



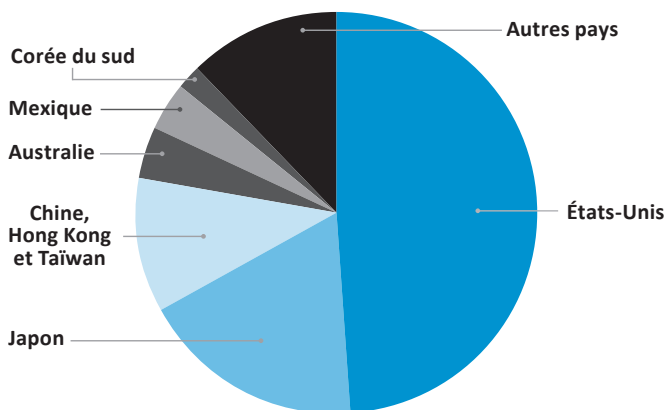
Coût de production et mise en marché 2.0



Michel Morisset, professeur à l'Université Laval.

« Après l'euphorie de 2014, le prix du porc est dans un nouveau cycle baissier », a indiqué le professeur et expert en production porcine, Michel Morisset, à l'Université Laval, aux participants au forum stratégique. La surabondance de porcs aux États-Unis, la réaction des marchés extérieurs et le taux de change détermineront le futur prix du porc qui, après avoir connu un pic de près de 240 \$/100 kg, il y a deux ans, est passé sous la barre des 150 \$/100 kg en octobre. Le conférencier a ensuite brossé un portrait des forces et des faiblesses des producteurs de porcs québécois sur l'échiquier mondial.

Exportations québécoises par pays



Les forces d'abord

« Les producteurs québécois ont 50 ans d'expertise. Ils savent faire de la viande de porc! », a-t-il dit. Plusieurs facteurs militent aussi en faveur de la filière porcine québécoise, dont une paix industrielle; un nombre d'abattoirs suffisant capables de fournir des coupes de viande au goût des Japonais ou des Taiwanais et qui investissent depuis deux ans des centaines de millions \$ pour moderniser leurs installations; une génétique de très haut niveau, que les pays compétiteurs commencent toutefois à rattraper; une situation géographique isolée moins sujette aux maladies que connaissent les éleveurs du Midwest ou du Brésil; une solide organisation collective, qui a permis entre autres de fermer la porte à la DEP; une autosuffisance en grains, une agence d'inspection fédérale garante d'un sceau de qualité, l'ASRA, etc.

Au sujet de l'ASRA, le professeur fait remarquer que plus de 1 600 producteurs ont laissé la production depuis les années 2000. Le nombre de naisseurs-finisseurs a connu une sacrée chute de 1 000 à 400 éleveurs. Et les producteurs qui sont restés en production se sont spécialisés, les naisseurs ont triplé

leurs cheptels, passant de 250 à 650 truies. Le cycle baissier du prix, jumelé à l'énorme quantité de capital requise pour renouveler les bâtiments afin de se conformer aux règlements de bien-être animal prévus en 2022-2024, vont inciter des producteurs à jeter la serviette. Ce dernier rappelle que les Éleveurs de porc du Québec ont soumis au gouvernement un plan d'investissement global en 2013, dont un chantier d'une valeur de 500 millions \$ pour la mise à niveau

du parc de bâtiments. Cette demande est restée lettre morte.

Puis certaines faiblesses

Parmi les faiblesses des producteurs québécois, le professeur Morisset relève la taille minimum des entreprises, nécessaire tant pour l'adoption de la technologie que pour le recrutement de la main-d'œuvre. Pour éviter les tensions sociales, le gouvernement a d'ailleurs limité la taille d'une mater-

nité à 2 400 truies, a-t-il rappelé. « Mais demandez-vous où peuvent-elles être construites au Québec? » Dans le contexte actuel, l'expert indique que, pour mieux gérer les risques, les producteurs peuvent envisager de passer « du statut d'indépendant à celui de forfaitaire ». Toutefois, selon lui, le plus grand enjeu des éleveurs québécois demeure « le coût de production », bien que celui-ci soit moins élevé que celui des Européens.

CLAUDE LAFLEUR : UNE STRUCTURE VISIONNAIRE



Claude Lafleur, ex-chef de la direction de La Coop fédérée.

Claude Lafleur, également bien connu du monde agricole et ex-chef de la direction de La Coop fédérée, a indiqué que les qualités requises d'un entrepreneur reposait sur une lecture lucide du marché, une curiosité sans bornes, un réseau de collègues et d'expertise et la capacité de concevoir un modèle d'affaires performant et dont les produits plaisent aux consommateurs. « Dans les années 1970, les producteurs avaient le gros bout du bâton, les années 1990, ce fut au tour des détaillants, mais en

2015, les consommateurs, qui passent 15 heures par jour sur leur téléphone intelligent, ont pouvoir de vie et de mort sur les produits. »

M. Lafleur a rappelé que le monde change à une vitesse hallucinante et que « 50 % des métiers de nos enfants n'existent pas aujourd'hui ». Sans compter que la génération actuelle n'a pas les mêmes valeurs que leurs parents. Celle-ci ne tient plus à être propriétaire d'automobile, par exemple,

ce qu'elle vise c'est la mobilité. « Est-ce vraiment important d'être propriétaire de la terre? Ne vaut-il pas mieux d'investir sur la technologie? »

Le conférencier a invité son auditoire à faire évoluer les plants conjoints, « une structure visionnaire il y a 30 ans » vers de nouvelles plates-formes 2.0. « Uber ne possède aucune automobile et révolutionne l'industrie du taxi. Idem pour Airbnb dans l'industrie hôtelière », a-t-il mentionné. Une telle plate-forme 2.0, liant abattoirs et producteurs, permettrait par exemple à ces derniers de voir instantanément le prix de leurs carcasses sur l'écran de leur téléphone intelligent. Le Big Data et le développement d'algorithmes permettraient d'affiner les demandes des clients du Québec, du Canada et du globe et d'assurer une fluidité d'information de la ferme aux comptoirs de viande. L'avenir de la filière porcine québécoise repose sur « sa créativité », pour mettre en marché ses quelque 7 millions de porcs. Mais cet avenir passe aussi par une politique d'État, croit le conférencier, pour soutenir cette filière porcine nordique et ses 26 500 emplois en région. Cette politique devrait protéger contre la volatilité, réduire l'incertitude, notamment par le biais de l'ASRA, faciliter le crédit et l'investissement, encourager la diversité des modèles, « afin d'assurer la résilience de la filière et son acceptabilité sociale ». ■