'assurer de produire un bouvillon répondant aux attentes des marchés ainsi qu'uniformiser l'offre. Il est aussi prioritaire d'améliorer les performances de production et la rentabilité des producteurs. Considérant les enjeux, les producteurs croient à l'importance de travailler à ces deux priorités de concert avec les producteurs de veaux d'emboche et les transformateurs. Il est aussi souhaité par les producteurs d'appuyer les initiatives existantes dans ce domaine afin de créer une synergie et un climat de collaboration.

Lors de l'AGSBA de 2022, les producteurs ont mandaté le comité de mise en marché des bouvillons d'abattage (CMMBA) de mettre en place un comité d'amélioration technique incluant les secteurs bouvillon d'abattage, veau d'emboche et de la transformation pour:

- Cibler et uniformiser le bouvillon demandé par le marché (qualité, persillage, etc.);
- Produire le plus efficacement ce bouvillon et optimiser sa rentabilité (performance, rendement, etc.).

BOUVILLONS D'ABATTAGE

Par conséquent, en vue d'améliorer techniquement la production de bœuf québécois, l'objectif serait de mettre en place un plan d'action intégrant les différents travaux déjà en cours.

Stratégie d'appui à la promotion

Les objectifs principaux sont la hausse de la demande pour du bœuf produit au Québec (quantité/notoriété) et une rétribution du marché (augmentation de la part du dollar du consommateur/de la valeur du produit sur le marché). La stratégie à développer visera à appliquer des actions de promotion et de publicité afin d'atteindre ces objectifs. Le fonds pour la promotion et la publicité peut servir à appuyer des initiatives de promotion de la viande de bœuf du Québec de façon plus significative. Des demandes de financement ont été déposées ou appuyées à la pièce dans les dernières années.

Lors de la réflexion du secteur, il en est ressorti que le secteur nécessite une approche sectorielle structurée pour appuyer les initiatives de promotion et de publicité du bœuf du Québec.

Les producteurs présents en AGSBA ont mandaté le CMMBA de :

- Favoriser l'augmentation de la consommation de bœuf du Québec dans différents marchés (ex. : détaillants, boucheries et restaurants);
- Mettre en place une campagne sectorielle plus intensive pour appuyer les initiatives de promotion du bœuf du Québec.

La stratégie sectorielle a pour but de mettre en place une approche structurée de la promotion et du marketing du bœuf produit au Québec et devrait se baser sur les quatre piliers proposés ci-dessous :

- Développer l'image, la notoriété et la réputation du bœuf du Québec, des producteurs de bouvillons du Québec et éduquer la population sur le produit;
- Créer une intention d'achat de bœuf du Québec auprès du consommateur;
- Convaincre les bannières d'épicerie et de boucherie de proposer un éventail de découpes de bœuf du Québec et d'assurer la visibilité de la protéine en magasin;
- Inciter les consommateurs à intégrer le bœuf du Québec dans leur routine de repas à différentes périodes de l'année.

Ces piliers serviront à :

- Évaluer les demandes d'appui des initiatives de promotion du bœuf du Québec;
- Développer les objectifs des livrables associés à la stratégie.

Réflexion stratégique

Le mandat consiste à réaliser une réflexion stratégique sur le potentiel de développer une filière québécoise à valeur ajoutée pour le bœuf produit au Québec. L'objectif principal est de réfléchir à une stratégie de promotion qui donnerait plus de résultats aux producteurs, à savoir :

- Une augmentation de la part du bœuf du Québec dans le panier de consommation;
- Une rémunération à la livre plus élevée pour leurs bovins;
- Une stabilité annuelle des prix;
- Autres objectifs découlant de l'étude de mise en marché et la réflexion.

Règlement sur la production et la mise en marché des bouvillons

En 2017, le CMMBA a entamé un processus de révision du *Règlement sur la mise en marché des bouvillons du Québec*. De nombreuses discussions et analyses ont été menées afin de produire une proposition de texte. Une fois approuvée par les producteurs présents en AGSBA le 29 janvier 2019, celle-ci a été soumise à la RMAAQ pour homologation. Après analyse, la RMAAQ a émis une demande de clarifications et de modifications, ce qui a occasionné du retard dans le processus de révision, en plus des retards causés par le report de réunions en raison de la COVID-19 et le changement de porteurs de dossiers chez les intervenants.

Depuis l'été 2022, la version du *Règlement sur la mise en marché des bouvillons du Québec* tenant compte des demandes de la RMAAQ a été travaillée. Une nouvelle mouture du règlement a été présentée au CMMBA à la fin de 2022 pour approbation. Après son acceptation par l'AGSBA prévue en mars 2023, le texte sera soumis à la RMAAQ pour homologation.

La RMAAQ a également demandé qu'une convention avec les acheteurs soit mise en place. Des discussions sont en cours avec les différents acheteurs pour obtenir des accords et formaliser des conventions homologuées auprès de la RMAAQ.

Formation sur les bovins fragilisés

À la suite du constat où il apparaît difficile pour les producteurs d'appréhender pleinement l'enjeu des animaux fragilisés, de comprendre le fonctionnement de l'Agence canadienne d'inspection des aliments lors de son inspection ainsi que d'identifier les animaux fragilisés à la ferme, une formation sur le sujet a été développée.

La formation, d'une durée d'une heure, a été donnée sous forme de webinaire. Il est désormais disponible en différé sur la chaîne YouTube des Producteurs de bovins du Québec (PBQ).

Exportations aux États-Unis

Le marché américain est redevenu une opportunité intéressante pour les producteurs au cours de l'automne. Plusieurs éléments ont joué en faveur d'une reprise des ventes à l'abattoir JBS, situé en Pennsylvanie, comme la demande soutenue pour la viande, la diminution de l'offre de bovins américains et l'évolution du taux de change. Le personnel de l'agence de vente a également négocié des conditions avantageuses pour les producteurs québécois avec l'entreprise. Toutefois, une contrainte subsiste quant à la disponibilité limitée des capacités de transport.

Évaluation de l'opportunité de développement d'une filière d'engraissement de bouvillons Holstein au Québec — Étude technico-économique avec mise à l'échelle commerciale

Ce projet vise à documenter les performances d'élevage des bouvillons Holstein dans le contexte commercial québécois. Il validera les informations obtenues lors de la rédaction de la revue de littérature et de l'analyse technico-économique. L'objectif est de déterminer si une gestion d'élevage adaptée permet de valoriser les veaux Holstein mâles en bouvillons et d'atteindre des performances de croissance permettant la rentabilité de la production au Québec. Il assurera également le développement d'une expertise durable en production de bouvillons Holstein. Ce projet est financé par l'entremise du Programme de développement sectoriel, en vertu du Partenariat canadien pour l'agriculture, entente conclue entre les gouvernements du Canada et du Québec.

Transfert des informations Attestra et FADQ

Dans le cadre du projet Optimiser les processus de gestion du volume assurable des produits Bouvillons et bovins d'abattage et Veaux d'embouche, La Financière agricole du Québec (FADQ) a revu son mode d'acquisition des données nécessaires à la gestion du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles. Dorénavant, la FADQ obtient les informations directement de la base de données gérée par Attestra.

Par conséquent, l'entente entre les PBQ et la FADQ pour la transmission de données a pris fin le 31 décembre 2021.

3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2023

En 2023, les principaux dossiers à traiter par le CMMBA et l'agence de vente des bouvillons sont les suivants :

- Élaboration et mise en place d'une stratégie visant la promotion de la certification VBP+ pour les bouvillons du Québec;
- Élaboration et mise en place d'une stratégie d'appui à la promotion du bœuf produit au Québec;
- Collaboration avec les autres secteurs de la filière bovine pour améliorer la productivité et la rentabilité des bouvillons élevés au Québec;
- Mise en application du *Règlement sur la mise en marché des bouvillons du Québec* modifié;
- Adaptation de l'agence de vente aux nouveaux besoins et nouvelles réalités du secteur;
- Poursuite de l'implication dans la planification stratégique de la filière bovine.

4. ÉLECTIONS DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

4.1 CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

- Être en production au moment de sa désignation;
- Être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du groupe au *Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec* (Plan conjoint);
- Être inscrit dans la catégorie bouvillons d'abattage au Plan conjoint;
- Avoir élevé des bouvillons pour son compte ou celui d'autrui, ou avoir fait produire et offert en vente, au moins 50 bouvillons au cours de l'année civile précédente;
- Dans le cas d'une personne morale ou une société, la personne physique mandatée doit également :
 - Être active dans l'entreprise bovine autrement que comme bailleur de fonds;
 - Détenir au moins 20% de son capital-actions ou des parts sociales émises;
 - Siéger à son conseil d'administration, le cas échéant, et y détenir un droit de vote;
- Avoir payé les contributions dues dans le cadre du Plan conjoint ou, à défaut, avoir pris un recours pour les contester dans les 30 jours de leur facturation.

Lorsqu'aucun producteur ayant élevé des bouvillons pour son compte ou celui d'autrui ou ayant fait produire et offert en vente au moins 50 bouvillons, au cours de l'année civile précédente, ne se présente comme candidat, un producteur de bouvillons qui respecte tous les critères d'admissibilité, sauf celui des volumes, est néanmoins éligible à la fonction de membre ou de substitut de ce comité de mise en marché à titre d'observateur. Il ne détient alors aucun droit de vote, mais peut participer aux délibérations.

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

