



# Monographie de l'industrie du boeuf au Québec





**MONOGRAPHIE**  
**DE L'INDUSTRIE DU BOEUF**  
**AU QUÉBEC**

**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES  
ET DE L'ALIMENTATION**

**DIRECTION DES SERVICES TECHNOLOGIQUES**

**MARS 2000**

Dépôt légal  
Bibliothèque nationale du Québec  
ISBN 2-550-35118-5

## REMERCIEMENTS

Ce document est le fruit des efforts de nombreux intervenants et intervenantes et nous tenons à les remercier individuellement. Sans leur appui et leur persévérance, cette étude n'aurait pu être menée à terme.

### MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (MAPAQ)

#### *Direction des services technologiques (DST)*

Louise Belleau Roger Bergeron Suzanne Desjardins Michel Dubois Jeannette Labrie  
Marcel Nadeau Serge Poussier Linda Roy

#### *Direction de la recherche économique et scientifique (DRES)*

Guy Bélanger Brigitte Bergeron Pauline Brassard Éric Labbé Serge Picard

#### *Direction de l'appui aux entreprises (DAE)*

Jean Rood

#### *Direction de l'environnement et du développement durable (DEDD)*

Gaétan Gingras

#### *Direction de la sécurité du revenu agricole (DSRA)*

Simon Boulet Claude Chartrand Lyne Dussault Dina Lantagne Michel Lebel Jocelyn Trudel

#### *Direction de l'épidémiologie et de la santé animale*

Geneviève Côté

#### *Direction Régionale de Chaudière-Appalaches*

Denis Brouillard Serge Poussier

#### *Groupe de recherche interdisciplinaire et de prospectives (GRIP)*

Carol Gilbert Claude Roy

### SOCIÉTÉ DE FINANCEMENT AGRICOLE (SFA)

Hélène Boivin

### FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC (FPBQ)

Gaétan Bélanger Anne-Marie Christen Nathalie Côté Ann Fornasier Marc Grimmard Louis Hébert

### STATISTIQUES CANADA, DIVISION DE L'AGRICULTURE

Martin Beaulieu Robert Plourde

### RÉGIE DES ASSURANCES AGRICOLES DU QUÉBEC (RAAQ)

Renée Caron François Deland Johanne Martel

### COORDINATION ET RÉDACTION :

Serge Poussier

Secrétaire-coordonnateur de la Table filière du bœuf



## TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION .....	1
RÉSUMÉ .....	3
<b>CHAPITRE 1: LES MARCHÉS .....</b>	<b>7</b>
1.1 Évolution de la consommation apparente et des prix des viandes de boeuf, de porc, de poulet et de dindon par personne aux États-Unis et au Canada .....	9
1.1.1 Comparaison de l'évolution des indices des prix des aliments, de boeuf, de porc et de la volaille aux États-Unis et au Canada, en dollars constants, de 1980 à 1998 .....	11
1.1.2 Relation entre la consommation apparente par personne et les indices des prix réels de boeuf et de veau aux États-Unis et au Canada .....	12
1.2 Marchés intérieurs et extérieurs de boeuf au Canada .....	13
1.2.1 Consommation intérieure des viandes au Canada .....	13
1.2.2 Marché interprovincial des veaux d'embouche, des bovins d'engraissement et des bouvillons d'abattage au Canada .....	15
1.2.3 Marché international des bovins vivants et des produits de boeuf au Canada .....	16
1.2.3.1 Évolution du commerce, en volume, des bovins et des produits de boeuf au Canada .....	16
1.2.3.2 Évolution du commerce, en valeur, des bovins et des produits de boeuf au Canada ...	19
1.2.4 Synthèse des marchés intérieurs et extérieurs de la viande de boeuf au Canada .....	21
1.3 Marchés intérieurs et extérieurs de boeuf au Québec .....	23
1.3.1 Consommation intérieure de boeuf au Québec .....	23
1.3.1.1 Nouvelles tendances de consommation de boeuf .....	23
1.3.2 Marché international des bovins et des produits de boeuf du Québec .....	25
1.3.2.1 Évolution du commerce, en volume, des bovins et des produits de boeuf du Québec .....	25
1.3.2.2 Évolution du commerce, en valeur, des bovins et des produits de boeuf du Québec ...	28
1.3.3 Synthèse des marchés intérieurs et extérieurs de la viande de boeuf au Québec .....	30
<b>CHAPITRE 2: LA PRODUCTION .....</b>	<b>33</b>
2.1 Portrait du cheptel bovin en Amérique du Nord en 1999 .....	35
2.1.1 Portrait du cheptel bovin au Canada en 1999 .....	36
2.2 Évolution du nombre des bovins et des veaux au Canada et aux États-Unis .....	37
2.2.1 Le cycle du bovin et les prix .....	38
2.2.2 Évolution du nombre de vaches de boucherie et laitières au Canada et aux États-Unis .....	40
2.2.3 Évolution du nombre de vaches de boucherie au Québec, en Ontario, en Alberta et au Canada .....	41
2.2.4 Évolution du nombre de vaches laitières au Québec, en Ontario, en Alberta et au Canada .....	41
2.3 Évolution des recettes monétaires en provenance du marché de la production bovine du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et du Canada .....	43
2.3.1 Évolution du volume de la production bovine .....	44

2.3.2	Évolution des prix de la production bovine .....	46
2.4	Évolution du nombre d'exploitations de bovins de boucherie du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et du Canada .....	50
2.4.1	Évolution des recettes monétaires en provenance du marché, par exploitation, de la production bovine .....	51
2.5	Évolution de la situation financière des exploitations bovine du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et du Canada .....	52
2.5.1	Analyse de la structure financière des exploitations bovines.....	52
2.5.2	Évolution des investissements en production bovine au Québec.....	54
2.6	Portrait de la production bovine au Québec.....	55
2.6.1	Modes de production des exploitations de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage au Québec en 1997 .....	57
2.7	Portrait de la production des veaux d'embouche au Québec.....	59
2.7.1	Évolution de la structure de production des veaux d'embouche.....	59
2.7.2	Répartition régionale de la production des veaux d'embouche .....	62
2.7.3	Évolution de la productivité des vaches de boucherie .....	64
2.7.4	Analyse de la rentabilité de la production des veaux d'embouche .....	70
2.8	Portrait de la production des bouvillons d'abattage au Québec.....	73
2.8.1	Évolution de la structure de production des bouvillons d'abattage .....	74
2.8.2	Répartition régionale de la production des bouvillons d'abattage.....	77
2.8.3	Évolution de la productivité des bouvillons d'abattage .....	79
2.8.4	Analyse de la rentabilité de la production des bouvillons d'abattage.....	82
2.9	Intervention gouvernementale dans la production des bovins de boucherie au Québec.....	84
2.10	Problématique de l'enseignement et de la recherche en production bovine.....	85
<b>CHAPITRE 3: LA COMMERCIALISATION .....</b>		<b>87</b>
3.1	Réglementation dans la commercialisation des bovins de boucherie au Québec .....	89
3.2	Interventions dans la mise en marché .....	90
3.2.1	Veau d'embouche.....	90
3.2.1.1	Mise en marché .....	90
3.2.1.2	Évolution des prix .....	93
3.2.1.3	Qualité .....	96
3.2.2	Bouvillon d'abattage .....	96
3.2.2.1	Mise en marché .....	96
3.2.2.2	Évolution des prix .....	99
3.2.2.3	Qualité .....	100
3.2.2.4	Identification permanente .....	100
3.2.3	Vaches de réforme (boucherie et laitières) et les veaux laitiers .....	101
3.2.3.1	Mise en marché .....	101
3.2.3.2	Évolution des prix .....	106



<b>CHAPITRE 4: L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION.....</b>	<b>109</b>
4.1 Portrait du secteur de l'abattage au Québec.....	111
4.1.1 Abattage.....	111
4.1.2 Transformation.....	111
4.2 Comparaison avec l'Alberta et les États-Unis.....	112
4.3 Inspection et classification.....	112
4.4 Analyse sommaire sur la traçabilité des produits et le contrôle de la qualité.....	113
4.5 Problématiques des ressources humaines dans l'industrie de la viande rouge.....	113
4.6 Analyse sommaire des salaires dans l'industrie des viandes.....	114
<b>CHAPITRE 5: LA DISTRIBUTION.....</b>	<b>115</b>
5.1 Réseau du détail.....	117
5.1.1 Détaillants.....	117
5.1.2 Grossistes.....	119
5.1.3 Courtiers.....	121
5.1.4 Maisons de commerce.....	121
5.2 Réseau du service alimentaire.....	121
5.2.1 Hôtellerie.....	121
5.2.2 Restauration.....	121
5.2.3 Institutionnel.....	122
5.3 Fabricant.....	122
<b>CHAPITRE 6: L'ENVIRONNEMENT.....</b>	<b>125</b>
6.1 Réglementation environnementale au Québec.....	127
6.2 Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales.....	128
6.3 Recherche en agroenvironnement.....	128
6.4 Programme d'aide à l'investissement en agroenvironnement.....	129
<b>CHAPITRE 7: L'APPROCHE FILIÈRE.....</b>	<b>131</b>
7.1 Historique de la Filière du boeuf.....	133
7.2 Plan stratégique de développement de la Filière du boeuf, 1994-1999.....	134
7.3 Stratégie de croissance de la production du MAPAQ, 1996-1999.....	135
7.4 Projets de la Filière du boeuf réalisés et en cours en 1999.....	135
7.5 Objectifs de croissance de la Filière du boeuf, 1999-2005.....	136
7.6 Renouvellement du plan stratégique de la Filière du boeuf, 1999-2003.....	137
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>139</b>



## INTRODUCTION

Cette étude s'inscrit dans une démarche entreprise par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) portant sur l'examen des résultats produits par le Plan conjoint des producteurs de bovins de boucherie.

En effet, selon l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, la RMAAQ est tenue de procéder à une évaluation quinquennale des interventions des plans conjoints.

C'est dans ce contexte que la RMAAQ a demandé la collaboration de la Direction des services technologiques du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), afin que cette dernière réalise un profil sectoriel de l'industrie du bœuf, appelé <<monographie>>. Celle-ci doit soutenir la réflexion des différents intervenants du secteur, qui seront conviés à participer à l'examen du Plan conjoint.

La Table Filière du bœuf du Québec est une entité qui regroupe des représentants de l'ensemble des secteurs de cette industrie (de la terre à la table), et qui a pour objectif de faire progresser l'ensemble de tous ses secteurs, en analysant et en mettant en commun des orientations de développement.

Ainsi, la monographie sur l'industrie du bœuf au Québec, à l'origine commandée par la RMAAQ, a été coordonnée par le secrétaire-coordonnateur de cette Table Filière, afin que les intervenants de la Table puissent alimenter et bonifier la monographie sectorielle, mais également pour que tous les intervenants de la Table puissent se l'approprier, dans un contexte de renouvellement du plan stratégique du développement de l'industrie du bœuf 2000-2003.

Ce document monographique comporte plusieurs sections présentant successivement une analyse descriptive des différents secteurs de l'industrie du bœuf pour le Québec et ses principaux concurrents.

Il est à noter que les opinions exprimées sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement celles du Ministère.



## CHAPITRE 3

# LA COMMERCIALISATION

## FAITS SAILLANTS

**Plan conjoint.** En 1982, la Fédération des producteurs de bovins du Québec a été désignée « Office des producteurs ». Elle gère le plan conjoint des producteurs de bovins du Québec. La commercialisation du bœuf au Québec est régie par quatre groupes de règlements : les Règlements sur la vente des bovins (bovins de réforme et veaux laitiers en 1987, bouvillons d'abattage en 1989 et veaux d'embouche en 1993), le Règlement de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec sur la garantie de responsabilité financière en 1989, le Règlement des producteurs de bovins sur le fonds de garantie en 1989 et le Règlement sur le Fonds des producteurs de bovins pour la recherche et le développement en 1994.

**Mise en marché.** La mise en marché du veau d'embouche se fait par les encans spécialisés (55 %), les ventes directes aux producteurs (33 %) et les encans hebdomadaires (12 %). Les bouvillons d'abattage sont vendus à l'enchère par ordinateur (60 %), directement aux abattoirs (35 %) ou à l'encan hebdomadaire (5 %). Les vaches de réforme passent par les encans hebdomadaires (96 %) et l'enchère électronique (4 %). Les petits veaux laitiers se vendent aux encans hebdomadaires (90 %) ou directement aux producteurs de veaux lourds (10 %). Trois acheteurs de vaches de réforme achètent 90 % du volume et la majorité des petits veaux laitiers sont destinés aux élevages de veaux de lait et de veaux de grain.

**Encans.** Seize encans au Québec maintiennent 19 ventes par semaine avec un volume moyen offert à chacune de ces ventes de 40 à 400 vaches et de 42 à 500 veaux.

**Prix cible.** Les prix obtenus pour le veau d'embouche ont été à la hausse de 1996 à 1998 (plancher en 1996) et ont, soit atteint, soit dépassé le prix cible durant cette période. Quant au marché du bouvillon d'abattage, il suit le marché américain et la baisse du dollar canadien a permis de contrecarrer la chute des prix aux États-Unis au cours de cette période. Le prix du bouvillon d'abattage du Québec est plus bas que celui de l'Ontario et cet écart ne cesse de croître depuis 1994 à cause de l'augmentation de bouvillons abattus hors Québec. Le prix des bovins de réforme a connu une hausse en 1998 et cette hausse devrait se continuer, à moins qu'une remontée du dollar canadien ne vienne l'annuler. Le même phénomène se produit avec les petits veaux laitiers.



*La commercialisation du bœuf de boucherie au Québec est différente de celle du reste du Canada et des États-Unis. La Fédération des producteurs de bovins du Québec gère la réglementation pour cette commercialisation, au sens de la Loi sur la mise en marché de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.*

### **3.1 Réglementation de la commercialisation du bovin de boucherie au Québec**

En 1982, la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ) a été désignée « Office des producteurs » en vertu de la Loi sur la mise en marché de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Elle est donc chargée de l'administration et de l'application du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec.

À ce titre, la FPBQ est l'intervenant majeur dans la mise en marché des bovins au Québec. Elle a mis sur pied des agences de vente pour faire bénéficier les producteurs de l'organisation collective de la mise en marché de leurs produits. Ils bénéficient ainsi de l'obtention du véritable prix du marché pour les différentes catégories de bovins ainsi que de la bonification et l'uniformisation des modalités et des conditions de mise en marché à l'échelle québécoise. Elle gère également des fonds de garantie de paiement, de promotion (veaux de grain et veaux de lait) et de recherche (figure 80).

Les principaux règlements adoptés depuis l'adoption du plan conjoint sont :

- ***Règlements sur la vente des bovins :***

Ils définissent les modes de vente autorisés. Au Québec, les bovins sont mis en marché sous la surveillance et la direction de la Fédération par l'intermédiaire de ses agences de vente, soit l'Agence de vente des bovins de réforme et veaux laitiers (1987), l'Agence de vente des bouvillons d'abattage (1989) et l'Agence de vente des veaux d'embouche (1993).

- ***Règlement de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec sur la garantie de responsabilité financière :***

Il oblige les acheteurs à déposer des cautionnements couvrant le montant de leurs achats pour garantir le paiement aux producteurs (1989).

- ***Règlement des producteurs de bovins sur le fonds de garantie :***

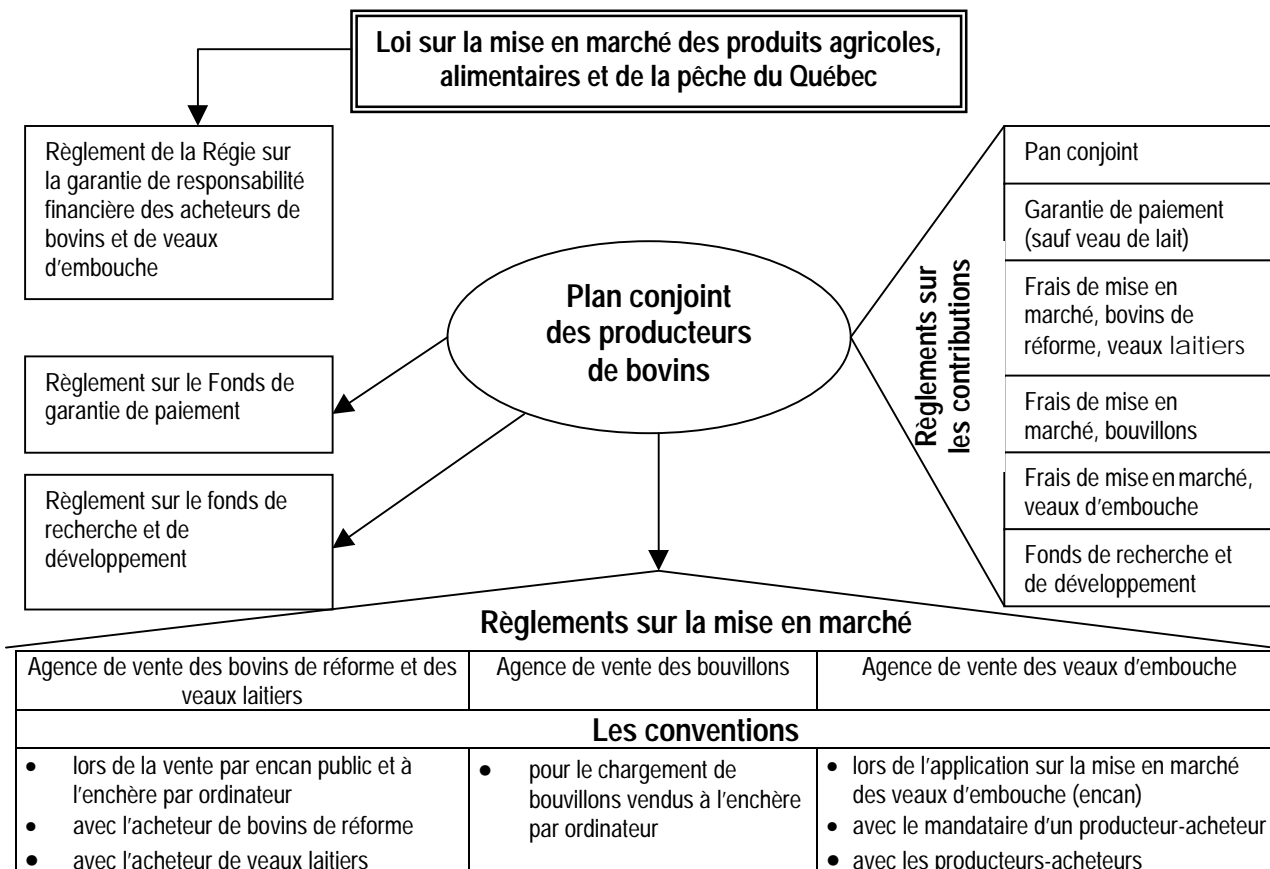
Il encadre la mise en place et le fonctionnement du fonds de garantie de paiement des producteurs pour garantir le paiement des bovins vendus (1989).

- ***Règlement sur le Fonds des producteurs de bovins pour la recherche et le développement :***

Il finance en tout ou en partie des projets de recherche pour la production bovine (1994).

La Fédération signe des conventions avec les différents partenaires du réseau de commercialisation. Ces conventions définissent les façons de faire de chaque intervenant pour chacun des secteurs.

Figure 80 : Réglementation de la commercialisation du bovin de boucherie au Québec



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

## 3.2 Interventions dans la mise en marché

### 3.2.1 Veau d'embouche

#### 3.2.1.1 Mise en marché

Selon la Régie des assurances agricoles du Québec, le cheptel québécois de vaches de boucherie a connu une progression importante au cours de la dernière décennie. Alors qu'il était à 146 200 têtes en 1987, le cheptel est passé à 214 296 têtes en 1998. Par conséquent, le volume de veaux d'embouche mis en marché a aussi progressé.

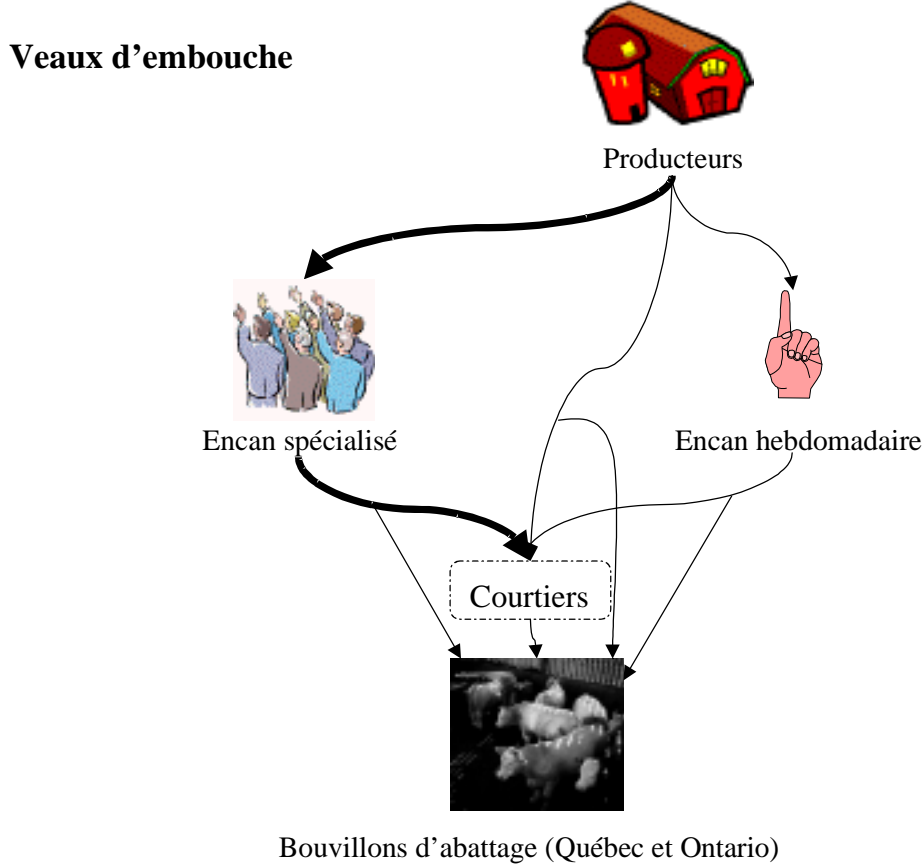
Le Québec a une production deux fois plus grande de veaux d'embouche que ceux vendus pour la production de bouvillons d'abattage. Près de 50 % des veaux d'embouche du Québec sont engraisés en Ontario. La majorité des acheteurs ontariens recherchent des femelles et des veaux légers pour la semi-finition. Les acheteurs québécois privilégient les veaux mâles d'un poids minimal de 500 livres.

L'agence de vente des veaux d'embouche a été mise en place en 1993. Les producteurs de veaux d'embouche disposent de trois options de mise en marché (figure 81), à savoir :

- Les encans hebdomadaires.
- Les encans spécialisés.
- Les ventes directes à un parc d'engraissement, par l'intermédiaire ou non d'un courtier.



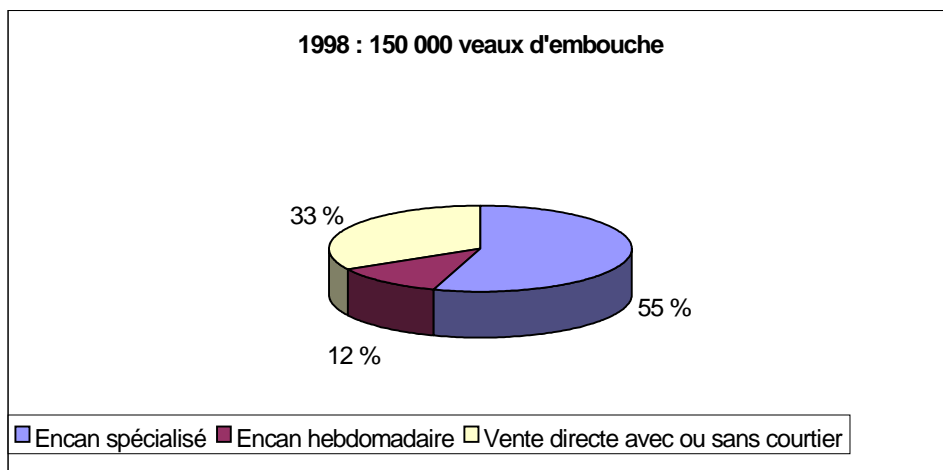
Figure 81 : Options de mise en marché dans le veau d'embouche, en 1999



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Les encans spécialisés transigent plus de la moitié des veaux commercialisés au Québec (55 % du volume), suivis des ventes directes (33 %) et des encans hebdomadaires (12 %).

Figure 82 : Répartition du volume des ventes de veaux d'embouche au Québec en 1998



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Les ventes de veaux d'embouche dans les encans publics et spécialisés sont couvertes par le programme de garantie de paiement. L'assouplissement des critères pour la garantie de paiement depuis l'automne 1998 permet désormais aux parcs d'engraissement d'être davantage présents sur le banc des acheteurs et d'amener ainsi une plus forte compétition au bénéfice du producteur de veaux d'embouche.

### ***Encans spécialisés***

L'encan spécialisé est le mode de vente le plus populaire auprès des producteurs de veaux d'embouche du Québec. Contrairement à un encan hebdomadaire, on n'y trouve que des veaux d'embouche. Plus de la moitié des veaux d'embouche vendus au Québec passent par les encans spécialisés (figure 82).

Ces encans sont regroupés à l'intérieur du *Circuit des encans spécialisés du Québec*, coordonné par l'Agence de vente des veaux d'embouche. En 1998, ce circuit comprenait 78 ventes réparties entre le mois d'août et le mois de mai. La promotion du circuit se fait par l'entremise du « carnet calendrier », qui est envoyé à tous les producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons du Québec et à tous les acheteurs d'ici et de l'extérieur.

Les principaux avantages de ce type de vente sont de regrouper l'offre et la demande, d'assurer des conditions de vente uniformes, de répartir les ventes de veaux d'embouche sur une grande partie de l'année et de garantir le paiement.

Les améliorations apportées au circuit des encans spécialisés ont permis de rendre les encans plus performants. En effet, le resserrement des critères de mise en marché (volume minimal de 700 veaux par vente de septembre à novembre et de 450 veaux de janvier à mai, vente d'un minimum de 150 veaux à l'heure, heure limite fixée à 19h, etc.) permet d'offrir aux acheteurs des volumes et des conditions de vente valables. Il existe toutefois une limite à l'augmentation du nombre d'encans dans le circuit et c'est pourquoi les producteurs souhaitent l'organisation de quelques ventes de grande envergure pour rendre le circuit des encans spécialisés plus fluide.

Mis à part une légère diminution à l'automne 1998, qui s'explique en grande partie par la baisse du cheptel de veaux d'embouche, le nombre de veaux d'embouche dans les encans spécialisés augmente d'année en année. De plus, la hausse graduelle et importante du nombre de têtes dans les encans d'hiver et de printemps permet de satisfaire davantage aux besoins des acheteurs (figure 83).

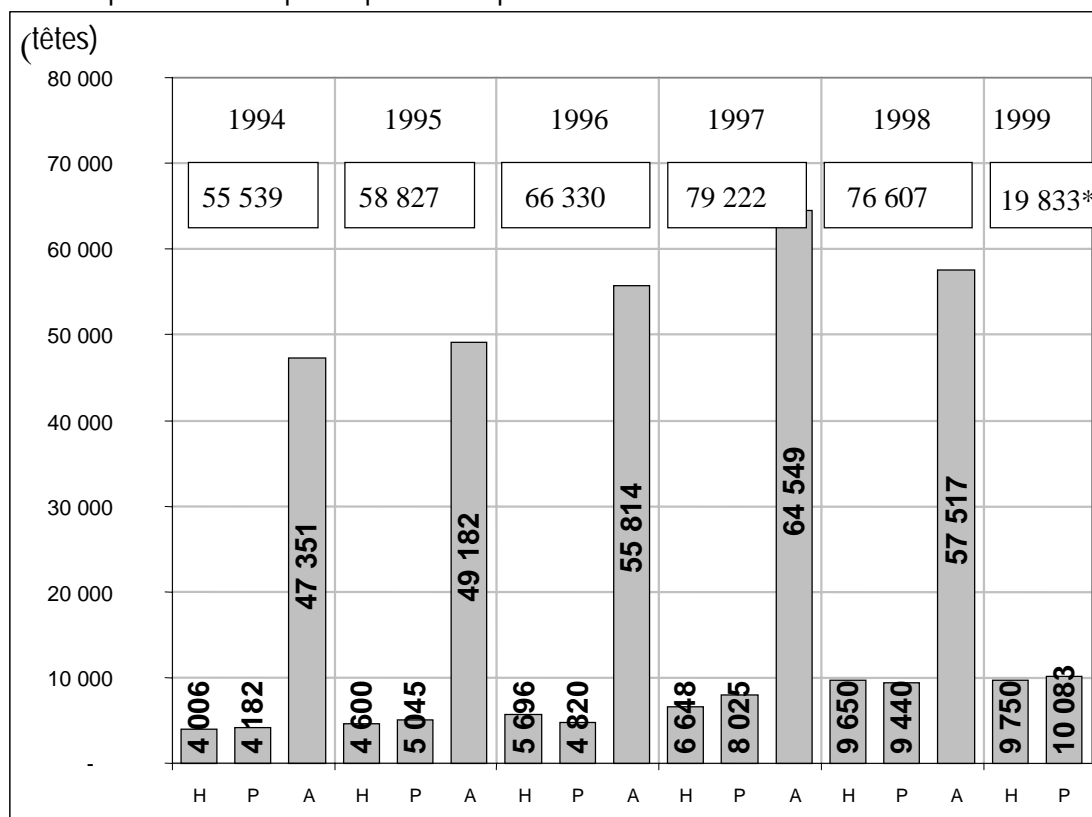
### ***Encans hebdomadaires***

Dans les encans hebdomadaires, aussi appelés encans de semaine ou encans publics, il y a différentes espèces d'animaux. Ces encans sont beaucoup moins populaires que les encans spécialisés, mais ils offrent tout de même certains avantages. Un producteur qui veut vendre des veaux d'embouche peut le faire à longueur d'année grâce aux encans hebdomadaires. Autre avantage, le programme de garantie de paiement s'applique aux encans hebdomadaires, tout comme aux encans spécialisés.

Par contre, le nombre de veaux d'embouche vendus dans les encans hebdomadaires est moins élevé que dans les encans spécialisés (20 000 versus 80 000). Le nombre d'acheteurs l'est aussi et, par conséquent, les prix y sont en général plus bas que dans un encan spécialisé.

**Figure 83 : Nombre de veaux d'embouche vendus aux encans spécialisés au Québec de 1994 à 1999**

\* nombre pour l'hiver et le printemps 1999 uniquement.



(H : hiver ; P : printemps ; A : automne)

Sources : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, 1999.

### ***Ventes directes à un parc d'engraissement, par l'intermédiaire ou non d'un courtier***

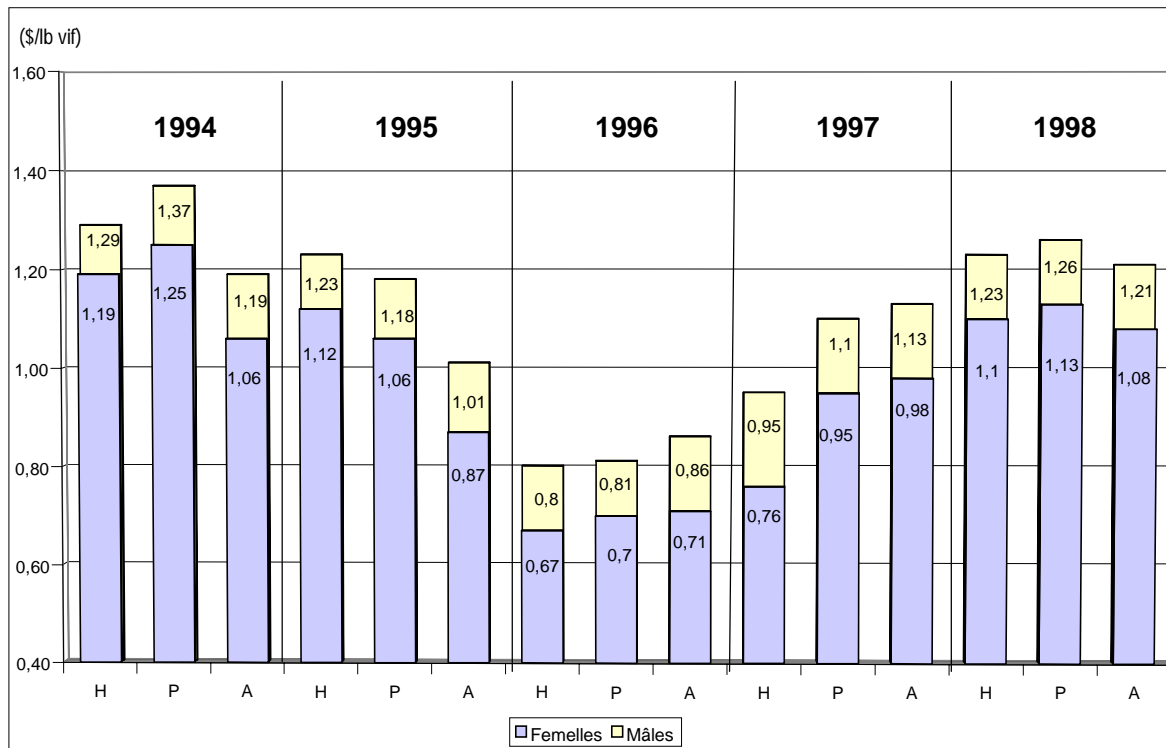
Le producteur de veau d'embouche peut décider de vendre ses bovins directement à un producteur de bouvillons d'abattage. Cette façon de vendre peut offrir des avantages à long terme aux deux parties dans la mesure où il s'établit un climat de confiance. Les producteurs qui vendent directement à un parc d'engraissement doivent se renseigner sur les prix du marché. Il est important de noter que la garantie de paiement ne s'applique pas aux ventes directes.

La vente directe peut aussi s'effectuer par l'intermédiaire d'un « mandataire » ou « courtier », qui est chargé de remplir les commandes des parcs d'engraissement. C'est cette personne qui négocie avec le producteur de veaux d'embouche. Le mandataire doit avoir signé une convention avec la Fédération des producteurs de bovins du Québec pour pouvoir agir comme tel. Il est important de savoir que la garantie de paiement ne s'applique pas aux ventes directes.

### **3.2.1.2 Évolution des prix**

Après avoir atteint un plancher en 1996, le prix des veaux d'embouche a entrepris une remontée qui devrait continuer encore quelques années, conformément au cycle du bœuf (figure 84).

Figure 84 : Prix des veaux d'embouche de 501 à 600 livres aux encans spécialisés du Québec de



H : hiver P : printemps A : automne

Sources : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.  
Agriculture et Agroalimentaire Canada, 1999.

### Prix cible

La FPBQ a élaboré le concept du prix cible en comparant les prix de vente moyens des veaux d'embouche du Québec avec la moyenne historique des prix obtenus en Alberta et en Ontario, deux importantes provinces productrices au Canada. Le prix cible est calculé pour les mâles et les femelles des trois catégories de poids suivantes : de 401 à 500 livres, de 501 à 600 livres et de 601 à 700 livres (tableau 8).

Le prix cible permet au producteur de savoir s'il a vendu au juste prix du marché, si ce prix est le reflet du marché nord-américain et si la mise en marché est adéquate. Le prix cible est établi à partir de la publication *Can Fax Weekly Summary*, dans laquelle on trouve les prix de vente moyens pour toutes les catégories de veaux d'embouche vendus au Canada. L'Ontario et l'Alberta représentent les marchés de référence pour le Québec (figures 85 et 86).

Le prix cible pour les veaux d'embouche femelles de toutes catégories est établi à partir de la moyenne des prix (Alberta et Ontario), sans aucun écart, puisque les données historiques ont démontré qu'il n'en existait pas. Pour les mâles, les données historiques ont démontré qu'il existait un écart entre le Québec et la moyenne (Alberta et Ontario). C'est pourquoi le prix cible pour les mâles est défini comme suit :

- Prix cible des mâles de 400 à 500 livres = moyenne des prix (Alberta et Ontario) + 4,00 \$ / 100 lb
- Prix cible des mâles de 501 à 600 livres = moyenne des prix (Alberta et Ontario) + 5,50 \$ / 100 lb
- Prix cible des mâles de 601 à 700 livres = moyenne des prix (Alberta et Ontario) + 5,00 \$ / 100 lb

Comme l'écart historique n'était pas stable, on a remarqué qu'en faisant varier l'écart moyen de 2 \$ à la hausse et de 2 \$ à la baisse, on obtenait une plage de prix représentative. La cible est donc atteinte lorsque le prix des veaux vendus au Québec se situe dans cette plage. Le prix cible est calculé toutes les semaines.

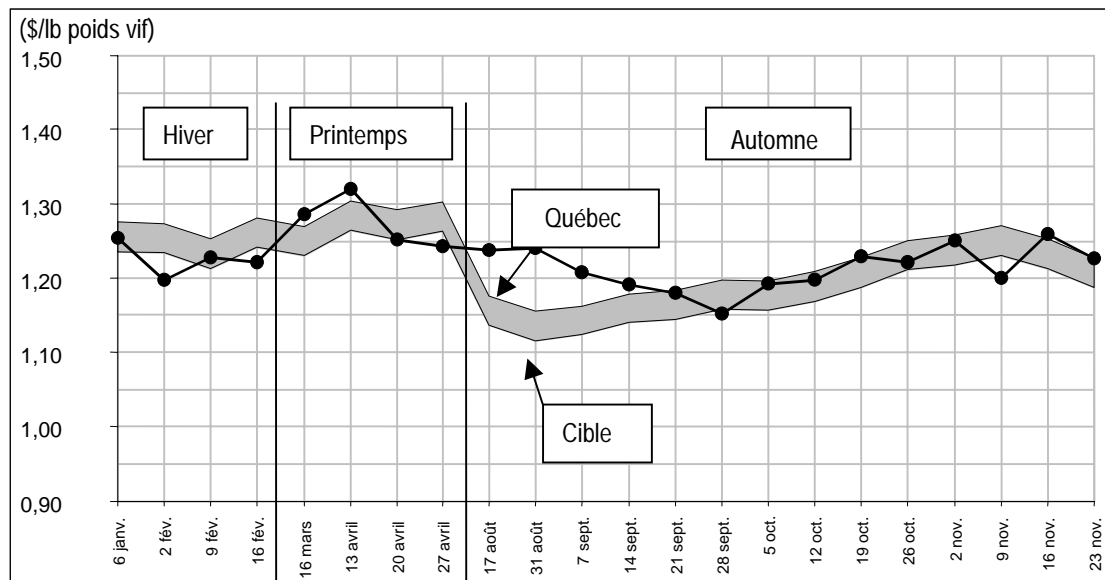
Les prix obtenus par les producteurs du Québec sont en hausse depuis trois ans. En effet, les prix des veaux d'embouche mâles sont passés de 0,80 \$ la livre en 1996 à 1,21 \$ en 1998. Au cours de cette même période, les prix des veaux d'embouche femelles sont passés de 0,67 \$ à 1,08 \$. Ils ont atteint et même dépassé, durant certaines périodes, les prix cibles. La conjoncture du marché et les améliorations apportées à la mise en marché des veaux d'embouche expliquent ces bonnes performances.

**Tableau 8 : Prix des veaux d'embouche au Québec versus le prix cible à l'automne 1998**

	Mâles			Femelles		
	401 - 500 lb	501 - 600 lb	601 - 700 lb	401 - 500 lb	501 - 600 lb	601 - 700 lb
Québec (\$/lb)	1,26	1,21	1,15	1,12	1,09	1,05
Prix cible (\$/lb)	1,22 à 1,26	1,17 à 1,21	1,10 à 1,14	1,08 à 1,12	1,02 à 1,06	0,98 à 1,02

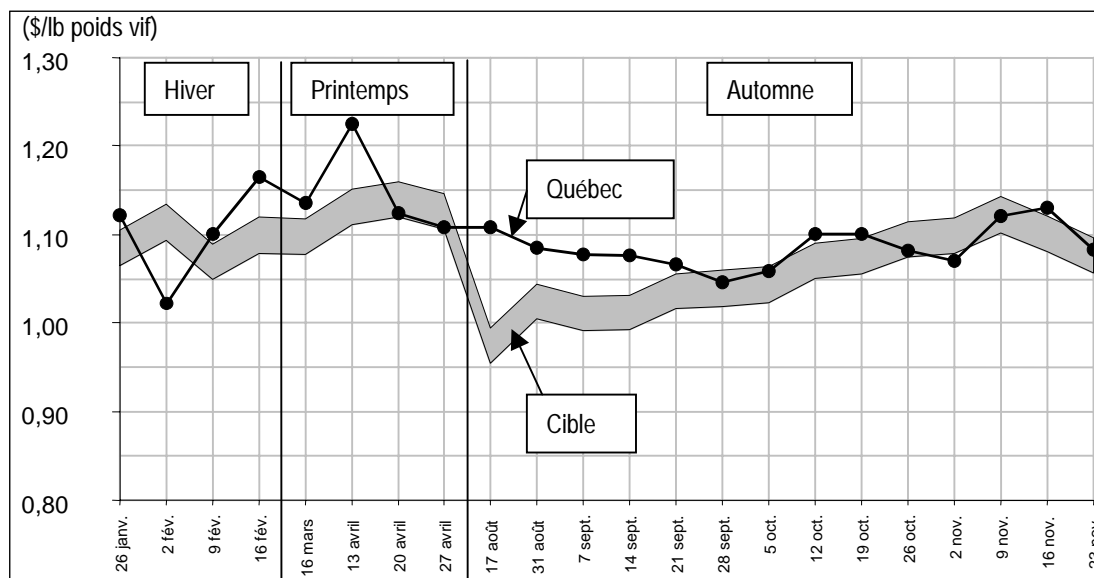
Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.  
Agriculture et Agroalimentaire Canada, 1999.

**Figure 85 : Prix des veaux d'embouche mâles de 501 à 600 livres au Québec versus le prix cible en 1998**



Sources : Fédération des producteurs de bovins du Québec 1999.  
Agriculture et Agroalimentaire Canada, 1999.

**Figure 86 : Prix des veaux d'embouche femelles de 501 à 600 livres au Québec versus le prix cible en 1998**



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.  
Agriculture et Agroalimentaire Canada, 1999.

### 3.2.1.3 Qualité

La qualité des veaux d'embouche mis en marché ne cesse de s'améliorer. En effet, le poids moyen des veaux offerts est en hausse. De plus en plus, la castration et le taillage des cornes ont été effectués avant la vente. Le taux de vaccination devrait augmenter avec la campagne de sensibilisation mise en place en 1999 par l'Agence de vente et la Fédération. Les outils et les projets élaborés par l'Agence et la Fédération, tels que l'affiche sur les *critères pour déterminer la valeur d'un veau d'embouche*, les articles dans la revue *Bovins du Québec* et l'encadrement technique des conseillers du MAPAQ favorisent l'amélioration du produit.

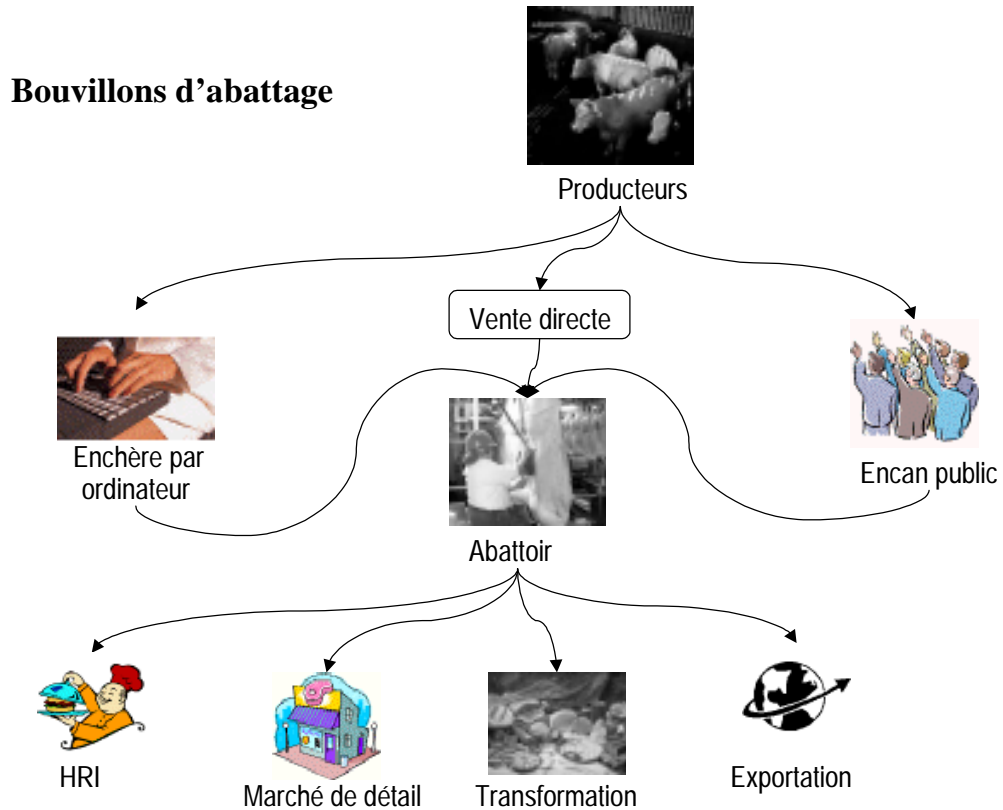
## 3.2.2 Bouvillon d'abattage

### 3.2.2.1 Mise en marché

La production de bouvillons d'abattage a repris son ascension au début des années 1990. Le nombre de bouvillons commercialisés est passé de moins de 50 000 têtes en 1989 à plus de 80 000 en 1998. L'Agence de vente des bouvillons d'abattage a été mise en place en 1989. Il existe trois options de mise en marché pour les producteurs de bouvillons d'abattage (figure 87), à savoir :

- L'enchère par ordinateur.
- La vente directe à un acheteur.
- La vente à l'encan hebdomadaire.

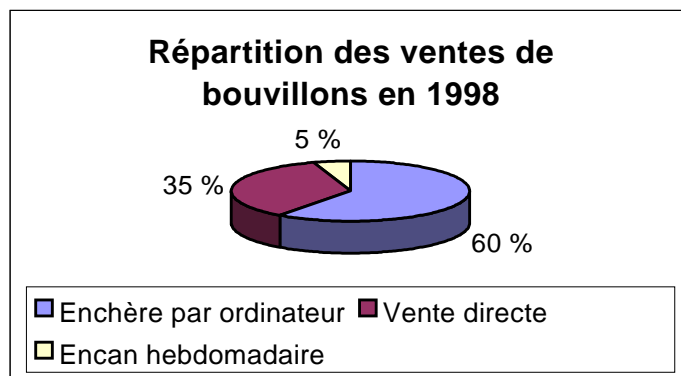
Figure 87 : Options de mise en marché pour le bouvillon d'abattage



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Plus de 60 % des bouvillons sont transigés à l'enchère par ordinateur, suivis des ventes directes (35 %) et des ventes à l'encan hebdomadaire (5 %).

Figure 88 : Répartition des ventes de bouvillons d'abattage au Québec en 1998



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

### ***Enchère par ordinateur***

Ce mode de vente est le plus populaire avec 60 % du volume transigé (figure 88). Les bouvillons sont vendus par lots à l'enchère par ordinateur, sur base carcasse et classification. Les acheteurs sont reliés par ordinateur et font leurs mises directement de leur lieu de travail. Le producteur doit communiquer son offre de vente avant 8h le jeudi à la Fédération. La vente a lieu une fois par semaine, le jeudi à compter de 14h. Tout lot vendu à l'enchère par ordinateur est automatiquement couvert par la garantie de paiement.

Le transport est aux frais de l'acheteur, qui doit communiquer avec le producteur pour s'entendre sur le jour et l'heure de prise de possession des bouvillons. L'acheteur doit prendre possession des bouvillons et les abattre au plus tard le vendredi de la semaine suivant la vente.

La Fédération fait le paiement aux producteurs après avoir reçu l'argent des acheteurs. Ce paiement est effectué dans un délai maximal de cinq jours ouvrables après le départ des bouvillons de la ferme.

### ***Vente directe à un acheteur (par l'entremise ou non de l'agence de vente)***

Le producteur peut aussi choisir de vendre directement à un abattoir. Après avoir complété l'entente sur le prix de vente avec l'acheteur, il doit obligatoirement communiquer avec la Fédération, au moins un jour ouvrable avant la prise de possession par l'acheteur, pour obtenir le numéro d'autorisation de cette vente et pour être couvert par le programme de garantie de paiement.

Les conditions de vente (grille d'écart de prix, transport aux frais de l'acheteur, délai de paiement, etc.) qui s'appliquent à l'enchère par ordinateur s'appliquent également aux ventes directes. Environ 35 % du volume est vendu directement aux acheteurs.

La Fédération fait le paiement aux producteurs après avoir reçu l'argent des acheteurs. Ce paiement est effectué dans un délai maximal de cinq jours ouvrables après le départ des bouvillons de la ferme.

### ***Vente à l'encan hebdomadaire***

La vente des bouvillons se fait sur base vivante lors de l'encan hebdomadaire. L'encan paie directement le producteur. Seulement 5 % des bouvillons sont vendus de cette façon.

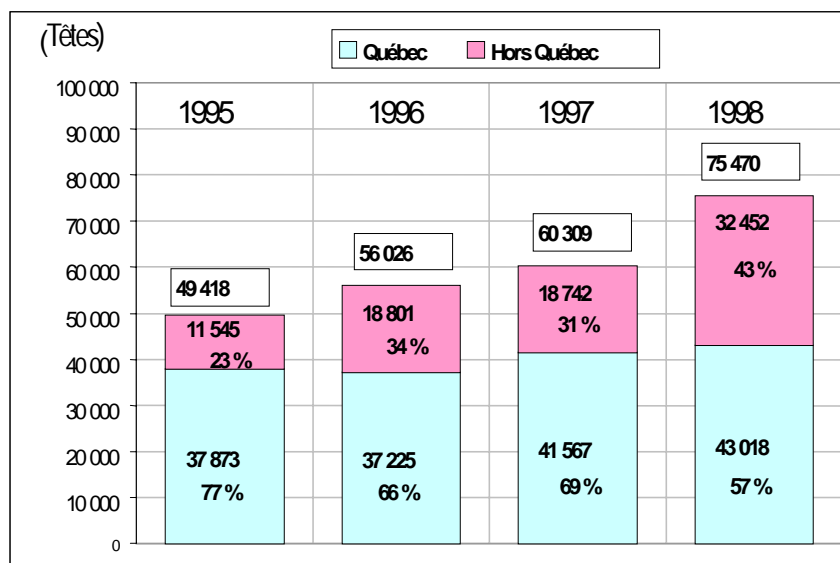
### ***Volume de bouvillons et les lieux d'abattage***

De 1995 à 1998, on a constaté une augmentation importante du volume transigé par l'Agence de vente des bouvillons d'abattage (figure 89). Cette augmentation s'est particulièrement fait sentir en 1998 (+ 15 161 têtes par rapport à 1997), alors que l'abattage chez Hub Meat Packers (au Nouveau-Brunswick) a considérablement diminué. Malgré une légère augmentation de l'abattage au Québec en 1998 (+ 1 451 têtes), une forte proportion des bouvillons sont abattus hors Québec, principalement en Ontario. L'implantation d'une superstructure d'abattage est essentielle pour rendre plus dynamique l'industrie du bouvillon au Québec. C'est pourquoi la Fédération et la Table filière du bœuf se sont impliquées dans ce dossier.

La proportion de bouvillons abattus hors Québec a atteint 43 % en 1998. Un acheteur majeur de l'extérieur (Better Beef de Guelph en Ontario) intervient dans notre marché et le prix offert aux producteurs du Québec tient compte du coût de transport des bouvillons d'abattage.



Figure 89 : Nombre et lieux d'abattage des bouvillons payés par l'Agence de vente du Québec, 1996 - 1998

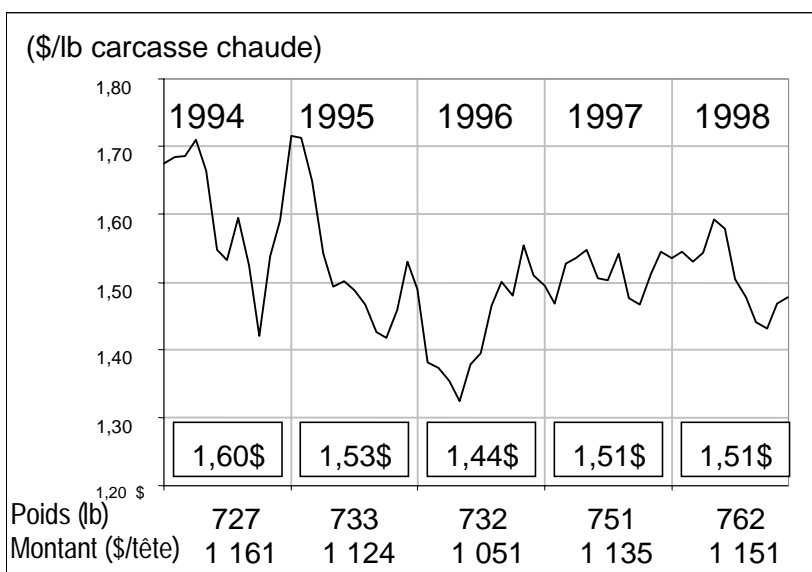


Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

### 3.2.2.2 Évolution des prix

Le marché du bouvillon au Québec suit les tendances du marché nord-américain. Le prix moyen des bouvillons en 1998 a été de 1,51 \$ la livre carcasse chaude, soit le même qu'en 1997 (figure 90). La baisse du dollar canadien en 1998 a permis de compenser la chute des prix observée aux États-Unis. Les prévisions de hausse de prix aux États-Unis en 1999 risquent d'être moins prononcées ici advenant une hausse de la valeur du dollar canadien.

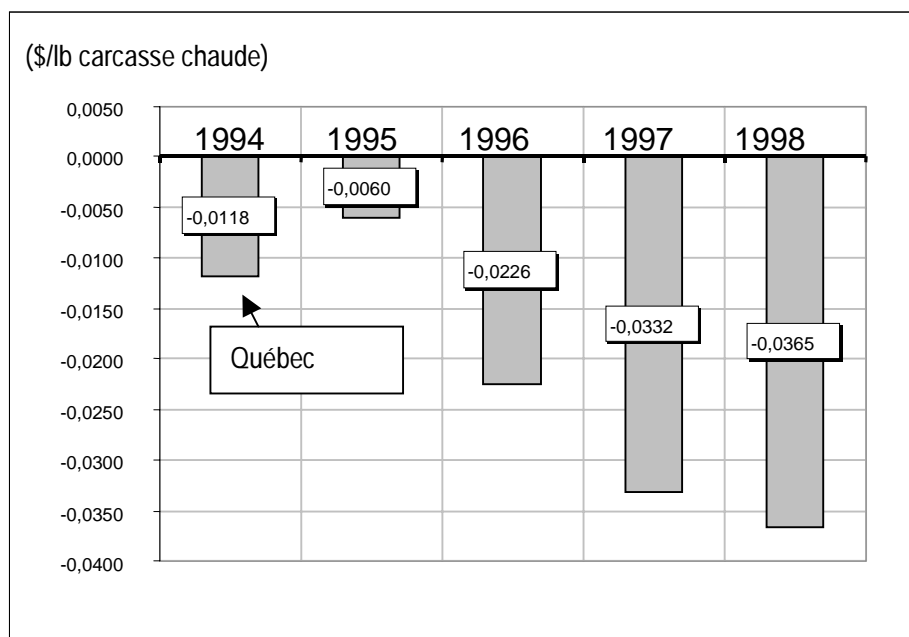
Figure 90 : Prix des bouvillons, chargements complets payés par l'Agence de vente du Québec, 1994 - 1998



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Les producteurs de bouvillons comparent souvent le prix avec celui de l'Ontario. Depuis 1994, l'écart de prix n'a cessé de croître. Cette situation s'explique par l'augmentation des bouvillons abattus hors Québec (figure 91).

**Figure 91 : Écart de prix des bouvillons d'abattage du Québec versus l'Ontario de 1994 à 1998**



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

### 3.2.2.3 Qualité

La qualité des bouvillons s'est régulièrement améliorée au cours des dix dernières années. Cependant, dans le but de mieux répondre au marché, un projet sur l'uniformité et la qualité du produit a été entrepris par l'Agence de vente. Ce projet, d'une durée de deux ans, a débuté en mars 1999. Il permettra d'améliorer la qualité et l'uniformité des bouvillons et de la viande de bœuf et de développer des outils visant à favoriser la standardisation du bœuf québécois. Les objectifs sont de rétablir l'image du bœuf québécois sur les marchés, d'augmenter la production et d'accroître la capacité concurrentielle de l'industrie québécoise sur les marchés. Il sera donc plus facile d'offrir aux acheteurs des bouvillons qui répondent davantage à leurs besoins et ainsi d'améliorer la mise en marché.

### 3.2.2.4 Identification permanente

L'Agence de vente s'implique depuis 1997 dans le dossier de l'identification permanente en étant responsable de la saisie et de la correction des numéros de boucles d'oreilles pour les bovins vendus sur base carcasse. En plus de soutenir les bureaux régionaux de la Régie des assurances agricoles du Québec (RAAQ) dans le règlement des problèmes, l'Agence expédie des rapports trimestriels sur les boucles d'oreilles aux producteurs, facilitant ainsi le suivi.

Pour que les producteurs aient rapidement accès à de l'information pertinente et pour faciliter leur travail de correction des numéros de boucles d'oreilles, l'agence a élaboré un site extranet. En fonction depuis janvier 1998, celui-ci offre des modules de facturation et de boucles d'oreilles permettant le transfert du fichier des boucles d'oreilles, la consultation de celles-ci et des factures, ainsi que des modules traitant de la gestion appliquée tels que le coût de production, le seuil de rentabilité, le gain journalier et le rendement (poids mort/poids vif). Ce site est accessible 24 heures sur 24 aux producteurs de bouvillons d'abattage inscrits depuis septembre 1998. Les producteurs peuvent ainsi avoir accès aux données contenues dans leur dossier.

### 3.2.3 Vaches de réforme de boucherie et laitières et les veaux laitiers

#### 3.2.3.1 Mise en marché

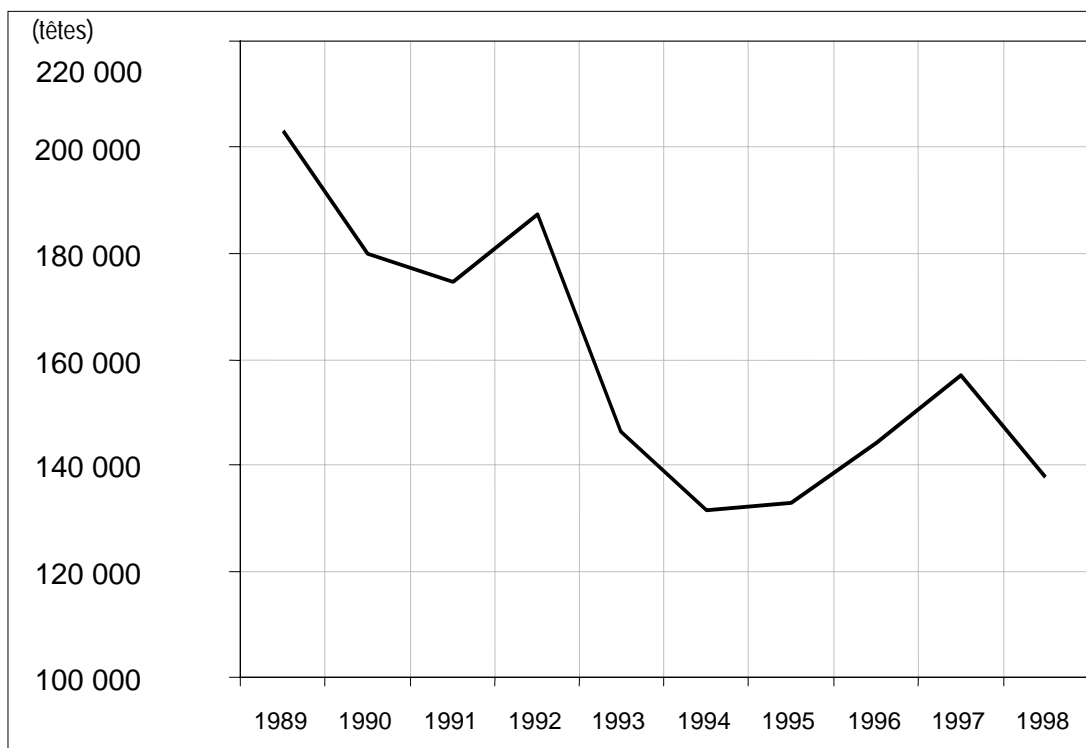
Le volume de vaches de réforme et de veaux laitiers mis en marché est tributaire de l'évolution de la demande en produits laitiers et de la productivité des vaches laitières. Le cheptel laitier est en baisse depuis plusieurs décennies. Il en va de même pour les vaches de réforme et les veaux laitiers mis en marché. Ainsi, par exemple, ces vaches et ces veaux ont diminué de l'ordre de 25 % et 33 % respectivement au cours des dix dernières années. Aujourd'hui, selon les données de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, on commercialise environ 140 000 vaches et 200 000 veaux par année (figures 92 et 93).

L'Agence de vente des bovins de réforme et des veaux laitiers a été créée en 1987. Les producteurs peuvent utiliser trois modes de vente pour les bovins de réforme et les veaux laitiers (figures 94 et 95) :

- La vente à l'encan hebdomadaire.
- La vente à l'enchère par ordinateur.
- La vente directe à un acheteur.

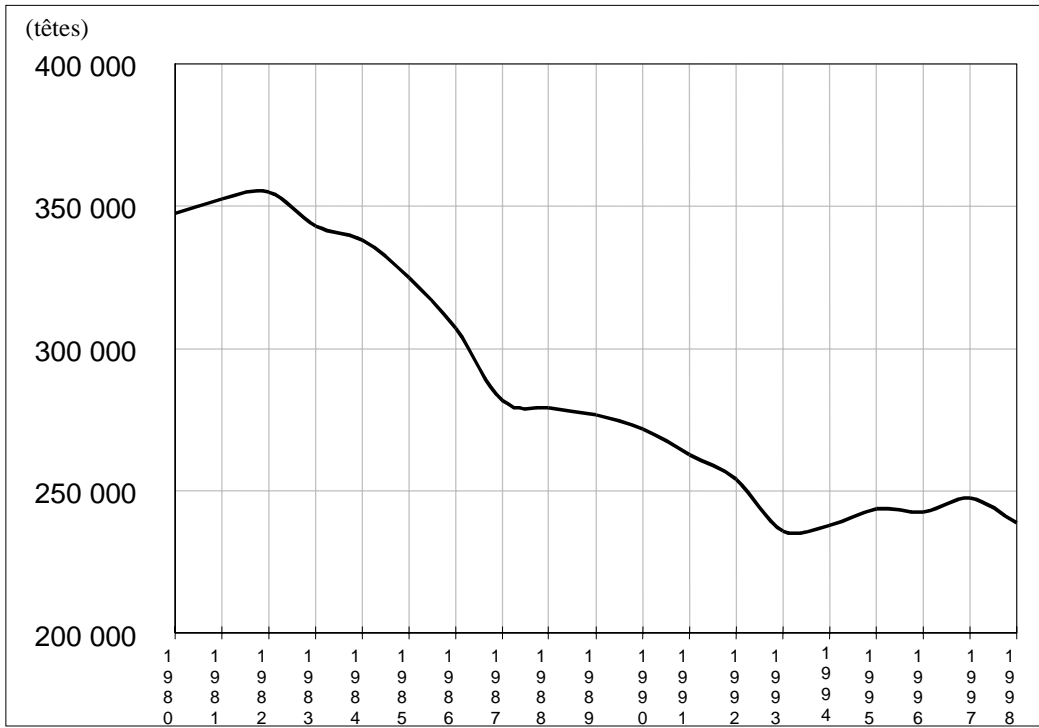
Les veaux laitiers sont vendus à l'encan hebdomadaire ou directement aux éleveurs de veaux lourds.

**Figure 92 : Volume de vaches de réforme vendu au Québec de 1989 à 1998**



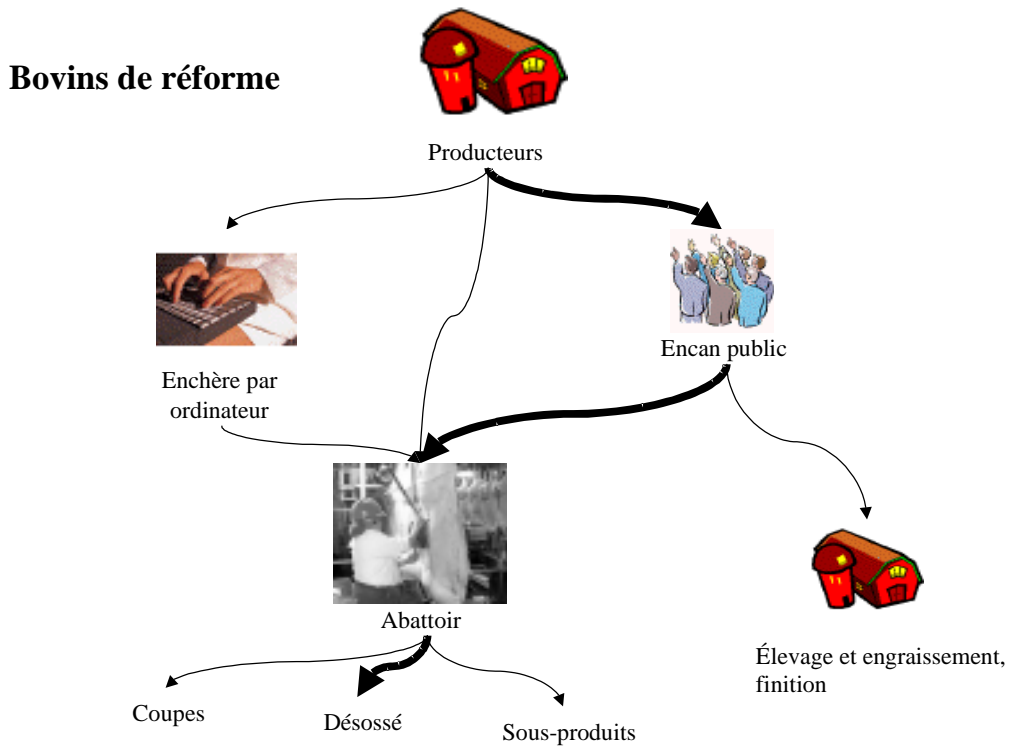
Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Figure 93 : Nombre de veaux laitiers vendus au Québec de 1980 à 1998



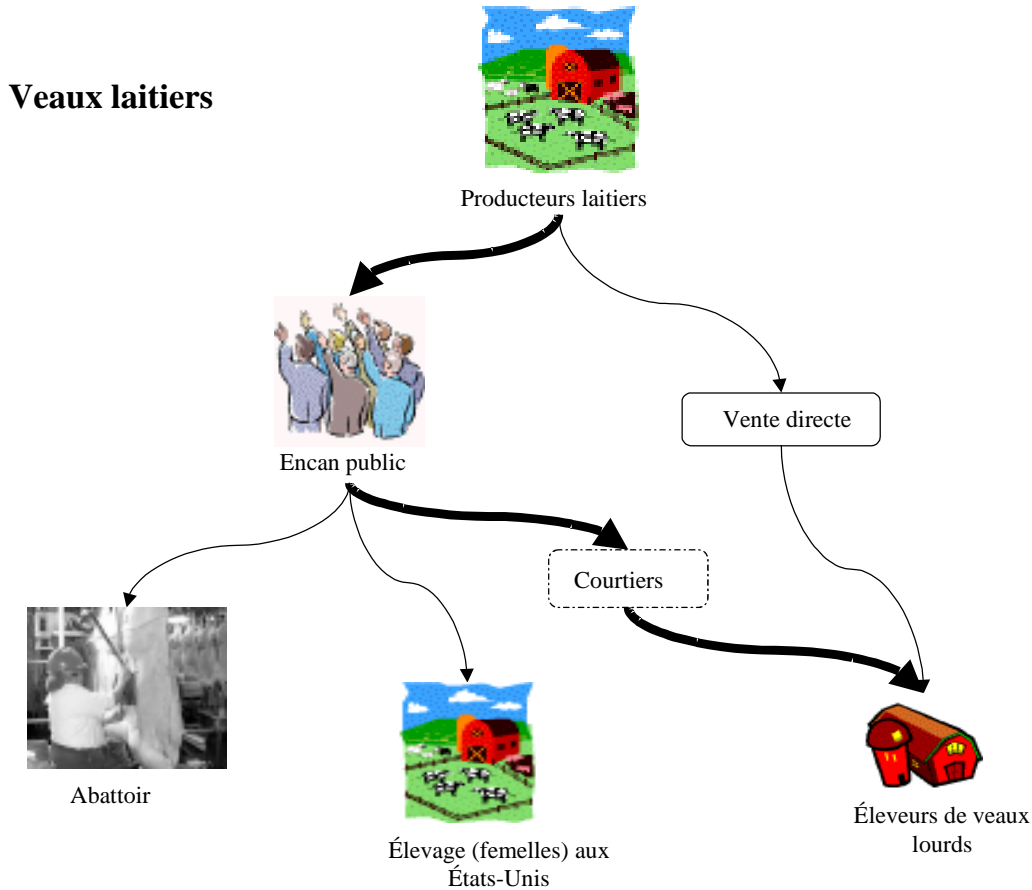
Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Figure 94 : Options de mise en marché des bovins de réforme au Québec



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Figure 95 : Options de mise en marché des veaux laitiers au Québec



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

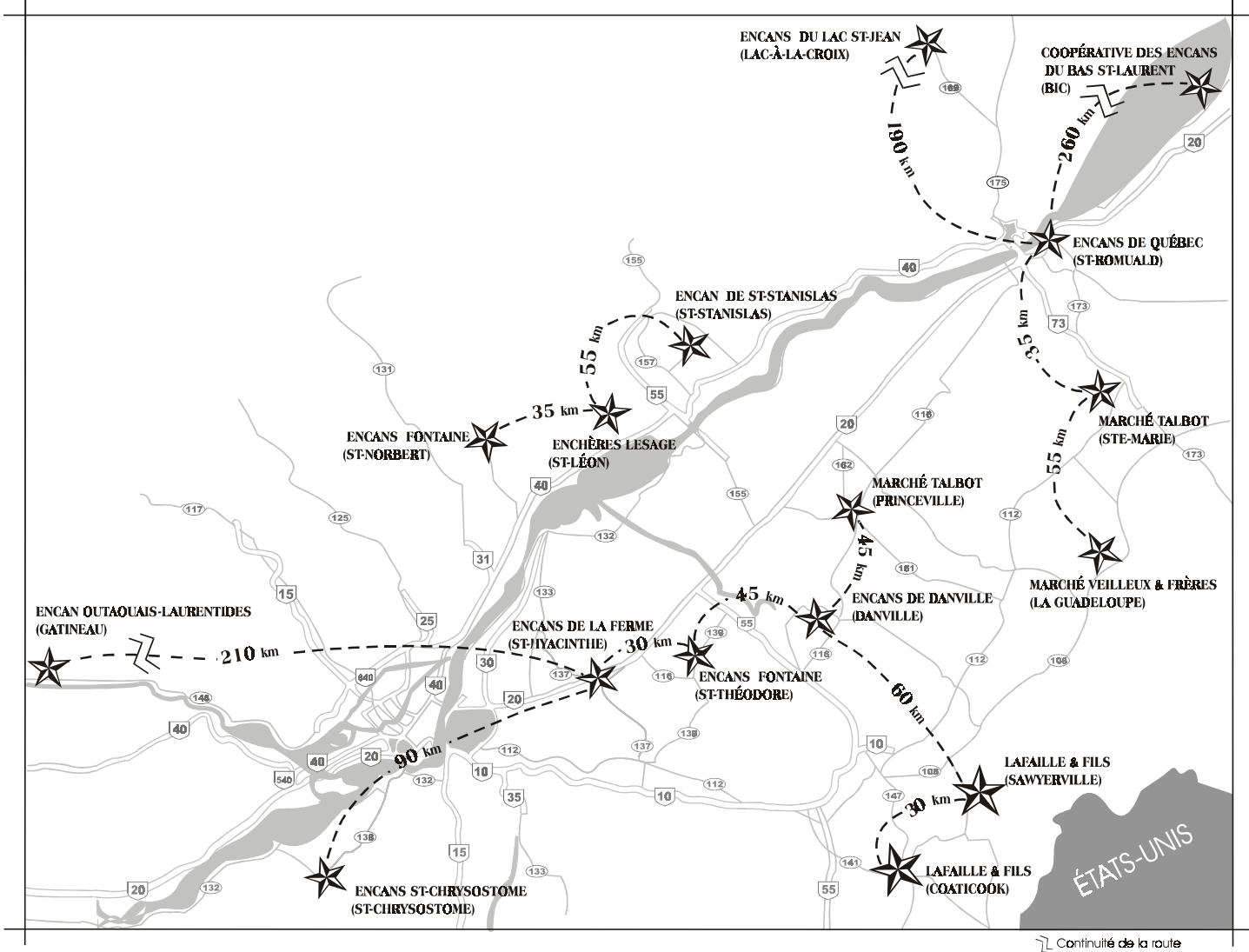
### ***Vente à l'encan hebdomadaire***

La majorité des vaches (96 %) et des veaux (90 %) sont vendus sur base vivante à l'encan hebdomadaire en présence des acheteurs ou de leurs représentants (figure 96).

### ***Enchère par ordinateur***

La vente à l'enchère par ordinateur a lieu deux fois par semaine, le lundi et le mardi. Le producteur avise l'encan qu'il désire vendre sa vache à l'enchère par ordinateur. Les vaches sont classées et vendues sur base carcasse aux abattoirs. Une faible proportion (4 %) des vaches sont vendues de cette façon (figure 97).

Figure 96 : Réseau des encans au Québec en 1999



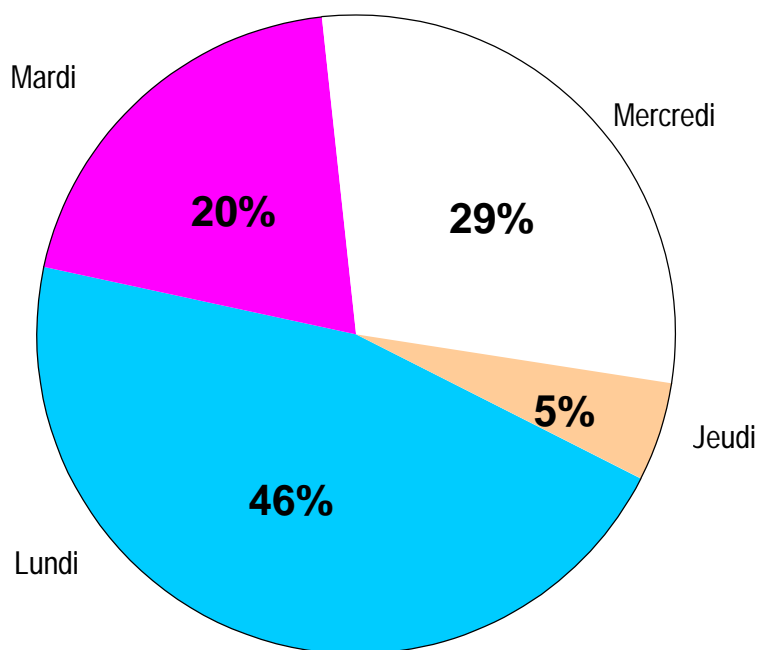
Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

Les 16 encans du Québec tiennent 19 ventes par semaine (carte 5 en annexe). Le nombre moyen offert à chacune de ces ventes varie de 40 à 400 vaches et de 42 à 500 veaux (figure 96).

Près de la moitié des vaches de réforme sont vendues le lundi (figure 97), ce qui congestionne les abattoirs, occasionne des délais d'abattage et réduit le rendement carcasse et la qualité du produit. Le projet de rationalisation des encans permettra de régulariser l'écoulement des vaches de réforme, ce qui profitera à l'ensemble des producteurs.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, une nouvelle convention signée par la Fédération et les deux associations d'encans (Association des marchés publics d'animaux vivants du Québec et Association des indépendants d'animaux vivants du Québec) est en vigueur. Les encans Fontaine et Fils Inc. (Saint-Norbert et Saint-Théodore) ainsi que les Enchères Lesage (Saint-Léon) sont fermés.

Figure 97 : Répartition des ventes de vaches de réforme, dans la semaine, au Québec en 1998



Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

***Vente directe à un acheteur des veaux laitiers d'engraissement et des bovins de réforme faibles ou blessés***

Dans le cas de bovins de réforme faibles ou blessés, le producteur peut vendre directement à l'acheteur après avoir obtenu une autorisation de la Fédération.

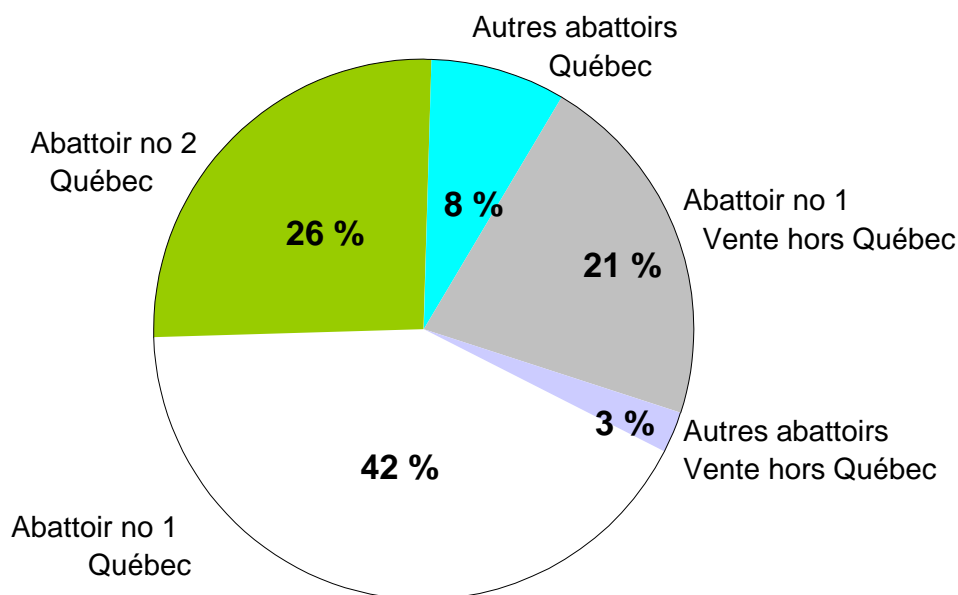
Environ 10 % des veaux laitiers sont vendus directement aux éleveurs de veaux lourds pour l'engraissement. Les éleveurs de veaux lourds qui désirent s'approvisionner de cette façon doivent signer une convention à cet effet avec la Fédération.

### Parts de marché des abattoirs

En 1987, il y avait sept grands acheteurs de vaches au Québec. Depuis février 1995, il n'en reste que deux, Levinoff et Les Cèdres. Les autres sont les acheteurs régionaux, avec 8 % du volume, et les acheteurs hors Québec, qui viennent d'États américains situés de 700 à 1 600 km du Québec. Certains de ces acheteurs viennent rarement parce que nos ventes à l'encan sont trop nombreuses et les volumes par vente trop faibles.

Trois abattoirs achètent près de 90 % des vaches de réforme du Québec (Levinoff, Les Cèdres et Taylor Packing) et 24 % du volume commercialisé est abattu à l'extérieur, principalement aux États-Unis (figure 98). C'est une situation fragile où l'absence d'un seul acheteur (1 sur 3) diminue considérablement la compétition, ce qui peut engendrer un prix non conforme au marché pour les producteurs du Québec. La réorganisation des encans telle que proposée par la Fédération permettrait de regrouper l'offre dans un nombre plus restreint de lieux de vente et d'attirer des acheteurs de l'extérieur du Québec. La présence de ces acheteurs aurait une influence bénéfique sur la compétition et les prix obtenus refléteraient le juste prix du marché.

Figure 98 : Répartition des parts de marché des vaches de réforme du Québec par abattoir en 1998



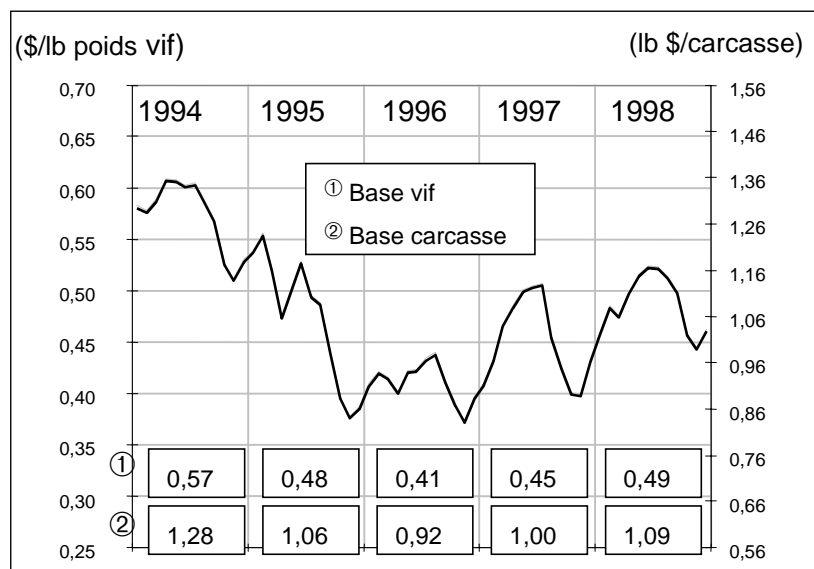
Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.

#### 3.2.3.2 Évolution des prix

Le prix des bovins de réforme a connu une hausse en 1998 et cette hausse devrait continuer, puisque le marché aux États-Unis est aussi en hausse (figure 99). Toutefois, la remontée de notre dollar pourrait annuler une partie de cette hausse.



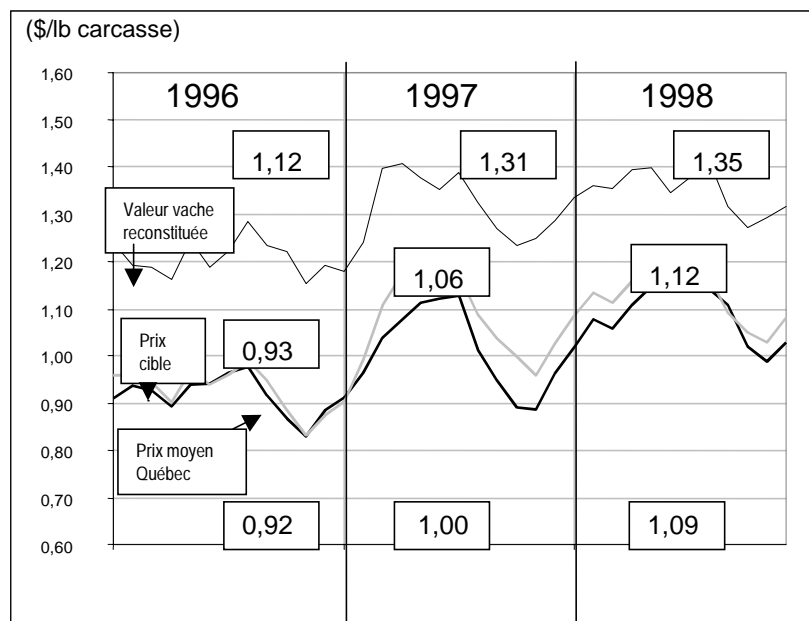
Figure 99 : Prix des vaches de réforme de toutes catégories aux encans publics du Québec de 1994 à 1998



Sources : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.  
Agriculture et Agroalimentaire Canada, 1999.

En 1998, les prix au Québec et les prix cibles ont augmenté davantage que la valeur reconstituée des vaches de réforme après l'abattage (figure 100). Cela a entraîné une légère réduction de la marge bénéficiaire des abattoirs. Ce phénomène s'observe généralement lorsque le nombre volume mis en marché diminue, ce qui a été le cas au Québec et ailleurs en Amérique du Nord en 1998.

Figure 100 : Prix des vaches de réforme du Québec versus prix cible versus valeur reconstituée, 1996 - 1998



Sources : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.  
CANFAX, USDA, Uner Barry-Yellow Sheet.

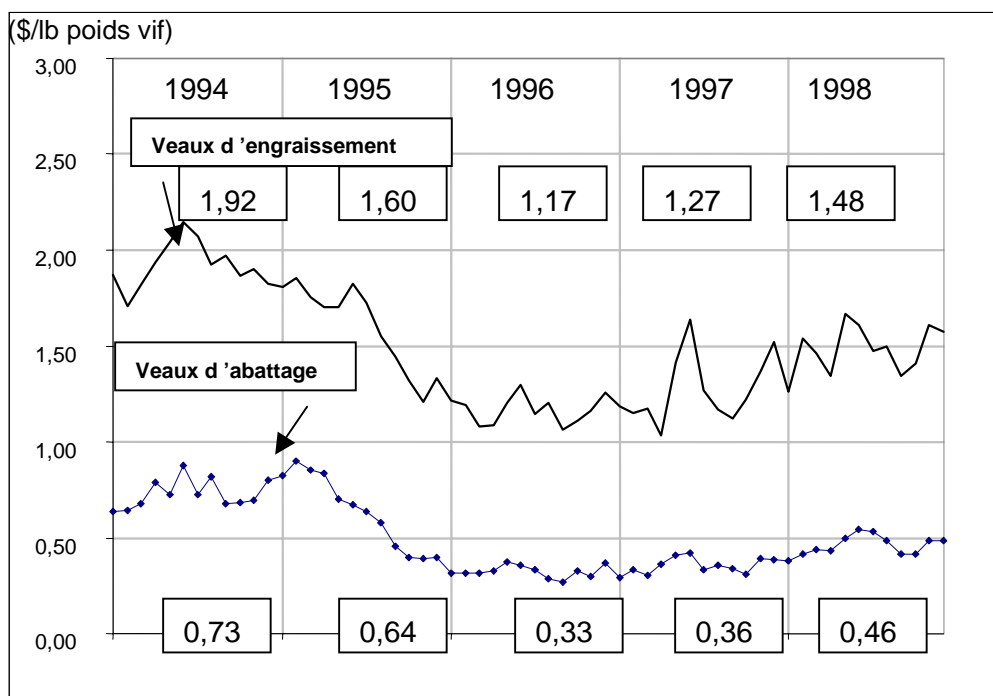
Le concept de prix cible a été développé par la Fédération et les encans pour comparer le prix des bovins de réforme au Québec aux principaux marchés de référence.

Le prix cible des bovins de réforme est constitué des prix moyens sur base vivante diffusés pour les catégories *Canner*, *Cutter* et *Boning utility* des régions du Wisconsin, Pennsylvanie, Minnesota, Saint-Joseph au Missouri auxquels on ajoute le prix moyen des vaches vendues en Ontario. La moyenne des prix de ces cinq marchés est comparée au prix moyen des vaches vendues au Québec.

### Veaux laitiers

En 1998, le prix des veaux laitiers a connu une hausse, tant pour les veaux d'abattage que pour les veaux d'engraissement (figure 101). L'écart de prix entre les veaux d'engraissement et les veaux d'abattage n'a cessé d'augmenter au cours des dernières années. Du côté des veaux d'engraissement, la croissance du secteur des veaux lourds favorise une hausse de prix. La demande du marché américain pour les femelles d'élevage soutient aussi le prix dans cette catégorie de veaux.

**Figure 101 : Prix des veaux laitiers d'engraissement et d'abattage au Québec de 1994 à 1998**



Sources : Fédération des producteurs de bovins du Québec, 1999.  
Agriculture et Agroalimentaire Canada, 1999.

Annexe 19: Évolution de l'indice des prix du bœuf et du veau, des prix des bovins d'engraissement à Oklahoma City et des bouvillons Choice au Texas, en dollars constants, aux États-Unis de 1980 à 1998

	Prix réel des bouvillons Choice, 500-590 kg, Texas \$/100 kg	Prix réel des bovins d'engraissement, médium numéro 1, 270-300 kg, Oklahoma City, \$/100 kg	Indice des prix réels du bœuf et du veau au détail
1980	183,27	199,1	119,4
1981	159,63	159,1	109,1
1982	150,64	147,3	104,2
1983	142,55	142,1	99,5
1984	141,70	139,4	96,5
1985	124,61	133,2	91,3
1986	117,37	125,7	90,1
1987	129,31	148,5	93,6
1988	133,26	157,9	94,8
1989	132,40	154,1	96,2
1990	132,80	155,4	98,5
1991	120,88	150,1	97,2
1992	118,97	135,9	94,3
1993	117,51	139,9	94,9
1994	103,54	123,8	91,8
1995	95,56	102,0	88,5
1996	91,42	86,1	85,7
1997	90,66	111,7	85,2
1998	83,52	105,1	83,7

Sources : U.S. Agricultural statistics.

USDA, Economic Research Services.

MAPAQ, Direction de la sécurité du revenu agricole.

Annexe 20: Évolution du nombre de vaches de boucherie et laitières au Canada et aux États-Unis  
 au 1<sup>er</sup> janvier, de 1980 à 1999  
 (millions de têtes)

	Vaches de boucherie aux États-Unis	Vaches laitières aux États-Unis	Vaches de boucherie au Canada	Vaches laitières au Canada
1980	37,107	10,758	3,462	1,773
1981	38,773	10,849	3,467	1,764
1982	39,230	10,986	3,498	1,780
1983	37,940	11,047	3,430	1,736
1984	37,494	11,109	3,376	1,679
1985	35,370	10,805	3,282	1,618
1986	33,633	11,177	3,180	1,547
1987	33,945	10,466	3,180	1,433
1988	33,183	10,311	3,256	1,408
1989	32,488	10,138	3,360	1,394
1990	32,455	10,015	3,479	1,373
1991	32,520	9,966	3,617	1,328
1992	33,007	9,728	3,790	1,283
1993	33,365	9,658	3,912	1,223
1994	34,650	9,528	3,982	1,224
1995	35,156	9,487	4,252	1,245
1996	35,228	9,416	4,381	1,237
1997	34,271	9,309	4,339	1,235
1998	33,885	9,199	4,266	1,202
1999	33,472	9,143	4,189	1,180

Sources : U.S. Agricultural statistics.  
 USDA, Economic Research Services.  
 Statistique Canada, Statistiques du bétail, cat. 23-603.  
 MAPAQ, Direction de la sécurité du revenu agricole.

Annexe 21: Évolution du nombre de vaches de boucherie au Québec, en Ontario, en Alberta et au Canada  
 au 1<sup>er</sup> janvier, de 1980 à 1999  
 (milliers de têtes)

	Québec	Ontario	Alberta	Canada
1980	124	372	1 380	3 462
1981	131	382	1 390	3 467
1982	146	387	1 400	3 498
1983	164	386	1 384	3 430
1984	161	377	1 365	3 376
1985	158	362	1 330	3 282
1986	162	340	1 290	3 180
1987	158	345	1 263	3 180
1988	163	346	1 335	3 256
1989	174	355	1 396	3 360
1990	181	370	1 465	3 479
1991	187	381	1 512	3 617
1992	188	400	1 555	3 790
1993	210	421	1 610	3 912
1994	205	438	1 645	3 982
1995	215	445	1 775	4 252
1996	220	476	1 794	4 381
1997	225	460	1 742	4 339
1998	227	433	1 692	4 266
1999	211	413	1 672	4 189

Source : Statistique Canada, Statistiques du bétail, cat. 23-603F.

Annexe 22: Évolution du nombre de vaches laitières au Québec, en Ontario, en Alberta et au Canada  
 au 1<sup>er</sup> janvier, de 1980 à 1999  
 (milliers de têtes)

	Québec	Ontario	Alberta	Canada
1980	695	570	158	1 773
1981	705	550	157	1 764
1982	710	555	158	1 780
1983	686	560	151	1 736
1984	676	535	144	1 679
1985	650	515	136	1 618
1986	615	503	130	1 547
1987	563	469	128	1 433
1988	558	462	123	1 408
1989	553	460	117	1 394
1990	544	454	112	1 373
1991	525	447	109	1 328
1992	508	427	105	1 283
1993	472	410	101	1 223
1994	476	407	98	1 224
1995	488	410	102	1 245
1996	485	407	101	1 237
1997	480	410	105	1 235
1998	456	400	105	1 202
1999	450	391	103	1 180

Source : Statistique Canada, Statistiques du bétail, cat. 23-603F.