

Quel avenir pour la production porcine québécoise?



Le 10 novembre dernier, les éleveurs du Québec étaient conviés à un voyage autour de la « planète porcine » lors du Forum stratégique sur l'avenir de la production porcine, en compagnie d'une brochette d'experts. Très dépendante des exportations, la filière canadienne dispute ses parts de marché au Japon, en Chine, aux États-Unis et au Mexique contre les géants européens et américains. Toutefois, sur cet échiquier international, un poids lourd en mène très large, la Chine, qui consomme la moitié du porc de la planète. Alors que le Canada se gargarise d'un accord commercial avant-gardiste avec l'Europe, est-il réaliste de percer cette forteresse autosuffisante en viande de porc? Et que dire du voisin américain, à la fois concurrent et plus gros client, sous la présidence de Donald Trump? Si les abattoirs québécois tirent leur épingle du jeu, et si les éleveurs québécois ont une solide expertise, ces derniers ont besoin d'investir massivement, en partenariat avec l'État, pour renouveler un parc de bâtiments désuets et se conformer aux nouvelles normes de bien-être animal, dans un contexte où le prix du porc chute. Aux dires du président des Éleveurs de porcs du Québec, David Boissonneault, « le statu quo n'est plus possible ». ■

Donald Trump déchirera-t-il l'ALENA?



Le conférencier Brett Stuart s'est dit gêné par l'élection du nouveau président américain, Donald Trump, qui a promis durant sa campagne de déchirer l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). « Je suis pour le libre échange. J'ai même importé ma femme du Canada! », a lancé à la blague cet analyste américain.

Ce dernier a tracé un portrait de l'industrie porcine au sud de la frontière. La production américaine excède cette année 2 % la capacité d'abattage. Résultat : les Américains vont augmenter cette capacité de 8,4 % entre l'automne 2016 et l'automne 2018, en construisant cinq nouveaux abattoirs dans le Midwest, pour abattre 10 millions de porcs!

« Les producteurs ont de l'argent à investir et veulent posséder leurs propres abattoirs pour augmenter leur marge de profit », a expliqué l'analyste. Même si la production américaine a été dévastée en 2014-2015 par l'apparition de la diarrhée épidémique porcine (DEP) qui a rayé 8 millions de porcelets de la carte, l'industrie a engrangé des gains au lieu d'absorber des pertes financières, selon un « scénario de fou ».

« Les gros investisseurs spéculatifs de Wall Street ont anticipé un manque de viande de porc sur le marché, et les prix ont monté en flèche! », explique Brett Stuart. L'excédent de porcs sur le marché américain, qui risque d'embouteiller fermes et abattoirs, a contribué à la décision des producteurs d'investir dans de nouvelles usines d'abattage. En attendant, cette surabondance de viande de porc a fait plonger les prix de 34 % à la bourse de Chicago ou 50 \$ US par tête pour les contrats futurs de décembre. « La dernière fois qu'une telle situation s'est produite en 1998, elle a mené à une restructuration majeure de l'industrie », dit-il.

Une restructuration de l'industrie?

Entre 1992 et 2002, quelque 157 000 producteurs américains ont quitté la production. Les quelque 60 000 producteurs



Dr Brett Stuart

encore en production grossissent et se spécialisent. En 2011, les éleveurs de plus de 5 000 truies produisaient 60 % de la production américaine et le nombre de producteurs de moins de 500 truies rétrécit. Fini le modèle du producteur du Midwest qui engraisse ses quelques centaines de cochons avec son maïs. La production se spécialise : « On voit apparaître beaucoup de nouvelles maternités et les engraisseurs s'approvisionnent auprès de ces nouvelles entités », dit-il.

Une nouvelle réglementation sur l'utilisation des antibiotiques explique en partie la spécialisation et l'apparition de nouvelles maternités. « Aux États-Unis, il y a énormément de craintes à l'égard de l'antibiorésistance. Les producteurs ne peuvent dorénavant utiliser ces produits que si les porcelets ou les porcs sont malades, et non à titre préventif ou comme facteurs de croissance », poursuit Brett Stuart. Selon lui, cette nouvelle restriction oblige les producteurs à avoir une gestion beaucoup plus serrée de leur cheptel et exige la formation de personnel compétent en matière de biosécurité.

Les propriétaires des futurs abattoirs du Midwest fourniront 60 % des porcs abattus, accentuant une forme d'intégration. Les transformateurs qui possèdent leurs propres porcs représentent 30 % des ventes chez l'Oncle Sam, et les ententes

négociées à la petite semaine entre éleveurs et abattoirs à l'encan sont passées de 10 % à moins de 2,5 %. « La grande tendance (près de 70 %) est une formule contractuelle établissant un prix de base entre l'abattoir et les producteurs. Ceux-ci touchent une prime pour le cochon au poids désiré, date de livraison, etc. », indique l'analyste. Certaines de ces ententes ne sont plus basées sur les marchés de référence du porc vivant, mais sur le prix des coupes de viande vendue par l'abattoir.

Où sont les marchés?

Brett Stuart ne partage pas la récente euphorie qui engendre la construction de ces nouveaux abattoirs et l'érection de « 150 nouvelles mégafermes en Iowa seulement ». Plusieurs facteurs inquiètent l'analyste qui craint une dégringolade accentuée des prix du porc en 2017. Bien qu'étant parmi les plus grands carnivores du monde, chaque Américain va se retrouver devant une assiette chargée de 200 livres de viande (porc, poulet, bœuf), « Quand est-ce que trop c'est trop? », demande-t-il. Ceci au moment où les stocks américains de viande de porc débordent des entrepôts frigorifiques. Et Donald Trump, qui a promis d'ériger un mur entre les États-Unis et le Mexique, son plus gros acheteur de jambon depuis 15 ans, risque-t-il de fermer ce débouché commercial? Ce qui aurait pour effet d'inonder le marché domestique et de plomber les prix.

Il y a la Chine bien sûr, le plus gros marché du monde, avec près du tiers des importations mondiales en 2015. En 2016, l'Empire du Milieu a déjà importé 1 million de tonnes de plus que l'année précédente, principalement en provenance de l'Union européenne, ce qui a soutenu les prix. L'analyste croit cependant que l'actuel marché chinois est « une bulle » prête à péter. Principalement parce que les producteurs chinois vont combler cette demande en 2017, incités par des prix élevés – plus de 200 \$ US/porc - et à l'accès à une surabondance de maïs domestique peu dispendieux.

L'avantage du Canada

Selon Brett Stuart, le Canada a un avantage concurrentiel par rapport à son voisin américain parce que ses abattoirs plus petits, « sont en mesure d'offrir des coupes spécialisées à des marchés exigeants, notamment en Asie, tandis que les géants américains produisent une commodité en quantité industrielle. » De plus, les éleveurs canadiens sont très productifs et jouissent d'un statut sanitaire hors pair. Il leur faudra cependant attendre au 20 janvier prochain, date de l'investiture officielle de Donald Trump, pour voir quelles sont les véritables intentions de leur plus gros client. ■



« Attention aux maladies! »

Selon Brett Stuart, il est peu probable que les États-Unis connaissent un autre épisode de DEP, « Nos porcs n'avaient jamais été exposés à cette maladie. Aujourd'hui, ils ont les anticorps pour la combattre ». Par contre, c'est une autre histoire pour le syndrome respiratoire et reproducteur porcin (SRRP), pour lequel il n'existe pas encore de vaccin. Cette maladie coûte 500 millions \$ US à l'industrie américaine par an. « Le jour où l'on va avoir un vaccin efficace, on inondera le marché et cela plombera les prix! », prédit l'expert. Ce dernier indique que les producteurs nord-américains doivent avoir une maladie à l'œil pour laquelle il n'existe pas de vaccins : la peste porcine africaine. Présente dans l'ex-URSS, la virulente maladie, qui se transmet par les sangliers, est aux portes de l'Europe.



L'accord commercial Canada-UE est « un marché de dupes »

L'accord commercial et économique Canada-Union européenne que doit signer prochainement à Bruxelles le premier ministre canadien, Justin Trudeau, aura peu d'influence sur l'économie porcine européenne, selon Vincent Chatellier, économiste et directeur de recherche à l'Institut national de la recherche agronomique (INRA) à Nantes, en France.

L'accord prévoit multiplier par six le présent quota d'exportation annuel de 12 500 tonnes métriques, alors que ce dernier « n'est pas utilisé ». « Il est douteux que les Canadiens puissent remplir facilement le quota d'exportation annuel de 75 000 tonnes métriques de viande de porc. L'Europe est un marché mature », a soutenu le conférencier.

L'Union européenne est le deuxième plus gros producteur de porcs au monde, après la Chine avec 20 % du total mondial. Largement autosuffisante (112 %), l'Union européenne abrite une industrie porcine dynamique, dominée par l'Allemagne, le Danemark et l'Espagne. « À elle seule, l'Allemagne abat deux fois plus de porcs que le Canada », explique

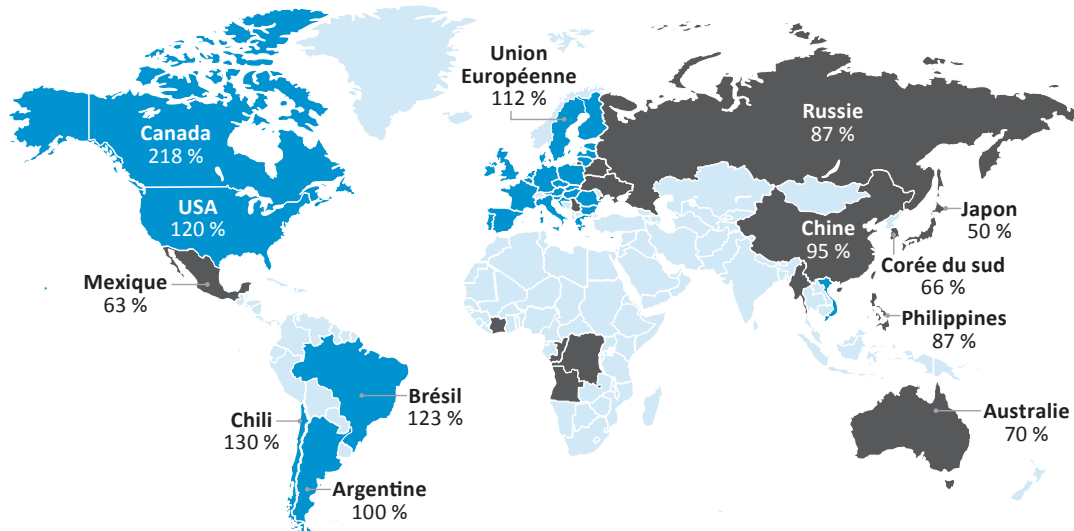
l'analyste. L'industrie allemande est soutenue par une demande tonique de 80 millions de consommateurs qui consomment 52 kg de viande de porc/capita. Le groupe familial allemand *Tonnies Fleish* possède le plus gros abattoir de l'Union européenne, une installation ultramoderne qui débite 7 millions de porcs par année, soit presque l'équivalent



« Je ne peux pas vous dire si l'accélération des importations chinoises en 2016 est due à un problème sanitaire. Il se peut aussi que les Chinois découvrent et apprécient certains produits européens, un peu comme les Français découvrent les vins chiliens ou californiens. »

– Vincent Chatellier.

Le taux d'auto-provisionnement en viande porcine (% ,2015)



de toute la production québécoise. Les abattoirs allemands tournent en partie grâce à des porcelets et des porcs vivants importés des Pays-Bas et du Danemark. Et si l'industrie allemande est très concurrentielle, c'est grâce aussi à l'accès à un bassin de main-d'œuvre peu dispendieuse provenant des pays de l'Est.

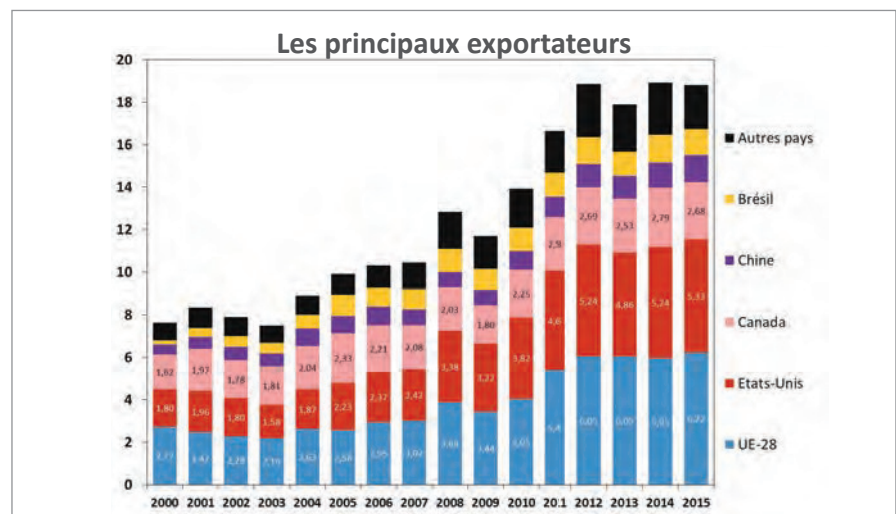
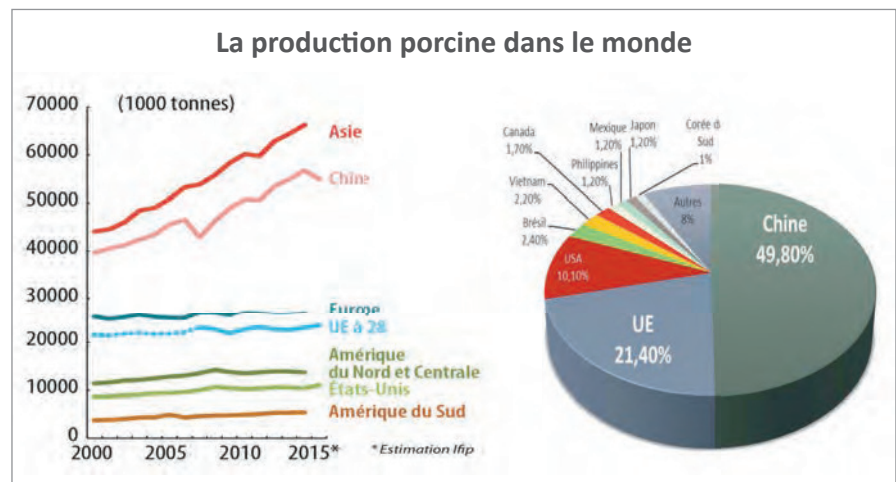
Le leader industriel danois, Danish Crown, quant à lui, abat près de 25 millions de porcs/an. L'ancienne coopérative, démutualisée en 2010 pour accéder à plus de capital en raison des pressions environnementales, sociales et locales.

L'Espagne, elle, est rapidement devenue une puissance européenne en adoptant un modèle d'intégration verticale (63 % de la production). Le capital nécessaire provient de sources financières « autres que celles des paysans », soutient Vincent Chatellier, dont de riches promoteurs immobiliers. La production intensive espagnole repose sur des sites modernes, spécialisés (naissage, post-sevrage, engraissement) « pour optimiser le sanitaire » et gérés par des spécialistes. L'industrie porcine espagnole bénéficie aussi du fait que les quelque 47 millions d'Espagnols ingurgitent près de 60 kg de viande de porc/capita, plus que les Allemands. Avec 20 % de chômage, ces abattoirs profitent d'une main-d'œuvre en abondance et peu dispendieuse.

Le sort des cousins français

Entourés des deux mastodontes que sont l'Espagne et l'Allemagne, les quelque 9 600 élevages français en

prennent pour leur rhume, car les Français consomment aujourd'hui peu de viande porcine et importent une partie de leur consommation d'Espagne et



d'Allemagne. « La société civile empêche nos éleveurs de développer l'élevage, et la première chose que l'on fait le samedi en faisant nos courses, c'est d'acheter de la viande espagnole. On est un peu schizophrénique! », dit Vincent Chatellier.

La France perd de 2 % à 4 % de ces élevages chaque année depuis 30 ans, mais selon l'économiste, les éleveurs français n'ont pas décroché sur le plan technique - conversion alimentaire, nombre de porcelets sevrés -, etc. Toutefois, les élevages souffrent de sous investissement depuis une dizaine d'années. Deux groupes français, Coop Arc Atlantique et Bigard, se situent parmi le top 10 des industriels porcins européens, mais la modernisation des abattoirs est nécessaire pour devenir plus compétitif. Contrairement à leurs compétiteurs, ceux-ci n'ont pas accès à un bassin de main-d'œuvre peu dispendieuse. De plus, l'industrie porcine de l'Hexagone ne peut compter sur un marché domestique aussi carnivore que ses voisins. Les quelque 66 millions de Français consomment presque la moitié moins de viande de porc que les Allemands ou les Espagnols (32 kg/habitant). « Le salut passe par la conquête du marché domestique avec des produits de qualité innovants et adaptés au rythme de vie de la jeune génération », explique l'analyste. Ce dernier ajoute que des campagnes promotionnelles, logo à l'appui, sont faites pour inciter les consommateurs à manger « du porc français ».

L'effet « Poutine » et la Chine

Si les producteurs européens jouissent d'une hausse de prix depuis six mois, après deux ans de disette, ils peuvent remercier les Chinois qui ont comblé la perte du marché russe (près de 800 000 tonnes métriques en 2013), à la suite de l'embargo sanitaire décrété en 2014 par le président russe, Vladimir Poutine. Ce dernier a annoncé que cet embargo, qui touche aussi le Canada et les États-Unis, sera prolongé jusqu'en 2017. « Le doute que l'on a est à savoir si les Russes vont être capables de dynamiser leur production

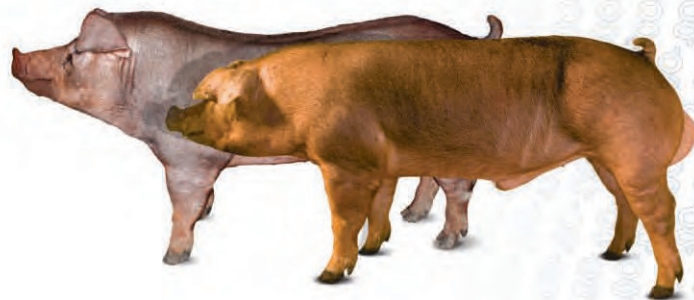
porcine domestique », poursuit Vincent Chatellier. L'expert croit que la Russie redeviendra un gros client dans les prochaines années.

Quant à la Chine, il n'y a aucun équivalent dans les autres filières agricoles où un seul pays accapare autant de

consommation. La Chine engloutit à elle seule la moitié de la consommation mondiale de viande de porc. Dès qu'il y a un décalage de 2 % à 3 % entre l'offre et la demande, cela se traduit par des milliers de tonnes d'importations, « une occasion en or pour les pays industrialisés », dit l'économiste. ■

DES MILLIONS DE PORCS D'ABATTAGE!

Le **Fast Duroc** et le **Fast DuroMax** engendrent plusieurs millions de porcs d'abattage sur le marché canadien annuellement. Le **Fast Duroc** offre une qualité de viande remarquable en plus de définir les standards de l'industrie au niveau de la croissance et de la conversion alimentaire. Le **Fast DuroMax**, composé de trois quarts Duroc et d'un quart Piétrain, allie les caractéristiques de croissance, de durabilité et de qualité de viande du Duroc aux performances de conversion alimentaire et de rendement de viande maigre du Piétrain. Pour en savoir plus, **venez nous visiter au kiosque 9 du Porc Show**.



GRAPPE
CÉRÈS
INC

Fast Genetics™

186179

ÉLEVEURS DE PORCS DU QUÉBEC

Nicolas Mesly, journaliste agronome nicolas@nicolasmesly.com

Les défis de l'industrie porcine canadienne... et du voisin ontarien



Le Canada est un tout petit producteur de porc, moins de 2 % de la production mondiale, mais il exporte 70 % de sa production. « Cette dépendance aux marchés d'exportation constitue un énorme défi! », souligne Ken McEwan, conférencier et professeur d'économie agricole à l'Université de Guelph en Ontario.

Pour faire tourner leurs installations, les abattoirs québécois, eux, importent un million de porcs de l'Ontario et environ 20 000 des Maritimes. « Est-ce un bon modèle? » questionne le professeur. Selon lui, un abattoir concurrentiel dans le contexte nord-américain doit avoir accès aux bêtes dans un rayon de moins de 800 km, et abatte de 1 000 à 1 200 porcs/heure sur deux quarts soit, quelque 80 000 bêtes/semaine. Coût estimé d'une telle usine : entre 300 et 400 millions \$.

Avec quelque 36 millions d'habitants et une consommation d'à peine 20 kg/capita¹, l'industrie canadienne ne peut compter sur son seul marché domestique pour prospérer. Et sur l'échiquier international, le pays concurrence deux superpuissances porcines, l'Union européenne (UE) et les États-Unis, qui exportent respectivement 13 % et 16 % de leur production.

Trois provinces dominant nez à nez la production porcine canadienne, soit le Québec, le Manitoba et l'Ontario, pour abattre en moyenne un total de 23 millions de bêtes par année. « Le gros problème du Canada est qu'il y a un très grand déséquilibre entre les lieux de production et la capacité d'abattage », souligne le professeur. Ce déficit est de plus de 2 millions de porcs pour le Québec, plus de 3 millions de têtes pour l'Alberta et d'un demi-million de bêtes pour la Colombie-Britannique.

« L'usine d'Olymel à Red Deer, en Alberta ne tourne pas à plein régime

parce qu'elle est en concurrence avec l'industrie du pétrole, bien plus payante », dit Ken McEwan. La chute du dollar de plus de 100 \$/baril à 45 \$/baril va peut-être faciliter le recrutement de main-d'œuvre pour faire deux quarts de travail par jour, pense-t-il.

Au Manitoba, *Hylife Food* vient d'annoncer un investissement de 225 millions \$ en coentreprise avec différents investisseurs, dont des Japonais, pour moderniser un ancien abattoir, propriété des Huttérites. L'idée est de transformer les porcs vivants qui autrefois traversaient aux États-Unis. À ce sujet, Ken McEwan ne croit pas que les porcelets ou les porcs vivants canadiens vont à nouveau passer la frontière canado-américaine depuis que le Canada a remporté sa bataille sur l'étiquetage de l'origine de la viande contre les États-Unis l'année dernière. « Les entrepreneurs canadiens ne veulent plus courir le risque de voir surgir une autre forme de COOL. Les porcs élevés au Canada resteront au pays », croit-il.

L'Ontario a besoin d'un abattoir

L'Ontario, qui compte deux usines depuis la fermeture de l'abattoir *Quality Meat* en 2014, a une surproduction annuelle de près de 2,5 millions de porcs par rapport à sa capacité d'abattage. Y verra-t-on construire un autre abattoir? « C'est la question à un million de dollars! », répond Ken McEwan.

L'abattoir coopératif Conestoga, propriété de 160 producteurs, a doublé sa capacité d'abattage de 12 000 à 24 000 bêtes par semaine en 2014. Mais le professeur rappelle que les abattoirs canadiens doivent suppléer les détaillants Walmart ou Costco, et que leurs concurrents sont les géants Tyson, Cargill ou JBS. McEwan doute de la venue d'une entreprise américaine ou brésilienne en Ontario. Il n'exclut cependant pas le potentiel de rentabilité d'un petit abattoir pour abattre du porc élevé sans grains OGM ou sans antibiotiques afin de « satisfaire un marché de niche ».



MEILLEUR JOUEUR DE L'ANNÉE!

Statistiques de la saison :

- Plus de 1 million de porcs vaccinés l'an dernier¹
- Chef de file du marché canadien²
- Offert en 3 formats pratiques :
 - flacons de 25 mL – 25 doses
 - flacons de 50 mL – 50 doses
 - flacons de 100 mL – 100 doses



UNE PROTECTION ÉPROUVÉE EN UNE SEULE DOSE³

LE PREMIER ET LE SEUL VACCIN CONTRE HAEMOPHILUS PARASUIS PRÉPARÉ À PARTIR D'UNE CULTURE VIVANTE AVIRULENTE

L'ascension rapide de PARASAIL[®] de recrue à meilleur joueur de l'année inspire confiance partout au Canada.

Fiez-vous à PARASAIL[®] en une dose unique et pratique pour épargner temps et argent*.

ParaSail[®]

Pour en savoir plus, visitez le site merial.ca ou consultez votre médecin vétérinaire.

* Tous les vaccins concurrents nécessitent 2 injections.

1. Données internes, Merial Canada Inc.
2. Données d'Impact Vet sur le marché des vaccins contre Haemophilus parasuis.
3. Monographie de PARASAIL.
© PARASAIL est une marque de commerce de Newport Laboratories.
© 2016 Merial Canada Inc. Tous droits réservés.

SWI-16-8600-PARASAIL/AD-F

MERIAL
UNE SOCIÉTÉ SANOFI

Le nombre de producteurs de porcs, quant à lui, a fondu de 15 000 à 1 500 depuis trente ans dans la province voisine. En revanche, les fermes ont grossi. Les fermes possèdent entre 1 000 à 1 500 truies et 60 % produisent sous un modèle familial naisseur-finisseur, de propriétaires de la terre et des bâtiments.

Abolition de l'agence de vente unique

Les producteurs ont voté l'abolition de l'agence de vente unique, l'*Ontario Pork Producers' Marketing Board*, en 2008, « dans un climat très tendu et émotif », a souligné le conférencier. Plusieurs raisons ont justifié cette décision, dont le choix d'établir une relation directe avec l'abattoir et le libre choix de livrer les animaux à l'endroit désiré. Le quart des éleveurs ontariens commercialisent toujours leurs bêtes à travers l'agence de vente actuelle, *Ontario Pork*. Le prix payé aux producteurs relève d'une formule basée sur le prix de la Bourse de Chicago. Les éleveurs ontariens ont-ils fait plus d'argent depuis l'abolition de leur agence de vente unique? « Je ne pense pas », a répondu McEwan.

Malgré les bas prix prévus pour 2017, le professeur croit que les producteurs ontariens sont en mesure de passer à travers cette période plus difficile, en raison de leur grande productivité, de l'accès à du maïs à bon prix (à cause de la bonne récolte aux États-Unis), de la proximité du marché du grand Toronto et de leur statut sanitaire. Et même si le marché européen ne représente que 75 000 tonnes métriques, McEwan est d'avis que l'industrie canadienne doit y tenter sa chance. ■



Ken McEwan

« L'abattage est un métier très risqué. Il faut voir à long terme. Au Québec, vous auriez peut-être plus intérêt à travailler avec les abattoirs existants. Le prix payé aux producteurs passera d'un prix carcasse à un prix basé sur les coupes de viandes pour mieux répartir les risques et bénéficier dans la chaîne de valeur. »

– Ken McEwan

¹ <http://www.cdpq.ca/getattachment/Publications-et-documents/Indicateurs-de-performance/2015-06-ABC-production-Tendances.pdf.aspx>

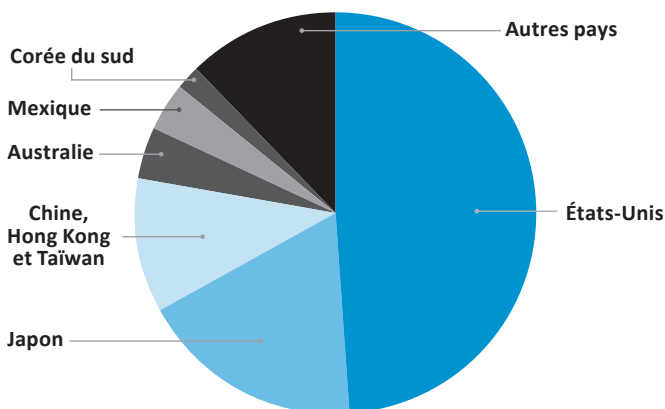
Coût de production et mise en marché 2.0



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-finisseries 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 ». ■

Qui approvisionnera les abattoirs québécois?

« En Alberta, notre filière repose sur un modèle de 6 000 truies, semblable aux entreprises américaines. Pas question de ce modèle au Québec, notre filière porc-coop repose sur des producteurs autonomes », a indiqué le premier vice-président d'Olymel, Paul Beauchamp. Ce dernier participait à un panel réunissant trois autres transformateurs : F. Ménard, Viandes duBreton et Aliments Asta.

En 2015-2016, Olymel, le plus gros exportateur de viande de porc au Canada, 3,2 G\$ de chiffre d'affaires, 11 500 employés et propriété de La Coop fédérée, a investi 250 millions \$ dans ses installations dans l'est du pays, pour les moderniser et faire tour-

ner sur deux quarts de travail à raison de 600 bêtes/heure. Dans un contexte où les abattoirs québécois ont besoin de tourner à pleine capacité, « nous approvisionnons Olymel à raison de 500 000 cochons par année », a indiqué Janin Boucher, président et direc-

teur général du Groupe CÉRÈS. L'entrepreneur, lui-même fils de producteur de porc, promeut un modèle « d'intégration indépendante » et participait à un autre panel, cette fois regroupant quatre autres éleveurs.



Le panel des transformateurs a regroupé : Paul Beauchamp (Olymel), Luc Ménard (F. Ménard), Vincent Breton (Viandes duBreton) et Jacques Poitras. M. Vincent Cloutier des Éleveurs de porcs (à l'extrême gauche) a agit comme animateur.

« Nous réunissons tous les modèles de producteurs dans un seul modèle de production d'un porc standardisé: même génétique, même alimentation, même poids », a poursuivi Janin Boucher. Depuis dix ans, quelque 1 000 producteurs, dont la majorité des naisseurs-finisieurs, ont quitté la production. Les investissements nécessaires pour renouveler un parc de bâtisses désuet, pour se conformer aux normes de bien-être animal d'ici 2024, sont une source de stress importante, selon un sondage réalisé auprès de 350 producteurs. Et plusieurs pourraient lancer la serviette avant l'âge de la retraite ou en l'absence de relève.

« Sommes-nous une bibitte en voie d'extinction? », a lancé Pierre Demers,

un des éleveurs participants au panel et propriétaire d'un élevage naisseur-finisier de 800 truies avec ses deux fils, « le plus grand capital de l'entreprise ». L'éleveur affirme bien maîtriser son coût de production, en produisant ses grains sur 1 300 acres et en limitant le transport. L'obligation de se conformer aux normes de bien-être animal à raison de 600 \$ à 700 \$/truie d'ici 2024 est un « investissement improductif ». Mais ce dernier juge qu'il n'aura pas le choix de le faire.

Sébastien Pagé, de la Ferme Équiporc, de son côté, a investi 3,5 millions de dollars, en 2015, dans une porcherie de 1 000 truies conforme aux nouvelles normes de bien-être animal. Ce

dernier se dit confiant dans l'avenir de la production porcine : « On ne contrôle pas le prix du porc, mais on contrôle notre coût de production et notre productivité. »

« J'ai fait le choix de l'intégration en 2014 », a pour sa part indiqué Martin Marcouiller propriétaire de la Ferme M&M Marcouiller. Ce choix, explique-t-il, a permis de raser un vieux bâtiment désuet qui abritait 2 400 porcs à l'engrais et de construire une toute nouvelle porcherie dotée d'une balance super trieur. « Mon père ne s'éreinte plus à peser des porcs, mes performances sont les mêmes et j'ai dégagé du temps », a-t-il expliqué.



L'inventeur du système
« DAC auto-bloquant »

GESTATION EN GROUPE



Leader mondial
de l'alimentation
en mise-bas

LACTATION



Plus de
150 000
truies nourries
avec Gestalt 3G
à ce jour





Tél. : 418-836-7853
Sans frais : 1 866 333-7853
info@jygatech.com
www.jygatech.com

132, boul. Léon-Vachon
Saint-Lambert-de-Lauzon
(Qc) G0S 2W0



185645



Le panel des éleveurs a regroupé : Sébastien Pagé, Martin Marcouiller, Pierre Demers, Janin Boucher et Sophie Bédard.

De son côté, Sophie Bédard, éleveuse et propriétaire des Élevages SODEN Inc, a indiqué avoir préféré prendre une part de 400 truies dans les maternités des Fermes Boréale construites en Abitibi-Témiscamingue, pour s'approvisionner en porcelets. « Je ne voulais plus avoir l'obligation de performance d'une maternité. Je préfère me concentrer sur l'engraissement », a expliqué celle qui élève avec son conjoint près de 6 000 porcs dans deux bâtisses toutes neuves sous forme de tout plein tout vide.

Luc Ménard, président de F. Ménard inc. a relaté le parcours de producteur puis propriétaire d'abattoir de l'entreprise familiale. Celle-ci abat 1,1 million de porcs et 70 % de la production est exportée. L'entreprise compte 1 000 employés et 250 associés sous deux formes : « à son compte comme un propriétaire de restaurant ou à son compte comme franchisé. » L'objectif : produire du volume de qualité à raison de 3 000 kg par truie. Pour suivre la parade : « On a investi chaque année

pour moderniser notre parc de bâtiments », a-t-il indiqué.

Par ailleurs, le directeur général de Viandes duBreton, Vincent Breton, prévoit que, d'ici cinq ans, l'entreprise familiale sera le leader mondial en production de porc biologique, devant le Danemark. La compagnie mise sur l'innovation et entend produire 300 000 porcs de plus d'ici 2018, sous la certification biologique et *Certified Human*, un investissement de 30 millions \$. L'entreprise compte 500 employés et fait affaires avec 200 producteurs au Québec et en Ontario. M. Breton a indiqué que son modèle d'affaires « assume 100 % des coûts de production » et être à la recherche de 40 000 places dans la Belle Province.

Les préoccupations de Jacques Poitras, président des Aliments Asta, rejoignent celles des éleveurs, en terme d'investissements nécessaires pour moderniser les installations vieilles de 18-20 ans et d'accès à la main-d'œuvre,

lui qui emploie une cinquantaine d'employés philippins. Tant Ottawa que Québec ne semblent pas comprendre la réalité du milieu, en le faisant crouler sous une lourde bureaucratie.

Plusieurs questions provenant de la salle ont porté sur le relais des marges de la transformation aux prix payés aux producteurs, basé pour le moment sur le prix américain. Mais ce prix est-il encore pertinent alors que, chez l'Oncle Sam, les propriétaires d'abattoirs transforment de plus en plus leurs propres animaux. Si les éleveurs québécois doivent investir massivement à la ferme, une nouvelle formule de prix, pour mieux répartir les risques et bénéfices dans la chaîne de valeur, est-elle envisageable?

En attendant, les acteurs de la filière porcine québécoise se demandent toujours comment Québec entend investir dans ce fleuron pour assurer la diversité des entreprises et garantir une paix sociale. ■