DES RENDEZ-VOUS

pour la rentabilité, la relève et l'avancement

RAPPORT ANNUEL 2013

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.

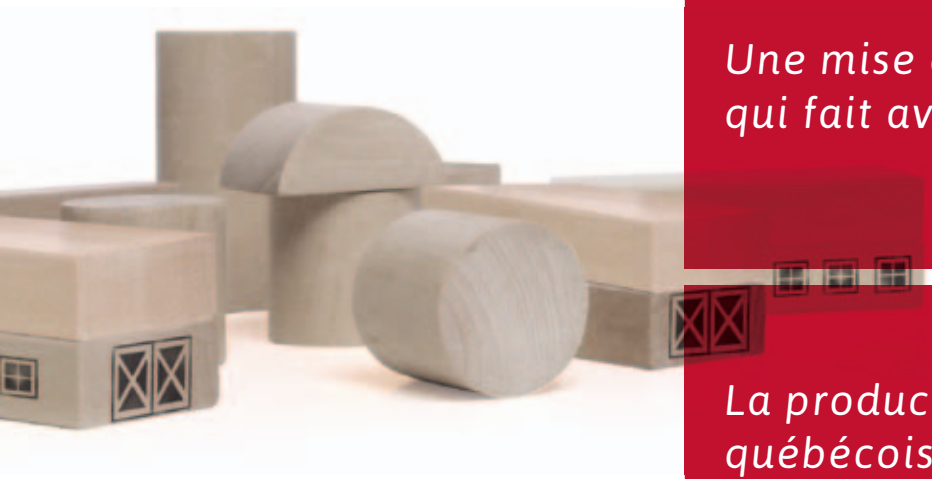
100 %
Papier fabriqué au Québec

Mot du président 4

Des actions qui prennent forme 9
Enjeux de l'heure
Se rapprocher des producteurs
Une synergie gagnante

Une mise en marché qui fait avancer 17

La production bovine québécoise c'est... 26



DES RENDEZ-VOUS

pour la rentabilité, la relève et l'avancement

DES ACTIONS QUI PRENNENT FORME

« La rentabilité, c'est concret. Chaque action que l'on pose est réalisée en fonction du gain, d'un bénéfice que l'on peut rapporter, que l'on peut faire bénéficier à l'ensemble des producteurs. »

Une autre année se termine pour la Fédération des producteurs de bovins, avec l'impression encore en 2013 que l'agenda a été passablement rempli. Mais, tout comme sur nos fermes, notre travail ne s'arrête jamais vraiment. Les actions que nous menons pour améliorer la mise en marché de nos cinq productions, c'est notre Rendez-vous quotidien. Et ça avance continuellement !

Des rendez-vous il y en a de toutes les sortes, ceux qui transforment nos vies, ceux qui permettent de brasser des affaires. Il y a les rendez-vous manqués ou encore d'autres que l'on préfère oublier… Quoi qu'il en soit, cette année, nous avons multiplié les occasions d'aller à la rencontre des producteurs, de l'industrie, de nos partenaires et des consommateurs. Avec, toujours en tête, les priorités que les producteurs nous ont demandées pour leur permettre d'avancer. C'est à la base, notre mission.

POUR LA RENTABILITÉ

La rentabilité, c'est concret. Chaque action que l'on pose est réalisée en fonction du gain, d'un bénéfice que l'on peut rapporter, que l'on peut faire bénéficier à l'ensemble des producteurs. Agir autrement nous mènerait directement vers le précipice et autant arrêter tout de suite la production bovine et changer de métier. Trouver la rentabilité ça ne se fait pas en se croisant les bras. Pour ça, il nous faut être constamment alertes, à l'affût, savoir sauter sur les opportunités, les provoquer à l'occasion. Notre vision est claire à la Fédération : maintenir une mise en marché efficace, la plus payante collectivement autant à courte échéance qu'à long terme.

LA RELÈVE

Pour moi, le mot relève n'est pas juste un mot que j'utilise comme ça parce que c'est à la mode, parce que ça paraît bien d'en parler. La relève, c'est essentiel pour notre survie, pour celle de nos régions, pour notre développement. Ça veut dire faire une place aux jeunes, dans nos productions et dans nos structures syndicales. C'est aussi leur laisser prendre leur place. Cette année, tous les secteurs bovins ont réfléchi sur le sujet, posé des actions concrètes pour certains, proposé des solutions pour d'autres. Des ouvertures ou propositions supplémentaires sont à venir, on y met l'énergie nécessaire. Une chose est sûre, le Rendez-vous avec la relève est bel et bien amorcé!

ET L'AVANCEMENT

C'est vrai que ces années-ci, la production bovine vit des moments difficiles. Mais, il faut être capable de regarder en avant, se préparer et prévoir. Ça ne sert à rien de ruminer le passé. Il semble que nous amorcions un cycle à la hausse en production bovine. Les prix du marché sont appelés à grimper. Tant la Fédération que le gouvernement ne peuvent rester inactifs et il nous faut saisir ce marché à la hausse. Du côté de la Fédération, nous avions prévu qu'avec la baisse des volumes nord-américains, ceux du Québec ne seraient pas au rendez-vous non plus. Peut-être un manque d'encouragement et de vision du gouvernement expliquent en partie qu'on a manqué le bateau temporairement? Mais, il n'est jamais trop tard pour se reprendre.

Grâce à nos plans stratégiques, nos cinq productions sont capables de voir venir les coups en choisissant les moyens adéquats pour arriver au développement de notre production bovine. Je ne le répéterai jamais assez, tout seul on peut avancer, mais ensemble on va tellement plus loin.

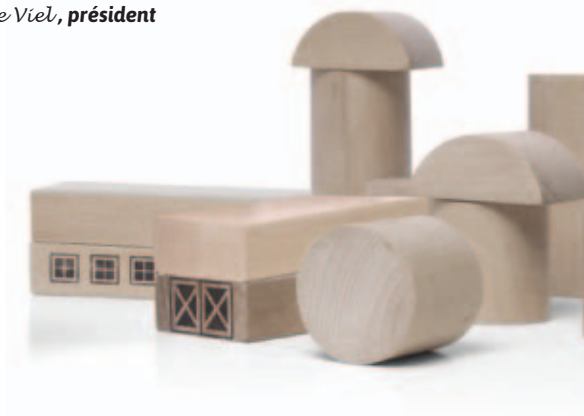
Comme président de la Fédération des producteurs de bovins, tous les jours, je m'engage à proposer des rendez-vous, des rencontres qui font évoluer notre secteur, des échanges qui assurent l'avenir de nos productions.

Le prochain rendez-vous à prendre est primordial. C'est celui que les producteurs de bovins du Québec ont à prendre avec eux-mêmes, entre eux, ensemble comme force collective. Tout est possible avec un gouvernement qui met à notre disposition une loi exceptionnelle : la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. Cette loi, je vous le rappelle, nous permet de bénéficier d'un coffre à outils plus que complet pour tirer le meilleur revenu possible du marché. Il est donc temps de prendre rendez-vous entre nous, pour se questionner, pour vérifier que l'on fait vraiment tout en notre pouvoir pour avancer.

Personnellement, je continue de croire et d'affirmer que nous pouvons faire mieux en matière de mise en marché. Les plans stratégiques de chaque secteur sont un premier pas dans la bonne direction. Maintenant, il nous faut continuer à aller plus loin ensemble.

Je fais et je ferai toujours confiance aux producteurs de bovins pour prendre les bonnes décisions, tant sur les fermes que collectivement. Nous devons donc prendre rendez-vous entre nous pour discuter, évaluer, analyser et surtout, agir.

Claude Viel, **président**



LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le conseil d'administration (C. A.) de la Fédération est composé du président de la Fédération, des présidents des 14 syndicats régionaux élus dans leur région respective et des cinq présidents des comités de mise en marché (veaux d'embouche, bouvillons d'abattage, veaux de grain, veaux de lait et bovins de réforme et veaux laitiers).

Le C. A. est responsable d'administrer et d'appliquer le Plan conjoint. Il adopte les règlements et entérine les conventions de mise en marché. Afin de réaliser tous ces mandats, le C. A. se réunit régulièrement, soit en personne, soit par conférence téléphonique. En 2013, huit rencontres ont été organisées.

Le comité exécutif (CE) est formé du président de la Fédération, du vice-président et de trois membres, tous élus par et parmi les membres du conseil d'administration pour un mandat d'un an. Le CE assure le suivi des décisions prises par le C. A. et gère les opérations courantes de la Fédération et du Plan conjoint. En 2013, le CE s'est réuni à onze reprises.

*Gérard Lapointe**
Président CMMVG

*André Ricard**
Lanaudière

*Michel Daigle**
Président CMMBA

*Claude Viel**
Président FPBQ

*Guy Gallant**
Gaspésie et vice-président

Pierre Ruest
Président CMMBR

Gib Drury
Outaouais-Laurentides

Sylvain Bourque
Beauce

Yvon Boucher
Saint-Hyacinthe

Jacques Fortin
Bas-Saint-Laurent

Gilles Murray
Saguenay-Lac-Saint-Jean

Kirk Jackson
Saint-Jean-Valleyfield

Daniel Lajoie
Président CMMVL

André Tessier
Estrie

Stanislas Gachet
Abitibi-Témiscamingue

Thérèse G. Carbonneau
Présidente CMMVE

Normand Dumais
Côte-du-Sud

J.-Alain Laroche
Centre-du-Québec

Bertrand Bédard
Québec

Louis-Joseph Beaudoin
Mauricie

C. A. en poste au 31 décembre 2013.

*Comité exécutif

« Je retiendrai donc de ces pionniers leur volonté de travailler collectivement. Plutôt que de subir, ils se sont dotés d'une force collective capable d'agir, c'est-à-dire une Fédération. »

AVANCER EN PRENANT DES RISQUES

Au fil des ans, la Fédération des producteurs de bovins du Québec a pris des risques. Dans un contexte de crise, elle a fait des choix parfois audacieux et ambitieux. Certains choix s'avèrent aujourd'hui de belles réussites. Ils se révèlent rentables pour tous les producteurs de bovins du Québec. D'autres choix n'ont pas connu la fin espérée.

Il faut toutefois retenir une seule leçon des choix faits par la Fédération : l'immobilisme n'est pas une option. Dans un contexte de crise ou encore devant une forte volatilité des prix, demeurer immobile équivaut à reculer. Et reculer équivaut à long terme à disparaître.

Faire des choix signifie implicitement que parfois nous perdons, mais plus souvent, nous gagnons.

DES CHOIX AUDACIEUX

Le premier risque a été pris en 1974. Voilà 40 ans, une poignée de producteurs de bovins décidaient de travailler ensemble. C'était, à l'époque, une petite révolution et un choix risqué. Je retiendrai donc de ces pionniers leur volonté de travailler collectivement. Plutôt que de subir, ils se sont dotés d'une force collective capable d'agir, c'est-à-dire une Fédération.

Moins de dix plus tard, en 1982, les producteurs de bovins prenaient un deuxième pari osé : se doter d'un plan conjoint. Un plan conjoint, c'est une boîte à outils qui permet de travailler collectivement pour améliorer la mise en marché d'un produit. Dès le départ, le plan conjoint du secteur bovin prévoyait de réunir cinq grands secteurs : veaux d'embouche, bouvillons d'abattage, veaux lourds, bovins de réforme et veaux laitiers.

À cette époque et encore aujourd'hui, les producteurs appliquaient une formule gagnante : vaut mieux s'organiser que de se faire organiser. Ainsi, les producteurs de l'époque venaient de déterminer les deux grandes valeurs ajoutées de la Fédération : la force du nombre et l'organisation collective de la mise en marché.

Depuis, la Fédération a continué à prendre des risques, notamment en s'impliquant en amont et en aval de la production. Le contexte de forte crise qui prévalait à l'époque justifiait pleinement cette implication malgré la zone de risque. Malheureusement, l'effet positif de cet engagement en aval de la production n'aura pas été durable dans le temps.

QUE FAIRE MAINTENANT ?

On peut critiquer les choix du passé et se convaincre que la Fédération est devenue trop éloignée des producteurs, de la base. On peut se dire qu'elle est incapable d'agir dans l'intérêt des producteurs.

On peut aussi regarder vers demain et redéfinir ensemble ce que l'on veut comme Fédération.

Il est vrai que la Fédération est une structure complexe qui réunit cinq secteurs aux ambitions et aux intérêts parfois convergents, parfois différents et même parfois divergents. C'est une réalité, mais est-ce que cette complexité doit nous empêcher d'avancer. De prendre à nouveau des risques calculés pour le bien des producteurs ?

À court terme, deux enjeux interpellent l'ensemble des cinq secteurs. Ces deux enjeux nous invitent à travailler ensemble.

D'une part, la sécurité du revenu se trouve au cœur des débats du monde agricole. Pour le secteur bovin, un programme qui vient combler l'écart entre le prix du marché et le coût de production est une condition de réussite. N'est-ce pas là une prémisse justifiant pleinement de continuer à travailler ensemble ?

D'autre part, l'écart de prix avec le marché américain se creuse peu à peu. Le protectionnisme de nos voisins du Sud fait mal à la filière bovine. Dans ce contexte, n'est-ce pas là une seconde raison suffisante pour continuer à travailler ensemble ?

Il y a donc d'autres risques calculés à prendre au cours des prochaines années. S'assurer d'une sécurité du revenu digne de ce nom et renforcer nos mécanismes de mise en marché collective représentent les enjeux de l'heure en production bovine. Comme je le mentionnais précédemment, ne pas agir équivaut à reculer.

Une Fédération au service exclusif des producteurs de bovins fait l'envie de beaucoup de secteurs économiques. Libre aux producteurs de bovins de l'utiliser à son plein potentiel pour trouver des solutions concluantes aux enjeux qui les interpellent.

Jean-Philippe Deschênes-Gilbert, **directeur général**

Comme on ne peut agir seul, les producteurs de bovins se sont dotés d'une équipe d'employés qui soutient les actions de la Fédération. Au quotidien, ces personnes-ressources s'affairent à travailler pour l'avancement de la production bovine, au bénéfice de l'ensemble des producteurs. Ils soutiennent les élus dans les activités quotidiennes de mise en marché et de développement, dans le suivi des dossiers ainsi que dans l'administration générale de la Fédération.

Jean-Philippe Deschênes-Gilbert
Directeur général et secrétaire-trésorier

Gaëtan Bélanger
Conseiller à la direction générale

Nathalie Côté
Agente à l'environnement et à l'assurance de la qualité

Diane Bourgault
Annie Provost-Savoie (congé maternité)
Secrétaire de direction

Liliane Audet
Secrétaire

Marie-Claude Dubuc
Parajuriste

Sonia Dumont
Agente de communication

Manon Ste-Marie
Technicienne aux communications

Annick Landry
Secrétaire VG/BR

Kathleen Soucy
Secrétaire BA/VE

André Roy
Directeur mise en marché

Bouvillons d'abattage

Jean-Sébastien Roy, sec. CMMBA
Responsable des activités de mise en marché

Guy Beauregard
Agent à la mise en marché

Isabelle Gingras
Agente à la mise en marché

Marie-Eve Moïse
Technicienne à l'information

André Cécyre
Médecin vétérinaire
Expertise vétérinaire

Bovins de réforme Veaux laitiers

Geneviève McKenzie, sec. CMMBR
Responsable des activités de mise en marché

Marie-Isabel Martineau
Directrice marketing et promotion VG/VL

Veaux de lait

Jean-Philippe Blouin, sec. CMMVL
Responsable des activités de mise en marché

Nathalie Arciero
Technicienne aux communications

Andréanne St-Germain
Technicienne administrative

Réal Daigle
Directeur mise en marché et affaires économiques

Veaux de grain

Eve Martin, sec. CMMVE
Responsable des activités de mise en marché

Daniel Zuchoski
Responsable des activités de mise en marché

Guy Laquerre, sec. CMMVG
Responsable des activités de mise en marché

Tommy Hamer
Agent aux opérations

Éric Léonard
Agent de développement et de mise en marché et inspecteur

Veaux d'embouche

Économie

Ann Fornasier
Agroéconomiste

Chantal Bruneau
Directrice administrative

Comptabilité

Nathalie Trudel
Comptable de gestion

Ginette Therrien
Technicienne comptable

Hélène Martin
Technicienne comptable

Perception des contributions

Brigitte Roy
Assistante comptable

Natalie Gendron
Commis à l'information

PPA

Michèle de Munck
Technicienne à l'information

Élise Sansoucy
Secrétaire

Ginette Gingras
Assistante comptable

- - - - - - - - - Personnel assumant des tâches de comptabilité

9063

DES ACTIONS
qui prennent forme

« Pour les producteurs de bovins, élever un troupeau est plus qu'un gagne-pain, c'est leur passion. Afin que chaque animal produise une viande de qualité, les producteurs élèvent leurs animaux dans des conditions qui satisfont plus que leurs besoins de base. »

ENJEUX DE L'HEURE

Bien-être animal

NOTRE ENGAGEMENT

La production d'une viande de qualité repose sur de saines pratiques d'élevage qui garantissent le bien-être et le bon développement des animaux que nous élevons.

Pour les producteurs de bovins, élever un troupeau est plus qu'un gagne-pain, c'est leur passion. Afin que chaque animal produise une viande de qualité, les producteurs élèvent leurs animaux dans des conditions qui satisfont plus que leurs besoins de base. Ils veillent à ce que chaque bovin évolue dans un environnement calme qui lui permettra d'exercer ses comportements naturels.

NOTRE IMPLICATION

Au cours des dernières années, plusieurs codes ont été publiés pour éclairer les producteurs quant aux pratiques respectueuses du bien-être des animaux. Bien que ces codes ne soient pas des normes obligatoires, les producteurs de bovins du Québec adhèrent aux principes de bien-être reconnus et mettent en application ces pratiques afin de veiller à la santé de leur cheptel.

Dans cette optique, la Fédération a participé activement à la consultation pour la mise à jour du Code de bonnes pratiques applicables aux soins et à la manipulation des bovins de boucherie. La nouvelle version a été publiée le 6 septembre 2013. Huit formations ont été organisées afin de rejoindre directement les producteurs.

Bien que ce code n'ait pas force de loi, il devient un outil de travail pour les inspecteurs en bien-être animal, car il contient une description des bonnes pratiques reconnues par l'industrie. Un projet d'évaluation des soins à la ferme est également en cours dans le secteur laitier et permettrait d'auditer les fermes.

VERS LE LOGEMENT COLLECTIF

En 2008, les producteurs de veaux de lait ont décidé de se doter d'un cahier des charges commun qui balise les normes d'élevage.

Toujours soucieux de mieux répondre aux besoins des consommateurs, les producteurs de veaux de lait visent à adapter leurs bâtiments en fonction d'un mode d'élevage collectif. Le virage vers le logement collectif est enclenché et l'horizon envisagé est l'année 2018. Mais, nul doute qu'un tel virage s'avère onéreux.

Un portrait technico-économique de la production de veaux de lait en logement collectif commandé par les producteurs soulève des inquiétudes quant aux coûts reliés à la mise aux normes des bâtiments d'élevage. Le soutien financier des différents paliers de gouvernement s'avère essentiel pour permettre la conversion en logement collectif.

CAHIER DES CHARGES

Le souci du bien-être animal s'est matérialisé concrètement dans le secteur veau de grain qui a révisé le contenu du cahier des charges en 2012 et 2013. On y trouve dorénavant des normes de bien-être animal.

Sécurité du revenu

Une réflexion générale et globale sur la sécurité du revenu est en cours à l'échelle provinciale. L'enjeu est de taille, car il s'agit du renouvellement de l'enveloppe de La Financière agricole du Québec (FADQ) qui vient à échéance en mars 2015.

En 2013, le processus de réflexion a réellement pris son envol avec la création par le ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), d'un comité de travail composé de représentants de l'UPA, de la FADQ, du MAPAQ et quelques autres intervenants externes (7 membres au total). Ce comité a pour mandat de proposer de grandes orientations (ou adaptations) en regard des programmes de sécurité du revenu.

La Fédération entend bien jouer un rôle important dans toute cette réflexion, en s'assurant notamment de soutenir et d'outiller le mieux possible nos plus hauts représentants (UPA) auprès des instances gouvernementales ou autres.

C'est dans ce contexte que la Fédération a amorcé sa propre réflexion sur les enjeux de la sécurité du revenu. Pour la Fédération, un bon programme de sécurité du revenu se doit de tenir compte de l'écart entre les coûts de production réels et les prix du marché. Un tel système, basé sur cette prémisse, est de nature à sécuriser tout investisseur et prêteur en agriculture.

Comme ce fut le cas tout particulièrement au cours des dernières années, le dossier de la sécurité du revenu demeurera en tête de liste des priorités de la Fédération en 2014. Malgré tout, certains gains ont été observés sur le plan provincial, grâce aux pressions soutenues de la Fédération.

NOUVELLES POSITIVES

En 2013, une nouvelle méthode de calcul du salaire de l'ouvrier spécialisé permet dorénavant de rémunérer tous les propriétaires de l'entreprise comme des exploitants à part entière.

L'indexation du modèle bouvillons (pour le paiement final 2012) a permis de remplacer l'achat de grains contenant des toxines (enquête de 2010 qui représentait une année d'exception) par des grains réguliers (réalité de 2012). Cet ajustement est davantage représentatif des coûts de production habituels.

DEUX NOUVEAUX PROGRAMMES

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.

La FADQ a fait un rajustement d'écart entre les régions. Toutefois, la Fédération demande une intervention pour tous pour la problématique du prix des grains.

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 1er août 2013 et le 31 mars 2014).
- Producteur de veaux d'embouche : 10 $/tête pour ses propres veaux engraissés par lui-même jusqu'à l'abattage (si l'abattage a lieu entre le 1er 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.

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 en enquête de coûts de production en 2014 (sur les résultats financiers de 2013).

AUTRES REVENDICATIONS DE LA FÉDÉRATION

La Fédération est en demandes ponctuelles dans d'autres dossiers de sécurité du revenu : que les prélevés de promotion soient considérés dans les coûts de production, que soit retirée la modulation de l'ASRA pour les unités qui font trois fois le modèle, pour une révision de la rémunération du travail de l'exploitant et de la famille, pour une meilleure couverture d'ASRA pour les sujets reproducteurs, que les cultures consommées à la ferme soient considérées adéquatement et pour la normalisation des résultats d'enquête de coûts de production. Ces dossiers occuperont une grande partie de l'agenda de travail.

SE RAPPROCHER DES PRODUCTEURS

En 2012, la Fédération a mandaté une agence de communication pour analyser les outils de communication de la Fédération qui sont destinés aux producteurs de bovins. Le travail d'analyse et de sondage auprès des producteurs a fait ressortir, entre autres, l'importance d'être mieux informés. Les producteurs de bovins veulent en savoir plus, à la fois sur les activités de leur Fédération et sur des sujets qui touchent de près la production bovine.

Les orientations proposées par l'agence pour améliorer la communication aux producteurs s'échelonneront sur plusieurs années. La Fédération a franchi une première étape en 2013 en effectuant un virage électronique majeur.

Concrètement, depuis le mois d'octobre, le bulletin mensuel de la Fédération *La minute bovine* parvient aux producteurs par un module infolettre. Les producteurs inscrits reçoivent directement l'information dans leur boîte de courriels. Des numéros spéciaux s'ajoutent aux envois habituels. Plusieurs sujets y sont abordés plus en profondeur : la promotion, la sécurité du revenu, les marchés, etc.

Les agences utilisent également le véhicule des infolettres afin de donner des nouvelles de leur secteur. Les producteurs concernés reçoivent donc de l'information ciblée en fonction de leur secteur de production. De plus, des alertes hebdomadaires *Info-Prix* sont diffusées aux producteurs intéressés et les dirigent vers la section Info-Prix du site Internet de la Fédération au www.bovin.qc.ca où les prix sont mis à jour.

La Fédération invite les producteurs à s'abonner aux différentes infolettres et à inciter leurs collègues producteurs à faire de même.

UNE SYNERGIE GAGNANTE

VEAU DE LAIT/VEAU DE GRAIN : UNE ÉQUIPE PROMOTIONNELLE RÉUNIE

Le 15 mars 2013, les deux comités de mise en marché (veaux de lait et veaux de grain) ont décidé d'unir leurs efforts pour créer un seul service de promotion du veau à la Fédération. 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.

Cette synergie vise à offrir au marché de détail et aux services alimentaires du Québec une gamme de produits de veau, dans une offre regroupée, 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.

2013 : LA PHASE DE TRANSITION

- 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).

2014 : LA STRATÉGIE MARKETING

- Une définition de l'image de marque représentant l'industrie du veau.
- Une offensive envers les créneaux de marchés ciblés pour positionner chacune des catégories de veau dans les marchés les plus performants.
- Des activités publicitaires et promotionnelles adaptées à chacune des deux catégories de veau.
- Une optimisation de chacun des budgets promotionnels (VL et VG).

PROJETS DE RECHERCHE

Depuis plusieurs années, la Fédération est impliquée dans des projets de recherche qui visent à améliorer l'élevage de bovins au Québec. Six nouveaux projets de recherche ont débuté en 2013 avec l'utilisation des fonds de recherche, pour un total de 12 projets terminés, en cours ou amorcés, totalisant ainsi 1 319 075 $. De ce montant, 694 112 $ ont été investis par les producteurs. Ainsi, pour chaque dollar investi en recherche par les producteurs 0,90 $ supplémentaire est obtenu.

Parmi les nouveaux projets acceptés en 2013, deux ont été particulièrement marquants :

Réseau d'expertise dans le secteur veau de grain

Avec le soutien financier du Programme de soutien aux stratégies sectorielles de développement (PSSSD) du MAPAQ, la Fédération des producteurs de bovins mène depuis avril 2013, un projet pilote afin de constituer un réseau d'expertise dans la production de veaux de grain.

Le réseau comprend 13 producteurs et leurs conseillers (conseillers en gestion, vétérinaires, conseillers techniques), issus de différentes régions du Québec. Leur objectif commun est de briser l'isolement professionnel. Le réseau vise à faciliter l'accès à l'expertise des autres, à favoriser le partage des connaissances et en bout de piste, à améliorer les performances d'élevage.

Parmi les activités proposées, on trouve la diffusion d'un bulletin d'information appelé *Veaux progrès*, une analyse de groupe à partir des données techniques et financières des 13 entreprises membres du réseau, l'organisation de séminaires dont le premier a eu lieu en juillet 2013, la mise sur pied d'un forum de discussion et finalement un diagnostic individuel pour chaque membre du réseau.

Certification du veau de grain

Les producteurs de veaux de grain ont adopté un premier cahier des charges en 1998, assorti d'une certification « maison ». En 2012, à la demande de la Fédération, la firme CertiRessources a effectué une mise à jour des normes du cahier des charges « Veau de grain du Québec certifié ».

En 2013, un nouveau projet a été entrepris. Il vise à développer et à structurer un programme de certification crédible, qui intègre les nouvelles normes du cahier des charges s'appuyant sur un protocole d'audit externe. L'ensemble du programme permettra de consolider la crédibilité et la notoriété du produit « Veau de grain du Québec certifié ».

ENCLOS D'HIVERNAGE

La Fédération a poursuivi la mise en œuvre de sa stratégie afin que la technique d'enclos d'hivernage soit reconnue, puisqu'elle constitue une solution à privilégier pour le maintien et le développement de la production bovine au Québec.

Du côté technique, le travail a consisté à diffuser les résultats du projet d'évaluation et d'amélioration de la gestion agroenvironnementale des enclos d'hivernage et des bandes végétatives filtrantes aux différents intervenants. La formation destinée aux producteurs avait comme objectif de bien enseigner la technique, afin qu'ils soient plus habilités à l'appliquer et à comprendre leur rôle pour répondre aux exigences environnementales.

La Fédération a répondu aux propositions du comité technique du MAPAQ-ministère du Développement durable, de l'Environnement, de la Faune et des Parcs (MDDEFP) dévoilées en fin d'année 2013. Les propositions contiennent des règles administratives qui permettraient la reconnaissance des enclos selon certains critères. La Fédération a souligné le travail effectué par le comité, lequel tente d'apporter des solutions aux problèmes d'application des dispositions règlementaires. La Fédération a également proposé des suggestions pour améliorer les scénarios proposés.

La Fédération poursuivra son travail en 2014, notamment par la mise à jour du *Guide de bonnes pratiques*, afin que les producteurs puissent avoir recours à cette technique et à du financement pour réaliser les travaux requis.

Formation

Pendant l'hiver 2013, la formation « Gérer avec succès un enclos d'hivernage : mon rôle en tant que producteur agricole » a attiré 181 participants lors des 11 sessions de formation.

Cette formation visait les producteurs par l'acquisition de savoir-faire nécessaire pour appliquer de façon adéquate les principes de mise en place et de gestion des enclos d'hivernage et des bandes végétatives filtrantes. Du contenu théorique entrecoupé par des exercices pratiques et une visite à la ferme constituaient le programme de la journée.

DES PROGRAMMES DE QUALITÉ

L'implication du secteur bouvillon d'abattage dans la production d'un bœuf de qualité s'est amorcée en 1999 par le développement de normes incluses dans le programme Bœuf Qualité Plus (BQP). En 2005, le secteur adhérait au programme canadien Verified Beef Production™ (VBP™). Le récent processus de planification stratégique confirmait que le secteur bouvillon d'abattage voulait poursuivre la promotion de VBP™ en vue d'accroître son implantation sur les entreprises.

Rappelons que le programme canadien de salubrité des aliments pour le bœuf VBP™ a été développé par l'industrie bovine pour améliorer la confiance des consommateurs envers les pratiques utilisées par les producteurs de bovins.

L'intérêt pour le VBP™ continue de croître. On dénombre actuellement 1 004 entreprises bovines canadiennes enregistrées au programme qui produisent quelque 20 % du bœuf canadien. Outre les producteurs de l'Ouest, ceux du Québec font bonne figure avec 55 % du volume de bouvillons d'abattage qui provient de fermes enregistrées VBP™.

Au cours des prochaines années, le programme entreprendra un virage par l'ajout de nouveaux modules de biosécurité, bien-être animal et environnement.

Le plan de relance du programme BQP/VBP™ s'est terminé en décembre 2012 avec 37 producteurs de bouvillons d'abattage enregistrés produisant plus de 55 % du volume. Le programme se poursuivra pour les nouveaux adhérents en 2014. Dans le secteur veau d'embouche, trois entreprises sont certifiées.

Du côté des secteurs veau de lait et veau de grain, l'implantation du programme Veau Vérifié a débuté en 2013. Déjà, quatre fermes sont certifiées.

DES AVANCES DE FONDS QUI RAPPORTENT

Le Programme de paiements anticipés (PPA), offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), permet aux producteurs d'avoir accès plus facilement au crédit au moyen d'avance de fonds. Depuis 2008, la Fédération agit à titre d'agent d'exécution du programme au Québec.

Le PPA permet aux producteurs de respecter leurs obligations financières et de bénéficier des meilleures conditions du marché, en améliorant leurs liquidités tout au long de l'année. Avec ces avances de fonds, les producteurs peuvent, entre autres, vendre leurs produits lorsque les conditions du marché sont plus favorables.

Pour l'année 2013, 239 entreprises bovines se sont prévalues du programme. Les avances ont totalisé plus de 24 M$, soit 103 021 $ en moyenne par ferme. L'économie totale d'intérêts est évaluée à près de 850 000 $ pour l'ensemble du secteur bovin.

RELATIONS EXTERNES

Tout au long de l'année, les élus représentent la Fédération auprès de plusieurs comités et organisations reliés aux filières bovines québécoise et canadienne. Ils véhiculent les positions des producteurs de bovins du Québec et défendent leurs intérêts. Des représentants de la Fédération participent à ces comités :

Classement du bœuf et du veau
Agence canadienne de classement du bœuf

Commerce et exportation
Canada Beef Inc.

Identification permanente et traçabilité
Agence canadienne d'identification du bétail (ACIB)
Agri-Traçabilité Québec (ATQ)

Génétique
Comité consultatif provincial (CCP)
Expo-Bœuf et Congrès Bœuf

Santé animale
Stratégie québécoise de santé et de bien-être des animaux (MAPAQ)

Tables filières de l'industrie
Table ronde sur la chaîne de valeur du bœuf (fédéral)
Association canadienne du veau
HACCP veau - comité national

Union des producteurs agricoles
Conseil général
Table de travail sur la mise en marché
Table de travail sur la sécurité du revenu et les outils financiers

PLACE À LA RELÈVE

Consciente que l'avancement de la production passe inévitablement par une implication soutenue de la relève, à la fois dans ses structures et dans la filière bovine, la Fédération lui accorde un espace dans plusieurs de ses projets de développement.

En effet, en 2013, le secteur veau d'embouche a inclus, dans sa planification stratégique, un volet valorisation de la production auprès des jeunes. Il a pour objectif de faire découvrir la production aux étudiants des écoles d'agriculture, sous un angle positif. De son côté, le comité de mise en marché des bouvillons d'abattage a réservé un siège d'observateur pour la relève au sein de son comité.

Depuis deux ans déjà, le secteur veau de grain a mis en place un programme destiné uniquement à la relève pour l'allocation d'historiques de référence. La Fédération désire ainsi favoriser le développement du secteur veau de grain en permettant l'établissement de nouveaux producteurs.

Dans l'octroi de références de productions (places-veaux), le secteur veau de lait a établi des critères de sélection qui privilégient la relève. Ces références permettent d'assurer le maintien de la production de veaux de lait et de combler les besoins du marché.

La FADQ propose une prime à l'établissement pour la relève. Un jeune producteur de bovins qui se qualifie à cette prime, se voit offrir un rabais de 25 % à sa cotisation à l'ASRA. Le rabais proposé est payé par l'ensemble des producteurs de bovins adhérant à l'ASRA. Un autre exemple concret qui permet de donner un bon coup de pouce à la relève.

CONTRIBUTION : DÉVELOPPEMENT DE LA MISE EN MARCHÉ DES BOVINS DE RÉFORME

Malgré la faillite de l'entreprise Levinoff-Colbex en mai 2012, tous les producteurs de bovins de réforme demeurent liés à l'emprunt de 32 M$ contracté par la Fédération en 2008 qui devrait être complètement remboursé en décembre 2014. La Fédération doit cependant s'assurer qu'elle aura les liquidités suffisantes. Tous les efforts seront faits afin de percevoir les sommes dues par les producteurs.

La contribution spéciale est donc 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 90 % en date de février 2014.

Par souci d'équité, la Fédération s'assure que tous les producteurs de bovins de réforme paient leur facture. Parfois, elle se voit donc forcée d'entreprendre des procédures judiciaires. À ce jour, la Fédération a gagné plusieurs dizaines de causes entendues, tant pour les demandes déposées à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) que celles déposées à la Cour du Québec.

LES PLANS STRATÉGIQUES

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 afin de relancer la production bovine.

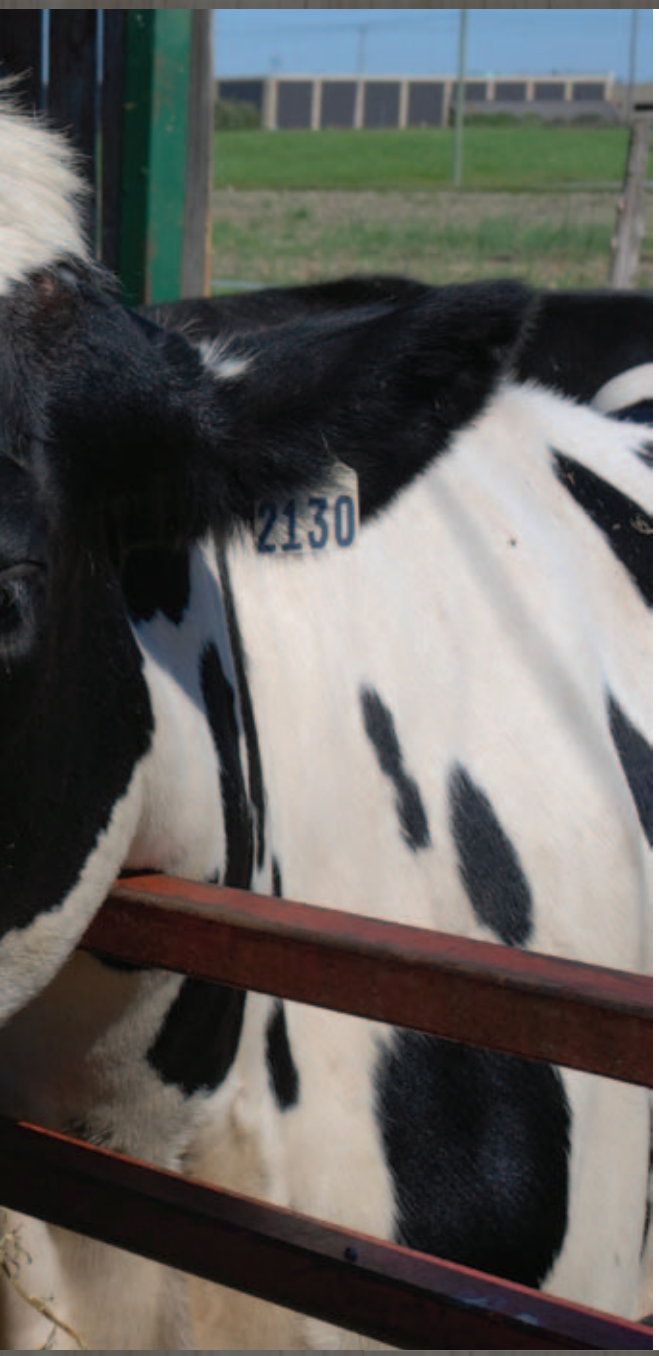
Certains secteurs visent le retour à la croissance (veau d'embouche et bouvillon), d'autres secteurs souhaitent stabiliser leur production (veau de grain et veau de lait) alors que la mise en marché doit être repensée pour le secteur bovin de réforme et veau laitier.

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 recherchées du veau lors de 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. On y intégrera plus d'information sur les spécifications du veau vendu.

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 de déterminer les orientations de développement de la filière bovine. Les acteurs de cette filière s'orientent dorénavant vers le développement d'un bœuf différencié.



UNE MISE EN MARCHÉ
qui fait avancer

LES COMITÉS DE MISE EN MARCHÉ ET DE NÉGOCIATION

C'est par le biais de cinq comités de mise en marché que la Fédération s'implique dans la mise en marché. Chacun de ces comités représente un secteur de la production bovine. Ils sont composés de représentants régionaux du secteur, d'un représentant de la Fédération et, si cela s'applique, d'une association accréditée.

Les comités de mise en marché sont responsables d'élaborer des stratégies de mise en marché pour leur production. Ils adoptent également des règlements afin de rendre cette mise en marché plus ordonnée et efficace.

Pour mener à bien ses tâches, chaque comité de mise en marché est assisté d'un comité de négociation qui élabore, réalise et conclut les négociations commerciales dans son secteur de production, conjointement avec la Fédération.

Globalement, en 2013, les membres des comités de mise en marché se sont réunis à 21 reprises, alors que les comités de négociation de nos cinq secteurs ont tenu 34 rencontres.

RÉGIONS	BOUVILLONS D'ABATTAGE	BOVINS DE RÉFORME ET VEAUX LAITIERS	VEAUX D'EMBOUCHE	VEAUX DE GRAIN	VEAUX DE LAIT
Abitibi-Témiscamingue	Yves Bergeron	Paul Ten Have	Hélène Noël	Vacant	Vacant
Bas-Saint-Laurent	Jacques Fortin	Pierre Ruest, président (CN)	Maurice Veilleux (CN)	Vital Potvin	Vacant
Beauce	Jules Côté	Bertrand Gagné	Thérèse G. Carbonneau, présidente (CN)	Vacant	Yves Barbet (CN)
Centre-du-Québec	Vacant	Rudolf Binggeli	Marcel Bélanger	Martin Tessier	Marco Richard, v.-p. (CN) Christian Caya (subst.) Sébastien Hamel (subst.)
Côte-du-Sud	Alain Pelletier	Gervais Pelletier	Normand Dumais (CN)	Gérard Lapointe, président (CN)	Daniel Lajoie, président (CN)
Estrie	Lionel Roy	Alain Bouffard	André Tessier	Antoine Doyon	Patrick St-Onge Annick Lapierre
Gaspésie-Les Îles	Vacant	Guy Gallant, v.-p. (CN)	Frédéric Delarosbil	Vacant	Vacant
Lanaudière	Denis Ouellet	Stéphane Sansfaçon	Claude Thouin	Denis Mathieu (observateur)	Vacant
Mauricie	Claude Lampron	Yves Lamy	Michel Masson	Louis-Joseph Beaudoin (CN)	Vacant
Outaouais-Laurentides	Jacques Desrosiers, v.-p. (CN)	Philippe Leroux	Stanley Christensen, v.-p. (CN)	Vacant	Vacant
Québec	Jean-Guy Perreault	Normand Bourque	François Poirier	Alain Leclerc	Pierre-Luc Nadeau Luc Desrochers (subst.) Jocelyn Bilodeau (subst.)
Saguenay-Lac-Saint-Jean	Carol Tremblay	Steeve Bouchard	Jean-Thomas Maltais	Émilie Girard	Vacant
Saint-Hyacinthe	Michel Daigle, président (CN)	Claude St-Denis	Gérald Brouillard	Jocelyn Grenier, v.-p. (CN)	Guy Lalanne Yann Dupréelle (subst.)
Saint-Jean-Valleyfield	Normand Vinet (CN)	Kirk Jackson (CN)	Serge Dethier	Robert Wynands (CN)	Fabien Fontaine (CN)
Représentant Fédération	Gérard Lapointe (CN)	André Ricard (CN)	Guy Gallant (CN)	André Ricard (CN)	Michel Daigle (CN)
Association accréditée	Marie-Claude Mainville (CN) (Société des parcs d'engraissement du Québec)	Gabriel Rancourt (CN) (Fédération des producteurs de lait du Québec)	André Beaumont (Comité conjoint des races de boucherie)	Ne s'applique pas	Ne s'applique pas

Les répartitions géographiques sont en processus de changements. Ces informations étaient adéquates au 31 décembre 2013.

NOMBRE DE RÉUNIONS EN 2013

Bouvillons d'abattage	Comité de mise en marché : 5	Comité de négociation : 4
Bovins de réforme et veaux laitiers	Comité de mise en marché : 3	Comité de négociation : 4
Veaux d'embouche	Comité de mise en marché : 4	Comité de négociation : 9
Veaux de grain	Comité de mise en marché : 5	Comité de négociation : 14
Veaux de lait	Comité de mise en marché : 4	Comité de négociation : 3

prés. : président du comité de mise en marché et du comité de négociation
v.-p. : vice-président du comité de mise en marché et du comité de négociation
CN : membre du comité de négociation
subst. : substitut

Thérèse G. Carbonneau

Présidente du comité de mise en marché des veaux d'embouche

LE PLAN STRATÉGIQUE

En janvier 2013, le comité de mise en marché des veaux d'embouche (CMMVE) a entériné un plan d'action quinquennal. Cinq dossiers retiennent l'attention pour 2013 :

1 Site Internet/Répertoire pour la vente de bœuf à la ferme

Depuis 2013, le site 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. Destiné aux consommateurs qui désirent se procurer de la viande de bœuf du Québec directement à la ferme, le site possède un moteur de recherche qui permet de trouver des points de vente dans les différentes régions du Québec.

À ce jour, plus de 35 fermes sont inscrites. Les producteurs peuvent s'inscrire en contactant l'agence de vente au 450 679-0540, poste 8361.

2 Table ronde des partenaires du secteur bovin

Le 12 novembre 2013, la Table ronde des partenaires du secteur bovin, qui réunissait des représentants du MAPAQ, de quelques abattoirs et des distributeurs, 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.

3 Guide de préconditionnement et de semi-finition

La mise à jour du *Guide de préconditionnement et de semi-finition des veaux d'embouche* est en cours. Il devrait être disponible au printemps 2014.

4 Comité de valorisation

Un comité de valorisation de la production de veaux d'embouche a été créé afin de faire découvrir la production aux étudiants des écoles d'agriculture. Différents outils de communication seront utilisés pour atteindre l'objectif.

5 Centre de développement en production bovine

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.

ORIENTATIONS 2014

Le CMMVE poursuivra les activités découlant du plan stratégique déjà amorcées en 2013. Deux activités supplémentaires sont également prévues :

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

MISSION

Les producteurs de veaux d'embouche produisent et commercialisent des animaux pour répondre aux besoins des producteurs de bouvillons en vue d'offrir aux consommateurs une viande de bœuf de qualité. Ils valorisent les ressources fourragères et foncières dans toutes les régions du Québec dans le respect de l'environnement. Pour assurer le développement du secteur, les entreprises disposent :

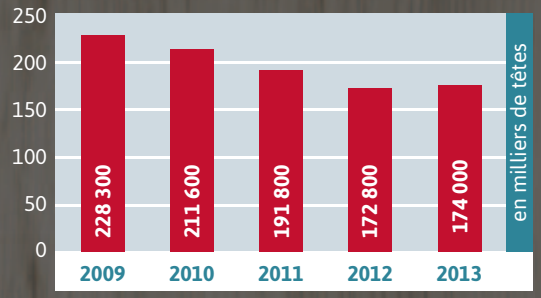
- d'un bassin de sujets reproducteurs améliorateurs;
- de services-conseils;
- d'outils collectifs de mise en marché, de traçabilité et d'information;
- de protections contre les risques commerciaux et climatiques.

VISION

Oeuvrant dans une filière rentable, en croissance, rayonnant partout sur le territoire, attrayante pour la relève et dont l'importance stratégique est reconnue par l'État, les producteurs de veaux d'embouche travaillent à l'essor de la filière, de concert avec ceux de la génétique et du bouvillon. En partenariat avec la transformation et la distribution, ils offrent une viande recherchée par les consommateurs tant pour sa qualité que pour ses attributs distinctifs. Fiers de leurs pratiques qui s'inscrivent dans la mouvance d'une agriculture durable et du respect du bien-être des animaux, les producteurs de veaux d'embouche, avec un objectif de croissance de la production de 25 % d'ici 2018, contribuent significativement au dynamisme des régions et à l'essor de l'économie québécoise.

VENTES AUX ENCANS SPÉCIALISÉS DU QUÉBEC MÂLES 600-700 LB

VOLUME - VACHES DE BOUCHERIE



ÉTAT DU MARCHÉ

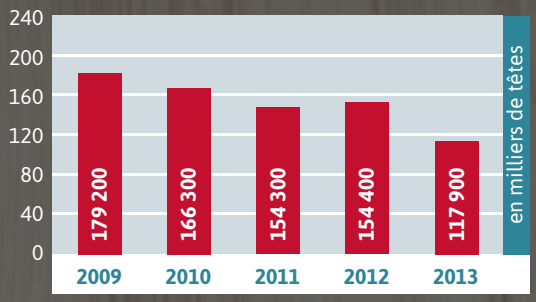
En 2013, le volume de vaches de boucherie a atteint 174 000 têtes. Le nombre de veaux disponibles pour la vente (après mortalité et remplacement du troupeau) était de 0,8 par vache en inventaire. On parle donc de 140 000 veaux disponibles sur le marché du veau d'embouche au Québec.

La stabilité des volumes de vente par les encans spécialisés s'est confirmée en 2013, 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. Ce projet d'achat de veaux vise à stimuler le marché par la présence d'un acheteur supplémentaire. Le poids moyen de vente a légèrement augmenté en 2013.

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.

VENTES DES PRODUCTEURS DU QUÉBEC CHARGEMENTS COMPLETS DE BOUVILLONS «A1-A2», FAB FERME

VOLUME - BOUVILLONS D'ABATTAGE



ÉTAT DU MARCHÉ

En 2013, le volume de bouvillons abattus a diminué de 12,7 %, comparativement à 2012, soit une baisse de 17 100 bouvillons. Le volume est à la baisse pour une cinquième année consécutive. Pour l'année 2014, les prévisions oscillent entre la stabilité et une diminution. On remarque que les prix des bouvillons ont atteint des niveaux inégalés depuis plusieurs années. Cette situation devrait se poursuivre en 2014.

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).

Le Canada et le Mexique contestent une nouvelle version du COOL entrée en vigueur le 23 novembre 2013 et qui ne favorise guère les règles d'exportation vers les États-Unis. Une décision est attendue d'ici la fin de l'année 2014.

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 tm pour le marché du bœuf. De plus, les règles ont été allégées pour les volumes dont le Canada avait déjà accès (56 500 tm). Pour produire et exporter du bœuf vers l'Union européenne, les producteurs et les abattoirs devront respecter un protocole strict. Le potentiel de marché est intéressant.

Michel Daigle

Président du comité de mise en marché des bouvillons d'abattage

AGENCE : FAITS SAILLANTS

L'agence de vente a mis en place son nouveau système administratif des bouvillons (SAB) et renouvelé son site extranet. Le nouveau SAB permet l'intégration des ventes et statistiques de ventes aux États-Unis et d'améliorer l'efficacité des opérations de l'agence de vente. Des mises à niveau sont prévues tout au long de l'année.

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, l'utilisent.

ORIENTATIONS 2014

Le plan stratégique du secteur bouvillon d'abattage a été adopté en 2013. Il guide les actions du secteur pour les années à venir. Les détails du plan ont été présentés lors de l'assemblée générale spéciale d'avril 2013. Le plan mise sur la place de la relève et sur les possibilités de développer un bœuf différencié.

Parmi les actions en cours, il y a également la poursuite des relations d'affaires avec les abattoirs afin de connaître plus précisément leurs besoins et leurs attentes.

Depuis le printemps 2013, des échanges et discussions avec les divers acheteurs se sont déroulés afin de mieux connaître leur besoin, notamment sur un bœuf différencié. Le travail se poursuivra en 2014.

MISSION

Les producteurs de bouvillons engraissent des veaux d'embouche selon les spécifications de qualité recherchées par les transformateurs, en vue d'offrir une viande de bœuf correspondant aux attentes des consommateurs.

VISION

Reconnus pour leur savoir-faire et leur capacité à produire des animaux de qualité dans le respect des attentes sociétales, les producteurs de bouvillons optimisent la rentabilité de leurs entreprises :

- en collaborant activement avec les transformateurs pour développer des produits distinctifs recherchés par les consommateurs; et
- en se concertant avec les autres secteurs de production.

Gérard Lapointe

Président du comité de mise en marché des veaux de grain

AGENCE : FAITS SAILLANTS

En 2013, les principales activités réalisées par le comité de mise en marché des veaux de grain (CMMVG) ont été concentrées sur quatre dossiers qui découlent du plan stratégique :

1 Refonte de la mise en marché

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

Le CMMVG 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 % est vendu par enchères électroniques. Les producteurs reçoivent tous le même prix de base pour une semaine donnée. Le projet a été entériné par les producteurs lors d'une assemblée générale spéciale (AGS) le 28 novembre 2013.

Un projet de recherche sur la classification des carcasses est en cours et vise à développer un mode de classification des carcasses reflétant davantage leur valeur économique réelle.

2 Réseau d'expertise

En 2013, un projet pilote a été réalisé 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 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. À la lumière des conclusions, les suites du projet seront déterminées par le CMMVG en 2014.

3 Cahier des charges et certification

En lien avec les orientations prises en promotion, le CMMVG a déterminé que la certification du veau de grain devait reposer sur des bases plus crédibles. En 2012 et 2013, le contenu du cahier des charges a été révisé pour inclure des normes de bien-être animal. Un nouveau programme complet de certification avec audits externes, incluant le cahier des charges, devrait être présenté aux producteurs pour approbation lors d'une AGS en 2014.

4 Projet de recherche en alimentation

En 2012-2013, un projet de recherche sur l'alimentation a été réalisé afin d'aider les producteurs à accroître leur efficacité. En 2013, son impact sur la qualité de la viande a été mesuré (les résultats seront connus au début de 2014). Un projet pilote d'implantation à la ferme devrait suivre.

ORIENTATIONS 2014

En 2014, le CMMVG concentrera ses efforts sur la mise en place de la refonte de la mise en marché. Pour que le nouveau mode de vente soit en application en 2015, quatre chantiers seront menés en 2014 :

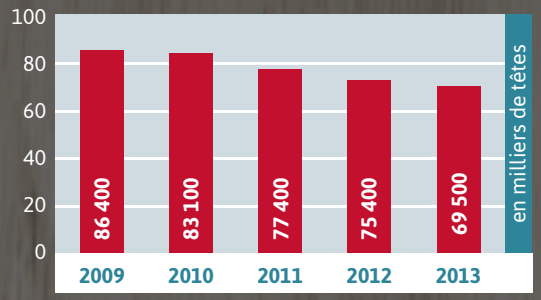
- négociation d'une nouvelle convention avec les acheteurs;
- révision des modalités de classification et de la grille d'écarts de prix;
- modifications règlementaires;
- approbation du Règlement sur la production et la mise en marché des veaux de grain et de la Convention avec l'acheteur de veaux de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

MISSION

La filière québécoise du veau de grain du Québec produit, transforme et offre aux consommateurs, à travers les différents réseaux de la distribution alimentaire et du HRI (hôtels, restaurants et institutions), des produits de haute qualité jouissant d'un rapport qualité-prix avantageux. Tablant sur son savoir-faire, le secteur privilégie une approche concertée pour réaliser des activités de promotion, de services-conseils et de recherche de façon à optimiser la chaîne de valeur et permettre une rémunération adéquate des producteurs et des transformateurs.

VENTES AUX ENCHÈRES ÉLECTRONIQUES DU QUÉBEC MOINS LES FRAIS DE GESTION DES SURPLUS

VOLUME - VEAUX DE GRAIN



ÉTAT DU MARCHÉ

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

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. Une gestion serrée du prix plancher a permis de limiter les dommages pour le veau de grain du Québec.

VISION

La filière québécoise du veau de grain, une industrie coordonnée, prospère et rentable, offre aux consommateurs d'ici et d'ailleurs un produit distinctif avec un rapport qualité/prix incomparable sur le marché. Elle génère des retombées économiques importantes et bénéficie d'un mode de production en harmonie avec les exigences concernant le bien-être animal et l'environnement. Les acteurs du secteur adoptent une approche proactive visant à promouvoir un développement durable, notamment en valorisant la valeur de ses produits sur les marchés, en améliorant l'offre de services-conseils, en innovant et en s'assurant d'un partage équitable de la marge entre les différents maillons de la filière.

LA FILIÈRE VEAU LOURD

ça rapporte à la société !

« Pour chaque 100 M$ dépensés dans la filière du veau lourd, le gouvernement en retire 8,5 M$ et l'économie du Québec bénéficie de 66 M$ en valeur ajoutée. »

À la suite de la réalisation de leurs plans stratégiques respectifs, les secteurs veau de lait et veau de grain ont mis à jour l'étude sur les effets d'entraînement de la filière veau. Réalisée en 2007, la première étude 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.

Le tableau suivant illustre les faits saillants des résultats de l'étude. En bref, pour l'ensemble de la filière veaux de grain et veaux de lait, 2 500 emplois directs et indirects découlent de la production et 179 M$ de valeur ajoutée bénéficie à l'économie québécoise.

VEAU DE LAIT

147 000 veaux par année

162 M$ en dépenses d'exploitation

306 emplois directs
902 emplois indirects
1208 emplois totaux

PIB
27 M$ en valeur ajoutée directe
76 M$ en valeur ajoutée indirecte
103 M$ en valeur ajoutée totale

VEAU DE GRAIN

75 000 veaux par année

77 M$ en dépenses d'exploitation

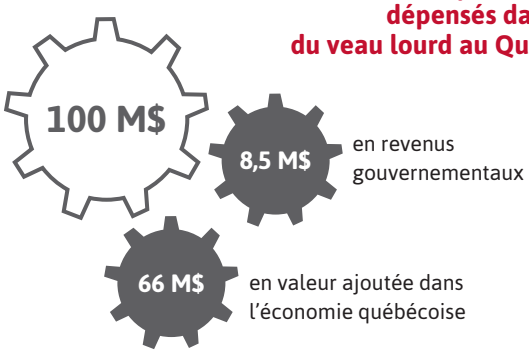
197 emplois directs
426 emplois indirects
623 emplois totaux

PIB
17 M$ en valeur ajoutée directe
34 M$ en valeur ajoutée indirecte
51 M$ en valeur ajoutée totale

1070 emplois directs
1430 emplois indirects
2500 emplois totaux

PIB
62 M$ en VA directe
117 M$ en VA indirecte
179 M$ en valeur ajoutée totale

Pour chaque 100 millions $ dépensés dans la filière du veau lourd au Québec c'est...



Daniel Lajoie

Président du comité de mise en marché des veaux de lait

FAITS SAILLANTS DU SECTEUR

MODIFICATIONS RÈGLEMENTAIRES

1 Médicaments vétérinaires

En juin 2013, la Fédération a déposé à la 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 incluront également un plan de contrôle comprenant des sanctions envers les contrevenants.

2 Gestion des références de production

Ces modifications règlementaires simplifieront 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.

Le comité de mise en marché des veaux de lait (CMMVL) n'a pas procédé à un appel de projets en 2013. Les quelque 3250 places-veaux attribuées en 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.

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.

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, aucun programme gouvernemental ne permet actuellement d'accompagner les producteurs dans leur conversion au logement collectif.

En 2014, la Fédération et le CMMVL entendent poursuivre les représentations auprès des instances gouvernementales concernées, en misant sur l'importance des retombées économiques de la filière veau de lait pour le Québec.

ORIENTATIONS 2014

Le CMMVL poursuivra la mise en œuvre du plan de travail découlant du plan stratégique, notamment en assurant l'implantation et le suivi des modifications règlementaires. L'évolution des dossiers touchant à la sécurité du revenu et à l'intégration fera l'objet d'une attention particulière. Par ailleurs, le CMMVL réévaluera la possibilité de procéder à un nouvel appel de projets au cours de l'année 2014.

MISSION

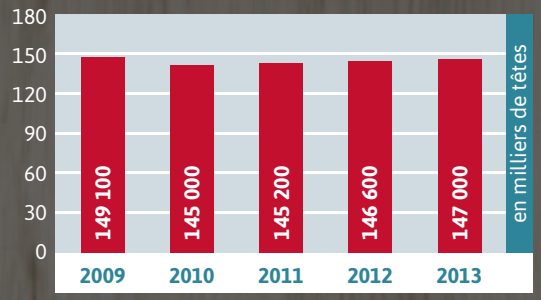
Afin d'offrir une expérience gastronomique distinctive aux consommateurs d'ici et d'ailleurs, la filière québécoise du veau de lait produit, transforme et met en marché des produits et des découpes de viandes de hauts standards de qualité répondant aux besoins de ses clients de la distribution, du détail et du réseau HRI. Les activités d'innovation, de coordination et de promotion menées par le secteur assurent la création de valeur nécessaire à son développement et à l'amélioration de la rentabilité de tous les maillons de la filière.

VISION

La filière québécoise du veau de lait offre des produits distinctifs, de haute qualité et recherchés par les consommateurs d'ici et d'ailleurs. Générant des retombées économiques significatives pour la société, elle assure sa pérennité en exerçant un leadership proactif au niveau de son développement, notamment en optimisant la valeur de ses produits sur les marchés, en répondant aux attentes sociétales à l'égard du bien-être animal, en optimisant ses processus de production, en s'assurant d'une transparence de l'information et d'un partage équitable de la marge entre les différents maillons de la filière.

VENTES DIRECTES AUX ABATTOIRS DU QUÉBEC

VOLUME - VEAUX DE LAIT



ÉTAT DU MARCHÉ

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.

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

Cette année encore, la production de veaux de lait a connu un recul aux États-Unis (- 3 %). Toutefois, cette baisse est nettement moins marquée qu'en 2012 et pourrait dénoter une certaine stabilité de la production américaine. 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.

Pierre Ruest

Président du comité de mise en marché
des bovins de réforme et veaux laitiers

FAITS SAILLANTS DU SECTEUR
LES PLANS STRATÉGIQUES

Un comité de mise en œuvre a été formé pour effectuer le suivi quinquennal du plan stratégique du secteur veau laitier, adopté en février 2013. Dans la foulée, un projet pilote portant sur le classement des veaux laitiers démarrera au cours de la première moitié de l'année 2014.

Amorcé en mai, le processus de planification stratégique dans le secteur bovin de réforme s'est terminé le 29 novembre 2013. Il a été présenté aux producteurs lors des assemblées annuelles régionales en 2014.

MODIFICATIONS RÈGLEMENTAIRES

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 comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers (CMMBR) et homologuées par la RMAAQ afin, entre autres, de régulariser la vente des bovins de réforme dans les encans sur base vivante. Ces modifications règlementaires ont entraîné la modification des conventions avec les deux associations d'encans. Elles ont été homologuées par la RMAAQ.

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. Il 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.

ORIENTATIONS 2014

- Le CMMBR poursuivra la mise en œuvre des plans stratégiques des secteurs bovin de réforme et veau laitier.
- Les négociations et la révision des conventions avec les acheteurs et leurs associations devraient se conclurent en 2014.
- Une refonte du Règlement sur la production et la mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers du Québec devrait être complétée.

BOVINS DE RÉFORME

MISSION

Le secteur optimise la valeur des bovins de réforme en fin de cycle pour l'ensemble des régions du Québec. Pour ce faire, le secteur peut tirer profit : d'outils collectifs de mise en marché; de systèmes de diffusion d'informations sur les marchés et d'infrastructures relatives à la logistique d'approvisionnement et de mise en marché; d'une volonté des intervenants d'être à l'écoute, d'être transparents entre eux et de structurer leur secteur; de la présence d'acheteurs pour des volumes importants; d'outils mis en place pour préserver la valeur commerciale des animaux, tels qu'un système de traçabilité, les inspections dans les abattoirs et les normes de biosécurité, de salubrité et d'innocuité.

VISION

Un secteur dont les intervenants travaillent de concert afin de créer un environnement favorable à l'obtention de prix optimums pour tous, tout en offrant des choix aux producteurs et en respectant les exigences sociétales en matière de salubrité et de bien-être animal.

VEAUX LAITIERS

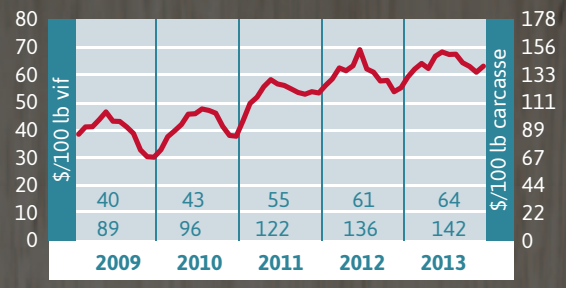
MISSION

Le secteur de veau laitier valorise les veaux provenant des fermes laitières auprès des producteurs de veaux de grain, de veaux de lait et de bouvillons. Pour ce faire, il dispose d'expertise-conseil, d'outils de communication, de systèmes d'information sur les marchés et d'infrastructures relatives à la logistique d'approvisionnement et de mise en marché.

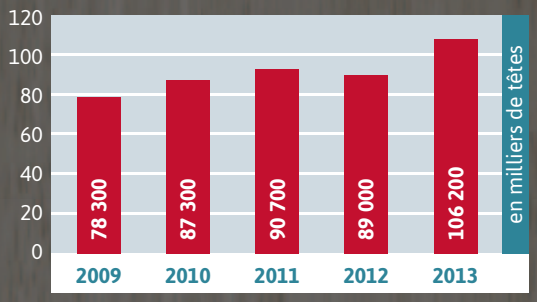
VISION

Attentif aux besoins des engraisseurs, le secteur apporte une attention particulière à la préparation de veaux laitiers de qualité permettant aux producteurs de veaux de grain, de veaux de lait et de bouvillons d'optimiser leurs performances et d'offrir des produits distinctifs recherchés par le consommateur. À qualité égale, les veaux laitiers sont rétribués à prix égal et les revenus sont équitablement répartis dans la filière. Le secteur, qui est à la base d'une industrie générant des retombées économiques significatives dans toutes les régions du Québec, est reconnu pour son savoir-faire et ses pratiques respectueuses du bien-être animal.

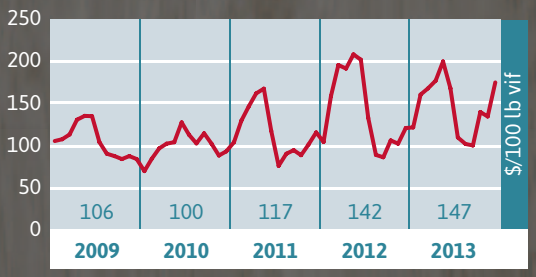
BOVINS DE RÉFORME VENTES SUR BASE VIVANTE DU QUÉBEC (CARCASSE : CALCUL AVEC 45 % DE RENDEMENT)



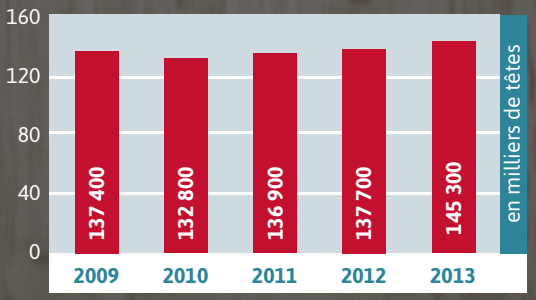
VOLUME - BOVINS DE RÉFORME



VEAUX LAITIERS ENCANS PUBLICS DU QUÉBEC BONS MÂLES DE TOUS POIDS



VOLUME - VEAUX LAITIERS



ÉTAT DU MARCHÉ

En 2013, le nombre de bovins réformés a augmenté de 19 %, atteignant 106 207 bovins québécois réformés. Il faut revenir en 2006 pour atteindre un nombre plus élevé. Il faut aussi rappeler que 2013 est la première année complète où les bovins de réforme ont été vendus dans les encans. Ce n'est donc qu'en 2014 que nous pourrons expliquer les variations de volume de façon plus précise.

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 de prix des bovins de réforme entre l'Ontario et celui du Québec a encore diminué cette année. Le prix au Québec est plus bas de 0,04 $/lb vif.

Le nombre de veaux laitiers du Québec mis en marché a atteint 145 315 en 2013, une hausse de 7 658 veaux par rapport à 2012. En 2013, le prix des bons veaux laitiers mâles a augmenté de 3,5 % par rapport à 2012.

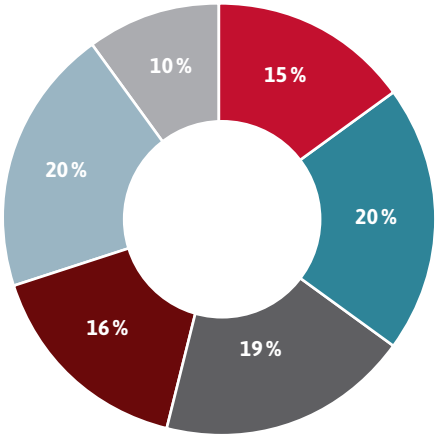
Pour les six premiers mois de l'année, le prix moyen était de 1,66 $/lb vif, avec une moyenne de 2 $/lb vif en mai. Pour une troisième année consécutive, le prix moyen au Québec est supérieur aux marchés de référence (États-Unis et Ontario) et il continue de s'accroître.

LA PRODUCTION
bovine québécoise c'est :

Au Québec, produire du bœuf et du veau

- *Procure de l'emploi à de très nombreuses familles*
- *Occupe l'ensemble du territoire du Québec*
- *Fait partie intégrante de l'histoire et du développement de notre province*

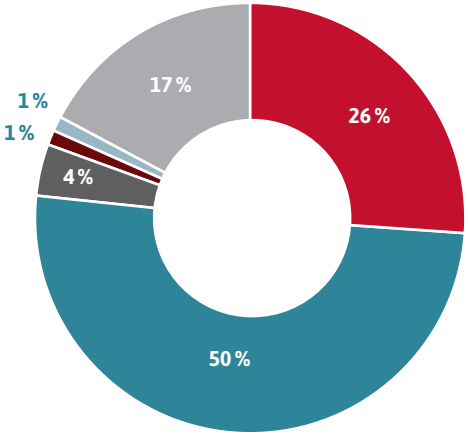
- La quatrième plus importante production animale
- 16 900 producteurs de bovins québécois répartis dans 11 700 entreprises agricoles dédiées partiellement ou totalement à la production bovine
- Plus de 725 000 bovins commercialisés chaque année
- Une valeur à la ferme de plus de 633 M$
- Une force économique incontournable et essentielle



RÉPARTITION DU VOLUME PAR SECTEUR DE PRODUCTION

- Bovins de réforme laitiers et de boucherie **106 200**
- Veaux laitiers **145 300**
- Veaux d'embouche **139 200**
- Bouvillons d'abattage **117 900**
- Veaux de lait **147 000**
- Veaux de grain **69 500**

Total : 725 100 têtes



RÉPARTITION DES ENTREPRISES PAR SECTEUR DE PRODUCTION

- Vache-veau **3 011**
- Bovins laitiers **5 917**
- Bouvillons d'abattage (incluant semi-finition) **492**
- Veaux de lait **160**
- Veaux de grain **148**
- Autres entreprises **2 019**[1]

Total : 11 747 entreprises

[1] Entreprises bovines non assurées aux régimes d'ASRA

Les producteurs de bovins du Québec ont un plan de match. Leurs plans stratégiques innovants leur permettront de :

- maintenir et développer une filière bœuf et une filière veau au Québec;
- continuer à jouer un rôle économique en fournissant une viande de qualité aux consommateurs.

Pour réussir à consolider et moderniser la production et leurs entreprises, ils ont besoin :

- de programmes gouvernementaux d'accompagnement;
- d'une mise en marché ordonnée et efficace.

VOS SYNDICATS RÉGIONAUX
de producteurs de bovins

Abitibi-Témiscamingue
Téléphone : 819 762-0833
Télécopieur : 819 762-0575
Président : Stanislas Gachet
Secrétaire : Marième Migneault
mmigneault@upa.qc.ca

Bas-Saint-Laurent
Téléphone : 418 723-2424
Télécopieur : 418 723-6045
Président : Jacques Fortin
Secrétaire : Pierre Duchesne
pduchesne@upa.qc.ca

Capitale-Nationale-Côte-Nord
Téléphone : 418 872-0770
Télécopieur : 418 872-3386
Président : Martial Hovington
Secrétaire : Sonia Dumont
soniadumontquebec@upa.qc.ca

Centre-du-Québec
Téléphone : 819 293-5838
Télécopieur : 819 293-6698
Président : J.-Alain Laroche
Secrétaire : France Trudel
ftrudel@upa.qc.ca

Chaudière-Appalaches-Nord
Téléphone : 418 856-3044
Télécopieur : 418 856-5199
Président : Bertrand Bédard
Secrétaire : Sonia Dumont
soniadumontquebec@upa.qc.ca

Chaudière-Appalaches-Sud
Téléphone : 418 228-5588
Télécopieur : 418 228-3943
Président : Sylvain Bourque
Secrétaire : Dominique Samson
dsamson@upa.qc.ca

Estrie
Téléphone : 819 346-8905
Télécopieur : 819 346-2533
Président : André Tessier
Secrétaire : Robert Trudeau
rtrudeau@upa.qc.ca

Gaspésie-Les Îles
Téléphone : 418 392-4466
Télécopieur : 418 392-4862
Président : Guy Gallant
Secrétaire : Marc Tétreault
mtetreault@upa.qc.ca

Lanaudière
Téléphone : 450 753-7486/87
Télécopieur : 450 759-7610
Président : André Ricard
Secrétaire : Claude Laflamme
claflamme@upa.qc.ca

Mauricie
Téléphone : 819 378-4033
Télécopieur : 819 371-2712
Président : Louis-Joseph Beaudoin
Secrétaire : Mylène Bourgeois
mbourgeois@upa.qc.ca

Montérégie-Est
Téléphone : 450 774-9154
Télécopieur : 450 778-3797
Président : Yvon Boucher
Secrétaire : Roch Guay
rguay@upa.qc.ca

Montérégie-Ouest
Téléphone : 450 454-5115
Télécopieur : 1 877 414-7870
Président : Kirk Jackson
Secrétaire : Katerine Montcalm
kmontcalm@upamonteregie.ca

Outaouais-Laurentides
Téléphone : 450 472-0440
Télécopieur : 450 472-8386
Président : Gib Drury
Secrétaire : Luc Fuoco
lfuoco@upa.qc.ca

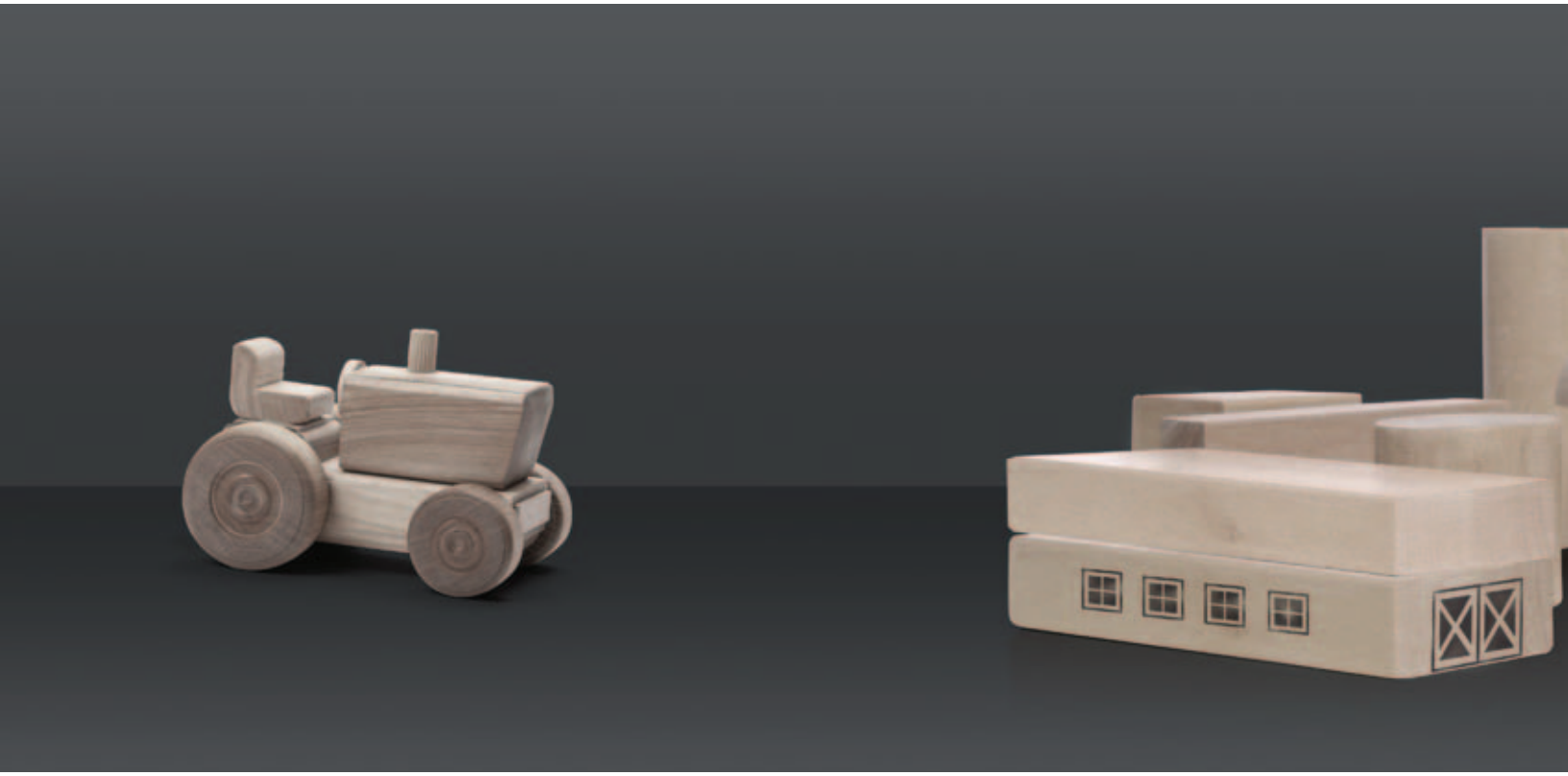
Saguenay-Lac-Saint-Jean
Téléphone : 418 542-5666
Télécopieur : 418 542-3011
Président : Gilles Murray
Secrétaire : Martin Gilbert
martingilbert@upa.qc.ca

Les producteurs de bovins sont regroupés en syndicats régionaux. Chaque syndicat régional possède son propre conseil d'administration élu parmi l'ensemble des producteurs de bovins.

Son président siège au conseil d'administration provincial de la Fédération. En plus d'assurer une représentation régionale, les syndicats régionaux mettent en œuvre des projets de développement de la production et collaborent à la mise en marché des bovins.

Dans chacune des régions, un secrétaire assure la planification et le suivi des activités courantes du syndicat.

■ Rédaction et coordination : Service des communications et Direction générale (FPBQ) ■ Statistiques : Ann Fornasier (FPBQ)
■ Conception graphique : Agence DoubleXpresso • Photos : François Desaulniers, MAPAQ, Syndicat de l'Estrie et FPBQ ■ Impression : Graphiscan
■ Tirage : 700 exemplaires • Dépôt légal - 1er trimestre 2014 ■ Bibliothèque nationale du Canada ■ Bibliothèque nationale du Québec ■ ISBN 978-2-9814504-0-1



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**