

Bovins du Québec, novembre 2008

La filière bovine en Amérique du Nord Tour d'horizon

**Jean-Sébastien Laflamme, agronome
Agent de développement et recherche
Fédération des producteurs de bovins du Québec**

L'industrie bovine est en constant changement. Parfois vite, parfois lentement, mais sûrement. Le dossier de cette édition de *Bovins du Québec* présente les tendances majeures, propres à chaque maillon de la filière, qui ont caractérisé son évolution en Amérique du Nord depuis quelques années.

Les tendances sont présentées à l'échelle nord-américaine, puisque la structure de la filière est similaire entre le Canada et les États-Unis. En fait, l'intégration de l'industrie bovine entre les deux pays a été accélérée par la signature de l'ALENA en 1992. Cet accord a aplani les obstacles commerciaux. Ainsi, les grandes tendances quant à l'évolution des cheptels et de la taille des fermes, de l'industrie de la transformation et de la distribution, des besoins des consommateurs sont relativement semblables des deux côtés de la frontière.

Comme vous le constaterez à la lecture de ces articles, la filière bovine nord-américaine n'échappe pas aux grandes tendances observées de façon générale dans le monde agroalimentaire. Concentration et spécialisation du secteur tissent la trame de fond. C'est la tendance lourde.

À placer en tout début ou à la toute fin

Les données proviennent d'un rapport réalisé par la firme *Écoressources Consultants* pour le compte de la Fédération des producteurs de bovins du Québec. La réalisation de cette étude a été rendue possible grâce au financement du Programme d'appui aux initiatives des tables filières d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du Ministère de l'Agriculture, Pêcheries et Alimentation du Québec.

Production bovine À la fois extensive et intensive

La production bovine est une industrie majeure en Amérique du Nord. Au Canada, la vente de bovins et de veaux représente plus de 5,5 milliards de dollars, soit environ 17 % des recettes agricoles totales. Les États-Unis ne sont pas en reste, avec une capacité de production presque dix fois supérieure à celle du Canada.

Le nombre d'exploitations en production bovine est en constante diminution (10 % en 5 ans au Canada), en particulier les entreprises de petite taille. En parallèle, les entreprises de grande taille accaparent une part de plus en plus importante du cheptel. Les entreprises se spécialisent aussi. Les fermes naisseurs-finisseurs de bovins de boucherie se font de plus en plus rares. Le cycle de

production s'est segmenté vers trois types de fermes spécialisées : naisseur, semi-finition et finition.

Le parcours du bœuf

La production du veau d'embouche se fait en grande majorité de façon extensive. Les trois-quarts des exploitations sont exploitées à temps partiel en Amérique du Nord. Une mince proportion des exploitations possède plus d'une centaine de têtes, le seuil que l'on peut considérer pour que l'exploitant soit à temps plein.

La phase de semi-finition, où les veaux sont engrangés avec des aliments à faible valeur énergétique jusqu'à environ 850 livres, se fait de plus en plus sur les exploitations vache-veaux, ou dans les parcs d'engraissement. **Les exploitations spécialisées en semi-finition ont diminué fortement au Canada et aux États-Unis (40 % depuis 10 ans).**

La finition des veaux, dernière étape avant l'abattoir, se pratique de façon intensive. La production se fait dans une très forte proportion par des entreprises de très grandes tailles et fortement capitalisées. Les économies d'échelle sont importantes pour ce segment. Quelque 35 entreprises produisent 60 % de la production albertaine. Aux États-Unis, une soixantaine d'entreprises possèdent le quart des bovins d'abattage américains. À titre d'exemple, la compagnie Five Rivers Ranch Cattle Feeding a, à elle-seule, quatre fois la capacité de production de l'ensemble des producteurs du Québec avec 811 000 têtes en 2007.

L'axe est-ouest

La production bovine en Amérique du Nord est divisée selon un axe est-ouest. Au Canada, les provinces de l'Ontario et du Québec se sont spécialisées davantage dans la production laitière, alors que l'ouest, principalement l'Alberta, s'est spécialisé dans le bovin de boucherie. La suppression du Tarif de la Passe du Nid-de-Corbeau en 1995, qui permettait le transport des céréales de l'ouest du pays vers l'est à des tarifs avantageux, a davantage accentué cette spécialisation.

Idem pour les États-Unis. On retrouve la moitié des exploitations vaches-veaux dans les plaines des États-Unis, à l'ouest du Mississippi. La concentration est encore plus marquée pour la finition des bouvillons. Les facteurs climatiques et géographiques favorables, la disponibilité des céréales et la proximité des grands abattoirs expliquent la forte présence de la production dans ces régions.

Transformation du bœuf Entre les mains de quelques joueurs

Le secteur de la transformation du bœuf en Amérique du Nord a beaucoup évolué au cours des dernières années. Les activités de transformation se sont concentrées, spécialisées et même déplacées!

Concentration

Le secteur a connu son lot d'acquisitions et de fusions. Quelques entreprises occupent maintenant la majorité du marché. Aux États-Unis, les quatre plus grands transformateurs effectuent 70 % de l'abattage. Au Canada, deux abattoirs abattent plus de 60 % des bovins. En dix ans, la part des marchés des 4 plus gros abattoirs canadiens est passée de 65 % à 90 %. La transformation du bœuf est beaucoup plus concentrée que celle de la volaille ou du porc, probablement en raison des faibles marges présentes dans l'industrie.

Tyson Foods est actuellement le plus important transformateur de bœuf en Amérique du Nord, avec une capacité d'abattage de 32 000 têtes par jour. Cargill Meat Solutions suit de près, avec une capacité de 29 000 têtes par jour. Ces deux joueurs risquent toutefois de se faire détrôner prochainement par JBS Swift & Co. (capacité actuelle : 15 850 têtes par jour). Cette entreprise brésilienne, qui est déjà le plus important transformateur de bœuf au monde, a proposé d'acquérir National Beef Packing (14 800 têtes par jour) et Smithfield Beef Group (7 600 têtes par jour). Cette transaction est actuellement sous analyse en vertu de la loi sur la concurrence. Si celle-ci se concrétise, JBS Swift & Co. deviendrait la plus grande firme d'abattage aux États-Unis, avec une capacité de 38 250 têtes par jour.

Spécialisation et développement de nouveaux produits

La spécialisation des abattoirs s'est accrue depuis les dernières décennies. En 1980, 68 % de l'ensemble des usines de transformation de bœuf américaines abattaient à la fois des bovins d'engraissement et de réforme. En 2005, cette proportion était réduite à 43 %.

Les transformateurs ont aussi développé de nouveaux produits. Dans les années 70, les détaillants recevaient la viande sous forme de carcasses ou de demi-carcasses. Depuis le début des années 90, la grande majorité de la viande est maintenant vendue sous forme de bœuf en caisse (boxed beef), qui consiste en des coupes primaires ou subprimaires désossées et emballées sous vide. La vitesse de production, le volume produit en fonction de l'espace disponible, ainsi que les coûts de transport moindres pour le bœuf en caisse comparativement à la carcasse entière justifient cette orientation prise par les transformateurs. De plus, les détaillants peuvent acheter les coupes en fonction des préférences des consommateurs plutôt que de mettre en vente toutes les coupes de la carcasse.

Depuis quelques années, les transformateurs offrent aussi aux détaillants des produits de bœuf en portions individuelles, prêts à être directement placés sur les présentoirs sans autre transformation ou emballage (produits « case ready »). Ils peuvent donc être achetés tel quel par les consommateurs. Ce type de produit, dont la popularité est croissante, permet notamment à des détaillants n'ayant pas de boucherie sur place de vendre des coupes de viande. À titre d'exemple, Wal-Mart vend uniquement ce type de produit depuis 2001.

Déplacement

Depuis 25 ans, tant aux États-Unis qu'au Canada, on observe un déplacement des abattoirs des zones urbaines regroupant les consommateurs vers les zones rurales où se fait la production. Ce changement s'explique par des coûts de terrain et du travail moins élevé en zones rurales, par des

restrictions environnementales moins sévères, ainsi que par l'amélioration des techniques d'emballage du bœuf.

De l'épicerie à l'assiette

La dernière étape du parcours

Le binôme production-transformation du secteur bovin fait face à une très grande concentration de la distribution et du détail, particulièrement au nord du 45^e parallèle. Au Canada, les cinq plus grandes chaînes de supermarchés accaparent 90 % des ventes. La même situation prévaut au Québec, où les trois principales chaînes de supermarchés (Provigo-Loblaws, Métro-Richelieu, IGA-Sobeys) occupent 80 % des parts de marché. En guise de comparaison, le secteur du détail est beaucoup moins concentré aux États-Unis. Les quatre plus grandes firmes du secteur n'y accaparent que le tiers des ventes.

Dans les deux pays, les parts de marché des plus gros détaillants sont en croissance. Les petites épiceries traditionnelles perdent de l'importance au profit des très gros détaillants. Par exemple, Wal-Mart est le plus grand détaillant d'aliments aux États-Unis, avec 11 % des ventes de nourriture destinée à être consommée à la maison.

Le bœuf dans votre assiette

Le consommateur nord-américain est un des plus grands mangeurs de bœuf au monde. Un américain mange deux fois plus de bœuf qu'un Européen. La consommation de bœuf par personne est toutefois en baisse au profit du poulet, au Canada comme aux États-Unis. Il est donc important que l'industrie du bœuf soit à l'affût des tendances de consommation pour s'adapter aux nouveaux besoins des consommateurs.

Le bœuf est majoritairement consommé frais, surtout sous forme de bœuf haché et de steak. Le bœuf haché est le produit de bœuf le plus consommé, tant à la maison qu'au restaurant. Les trois-quarts des ventes de bœuf dans les restaurants sont servis sous forme de hamburgers. Les restaurants de type « steak house » ont connu une popularité croissante au cours des dernières années, mais qui tend à s'essouffler en raison de l'augmentation du prix du steak et du ralentissement de l'économie.

Quelques tendances de consommation

De façon générale, les Nord-américains manquent de temps et recherchent des solutions repas à préparation rapide. Les produits de bœuf précuits, dont la préparation ne requiert que le pré-chauffage, connaissent une popularité croissante. Certains consommateurs sont aussi à la recherche de produits de niche, de qualité, offerts dans les commerces de quartier de plus petite taille. Le choix santé peut aussi s'avérer un critère de choix des consommateurs, avec une préférence pour des découpes de bœuf plus maigres.

Les marchés de créneau, bien qu'ils ne représentent qu'une faible part du marché, sont en croissance. Les ventes de bœuf naturel, sans hormone ni antibiotique, sont en augmentation aux

États-Unis (20 % en 2005). Toutefois, le marché semble vite s'être saturé aux États-Unis. Les primes offertes aux producteurs pour mettre en marché un tel produit ont chuté en quelque mois en 2007.

La planète bœuf Au-delà de nos frontières

Le Canada et les États-Unis sont deux joueurs majeurs sur le plan du commerce international. Depuis 1995, le Canada est un exportateur net de viande de bœuf et est devenu le troisième exportateur mondial en importance avec 10 % du commerce international. Les exportations de bœuf ont augmenté de façon constante jusqu'en 2003, année de la crise de la vache folle. La faible valeur du dollar canadien a encouragé cette situation. De leur côté, les États-Unis sont les premiers importateurs de bœuf au monde, avec le quart des importations mondiales. Les États-Unis sont devenus des importateurs nets de viande de bœuf depuis 1996.

La crise de la vache folle a bousculé les marchés d'exportation du Canada. Les lucratifs marchés du Japon et de la Corée du Sud, qui étaient respectivement la seconde et quatrième destination en importance jusqu'à l'an 2000, ont complètement fermé leurs frontières en 2003. Ce marché est maintenant accaparé par l'Australie, deuxième plus grand exportateur mondial. Ce pays produit surtout du bœuf à l'herbe. Toutefois, pour répondre aux besoins des marchés asiatiques, la proportion de bovins engrangés avec des céréales fourragères y a doublé depuis une dizaine d'années, pour atteindre 30 % de la production nationale.

L'autre grand joueur sur la scène internationale est le Brésil. C'est le numéro 1 de l'exportation de viande de bœuf, avec 30 % des parts du marché international. Il a détrôné l'Australie depuis 2004 au chapitre du volume de viande exportée. Les exportations brésiliennes ont connu une croissance spectaculaire. Ses principaux marchés sont l'Union européenne et la Russie. Un épisode de fièvre aphteuse en 2005 a ralenti cette croissance, mais de nouveaux marchés ont été développés au Moyen-Orient et en Europe centrale.

L'obtention par les États-Unis et le Canada en mai 2007 du statut de pays à risque maîtrisé par l'Organisation mondiale de la santé animale devrait permettre de retrouver certains marchés extérieurs perdus suite à la crise de l'ESB. Cependant, il semble qu'une partie importante des marchés hors-ALENA qui importait du bœuf canadien avant la crise de l'ESB soit maintenant occupée par des exportateurs de bœuf brésilien et australien.