

# ASSEMBLÉES GÉNÉRALES ANNUELLES

*des groupes de producteurs visés par  
le Plan conjoint des producteurs  
de bovins du Québec*

DES ACTIONS QUI PRENNENT FORME



FÉVRIER ET MARS 2014

Fédération  
des producteurs  
de bovins  
du Québec



# Notre MISSION

Dans le but d'assurer à tous les producteurs de bovins du Québec le meilleur revenu net possible, procurant ainsi une qualité de vie décente, la Fédération se donne pour mission :

- de soutenir, par différentes stratégies rejoignant les besoins et les aspirations exprimés par les producteurs, le développement et la croissance des entreprises, de la production et de l'ensemble de l'industrie bovine du Québec en vue d'offrir à notre client ultime, le consommateur, un produit de qualité répondant à ses exigences;
- de gérer efficacement les mécanismes de mise en marché collective, tout en respectant le rythme de développement de chaque secteur de production;
- de supporter la mise en commun de préoccupations particulières aux secteurs de production, ainsi que la recherche de solutions pouvant profiter à l'ensemble des producteurs.

---

## TABLE DES MATIÈRES

### Section 1

#### *Contexte général*

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1. Contexte nord-américain | 4 |
|----------------------------|---|

### Section 2

#### *Activités en 2013*

- |  |   |
|--|---|
| 1. Sécurité du revenu  | 6 |
| 2. Communications  | 7 |
| 3. Bien-être animal  | 7 |
| 4. Santé animale   | 7 |
| 5. Gestion de la Fédération  | 8 |
| 6. Contribution pour le développement de la mise en marché des bovins de réforme | 8 |
| 7. Les engagements financiers de la Fédération - Levinoff-Colbex                 | 8 |
| 8. Mise en marché  | 9 |

### Section 3

#### *Activités de mise en marché en 2013*

- |   |    |
|---|----|
| 1. Atelier des producteurs de veaux d'embouche                    | 12 |
| 2. Atelier des producteurs de bouvillons d'abattage               | 16 |
| 3. Atelier des producteurs de veaux de lait                       | 20 |
| 4. Atelier des producteurs de veaux de grain                      | 25 |
| 5. Atelier des producteurs de bovins de réforme et veaux laitiers | 30 |





# SECTION 1

## *Contexte général*



## 1. CONTEXTE GÉNÉRAL

### 1.1 Contexte nord-américain

- Stabilisation du cheptel bovin en vue, après une baisse de 11 % au cours des 8 dernières années.
- Les conditions climatiques et le coût des aliments se sont améliorés au cours de la dernière année. Dame nature ayant été plus clémente, il y a eu moins de sécheresse aux États-Unis et les récoltes ont été meilleures.
- La production de viande bovine va continuer de décliner, car les producteurs vache-veau retiennent davantage de génisses et réforment moins de vaches pour reconstruire leur cheptel.
- Les prix de marché devraient continuer de progresser au cours des prochaines années, comparativement à l'année 2013. Pour l'année 2014, une augmentation d'environ 12 % du prix pour le veau d'embouche, de 3 % pour le bouvillon d'abattage et de 14 % pour le bovin de réforme est à prévoir.

#### Facteurs de risque

- Sachant que les abattoirs opèrent actuellement avec des marges très faibles, voire négatives, une hausse du prix de la viande de bœuf est à prévoir pour permettre de meilleurs prix aux producteurs. La hausse du prix du bœuf sera toutefois limitée par le prix des autres viandes concurrentes.
- L'écart de prix entre les États-Unis et le Canada pourrait s'accroître davantage avec l'entrée en vigueur, à l'automne 2013, des nouvelles exigences du programme COOL encore plus contraignantes pour les produits canadiens. L'intérêt de la part de certains abattoirs américains pour les bouvillons canadiens est moins grand. Les abattoirs américains ne sont pas intéressés à gérer plusieurs catégories d'animaux (à la suite de l'entrée en vigueur des nouvelles exigences sur l'étiquetage du pays d'origine de la viande aux États-Unis).
- Le risque de fermeture d'abattoirs s'accroît particulièrement aux États-Unis, en raison d'une sous-utilisation importante de la capacité d'abattage aux États-Unis découlant de plusieurs années de contraction du cheptel vache-veau et de la baisse importante du nombre de bouvillons engraisés.

Figure 1 : Évolution des prix des bovins au Québec

| Prix au Québec                                   | Tendance 2014 | 2013   | Variations |           |
|--|---------------|--------|------------|-----------|
|  |               |        | 2013/2012  | 2013/2008 |
| Veaux d'embouche mâles<br>600 lb (\$/100 lb vif) | ↑             | 156 \$ | - 1 %      | 47 %      |
| Bouvillons d'abattage<br>(\$/100 lb carcasse)    | ↑             | 207 \$ | 5 %        | 39 %      |
| Veaux de lait<br>(\$/100 lb carcasse)            | →             | 341 \$ | - 2 %      | 13 %      |
| Veaux de grain<br>(\$/100 lb carcasse)           | ↑             | 212 \$ | 8 %        | 28 %      |
| Vaches de réforme<br>(\$/100 lb vif)             | ↑             | 64 \$  | 5 %        | 56 %      |
| Veaux laitiers mâles<br>(\$/100 lb vif)          | ↑             | 147 \$ | 4 %        | 26 %      |
| Veaux laitiers femelles<br>(\$/100 lb vif)       | →             | 132 \$ | - 2 %      | - 62 %    |
| Taux de change (\$ CA en \$ US)                  | →             | 0,97   | - 3 %      | 3 %       |
| Mais-grain, centres régionaux<br>(\$/tonne)      | ↓             | 240 \$ | - 19 %     | 3 %       |

Figure 2 : Évolution du volume des bovins au Québec

| Volume                | Tendance 2014 | 2013    | Variations |           |
|-----------------------|---------------|---------|------------|-----------|
|                       |               |         | 2013/2012  | 2013/2008 |
| Veaux d'embouche      | ↓             | 139 200 | 1 %        | - 28 %    |
| Bouvillons d'abattage | ↑             | 117 200 | - 13 %     | - 45 %    |
| Veaux de lait         | →             | 147 000 | 1 %        | - 8 %     |
| Veaux de grain        | →             | 69 500  | - 8 %      | - 22 %    |
| Vaches de réforme     | →             | 106 200 | 19 %       | 34 %      |
| Veaux laitiers        | →             | 145 300 | 6 %        | - 7 %     |
| <b>TOTAL</b>          |               | 724 400 | 0 %        | - 19 %    |

# SECTION 2

*Activités en 2013*



## 1. SÉCURITÉ DU REVENU

### 1.1 Faits saillants 2013

#### Éléments positifs

- Une nouvelle méthode de calcul du salaire de l'ouvrier spécialisé permet de rémunérer tous les propriétaires de l'entreprise comme des exploitants à part entière. Auparavant, un seul exploitant par entreprise était reconnu par La Financière agricole du Québec (FADQ), les autres propriétaires de l'entreprise étaient rémunérés au salaire de la main-d'œuvre engagée.
  - L'indexation du modèle bouvillons (pour le paiement final 2012) a permis de remplacer l'achat de grains contenant des toxines (enquête de 2010) par des grains réguliers (réalité de 2012).
  - Programme d'aide de 300 000 \$ aux entreprises de bouvillons et de veaux de grain situées en régions périphériques ou dans les municipalités dont le nombre d'unités thermiques maïs est inférieur à 2 100.
    - Aide financière de 18,40 \$/bouvillon d'abattage (0,0571 \$/kg) et 8,45 \$/veau de grain, sur le volume produit en 2012.
  - Programme d'aide de 840 000 \$ visant à promouvoir l'achat de veaux d'embouche nés au Québec.
    - Producteur de bouvillons d'abattage : 10 \$/veau acheté du Québec (pour les achats effectués entre le 1<sup>er</sup> août 2013 et le 31 mars 2014).
    - Producteur de veaux d'embouche : 10 \$/tête pour ses propres veaux engraisés par lui-même jusqu'à l'abattage (si l'abattage a lieu entre le 1<sup>er</sup> avril et le 31 décembre 2014).
  - Dans le secteur veau d'embouche, à compter de l'année d'assurance 2014, 25 % de la compensation sera versé sur le nombre de vaches en inventaire plutôt que sur le nombre de veaux vendus (période provisoire de deux ans pour évaluer l'impact de cette mesure). La Fédération estime les retombées à 2 M\$ par année.
- bonification Agri-Québec : (3,5 M\$ annuellement) pour les entreprises hors ASRA et hors gestion de l'offre : 3 % pour le premier 1,5 M\$ de VNA (statu quo); 2 % pour les VNA comprises entre 1,5 M\$ et 2,5 M\$; 1,5 % pour les VNA comprises entre 2,5 M\$ et 5 M\$ et 1 % pour les VNA supérieures à 5 M\$.
  - Agri-stabilité :
    - réduction de 85 % à 70 % du taux de couverture de la marge de référence;
    - plafonnement de la marge de référence pour qu'elle n'excède pas les dépenses admissibles;
    - léger gain pour les marges négatives dont la couverture passe de 60 % à 70 %;
    - ajustement « Agri-Québec plus » : accordera une aide complémentaire (7,8 M\$ annuellement) permettant d'augmenter de 70 % à 80 % la couverture de la marge de référence pour les entreprises dont la marge de référence a été limitée aux dépenses admissibles et qui ont un bénéfice net inférieur à 10 000 \$. S'applique aux entreprises hors ASRA et hors gestion de l'offre.

le 28 novembre 2013, le ministre de de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) annonçait des mesures totalisant 11,3 M\$ pour aider les productions hors ASRA touchées par les compressions fédérales.

#### Sous observation en 2014

- La Fédération suivra de près les travaux du groupe de travail sur la sécurité du revenu (UPA, FADQ, MAPAQ). Ce groupe de travail a pour mandat de formuler des recommandations au ministre de l'Agriculture du Québec sur l'adaptation des outils de gestion des risques agricoles qui sont offerts aux producteurs agricoles, dans un contexte de réduction de la couverture des programmes fédéraux et du renouvellement du prochain cadre financier de la FADQ.
- Les secteurs veau de grain et veau de lait seront sous enquête de coûts de production en 2014 (sur les résultats financiers de 2013).

#### Autres revendications de la Fédération

- Prise en compte des prélevés de recherche et de promotion (retranchés depuis 2010) dans les coûts de production.
- Retrait de la modulation de la prime ASRA (en vigueur depuis 2010) pour les unités supérieures à trois fois la taille du modèle de ferme.

#### Éléments négatifs

- Réductions apportées au nouveau cadre stratégique agricole du gouvernement fédéral à compter de 2013 :
  - Agri-investissement :
    - diminution du taux de contribution gouvernementale (de 1,5 % à 1 % des ventes nettes admissibles);



- Révision à la hausse de la rémunération du travail de l'exploitant et de la famille.
- Pour les cultures qui sont consommées à la ferme, tenir compte de leur coût d'opportunité, c'est-à-dire leur prix sur le marché, au lieu de leur coût de production, afin de couvrir adéquatement les productions animales en toutes situations.
- Meilleure couverture d'ASRA pour la vente de sujets reproducteurs (retrait des exigences pour les sujets de reproduction dans le Programme ASRA Bouvillons).
- Ajustements pour normaliser certains résultats des données d'enquête afin que le coût de production reflète les dépenses d'un secteur en situation normale (durable).

## 2. COMMUNICATIONS

---

En 2012, une agence de communication a été mandatée pour analyser les outils de communication destinés aux producteurs de bovins. Elle a proposé des orientations qui s'échelonnent sur plusieurs années pour améliorer la communication aux producteurs. Une première étape a été franchie en 2013.

Durant l'analyse, les producteurs de bovins ont demandé d'être plus informés, mieux informés. C'est dans cet esprit que la Fédération a effectué un virage électronique majeur. Ainsi, depuis octobre 2013, les bulletins de la Fédération parviennent aux membres par un module infolettre dans leur boîte de courriels.

Les producteurs y trouvent les informations qu'ils avaient l'habitude de recevoir et encore plus. En effet, des numéros spéciaux s'ajoutent à cet envoi mensuel, afin de les informer sur des sujets variés : la promotion, la sécurité du revenu, les marchés, des nouvelles de leurs secteurs, etc.

La Fédération invite les producteurs à surveiller leur boîte de courriels et à inciter leurs collègues producteurs à s'abonner à l'infolettre au [www.bovin.qc.ca](http://www.bovin.qc.ca).

## 3. BIEN-ÊTRE ANIMAL

---

### Code de pratiques applicables aux soins et à la manipulation des bovins de boucherie

- Une nouvelle version du code a été publiée le 6 septembre 2013.
- La Fédération a transmis ses commentaires lors des périodes de consultation.

- Quant au secteur laitier, un projet d'évaluation des soins à la ferme est en cours dans le but d'être en mesure d'auditer les fermes laitières sur cet aspect.

### Nouveaux modules au programme Verified Beef Production™ (VBP)

- La Canadian Cattlemen's Association travaille à l'ajout de modules au programme VBP : biosécurité, bien-être animal et environnement.
- Il est prévu que les nouveaux modules soient entièrement développés pour 2018.
- Le secteur laitier travaille sur les mêmes modules pour le programme proAction. Le premier module sur le bien-être animal commencera à être appliqué en 2016.

### Transport des animaux fragilisés

- En 2013, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a modifié sa politique sur les animaux fragilisés pour mieux encadrer la définition des boiteries. Le comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers a rencontré l'ACIA le 9 décembre 2013 à ce sujet. La Fédération poursuit son travail d'information auprès des producteurs et surveillera l'application de la politique.

## 4. SANTÉ ANIMALE

---

### Salmonella Dublin dans les élevages bovins

- Depuis mai 2011, la bactérie *Salmonella Dublin* a été diagnostiquée dans 25 élevages de bovins (veaux de grain, veaux de lait, laitiers).
- La Fédération a participé à l'élaboration d'un protocole d'intervention lors d'un cas de *Salmonella Dublin* dans un élevage de bovins qui sera utilisé par le MAPAQ, par les vétérinaires et par les producteurs touchés.

### Les programmes de salubrité à la ferme

- Le plan de relance du programme Bœuf Qualité Plus/Verified Beef Production™ s'est terminé en décembre 2012 avec 37 producteurs de bouvillons d'abattage certifiés produisant plus de 55 % du volume. Dans le secteur veau d'embouche, trois entreprises sont certifiées.
- L'année 2013 a été consacrée à la poursuite de la promotion de Verified Beef Production (VBP) dans le secteur bouvillon d'abattage.
- L'implantation du programme Veau Vérifié dans la production de veaux de grain et de veaux de lait a débuté en 2013 et déjà, quatre fermes sont certifiées.

### Résidus de médicaments

- Découverte de résidus de médicaments vétérinaires non homologués lors de l'inspection de produits de veau dans les abattoirs.
- Très peu de produits pharmaceutiques sont homologués pour le veau et il n'y a généralement pas de limites maximales de résidus établies chez le veau.
- La Fédération et certains intervenants du secteur veau (compagnies d'aliments d'allaitement, abattoirs et vétérinaires) ont participé à diverses rencontres avec des représentants de Santé Canada et de l'ACIA.
- L'élaboration d'une liste de médicaments interdits dans l'industrie du veau a été effectuée.
- Des modifications aux règlements sur la production et la mise en marché des veaux de lait et des veaux de grain ont été déposées à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) pour approbation.

## 5. GESTION DE LA FÉDÉRATION

---

Depuis 2008, la production bovine québécoise connaît une baisse importante de son cheptel. Cette baisse entraîne une diminution marquée des revenus de la Fédération, laquelle a amené la Fédération à réaliser, depuis deux ans, un important exercice de rationalisation. Cet exercice vise à diminuer les dépenses tout en maintenant la qualité du service offert aux producteurs. Tout a été passé en revue. Parmi les postes budgétaires ayant été retravaillés, notons la diminution du nombre de rencontres des instances de la Fédération et l'abolition d'une dizaine d'emplois.

À titre d'exemple, la Fédération accompagnait les secteurs veau de lait et veau de grain dans la synergie de leurs services de marketing et de promotion. Ainsi, les deux équipes travaillent maintenant conjointement, ce qui se traduit par une économie non négligeable et une meilleure concertation.

En 2013, la Fédération récoltait le fruit de cet exercice de rationalisation. Elle présente un surplus financier plus important que ce qui avait été anticipé. Ce gain permet de se rapprocher des objectifs fixés au plan de financement entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2011.

## 6. CONTRIBUTION POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA MISE EN MARCHÉ DES BOVINS DE RÉFORME

---

- La contribution spéciale est toujours en vigueur. Les taux de perception pour les années 2008 à 2012 varient de 99 % à 94 % et pour 2013, il se situe à plus de 89 % au 31 décembre 2013.
- La Fédération s'assure que tous les producteurs de bovins de réforme paient leur facture. Par conséquent, la Fédération est parfois forcée d'entreprendre des procédures judiciaires. La Fédération a gagné toutes les causes entendues jusqu'à présent, tant pour les demandes déposées à la RMAAQ que celles déposées à la Cour du Québec.
- L'emprunt de 32 M\$ contracté en 2008 devrait être complètement remboursé en décembre 2014. Toutefois, pour ce faire, la Fédération doit s'assurer qu'elle aura les liquidités suffisantes. La Fédération mettra tous les efforts à percevoir les sommes dues par les producteurs. Advenant que les liquidités ne soient pas suffisantes à cette date, la Fédération devra envisager d'autres options.

## 7. LES ENGAGEMENTS FINANCIERS DE LA FÉDÉRATION - LEVINOFF-COLBEX

---

Pour 2014, les engagements financiers de la Fédération se composent des éléments suivants :

- Prêt de 32 M\$
- Prêt de 19 M\$
- Cautionnement de 2,5 M\$

### Prêt de 32 M\$

- Ce prêt a été contracté auprès de la Banque Nationale du Canada et de Financement agricole Canada en 2008.
- La perception de la contribution spéciale de 53,86 \$ sert à rembourser ce prêt.
- Le solde du prêt au 31 décembre 2013 est de 11,3 M\$.
- L'échéance du prêt est prévue en décembre 2014.

### Prêt de 19,5 M\$

- Ce prêt a été contracté auprès d'Investissement Québec en novembre 2005, lors de l'acquisition de Levinoff-Colbex.

- Aucun remboursement n'a été effectué; le solde est donc toujours de 19,5 M\$.
- La Fédération souhaite obtenir quittance d'Investissement Québec.
- Aucune décision d'Investissement Québec n'a été rendue à ce jour.

#### **Cautionnement de 2,5 M\$**

- Ce cautionnement a été fourni à la Banque Nationale du Canada (et/ou Investissement Québec) en 2009, par la Fédération, afin de couvrir les découverts bancaires de Levinoff-Colbex.
- Aucun montant de ce cautionnement n'a été versé.
- La Fédération souhaite obtenir quittance de la Banque Nationale (et/ou Investissement Québec).
- Aucune décision de la Banque Nationale du Canada (et/ou Investissement Québec) n'a été rendue à ce jour.

lors son passage dans l'arène de vente. Pour ce faire, une modification du billet de balance est envisagée au cours de la première moitié de l'année 2014.

Finalement, les plans stratégiques des secteurs veau d'embouche et bouvillon d'abattage ont permis la tenue, en novembre 2013, d'une table ronde qui avait pour objectif de partager une vision du secteur et à déterminer des orientations de développement de la filière bovine. Les acteurs de cette filière s'orientent dorénavant vers le développement d'un bœuf différencié.

## **8. MISE EN MARCHÉ**

---

La Fédération a pour mission de gérer efficacement les mécanismes de mise en marché collectifs, tout en respectant le rythme de développement de chaque secteur de production. Pour ce faire, elle agit à titre d'office de mise en marché et gère un plan conjoint.

Depuis 2011, tous les secteurs de production se sont dotés d'un plan stratégique. Ces plans dictent les actions prioritaires à mener au cours des prochaines années.

Certains secteurs visent le retour à la croissance (veau d'embouche et bouvillon), d'autres secteurs souhaitent stabiliser leur production (veau de grain et veau de lait) alors que la mise en marché doit être repensée pour le secteur bovin de réforme et veau laitier.

De très nombreux projets découlent de ces plans stratégiques. Par exemple, le secteur veau de grain travaille à l'élaboration d'un nouveau mode de mise en marché touchant particulièrement la gestion de la production et des approvisionnements.

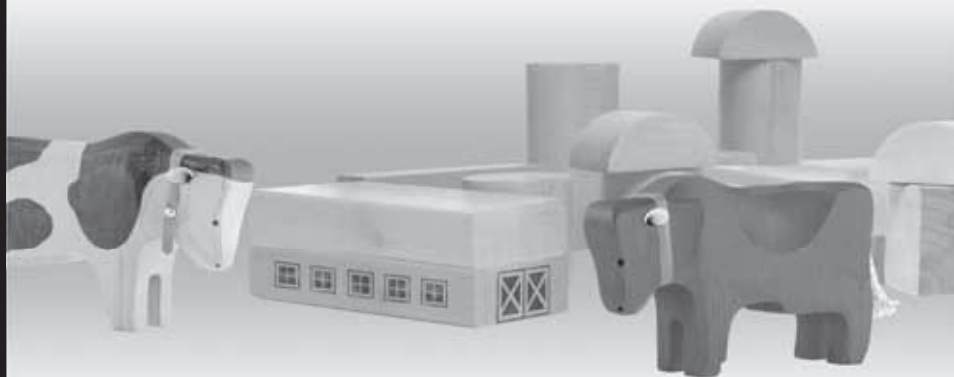
Le secteur veau de lait, quant à lui, a réussi à répondre aux objectifs visant à évaluer les coûts et les bénéfices associés au logement collectif et à documenter les investissements nécessaires.

Pour le petit veau laitier, le plan stratégique prévoit la mise en œuvre d'un projet visant à accroître l'information aux producteurs sur les caractéristiques du veau



# SECTION 3

*Activités de mise  
en marché en 2013*



# VEAUX

## D'EMBOUCHE

### PROJET D'ORDRE DU JOUR

#### **1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013**

---

1.1 État du marché et faits saillants

#### **2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ**

---

2.1 Principaux enjeux du secteur

2.2 Activités réalisées en 2013

2.3 Sécurité du revenu

#### **3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014**

---

#### **4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT**

---

4.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 15

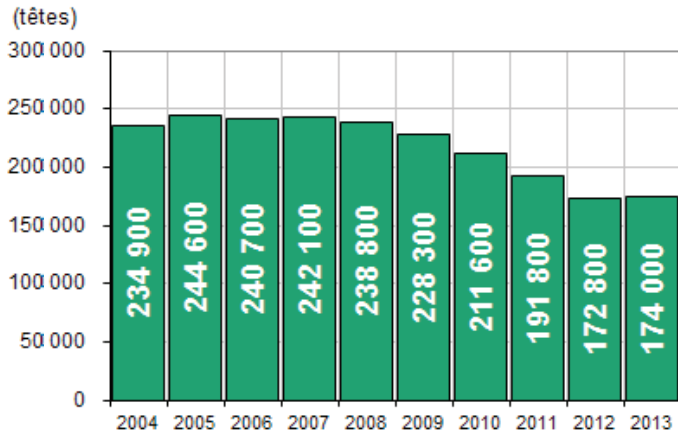
#### **5. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)**

---

## 1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013

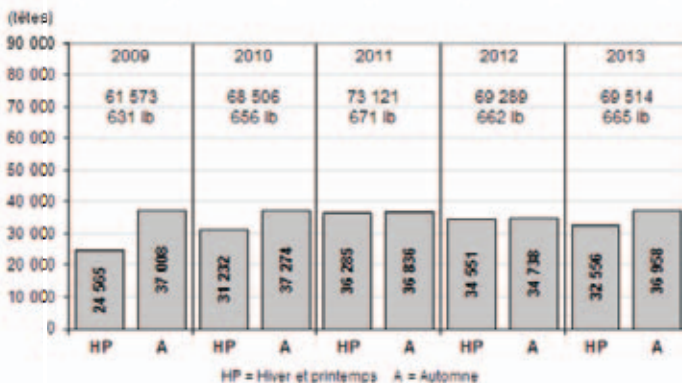
### 1.1 État du marché et faits saillants

Figure 1 : Nombre de vaches de boucherie, 10 ans



En 2013, le volume de vaches de boucherie était de 174 000. Le nombre de veaux disponibles pour la vente (après mortalité et remplacement du troupeau) était de 0,8 par vache en inventaire. Il y avait donc environ 140 000 veaux disponibles sur le marché du veau d'embouche au Québec.

Figure 2 : Nombre de veaux d'embouche vendus dans les encans spécialisés du Québec, 2009-2013 (volumes saisonniers, volumes annuels et poids moyens)



L'année 2013 confirme la stabilité des volumes de vente par les encans spécialisés, avec environ 70 000 veaux par année. Réseau Encans Québec (REQ) a acheté 6 618 veaux d'embouche lors de ces encans pour faire l'engraissement (projet veau réalisé conjointement par l'agence de vente des veaux d'embouche et REQ). Ces veaux représentent près de 10 % du volume mis en marché par les encans spécialisés. Le poids moyen de vente a légèrement augmenté en 2013, incluant les mois d'octobre, novembre et décembre.

Les ventes supervisées par REQ (au Saguenay-Lac-Saint-Jean et en Abitibi-Témiscamingue) ont représenté un total de 1 892 veaux en 2013, soit une baisse de près de 1 200 veaux par rapport à 2012. Cette baisse s'explique, en partie, par la diminution de production de certains parcs d'engraissement et par des prix plus compétitifs en Ontario. D'autre part, près de 8 000 veaux ont été vendus lors des encans réguliers.

Figure 3 : Prix aux encans spécialisés et compensation d'assurance stabilisation, mâles castrés, par strate de poids, 2013

| Poids  | Prix marché \$/lb | ASRA \$/lb net       | ASRA fixe \$/tête net | Revenu total \$/tête | Revenu supplémentaire |            |
|--------|-------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|------------|
|        |                   |                      |                       |                      | \$/tête               | \$/lb gain |
| 450 lb | 1,60              | 0,46                 | 103                   | 1 031                |                       |            |
|        |                   |                      |                       |                      | 238                   | 2,38       |
| 550 lb | 1,66              | 0,46                 | 103                   | 1 269                |                       |            |
|        |                   |                      |                       |                      | 147                   | 1,47       |
| 650 lb | 1,56              | 0,46                 | 103                   | 1 415                |                       |            |
|        |                   |                      |                       |                      | 160                   | 1,60       |
| 750 lb | 1,50              | 0,46                 | 103                   | 1 575                |                       |            |
|        |                   |                      |                       |                      | 70                    | 0,70       |
| 850 lb | 1,41              | 0,46<br>(sur 750 lb) | 103                   | 1 646                |                       |            |

La figure 3 fait ressortir le fait que le revenu à la marge décroît rapidement avec l'augmentation du poids de vente. La décision de commercialiser des veaux plus lourds doit reposer non seulement sur le revenu additionnel, mais aussi sur le coût de production (incluant les infrastructures requises, la quantité de l'alimentation disponible sur l'entreprise ainsi que sa qualité).

Pour une bonne prise de décision, ces calculs doivent être mis à jour régulièrement en fonction des conditions du marché et de l'ASRA. À compter de 2014, le montant d'ASRA fixe (\$/tête) ne devrait pas être pris en compte, étant donné qu'il sera appliqué par vache en inventaire et non par veau vendu.



Figure 4 : Prix des veaux d'embouche mâles 600-700 lb, comparaison Québec et Alberta-Manitoba, 2009-2013

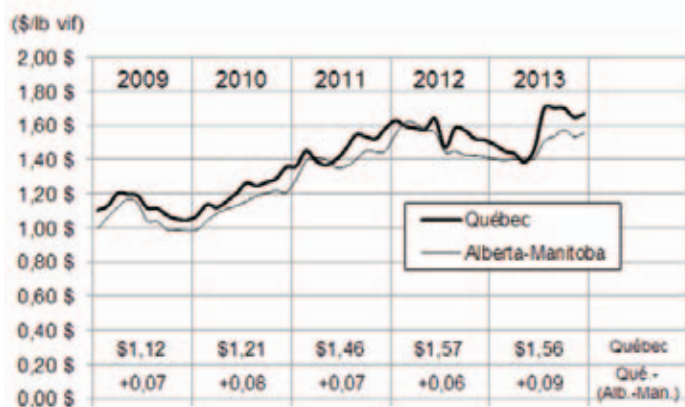
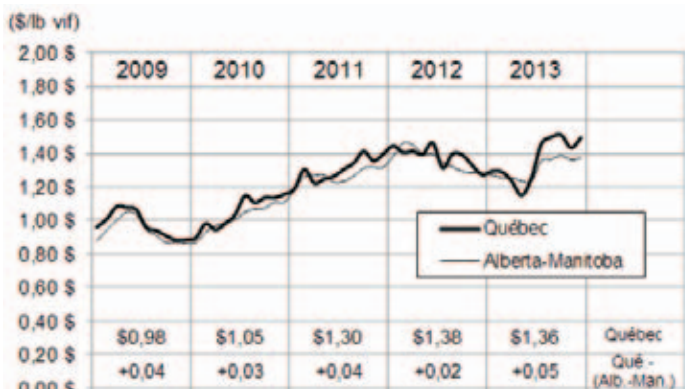


Figure 5 : Prix des veaux d'embouche femelles 600-700 lb, comparaison Québec et Alberta-Manitoba, 2009-2013



En 2013, les écarts de prix entre le Québec et l'Alberta-Manitoba, nos principaux marchés de référence, se sont accrus principalement à l'automne. Historiquement, cet écart se situe entre 0,10 \$/lb et 0,14 \$/lb, soit le coût du transport des veaux d'embouche venant de l'Ouest canadien. L'écart de prix des veaux d'embouche du Québec avec nos marchés de référence de l'Ouest canadien est fortement influencé par la qualité des animaux, par les modalités d'approvisionnement aux parcs et par le dynamisme de la production québécoise de bouvillons d'abattage. Ainsi, plus le secteur bouvillon est dynamique au Québec, plus les modalités d'approvisionnement conviennent aux parcs, plus les animaux sont de bonne qualité et plus les chances sont meilleures pour le secteur veau d'embouche de conserver un écart de prix intéressant avec l'Ouest canadien.

## 2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ

### 2.1 Principaux enjeux du secteur

La diminution importante du cheptel de vaches de boucherie, qui est passé de plus de 240 000 vaches à 174 000 vaches en l'espace de 6 ans, et la diminution du nombre de fermes (- 28 %) représentent les principaux enjeux du secteur.

### 2.2 Activités réalisées en 2013

#### Mise en œuvre du plan stratégique

En janvier 2013, le comité de mise en marché des veaux d'embouche (CMMVE) a entériné le plan d'action quinquennal découlant de la réalisation de son plan stratégique. Il a retenu cinq actions pour 2013-2014 :

- création d'un site Internet répertoriant les fermes faisant la vente de viande de bœuf à la ferme;
- tenue de la Table ronde des partenaires du secteur bovin (12 novembre 2013);
- mise à jour du *Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche*;
- création d'un comité de valorisation de la production de veaux d'embouche;
- participation à l'élaboration d'un projet du Centre de développement en production bovine.

Depuis 2013, le site Internet [www.boeufquebec.com](http://www.boeufquebec.com) est en ligne. Ce site est un répertoire de fermes de veaux d'embouche du Québec qui commercialisent du bœuf à la ferme. Jusqu'à présent, plus de 35 fermes ont été inscrites. Les producteurs peuvent s'inscrire en contactant l'agence de vente au 450 679-0540, poste 8361.

La Table ronde des partenaires du secteur bovin, qui a réuni notamment le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et quelques abattoirs, a permis de faire consensus pour l'ensemble des partenaires de la filière sur l'importance de développer un bœuf différencié. Un projet pilote est déjà en développement avec un abattoir du Québec. L'agence de vente des veaux d'embouche s'assure que les modalités d'approvisionnement permettront au projet d'atteindre ses objectifs. L'approvisionnement devrait se faire par l'entremise des modes de mise en marché déjà existants.

La mise à jour du *Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche* s'effectue avec un comité de travail composé d'employés de l'agence de



vente et d'intervenants du secteur. Le guide reprend l'ensemble des étapes menant à un préconditionnement et une semi-finition réussis. Il pourrait être disponible au printemps 2014.

Un comité de valorisation de la production de veaux d'embouche a été créé avec l'objectif de faire découvrir la production aux étudiants des écoles d'agriculture notamment, sous un angle positif. Différents outils de communication seront étudiés et développés pour atteindre l'objectif.

Le CMMVE a participé à la définition des besoins pour la création du Centre de développement en production bovine (CDPB). Le projet est piloté par le Créneau d'excellence Agriculture nordique axée sur la production bovine. La recherche de financement pour le CDPB se poursuivra en 2014.

## 2.3 Sécurité du revenu

### Faits saillants 2013

- Dans le secteur veau d'embouche, 25 % de la compensation sera versée sur le nombre de vaches en inventaire à compter de l'année d'assurance 2014, plutôt que sur le nombre de veaux vendus. La Financière agricole du Québec (FADQ) prévoit évaluer l'impact de cette mesure après 2 ans. La Fédération évalue les retombées pour le secteur à 2 M\$ par année environ.
- Programme d'aide de 840 000 \$ visant à promouvoir l'achat de veaux d'embouche nés au Québec :
  - pour les producteurs de bouvillons d'abattage : 10 \$/veau acheté du Québec, entre le 1<sup>er</sup> août 2013 et le 31 mars 2014;
  - pour les producteurs de veaux d'embouche : 10 \$/veau engraisé par eux-mêmes jusqu'à l'abattage, pour les abattages effectués entre le 1<sup>er</sup> avril et le 31 décembre 2014.

### Principales revendications de la Fédération

- Prise en compte des prélevés de recherche et de promotion (retranchés depuis 2010) dans les coûts de production.
- Retrait de la modulation de la prime ASRA (en vigueur depuis 2010) pour les unités supérieures à trois fois la taille du modèle de ferme.
- Meilleure couverture d'ASRA pour la vente de sujets reproducteurs (retrait des exigences pour les sujets de reproduction dans le Programme ASRA Bouvillons).

## 3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014

---

Le CMMVE poursuivra les activités découlant du plan stratégique déjà amorcées en 2013. Deux autres activités sont également prévues pour 2014, soit :

- l'amélioration des communications avec les producteurs de veaux d'embouche;
- l'étude d'un projet de caméra dans les encans pour le visionnement des ventes.

## 4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

---

### 4.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie veaux d'embouche au Plan conjoint;
- posséder un troupeau d'au moins 30 vaches de boucherie ou avoir engraisé et mis en marché au moins 30 veaux d'embouche au cours de l'année civile précédente;
- être en production au moment de sa désignation;
- 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.
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

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

---

# BOUVILLONS

## D'ABATTAGE

### PROJET D'ORDRE DU JOUR

#### **1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013**

---

- 1.1 État du marché et faits saillants
- 1.2 Activités de l'agence de vente

#### **2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ**

---

- 2.1 Activités en 2013

#### **3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014**

---

#### **4. SÉCURITÉ DU REVENU**

---

#### **5. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT**

---

- 5.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 19

#### **6. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)**

---

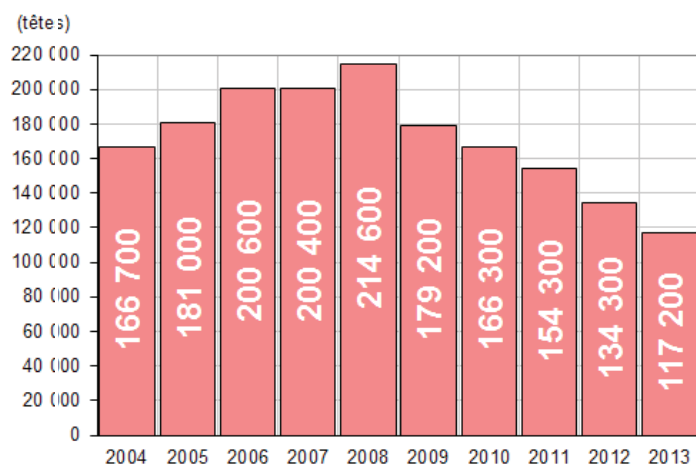
## 1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013

### 1.1 État du marché et faits saillants

Le 23 mai 2013, les États-Unis ont adopté de nouvelles exigences sur l'étiquetage du pays d'origine (COOL) afin de se conformer à la décision de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). En pratique, cette nouvelle version du COOL entré en vigueur le 23 novembre 2013. Après analyse, l'industrie canadienne bovine a jugé que la nouvelle version n'améliore en rien les règles d'exportation vers les États-Unis. Ainsi, le Canada et le Mexique ont de nouveau déposé une plainte à l'OMC. Un tribunal a été constitué afin de statuer sur la conformité de cette nouvelle version. Une décision à cet effet est prévue d'ici la fin de l'année 2014. Le Canada a également adopté une liste de produits qui pourraient se voir imposer des tarifs compensatoires advenant que les États-Unis refusent de se conformer à la décision de l'OMC.

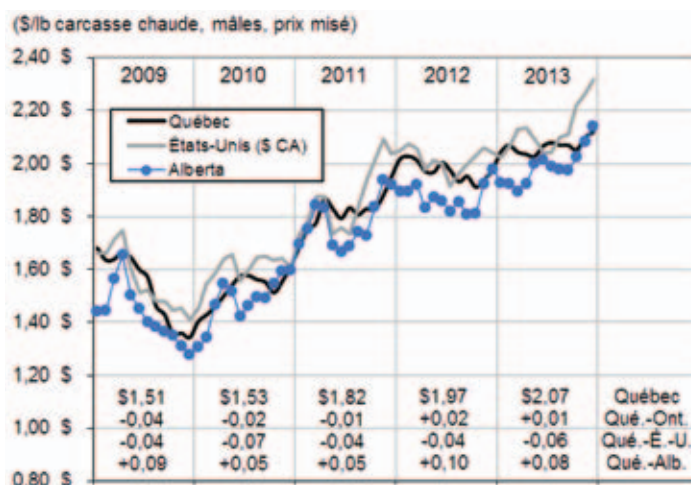
En septembre 2013, la compagnie Merck retirait du marché l'additif alimentaire Zilpaterol, mieux connu sous le nom commercial « Zilmax ». Ce retrait est survenu à la suite d'allégations de divers groupes de pression, dont des représentants de l'industrie de la transformation alléguant des préoccupations de bien-être animal : boiteries, paralysie des membres, morts subites et coups de chaleur. Depuis, Merck procède à des études plus poussées sur le produit.

Figure 1 : Production de bouvillons au Québec



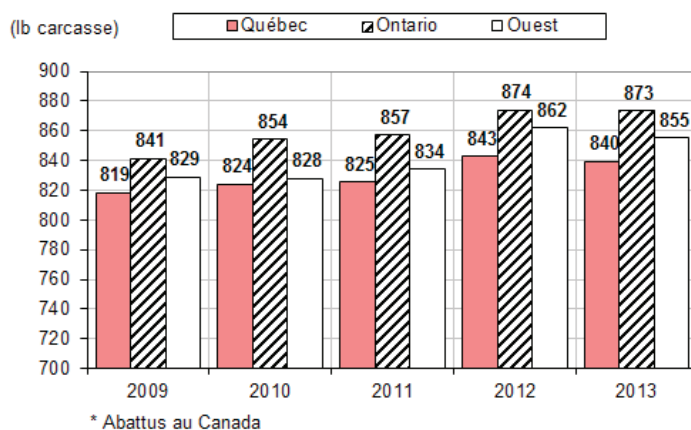
En 2013, le volume de bouvillons abattus a diminué de 12,7 % par rapport à 2012, soit une baisse de 17 100 bouvillons. On assiste donc à une diminution du volume pour une cinquième année consécutive. Pour l'année 2014, les signaux sont imprécis allant de la stabilité à une diminution.

Figure 2 : Prix des bouvillons (A1-A2) au Québec, en Alberta et aux États-Unis



En 2013, les prix des bouvillons ont atteint des niveaux inégalés depuis plusieurs années. Les principaux indicateurs tendent à montrer que la situation se poursuivra en 2014. Par rapport aux principaux marchés de référence, nous constatons que l'écart des dernières années se maintient, à savoir que les prix du Québec se situent légèrement au-dessus de ceux de l'Ontario et sont légèrement au-dessous des prix aux États-Unis.

Figure 3 : Poids moyens des carcasses des bouvillons (pondération 75 % mâles et 25 % femelles) Québec vs Ontario vs Ouest



Aucune variation notable n'est observée pour ce qui est du poids moyen des carcasses, et ce, pour chacun des marchés de référence.

## 1.2 Activités de l'agence de vente

Malgré l'entrée en vigueur de la nouvelle version du COOL, l'agence de vente a consacré des efforts qui ont porté leurs fruits afin que JBS ouvre ses contrats pour 2014. En novembre 2013, les contrats ont été ouverts pour la période de janvier à juin 2014, ce qui constitue une excellente nouvelle. JBS est la seule entreprise d'importance aux États-Unis qui continue d'abattre et de transformer les bouvillons canadiens. Cargill avait cessé l'abattage de bouvillons canadiens dès 2008, alors que Tyson n'abat plus de bouvillons depuis la mi-octobre 2013. Il importe de rappeler l'importance stratégique de JBS dans le prix des bouvillons.

À la fin de 2013, le Canada annonçait la conclusion d'une entente de libre-échange avec l'Union européenne. Le Canada a obtenu des accès supplémentaires de 50 000 tonnes métriques (tm) pour le marché du bœuf, en plus de voir les règles allégées pour les volumes dont le Canada avait déjà accès (56 500 tm). Rappelons que pour pouvoir produire et exporter du bœuf vers l'Union européenne, les producteurs et les abattoirs devront respecter un protocole strict. Il s'agit donc d'un potentiel de marché intéressant pour les producteurs de bouvillons.

En 2013, l'agence de vente a mis en place son nouveau système administratif des bouvillons (SAB) ainsi que son site extranet. Parmi les améliorations du nouveau système administratif, on peut noter l'intégration des ventes et statistiques de ventes aux États-Unis. Également, le SAB permet d'améliorer l'efficacité des opérations de l'agence de vente qui se traduit par des économies en regard des ressources humaines. Des mises à niveau seront faites tout au long de l'année.

Des échanges et discussions avec les divers acheteurs ont eu lieu depuis le printemps dernier afin de mieux connaître leur besoin, notamment sur un bœuf différencié. Le travail se poursuivra durant l'année 2014 et s'inscrit dans la foulée des conclusions du plan stratégique du secteur.

L'agence de vente a poursuivi la promotion du programme canadien de salubrité des aliments à la ferme Verified Beef Production (VBP) et de celui propre au Québec, Bœuf Qualité Plus (BQP). À ce jour, plus de 55 % de la production de bouvillons s'effectue dans des fermes conformes à l'un ou l'autre des deux programmes. Des développements concernant le programme pourraient survenir en 2014 selon le démarchage avec certains abattoirs.

Une refonte complète du logiciel Bovitrace a été entamée en 2013 et devrait être complétée en 2014. Environ 40 producteurs, représentant 60 % de la production, utilisent Bovitrace.

Le coordonnateur du programme Expertise vétérinaire a continué de s'investir dans le volet santé de Bovitrace. Diverses conférences et séminaires ont également été offerts aux producteurs dans plusieurs régions du Québec. Finalement, des articles de vulgarisation à l'intention des producteurs ont été produits et publiés.

## 2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ

### 2.1 Activités en 2013

Les rencontres entre les producteurs et les abattoirs se sont poursuivies. En mars 2013, les producteurs de bouvillons d'abattage ont eu l'occasion de rencontrer les représentants de l'abattoir Les Viandes Laroche inc. Cette rencontre a eu lieu tout de suite après l'assemblée générale annuelle de la Société des parcs d'engraissement du Québec (SPEQ). La tenue conjointe d'événements avec la SPEQ semble être appréciée des producteurs et nous comptons poursuivre dans la même veine.

Le comité de mise en marché des bouvillons d'abattage (CMMBA) a adopté son plan stratégique qui guidera l'essentiel de ses actions pour les prochaines années. Les détails du plan ont été présentés lors de l'assemblée générale spéciale tenue en avril dernier. Le plan stratégique est disponible sur le site extranet de l'agence de vente.

Dans la foulée du plan stratégique, un siège d'observateur a été accordé à la « relève » au CMMBA.

## 3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014

Au cours de la prochaine année, le CMMBA se concentrera à la mise en œuvre du plan stratégique adopté au printemps dernier. Parmi les actions en cours, il y a la poursuite des relations d'affaires avec les abattoirs pour connaître plus précisément leurs besoins et leurs attentes.

## 4. SÉCURITÉ DU REVENU

### Faits saillants 2013

- L'indexation du modèle bouvillons (pour le paiement final 2012) a permis de remplacer l'achat de grains contenant des toxines (enquête de 2010) par des grains réguliers (réalité de 2012).
- Programme d'aide de 300 000 \$ aux entreprises de bouvillons et de veaux de grain situées en régions

périphériques ou dans les municipalités dont le nombre d'unités thermiques mais est inférieur à 2 100.

- Aide financière de 18,40 \$/bouvillon d'abattage (0,0571 \$/kg) et 8,45 \$/veau de grain, sur le volume produit en 2012.
- Programme d'aide de 840 000 \$ visant à promouvoir l'achat de veaux d'embouche nés au Québec
  - producteurs de bouvillons d'abattage : 10 \$/veau acheté du Québec (pour les achats effectués entre le 1<sup>er</sup> août 2013 et le 31 mars 2014);
  - producteurs de veaux d'embouche : 10 \$/tête pour les veaux engraisés par eux-mêmes jusqu'à l'abattage (si l'abattage a lieu entre le 1<sup>er</sup> avril et le 31 décembre 2014).

#### **Principales revendications de la Fédération**

- Retrait de la modulation de la prime ASRA (en vigueur depuis 2010) pour les unités supérieures à trois fois la taille du modèle de ferme.
- Pour les cultures consommées à la ferme, tenir compte de leur coût d'opportunité, c'est-à-dire leur prix sur le marché, au lieu de leur coût de production, afin de couvrir adéquatement les productions animales en toute situation.

## **5. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT**

---

### **5.1 Critères d'admissibilité :**

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie bouvillons d'abattage au Plan conjoint;
- avoir élevé 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;
- être en production au moment de sa désignation;
- 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.

- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

## **6. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)**

---

# VEAUX

## DE LAIT

### PROJET D'ORDRE DU JOUR

#### **1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013**

---

1.1 État du marché et faits saillants

#### **2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ**

---

2.1 Modifications réglementaires

2.1.1 Médicaments vétérinaires

2.1.2 Gestion des références de production

2.2 Logement collectif

2.3 Effets d'entraînement de la filière veau lourd

2.4 Sécurité du revenu

2.5 Promotion et développement des marchés du veau de lait

#### **3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014**

---

#### **4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE DEUX SUBSTITUTS**

---

4.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 24

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

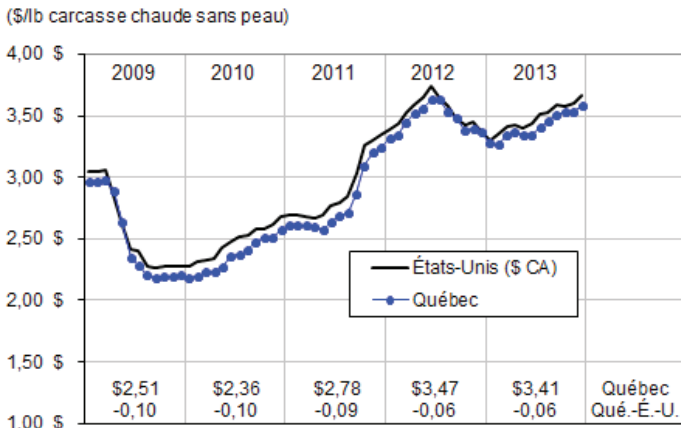
---



## 1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013

### 1.1 État du marché et faits saillants

**Figure 1 : Prix des veaux de lait du Québec et des États-Unis ((Non-Packer Owned) (NPO))**

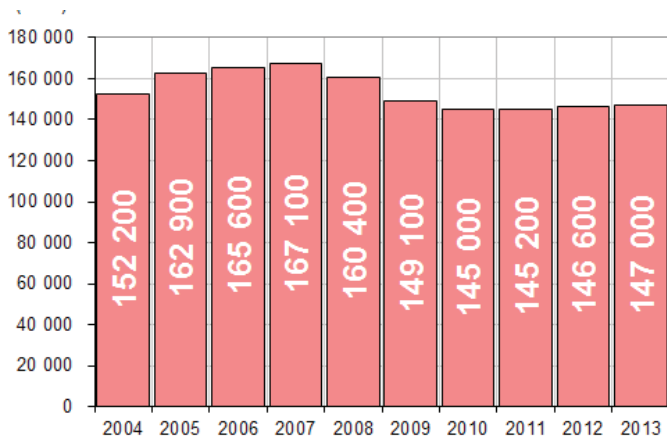


En 2013, le prix moyen des veaux de lait du Québec a été de 3,41 \$/lb carcasse.

Le maintien du prix à un tel niveau s'explique notamment par les prix des protéines animales qui demeurent relativement élevés (surtout pour la viande bovine) et, encore cette année, par une diminution de l'offre de veaux de lait sur le marché américain.

Le prix des nouveaux contrats d'élevage annoncé pour mai 2014 (3,45 \$ US/lb) laisse croire que, pour le début de l'année, le prix des veaux de lait sera similaire à celui observé au moment d'écrire ces lignes.

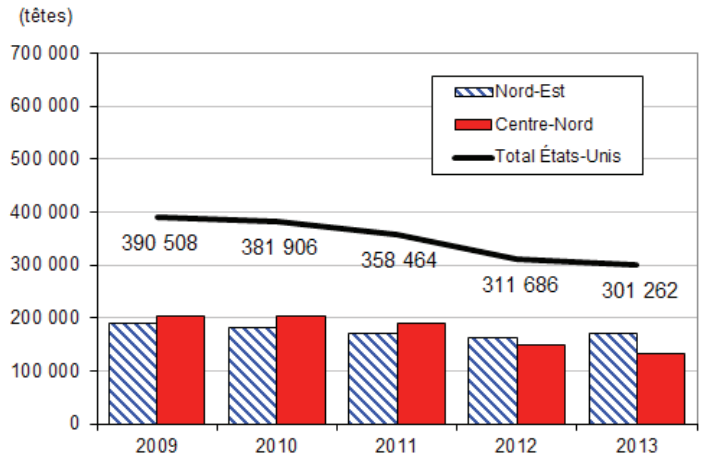
**Figure 2 : Production de veaux de lait au Québec**



La production de veaux de lait semble avoir atteint une certaine vitesse de croisière, puisqu'au cours des quatre dernières années, la production s'est stabilisée en moyenne à près de 145 000 veaux de lait.

Cette situation s'explique essentiellement par une demande soutenue pour le veau de lait sur le marché québécois et par le maintien des marchés hors Québec.

**Figure 3 : Production de veaux de lait aux États-Unis**



Encore en 2013, la production de veaux de lait chez nos voisins du Sud a connu un recul (- 3 %). Toutefois, cette baisse est nettement moins marquée qu'en 2012 et pourrait dénoter une certaine stabilité de la production américaine.

Voici quelques-uns des facteurs qui, d'année en année, ont pu contribuer au recul de la production américaine de veaux de lait :

- très peu de promotion du produit aux États-Unis;
- l'augmentation de certains éléments des coûts de production au cours des dernières années, notamment le prix des sous-produits laitiers;
- l'ampleur des investissements nécessaires à la transition vers le logement collectif.

Pour l'année 2014, les représentants de la Table de fixation du prix ont reconduit la même formule de détermination du prix carcasse du veau de lait du Québec qu'en 2013, soit :

- semaine du 30 décembre 2013 au 5 mai 2014 : NPO \$ CA - 0,05 \$;
- semaine du 12 mai 2014 au 25 août 2014 : NPO \$ CA - 0,07 \$;
- semaine du 1<sup>er</sup> septembre 2014 au 29 décembre 2014 : NPO \$ CA - 0,05 \$.

## 2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ

### 2.1 Modifications réglementaires

#### 2.1.1 Médicaments vétérinaires

En juin 2013, la Fédération a déposé à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ), une demande de modifications à son Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de lait.

Ces modifications prévoient notamment l'obligation pour les producteurs de déposer à la Fédération un engagement dûment rempli et signé relativement aux médicaments et substances interdits d'usage.

Les changements réglementaires incluront également un plan de contrôle comprenant des sanctions envers les contrevenants.

Rappelons que le plan stratégique du secteur veau de lait avait fait ressortir l'importance de préserver et d'améliorer l'image du produit veau sur les marchés. L'adoption de ces mesures par les producteurs de veaux de lait répond en grande partie à cet enjeu.

#### 2.1.2 Gestion des références de production

Ces modifications réglementaires feront également en sorte de simplifier la grille d'évaluation pour l'allocation des références de production sur appel de projets. Elles baliseront aussi les déplacements partiels de références de production d'un site d'élevage à un autre.

Au moment de mettre sous presse, la Fédération était toujours en attente de l'approbation, par la RMAAQ, des modifications réglementaires.

D'autre part, le comité de mise en marché des veaux de lait (CMMVL) a décidé de ne pas procéder à un appel de projets au cours de l'année 2013. Les quelque 3250 places-veaux attribuées au cours des années 2011 et 2012 permettent pour le moment d'assurer le maintien de la production de veaux de lait du Québec et de combler les besoins du marché.

### 2.2 Logement collectif

La réalisation d'un portrait technico-économique de la production de veaux de lait en logement collectif a permis de répondre à certains éléments soulevés lors de l'élaboration du plan stratégique, notamment en établissant les coûts reliés à la mise aux normes des bâtiments d'élevage. La réalisation de cette étude était essentielle à la poursuite des démarches visant l'obtention d'un soutien financier des gouvernements pour la conversion en logement collectif.

Figure 4 : Résumé des coûts associés au logement collectif

| Structure            | Coût moyen (\$/veau) | Coût total Québec |
|----------------------|----------------------|-------------------|
| Murs                 | 332 \$               | 27 M\$            |
| Plancher             | 360 \$               | 30 M\$            |
| Logettes collectives | 380 \$               | 31 M\$            |

Après avoir pris connaissance de cette étude, le MAPAQ a reconnu l'importance des défis du secteur veau de lait en matière de bien-être animal. Toutefois, l'engagement du MAPAQ s'est limité à inviter les producteurs de veaux de lait désirant obtenir une aide pour la conversion de leurs installations, à soumettre leurs projets dans le cadre de la Stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises agricoles. La Fédération a demandé que ce programme fasse preuve d'une certaine souplesse, notamment sur le traitement des demandes d'adaptations liées au bien-être animal.

Du côté du gouvernement fédéral, le programme Cultivons l'avenir 2, dans lequel nous fondions un certain espoir, ne répond toujours pas au besoin financier des producteurs en matière de bien-être animal. Les critères et orientations de ce programme ne tiennent pas compte des investissements requis pour la mise aux normes, et ce, pour tous les secteurs de production.

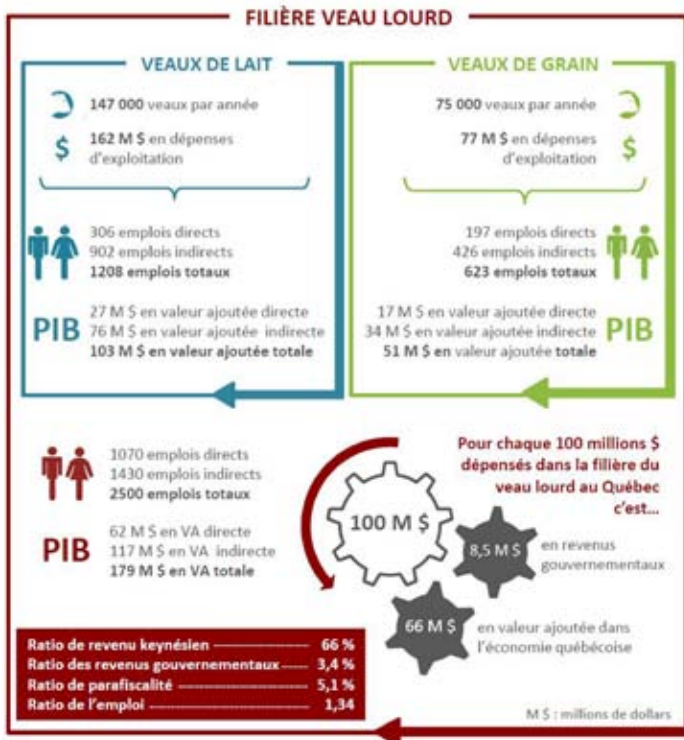
Malgré ce contexte, la Fédération, de concert avec le CMMVL, entend poursuivre les représentations auprès des instances gouvernementales concernées. Plus particulièrement, en misant sur l'importance des retombées économiques de la filière veau de lait pour le Québec.

### 2.3 Effets d'entraînement de la filière veau lourd

À la suite de la réalisation de leur plan stratégique respectif, les secteurs veau de lait et veau de grain ont convenu de mettre à jour l'étude sur les effets d'entraînement de la filière veau. La première étude réalisée en 2007 avait démontré des retombées économiques importantes pour les productions de veaux de lait et de veaux de grain au Québec. La mise à jour de l'étude réalisée en 2013 arrive aux mêmes constats. Les faits saillants sont présentés dans le tableau suivant. En bref, pour l'ensemble de la filière veaux de grain et veaux de lait, on parle de 2 500 emplois directs et indirects et de 179 M\$ de valeur ajoutée dans l'économie québécoise.



Figure 5 : Effets d'entraînement de la filière veau lourd



L'objectif de cette synergie est d'offrir au marché de détail et aux services alimentaires du Québec une gamme de produits de veau, selon un positionnement optimal de produits pour chacune des deux catégories de veau (VL et VG).

Un plan d'action a été mis de l'avant, comprenant une phase de transition pour l'année 2013 ainsi qu'une stratégie marketing plus élaborée qui s'amorcera en 2014.

La phase de transition s'est réalisée de la façon suivante :

- identification et précision du positionnement actuel de chacune des deux catégories de veau;
- étude de marché dans les créneaux suivants : marché de détail et services alimentaires;
- présentation de l'étude de marché auprès des transformateurs de veau;
- optimisation de chacun des budgets de promotion (rappelons que chaque secteur (VL et VG) dispose de son propre budget de promotion).

La stratégie marketing globale pour le VL et le VG en 2014 comprendra :

- une définition de l'image de marque représentant l'industrie du veau;
- une offensive envers les créneaux de marchés ciblés avec le « bon » veau;
- des activités publicitaires et promotionnelles adaptées à chacune des deux catégories de veau;
- une optimisation de chacun des budgets promotionnels (VL et VG).

## 2.4 Sécurité du revenu

### Sous observation en 2014

Le secteur veau de lait sera sous enquête de coûts de production en 2014 (sur les résultats financiers de 2013).

### Principales revendications de la Fédération

- La prise en compte des prélevés de recherche et de promotion (retranchés depuis 2010) dans les coûts de production.
- Une cotisation qui se rapproche davantage du tiers de la compensation sur une base annuelle.

## 2.5 Promotion et développement des marchés du veau de lait

L'année 2013 a été marquée par la mise en place d'une synergie de la promotion réalisée par les secteurs veau de lait (VL) et veau de grain (VG). Ainsi, dans le but d'obtenir une plus grande efficacité organisationnelle, une seule équipe de promotion est désormais responsable de réaliser l'ensemble des activités de promotion pour les deux catégories de veau.

## 3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014

Pour la prochaine année, le CMMVL entend poursuivre la mise en œuvre du plan de travail découlant du plan stratégique, notamment en assurant l'implantation et le suivi des modifications réglementaires.

Le CMMVL suivra de près l'évolution des dossiers touchant la sécurité du revenu et l'intégration. Ce dernier dossier a fait l'objet de discussions et de propositions lors du Congrès général de l'UPA tenu en décembre dernier.

Par ailleurs, le CMMVL compte réévaluer la possibilité de procéder à un nouvel appel de projets au cours de l'année 2014.

#### **4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE DEUX SUBSTITUTS**

---

##### **4.1 Critères d'admissibilité :**

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie veaux de lait au Plan conjoint;
- avoir élevé pour son compte ou celui d'autrui, ou avoir fait produire et offert en vente au moins 100 veaux de lait, au cours de l'année civile précédente;
- être en production au moment de sa désignation;
- dans le cas d'une personne morale ou d'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;
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

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

---

# VEAUX DE GRAIN

## PROJET D'ORDRE DU JOUR

### **1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013**

---

- 1.1 État du marché et faits saillants

### **2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ**

---

- 2.1 Refonte de la mise en marché
- 2.2 Réseau d'expertise
- 2.3 Cahier des charges et certification
- 2.4 Projet de recherche en alimentation
- 2.5 Sécurité du revenu
- 2.6 Promotion et développement des marchés
- 2.7 Effets d'entraînement de la filière veau lourd

### **3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014**

---

### **4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT**

---

- 3.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 29

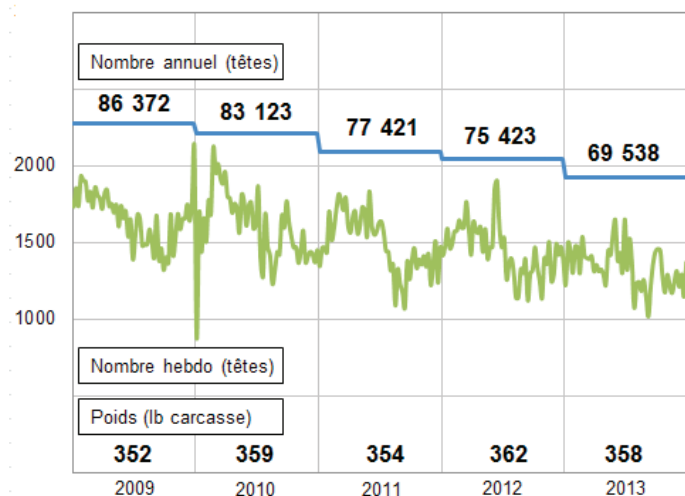
### **5. AUTRES SUJETS (S'IL Y A LIEU)**

---

## 1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013

### 1.1 État du marché et faits saillants

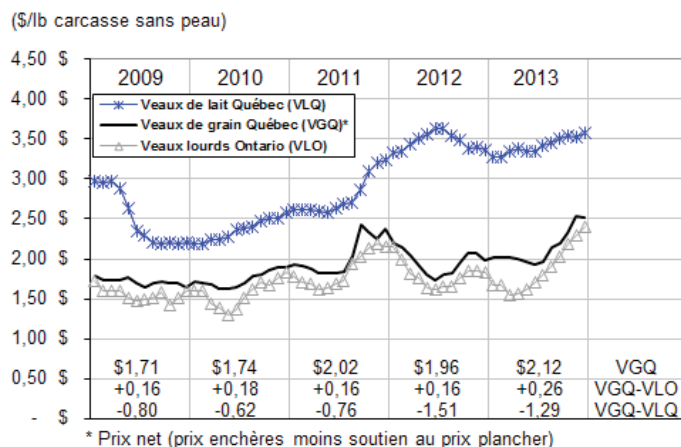
Figure 1 : Évolution de la production de veaux de grain (volumes hebdomadaires, volumes annuels et poids moyens annuels)



En 2013, la production de veaux de grain a poursuivi sa tendance à la baisse par rapport à l'année précédente (- 7,8 %). Cette baisse a été particulièrement marquée au début de l'année (- 12 % pour les 4 premiers mois). Le prix élevé du maïs au cours des dernières années et la faiblesse des prix de vente des veaux de grain à l'été et à l'automne 2012 ont certainement été parmi les causes majeures de cette baisse de la production en 2013.

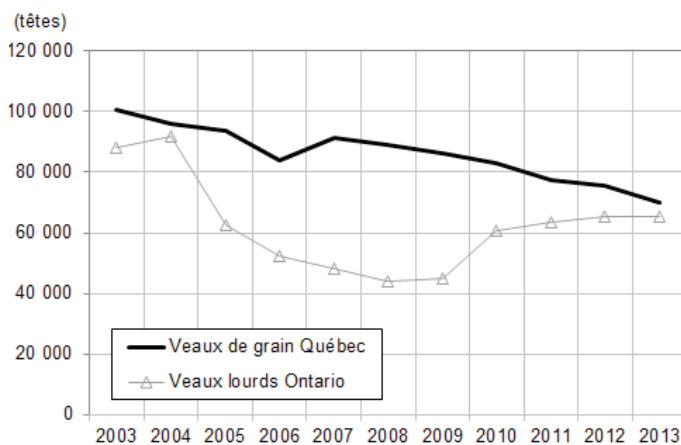
D'autre part, l'offre de veaux de grain sur le marché demeure fortement caractérisée par un cycle saisonnier qui n'est pas arrimé avec les besoins du marché. Les volumes de production sont nettement plus faibles à l'automne, par rapport aux volumes d'hiver et du printemps, alors que la demande y est plus forte. Il s'ensuit une difficulté pour les acheteurs de veaux de grain à fidéliser leur clientèle et à développer les marchés durables, le produit étant souvent en rupture de stock à l'automne.

Figure 2 : Prix des veaux de grain du Québec et de l'Ontario



En début d'année 2013, les prix des veaux de grain de l'Ontario étaient de beaucoup inférieurs aux prix du Québec. Cet écart a atteint plus de 0,40 \$/lb carcasse certaines semaines, créant ainsi une forte pression à la baisse sur le prix des veaux de grain du Québec durant la première moitié de l'année 2013. Une gestion serrée du prix plancher a permis de limiter les dommages pour le veau de grain du Québec. L'écart de prix moyen annuel entre les veaux de grain du Québec et les veaux lourds vendus aux encans d'animaux vivants de l'Ontario en 2013 a d'ailleurs été le plus élevé des cinq dernières années (+ 0,26 \$/lb carcasse).

Figure 3 : Volumes de production de veaux de grain au Québec et en Ontario



Après une baisse constante de ses volumes de production de veaux de grain entre les années 2000 et 2008, l'Ontario a entamé une remontée en 2009. Du côté du Québec, la production ne cesse de décroître depuis 2002, de sorte que les volumes des deux provinces sont rendus presque au même niveau. Pour pallier cette diminution de l'offre au Québec et sécuriser

leurs approvisionnements, des acheteurs réguliers de veaux de grain du Québec ont entrepris, au cours des dernières années, d'acheter des veaux de grain de l'Ontario. L'offre globale de veaux de grain des deux provinces demeure relativement stable depuis 2008 avec environ 135 000 veaux par année.

## 2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ

---

### Principaux constats et enjeux du secteur

Les principales activités réalisées par le comité de mise en marché des veaux de grain (CMMVG) en 2013 découlent directement du plan stratégique réalisé en 2012. En 2013, le comité a concentré ses efforts principalement sur quatre dossiers :

- une refonte de la mise en marché pour améliorer la coordination des approvisionnements aux abattoirs en fonction des besoins du marché;
- la mise en place du projet pilote de réseau d'expertise dans le secteur veau de grain;
- la révision du cahier des charges et de la certification, incluant un programme d'assurance qualité avec audits externes;
- la poursuite d'un projet de recherche en alimentation.

Depuis plusieurs années, l'offre de veaux de grain du Québec sur le marché est déphasée sur une base saisonnière par rapport à la demande. Ce phénomène est particulièrement problématique à l'automne, alors que l'offre ne suffit pas à la demande et compromet ainsi en bonne partie les efforts de développement. Cette situation a été identifiée comme un enjeu majeur lors de l'élaboration du plan stratégique du secteur veau de grain en 2012.

### 2.1 Refonte de la mise en marché

Le développement du secteur passe par une meilleure harmonisation entre l'offre et la demande. L'objectif du comité est de mieux répondre aux besoins saisonniers du marché, tout en améliorant le revenu des producteurs.

De concert avec l'industrie, le comité a opté pour un système de vente par préattribution pour 80 % des besoins des acheteurs, à un prix déterminé par une formule. L'autre 20 % serait vendu par enchères électroniques. Tous les producteurs recevraient le même prix de base pour une semaine donnée, soit la moyenne pondérée des ventes par préattribution et par enchères. La formule de prix proposée tient compte

notamment des fluctuations de prix des veaux laitiers et comprend une prime favorisant une production d'automne accrue. Le projet a été présenté et entériné par les producteurs réunis en assemblée générale spéciale (AGS) le 28 novembre 2013.

Formule de prix proposée pour déterminer le prix du veaux de grain : base de 0,73 \$ + prix du bouvillon d'abattage x 0,5 + prix du veau laitier 28 semaines avant x 0,01 + prix du maïs-grain 28 semaines avant x 0,0001 + prime ou déprime saisonnière de - 0,10 \$ l'été et + 0,15 \$ l'automne.

Parallèlement, un projet de recherche sur la classification des carcasses a été entrepris en 2013. Ce projet vise à développer un mode de classification des carcasses reflétant davantage leur valeur économique réelle.

### 2.2 Réseau d'expertise

En 2012, un premier mandat avait été donné à Services Conseils Bernard Belzile inc. afin d'identifier les besoins du secteur en regard des services-conseils en production et en gestion. En 2013, le comité a confié un deuxième mandat à M. Belzile, soit de réaliser un projet pilote avec un groupe restreint de producteurs afin de préciser leurs besoins et les conditions nécessaires à la mise en place d'un réseau d'expertise durable.

Le projet pilote a permis d'améliorer les outils de gestion déjà disponibles (analyse de groupe, registre d'élevage informatisé sur le site extranet des producteurs de veaux de grain). Plusieurs séminaires ont été organisés, ainsi que des visites professionnelles de diagnostic à la ferme. Quatorze producteurs de veaux de grain et plusieurs professionnels (conseillers en gestion, conseillers techniques, vétérinaires) ont participé au projet pilote qui prend fin le 28 février 2014. Les suites de ce projet seront définies par le CMMVG en 2014 à la lumière des conclusions du projet pilote.

### 2.3 Cahier des charges et certification

En lien avec les orientations prises en promotion, à savoir renforcer le positionnement du produit veau de grain, le CMMVG a convenu qu'il y avait lieu d'asseoir la certification du veau de grain sur des bases plus modernes et plus crédibles. En 2012 et 2013, avec l'assistance de la firme de consultants CertiRessources, le comité a révisé le contenu du cahier des charges en y incluant des normes de bien-être animal. En 2013, la même firme a reçu le mandat de développer un programme complet de certification avec audits externes. Le nouveau programme de certification, incluant le cahier des charges, devrait être présenté aux producteurs lors d'une AGS en 2014 pour approbation.

## 2.4 Projet de recherche en alimentation

Afin d'aider les producteurs à accroître leur efficacité, le comité a réalisé en 2012-2013 un projet de recherche sur l'alimentation, basé sur diverses sources de grains et de sous-produits (orge, drêche de distillerie et tourteau de canola). Les résultats étant prometteurs, un second projet de recherche a été réalisé en 2013 pour en mesurer l'impact sur la qualité de la viande (les résultats seront connus au début de 2014). À la lumière des résultats éventuels, un projet pilote d'implantation à la ferme sera réalisé en 2014-2015 auprès de quelques fermes.

## 2.5 Sécurité du revenu

### Faits saillants 2013

Le MAPAQ a annoncé un programme d'aide aux entreprises de bouvillons et de veaux de grain situées en régions périphériques ou dans les municipalités dont le nombre d'unités thermiques maïs est inférieur à 2 100. L'aide financière est de 8,45 \$/veau de grain produit en 2012 (0,0571 \$/kg de gain de poids pour les bouvillons). L'enveloppe budgétaire globale est de 300 000 \$.

### Sous observation en 2014

Le secteur veau de grain sera sous enquête de coûts de production en 2014 (sur les résultats financiers de 2013). Le comité coût de production suit ce dossier auprès du Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA) et de La Financière agricole du Québec (FADQ) afin de s'assurer que les résultats de l'enquête et les indexations qui s'ensuivront reflètent le plus possible la réalité vécue par les producteurs. Une attention particulière sera portée sur le resserrement dans l'utilisation des médicaments à la ferme. C'est une problématique nouvelle qui est apparue à la fin de 2013 et qui devra être prise en compte dans les indexations subséquentes à l'enquête. Le faible nombre de producteurs éligibles à l'enquête représente également un défi important pour l'élaboration du prochain modèle d'ASRA.

### Principales revendications de la Fédération

- Prise en compte des prélevés de recherche et de promotion (retranchés depuis 2010) dans les coûts de production.
- Pour les cultures consommées à la ferme, tenir compte de leur coût d'opportunité, c'est-à-dire leur prix sur le marché, au lieu de leur coût de production afin de couvrir adéquatement les productions animales en toute situation.

## 2.6 Promotion et développement des marchés

L'année 2013 a été marquée par la mise en place d'une synergie de la promotion réalisée par les secteurs veau de lait (VL) et veau de grain (VG). Ainsi, dans le but d'obtenir une plus grande efficacité organisationnelle, une seule équipe de promotion est désormais responsable de réaliser l'ensemble des activités de promotion pour les deux catégories de veau.

L'objectif de cette synergie est d'offrir au marché de détail et aux services alimentaires du Québec une gamme de produits de veau, selon un positionnement optimal de produits pour chacune des deux catégories de veau (VL et VG).

Un plan d'action a été mis de l'avant, comprenant une phase de transition pour l'année 2013 ainsi qu'une stratégie marketing plus élaborée qui s'amorcera en 2014.

La phase de transition s'est réalisée de la façon suivante :

- identification et précision du positionnement actuel de chacune des deux catégories de veau;
- étude de marché dans les créneaux suivants : marché de détail et services alimentaires;
- présentation de l'étude de marché auprès des transformateurs de veau;
- optimisation de chacun des budgets de promotion (rappelons que chaque secteur (VL et VG) dispose de son propre budget de promotion).

La stratégie de marketing globale en 2014 comprendra :

- une définition de l'image de marque représentant l'industrie du veau;
- une offensive envers les créneaux de marchés ciblés avec le « bon » veau;
- des activités publicitaires et promotionnelles adaptées à chacune des deux catégories de veau;
- une optimisation de chacun des budgets promotionnels (VL et VG).

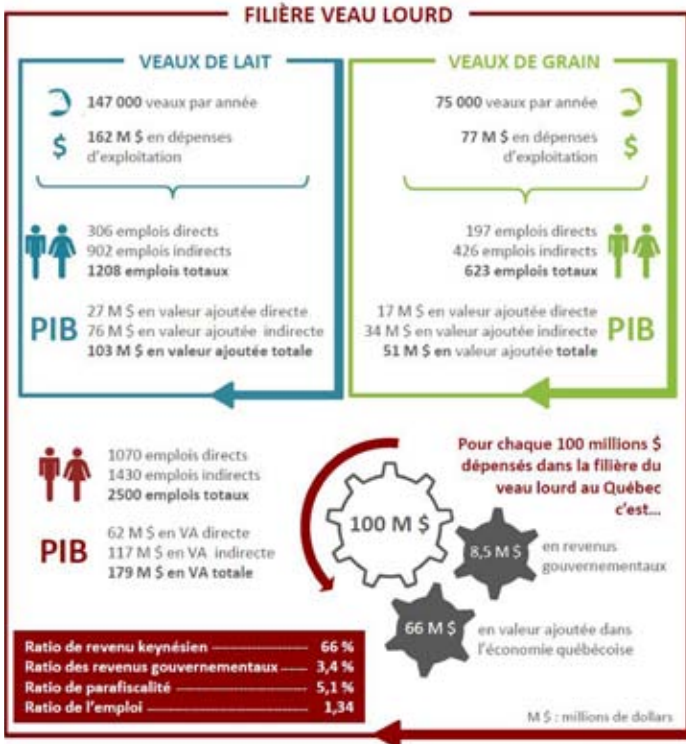
## 2.7 Effets d'entraînement de la filière veau lourd

À la suite de la réalisation de leur plan stratégique respectif, les secteurs veau de lait et veau de grain ont convenu de mettre à jour l'étude sur les effets d'entraînement de la filière veau. La première étude réalisée en 2007 avait démontré des retombées économiques importantes pour les productions de veaux de lait et de veaux de grain au Québec. La mise à jour de l'étude réalisée en 2013 arrive aux mêmes constats. Les faits



saillants sont présentés dans le tableau suivant. En bref, pour l'ensemble de la filière veau de grain et veau de lait, on parle de 2 500 emplois directs et indirects et de 179 M\$ de valeur ajoutée dans l'économie québécoise.

Figure 4 : Effets d'entraînement de la filière veau lourd



### 3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014

En 2014, le CMMVG concentrera ses efforts principalement sur la mise en place de la refonte de la mise en marché. L'objectif du comité est de mettre en application le nouveau mode de vente pour 2015. Les étapes suivantes devront être franchies en 2014 :

- négociation d'une nouvelle convention avec les acheteurs;
- révision des modalités de classification et de la grille d'écart de prix;
- modifications règlementaires;
- approbation du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de grain et de la Convention avec l'acheteur de veaux de grain par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ).

## 4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

### 4.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie veaux de grain au Plan conjoint;
- avoir engraisé et mis en marché au moins 50 veaux de grain au cours de l'année civile précédente;
- être en production au moment de sa désignation;
- dans le cas d'une personne morale ou d'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.
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

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

# BOVINS DE RÉFORME

## ET VEAUX LAITIERS

### PROJET D'ORDRE DU JOUR

#### **1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ 2013**

---

- 1.1 État du marché et faits saillants

#### **2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ**

---

- 2.1 Plan stratégique du secteur veau laitier
- 2.2 Modifications réglementaires
- 2.3 Plan stratégique du secteur bovin de réforme
- 2.4 Projet d'une chaîne de valeur pour la mise en marché des bovins de réforme biologiques
- 2.5 Infolettre et Info-Prix/BR

#### **3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014**

---

#### **4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT**

---

- 4.1 Critères d'admissibilité : se référer à la page 32

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

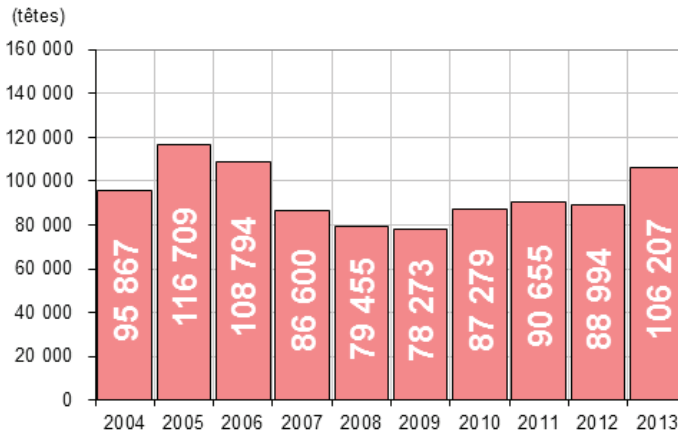
---



## 1. ACTIVITÉS DE MISE EN MARCHÉ EN 2013

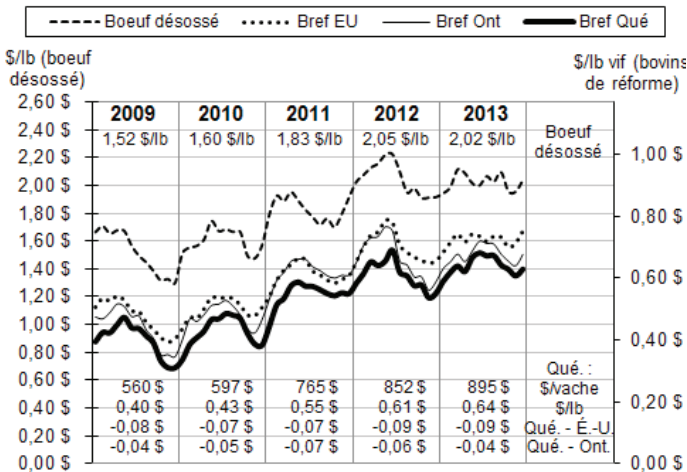
### 1.1 État du marché et faits saillants

Figure 1 : Nombre de bovins du Québec réformés



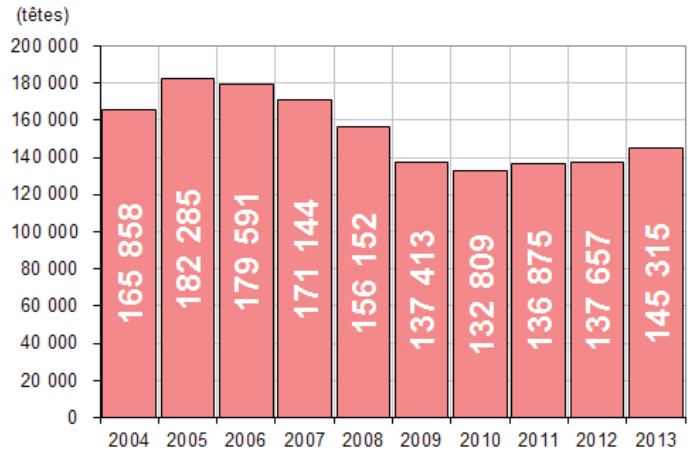
En 2013, le nombre de bovins réformés a augmenté de façon importante par rapport à l'année précédente, soit une augmentation de 19 %. Avec 106 207 bovins québécois réformés, il faut remonter jusqu'en 2006 pour y trouver un nombre de bovins réformés plus élevé. L'année 2013 constitue la première année complète où les bovins de réforme sont vendus dans les encans. Par conséquent, ce n'est qu'en 2014 que nous pourrions expliquer les variations de façon plus précise.

Figure 2 : Prix des bovins de réforme au Québec, en Ontario et aux États-Unis et du boeuf désossé 85 % maigre au Canada



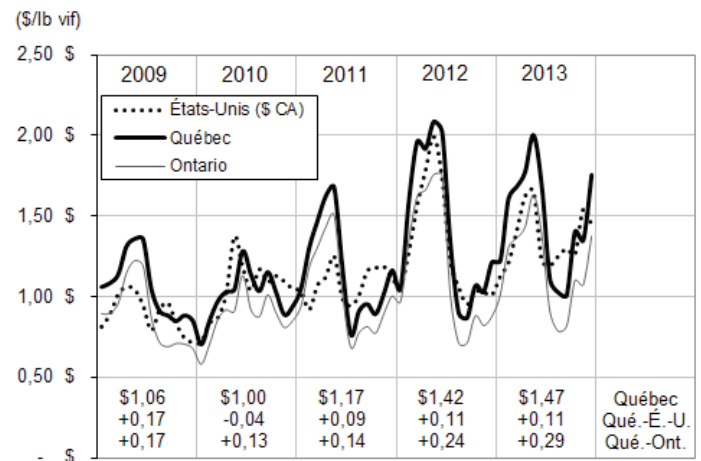
En 2013, les producteurs de bovins de réforme ont reçu un prix moyen de 895 \$ par bovin vendu, soit une hausse de 5 % par rapport à 2012. Le prix des bovins de réforme est étroitement lié au prix du bœuf désossé dont le prix s'est stabilisé en 2012, à 2,02 \$/lb. L'écart entre le prix des bovins de réforme de l'Ontario et celui du Québec a encore diminué cette année, pour se situer à 0,04 \$/lb vif.

Figure 3 : Nombre de veaux laitiers du Québec mis en marché



Le nombre de veaux laitiers du Québec mis en marché a atteint 145 315 en 2013, une hausse de 7658 veaux par rapport à 2012.

Figure 4 : Prix des bons veaux laitiers mâles au Québec, en Ontario et aux États-Unis



En 2013, le prix des bons veaux laitiers mâles a augmenté de 3,5 % par rapport à 2012. Pour les six premiers mois de l'année, le prix moyen était de 1,66 \$/lb vif, avec une moyenne de 2 \$/lb vif en mai. Pour une troisième année consécutive, le prix moyen au Québec est supérieur aux marchés de référence (États-Unis et Ontario) et il continue de s'accroître.

## 2. ACTIVITÉS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ

### 2.1 Plan stratégique du secteur veau laitier

À la suite de l'adoption du plan stratégique du secteur veau laitier en février 2013, de concert avec le comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers (CMMBR), un comité de mise en œuvre a été formé afin d'en effectuer le suivi quinquennal. À cet effet, un projet pilote portant sur le classement des veaux laitiers devrait être enclenché dans la première moitié de l'année 2014.

### 2.2 Modifications réglementaires

À la suite de la fermeture de l'abattoir Levinoff-Colbex, des modifications au *Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec* ont été adoptées par le CMMBR et homologuées par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) afin, entre autres, de régulariser la vente des bovins de réforme dans les encans sur base vivante. Ces modifications réglementaires nous ont aussi conduits à modifier les conventions avec les deux associations d'encans, conventions également homologuées par la RMAAQ.

### 2.3 Plan stratégique du secteur bovin de réforme

Amorcé en mai 2013, le processus de planification stratégique dans le secteur bovin de réforme s'est terminé le 29 novembre dernier. Un document distinct résumant le plan stratégique sera remis et présenté aux producteurs lors de l'atelier.

### 2.4 Chaîne de valeur pour la mise en marché des bovins de réforme biologiques

Le projet de développement de la chaîne de valeur pour la mise en marché des bovins de réforme biologiques du Québec a été finalisé en août 2013. Ce projet a permis, entre autres, d'offrir une prime directement liée au classement de l'animal (\$/lb carcasse). L'agence de vente continue de s'investir dans ce projet. La prime versée pour les bovins de réforme biologiques est de 0,32 \$/lb carcasse, 0,22 \$/lb carcasse et 0,12 \$/lb carcasse pour des bovins de réforme qui sont respectivement de classe 2, 4 et 5. Le classement s'effectue au poste de commercialisation qui effectue la livraison.

### 2.5 Infolettre et Info-Prix/BR

Le bulletin *La Réforme* a été modifié afin de communiquer avec les producteurs par le biais d'une nouvelle infolettre, soit *La minute bovine*. La section Info-Prix/Bovin de réforme et veau laitier du site Web

de la Fédération a été remaniée et bonifiée afin de répondre plus adéquatement aux besoins des producteurs. D'autres améliorations pourraient voir le jour en 2014.

## 3. ORIENTATIONS DU SECTEUR POUR 2014

- Le CMMBR entend poursuivre la mise en œuvre du plan stratégique des secteurs bovin de réforme et veau laitier.
- Au cours de la prochaine année, nous devons enclencher et conclure la négociation et la révision des conventions avec nos partenaires : l'Association des encans indépendants d'animaux vivants du Québec inc., l'Association des marchés publics d'animaux vivants du Québec inc. et les acheteurs.
- Évidemment, ces négociations conduiront à une refonte du *Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec*.

## 4. ÉLECTION DU REPRÉSENTANT AU COMITÉ ET DE SON SUBSTITUT

### 4.1 Critères d'admissibilité :

- être domicilié ou avoir son exploitation sur le territoire du Groupe au Plan conjoint;
- être inscrit dans la catégorie bovins de réforme au Plan conjoint;
- être en production au moment de sa désignation;
- 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;
- respecter les règlements de l'Office, notamment en payant les contributions.

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



**Abonnez-vous à *La minute bovine* sur le [www.bovin.qc.ca](http://www.bovin.qc.ca) et recevez nos infolettres**

Vous y trouverez une foule d'information sur la production bovine, sur les activités de la Fédération, ainsi que sur vos secteurs de production.

Les producteurs intéressés à recevoir l'infolettre de leur secteur sont priés de communiquer avec leur agence de vente au 450 679-0540.

---

**Bouvillon d'abattage**

Contactez Isabelle Gingras au poste 8545 ou  
à [igingras@upa.qc.ca](mailto:igingras@upa.qc.ca)

**Veau de grain**

Contactez Guy Laquerre au poste 8541 ou  
à [glaquerre@upa.qc.ca](mailto:glaquerre@upa.qc.ca)

**Veau de lait**

Contactez Jean-Philippe Blouin au poste 8637 ou  
à [jpblouin@upa.qc.ca](mailto:jpblouin@upa.qc.ca)

Ne tardez pas!



## FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC

555, boulevard Roland-Therrien, bureau 305, Longueuil (Québec) J4H 4G2

Tél.: **450 679-0530** • Téléc.: 450 442-9348

fpbq@upa.qc.ca • **bovin.qc.ca**