

Québec, le 21 mai 2026



Objet : Demande d'accès aux documents

N/Réf : 2026-04-22-018

Monsieur,

La présente fait suite à votre demande d'accès aux documents reçue par courriel le 21 avril dernier concernant tout document, courriel, compte-rendu de réunion, où il est question d'intégration dans l'industrie porcine pour la période de 2010 à 2026.

À cet égard, il appert de l'analyse du dossier que nous ne pouvons y répondre que partiellement. En conséquence, vous trouverez ci-joint les informations accessibles en vertu de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1) ci-après « Loi sur l'accès », détenues par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

Dans les documents qui vous sont transmis, vous constaterez que certains renseignements ont été caviardés conformément aux articles 23, 24 et 31 de la Loi sur l'accès.

Ainsi, en vertu des articles 23 et 24 de cette loi, nous ne pouvons vous communiquer certains renseignements fournis par un tiers sans son consentement. Aussi, l'article 31 prévoit qu'un organisme peut refuser de communiquer une opinion juridique.

De plus, je vous informe que nous refusons l'accès à certains documents conformément aux articles 18, 23, 24, 34 et 39 de cette même loi.

En vertu de l'article 18, un ministère peut refuser de communiquer un renseignement obtenu d'un gouvernement autre que celui du Québec.

Également, l'article 34 de la Loi sur l'accès énonce qu'un document du bureau d'un membre de l'Assemblée nationale ou un document produit pour le compte de ce membre par les services de l'Assemblée n'est pas accessible, à moins que celui-ci ne le juge opportun.

...2

L'article 39 permet quant à lui à un organisme public de refuser de communiquer une analyse produite à l'occasion d'une recommandation faite dans le cadre d'un processus décisionnel en cours, jusqu'à ce que la recommandation ait fait l'objet d'une décision, ou, en l'absence de décision, qu'une période de cinq ans se soit écoulée depuis la date où l'analyse a été faite.

Par ailleurs, nous ne pouvons vous transmettre certains documents et ce, conformément à l'article 9 (2) de la Loi sur l'accès puisque le droit d'accès ne s'étend pas aux ébauches, ou autres documents d'une même nature.

De plus, conformément à l'article 13 de la Loi sur l'accès, je vous informe que des documents sont disponibles aux adresses suivantes :

<https://personnel.fsaa.ulaval.ca/fileadmin/fichiers/fichiersPersonnel/AnnieRoyer/Rapport final - Integration.pdf>

[La crise du porc](#)

<https://cirano.qc.ca/files/publications/2023RP-14.pdf>

<https://cirano.qc.ca/files/publications/2015RP-03.pdf>

https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/agriculture-pecheries-alimentation/publications-adm/rapport/RA_etude-prospective-filiere-porcine_MAPAQ.pdf

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/cjag.12220>

Enfin, conformément à l'article 48 de la Loi sur l'accès, puisque des documents relèvent davantage de la compétence d'un autre organisme public, nous vous invitons à adresser votre demande au responsable de l'accès à l'information de la Financière agricole du Québec, dont les coordonnées sont les suivantes :

Financière agricole du Québec

Hanen Khaldi

Agente de recherche et de planification socio économique

1400, boul. Guillaume-Couture Lévis (QC) G6W 8K7

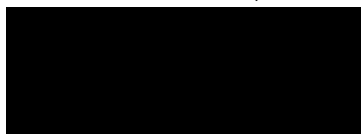
Tél. : 418 838-5606 #6066

Courriel : hanen.khaldi@fadq.qc.ca

Conformément aux articles 51 et 135 de la Loi sur l'accès, nous vous informons que vous pouvez demander la révision de cette décision auprès de la Commission d'accès à l'information dans les trente jours de la présente décision. Vous trouverez ci-joint les explications relatives à l'exercice de ce recours.

Pour toute information, vous pouvez contacter monsieur David Dubé, adjoint à la responsable de l'accès à l'information, par téléphone au 418 380-2136 ou par courrier électronique à accesinformation@mapaq.gouv.qc.ca.

Veillez recevoir, Monsieur, l'expression de nos sentiments les meilleurs.



Sabrina Marino
Secrétaire générale
Responsable de la Loi sur l'accès

Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels
(Chapitre A-2.1)

Article 9

Toute personne qui en fait la demande a droit d'accès aux documents d'un organisme public.

Ce droit ne s'étend pas aux notes personnelles inscrites sur un document, ni aux esquisses, ébauches, brouillons, notes préparatoires ou autres documents de même nature.

Article 18

Le gouvernement ou un ministère peut refuser de communiquer un renseignement obtenu d'un gouvernement autre que celui du Québec, d'un organisme d'un tel gouvernement ou d'une organisation internationale.

Il en est de même du lieutenant-gouverneur, du Conseil exécutif et du Conseil du trésor.

Article 23

Un organisme public ne peut communiquer le secret industriel d'un tiers ou un renseignement industriel, financier, commercial, scientifique, technique ou syndical de nature confidentielle fourni par un tiers et habituellement traité par un tiers de façon confidentielle, sans son consentement.

Article 24

Un organisme public ne peut communiquer un renseignement fourni par un tiers lorsque sa divulgation risquerait vraisemblablement d'entraver une négociation en vue de la conclusion d'un contrat, de causer une perte à ce tiers, de procurer un avantage appréciable à une autre personne ou de nuire de façon substantielle à la compétitivité de ce tiers, sans son consentement.

Article 28

Un organisme public doit refuser de confirmer l'existence ou de donner communication d'un renseignement contenu dans un document qu'il détient dans l'exercice d'une fonction, prévue par la loi, de prévention, de détection ou de répression du crime ou des infractions aux lois ou dans l'exercice d'une collaboration, à cette fin, avec une personne ou un organisme chargé d'une telle fonction, lorsque sa divulgation serait susceptible:

1° d'entraver le déroulement d'une procédure devant une personne ou un organisme exerçant des fonctions juridictionnelles;

2° d'entraver une enquête à venir, en cours ou sujette à réouverture;

3° de révéler une méthode d'enquête, une source confidentielle d'information, un programme ou un plan d'action destiné à prévenir, détecter ou réprimer le crime ou les infractions aux lois;

4° de mettre en péril la sécurité d'une personne;

5° de causer un préjudice à une personne qui est l'auteur du renseignement ou qui en est l'objet;

6° de révéler les composantes d'un système de communication destiné à l'usage d'une personne chargée d'assurer l'observation de la loi;

7° de révéler un renseignement transmis à titre confidentiel par un corps de police ayant compétence hors du Québec;

8° de favoriser l'évasion d'un détenu; ou

9° de porter atteinte au droit d'une personne à une audition impartiale de sa cause.

Il en est de même pour un organisme public, que le gouvernement peut désigner par règlement conformément aux normes qui y sont prévues, à l'égard d'un renseignement que cet organisme a obtenu par son service de sécurité interne, dans le cadre d'une enquête faite par ce service et ayant pour objet de prévenir, détecter ou réprimer le crime ou les infractions aux lois, susceptibles d'être commis ou commis au sein de l'organisme par ses membres, ceux de son conseil d'administration ou de son personnel ou par ceux de ses agents ou mandataires, lorsque sa divulgation serait susceptible d'avoir l'un des effets mentionnés aux paragraphes 1° à 9° du premier alinéa.

Article 31

Un organisme public peut refuser de communiquer une opinion juridique portant sur l'application du droit à un cas particulier ou sur la constitutionnalité ou la validité d'un texte législatif ou réglementaire, d'une version préliminaire ou d'un projet de texte législatif ou réglementaire.

Article 34

Un document du bureau d'un membre de l'Assemblée nationale ou un document produit pour le compte de ce membre par les services de l'Assemblée n'est pas accessible à moins que le membre ne le juge opportun.

Il en est de même d'un document du cabinet du président de l'Assemblée, d'un membre de celle-ci visé dans le premier alinéa de l'article 124.1 de la Loi sur l'Assemblée nationale (chapitre A-23.1) ou d'un ministre visé dans l'article 11.5 de la Loi sur l'exécutif (chapitre E-18), ainsi que d'un document du cabinet ou du bureau d'un membre d'un organisme municipal ou scolaire.

Article 39

Un organisme public peut refuser de communiquer une analyse produite à l'occasion d'une recommandation faite dans le cadre d'un processus décisionnel en cours, jusqu'à ce que la recommandation ait fait l'objet d'une décision ou, en l'absence de décision, qu'une période de cinq ans se soit écoulée depuis la date où l'analyse a été faite.

Article 48

Lorsqu'il est saisi d'une demande qui, à son avis, relève davantage de la compétence d'un autre organisme public ou qui est relative à un document produit par un autre organisme public ou pour son compte, le responsable doit, dans le délai prévu par le premier alinéa de l'article 47, indiquer au requérant le nom de l'organisme compétent et celui du responsable de l'accès aux documents de cet organisme, et lui donner les renseignements prévus par l'article 45 ou par le deuxième alinéa de l'article 46, selon le cas.

Lorsque la demande est écrite, ces indications doivent être communiquées par écrit.

Article 51

Lorsque la demande est écrite, le responsable rend sa décision par écrit et en transmet copie au requérant et, le cas échéant, au tiers qui a présenté des observations conformément à l'article 49.

La décision doit être accompagnée du texte de la disposition sur laquelle le refus s'appuie, le cas échéant, et d'un avis les informant du recours en révision prévu par la section III du chapitre IV et indiquant notamment le délai pendant lequel il peut être exercé.

Article 135

Une personne dont la demande écrite a été refusée en tout ou en partie par le responsable de l'accès aux documents ou de la protection des renseignements personnels peut demander à la Commission de réviser cette décision.

Une personne qui a fait une demande en vertu de la présente loi peut demander à la Commission de réviser toute décision du responsable sur le délai de traitement de la demande, sur le mode d'accès à un document ou à un renseignement, sur l'application de l'article 9 ou sur les frais exigibles.

Ces demandes doivent être faites dans les trente jours qui suivent la date de la décision ou de l'expiration du délai accordé par la présente loi au responsable pour répondre à une demande. La Commission peut toutefois, pour un motif raisonnable, relever le requérant du défaut de respecter ce délai.

ENTENTE D'ÉLEVAGE À FORFAIT D'ANIMAUX

PROPRIÉTAIRE DES ANIMAUX

NIM (numéro d'identification ministériel xxx xxx xxx)

Nom

Adresse

Ville

Province

Code postal

ÉLEVEUR À FORFAIT

NIM (numéro d'identification ministériel xxx xxx xxx)

Nom

Adresse

Ville

Province

Code postal

DÉSIGNATION DU (DES) BÂTIMENT(S)

Municipalité ou code géographique (XXXXX)	Unité d'évaluation (matricule) (XXXX-XX-XXXX)	Date de début de l'entente (aaaa-mm-jj)	Date de fin de l'entente (aaaa-mm-jj)	Entente renouvelable ¹	
				Oui	Non
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

DESCRIPTION DES ANIMAUX (EXEMPLES AU VERSO)

Description (ex. : porcs à l'engraissement, veaux de lait, etc.)	Inventaire actuel (nombre de têtes)	Production annuelle estimée (nombre de têtes)

Nom et prénom en lettres moulées

Nom et prénom en lettres moulées

Date (aaaa-mm-jj)

Signature du propriétaire des animaux

Signature de l'éleveur à forfait

¹ **Renouvelable** : Une entente renouvelable présente l'avantage d'être renouvelée automatiquement au Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec sans qu'il soit nécessaire de fournir de nouveau le formulaire signé. Elle peut être résiliée à tout moment selon l'accord entre les parties. Dans ce cas, vous devez aviser la Direction de l'enregistrement des exploitations agricoles de la date de fin de l'entente.

EXEMPLES DE PRODUCTIONS SOUS INTÉGRATION

BOVINS DE BOUCHERIE

- Bovins de finition*
- Bovins de semi-finition (max. 425 kg à la vente)*
- Génisses (moins de 12 mois)
- Taureaux reproducteurs
- Taures (12 mois et plus)
- Vaches (une mise bas et plus)
- Veaux d'embouche*

PORCS

- Cochettes (truies de remplacement)
- Porcelets non sevrés (à la mamelle)*
- Porcelets sevrés*
- Porcs à l'engraissement*
- Truies (une mise à bas et plus)
- Verrats

VEAUX LOURDS

- Veaux de grain démarrage (0-10 semaines)
- Veaux de grain finition (10-20 semaines)*
- Veaux de lait*

VOLAILLES (POULETS ET DINDONS)

- Dindons à griller (vendu en moyenne à 8 kg)*
- Dindons de reproduction
- Dindons lourds (plus de 8 kg)*
- Gros poulets (vendu en moyenne à 3 kg)*
- Poulets à griller (vendu entre 1 à 2,5 kg)*
- Poules pour œufs de consommation*
- Poules pour œufs d'incubation*
- Poulettes pour œufs de consommation (moins de 20 semaines)
- Poulettes pour œufs d'incubation (moins de 20 semaines)

AUTRES VOLAILLES

- Canards*
- Oies*
- Faisans*

AUTRES

***Pour ces animaux, vous devez inscrire une production annuelle estimée pour la vente**

1. Le modèle actuel d'entreprise souhaité pour faciliter les aspects techniques, sanitaires et économiques :

a) Nombre d'unités de production et nature :

- Maternité sans pouponnière : viser 250 à 300 truies/UTP, car les porcelets sont majoritairement vendus par l'intermédiaire d'un réseau qui demande souvent un minimum de 600 truies; différentes combinaisons de nombres de truies et d'élevage en bande aux 4 semaines permettent un approvisionnement satisfaisant en nombre de porcelets ainsi qu'en qualité génétique et sanitaire (grands lots de porcelets mono-source et uniformes TPTV, économie de transport d'animaux)
- Maternité avec pouponnière : viser 200 truies/UTP
- Pouponnière : viser 3 000-4 000 porcelets/UTP
- Naisseur-finiisseur : viser 175 à 200 truies/UTP
- Engraissement : viser 4 000-5 000 porcs/UTP

b) Main-d'œuvre requise/modèle d'entreprise :

- Les modèles et tailles d'entreprise varient beaucoup selon l'appartenance ou non à un réseau de production. La cohérence (modèle d'entreprise – taille d'entreprise – main-d'œuvre disponible) est de mise pour respecter les critères humains (équilibre travail – qualité de vie – propriétaire et employés), techniques (bâtiments, performances animales), sanitaires (biosécurité maximale) et économiques (probabilité optimale de rentabilité).
- Selon le rapport de l'Étude coût de production 2018 :
- Maternité avec vente au sevrage : 9,3 heures/truie en inventaire, 22,7 minutes/porcelet
- Engraissement : 22,0 minutes/porc produit, 1,07 heure/porc en inventaire
- Naisseur-finiisseur : 92 truies/équivalent temps plein, 1 938 porcs produits/équivalent temps plein (équivalent temps plein = 2 800 heures pour exploitant ou 2000 heures pour un employé)

c) Les produits potentiels de cette production :

Modèle	Moyenne 2021	25 % Supérieur 2021
Maternité	26,72 sevrés/truie prod./an (145 fermes)	NA
Engraissement	2,73 CA ajusté 30-135 kg 935,61 GMQ ajusté 30-135 kg 5.89 % mortalité 111,78 indice (37 fermes)	NA
KPPI*	2 737 (84 fermes) 21,08 porcs/truie inv. 115,90 kg carcasse 112,05 indice ajusté	3 138 (21 fermes)

- *KPPI = kilogrammes de porc payés et indexés

- Source : Résultats de l'analyse de groupe 2021 Groupe Évolu-Porc, Les Consultants Denis Champagne Inc.

d) Les canaux de mise en marché de ces produits :

- Porcelets sevrage précoce et porcelets de 20-25 kg : soit directement à une pouponnière ou un engraissement indépendant ou le plus souvent à un réseau de production intégrée.
- Porcs d'engraissement (poids moyen de 125 à 130 kg vifs à la vente en 2017) : par l'intermédiaire des Éleveurs de porcs du Québec (EPQ) via l'encan électronique; différents cahiers de charges permettent de produire un porc plus spécifique avec prime de conformité : porc lourd, porc lié à la filière Coop, porc biologique, riche en oméga-3, à génétique particulière, sans sous-produits animaux, etc.

2. L'appareil de production tel que les bâtiments, machinerie, équipements, matériel et outils spécifiques à la production

Actuel : Certains bâtiments existants sont à rénover ou à transformer, mais les travaux tardent à cause de l'incertitude financière du contexte de production. Il y a eu peu d'investissements dans de nouveaux bâtiments ces dernières années. L'âge moyen des bâtiments porcins est de plus de 20 ans, la majorité des infrastructures ayant été construites dans les années 1990 au cours de la période d'expansion rapide de l'industrie.

Dans l'avenir : On vise la conception de bâtiments favorisant l'optimisation des coûts de transport (camion entier – 35 Tm), la réduction du temps de travail, l'automatisation de tâches à peu de valeur ajoutée (lavage, déplacements des animaux, pesée et tri des animaux, alimentation, ventilation, etc.), augmentation de l'espace/porc dans les enclos et de l'espace trémie, l'optimisation de la biosécurité par des conduites en bande aux 4 semaines favorisant le respect du tout plein-tout vide (TPTV), l'optimisation du bien-être animal par de nouvelles conceptions de logement (troues en groupes). La mise aux normes des bâtiments porcins est basée sur le code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs.

3. Les technologies, méthodes et processus spécifiques à la production

Actuel : Les producteurs qui n'ont pas suivi les nouvelles technologies de la production sont voués à disparaître, à modifier leur modèle de production ou à vendre à des gens plus compétitifs. Répondre aux normes pour conserver l'ouverture aux marchés d'exportation devient de plus en plus un enjeu majeur.

Dans l'avenir : Les technologies suivantes sont de plus en plus utilisées : suivi plus serré (fréquence et précision) et à distance des différents paramètres d'élevage (consommation, poids des animaux, température, ventilation, etc.), l'insémination artificielle visant la réduction du nombre d'inséminations/chaleur, l'amélioration de la précision de détection des chaleurs, le suivi des mises bas, les élevages en TPTV par bâtiment ou par site, la gestion en bandes aux 4 semaines, la pesée des porcs avant l'abattage, le suivi serré d'un protocole de biosécurité, etc. D'autres technologies et méthodes émergent telles que : les systèmes de pesée et de tri automatique des porcs, les systèmes de filtration de l'air, le logement de troues en groupes, l'élevage en sevrage-abattage, l'alimentation de précision pour le porc d'engraissement et les troues, etc.

4. Les outils de contrôle et de suivi spécifiques à la production

- Toutes les compagnies, tous les producteurs de même que les clubs de production doivent posséder les outils informatiques nécessaires au suivi technique et économique. Les plus souvent rencontrés : Winporc, PigChamp, SigaPorc, Maximus, etc.

5. Le fonctionnement du modèle d'entreprise (décrire sommairement les liens qui unissent l'appareil de production, les technologies, méthodes et processus, les outils de contrôle tels que la nature et la durée des rotations, les cycles de production)

- Maternité (10 à 12 porcelets sevrés/portée) : Au Québec, la majorité des producteurs achètent leurs femelles F1 de reproduction soient immatures (environ 5 kg) soient matures au poids de 110-120 kg, âgées entre 150 à 170 jours. Ces femelles font ensuite l'objet d'un protocole d'acclimatation pour une mise à la reproduction sans problèmes sanitaires. La gestation prend de 114 à 116 jours pour une mise bas moyenne de 12 à 13 porcelets nés vifs. L'allaitement se poursuit de 14 à 28 jours dépendant du système de production utilisé et chaque femelle sèvre de 10 à 12 porcelets par portée. L'intervalle entre le sevrage et la prochaine saillie ne devrait pas dépasser 7 jours et le cycle recommence.
- Pouponnière : Sevrage précoce des porcelets entrés en pouponnière à l'âge de 14 à 18 jours ayant un poids de plus de 3,8 à 4 kg. Sevrage à 21-28 jours et à un poids de 6-8 kg. Généralement, ils demeurent 5 semaines en pouponnière et atteignent un poids de 20-25 kg à la sortie ou 7 semaines en pouponnière jusqu'à un poids de 28-32 kg à la sortie.
- Engraissement : Avec des porcelets à l'entrée de 20-25 kg, l'entreprise peut réussir 3 élevages/année dans des engraissements performants. Avec des porcelets de 28-32 kg, nous passerons de 3,2 à 3,3 élevages/année. Généralement les porcs sont abattus à un poids vif de 125-130 kg, mais avec les problèmes au niveau de l'abattage, les porcs peuvent être sortis à des poids plus élevés, diminuant ainsi le nombre de rotations/an.

6. Les critères techniques à surveiller et les résultats souhaitables (ex. rendement tonnes/ha, durée d'engraissement ... jours)

Les principaux critères techniques dans la maternité sont :

- Le nombre de porcelets sevrés par truie en production : > 26 porcelets/an
- Le nombre de portées/truie en production/année : > 2,45
- Les porcelets nés vifs/portée : > 12,5
- Le nombre de porcelets sevrés/portée : > 11
- Pourcentage de fertilité : > 90 %
- ISSF (intervalle sevrage - saillie fécondante) : < 7 jours
- Pourcentage de mort-nés : < 5 %
- Pourcentage de renouvellement du troupeau : autour de 40 %
- En 2018, les coûts d'alimentation :

Groupe	Quantité	Coût
Vente au sevrage	1 195 kg moulée/truie	430,18 \$ aliments truie/truie inv. 4,91 \$ aliments porcelet/truie inv. 17,41 \$ aliments truie/porcelet produit 0,20 \$ aliments porcelets/porcelet produit

		(357,77 \$/Tm)
Finisseurs	299 kg moulée/porc produit	94,89 \$/porc 88,83 \$/100 kg (317,35 \$/Tm)
Naisseurs- finisseurs	1 213 kg moulée truie/truie 35,1 kg moulée porcelet/porcelet produit 293,6 kg moulée porc/porc produit	2 632,78 \$/truie inv. 124,91 \$/porc produit 118,94 \$/100 kg

Source : Étude sur les coûts de production du porc et du porcelet, Rapport de l'Étude coût de production 2018

- L'Excellence du porc canadien est la plateforme nationale qui englobe trois composantes importantes des programmes à la ferme : la traçabilité, la salubrité des aliments, et le bien-être animal (PorcTRACÉ, PorcSALUBRITÉ, PorcBIEN-ÊTRE).

Pour un naisseur-finisseur :

- Le nombre de kilos de porcs payés et indexés (KPPI) : 2 500 à 3 200 /truie en inventaire

Pour ce qui est de l'engraissement :

- Les poids à l'entrée : 5 kg-20 kg-25 kg
- Les poids à la sortie : 90 % et plus sont dans la bonne strate de poids selon la grille de classement carcasse visée
- GMQ (gain moyen quotidien) : sevrage-vente 725-775 g/j ou sortie pouponnière-vente 850-900 g/j
- C.A. (conversion alimentaire) : entre 2,5 à 2,7
- Pourcentage de mortalité : < 3 %
- Indice à l'abattoir : la moyenne provinciale de 2017 a été de 111
- Le coût de production/porc en 2018 :
 - Maternité avec vente au sevrage : 1 143,87 \$/truie, 46,31 \$/porcelet
 - Engraissement : 193,72 \$/100 kg carcasse de porc, 206,94 \$/porc
 - Naisseur-finisseur : 4 352,71 \$/truie inv., 206,52 \$/porc produit, 196,63 \$/100 kg carcasse
- L'Excellence du porc canadien est la plateforme nationale qui englobe trois composantes importantes des programmes à la ferme : la traçabilité, la salubrité des aliments, et le bien-être animal (PorcTRACÉ, PorcSALUBRITÉ, PorcBIEN-ÊTRE).

7. **Les obstacles ou problèmes importants à contrer dans cette production tels que les maladies, ennemis de culture, etc.**

- Les fermes porcines peuvent être affectées par différentes maladies qui ont un grand potentiel d'impact sur la santé et le bien-être des porcs ainsi que sur la rentabilité économique de l'élevage. Ces maladies peuvent être regroupées en trois catégories : les maladies endémiques, les maladies émergentes et les maladies animales exotiques.
- Les deux principales maladies endémiques d'importance pour la filière québécoise sont le syndrome reproducteur et respiratoire porcin (SRRP) et l'influenza porcine. À lui seul, il est estimé que le SRRP coûte annuellement 35 millions de dollars aux producteurs du Québec. L'automne 2020 a été marqué par une recrudescence des contaminations de

ferme par le SRRP. Depuis cette période, la circulation du virus demeure élevée malgré les efforts collectifs pour réduire l'incidence de cette maladie. Quant à l'influenza, sa présence dans les élevages est en croissance dans les dernières années. De plus, ce virus peut constituer une menace à la santé publique en cas de mutation pouvant être à l'origine d'une pandémie humaine comme ce fut le cas en 2009 avec la grippe A H1N1.

- En ce qui concerne les maladies émergentes, la diarrhée épidémiques porcine (DEP) et le delta coronavirus porcine (DCVP) sont parmi les plus préoccupantes au Québec. Après avoir réussi à éradiquer la DEP de la province à l'automne 2015 à la suite des 16 cas répertoriés en 2014-15, plus de trois ans ont passé avant que le virus ne refasse son apparition au Québec. Le DCVP a aussi été détecté pour la première fois dans la province en 2019. Le nombre annuel de contamination par ces 2 virus demeure toutefois très bas et les sites réussissent à tout coup à éradiquer la maladie. Les risques de réintroduction de ces virus demeurent toutefois omniprésents avec la présence du virus chez nos voisins ontariens.
- Quant aux maladies animales exotiques (absentes du Canada), la peste porcine africaine (PPA) et la fièvre aphteuse sont probablement les plus préoccupantes pour le Canada. Leur propagation dans le monde et les différentes voies d'introduction possibles au pays exigent d'importants travaux de prévention et de préparation. L'introduction de l'une de ces maladies entraînerait des fermetures immédiates des marchés à l'exportation et ainsi un surplus de porcs importants à gérer dans les fermes du Québec et du Canada.

8. Les outils de prévention et de contrôle des obstacles et problèmes à la production

-
- Il est important d'avoir une relation avec un médecin vétérinaire praticien qui peut rapidement être contacté en cas de problème de santé dans l'élevage. Celui-ci devrait idéalement visiter la ferme au minimum deux fois par année.
- Pour l'ensemble des maladies, le principal outil de prévention est l'application de mesures de biosécurité à la ferme. Des éléments de base sont inclus dans le programme PorcSALUBRITÉ de l'Excellence du porc canadien. Toutefois, les fermes devraient avoir au surplus un plan complet de biosécurité adapté aux réalités de l'élevage qui couvrira divers points tel que l'introduction d'animaux, la gestion des visiteurs, des équipements et du matériel.
- Afin de mieux contrôler le SRRP, qui peut se transmettre notamment par aérosols entre les fermes, différents efforts collectifs ont été mis en place :
- La veille sanitaire provinciale qui surveille le statut SRRP pour chacun des sites porcins au Québec. La participation est obligatoire (faire connaître les coordonnées de chaque site porcine), mais la mise à jour du statut pour le SRRP est volontaire.
- L'adhésion à un Groupe de contrôle local et régional du SRRP favorise le partage de données confidentielles sur le SRRP entre producteurs, agronomes et médecins vétérinaires. Des protocoles de gestion de la maladie sont mis en place régionalement dans ces groupes.
- La prévention et le contrôle de l'influenza porcine passent en partie par la vaccination. Un projet de vaccin autogène provincial est en cours en 2023 et des doses de vaccin seront

disponibles au début de l'été. Ce vaccin contiendra des souches circulant spécifiquement au Québec et sera rendu disponible à l'ensemble des producteurs de la province.

- La DEP et le DCVP sont gérés par les éleveurs affectés et leur médecins vétérinaires avec le soutien de l'Équipe québécoise de contrôle des maladies porcines (EQSP) et le réseau porcin du MAPAQ. La biosécurité et l'hygiène dans les transports, notamment vers l'abattoir, sont des éléments importants dans la prévention de ces maladies.
- L'existence des principales maladies animales exotiques, telles que la PPA, se doit d'être connue des éleveurs qui doivent être vigilants quant à l'apparition de signes de maladies.
- En ce qui concerne le bien-être des porcs, les éleveurs doivent suivre les normes du Code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs ainsi que le programme PorcBIEN-ÊTRE. Pour assurer le bien-être optimal des porcs, il importe notamment de procéder à l'euthanasie de certains porcs pour abréger les souffrances. Pour se faire, du personnel de l'élevage devrait être formé pour l'application des méthodes d'euthanasie appropriées à la grosseur des animaux. Un arbre de décision devrait également être en vigueur pour déterminer quels animaux doivent être euthanasiés.
- Il existe aussi des formations concernant l'euthanasie des porcs à la ferme ainsi qu'un document : [Euthanasie des porcs à la ferme les options du producteur](#)

9. Les principaux impacts environnementaux liés à la production

- La gestion des matières fertilisantes est le principal défi environnemental lié à cette production. Le producteur doit avoir un bilan phosphore à jour et se conformer au REA, le tout étant supervisé par le ministère de l'Environnement, de la Lutte contre les changements climatiques, de la Faune et des Parcs (MELCCFP). Des programmes agricoles du MAPAQ ont aidé financièrement les producteurs à se conformer aux normes actuelles d'entreposage, d'épandage ou de traitement des lisiers. Pour les odeurs, des brise-vents sont aussi subventionnés par de tels programmes.

-

10. Les outils et technologies disponibles afin de réduire les impacts environnementaux

La recherche continue dans dernières années a sensibilisé les entreprises porcines à mieux utiliser les intrants dans les différentes moulées selon leur valeur alimentaire, et leur impact sur les rejets, à mieux connaître la valeur fertilisante des lisiers, à développer de meilleurs outils d'épandage (rampe d'épandage, etc.) qui réduisent les impacts environnementaux. L'obligation de posséder un plan de fertilisation contribue à optimiser les doses d'épandage.

- Les EPQ demeurent aux aguets pour le développement d'outils visant à diminuer l'empreinte carbone de la production porcine à toutes les étapes de la filière : de la production des grains jusqu'à l'abattage. Le développement d'un programme de « certification globale » a été mis en place et il inclut les aspects de la salubrité des viandes (PorcSALUBRITÉ), du bien-être animal (PorcBIEN-ÊTRE) et de la protection de l'environnement (règlements : REA, RCES, REEIE).

11. Les orientations futures des entreprises en production porcine

- La recherche assidue et l'évolution du contexte économique de ce secteur nous poussent à améliorer la biosécurité, la gestion d'élevage, la gestion de l'alimentation, la génétique et l'efficacité en général. Le contexte actuel (2020-2023) semble aussi favoriser une certaine centralisation de la production, c'est-à-dire des fermes de plus grande taille souvent contrôlées par les intégrateurs qui possèdent un meilleur contrôle de la production et qui entraînent des économies d'échelle appréciables. Les profits générés par l'abattage et la transformation permettent à ces intégrateurs de contrer les baisses du prix du porc, surtout devant les incertitudes : baisse de la capacité d'abattage, hausse du prix des intrants, baisse de prix du porc, hausse du taux d'intérêt, etc. Les producteurs indépendants sont défavorisés versus les acheteurs/intégrateurs qui possèdent leur abattoir et leur salle de découpe.

12. Références bibliographiques jugées pertinentes

- Modèles de production décrits par le CRAAQ (références économiques)
- Analyse de groupe : Groupe conseil agricole Beaurivage 2011, Benoît Turgeon, agr.
- Rénovations et bâtiments de la nouvelle génération, Agri-Vision 2012, Sylvain Pigeon, ingénieur.
- L'étude coût de production, Porc Québec Juin-Sept-Déc 2012, Philippe Gougeon, FPPQ
- Stabilité sanitaire et actions vétérinaires chiffrées, deux incontournables pour atteindre la rentabilité, Agri-Vision 2011, Sylvain Messier, vétérinaire.
- Journées d'information sur les bâtiments de nouvelle génération, FPPQ mars 2013
- KPPI, une nouvelle mesure d'efficacité, Porc Québec mars 2011, Marie-Claude Gariépy, CDPQ <https://www.agrireseau.net/porc/documents/PQ%20mars%202011%20CDPQ.pdf>
- INDEXATION 2021 – secteur PORCELETS ET PORCS selon les résultats de l'étude de coût de production Porcelets et porcs 2017, Centre d'études sur les coûts de production en agriculture
- Étude sur le coût de production des secteurs Porcelets et Porcs 2017 Rapport final, Centre d'études sur les coûts de production en agriculture, Janvier 2019
- Étude sur les coûts de production du porc et du porcelet, Rapport de l'Étude coût de production 2018
https://accesporcqc.ca/nsphp/portail/publications/pub_dl.php?dir=1519&download=etude_cout_de_production_2018-rapport_final.pdf
- Analyse de groupe 2021 du Groupe Évolu-porc, Les Consultants Denis Champagne Inc.
- Portrait diagnostique sectoriel de l'industrie porcine au Québec, MAPAQ, 20-0008, 2022
- Code de pratiques pour la manipulation et le soin des porcs, 2014 (<https://www.nfacc.ca/codes-de-pratiques/porcs#plusiers>)
- Guide sur les priorités de recherche dans le secteur porcin – horizon 2024, CDPQ, Mars 2023 [2023-01-24_priorites-rdt_1.pdf.aspx \(cdpq.ca\)](https://www.cdpq.ca/2023-01-24-priorites-rdt-1.pdf.aspx)

ITA campus de La Pocatière

Révisée en mars 2013 par

Martine Chouinard, agr., enseignante

ITA campus de La Pocatière

Téléphone : 418-856-1110 (1291)

Courriel : martine.chouinard@mapaq.gouv.qc.ca

Révisée en février 2023 par

Claudia Gagné-Fortin, médecin vétérinaire, MAPAQ

Diane Allard M. Sc., agronome, MAPAQ, Capitale-Nationale-Chaudière-Appalaches

Jacques Desjardins, agronome, MAPAQ

Johanne Tessier, agronome, MAPAQ Centre-du-Québec

Louis-Antoine Gagné, agronome, MAPAQ

Maryse Ayotte, agronome, MAPAQ

Dubé David (BSM) (Québec)

De: Drolet Marie Julie (DSERT) (Québec)
Envoyé: 15 mai 2014 16:27
À: Murray Marlène (DRBSL) (Rimouski)
Cc: MAPAQ « Guichet Flora »
Objet: TR: Demande no 18995: Question élevage porc

J'imagine que tu parles ici d'un Intégrateur ?!
Si oui, alors la réponse est oui.
Voir fascicule d'enregistrement dans l'Intranet...
Si non, appel moi.

(Pilotage = demande fermée)

Marie Julie Drolet

Responsable à l'enregistrement et aux opérations régionales

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

Direction du Soutien à l'Enregistrement et du Remboursement des Taxes (DSERT)

200, chemin Ste-Foy, 1er étage. Québec P.Q. G1R 4X6

✉ marie-julie.drolet@mapaq.gouv.qc.ca

☎ 418-380-2100, poste # 3821

📠 418-380-2172

De : MAPAQ « Guichet Flora »

Envoyé : 15 mai 2014 13:43

À : Boîte de réception - Soutien enregistrement DSERT

Objet : TR: Demande no 18995: Question élevage porc

De : Murray Marlène (DRBSL) (Rimouski)

Envoyé : 15 mai 2014 11:56

À : MAPAQ « Guichet Flora »

Objet : Demande no 18995: Question élevage porc

Bonjour,

Une entreprise possédant des porcs qui sont produits à forfait et qui n'a pas de site d'élevage, peut-il avoir un NIM?

Merci!

Marlène Murray

Agente de bureau

Direction régionale du Bas-Saint-Laurent

Agriculture, Pêcheries et Alimentation

335, rue Moreault

Rimouski (Québec) G5L 9C8

Téléphone : 418 727-3615, poste 1610
Télécopieur : 418 727-3967

DOCUMENT DESTINÉ À L'USAGE DU SOUS-MINISTRE

POUR INFORMATION

Objet : Entente de réduction du prix du porc entre les Éleveurs de porcs du Québec et les abattoirs

Date : 12 avril 2022

RAPPEL DES FAITS/EXPOSÉ DE LA SITUATION/CONTEXTE

Les Éleveurs de porcs du Québec ont annoncé le 1^{er} avril 2022 s'être entendus avec les abattoirs signataires de la convention de mise en marché des porcs (Convention) afin d'appliquer une réduction de prix du porc vivant. Cette baisse de 40 \$/100kg s'applique à partir du 4 avril, et ce pour une période de 3 mois. Cette mesure est prise afin que les abattoirs ne réduisent pas davantage leurs approvisionnements au Québec.

Cette annonce dénote un cheminement dans les discussions entre les partenaires par rapport au climat plus tendu observé à l'amorce des négociations pour la prochaine Convention en début d'année 2022.

ANALYSE ET COMMENTAIRES

IMPACT DE LA RÉDUCTION DU PRIX POUR LES PRODUCTEURS

Considérant que la période d'avril à août en est historiquement une où le prix du porc est à la hausse (voir annexe), deux scénarios ont été utilisés pour évaluer l'impact de la réduction de prix annoncée de 40 \$/100kg. Un troisième scénario simule une prolongation de la réduction de prix sur 3 mois supplémentaires :

1. Le prix de référence moyen se maintient au même niveau que le plateau observé lors des dernières semaines : 262,97 \$/100kg → prix réduit à 222,97 \$/100kg
2. Le prix de référence moyen est le même qu'en 2021 pour la période visée de 3 mois (avril-juin): 279,01 \$/100kg → prix réduit à 239,01 \$/100kg
3. Le prix de référence moyen est le même qu'en 2021 et est réduit pour une période de 6 mois (avril-septembre): 277,02 \$/100kg → prix réduit à 237,02 \$/100kg

Le revenu stabilisé ajusté au programme d'assurance stabilisation des revenus (ASRA) pour 2021 était de 239,32 \$/100kg¹. En se basant, sur les prix de 2021, le tableau suivant présente les compensations potentielles pour 2022.

Tableau 1 : Compensations potentielles à l'ASRA pour la période d'application de la réduction (avril à juin)

	Prix moyen année (\$/100kg)	Compensation Producteurs (\$/100kg)	Compensation Grandes entreprises ² (\$/100kg)
<u>Scénario 1</u> Si prix réduit à 222,97 \$/100kg pendant 3 mois	238,25	1,07	0
<u>Scénario 2</u> Si prix réduit à 239,01 \$/100kg pendant 3 mois	242,26	0	0
<u>Scénario 3</u> Si prix réduit à 237,02 \$/100kg pendant 6 mois	232,89	6,43	3,61

Incertitudes :

- Le coût de production pour 2022 pourrait être plus élevé qu'en 2021 avec la hausse des coûts pour le carburant et les intrants qui se poursuit.
- Les scénarios se basent sur les prix de 2021, on ne sait pas comment le prix se comportera réellement.

Impact pour les abattoirs

La baisse de prix devrait permettre aux abattoirs de continuer à maximiser les opérations d'abattage et ainsi éviter des annonces de réduction des approvisionnements supplémentaires. Kevin Grier estimait qu'un abattoir canadien sur le modèle d'une usine basée en Ontario aurait probablement des marges négatives de 30 \$/porc présentement (équivalent

¹ Porcs (fadq.qc.ca)

² Les grandes entreprises ont une franchise de 0,0282 \$/100kg

à environ 26 \$/100kg). La baisse de prix devrait donc permettre aux abattoirs de retrouver un équilibre entre leurs dépenses et revenus.

PORTRAIT DES RELATIONS D’AFFAIRES ENTRE LA PRODUCTION PORCINE ET L’ABATTAGE AU QUÉBEC³

Secteur de l’abattage

Le Québec compte 10 abattoirs majeurs, dont [REDACTED]. Au total, ils ont abattu environ 6 766 000 porcs élevés au Québec en 2021, ce qui ne tient pas compte d’environ 100 000 porcs du Québec qui ont été exportés hors de la province. [REDACTED].

Le tableau suivant présente les abattoirs et le nombre de porcs abattus par établissement en 2021, de même que les propriétaires identifiés à l’aide du Registraire des entreprises.

Tableau 2 : Liste des principaux abattoirs de porcs au Québec en 2021

Établissement d’abattage	Propriétaire(s)	Porcs du Québec abattus en 2021 (estimation)
	Total	6 766 000

Intégration complète Meunerie - Production porcine - Abattage

Plusieurs groupes sont structurés verticalement et intègrent 3 maillons de la filière porcine, soit la production des aliments pour les animaux (meunerie), la production des porcs et l’abattage-découpe de ceux-ci. Ces groupes d’intégration sont présentés au tableau 3.

Ceux-ci produiraient environ 4,2 M de porcs par an (61 % de la production en 2021). [REDACTED] reste le plus grand, avec [REDACTED] de porcs par an produits directement par [REDACTED]. Les groupes associés [REDACTED] produisent près de [REDACTED] porcs supplémentaires. En second vient le [REDACTED], qui produit directement environ [REDACTED], mais est aussi associé avec [REDACTED] pour produire [REDACTED] porcs.

Tableau 3 : Groupes de production de porcs en intégration totale (meuneries – production - abattage)

Groupes de production	Porcs (têtes/an)	Propriétaires	Lieux d’abattage
	Total	4 217 000	

Intégration partielle Meunerie - Production porcine

Certains grands groupes de production ne sont pas liés directement à des abattoirs. Des ententes peuvent exister entre ceux-ci, par exemple des ristournes ou des montants forfaitaires basés sur la qualité, mais ne sont pas traçables. Ces groupes possèdent aussi des meuneries et représente 6 % de la production.

³ Selon des recherches dans la fiche d’enregistrement du MAPAQ et sur le web (p. ex. Registre des entreprises)

Tableau 4 : Groupes de production de porcs en intégration partielle (meuneries – production)

Groupes de production et propriétaires	Porcs (têtes/an)	Part de la production en 2021	Lieux d'abattage
Total	439 000		

Producteurs indépendants

La balance de la production représentant environ 2,2M de porcs (33 %) serait produite par des producteurs dits indépendants qui n'auraient pas de lien direct de propriété avec de grandes meuneries ou abattoirs. Il reste que ces producteurs peuvent avoir des liens d'affaires avec les grands groupes, par exemple avec des ententes particulières pour produire des porcs spécifiques ou s'approvisionner auprès d'eux en génétique ou en alimentation.

Gestion des risques

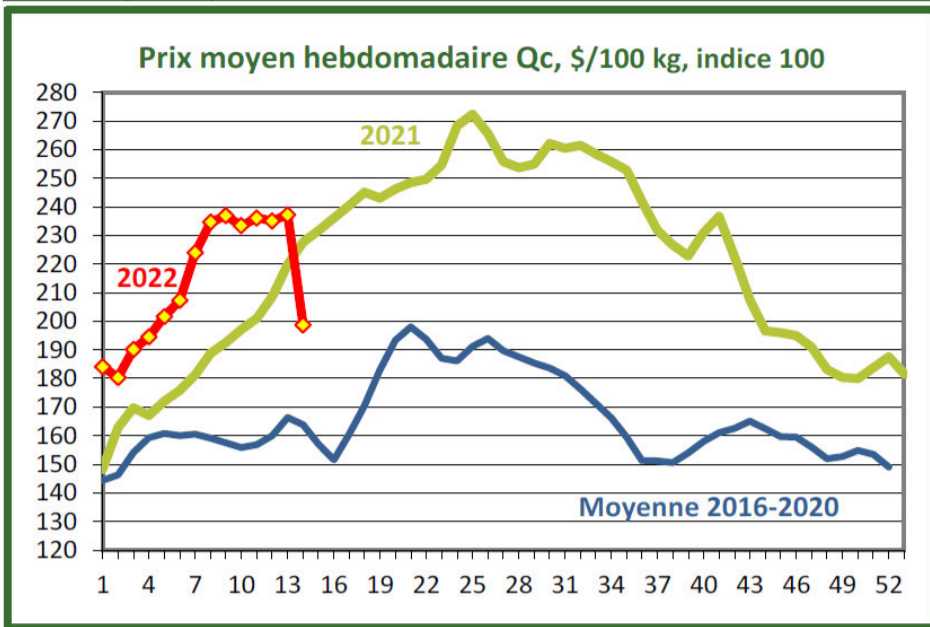
Grâce aux meuneries, ces grands groupes gèrent le risque lié au coût d'alimentation. De plus, les meuneries sont habituellement traitées comme des centres de profits, la partie porcine de leur exploitation étant celle qui accueillera les pertes et ainsi pourra bénéficier des programmes de soutien, le cas échéant.

Pour les groupes qui sont liés à un ou des abattoirs, cela permet d'étendre le contrôle de leurs dépenses et leurs risques. Lorsque le prix du porc est bon, la partie production fait des profits et vice versa pour l'abattage. Ces groupes sont aussi admissibles à l'ASRA et donc bénéficient des compensations lorsqu'il y en a.

Il demeure que pour les porcs qui ne sont pas produits par ces grands groupes (33 % de la production), les producteurs ont moins de marge de manœuvre pour faire face à une baisse de prix et gérer leurs risques.

SOUS-MINISTÉRIAT : Transformation et politiques bioalimentaires
 Personne ressource : Sarah-Claude (DPCI)

Annexe 1 : prix du porc



Tiré de l'Echo-Porc, 11 avril 2022 (baisse de prix effective à la semaine 14)

Annexe 2 : Coopératives (Sollio) actives dans la production porcine

[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]

Tableau 3 : Groupes de production de porcs en intégration totale (meuneries – production - abattage)

Groupes de production	Porcs (têtes/an)	Propriétaires	Lieux d'abattage
Total	4 217 000		

Intégration partielle Meunerie - Production porcine

Certains grands groupes de production ne sont pas liés directement à des abattoirs. Des ententes peuvent exister entre ceux-ci, par exemple des ristournes ou des montants forfaitaires basés sur la qualité, mais ne sont pas traçables. Ces groupes possèdent aussi des meuneries et représentent 6 % de la production.

Tableau 4 : Groupes de production de porcs en intégration partielle (meuneries – production)

Groupes de production et propriétaires	Porcs (têtes/an)	Part de la production en 2021	Lieux d'abattage
Total	439 000		

Producteurs indépendants

La balance de la production représentant environ 2,2 M de porcs (33 %) serait produite par des producteurs dits indépendants qui n'auraient pas de lien direct de propriété avec de grandes meuneries ou abattoirs. Il reste que ces producteurs peuvent avoir des liens d'affaires avec les grands groupes, par exemple avec des ententes particulières pour produire des porcs spécifiques ou s'approvisionner auprès d'eux en génétique ou en alimentation.

Gestion des risques

Grâce aux meuneries, ces grands groupes gèrent le risque lié au coût d'alimentation. De plus, les meuneries sont habituellement traitées comme des centres de profits, la partie porcine de leur exploitation étant celle qui accueillera les pertes et ainsi pourra bénéficier des programmes de soutien, le cas échéant.

Pour les groupes qui sont liés à un ou des abattoirs, cela permet d'étendre le contrôle de leurs dépenses et leurs risques. Lorsque le prix du porc est bon, la partie production fait des profits et vice versa pour l'abattage. Ces groupes sont aussi admissibles à l'ASRA et donc bénéficient des compensations lorsqu'il y en a.

Il demeure que pour les porcs qui ne sont pas produits par ces grands groupes (33 % de la production), les producteurs ont moins de marge de manœuvre pour faire face à une baisse de prix et gérer leurs risques.

SOUS-MINISTRE p.i. : Yvon Doyle
 SOUS-MINISTÉRIAT : Aux marchés, transformation et politique intergouvernementale
 Personne-ressource : Sarah-Claude Vanlandeghem, Michel Morin

Intégration verticale et contractualisation en agriculture

Présentation de M^{me} Annie Royer, Université Laval

Congrès de l'UPA, 6 décembre 2012

On observe un intérêt grandissant pour l'intégration et il tend à s'intensifier.

On n'échappe pas à ce phénomène qui offre :

- Une meilleure efficacité;
- Une perte de contrôle des producteurs.

But de la réflexion

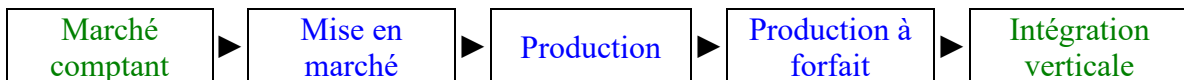
- Définir les termes;
- Les raisons de l'intégration et les avantages/désavantages;
- Portrait au Québec dans 10 productions;
- Pistes de réflexion : utilisation de la mise en marché collective pour mieux encadrer le phénomène.

Définition de la coordination verticale : toutes les façons d'harmoniser les étapes verticales de la production et la commercialisation.

Les modalités

- Le marché au comptant (marché à terme);
- L'intégration verticale : Une entreprise acquiert la propriété d'une entreprise d'un autre maillon de la filière; perte de contrôle du producteur
- Les contrats;
- Les coopératives.

Mode de coordination selon un continuum croissant de contrôle de la production



Les raisons d'aller vers l'intégration

1. Considération stratégique;
2. Diminution de l'incertitude;
 - Stabiliser les approvisionnements en intrant;
 - Assurer les débouchés;
3. Économie technologique;
4. Économie transactionnelle;
 - La mise en marché collective a un impact favorable sur les coûts de transaction;
5. Considérations commerciales.

Les avantages pour les producteurs de l'intégration

- Sécurité du financement – stabiliser les revenus;
- Encadrement technique;
- Partage du risque;
- Diminution du risque.

Les désavantages pour les producteurs de l'intégration

- Pouvoir de négociation asymétrique;
 - Contrat avec des conditions désavantageuses par rapport aux prix et aux autres clauses;
 - Pas de partage des risques entre partenaires;
 - Parfois, il n'y a rien de prévu pour les investissements;
- Complexité juridique;

- Dépendance;
 - Risque que le contrat ne soit pas renouvelé à terme;
 - Captivité;
 - Changement possible des termes en cours de contrat;
 - Risque d'une faillite du contractant;
- Coût de la coordination interne;
- Incomplétude des contrats;
- Perte de référentiel du prix;
- Limitée les opportunités.

L'étude d'Annie Royer a porté surtout sur les impacts du pouvoir de négociation et la dépendance.

Portrait sectoriel au Québec

Production porcine

- Toutes les entreprises sont soumises à la convention de mise en marché;
- 45 % des producteurs indépendants – 55 % en intégration, dont 39 %, sont sous forme de contrat;
- En augmentation depuis 1999, fin 2012 estimée à 57 %.

Les raisons de la hausse de l'intégration en production porcine :

- La volatilité du prix;
- La problématique de transfert;
- La situation précaire des fermes;
- La capitalisation des entreprises;
- La difficulté des revenus.

Production avicole

- L'intégration dans la volaille est en diminution depuis 1990 : elle était à 35,3 % en 1990, 32,4 % en 1999 et 26,4 % en 2010;
 - Un effet possible de la modification réglementaire sur les quotas;
- L'intégration dans le secteur des œufs de consommation est stable, à 29 %.

Production d'œufs d'incubation

- 100 % intégré pour les lignées produisant les œufs pour la production de poule dédiée à la production d'œufs d'incubation;
- Partagé pour le reste.

Production bovine

Veau de lait : en 2000 – 90 % intégré; en 2010, c'est maintenant 100 %.

Les raisons :

- Produit uniforme;
- Dépendance pour la poudre de lait : deux entreprises produisent 80 % de la poudre pour 90 % des abattages.

Veau de grain

- Augmentation de l'intégration depuis 12 ans;
- Diminution de la rentabilité des entreprises, car augmentation du prix des grains et une diminution de la couverture à l'ASRA.

Fruits et légumes de transformation

- Présence de contrat hybride;
- Filière très coordonnée;
- Diminution de l'intégration.

Production maraîchère

- Pas vraiment d'intégration verticale;
- Mais, avec les grandes chaînes, nécessité d'une certification (Canada GAP) et présence d'entente verbale.

Pomme de terre

- Semence : pas d'intégration verticale;
- Table : entente horizontale avec les emballeurs;
- Pré pelage : Les contrats transmis à la Fédération représentent 80 % de la production; 20 % de la production est interne au maillon transformation;
- Croustille : deux types de contrats avec les acheteurs – contrat de mise en marché et contrat hybride pour le choix des variétés.

Agneaux et moutons

- Intégration verticale dans l'agneau lourd : un total de 14 % de la production (10 % : contrat à forfait; 4 % : contrat sur le financement).

Poulette

- Contrat de mise en marché;
- 59 des 82 éleveurs ont des contrats à forfait.

Pistes de réflexion

États-Unis

- Volaille et œuf : plus de 90 % sous forme de contrat;
- Porc : augmentation du nombre de contrats;

Annie Royer ne peut pas spécifier s'il s'agit de contrat à forfait ou non.

Farm Bill de 2008 prévoit :

- Un droit de recourir aux tribunaux;
- Modernisation des équipements;
- Limitation de la confidentialité dans les contrats.

Europe

- Interprofession (table filière) afin d'aider à réguler les relations contractuelles – contrat type.

Québec

- Élaborer des contrats types
 - Clauses que devraient contenir les contrats.
- Support dans les règlements de litiges
 - Intervention de la RMAAQ;
 - Exemples : Fédération québécoise de producteurs de fruits et légumes de transformation et Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec.
- Négociation de contrats par les fédérations
 - Mise en place d'un prix minimum.
- Diffusion d'information
 - Relever et disséminer les informations entre les contrats.
- Surveillance de l'application des contrats
 - Exemples : Fédération québécoise de producteurs de fruits et légumes de transformation et Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec.
- Paiement de garanties.

Ralentir l'intégration verticale ?

- Influencer la conjoncture économique : analyser les facteurs qui favorisent le recours à l'intégration et mettre en place des outils;
- Suppléer aux conditions;
- Évaluer l'effet de certaines politiques;
- Secteurs contingentés : changement des règles;
- Une coordination plus étroite pourrait être bénéfique pour la compétitivité.

Conclusion – les solutions possibles

- Élaborer des contrats types;
- Aide à la négociation des contrats;
- Diffusion d'information;
- Donner un appui lors des litiges;
- Voir ailleurs comment ça se passe.

Propositions de l'étude

- Une utilisation plus grande de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (M-35.1);
- Plus de transparence et tenir compte du coût de production à la ferme.

Échéancier de l'UPA

Janvier 2013 :	Élaboration d'un guide de consultation à l'intention des groupes affiliés
Printemps 2013 :	Consultation
Septembre 2013 :	Production d'un rapport et recommandations
Septembre à décembre 2013 :	Diffusion et orientation au congrès de l'UPA

DOCUMENT DESTINÉ À L'USAGE DU SOUS-MINISTRE

POUR INFORMATION

Objet : Effet du modèle de coût de production 2022 sur le secteur porcin dans le cadre du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles
LogIC : 2023-10-20-011

Date : 6 novembre 2023

CONTEXTE

Les travaux pour l'établissement du coût de production du secteur porcelets et porcs portant sur les données techniques et économiques de l'année 2022 se termineront en novembre 2023. Les conclusions de l'étude seront présentées au conseil d'administration (CA) du Centre d'étude sur les coûts de production en agriculture (CECPA) le 21 novembre 2023. Par la suite, le rapport de l'étude sera soumis au CA de La Financière agricole du Québec vers la mi-décembre 2023.

Les résultats de l'étude serviront à établir la couverture offerte par le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) dès l'année 2025. En 2024, la couverture de l'ASRA sera encore déterminée selon le modèle de coût de production 2017 indexé.

PROBLÉMATIQUE

Les résultats préliminaires de l'étude concluent à une baisse du coût de production de quelque 9 \$ par 100 kg de porcs (-3 %) et à une augmentation du revenu des entreprises d'environ 8 \$ par 100 kg de porc (+3 %) comparativement au coût de production du modèle 2017 indexé pour 2022. Bref, la marge des entreprises a augmenté d'approximativement 17 \$ par 100 kg de porc en comparaison avec l'étude 2017 indexée. Ces résultats supposent donc que l'application du coût de production 2022 du secteur porcelets et porcs engendrera une baisse importante des compensations potentielles versées aux entreprises porcines via l'ASRA dès 2025.

ANALYSE

Analyse du résultat de l'étude 2022

Les membres du *comité de travail sectoriel de l'étude sur les coûts de production du secteur porcelets et porcs 2022* et les représentants du CECPA ont discuté afin de comprendre l'écart entre le coût de production réel calculé pour 2022 et l'indexation du coût de production de 2017 en 2022. Voici certains éléments soulevés qui pourraient expliquer, en partie, la différence entre les coûts de production indexé et réel :

- Le contexte économique volatile des dernières années pourrait être responsable d'un détachement entre le coût de production réel et l'indexation des divers éléments du coût de production. Ainsi, il est probable que l'indexation ait été trop importante dans les dernières années.
- Le contexte des porcs en attente et de la diminution des abattages pourraient avoir signifié un changement dans le choix des ingrédients utilisés pour les moulées dans l'alimentation des porcs. Or, l'indexation du coût de production projette un coût en fonction des ingrédients séparés de la moulée. Bref, un écart s'est probablement créé en raison de la modification des ingrédients utilisés. Notons que les dépenses associées aux aliments achetés ont chuté de près de 10 \$ par 100 kg (-5 %).
- Les entreprises les moins performantes ont quitté la production. À cet effet, 18 entreprises de l'étude de coût de production 2017 ont été sélectionnées également en 2022. Celles-ci étaient parmi les plus performantes en 2017 alors qu'elles sont dans la moyenne en 2022.
- L'évolution du modèle d'entreprise et des critères de sélection de l'étude de coût de production tend vers une plus grande représentation d'entreprises porcines qui produisent également des cultures. Cependant, l'effet de cette diversification des activités semble relativement marginal. Il serait responsable d'une variation nette d'environ 1 \$ par 100 kg.

En parallèle, le CECPA et le *comité de suivi du mandat associé visant l'évaluation du coût de production des entreprises de grande taille en production porcine* se sont rencontrés afin d'établir le coût de production des grandes entreprises dans le secteur porcin. Comme pour l'étude sur les petites et moyennes entreprises (PME), les résultats préliminaires tendent vers une baisse du coût de production par rapport au coût de production indexé, mais de manière moins prononcée. Cet effet s'explique notamment par la méthodologie qui, en raison du faible nombre de grandes entreprises, analyse la moyenne des trois dernières années (2020 à 2022) plutôt que 2022 uniquement. Rappelons que l'étude sur les entreprises de grande taille sert d'appui à la détermination de la franchise payée par les grandes entreprises à l'ASRA. Ainsi, puisque l'écart de coûts de production entre les entreprises de grandes tailles et les PME s'est accentué, il est probable que la franchise payée par les grandes entreprises soit ajustée vers le haut.

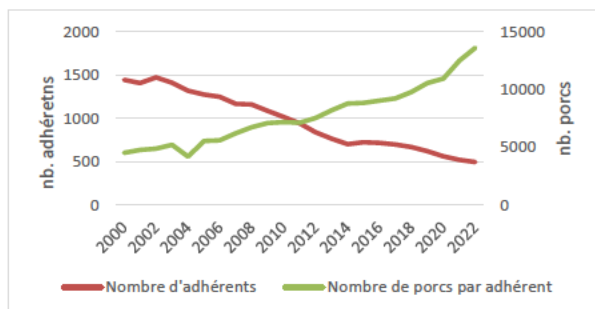
Effet sur la situation financière des entreprises porcines

À la lumière des résultats de l'étude de coût de production 2022, le paiement de compensation global aux entreprises porcines par l'ASRA va nécessairement diminuer lorsque le modèle sera en vigueur à partir de 2025. D'une part, le seuil de déclenchement de l'ASRA sera plus élevé ce qui augmentera le risque de ne pas recevoir de compensation. De l'autre, dans les cas où le seuil serait atteint, les montants versés seront moins élevés comparativement à l'application du modèle 2017 indexé. Il est cependant difficile de déterminer l'effet global du nouveau coût de production sur la situation financière des entreprises du secteur porcin. Par exemple, une baisse des paiements en ASRA pourrait signifier une diminution de la marge des entreprises et une intervention plus importante d'Agri-stabilité. Néanmoins, il est probable que les entreprises les moins performantes soient davantage exposées au risque de difficultés financières. Étant donné l'application du nouveau coût à partir de 2025, l'effet de celui-ci pourrait se faire sentir davantage en 2026 si les entreprises prennent un an à constater les impacts sur leurs finances. Dans le cas où le prix du marché serait bon couplé à un prix des ingrédients plus faible et n'entraînant pas de compensation de l'ASRA, l'effet en serait d'autant décalé dans le temps.

Commenté [TP((1): Je ne comprends pas cette phrase,

Effet sur le nombre et le type d'entreprises adhérentes à l'ASRA

Selon les données de la FADQ, le nombre d'adhérents à l'ASRA est en constante diminution depuis plus de 10 ans. Selon les statistiques, 376 entités sont assurées au volet porcelets du programme et 498 au volet porcs.



Le nombre de truies assurées s'est stabilisé depuis 2019 autour de 271 000 unités. Selon certaines analyses effectuées par le Centre d'étude sur les coûts de production en agriculture (CECPA), un retrait d'entités assurées au programme explique une partie de la baisse du nombre d'adhérents et non pas une fermeture des activités. De plus, depuis plusieurs années, le nombre de truies par entité assurée est en croissance, soit une croissance moyenne de 6 % par année depuis 2018. La fermeture de plusieurs entités de petite taille expliquerait ce constat.

Commenté [TP((2): Retrait par suite à une intégration?

Commenté [TP((3): Je cherche le lien

Le nombre d'entités assurées au volet porcs du programme ASRA a diminué d'environ 26 % entre 2018 et 2022. Au cours de la même période, le nombre de kilogrammes de porcs a augmenté de 7 % pour atteindre son plus haut niveau des quinze dernières années (730 037 315 kg). Il faut mentionner que le poids des porcs a augmenté en 2022 par rapport à 2018, passant de 106,8 kg à 112,9 kg (nouveau modèle).

Il est difficile d'anticiper l'effet qu'aura l'application du nouveau modèle de coût de production sur le type d'entreprises adhérentes à l'ASRA. La diminution de la compensation découlant de la baisse du coût de production se fera sentir tant chez les entreprises de type naisseur (maternité et pouponnière) que chez celles de type finisseur (engraissement). Cependant, comme la moitié des entreprises est de type naisseur-finisseur, il ne devrait pas y avoir d'effet sur le type d'entreprises adhérentes à l'ASRA.

La couverture des risques demeure un élément clé pour la viabilité du secteur. Historiquement, les secteurs qui se sont retirés de l'ASRA l'ont fait surtout parce que le programme ne générait plus de compensations.

Effet sur la dynamique du secteur et le mouvement potentiel vers le forfaitaire

Comme mentionné plus haut, les entreprises les moins performantes seraient les plus désavantagées face au nouveau coût de production. Ainsi, en fonction de l'état de leurs infrastructures (bâtiments, équipements) et de leur équipe (relève présente ou pas, âge des propriétaires) les propriétaires pourraient être à la recherche d'alternatives :

- en fonction de l'intérêt des intégrateurs, se tourner vers l'élevage à forfait, car le risque assumé y est moins important;
- changer de modèle de production, par exemple passer de naisseur-finisseur à finisseur;
- vendre l'entreprise ou changer de secteur de production.

Commenté [TP((4): J'ai entendu ce fait soulevé par L-A la semaine dernière mais je ne comprenais pas pourquoi ils laisseraient tomber le côté naisseur de la production.

Dans le cas où la diminution du coût de production ferait en sorte que l'ASRA ne répondrait plus au besoin des producteurs indépendants, les entreprises intégrées ou de plus grande taille se retrouveraient en position avantageuse pour se développer.

Il demeure difficile de quantifier l'effet sur l'ensemble des entreprises n'ayant pas en main le fin détail financier de chacune des entreprises porcines au Québec.

CONCLUSION

La différence prévue quant au nouveau coût de production est majeure en comparaison avec le modèle précédent indexé. Les effets de celui-ci sur le secteur devraient se faire sentir à partir de 2025 et dépendront de l'état du marché du porc au cours des cinq ans de l'application de ce nouveau modèle (2025 à 2029). Les entreprises les moins performantes seront les plus affectées et pourraient être appelées à changer de modèle **ou à quitter** la production.

a mis en forme : Surfignage

SMA : Yvon Doyle
SOUS-MINISTÉRIAT : transformation, marchés, politiques intergouvernementales
PERSONNES-RESSOURCES : Stéphane Dufour, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales
COLLABORATION : Luc Castonguay, Direction générale de la planification, des politiques et des études économiques / Pierre Dumoulin, Direction des analyses et des politiques de sécurité du revenu agricole



PORTRAIT-DIAGNOSTIC SUR L'ÉVOLUTION
DE L'ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES
DU SECTEUR PORCIN

PRÉSENTÉ À

***Agriculture, Pêcheries
et Alimentation***

Québec 

RAPPORT FINAL

JUILLET 2020

ÉQUIPE DE RÉALISATION

Catherine Brodeur, agr., M.Sc., Vice-présidente – Études économiques, Responsable du mandat

Bertrand Montel, Ph.D., Conseiller – Études économiques

Rosalie-Maude St-Arnaud, analyste principale – Études économiques

Collaborateurs

Daniel-Mercier Guoin, spécialiste en agroéconomie

AVANT-PROPOS

La réalisation de ce mandat a été effectuée en totalité avant l'émergence de la crise de la COVID-19. Le contenu de ce rapport reflète donc l'environnement d'affaires et les enjeux qui prévalaient jusqu'au premier trimestre de l'année 2020.

TABLE DES MATIÈRES

1.	Introduction	1
1.1	Contexte	1
1.2	Démarche	1
2.	Portrait global de la production au Québec, au Canada et aux États-Unis	4
3.	Évolution du profil des entreprises de production porcines	6
3.1	Évolution du niveau de production	7
3.2	Évolution du nombre de fermes de production porcine	11
3.3	Systèmes de production	14
3.4	Superficies en culture	15
3.5	Taille du cheptel	16
3.6	Évolution de la concentration de la production porcine	18
3.7	Évolution du recours à la main-d'œuvre salariée	21
3.8	Âge des exploitants	22
4.	Coûts de production et prix	24
4.1	Coûts de production	24
4.1.1	Comparaison des coûts d'alimentation	26
4.1.2	Coûts de main-d'œuvre et productivité du travail	29
4.2	Évolution des prix payés à la production	32
5.	Situation financière	35
5.1	Rentabilité	36
5.1.1	Comparaison avec les provinces canadiennes et les États américains	36
5.1.2	Analyse de la situation des fermes québécoises	38
5.2	Endettement et capacité d'investissement	40
5.2.1	Notes méthodologiques	40
5.2.2	Comparaison du niveau d'endettement avec les provinces canadiennes et les États américains	40
5.2.3	Analyse de l'endettement des fermes porcines québécoises	43
5.2.4	Comparaison des taux d'investissements en production porcine	44
5.2.5	Analyse de la capacité d'investissement des fermes porcines québécoises	46
6.	Performances techniques et technologies	49
6.1	Indicateurs de productivité technique	49
6.2	Technologies	51
7.	Soutien gouvernemental à la production et aux autres maillons de la filière	52
7.1	Programmes de soutien direct à la production porcine	52
7.1.1	Québec	52
7.1.2	Programmes fédéraux canadiens	53

7.1.3	Ontario	54
7.1.4	Provinces des prairies	54
7.1.5	États-Unis	54
7.2	Comparaison des niveaux de soutien à la production porcine	56
7.2.1	Estimation du niveau de soutien direct reçu par les fermes porcines spécialisées	56
7.2.2	Estimation du soutien spécifique à la production porcine (méthode OCDE)	58
8.	Environnement réglementaire	61
8.1	Implantation ou agrandissement d'une porcherie	63
8.2	Gestion du fumier et lisier	65
8.3	Santé et bien-être animal	68
9.	Maillon de l'abattage-transformation	70
9.1	Évolution des abattages et du nombre d'abattoirs	70
9.1.1	Canada	70
9.1.2	États-Unis	72
9.2	Analyse des marges au niveau du maillon abattage transformation	74
10.	Coordination des filières porcines	78
10.1	Québec	78
10.2	Provinces canadiennes	80
10.3	États-Unis	81
10.4	Exemple de coordination de deux leaders européens : Danish Crown et Vion	84
11.	Évolution des marchés	85
11.1	La consommation	85
11.2	Les ventes de détail au Canada	88
11.3	Les ventes de viande de porc biologique	88
11.4	Le porc sans ractopamine	89
11.5	Les marchés d'exportation	90
11.5.1	Évolution récente	90
11.5.2	Perspectives	94
12.	Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de la filière porcine québécoise	97
12.1	Entretiens auprès des intervenants	97
12.2	FFMO du secteur porcin québécois	98
13.	Principaux constats sur la compétitivité du secteur porcin québécois	100
14.	Identification des enjeux dominants et de pistes de solution	103
14.1	Enjeux dominants	103
14.2	Pistes de solution	107
Annexe 1	Liste des abattoirs porcins	109
Annexe 2	Capacité d'endettement des fermes	112
Annexe 3	Analyse de l'aide fournie par le plan de soutien aux investissements	114

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 3.1 Top 5 des entreprises de production porcine selon le cheptel détenu, Canada, 2019	19
Tableau 3.2 Top 15, joueurs dominants en termes de production porcine, États-Unis, 2009 et 2019	20
Tableau 4.1 Comparaison des coûts de production (\$CAN/100 kg carcasse) entre le Québec et certaines régions, 2014-15 et 2016	25
Tableau 4.2 Comparaison de la productivité et du coût du travail en système naisseur-finisserieur entre le Québec et certaines régions (2016)	29
Tableau 4.3 Évolution de la productivité et du coût du travail en système naisseur-finisserieur au Québec entre 2007 et 2017.....	31
Tableau 5.1 Entretien et investissement dans les bâtiments, naisseur-finisserieur, Québec, 2013-2017	45
Tableau 5.2 Analyse de la capacité maximale d'endettement raisonnable des fermes porcines au Québec selon différents taux d'intérêt.....	46
Tableau 5.3 Estimation de la capacité d'investissement additionnelle des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production et leur niveau de performance financière, 2017	47
Tableau 5.4 Comparaison de références de coût de construction de bâtiments porcins (naisseur-finisserieur).....	47
Tableau 6.1 Comparaison des structures et performances d'élevages porcins pour chaque zone analysée	49
Tableau 6.2 Performances zootechniques moyennes, Naisseur-finisserieur, Québec, 2009 et 2017	50
Tableau 6.3 Performances zootechniques moyennes, États-Unis, 2009 et 2017	50
Tableau 7.1 Montants versés aux producteurs agricoles américains au titre du Market Facilitation Program (2019)	55
Tableau 7.2 Mesures non tarifaires affectant les produits de viande porcine appliquées par le Canada et les États-Unis.....	60
Tableau 8.2 . Comparaison des seuils administratifs pour une maternité spécialisée (système naisseur) et un engraissement spécialisé (système finisserieur).....	65
Tableau 8.3 Taille minimale du troupeau soumise à la réglementation touchant la production d'un plan de gestion des matières fertilisantes	67
Tableau 9.1 Évolution des porcs abattus par province, 2008 à 2018.....	71
Tableau 9.2 Évolution des porcs abattus par État, États-Unis, 2008 à 2018.....	73
Tableau 10.1 Estimation du taux d'auto-provisionnement ¹ en porcs des principaux groupes d'abattage américains, 2018.....	83
Tableau 11.1 Évolution des dépenses moyennes par ménage de produits porcins ¹ dans les commerces au détail au Canada, 2013 à 2017	88
Tableau 12.1 Principales faiblesses ou enjeux, menaces ou risques et opportunités de la filière	99
Tableau 14.1 Description des enjeux dominants.....	105
Tableau 14.2 Synthèse des enjeux dominants et des pistes de solution pour le maintien/l'amélioration de la compétitivité	108
Tableau 14.3 Dépenses totales d'intérêt pour un prêt remboursé sur 20 ans selon le montant initial du prêt et le taux d'intérêt (annuité constante).....	115

LISTE DES FIGURES

Figure 2.1 Répartition de la production porcine et de l'inventaire par province, Canada	5
Figure 2.2 Répartition de la production porcine et de l'inventaire des porcs par États, États-Unis	5
Figure 3.1 Évolution de la production de porcs au Canada et aux États-Unis, 2000-2018, millions de têtes.....	8
Figure 3.2 Évolution du cheptel de truies au Canada et aux États-Unis, 2000-2018, milliers de têtes. 8	
Figure 3.3 Évolution du cheptel de truies dans les provinces canadiennes	9
Figure 3.4 Évolution de la production de porcs et de porcelets produits dans les provinces canadiennes	10
Figure 3.5 Évolution comparée du cheptel de truies dans certains États des États-Unis et dans les principales provinces canadiennes (Taux de croissance moyen annualisé, période de 5 ans)	10
Figure 3.6 Évolution comparée de la production de porcs (têtes) dans certains États des États-Unis et dans les principales provinces canadiennes (Taux de croissance moyen annualisé, période de 5 ans)	11
Figure 3.7 Part de l'inventaire total de porcs détenu par les fermes spécialisées en production porcine selon la région	12
Figure 3.8 Répartition des fermes spécialisées en production porcine, Canada (2016) et États-Unis (2017)	12
Figure 3.9 Évolution du nombre de fermes spécialisées en production porcine, Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017)	13
Figure 3.10 Évolution du nombre de fermes porcines par système de production*, Canada ¹ (2006-2016) et États-Unis ² (2007-2017).....	14
Figure 3.11 Évolution de la superficie moyenne cultivée des fermes spécialisées en production porcine, Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017), hectares	15
Figure 3.12 Superficie moyenne des fermes par système de production, Canada, 2016	16
Figure 3.13 Évolution du cheptel moyen des fermes spécialisées en production porcine ¹ (total des porcs en inventaire) Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017)	17
Figure 3.14 Évolution du cheptel moyen ¹ des fermes possédant des porcs selon le système de production et la province, Canada (2006-2016) ²	17
Figure 3.15 Répartition des fermes de type FINISSEUR par strate d'inventaire, Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017).....	18
Figure 3.16 Évolution du nombre moyen de salariés dans les fermes porcine au Canada (entreprises déclarant des porcs de type N, NF ou F pour 2011-2016 ^{1,2}) et aux États-Unis (entreprises spécialisées en production porcine pour 2007-2017)	21
Figure 3.17 Évolution de l'âge moyen des exploitants dans les fermes porcines au Canada (entreprises déclarant des porcs de type N, NF ou F pour 2006-2016) et aux États-Unis (entreprises spécialisées en production porcine pour 2007-2017)	22
Figure 4.1 Évolution de certains postes du coût de production du porc entre 2011 et 2017 Québec, États-Unis, Ontario et Manitoba, système naisseur-finisser*	26
Figure 4.2 Évolution de la marge sur coût alimentaire au Québec et dans certaines régions de 2009 à 2017 Système naisseur-finisser*	27
Figure 4.3 Comparaison du prix moyen pondérée des aliments porcins (\$CAD/tonne) en 2011 et 2017, Québec, Ontario, Manitoba et États-Unis (certains États)*	27

Figure 4.4 Productivité du travail (100 kg carcasse par ETP) au Québec, en Ontario, au Manitoba et en Iowa, système naisseur-finiisseur, donnée la plus récente disponible	30
Figure 4.5 Évolution des salaires horaires moyens payés en production porcine au Québec et dans 4 États américains entre 2006 et 2017	32
Figure 4.6 Évolution des prix payés aux producteurs selon les régions (Canada et États-Unis), en dollars canadiens par 100 kg carcasse, 2009-2019.....	34
Figure 5.1 Évolution de la marge sur BAIIA des fermes porcines spécialisées selon les régions (Canada et États-Unis), 2009-2017	36
Figure 5.2 Évolution du ratio de fonds de roulement pour les fermes porcines spécialisées selon les régions (Canada et États-Unis), 2009-2017	37
Figure 5.3 Évolution de la marge nette moyenne des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017.....	38
Figure 5.4 Évolution de la marge sur BAIIA moyenne des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017.....	39
Figure 5.5 Évolution du ratio de fonds de roulement des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017.....	39
Figure 5.6 Évolution du ratio Dettes sur BAIIA des fermes porcines spécialisées selon les régions (Canada et États-Unis), 2009-2017	41
Figure 5.7 Évolution du ratio Dettes sur Ventés agricoles des fermes porcines spécialisées selon les régions (Canada et États-Unis), 2009-2017	42
Figure 5.8 Évolution comparée du ratio Dette/Chiffre d'affaires des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017.....	43
Figure 5.9 Évolution comparée du ratio Dette/BAIIA des entreprises de production porcine québécoises, selon le système de production, 2008-2017.....	44
Figure 7.1 Comparaison du soutien direct reçu par les fermes porcines spécialisées québécoises et par les fermes porcines spécialisées des régions concurrentes (Canada et États-Unis), 2009-2017 en % du chiffre d'affaires total (moyenne par ferme).....	56
Figure 7.2 Comparaison du soutien direct reçu par les fermes porcines spécialisées québécoises et par les fermes porcines spécialisées des régions concurrentes (Canada et États-Unis) avec leur revenu net agricole, 2009-2017	58
Figure 7.3 Comparaison du niveau de soutien spécifique au secteur porcin au Canada et aux États-Unis en pourcentage de la valeur de la production porcine, selon l'OCDE (Canada et États-Unis) et nos calculs (Québec), 2009-2018.....	59
Figure 9.1 Évolution de la valeur du porc à la ferme et au niveau des grossistes en pourcentage de la valeur au détail, États-Unis, 2008-2018.....	74
Figure 9.2 Évolution de l'indice de la valeur du porc à la ferme, au niveau des grossistes et au détail États-Unis, 2008-2018.....	75
Figure 9.3 Évolution de l'indice des prix à la consommation de la viande de porc au Québec, au Canada et aux États-Unis, monnaies nationales, 2009-2018	76
Figure 9.4 Évolution de l'indice des prix du porc à différents niveaux de la chaîne de valeur (Ferme-Industriel-Détail), 2009-2018.....	76
Figure 9.5 Évolution comparée entre le Canada et les États-Unis de la valeur unitaire des exportations de viande de porc, 2009-2018	77
Figure 10.1 Évolution du nombre d'ententes spécifiques au Québec et du nombre de procs commercialisés sous ces ententes, 2009-2018.....	80

Figure 10.2 Évolution de la répartition du nombre d'opérations selon le type d'exploitation des fermes porcines américaines, 2007-2017	82
Figure 10.3 Évolution de la répartition des ventes de porcs selon le type d'exploitation des fermes porcines américaines, 2007-2017	82
Figure 10.4 Évolution des arrangements de mise en marché des porcs aux États-Unis, 2002-2018..	84
Figure 11.1 Bilan des flux au sein de la filière porcine québécoise, 2007-2017	86
Figure 11.2 Évolution de la consommation de viande de porc de 2000 à 2018, Canada, États-Unis, Chine, Japon et UE27 (kg/hab./an)	87
Figure 11.3 Évolution de la part de la viande de porc dans la consommation de viande ¹ de 2000 à 2018, Canada, États-Unis, Chine, Japon et UE27	87
Figure 11.4 Évolution de la prime "Sans bêta-agoniste" (sans ractopamine) aux États-Unis, moyenne mensuelle, 2016 à 2020	90
Figure 11.5 Exportations québécoises de viande de porc selon les cinq principales destinations, 2007 et 2018	91
Figure 11.6 Exportations québécoises de viande de porc selon les types de produits, 2007 et 2018	91
Figure 11.7 Exportations québécoises de viande de porc pour les principaux types de produits, et selon la destination, 2007 et 2018.....	92
Figure 11.8 Évolution des exportations de viande de porc vers les États-Unis, le Japon et la Chine, selon la province d'origine, 2007-2018.....	93
Figure 11.9 Exportations américaines de viande de porc selon les cinq principales destinations, 2007 et 2018	94
Figure 11.10 Exportations américaines de viande de porc selon le type de produits, 2007 et 2018	94
Figure 14.1 Comparaison du service de la dette et de la capacité de remboursement résiduelle pour un financement par la dette de la modernisation des bâtiments selon différents scénarios de taux d'intérêt et de taux de financement (\$/place)	116

1. INTRODUCTION

1.1 CONTEXTE

Le secteur québécois de la production porcine se transforme et s'adapte de manière importante depuis les années 1990, tant sur le plan environnemental que du point de vue économique et social. Le travail de fond pour la reconstruction d'une acceptabilité sociale a été à l'avant-scène des efforts déployés par le secteur, en même temps que se sont poursuivies les actions visant l'amélioration de sa compétitivité en matière de coûts de production et de rendements technico-économiques. De nouveaux défis s'ajoutent constamment, dont notamment celui de la concurrence qui se fait de plus en plus vive : concurrence entre les zones de production porcine sur le marché national et sur les marchés d'exportation, mais aussi entre les types de viande et sources de protéines. Tous ces changements exigent de l'industrie québécoise qu'elle adopte un rythme d'adaptation soutenu.

Dans ce contexte d'affaires caractérisé par les exigences croissantes des marchés et une rareté de la main-d'oeuvre, le secteur porcin a formulé au gouvernement des demandes pour un soutien accru pour continuer à demeurer compétitif, notamment pour soutenir les investissements importants qui s'avèrent nécessaires pour la modernisation des bâtiments d'élevage. En parallèle, le gouvernement du Québec a précisé ses attentes à l'égard du secteur bioalimentaire québécois qu'il souhaite « prospère, durable, ancré sur le territoire et engagé dans l'amélioration de la santé des québécois ». Depuis avril 2018, la Politique bioalimentaire gouvernementale énonce une vision claire et des objectifs axés sur le consommateur. C'est avec cette toile de fond que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) a mandaté Groupe AGÉCO pour réaliser un portrait éclairé, neutre et actualisé de l'environnement d'affaires du secteur porcin afin de valider sa compréhension des défis du secteur et la façon la plus performante de le soutenir.

Ce rapport final regroupe les trois livrables du mandat soit 1) le portrait évolutif et comparatif du secteur porcin québécois depuis les 10 dernières années (sections 2 à 11), 2) les principaux constats sur la compétitivité (section 12) et le portrait des forces, faiblesses, menaces et opportunités du secteur et de ses enjeux et défis dominants ainsi que 3) les pistes de solutions proposées au terme de cette analyse (section 13).

1.2 DÉMARCHE

L'ensemble de la démarche présentée ci-après a été mise en œuvre en collaboration avec un comité de suivi regroupant des représentants du MAPAQ et de la FADQ.

PORTRAIT DIAGNOSTIC ÉVOLUTIF

La réalisation du portrait évolutif visait à établir un état de situation du secteur au point de vue de sa structure, de la santé financière des entreprises, de leur compétitivité, de leurs performances techniques, et de voir comment il se compare aux zones de production concurrentes. À cette fin, plusieurs comparaisons ont été effectuées avec d'autres provinces canadiennes (principalement l'Ontario, le Manitoba et l'Alberta¹) et quelques États américains (principalement l'Iowa, le

¹ La Saskatchewan avait été ciblée comme région à l'étude mais le trop petit nombre d'entreprises dans cette région fait qu'il a été impossible d'obtenir des données de Statistique Canada (données confidentielles).

Minnesota, la Caroline du Nord et le Missouri). Afin de respecter les délais de réalisation et le cadre budgétaire du mandat, la stratégie de collecte de données a consisté à valoriser le plus possible des données provenant de rapports et d'analyses récemment réalisés. Plusieurs données secondaires ont néanmoins été collectées et compilées, notamment pour permettre d'effectuer des comparaisons entre régions sur des bases méthodologiques communes. Ces données proviennent majoritairement des recensements sur l'agriculture réalisés chaque 5 ans au Canada et aux États-Unis et de bases de données statistiques reconnues (Statistique Canada, AAC et USDA). Certaines commandes spéciales de données du Recensement de l'agriculture du Canada ou d'autres enquêtes ont également été demandés auprès de Statistique Canada afin d'approfondir l'information par système de production (naisseur, finisseur et naisseur-finisseur) et pour les fermes spécialisées en production porcine. L'équipe de réalisation a pu par ailleurs compter sur une base documentaire riche provenant de travaux antérieurs réalisés à l'interne mais également de documents internes partagés par le MAPAQ, la Financière agricole et le Centre d'étude sur les coûts de production en agriculture. La collecte d'information a également été réalisée au moyen d'entrevues avec des intervenants-clés et spécialistes œuvrant dans le secteur porcin provenant de différentes organisations au Québec et à l'extérieur. Un document de travail a été déposé et une rencontre de travail avec le comité de suivi a été organisée pour recevoir les commentaires sur le portrait diagnostique.

Mise en garde sur les données utilisées

Certaines sources de données utilisées pour ce rapport comportent des limites importantes que le lecteur doit garder à l'esprit. Ces limites s'appliquent autant aux données québécoises qu'aux données d'autres régions :

- Les études sur le coût de production des porcelets et porcs du CECPA et les études sur les coûts de production du porc et du porcelet des Éleveurs de porcs du Québec sont toutes deux basées sur un échantillon de producteurs de porcs qui n'est pas représentatif de l'ensemble de la production porcine québécoise, notamment car elles excluent les entreprises dites de grande taille (les grands intégrateurs). Les données qu'elles recèlent ne peuvent donc être considérées comme des moyennes sectorielles. L'échantillon visé par la dernière étude sur les coûts de production du CECPA incluait 45 % du cheptel porcin québécois. L'étude sur les grandes entreprises, 55 %.
- Plusieurs sources utilisées pour effectuer des comparaisons de coûts de production avec les régions ciblées par cette étude proviennent de données de budget et non de données d'enquêtes. Lorsqu'elles proviennent de données d'enquête, la question de leur représentativité se pose également. De telles études ne peuvent être considérées comme des moyennes sectorielles et les comparaisons doivent être faites avec prudence.
- Les données sur la situation financière des exploitations porcines fournies par la Financière agricole ne doivent pas non plus être interprétées comme des moyennes sectorielles. Elles reflètent l'évolution de la situation financière des entreprises financées par cette organisation.
- Enfin, la définition d'une ferme, d'une entreprise ou d'une exploitation agricole peut différer d'une source de donnée à l'autre. Dans le cas du secteur porcin, ceci peut conduire à des différences importantes dans le nombre d'entreprises selon la source.

Ces différentes limites sont rappelées au fil du texte lorsque possible et pertinent.

ANALYSE DES FORCES, FAIBLESSES, MENACES ET OPPORTUNITÉS ET CONSTATS SUR LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE PORCINE QUÉBÉCOISE

Partant du diagnostic évolutif, une série d'entretiens a été réalisée auprès d'intervenants de l'industrie porcine québécoise, afin de valider notre lecture de l'environnement d'affaires du secteur, de ces enjeux et de ses défis et échanger sur des actions à mettre en oeuvre pour favoriser l'investissement dans le secteur et/ou résoudre des enjeux soulevés. Plus d'une vingtaine d'entretiens ont été réalisés à cette étape auprès d'acteurs des différents maillons de la filière (recherche et services-conseils, fourniture d'intrants, production, abattage et transformation) et d'institution gouvernementales. Ces entretiens ne visaient pas à réaliser un exercice de consultation à proprement dit auprès de l'industrie mais à obtenir leur regard sur la compétitivité du secteur porcin québécois. Ce matériel a servi de base pour établir le portrait des forces faiblesses, menaces et opportunités du secteur, qui a été réalisé pour les principaux maillons de la chaîne de valeur : les fournisseurs d'intrants (principalement alimentation animale) et le secteur de la recherche, développement, transfert (RDT), les entreprises de production porcine et le maillon de l'abattage-transformation. Il a également permis de dégager les principaux constats sur la compétitivité du secteur porcin québécois. Les principales conclusions ont été discutées avec le comité de suivi et avec les dirigeants du MAPAQ dans le cadre de deux séances de travail. A la suite de cette étape, quelques entretiens supplémentaires auprès du maillon abattage-transformation ont été effectués pour approfondir la recherche d'informations et l'analyse de ce maillon.

IDENTIFICATION DES ENJEUX DOMINANTS ET PROPOSITIONS DE PISTES DE SOLUTIONS

L'ensemble de la documentation, des entretiens et de l'analyse réalisée a conduit à l'identification des enjeux dominants du secteur afin d'identifier les leviers d'actions de l'industrie et de proposer des pistes de solution qui pourraient être mises en oeuvre par les pouvoirs publics en réponse aux enjeux identifiés. Il revenait à l'équipe de réalisation de retenir ou pas les actions et pistes de solutions énoncées dans le cadre des entretiens et rencontres de travail. Un rapport préliminaire a été déposé et une rencontre a été tenue avec les dirigeants du MAPAQ et de la Financière agricole pour présenter et discuter des enjeux dominants et pistes de solutions proposées.

2. PORTRAIT GLOBAL DE LA PRODUCTION AU QUÉBEC, AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

La production porcine au Québec

La production porcine est la 2^e production en importance au Québec derrière la production laitière. En 2018, elle était responsable de 13 % des ventes totales de produits agricoles générées par la province (9,4 G \$) et de 23 % des ventes liées aux productions animales (5,2 G \$)². Bon an mal an, environ 70 % des porcs élevés et transformés au Québec sont exportés sur les marchés étrangers³. Le porc est le produit bioalimentaire le plus exporté au Québec. En 2018, les exportations de porc se chiffraient à 1,6 G \$, soit l'équivalent de près de 19 % des exportations totales québécoises de produits bioalimentaires⁴. La Chine, les États-Unis et le Japon sont les principaux marchés d'exportation pour le porc québécois⁵.

La production canadienne de viande porcine se chiffrait à 2,1 M de tonnes en 2018, soit 9 % de plus qu'en 2008⁶. Parmi l'ensemble des provinces canadiennes, le Québec est la province qui produit le plus de porcs finis et compte pour le tiers (33 %) de la production totale canadienne qui s'élevait à 21,4 M de porcs en 2018. Viennent ensuite l'Ontario (26 %), le Manitoba (22 %) et l'Alberta (10 %). Le Québec abat un volume important de porcs en provenance de l'Ontario, ce qui lui permet de hausser sa part des abattages (cf. section 9). Le Québec détient également la plus grande part des inventaires de porcs tous types de porcs confondus (31 % au 1^{er} janvier 2019), devant l'Ontario (26 %) et le Manitoba (24 %). Le Manitoba exporte un volume important de porcelets vivants vers les États-Unis mais ce volume suit toutefois une forte tendance à la baisse, étant passé de 4,4 M de porcelets en 2008 à 2,7 M en 2017, soit une baisse de 38 %⁷.

À titre comparatif, les États-Unis ont produit 11,9 M de tonnes de porc en 2018, soit plus de 5 fois et demie la production canadienne. La croissance de la production de viande porcine a été un peu plus rapide qu'au Canada avec une hausse de 12 % entre 2008 et 2018⁸. L'Iowa est l'État qui domine l'industrie porcine américaine, produisant 37 % des porcs finis des États-Unis. Il est suivi du Minnesota et de la Caroline du Nord. Ensemble, ces 3 États sont responsables de 60 % de la production américaine et possèdent 55 % des inventaires de porcs. Le Missouri occupe le 9^e rang en termes de production de porcs finis et le 7^e rang au niveau des inventaires. La Figure 2.1 et la Figure 2.2 montrent la répartition des porcs produits et des inventaires de porcs par région (province ou État) au Canada et aux États-Unis.

² MAPAQ. Profil sectoriel de l'industrie bioalimentaire au Québec, édition 2019, tableau 1.2.1, parution janvier 2020. Inclut les ventes aux autres exploitations agricoles de 1 milliard de \$.

³ Les Éleveurs de porc du Québec. Les marchés du porc, <https://www.leseleveursdeporcsduquebec.com/34-9-economie-du-porc-les-marches-du-porc.html>.

⁴ MAPAQ. Profil sectoriel de l'industrie bioalimentaire au Québec, édition 2019, tableau 1.6, parution janvier 2020.

⁵ Les Éleveurs de porcs du Québec, Rapport annuel 2018-2019, <https://rapport2018-2019.leseleveursdeporcsduquebec.com/>.

⁶ AAC. Comparaison par espèces entre le Canada et les États-Unis, <https://www5.agr.gc.ca/fra/industrie-marches-et-commerce/renseignements-sur-les-secteurs-canadiens-de-l-agroalimentaire/viande-rouge-et-betail/information-sur-le-marche-des-viandes-rouges/rapports-statistiques-de-l-offre-selon-l-espece/comparaison-par-especes-entre-le-canada-et-les-etats-unis/?id=1415860000063>

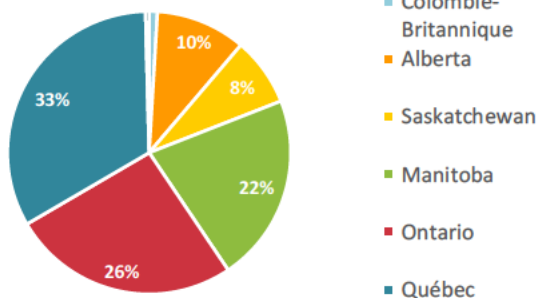
⁷ Statistique Canada. Données sur le commerce international.

⁸ USDA. NASS, Quick stats, survey.

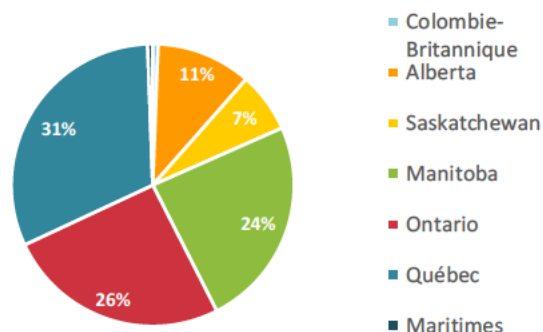
Figure 2.1

Répartition de la production porcine et de l'inventaire par province, Canada

Production (2018) = 21,4 M de porcs finis



Inventaire (1^{er} janvier 2019) = 14 M de têtes

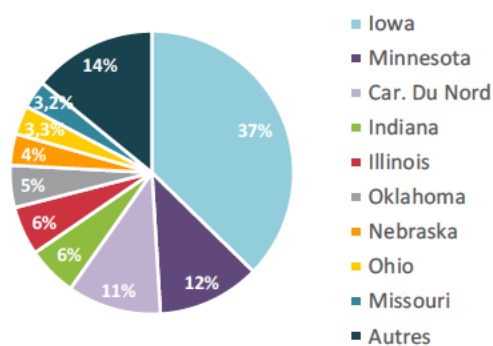


Sources : AAC. Information sur le marché des viandes rouges, Abattage de porc par province d'origine au Canada (sommaire annuel – Canada) et Statistique Canada. Tableau 32-10-0160-01 Statistiques de porcs.

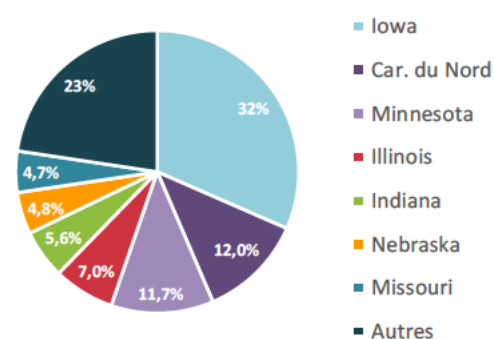
Figure 2.2

Répartition de la production porcine et de l'inventaire des porcs par États, États-Unis

Porcs produits (2018) = 134 M de porcs finis



Inventaire (1^{er} mars 2019) = 75 M de têtes



Sources : USDA. NASS, Quick Stats, Survey,

3. ÉVOLUTION DU PROFIL DES ENTREPRISES DE PRODUCTION PORCINES

FAITS SAILLANTS

- Le nombre de fermes déclarant des porcs, tout comme le nombre d'exploitations spécialisées en production porcine, ont connu une baisse très importante au cours des dernières années et ce, dans l'ensemble des régions à l'étude. Cette diminution a toutefois été plus prononcée au Canada qu'aux États-Unis. À l'échelle canadienne, le Québec est la région où cette diminution a été la moins prononcée, le nombre de fermes spécialisées ayant diminué de moins de 25 %.
- En contrepartie, la taille des cheptels des exploitations spécialisées en production porcine s'est accrue de façon considérable (entre 15 et 200 % selon les régions). À l'exception de l'Ontario, le Québec demeure la région où la taille moyenne des exploitations spécialisées en production porcine est la plus petite (un peu moins de 3000 porcs par ferme), bien que cette taille moyenne ait connu une croissance de 40 % entre 2006 et 2016. Néanmoins, c'est au Québec où l'on trouve la moins grande proportion de fermes de moins de 1000 porcs parmi les provinces à l'étude.
- Dans la plupart des régions à l'étude, les exploitations spécialisées dans une seule phase de la production (naisseur ou finisseur) tendent de plus en plus à remplacer les opérations de type naisseur-finisseur. Au Québec, en Iowa et au Minnesota, on retrouve la plus grande proportion de fermes de type finisseur, soit environ 60 %. C'est au Québec où l'on retrouve la plus petite proportion de fermes de type naisseur-finisseur (23 %).
- Au Canada, les exploitations de type naisseur-finisseur disposent généralement d'une beaucoup plus grande superficie en culture que les fermes de type naisseur ou finisseur qui sont pour la plupart des entreprises hors-sol.
- Les abattoirs du Québec et au Canada ont des capacités hebdomadaires beaucoup plus petites que les abattoirs américains. À titre comparatif, le plus grand abattoir au Canada peut abattre 90 000 porcs par semaine, soit 2 fois moins que le plus grand abattoir des États-Unis (186 000 porcs par semaine)
- La taille des entreprises d'abattage est également beaucoup plus petite au Canada qu'aux États-Unis. Le plus grand joueur canadien et québécois, Olymel, dispose d'une capacité d'abattage avoisinant les 205 000 porcs par semaine, soit 3 fois et demie moindre que celle de Smithfield, premier joueur en importance aux États-Unis (700 000) et 2 fois moins que Tyson Foods, le 3^e joueur en importance (440 000 porcs).
- Au Canada, 87 % des inventaires porcins se trouvent sur des fermes spécialisées. L'Alberta se distingue avec seulement 57 % des inventaires sur les fermes spécialisées. Aux États-Unis, ce pourcentage est de 90 %.
- La proportion de fermes spécialisées en production porcine dans le total des fermes qui déclare des porcs est semblable au Canada (39 %) et aux États-Unis (35 %). Au Canada, cette proportion est toutefois beaucoup plus grande dans les provinces de l'Est que dans celles de l'Ouest canadien. On compte donc une plus forte proportion de fermes non spécialisées dans l'Ouest canadien.

- Les fermes du Québec possèdent la plus petite superficie moyenne de terres en culture parmi les régions à l'étude.
- La croissance de la concentration des entreprises de production et d'abattage de porcs a été plus prononcée au Canada qu'aux États-Unis. La part du cheptel détenu par le Top 5 canadien (28 %) a pratiquement rattrapée celle détenue par le Top 5 américain (stable à 31 %). La part des fermes sous intégration a progressé aux États-Unis passant de 15 à 23 % du total des exploitations.
- L'âge moyen des exploitants est semblable dans les provinces canadiennes et les États américains à l'étude (autour de 50 ans), à l'exception de la Caroline du Nord où il est nettement supérieur (56 ans). C'est toutefois au Québec où l'augmentation de l'âge moyen a été la plus importante (+ 4 ans).

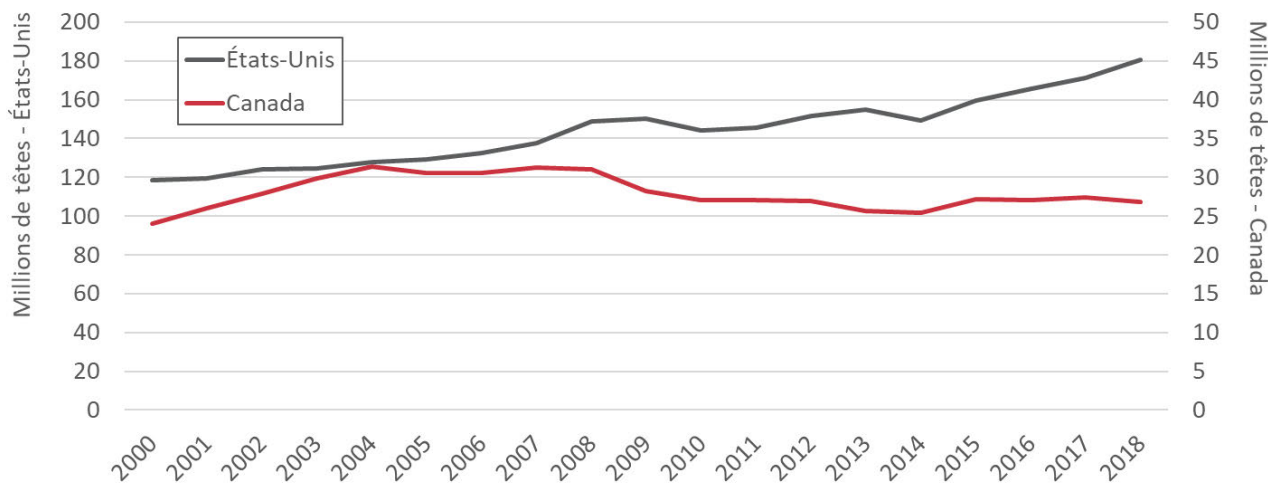
3.1 ÉVOLUTION DU NIVEAU DE PRODUCTION

Au cours des 20 dernières années les productions porcines du Canada et des États-Unis ont connu des trajectoires différentes. Alors que la production américaine a crue de manière soutenue depuis 2000, la production canadienne est pratiquement la même en 2018 qu'elle était en 2000 en nombre de porcs (Figure 3.2 et Figure 3.1) :

- Le Canada a connu une assez forte croissance jusqu'en 2008 (tant du nombre de truies que du nombre de porcs vendus), suivie d'une période de décroissance (2009-2014) résultant d'une crise complexe et prolongée. Cette crise a été le résultat de la combinaison de plusieurs facteurs soit : l'apparition de nouvelles maladies telles que le syndrome reproducteur et respiratoire porcin (SRRP) et le circovirus porcin (CVP2), l'appréciation du dollar canadien (2007-2014) par rapport au dollar américain, la crise sanitaire mondiale H1N1 (2009), la fermeture de certains marchés (Chine et Russie), la mise en place de la réglementation du COOL sur l'étiquetage d'origine aux États-Unis (2008-2016) et une hausse historique du prix des grains (2007-2012). Depuis 2015, on constate une lente reconstitution du cheptel de truies, mais le nombre de porcs vendus connaît une certaine stagnation. Par ailleurs, la croissance du poids moyen des porcs produits a permis une croissance de la production de viande (cf. section 2).
- Aux États-Unis, la production de porcs est en constante augmentation depuis 2000 avec une accélération marquée de la croissance depuis 2014. Pour sa part, le cheptel de truies a connu une décroissance jusqu'en 2010 puis a entamé une lente croissance continue depuis.

Figure 3.1

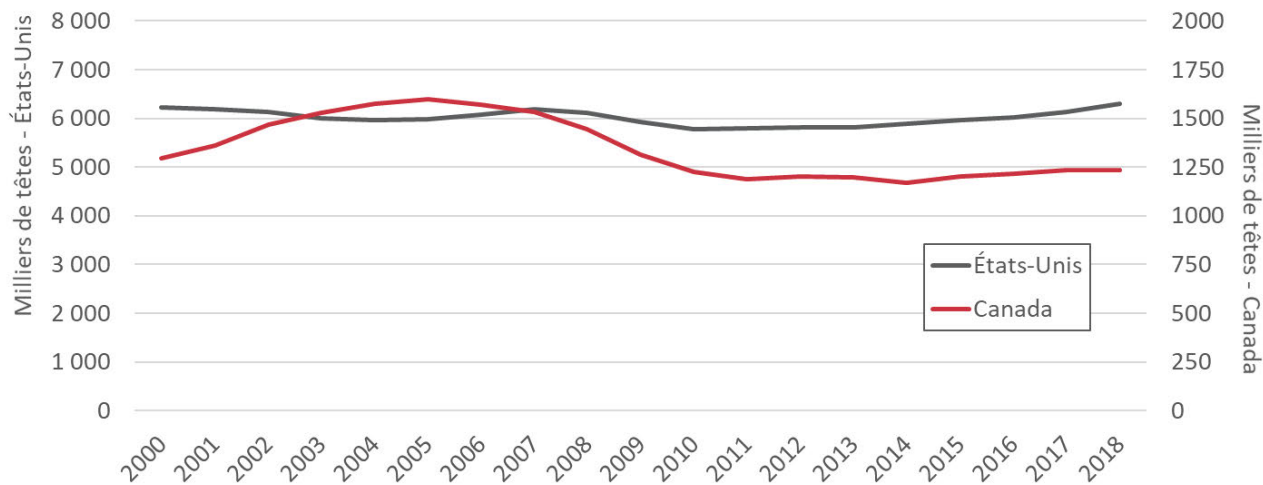
Évolution de la production de porcs au Canada et aux États-Unis, 2000-2018, millions de têtes



Sources : Statistique Canada – Statistiques de porcs et USDA - Hog survey.

Figure 3.2

Évolution du cheptel de truies au Canada et aux États-Unis, 2000-2018, milliers de têtes



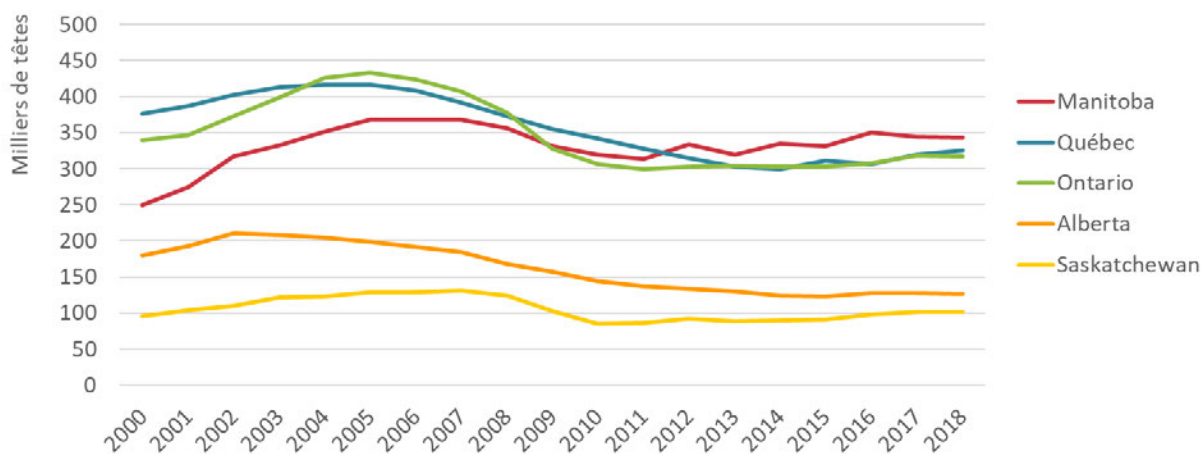
Sources : Statistique Canada – Statistiques de porcs et USDA - Hog survey.

À l'échelle canadienne, les évolutions du cheptel de truies et de la production de porcs sont différentes selon les provinces (Figure 3.3 et Figure 3.4) :

- Au Québec, le cheptel de truies a cru jusqu'en 2004/2005 puis a entamé une décroissance constante pour atteindre un creux en 2014. Depuis, on constate une certaine reconstitution du cheptel, à un rythme relativement lent.
- En Ontario, le cheptel de truies a cru jusqu'en 2005 puis a entamé une décroissance marquée (creux atteint en 2010), suivi là aussi d'une lente reconstitution.
- Au Manitoba, le cheptel de truie a baissé entre 2007 et 2011, mais beaucoup moins qu'en Ontario et au Québec, et a entamé une reconstitution continue qui l'a ramené proche de son pic de 2007.

- L'Alberta connaît une décroissance continue de son cheptel de truies et, depuis 2005/2006, de sa production de porcs.
- Une partie de la baisse du cheptel en Ontario, au Manitoba et dans l'Ouest canadien résulte de la mise en place, en 2008-2009, du Programme de réforme des porcs reproducteurs (PRPR) et du Programme de transition pour les exploitations porcines (PTEP) par le gouvernement fédéral. Le Québec n'a que très peu utilisé ces programmes en raison de l'existence du filet de sécurité de l'ASRA et de la proportion importante de forfaitaires non admissibles à ces programmes⁹. Ces programmes visaient à faciliter la transition des producteurs de porcs qui souhaitaient réduire leur production ou quitter la production. Ils ont contribué à diminuer la taille du cheptel canadien¹⁰: le PRPR aurait entraîné une diminution de plus de 8 % du cheptel reproducteur canadien (la baisse totale entre 2008 et 2010 a été de 15 %) et le PTEP, une diminution de plus de 5 % du cheptel de porcs en finition (la baisse totale entre 2008 et 2010 a été de 13 %).
- Le Québec a mis en place en 2010 la Stratégie du soutien à l'adaptation des entreprises agricoles ciblant les entreprises en difficulté financière en leur offrant une série de programmes pour les aider à redresser leur situation financière, dont notamment des soutiens à l'investissements. Ce programme a versé 19,5M\$ à 450 entreprises porcines entre 2010 et 2015 et a contribué à maintenir en production des entreprises qui autrement auraient probablement quitté le secteur¹¹.

Figure 3.3
Évolution du cheptel de truies dans les provinces canadiennes



Sources : Statistique Canada. Tableau 32-10-0160-01 Statistiques de porcs.

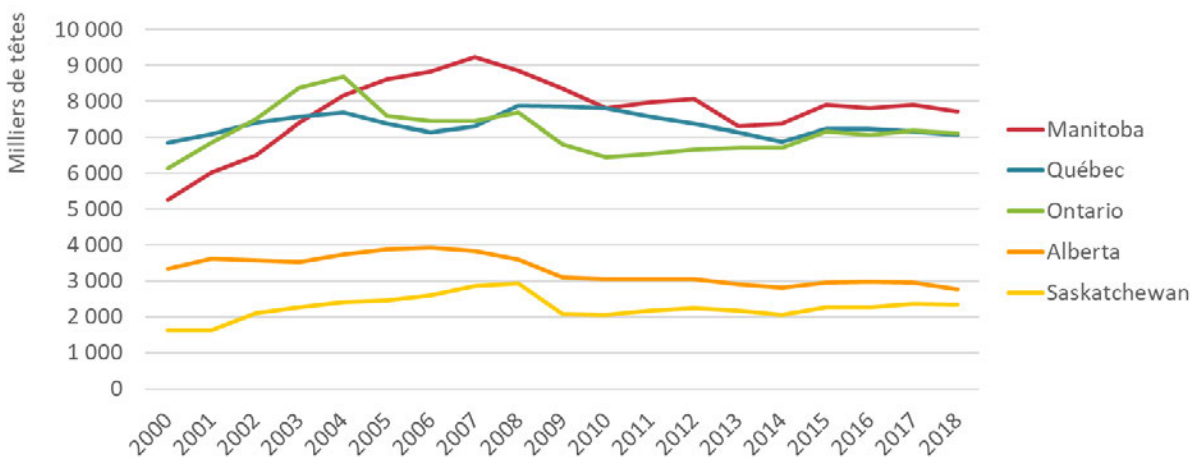
⁹ Agriculture Agroalimentaire Canada (2014) Évaluation du Programme de réserve pour pertes sur prêts dans l'industrie porcine et du Programme de transition pour les exploitations porcines.

¹⁰ Statistique Canada (2015). Évolution de l'industrie porcine canadienne. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/96-325-x/2014001/article/14027-fra.htm>

¹¹ Cette stratégie a été mise en place en même temps que le plan de redressement des interventions gouvernementales venant resserrer l'aide offerte en vertu de certains programmes tels que l'ASRA. Source : MAPAQ, Stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises agricoles 2010-2015 - Bilan préliminaire, document d'information, 12 juin 2020.

Figure 3.4

Évolution de la production de porcs et de porcelets produits dans les provinces canadiennes



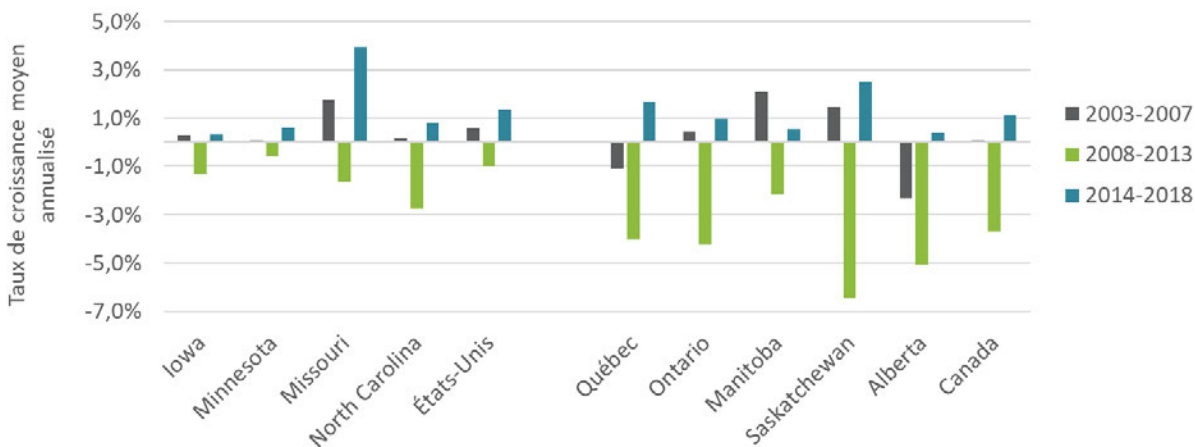
Sources : Statistique Canada. Tableau 32-10-0200-01 - Statistiques de porcs, disponibilité et écoulement des porcs

En analysant les dynamiques d'évolution exprimées en indice, on constate qu'au cours des 5 dernières années :

- Le Québec accroît son cheptel de truies à un rythme légèrement plus rapide que l'Ontario, le Manitoba et les États-Unis (Figure 3.5);
- Toutefois, la production de porcs s'accroît plus timidement au Québec qu'en Ontario et au Manitoba, où l'on observe une dynamique de croissance un peu plus prononcée. La croissance de la production de porcs est beaucoup plus forte États-Unis (Figure 3.6).

Figure 3.5

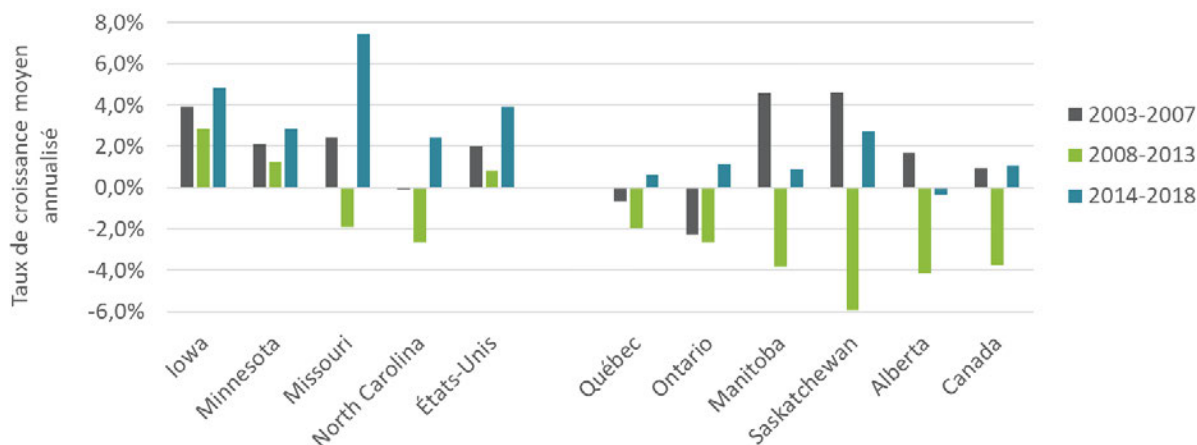
Évolution comparée du cheptel de truies dans certains États des États-Unis et dans les principales provinces canadiennes (Taux de croissance moyen annualisé, période de 5 ans)



Sources : Groupe AGÉCO d'après Statistique Canada – Statistiques de porcs et USDA - Hog survey.

Figure 3.6

Évolution comparée de la production de porcs (têtes) dans certains États des États-Unis et dans les principales provinces canadiennes (Taux de croissance moyen annualisé, période de 5 ans)



Sources : Groupe AGÉCO d'après Statistique Canada – Statistiques de porcs et USDA - Hog survey.

3.2 ÉVOLUTION DU NOMBRE DE FERMES DE PRODUCTION PORCINE

Certaines données de cette section portent sur les entreprises spécialisées seulement (exploitations tirant 50 % ou plus de leurs revenus de la production porcine) alors que d'autres portent sur l'ensemble des entreprises déclarant des porcs.

La structure de la production porcine a grandement évolué au fil du temps. Auparavant, la production porcine était reconnue comme une production secondaire, c'est-à-dire que les porcs étaient produits en parallèle à une autre production agricole. À titre d'exemple, au Québec en 1961, 41 % des porcs se trouvaient sur des fermes laitières¹². Aujourd'hui, la majorité du cheptel (87 % au Canada¹³ et 90 % aux États-Unis¹⁴) est détenue par des entreprises spécialisées, c'est-à-dire tirant plus de 50 % de leurs revenus de la production porcine. À ce titre, l'Alberta fait figure d'exception parmi les régions à l'étude, avec seulement 53 % de l'inventaire total de porcs détenu par des fermes spécialisées (c.f. Figure 3.7). La production de porcs d'engraissement y est une activité complémentaire sur plusieurs fermes de grandes cultures ou d'autres secteurs (bovin ou autre). Il faut aussi noter que les colonies huttérites, qui pratiquent une agriculture diversifiée, assurent 40 % de la production de porcs en Alberta.

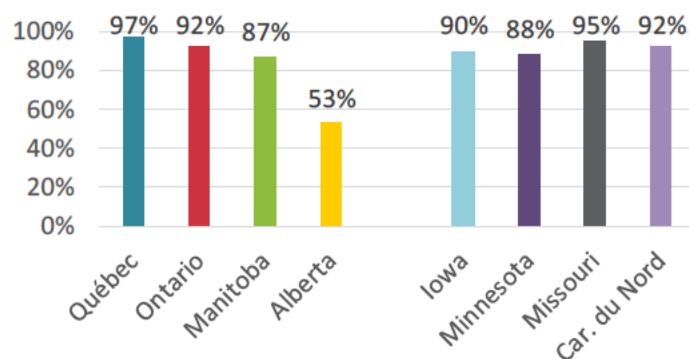
¹² JOYAL, A. Évolution économique de la production porcine québécoise, PORC QUÉBEC, janvier 2006, pp.113-116.

http://www.agrireseau.qc.ca/porc/documents/Economie_evolution-economique2.pdf

¹³ Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, commande spéciale de données.

¹⁴ USDA. Census 2017.

Figure 3.7
Part de l'inventaire total de porcs détenu par les fermes spécialisées en production porcine selon la région



Sources : Statistique Canada. Tableau 32-10-0166-01 et USDA. Census 2017.

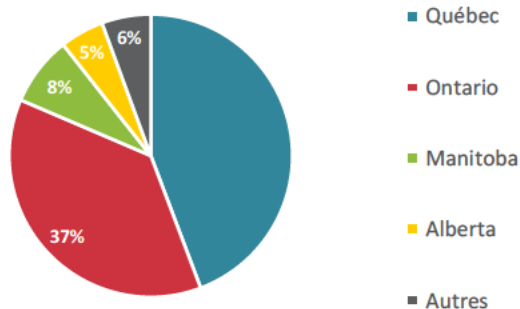
Selon les données du Recensement de l'agriculture, le nombre total de fermes déclarant des porcs au Canada se chiffrait à 8402 en 2016, soit 27 % de moins qu'en 2006 (11 500 fermes). Parmi celles-ci, 3305 (39 %) étaient des fermes spécialisées en production porcine. Ainsi, bien que la grande majorité du cheptel se trouve sur les fermes spécialisées, ces fermes ne représentent pas la majorité des fermes possédant des porcs.

Plus de 80 % des fermes spécialisées du Canada sont localisées au Québec (1463 ou 44 %) et en Ontario (1229 ou 37 %). L'Ouest canadien et notamment le Manitoba et l'Alberta comptent respectivement 262 (8 %) et 166 (5 %) fermes spécialisées (Figure 3.8).

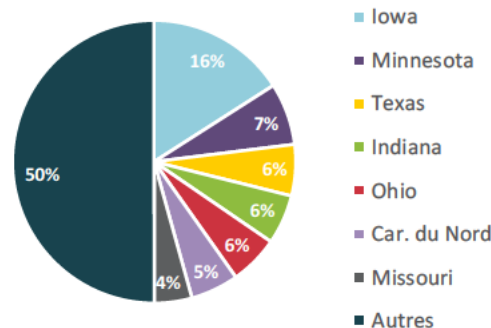
Aux États-Unis, 66 440 fermes ont déclaré des porcs dans le cadre du Recensement de l'agriculture de 2017, soit 12 % de moins qu'en 2007 (75 440). Parmi celles-ci 23 048 fermes (35 %) sont spécialisées en production porcine. La moitié des fermes spécialisées sont concentrées dans 7 États, soit en Iowa (3672 ou 16 %), au Minnesota (1636 ou 7 %), au Texas (1293 ou 6 %), en Indiana (1128 ou 6 %), en Ohio (1070 ou 6 %), en Caroline du Nord (1264 ou 5 %) et au Missouri (992 ou 4 %) (Figure 3.8).

Figure 3.8
Répartition des fermes spécialisées en production porcine, Canada (2016) et États-Unis (2017)

Total (2016) = 3305 fermes



Total (2017) = 23 048 fermes

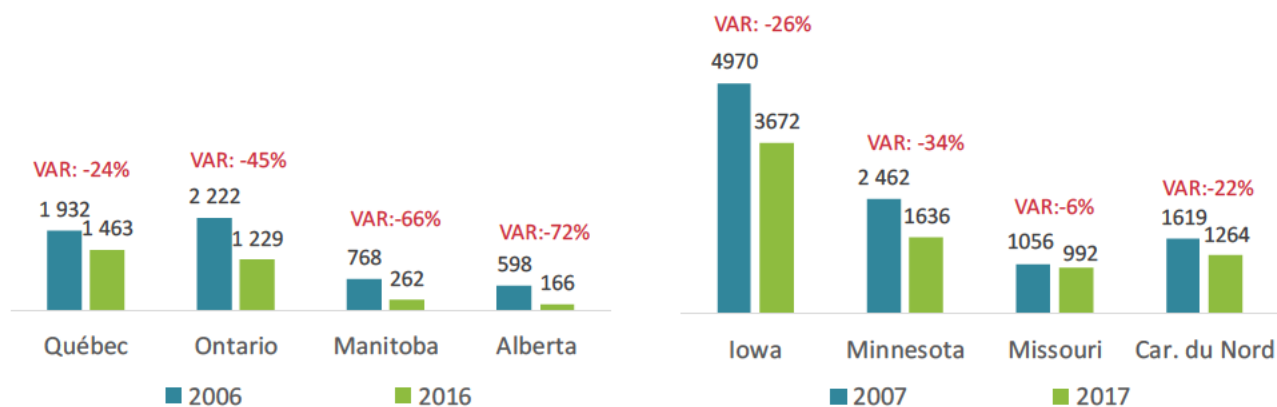


Sources : Statistique Canada. Tableau 32-10-0166-01 et USDA. Census 2017.

À l'instar de l'ensemble des fermes déclarant des porcs, le nombre d'exploitations spécialisées en production porcine a connu une baisse très importante au cours des dernières années et ce, dans l'ensemble des régions à l'étude. Au Canada, le Québec est la région qui a subi la plus faible diminution en pourcentage (-24 %) sur la période 2006-2016. Dans l'ensemble des autres provinces canadiennes à l'étude, les baisses ont atteint 45 % (Ontario), 66 % (Manitoba) et 72 % (Alberta) (cf. Figure 3.9). Cette situation s'explique par les mêmes facteurs que ceux déjà mentionnés (section 3.1), soit la faiblesse des prix du porc vivant combinée à la flambée du prix des grains en 2008 et en 2012 (l'alimentation étant le poste de dépenses le plus important en production porcine), à l'apparition de nouvelles maladies telles que la diarrhée épidémique porcine (DEP) et l'appréciation du dollar canadien¹⁵. La hausse de la part des revenus en provenance des céréales et oléagineux (C&O) entraînée par l'augmentation du prix des grains peut aussi avoir eu pour effet de convertir certaines fermes qui, auparavant, étaient catégorisées comme spécialisées en production porcine en entreprises catégorisées comme spécialisées en C&O. À cet effet, le nombre de fermes spécialisées en C&O a connu une croissance importante dans l'ensemble des provinces à l'étude entre 2006 et 2016, à l'exception du Manitoba où il a chuté de 1 %. Au Québec et en Ontario, cette croissance a atteint respectivement 31 % et 28 %¹⁶.

Parmi les États à l'étude, le Minnesota est celui qui a connu la plus forte diminution en pourcentage du nombre de fermes spécialisées entre 2007 et 2017 (baisse de 34 %) (Figure 3.9). L'Iowa et la Caroline du Nord ont connu des baisses similaires à celle du Québec, soit respectivement 26 % et 22 %. En Iowa, cette baisse représente une perte de 1300 fermes, soit un nombre de fermes supérieur au nombre total de ferme de la plupart des régions à l'étude (Caroline du Nord, Missouri, Ontario, Manitoba et Alberta). Le Missouri est l'État où la diminution a été la moins prononcée, soit de 6 %.

Figure 3.9
Évolution du nombre de fermes spécialisées en production porcine,
Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017)



Source : Statistique Canada. Tableau 32-10-0166-01 et USDA. Census 2007 et 2017.

¹⁵ Statistique Canada. Évolution de l'industrie porcine canadienne, <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/96-325-x/2014001/article/14027-fra.htm>

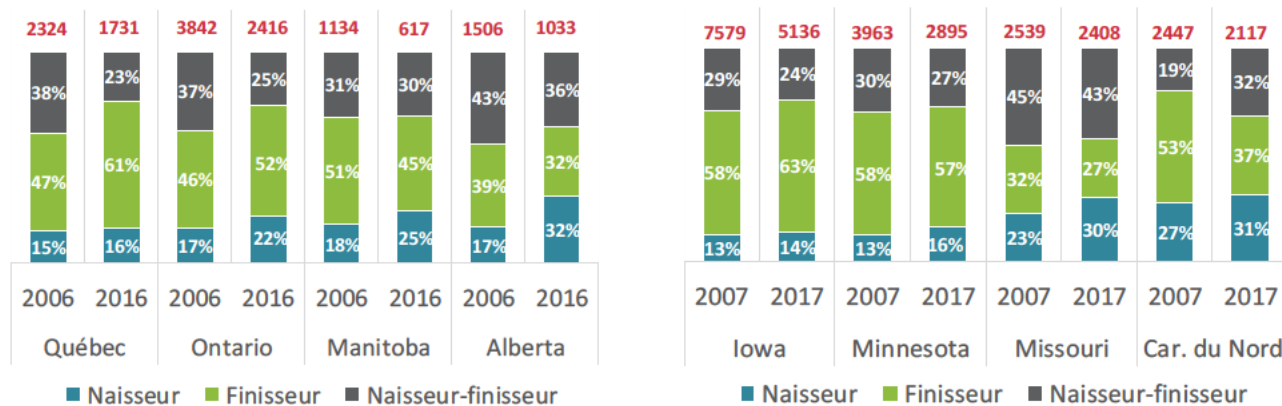
¹⁶ Statistique Canada. Recensement de l'agriculture 2006 et 2016.

3.3 SYSTÈMES DE PRODUCTION

Au Canada comme aux États-Unis, les opérations qui se concentrent sur une seule phase de la production (naisseur (N) ou finisseur (F)) tendent de plus en plus à remplacer les opérations de type naisseur-finisseur (NF). La part des exploitations de type NF sur l'ensemble des fermes déclarant des porcs a connu une baisse importante dans la plupart des régions (Figure 3.10, à noter que ces données portent sur l'ensemble des fermes porcines et pas uniquement sur les fermes spécialisées en production porcine¹⁷). Parallèlement, on observe une hausse du nombre d'exploitations qui produisent sous contrat. Ces dernières, qui sont spécialisées dans une seule phase de la production, sont généralement de plus grande taille que les exploitations indépendantes¹⁸. Parmi les régions à l'étude, le Québec est celle où cette transition a été la plus marquée, la part des entreprises de type F étant passée de 47 % en 2006 à 61 % en 2016.

Au Québec, moins du quart (23 %) des exploitations déclarant des porcs était de type NF en 2016. Cette proportion est similaire à celle de l'Ontario (25 %), de l'Iowa (24 %) et du Minnesota (27 %) (données de 2017 pour les États-Unis). Dans l'ensemble des autres régions, la proportion de fermes de type NF est supérieure à 30 %. En Alberta et au Missouri, elle est respectivement de 36 % et 43 %.

Figure 3.10
Évolution du nombre de fermes porcines par système de production*,
Canada¹ (2006-2016) et États-Unis² (2007-2017)



*Inclut l'ensemble des fermes porcines, pas seulement celles qui sont spécialisées. Le nombre total de fermes n'est pas équivalent au total des fermes déclarant des inventaires de porcs car ces données sont tirées de différents échantillons.

1 Classification : naisseur (inventaire de truie > 0 et inventaires de porcs en finition = 0), finisseur (inventaire de truie = 0 et inventaires de porcs en finition > 0) et naisseur-finisseur (inventaire de truie > 0 et inventaires de porcs en finition > 0).

2 Classification: naisseur (inclut farrow to feeder, farrow to wean et nursery).

Sources : Statistique Canada 2019, commande spéciale et USDA, 2019, Census.

¹⁷ Pour le Canada, les données présentées correspondent aux données fournies par Statistique Canada avec la règle suivante : une ferme déclarante ayant en inventaires uniquement des truies est classée comme Naisseur, uniquement des porcs en finition comme Finisseur, ayant à la fois des truies et des porcs en finition comme Naisseur-Finisseur.

¹⁸ USDA. ERS, <https://www.ers.usda.gov/topics/animal-products/hogs-pork/sector-at-a-glance/> et communications personnelles avec des intervenants du secteur.

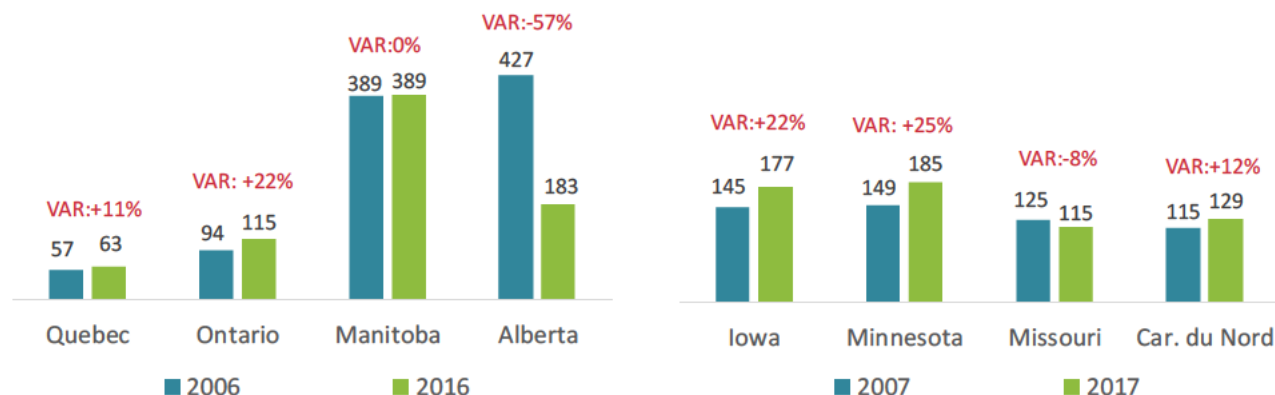
3.4 SUPERFICIES EN CULTURE

La superficie des exploitations spécialisées en production porcine varie considérablement d'une région à l'autre. Néanmoins, dans la plupart des régions, la production porcine est un élevage de type hors-sol, c'est-à-dire que la majorité des aliments servant à nourrir le bétail proviennent de l'extérieur de la ferme et que les exploitations ne possèdent pas ou peu de terres en culture.

Parmi l'ensemble des régions à l'étude, le Québec est celle où les exploitations détiennent la moins grande superficie en culture (63 ha par ferme en moyenne en 2016). En Ontario, la taille moyenne des superficies cultivées par les exploitations spécialisées (115 ha) avoisine celles du Missouri (115 ha) et de la Caroline du Nord (129 ha). Le Manitoba est la région dont les exploitations possèdent en moyenne la plus grande superficie en culture (389 ha). Cette superficie est plus de 2 fois supérieure à celle de l'Alberta (183 ha), de l'Iowa (177 ha) et du Minnesota (185 ha).

Dans la plupart des régions, la superficie moyenne cultivée par les exploitations spécialisées en production porcine s'est accrue au cours de la période étudiée. Trois régions font toutefois exception : le Manitoba (stable), le Missouri (baisse de 8 %) et l'Alberta (baisse de 57 %). La baisse importante en Alberta s'explique par l'abandon des activités porcines par plusieurs entreprises qui détenaient des superficies importantes en cultures pour se consacrer à la production de grains. L'évolution de la superficie moyenne cultivée des exploitations spécialisées en production porcine au Canada (2006-2016) et aux États-Unis (2007-2017) est présentée à la Figure 3.11.

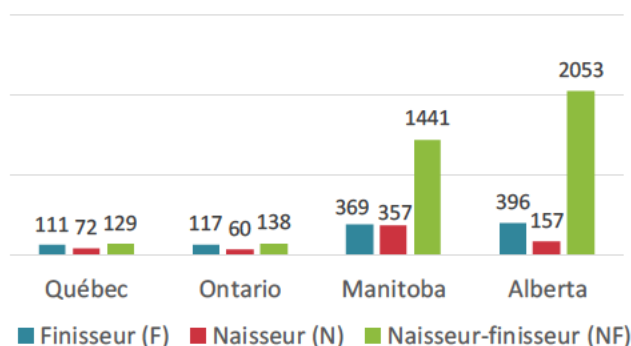
Figure 3.11
Évolution de la superficie moyenne cultivée des fermes spécialisées en production porcine, Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017), hectares



Source : Statistique Canada. Tableau 32-10-0166-01 et USDA. Censur 2007 et 2017.

Au Canada, les fermes déclarant des porcs de type naisseurs-finisseurs (NF) disposent généralement d'une beaucoup plus grande superficie en culture que les fermes de type naisseur (N) ou finisseur (F). Cette différence est plus particulièrement marquée dans les provinces du Manitoba et de l'Alberta où les fermes de type NF possèdent en moyenne respectivement 1440 et 2050 ha en culture, comparativement à moins de 400 ha pour les fermes de type N et F (cf. Figure 3.12). La superficie moyenne des exploitations par type de système de production n'est pas disponible pour les États-Unis.

Figure 3.12
Superficie moyenne des fermes
par système de production, Canada, 2016



Source : Statistique Canada. Commande spéciale de données.

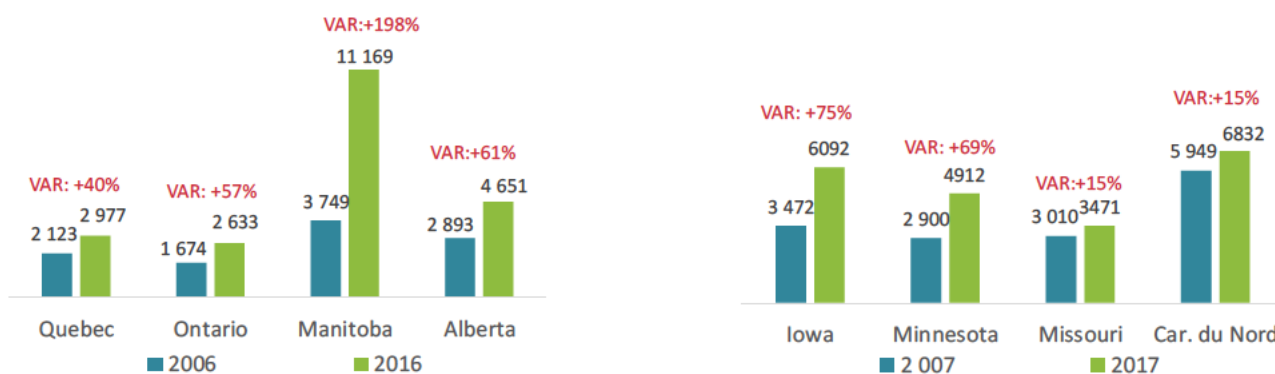
Les superficies possédées jouent un rôle important dans la gestion du lisier. Les exploitations ne possédant pas de terres en cultures suffisantes pour recevoir le lisier produit par l'exportation doivent trouver des receveurs pour leur lisier. Selon la situation particulière de l'exploitation (sa localisation, sa distance avec des receveurs potentiels, l'abondance relative d'engrais organiques dans sa région), le lisier en surplus des besoins (ou, dit autrement, de la capacité de réception des terres) de la ferme peut se traduire par un poste de coût ou un poste de revenu. Les données collectées n'ont pas permis de comparer les situations entre les régions à l'étude.

3.5 TAILLE DU CHEPTEL

La taille des cheptels (tous types de porcs confondus) des exploitations spécialisées en production porcine a augmenté considérablement entre 2006 et 2016 (Canada) et entre 2007 et 2017 (États-Unis) (cf. Figure 3.13). Le Manitoba est la région dont la taille des exploitations a connu la plus forte augmentation au cours de la période. En 2016, les fermes spécialisées de la province détenaient en moyenne 11 169 porcs, soit 3 fois le niveau moyen de 2006 (3750). Dans les autres régions, les augmentations ont varié entre 15 % (Missouri et Caroline du Nord) et 75 % (Iowa). Au Québec, cette augmentation s'est traduite par un gain de 40 %, la taille moyenne des fermes étant passée de 2125 porcs en 2006 à 2975 porcs en 2016.

Figure 3.13

Évolution du cheptel moyen des fermes spécialisées en production porcine¹ (total des porcs en inventaire) Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017)



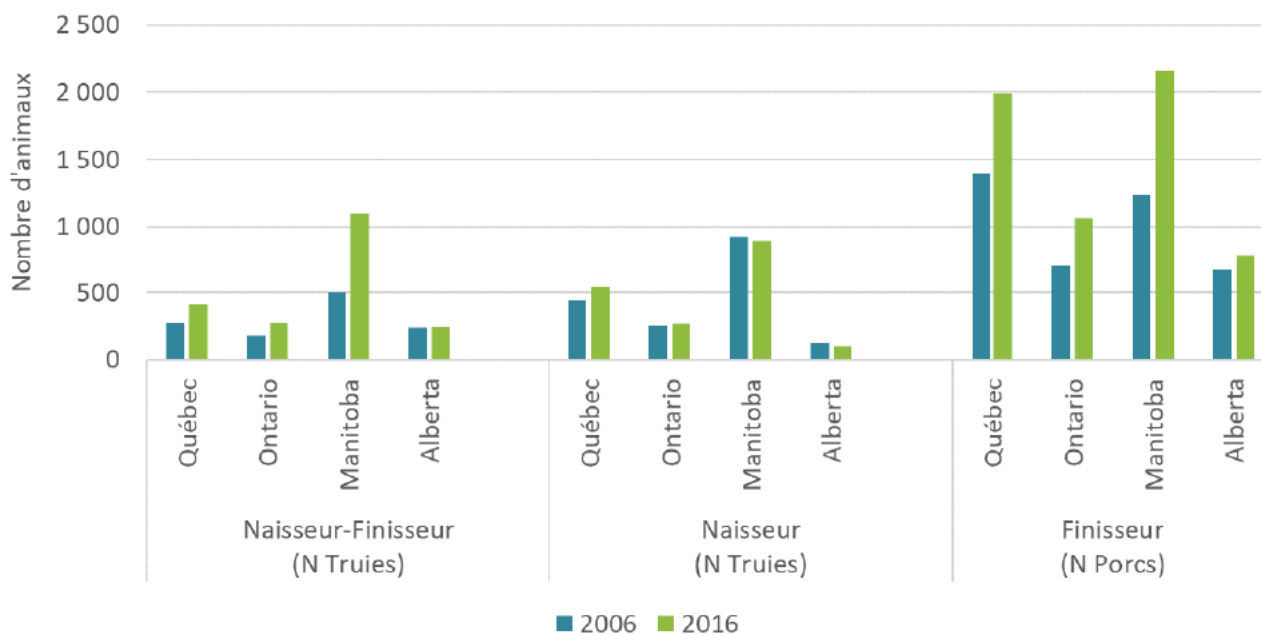
1 Correspond à l'inventaire total des porcs détenus par les fermes spécialisées divisé par le nombre de fermes spécialisées. Inclut les truies, les porcelets et les porcs.

Source : Statistique Canada. Tableau 32-10-0166-01 et USDA. Censuses 2007 et 2017.

La taille moyenne des fermes du Manitoba est supérieure aux autres provinces pour tous les systèmes de production. La différence est toutefois beaucoup plus marquée pour les maternités (N). La taille des fermes de type F est assez comparable entre le Québec et le Manitoba, et plus du double de celle de l'Ontario et de l'Alberta.

Figure 3.14

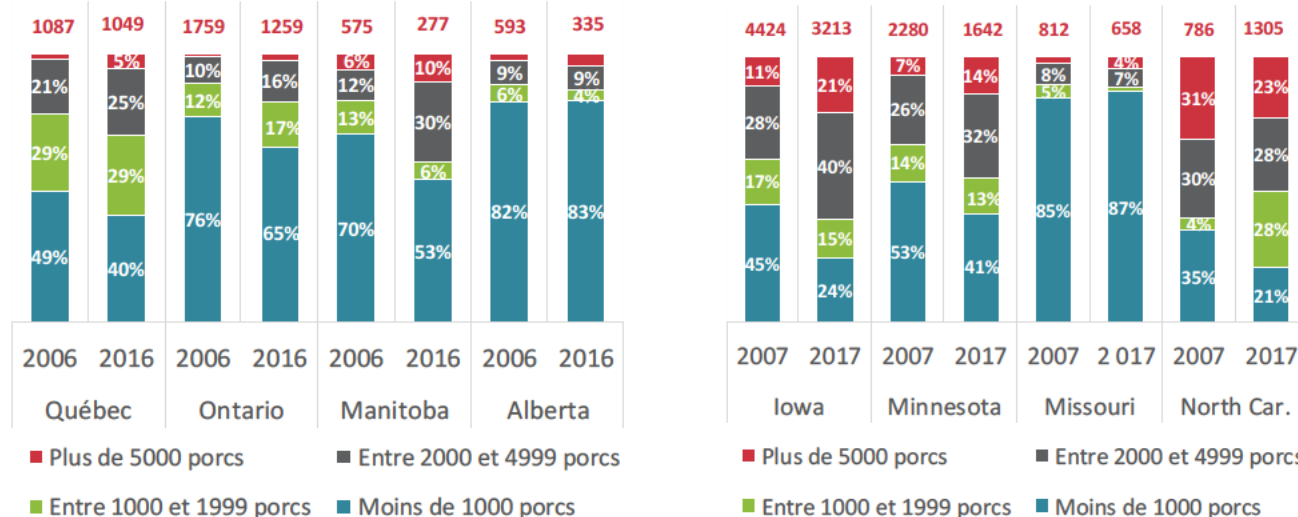
Évolution du cheptel moyen¹ des fermes possédant des porcs selon le système de production et la province, Canada (2006-2016)²



1 Cheptel moyen présent en inventaire. 2 Les données pour les États-Unis ne sont pas disponibles.

Source : Statistique Canada. Commande spéciale de données.

Figure 3.15
Répartition des fermes de type FINISSEUR par strate d'inventaire,
Canada (2006-2016) et États-Unis (2007-2017)



Pour le Canada, il s'agit des entreprises enregistrées dont l'activité principale est l'agriculture. D'un point de vue pratique, cela signifie qu'une même entité économique, selon sa structure juridique, peut avoir plusieurs fermes si elles correspondent à des entreprises juridiquement distinctes.

Sources : Statistique Canada. Commande spéciale et USDA. Census.

Parmi les régions à l'étude, la Caroline du Nord, l'Iowa, le Minnesota et le Manitoba sont celles qui comptent la plus grande proportion de fermes de type F de très grande taille (plus de 5000 porcs) et de taille moyenne (entre 2000 et 4999 porcs) (Figure 3.15). En Iowa par exemple, 61 % des fermes de type F ont plus de 2000 porcs et 21 % ont plus de 5000 porcs. À titre comparatif, seuls 30 % des fermes de type F ont plus de 2000 porcs au Québec. Cette proportion est néanmoins supérieure à celle de l'Ontario (18 %), de l'Alberta (13 %) et du Missouri (11 %). En Alberta et au Missouri, les fermes de type F sont majoritairement (plus de 80 %) de très petite taille (moins de 1000 porcs). Rappelons toutefois que les fermes de type F représentent une faible proportion des fermes déclarant des porcs dans ces régions.

3.6 ÉVOLUTION DE LA CONCENTRATION DE LA PRODUCTION PORCINE

Entre 2009 et 2019, le Canada a connu une évolution structurelle importante au niveau des grandes entreprises porcines, évolution qui s'est traduite par une augmentation importante de la concentration (cf. Tableau 3.1). Le contexte difficile (prix des grains élevés, prix du porc faible, épizooties) a placé plusieurs grands producteurs de porcs de l'Ouest canadien en difficulté financière. C'est le cas de Big Sky Farms et The Puratone Corporation qui, placés sous la protection de la loi sur la faillite, ont été rachetés respectivement par Olymel et Maple Leaf Foods¹⁹. Ainsi, en 2019, le top 5 des plus grands producteurs de porcs au Canada possédait plus de 350 000 truies en inventaire, soit 2 fois plus que n'en possédait le top 5 en 2009.

¹⁹ Realagriculture. Puratone and Big Sky Sales to Proceed, <https://www.realagriculture.com/tag/puratone-corporation/>

Tableau 3.1

Top 5 des entreprises de production porcine selon le cheptel détenu, Canada, 2019

Rang	2009				2019		
	Entreprises	Prov.	Nbre truies		Entreprises	Prov.	Nbre truies
1	Hytek ¹	Man.	58 000	→	Olymel	QC	106 000
2	Big Sky Farms ²	Sask.	42 000	→	HyLife /Charoen Pokphand Foods	Man.	88 000
3	Maple Leaf Agri-Farms	Man.	35 000	→	Maple Leaf Agri-Farms	Man.	75 000
4	The Puratone Corporation ³	Man.	28 000	→	The Progressive Group	Man.	45 000
5	Sunterra Farms ⁴	Sask.	13 000	→	Provista Group	Man.	37 500
			Total top 5		Total top 5		
			Part du cheptel total		Part du cheptel total		
			176 000		351 500		
			(13 %)		(29 %)		
			Total du cheptel de truies		Total du cheptel de truies		
			1 316 000		1 225 000		

1 A changé de nom de marque en 2011, devenu HyLife. 2 Big Sky Farms a été acheté par Olymel en 2013. 3 The Puratone Corporation a été acheté par Maple Leaf Foods en 2012. 4 En 2009, 80 % des porcs de l'entreprise étaient engraisés (finition) aux États-Unis.

Source: Successful Farming, top 40 U.S. pork powerhouses, 2019 et Top 25 U.S. Pork Powerhouses, 2009.

En 2019, 29 % des inventaires totaux de truies au Canada étaient détenus par les 5 plus grandes entreprises, contre 13 % en 2009. Cette proportion se rapproche de ce qui est observé aux États-Unis (31% en 2019)²⁰. Trois joueurs dominent la production de porcs au Canada : Olymel, Hylife (qui possède également une co-entreprise en Chine) et Maple Leaf Farms. Ces trois entreprises possèdent également des établissements d'abattage et sont présentées plus en détail à la section 9.

²⁰ Calculé à partir des données sur les inventaires de truies publiées par Statistique Canada (Tableau 32-10-0160-01).

Tableau 3.2

Top 15, joueurs dominants en termes de production porcine, États-Unis, 2009 et 2019

Rang	2009			2019		
	Entreprises	État	Nbre truies	Entreprises	État	Nbre truies
1	Smithfield Foods	VA	922 250	Smithfield Foods/WH Group	VA/ Chine	942 000
2	Triumph Foods	MO	371 500	Seaboard Farms ¹	KS	345 000
3	Seaboard Farms	KS	213 600	Pipestone System	MN	282 000
4	Iowa Select Farms	IA	152 500	Iowa Select Farms	IA	242 500
5	Pipestone System	MN	132 000	Prestage Farms	NC	185 000
Total top 5 Part du cheptel total			1 791 850 (30%)	Total top 5 Part du cheptel total		
				1 996 500 (31%)		
6	The Maschhoffs	IL	130 000	The Maschhoffs	IL	180 000
7	Prestage Farms	NC	125 000	JBS	CO/ Brésil	167 000
8	Cargill	MN	116 000	Carthage System	IL	160 000
9	Carthage System	IL	85 000	Christensen Farms	MN	148 000
10	AMVC Management Services	IA	77 000	AMVC management Services	IA	145 200
11	Maxwell Foods	NC	69 000	Clemens Food Group	PA	111 000
12	Hormel Foods	MN	54 000	Allied Producers Cooperative	IA	102 500
13	Progressive Swine Technology/	NE	53 200	The Hanor company	OK	100 000
14	Tyson Foods	AR	52 000	Tyson Foods	AR	82 000
15	Country View Family Farms	PA	46 500	Holden Farms	MN	70 000
Total top 15 Part du cheptel total			2 599 550 (44 %)	Total top 15 Part du cheptel total		
				3 025 200 (47 %)		
Total du cheptel de truies			5 921 250	Total du cheptel de truies		
				6 412 475		

* non inclut dans le total top 15 (seules les 15 premières entreprises sont considérées).

1 Triumph Foods et Seaboard Farms ont créé un joint-venture (co-entreprise) en 2015.

Source : Successful Farming, top 40 U.S. pork powerhouses, 2019 et Top 25 U.S. Pork Powerhouses, 2009.

Le Tableau 3.2 montre le top 5 et le top 15 des plus importants producteurs de porcs aux États-Unis pour les années 2009 et 2019. Alors qu'au Canada l'industrie s'est fortement concentrée au cours de la période, le degré de concentration de la production porcine a moins progressé entre 2009 et 2019 aux États-Unis. Bien que le nombre de truies détenues par le top 5 et le top 15 ait progressé respectivement de 11 % et de 19 % entre 2009 et 2019, leur part des inventaires totaux de truies est demeurée pratiquement stable²¹. Smithfield, qui domine également l'industrie de l'abattage, est l'entreprise qui possède le plus de truies en production, suivi de Seaboard Farms (Triumph Foods et Seaboard Farms ont créé un joint-venture (co-entreprise) en 2015) et de Pipestone System.

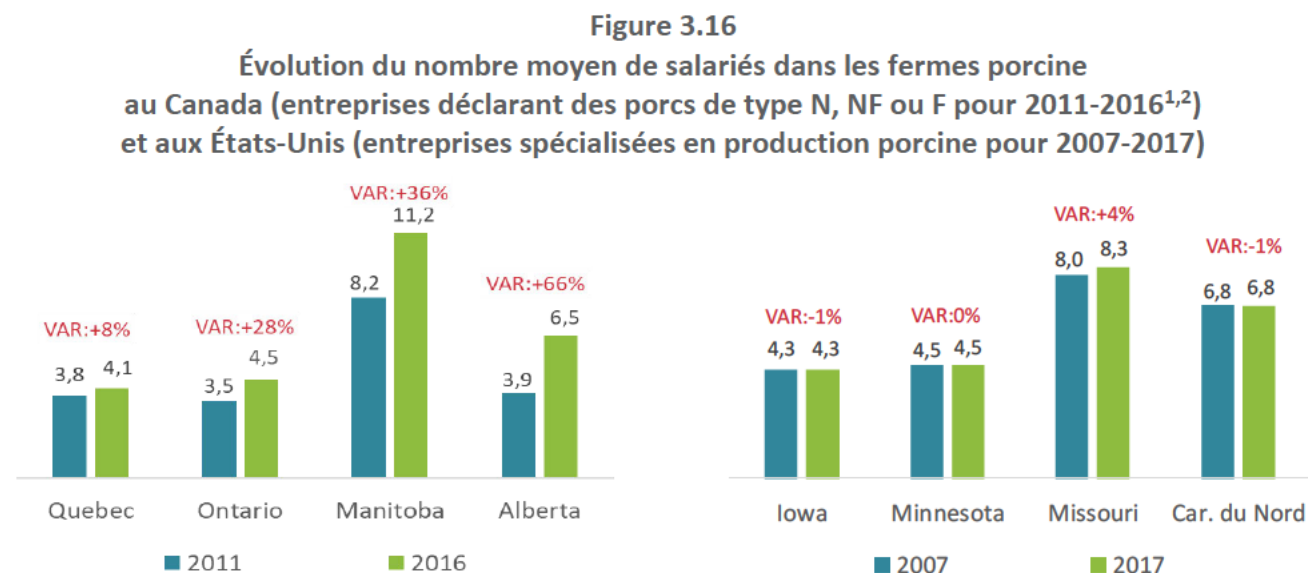
²¹ Calculé à partir des données sur les inventaires de truies publiées par le USDA, NASS.

3.7 ÉVOLUTION DU RECOURS À LA MAIN-D'ŒUVRE SALARIÉE

La Figure 3.16 présente l'évolution du nombre moyen de salariés sur les fermes porcines dans les régions à l'étude. Il s'agit de l'ensemble des personnes ayant reçu un salaire, incluant les temps partiels et la main-d'œuvre familiale. Les données pour le Canada portent sur l'ensemble des fermes déclarant des porcs²² alors que celles pour les États-Unis portent les fermes spécialisées en production porcine. Les données ne sont donc pas directement comparables.

Au Canada, le Manitoba est la province qui détient le plus grand nombre de salariés par ferme (11,2 en 2016). Rappelons que c'est également la province où la taille moyenne des exploitations (en nombre de porcs) est la plus grande (près de 4 fois celle du Québec) et que l'on retrouve des communautés Mennonites et Huttérites où il y a un large recours à la main-d'œuvre familiale. L'Alberta, qui compte aussi un nombre important de communautés Huttérites, est la deuxième province en termes de nombre moyen de salariés par ferme porcine (6,5). Les fermes québécoises et ontariennes déclarant des porcs (N, NF et F) possèdent respectivement en moyenne 4,1 et 4,5 employés. Au Canada, l'ensemble des provinces ont connu une hausse de leur nombre d'employés entre 2011 et 2016 (les données de 2006 ne sont pas disponibles), reflétant ainsi la hausse générale de la taille des fermes.

Aux États-Unis, le nombre moyen de salariés par ferme (entreprises spécialisées en production porcine) est demeuré très stable entre 2007 et 2017 et ce, malgré l'augmentation de la taille des exploitations. Le Missouri est l'État parmi ceux étudiés qui détient le nombre moyen de salariés par ferme le plus élevé (8,3), bien que ce soit également l'État où la taille moyenne des fermes est la plus petite (cf. Figure 3.13).



1 Les données pour 2006 ne sont pas disponibles pour le Canada.

2 Représente le nombre de salariés dans l'année civile précédant le recensement.

Sources : Statistique Canada. Commande spéciale de données et USDA. Census.

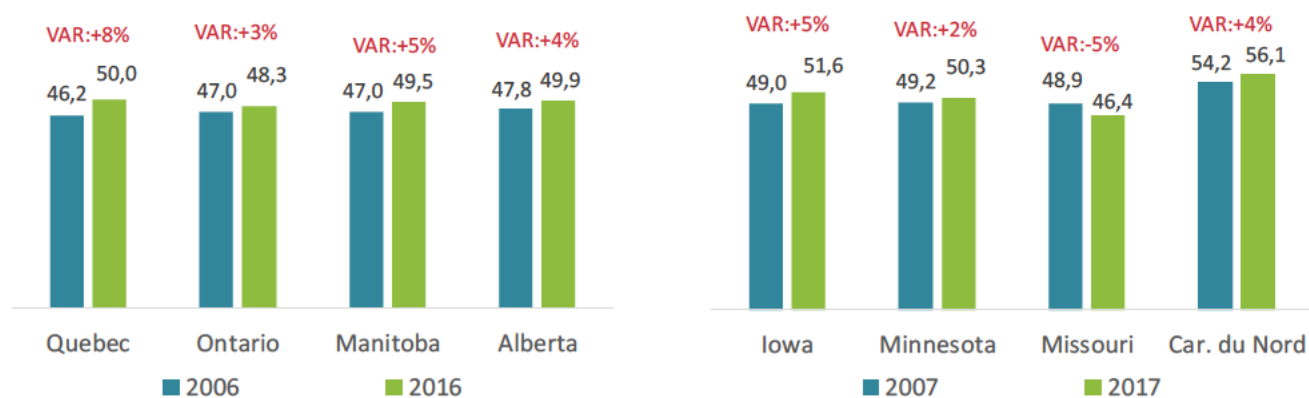
²² Le nombre moyen de salariés dans les fermes spécialisées en production porcine n'était pas disponible (commande de données spéciales requise).

L'augmentation du recours à la main d'œuvre salariée constatée au cours de la dernière décennie se fait dans un contexte de pénurie généralisée de la main d'œuvre dans le secteur agricole mais aussi dans le secteur agroalimentaire de manière plus générale, tant au Canada²³ qu'aux États-Unis²⁴. Selon le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture, le nombre de postes non-comblés en agriculture au Canada serait de l'ordre de 63 000 en 2019 et pourrait atteindre 123 000 dans un horizon de 10 ans, dont 19 900 au Québec²⁵. Ces postes non-comblés sont en partie compensés par l'embauche de travailleurs étrangers temporaires, incluant dans le secteur porcin. Malgré la possibilité de recourir à ce type de travailleur, les problèmes de recrutement et de rétention de la main-d'œuvre demeure un enjeu criant pour la production.

3.8 ÂGE DES EXPLOITANTS

L'âge moyen des exploitants dans les fermes spécialisées en production porcine a augmenté dans l'ensemble des régions à l'étude, à l'exception du Missouri où il a diminué d'un peu plus de 2 ans (cf. Figure 3.17). C'est d'ailleurs dans cette région où l'on retrouve les exploitants les plus jeunes en 2017 (46 ans en moyenne). À l'inverse, la Caroline du Nord compte les exploitants les plus âgés (56 ans en moyenne). Au Canada, l'âge moyen des exploitants déclarant des porcs est similaire d'une province à l'autre, soit entre 48 et 50 ans. Tant à l'échelle canadienne que dans chacune des provinces à l'étude, l'âge moyen des exploitants déclarant des porcs est inférieur à l'âge moyen de l'ensemble des exploitants agricoles, qui est de 55 ans au Canada²⁶. Toutefois, c'est au Québec où l'âge moyen a augmenté le plus rapidement (+ 4 ans).

Figure 3.17
Évolution de l'âge moyen des exploitants dans les fermes porcines au Canada (entreprises déclarant des porcs de type N, NF ou F pour 2006-2016) et aux États-Unis (entreprises spécialisées en production porcine pour 2007-2017)



Sources : Statistique Canada. Commande spéciale de données et USDA. Census.

Cette évolution de l'âge moyen des exploitants pose la question du transfert des entreprises porcines à la prochaine génération d'entrepreneurs. L'âge moyen élevé des producteurs traduit le fait que de

²³ Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture (2019), <https://cahrc-ccrha.ca/fr/news-events/news-releases/le-secteur-agricole-canadien-perd-29-g-en-raison-des-p%C3%A9nuries-de-main>

²⁴ American Farm Bureau, <https://www.fb.org/viewpoints/another-year-of-farm-labor-shortages>

²⁵ CCRHA 2019, op. cit.

²⁶ Statistique Canada. Recensement de l'agriculture 2016.

plus en plus d'exploitants approchent l'âge de la retraite. Ce contexte influence grandement les décisions d'investissement : un propriétaire d'entreprise porcine de 50 ans ou plus sans perspective de transfert aura beaucoup moins d'incitatif à investir dans la modernisation de son exploitation, sachant que, contrairement aux terres agricoles, il s'agit d'actifs amortissables qui perdront de la valeur avec le temps. Ce contexte porte à croire que l'évolution structurelle du secteur porcin québécois devrait se poursuivre à un rythme soutenu au cours des prochaines années.

Par ailleurs, selon des données recueillies en 2018 par le Centre d'étude sur les coûts de production en agriculture auprès des entreprises participantes à l'étude sur les coûts de production des entreprises porcines de 2017, environ 41 % des entreprises répondantes n'avaient pas l'intention d'investir pour convertir leurs installations pour se conformer aux nouvelles normes de bien-être animal (normes BEA) d'ici 2024 et 13 % n'avaient pas pris de décision²⁷. Ces propriétaires prévoyaient soit prendre leur retraite, soit convertir leurs installations naisseur-finisserieur en finition. Bien que cette information porte sur un petit échantillon (64 entreprises répondantes), qu'elle a été collectée dans un contexte de prix difficile et qu'elle ne concerne que des propriétaires d'entreprises de type naisseur-finisserieur, elle constitue tout de même une bonne indication de l'évolution possible de ce segment de la production porcine québécoise.

²⁷ CECPA, 2018. Étude sur les coûts de production des secteurs Porcs et Porcelet pour l'année 2017 : Intentions des entreprises quant aux nouvelles normes de bien-être animale. Note d'information présentée au comité de travail sectoriel, 9 octobre 2018.

4. COÛTS DE PRODUCTION ET PRIX

FAITS SAILLANTS

- Les coûts de production au Québec restent les plus élevés parmi ceux des régions analysées, notamment en raison du coût de l'alimentation et du coût du travail.
- Les coûts de production ont diminué dans toutes les régions à l'étude entre 2011 et 2018. Toutefois, c'est au Québec où la diminution a été la moins prononcée.
- Les coûts d'alimentation, tels que documentés dans les études de coûts de production, sont supérieurs au Québec dû, notamment, à la localisation géographique et à la position d'importateur net du Québec pour plusieurs ingrédients. L'absence de données ne permet pas de conclure sur la compétitivité du maillon de l'alimentation animale. Par ailleurs, les entreprises de grande taille ont un coût d'alimentation significativement inférieur réduisant d'autant l'écart de compétitivité avec les régions concurrentes.
- Le coût du travail est un enjeu majeur pour les différentes régions concernées en raison de la hausse du coût unitaire lié à la pénurie de main-d'œuvre. Au Québec, la situation est exacerbée par une plus faible productivité du travail.
- L'environnement concurrentiel et le mode de fixation du prix au Québec sur la période 2009-2018 n'ont pas permis aux producteurs québécois de profiter aussi pleinement de la dynamique des prix américains que les producteurs de l'Ontario, surtout pour la deuxième moitié de la période (2015-2019). On assiste depuis 2015 à une augmentation de l'écart entre le prix moyen payé à la production au Québec et ceux de l'Ontario et des États-Unis.

4.1 COÛTS DE PRODUCTION

Une étude récente de comparaison des coûts de production du porc entre le Québec et d'autres zones de production concurrentes²⁸ a montré que le Québec avait, sur la période 2014-2016, un coût de production plus élevé que l'Ontario, la Manitoba et l'Iowa (cf. Tableau 4.1). Pour la période 2014-2015, l'écart était de 22 \$/100 kg carcasse avec l'Ontario, 35 \$/100 kg avec le Manitoba et 31 \$/100 kg avec l'Iowa. Cette comparaison repose toutefois sur des valeurs moyennes qui cachent la disparité des résultats entre entreprises de production porcine au sein d'une même région de production. Or, ces valeurs moyennes ne sont pas pondérées par le poids des entreprises dans la production totale de porcs. Par ailleurs, des biais d'échantillonnage peuvent affecter les évaluations dans les diverses régions. Au Québec par exemple, les intégrateurs et les fermes de grandes tailles ne sont pas incluses dans les enquêtes de coûts de production. Enfin, comme elle ne vise pas à comparer des systèmes de production équivalents, cette comparaison permet de capturer les avantages ou désavantages liés à la nature du système de production de chaque région.

²⁸ Groupe AGÉCO (2018). Le programme ASRA en production porcine : au-delà d'un soutien concurrentiel? Rapport de recherche pour les Éleveurs de Porcs du Québec.

Tableau 4.1
**Comparaison des coûts de production (\$CAN/100 kg carcasse) entre le Québec
 et certaines régions, 2014-15 et 2016**

	2014-2015				2016		
	QC	ON	MB	IA	QC	ON	IA
Nombre de truies/ferme	306	nd	500	1200	306	nd	1200
Poids carcasse (kg)	104	101	97	99	104	101	99
FRAIS VARIABLES	174,0	150,3	130,6	140,3	173,9	149,7	122,9
Achats d'aliments	122,3	115,3	94,8	102,6	120,9	112,7	86,1
Coût net de renouvellement	4,2	1,4	2,1	2,0	4,2	2,4	1,4
Médicaments, vétérinaire, insémination	7,2	6,6	5,0	7,8	7,6	6,6	7,7
Travail	22,7	12,7	15,2	9,8	23,5	12,7	11,0
Autres frais variables	17,4	14,4	13,5	18,0	17,7	15,4	16,7
FRAIS FIXES	25,5	26,7	34,6	28,6	25,6	28,5	31,3
Entretien bâtiments et foncier agricole	3,8	3,7	4,5	4,0	3,9	3,7	4,0
Assurances + Taxes	3,8	2,5	4,4	2,9	3,8	2,7	2,9
Intérêts - dette MLT	3,4	6,9	5,4	3,7	3,3	7,5	3,7
Autres frais	2,5	1,4	2,3	9,6	2,5	1,4	8,6
Amortissement	12,1	12,3	18,0	8,4	12,1	13,3	12,1
TOTAL	199,5	177,0	165,2	168,9	199,5	178,2	154,2

Notes : Les valeurs US ont été converties en utilisant le taux de change moyen (Fév.09-Jan.18)

QC : les données ont été ajustées : 9 % du coût du travail ont été enlevés pour exclure le coût du travail lié aux tâches de cultures non incluses pour les autres régions (selon le bilan du temps de travail de l'enquête sur les coûts de production du CECPA). De la même manière et pour les mêmes raisons, la moitié des dépenses de forfait, location, carburant et entretien de machinerie ont été exclues.

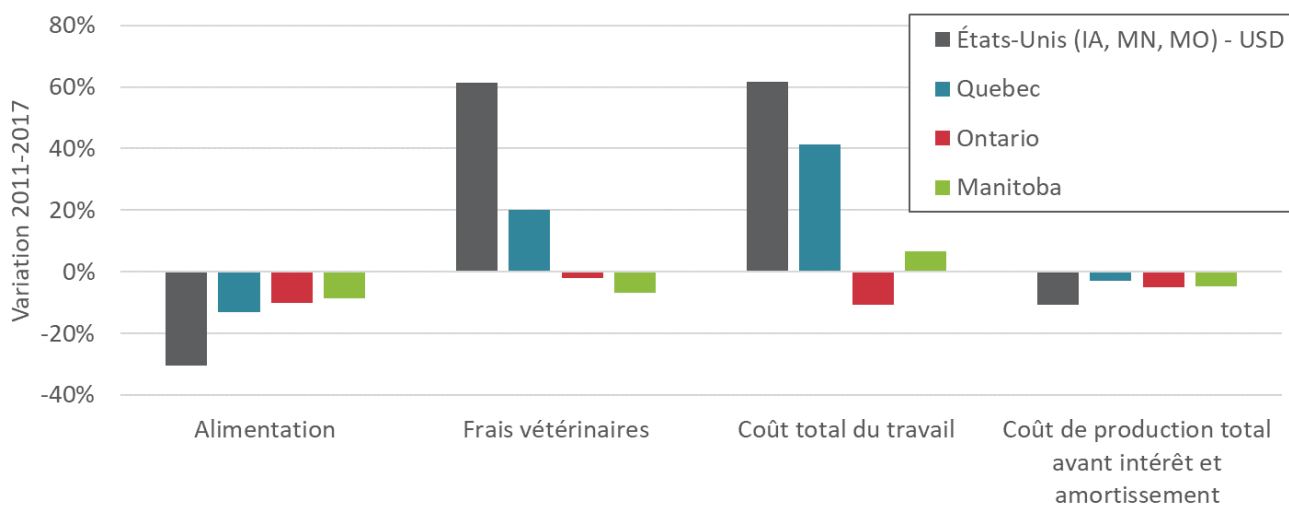
Iowa (IA) : le coût de la main-d'œuvre a été ajusté pour inclure les tâches de gestion estimées à 1 095 heures par an à un salaire horaire double de la référence. La valeur 2016 de l'amortissement a été recalculée pour tenir compte de la hausse du coût des bâtiments.

Source : Tiré de Groupe AGÉCO (2018). Le programme ASRA en production porcine Au-delà d'un soutien concurrentiel? Rapport de recherche, Éleveurs de porcs du Québec

Une analyse de l'évolution des principaux postes de coûts dans chaque région sur la période 2011 et 2017 (Figure 4.1) montre que le coût de production total du porc a diminué tant au Canada qu'aux États-Unis (Iowa, Minnesota, Missouri). Toutefois, le Québec est la région qui a connu la plus faible diminution (-11 % aux États-Unis (en \$US) contre -3 % au Québec).

L'évolution des coûts varie selon le poste de coûts considéré : le coût de l'alimentation a diminué dans l'ensemble des régions mais plus fortement aux États-Unis alors que le coût du travail de même que les frais vétérinaires ont augmenté plus rapidement tant aux États-Unis qu'au Québec.

Figure 4.1
Évolution de certains postes du coût de production du porc entre 2011 et 2017
Québec, États-Unis, Ontario et Manitoba, système naisseur-finisser*



*La période 2011-2017 a été choisie pour pouvoir comparer les données issues des diverses sources. Les variations pour les États-Unis ont été calculées en monnaie nationale et en convertissant en dollar canadien les données annuelles selon le taux de change moyen correspondant. Pour les États-Unis et le Québec, les données sont issues d'enquêtes. Pour l'Ontario et le Manitoba, il s'agit de budgets de référence mis à jour annuellement pour refléter les conditions technico-économiques dominantes.

Source : pour le Québec, les données sont issues des EPQ. Pour les États-Unis, USDA. Pour l'Ontario, OMAFRA. Pour le Manitoba, Agriculture Manitoba.

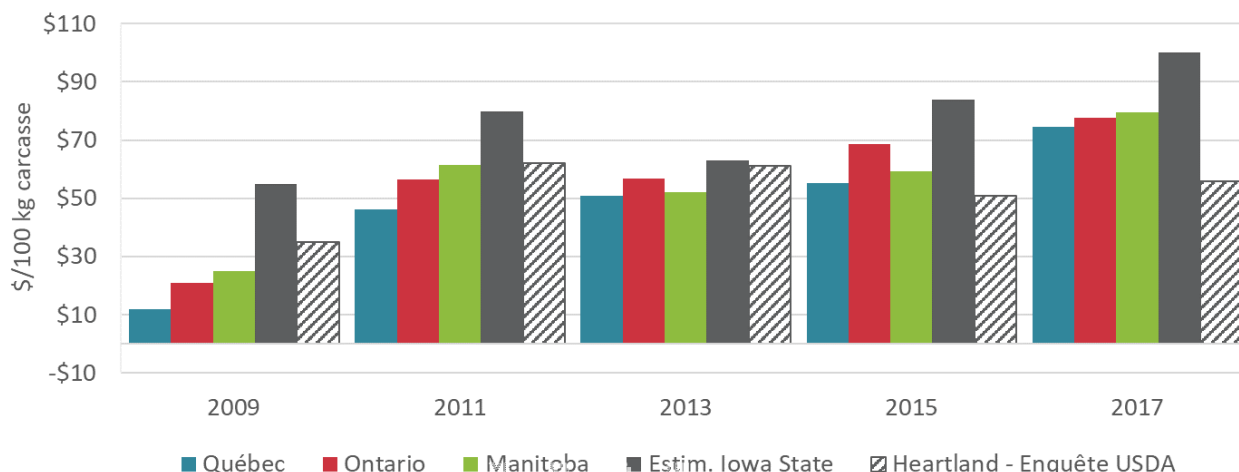
4.1.1 COMPARAISON DES COÛTS D'ALIMENTATION

L'alimentation constitue le principal poste de coût en production porcine, en plus d'être le plus volatil. L'alimentation est déterminante pour la rentabilité des exploitations porcines.

La Figure 4.2 montre l'évolution de la marge sur coût alimentaire au Québec et dans les provinces et États de comparaison. En 2017, la marge sur coût alimentaire est plus faible au Québec qu'en Ontario et au Manitoba. L'écart entre les différentes provinces s'est toutefois réduit entre 2009 et 2017. La Figure 4.3 montre la diminution du prix de la moulée entre 2011 et 2017, liée à la diminution du prix des matières premières entre 2011 et 2017. À noter que les producteurs manitobains utilisent du blé et de l'orge dans les rations alors que ceux de l'Ontario privilégient le maïs. La ration servie en Ontario est donc directement comparable à celle du Québec et il en est de même pour l'Iowa.

La comparaison de la marge sur coût alimentaires avec les États américain diffère selon la source de données utilisée. Le budget de référence de Iowa State University pour un système naisseur-finisser de 1200 truies montre une marge sur coût alimentaire plus élevée que dans les autres régions et qui augmente. A contrario, les données de l'USDA issues d'une enquête portant sur des fermes naisseur-finisser de plus petite taille en moyenne montrent une marge sur coût alimentaire qui diminue sur la période 2009-2017 pour la zone agricole qui comprend l'Iowa, le Missouri et une partie du Minnesota (Heartland). Cela montre la grande variabilité des performances technico-économiques selon la nature et la taille du système de production aux États-Unis.

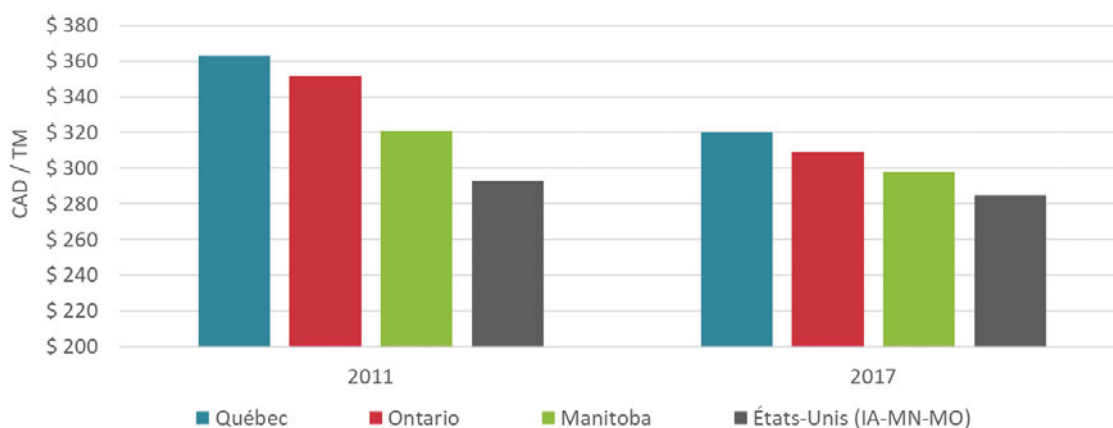
Figure 4.2
Évolution de la marge sur coût alimentaire au Québec et dans certaines régions de 2009 à 2017
Système naisseur-finiisseur*



*Les données pour le Québec proviennent d'enquêtes auprès de fermes. Pour l'Ontario et le Manitoba, il s'agit des budgets de référence établis par les Ministères provinciaux de l'Agriculture. Pour les États-Unis, deux références sont proposées : l'estimation faite par Iowa State University à partir d'un modèle de naisseur-finiisseur de 1200 truies, l'estimation faite par l'USDA à partir d'enquêtes mises à jour annuellement (région retenue est Heartland qui couvre l'Iowa, le Missouri et une partie du Minnesota). Les données ont été converties en dollars canadiens en utilisant le taux de change moyen correspondant et pour être présentées sur base 100 kg carcasse canadien.

Source : compilation par Groupe AGÉCO à partir de EPQ, Manitoba Agriculture, OMAFRA, USDA et Iowa State University

Figure 4.3
Comparaison du prix moyen pondérée des aliments porcins (\$CAD/tonne) en 2011 et 2017,
Québec, Ontario, Manitoba et États-Unis (certains États)*



*Pour les États-Unis (IA-MN-MO) Obtenu selon la formule : Coût alimentaire (\$/lb gain, USDA) x Coefficient de conversion (tonne – livre) / Indice de conversion globale (FinBin) * taux de change.

Sources : Groupe AGÉCO d'après EPQ, OMAFRA, Agriculture Manitoba, FinBin et USDA.

Les différences dans la marge sur alimentation peuvent s'expliquer soit par des différences dans les performances zootechniques et le poids des porcs, soit par des différences dans le coût d'achat des aliments. Or, les performances zootechniques en engraissement ne présentent pas de différences remarquables entre le Québec et les autres régions (cf. section 6) : si le Québec présente un indice de

consommation et une mortalité sevrage-vente parmi les plus élevés des zones analysées, son GMQ est parmi les meilleurs. Le poids d'abattage plus élevé au Québec peut contribuer légèrement à un coût d'alimentation plus élevé en raison des rendements décroissants en fin de cycle d'engraissement des porcs lourds. Cependant, on constate que le prix des aliments pour truies, pour porcelets et pour porcs à l'engrais est plus élevé au Québec lorsqu'on le compare aux autres provinces canadiennes et à l'Iowa (cf. Figure 4.3). Les écarts de prix des aliments semblent donc constituer le principal déterminant de l'écart de coût d'alimentation, bien plus que les différences de performances zootechniques. Cet écart peut s'expliquer par un coût plus élevé des grains et/ou une compétitivité inférieure du secteur de l'alimentation animale québécois par rapport aux concurrents.

Dans une étude réalisée en 2012²⁹ et visant à analyser la compétitivité de l'approvisionnement en grain au Québec face au constat de coût d'alimentation plus élevé que chez les concurrents, un certain nombre de facteurs explicatifs avaient été identifiés. Parmi ceux-ci, mentionnons :

- Une diminution du nombre de négociants en grains et une concentration des acheteurs, ainsi que les impacts potentiels sur les prix de décisions individuelles de certains grands joueurs relativement à des mouvements de grains à l'export ou à l'import.
- Le rôle critique de l'accès à des infrastructures ferroviaires dans la capacité et le coût logistique et la dispersion des meuneries sur le territoire. À ce titre, il y a sans doute un compromis à faire entre l'isolement géographique et les coûts de transport de l'aliment.
- Le manque de connaissances et de formation des producteurs sur les marchés des grains et sous-produits ainsi qu'en matière de gestion des risques.
- Les connaissances nettement insuffisantes de plusieurs acteurs du marché sur le marché des grains ainsi que l'absence de stratégie planifiée d'achat ou de mise en marché des grains et de stratégie de gestion des risques par les entreprises.

L'étude avait également recommandé la réalisation d'une étude approfondie sur la compétitivité du secteur de l'alimentation animale (transformation et distribution) devant l'absence de données sur ce maillon de la filière. À notre connaissance, une telle étude n'existe pas et les données sur ce maillon sont toujours peu nombreuses.

Ainsi, bien que le Québec soit progressivement devenu un exportateur net de maïs-grain, ce changement de position commerciale ne s'est pas traduit par une élimination de l'écart de coût du maïs par rapport à l'Ontario ou aux États du CornBelt. Par ailleurs, le Québec demeure un importateur net de tourteau de soya, malgré qu'il soit un exportateur important de fève-soya, et un importateur net de blé d'alimentation animale. Or, ces deux commodités sont disponibles à des coûts inférieurs en Ontario (blé et tourteau de soya) et dans le CornBelt (tourteau de soya) qui en sont des producteurs et exportateurs nets importants. Le Québec ne compte pas d'usine de trituration de soya importante qui permettrait d'approvisionner la filière locale d'alimentation animale. Des coûts de transports s'ajoutent donc inévitablement aux prix du tourteau et du blé.

Enfin, mentionnons qu'une étude réalisée par le CECPA en 2017 a montré que le coût d'alimentation des exploitations de grande taille (plus de 2500 truies en inventaire et 100 000 porcs produits) était

²⁹ Groupe AGÉCO, 2012. *Analyse de la position concurrentielle du Québec en matière d'approvisionnement en grains*. Rapport préparé pour la Fédération des producteurs de porcs du Québec, Décembre 2012.

significativement inférieur à celui des entreprises visées par l'Étude sur le coût de production des exploitations porcines spécialisées réalisée pour les fins du programme ASRA (entreprises de 2500 truies et moins). La différence calculée entre les deux groupes était de l'ordre de plus de 10 \$/kg³⁰. Cette différence ne s'explique toutefois pas par un coût de l'aliment moins cher mais par des facteurs zootechniques principalement liés au système de production, au taux de conversion alimentaire et au poids d'abattage.

4.1.2 COÛTS DE MAIN-D'ŒUVRE ET PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

Basé sur les données présentées plus haut au Tableau 4.1³¹, les coûts en main-d'œuvre sont nettement plus élevés au Québec (22,70 \$/100kg) qu'en Ontario (12,70 \$/100kg), au Manitoba (15,20 \$/100kg) et en Iowa (9,80 \$/100kg). La comparaison des différentes composantes du coût de main-d'œuvre montre que le coût plus élevé du travail au Québec est avant tout lié à une productivité technique plus faible et, dans le cas de l'Iowa, également à une différence de coût du travail (Tableau 4.2 et Figure 4.4). Pour faire cette comparaison, les données du Québec ont été ajustées pour exclure le temps de travail associé aux cultures.

Tableau 4.2
Comparaison de la productivité et du coût du travail en système naisseur-finiisseur entre le Québec et certaines régions (2016)

	QC ¹	ON	MB	IA
Temps de travail, h/porc vendu	1,28	0,64	0,72	0,78
Temps de travail, h/truie	23,8	14,9	17,5	15,9
Salaires apparents (\$/h) ³²	18,5	20	20	15,6

¹ D'après CECPA (2017) – Enquête sur le coût de production Porcs et Porcelets

Source : Adapté de Groupe AGÉCO (2018).³³

³⁰ CECPA, Informations sur les entreprises de grande taille impliquées dans la production porcine. Document déposé à la Financière agricole du Québec, 27 novembre 2017.

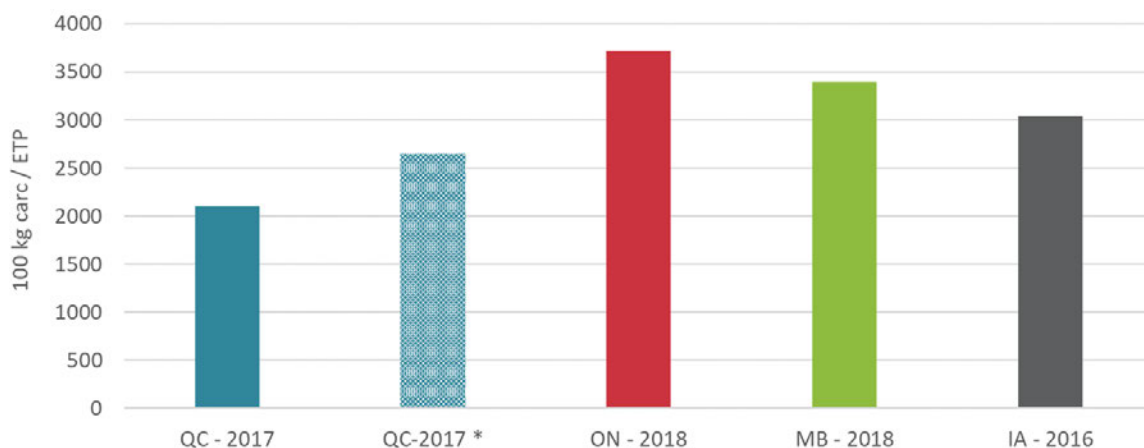
³¹ Pour le Québec, il s'agit des dépenses réelles plus une estimation du travail non salarié selon son coût d'opportunité. Pour l'Ontario, le Manitoba et l'Iowa, il s'agit de données provenant des budgets qui assument un travail salarié.

³² Moyenne pondérée des salaires horaires des différentes catégories de travailleur sur la ferme

³³ Groupe AGÉCO (2018). Le programme ASRA en production porcine : au-delà d'un soutien concurrentiel? Rapport de recherche pour les Éleveurs de Porcs du Québec

Figure 4.4

Productivité du travail (100 kg carcasse par ETP) au Québec, en Ontario, au Manitoba et en Iowa, système naisseur-finisser, donnée la plus récente disponible



Pour le Québec, les données présentées correspondent à la moyenne obtenue en utilisant les données EPQ et CECPA. Les données pour ON, MB et IA incluent le temps direct pour les opérations d'élevage mais aussi des tâches connexes et de gestion qui ne sont pas explicitement distinguées.

*Le temps de travail comptabilisé ne couvre que le temps de travail direct (Élevage).

Sources : EPQ, CECPA, OMAFRA, Manitoba Agriculture, Iowa State University.

Bien que l'étude sur les coûts de production réalisée par le CECPA pour l'année 2017 a évalué à 1,12 heure par 100 kg carcasse le temps de travail moyen par porc produit en système naisseur-finisser au Québec (Tableau 4.3), les données sur la distribution des fermes enquêtées montrent une grande variabilité de la productivité du travail entre les fermes. Les 17 % de fermes avec la meilleure productivité avaient une productivité du travail nécessitant moins de 0,87 h/100 kg carcasse et les 38 % de fermes avec la moins bonne productivité avaient une productivité du travail nécessitant plus de 1,35 h/100 kg carcasse.

La productivité du travail s'est améliorée entre 2007 et 2017. Au Québec, le gain moyen annualisé a été de 2,4 %/an entre 2007 et 2017, mais la productivité demeure inférieure avec un temps de travail par 100 kg produit qui passe de 1,7 heures en 2007 à 1,2 heures en 2017³⁴. A titre comparatif, pour les fermes indépendantes du Minnesota et du Missouri, des données d'enquêtes annuelles font état d'une amélioration de la productivité du travail de 1,8 %/an (gain moyen annualisé) dans les systèmes naisseur-finisser, avec un temps de travail estimé qui passe de 0,90 heure par 100 kg carcasse en 2009 à 0,73 heure en 2018³⁵. Il n'a pas été possible de trouver des données historiques pour le Manitoba et l'Ontario.

³⁴ Enquête sur les coûts de production, EPQ (2010 et 2018).

³⁵ D'après les données extraites de la base de données FinBin de l'Université du Minnesota (<https://finbin.umn.edu/>).

Tableau 4.3
Évolution de la productivité et du coût du travail en
système naisseur-finisser au Québec entre 2007 et 2017

	2007	2017
Coût du travail (\$/100 kg carc.)	25 \$	22 \$
Nombre de truies/ferme	228	303
Porcs vendus	4 055	7 441
ETP	2,7	3,7
Porcs vendus/ETP	1 501	2 011
100 kg/ETP	1 380	2 091
Heures / 100kg	1,7	1,2
Temps de travail total, h/porc vendu	1,7	1,2
Temps de travail Engraissement, h/porc vendu	0,5	0,3
Temps de travail total, h/truie	30	28
Temps de travail Maternité, h/truie	16	12
Salaires apparent (\$/h)*	15,60 \$	18,50 \$

Le coût du travail inclut le coût du travail salarié et la rémunération de l'exploitant et du travail familial.

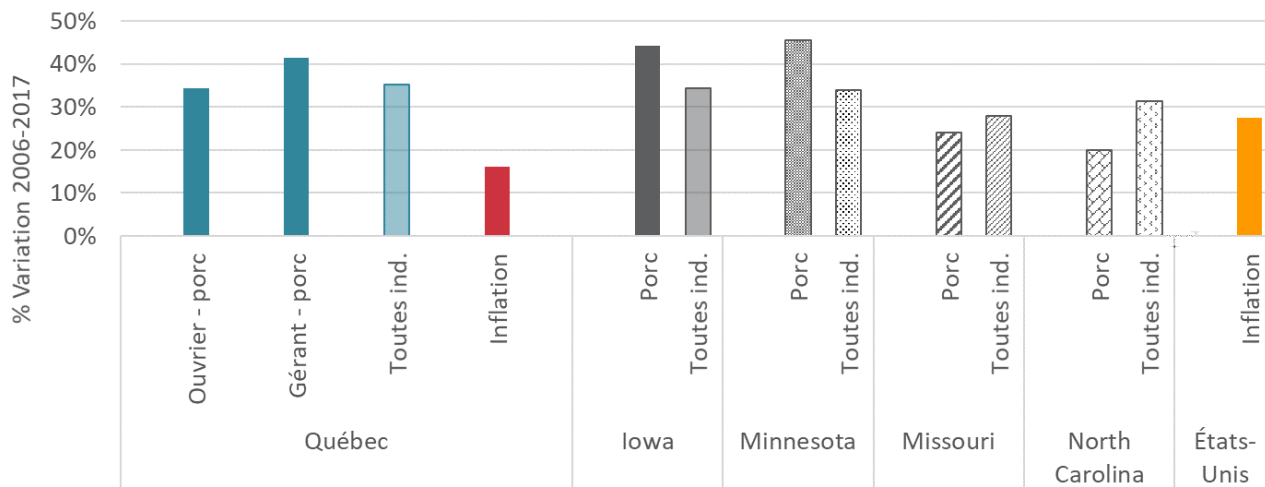
* Sur la base de 1 ETP = 2 341 heures, incluant la rémunération du travail des exploitants et de la famille.

Source : CECPA (2009 et 2019).

La Figure 4.5 présente des données sur les salaires payés en production porcine dans les différentes régions. On constate qu'entre 2006 et 2017 :

- Les salaires horaires moyens en production porcine au Québec (+34 % pour les ouvriers, +42 % pour les gérants) ont augmenté en ligne avec l'ensemble des industries (+35 %) mais beaucoup plus fortement que l'inflation (+16 %).
- Aux États-Unis, la dynamique est contrastée selon les États. Ainsi dans l'Iowa et au Minnesota, les salaires horaires moyens en production porcine ont augmenté plus fortement (+45 % environ) que les salaires dans l'ensemble des industries (+34 %) et que l'inflation (+27 %). A contrario, dans le Missouri et la Caroline du Nord, les salaires en production porcine ont augmenté moins vite (+20 à +24 %) que pour l'ensemble des industries (+28 %) et l'inflation (+27 %).

Figure 4.5
Évolution des salaires horaires moyens payés en production porcine au Québec
et dans 4 États américains entre 2006 et 2017



Sources : pour le Québec les données sont issues de Groupe AGÉCO (salaires en production porcine) et Statistiques Canada (Toutes industrie et inflation). Pour les États-Unis, le Quarterly Census of Employment and Wages du Bureau of Labor Statistics.

L'évolution des politiques d'immigration aux États-Unis et de leur application pourrait avoir un impact majeur sur les salaires agricoles. Ainsi selon O'Brien et al (2014)³⁶, environ 50 % des salariés agricoles étaient en situation illégale en 2012. En simulant divers scénarios de politique d'immigration, ces auteurs arrivent à la conclusion qu'une application plus stricte des réglementations d'immigration aboutirait à une hausse des salaires agricoles allant de 6 % (réforme des politiques d'immigration) à 146 % (politique agressive de contrôle de l'immigration illégale).

Que ce soit aux États-Unis ou au Canada, la pression est forte sur les conditions salariales pour les salariés en production porcine, dans un contexte de forte compétition sur la main-d'œuvre en zone rurale³⁷.

4.2 ÉVOLUTION DES PRIX PAYÉS À LA PRODUCTION

La Figure 4.6 présente une comparaison des prix payés aux producteurs de porcs au Québec, dans les autres provinces canadiennes et aux États-Unis de 2009 à 2019. On peut constater que :

- L'écart entre le prix reçu en Ontario et celui reçu au Québec s'est accru depuis 2015. L'augmentation relative du prix payé aux producteurs en Ontario s'explique par la restructuration en cours de la capacité d'abattage qui crée une forte concurrence pour l'approvisionnement en porcs. Par ailleurs, le fait qu'un des principaux acheteurs de porcs l'Ontario soit une coopérative de producteurs de porcs intégrée, peut influencer de manière importante le prix moyen payé aux producteurs.

³⁶ O'Brien et al (2014). Gauging the farm sector's sensitivity to immigration reform via changes in labor cost and availability. American Farm Bureau Federation. https://www.fb.org/files/AFBF_LaborStudy_Feb2014.pdf.

³⁷ Pour les États-Unis, voir Boessen et al (2018) A Baseline study of labor issues and trends in U.S. pork production. National Pork Producers Council. <http://nppc.org/wp-content/uploads/2018/04/Boessen-Artz-Schulz-NPPC-Labor-Study-Submitted-2018-03-07.pdf> Pour le Québec/Canada, voir CCRHA (2018). Industrie porcine Prévisions du marché du travail jusqu'en 2025. https://cahrc-ccrha.ca/sites/default/files/files/Labour-Employment/Swine_reportFR.pdf.

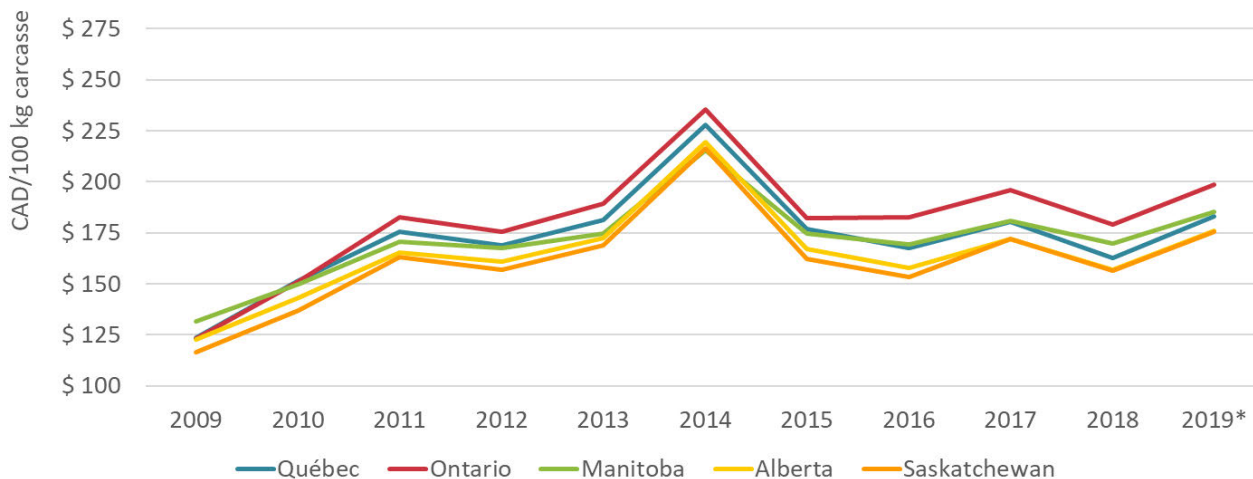
- Les prix reçus en Alberta et en Saskatchewan demeurent les plus bas au Canada. Ces prix plus faibles s'expliquent par un ensemble de facteurs qu'il est impossible de départager l'impact individuel : la localisation des abattoirs par rapport aux marchés de destination de la viande, un faible pouvoir de négociation des producteurs dû au nombre très limité d'acheteurs (déséquilibre du pouvoir de marché au bénéfice d'un abattoir dominant), la part importante de la production sous intégration, la part importante de l'offre de porc provenant des colonies huttérites qui ont un faible coût de production.
- L'écart entre le prix reçu par les producteurs américains (converti en dollar canadien et pour une présentation de carcasse équivalente) et le prix reçu au Québec s'est accru à partir de 2015. Cela s'explique par l'évolution de l'écart entre les prix payés selon les différents modes de mise en marché du porc aux États-Unis et par le fait que la formule de prix utilisée au Québec n'inclut qu'une partie des modes de mise en marché, soit les prix *Negotiated* et *Swine or Pork Market Formula*. Or, depuis 2015, le prix négocié est devenu de plus en plus inférieur aux prix des autres modes de mise en marché. Comme le prix moyen américain inclut tous les types d'arrangements, il s'est accru par rapport au prix reçu par les producteurs du Québec. Un rapprochement semble se dessiner à partir de 2019, lié en partie à la nouvelle formule de prix découlant de la convention de mise en marché, qui intègre un plafond et un plancher lié au prix du cutout³⁸.
- L'écart entre le prix reçu au Québec et la valeur de la carcasse reconstituée (cutout) aux États-Unis s'est élargi très fortement après 2014. En l'absence d'une référence canadienne équivalente de la valeur à la sortie de l'usine de la carcasse reconstituée, la référence américaine constitue un bon indicateur du niveau des prix de gros reçus par les abattoirs canadiens car les marchés du porc américain et canadien sont fortement interreliés³⁹.

³⁸ Le Cutout est une référence de prix traduisant le prix de gros de la viande de porc, ramené sur une base carcasse (prix reconstitué à partir des prix des coupes de porcs rapportés par les abattoirs). De plus en plus de contrats de mise en marché de porc vivant aux États-Unis comportent une formule de prix incluant une composante cutout (30 % des contrats selon certaines estimations).

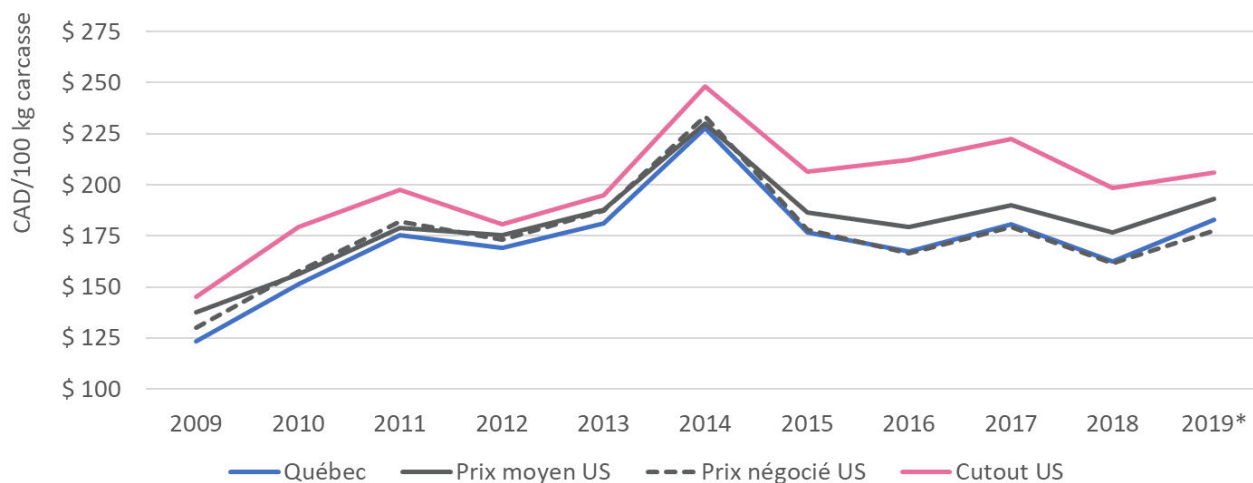
³⁹ Groupe AGÉCO - GIRA (2019). *"Made-In-Canada" Hog Price*. Rapport de recherche pour le Conseil Canadien du Porc.

Figure 4.6
Évolution des prix payés aux producteurs selon les régions (Canada et États-Unis),
en dollars canadiens par 100 kg carcasse, 2009-2019

Ontario, Manitoba, Saskatchewan et Alberta



États-Unis (prix payé aux producteurs et prix du Cutout)



* pour 2019, prix moyen des 9 premiers mois.

Le prix moyen payé au producteur pour les provinces canadiennes provient du tableau 32-10-0077-01 de Statistiques Canada et comprend les primes et pénalités. Le prix moyen US correspond à la moyenne pondérée des prix nets par arrangements de commercialisation selon leur volume de ventes (rapport LM_HG201, USDA). Le prix du Cutout US provient d'une compilation des rapports USDA LS 500 (avant 2014) et PK610 (2014 et après) réalisée par les Éleveurs de Porcs du Québec.

Source : Groupe AGÉCO, d'après Statistiques Canada et USDA ; Éleveurs de Porcs du Québec d'après USDA.

5. SITUATION FINANCIÈRE

FAITS SAILLANTS

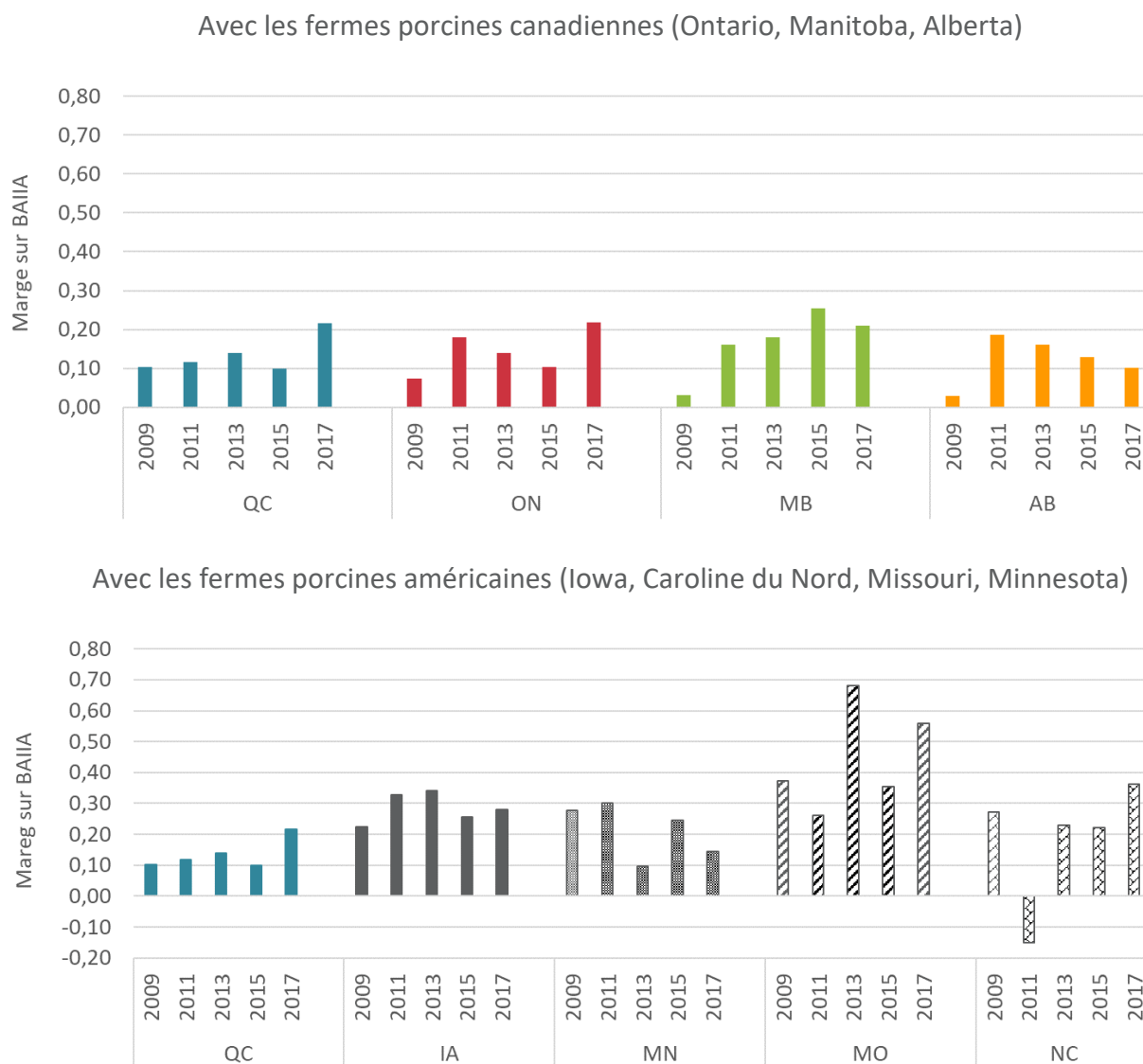
- Après la crise qui a frappé la production porcine canadienne jusqu'en 2012, la situation financière moyenne des fermes s'est améliorée, avec une diminution de l'endettement et une amélioration de la rentabilité et des liquidités. Cette amélioration a permis à certaines fermes, dont plusieurs de grande taille, de réaliser des investissements.
- Toutefois, une majorité de fermes québécoises n'ont pas investi dans leur modernisation au cours de la dernière décennie, notamment par absence de capacité financière pour ce faire. Ce déficit d'investissement s'est traduit par une augmentation importante des frais d'entretien sur ces entreprises.
- Les écarts de performance financière entre la moyenne des fermes québécoises et les fermes les plus performantes sont importants et se traduisent par des capacités d'investissement très différentes, laissant présager d'une phase de consolidation majeure de la production porcine québécoise. Des écarts entre la moyenne et les fermes plus performantes sont aussi observés dans les autres régions.
- La rentabilité de la production a été supérieure au Manitoba et, surtout aux États-Unis.
- Les niveaux d'investissement dans les fermes porcines ont été supérieures en Ontario et au Manitoba au cours des dernières années.

5.1 RENTABILITÉ

5.1.1 COMPARAISON AVEC LES PROVINCES CANADIENNES ET LES ÉTATS AMÉRICAINS

La Figure 5.1 montre que le niveau de rentabilité des opérations (avant dépréciation et intérêts) est comparable entre le Québec et l'Ontario sur la période 2009-2017, mais qu'elle est supérieure au Manitoba et aux États-Unis. À noter la décroissance en Alberta depuis 2011, traduisant une détérioration de la rentabilité.

Figure 5.1
Évolution de la marge sur BAIIA des fermes porcines spécialisées selon les régions
(Canada et États-Unis), 2009-2017



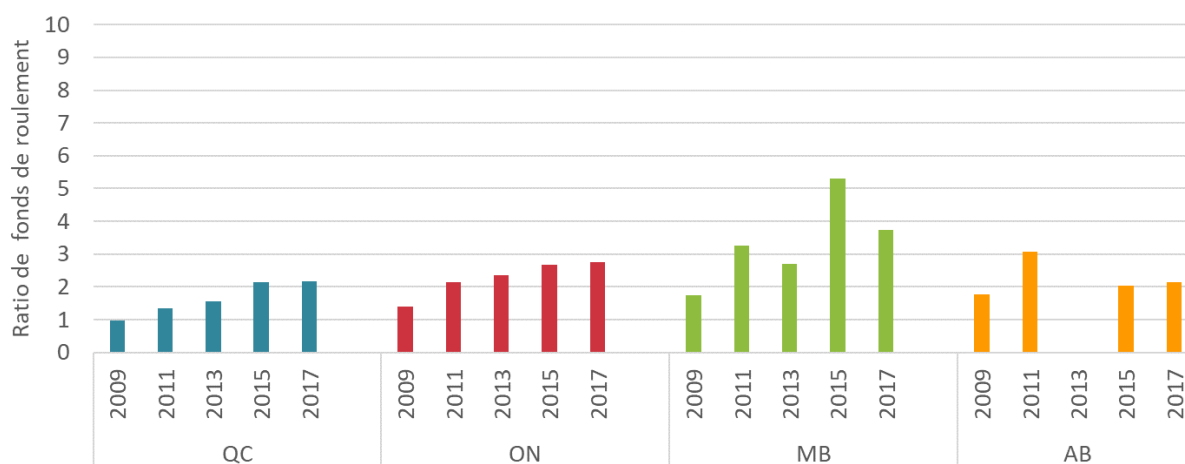
La marge sur BAIIA est calculée de la manière suivante : (Revenu net agricole + Intérêts) / Chiffre d'affaires. Pour le Canada et les États-Unis, le revenu net agricole inclut la rémunération du travail familial et les retraits des exploitants mais n'inclut pas la dépréciation ni l'amortissement, ni les impôts payés. Données non disponibles pour la Saskatchewan. Au moment d'écrire ces lignes, il n'a pas été possible de trouver une explication aux pics très importants au Missouri.

Source : compilation par Groupe AGÉCO, basé sur les données de Statistiques Canada (Enquête Financière sur les Fermes) et de l'USDA (Agricultural Resource Management Survey).

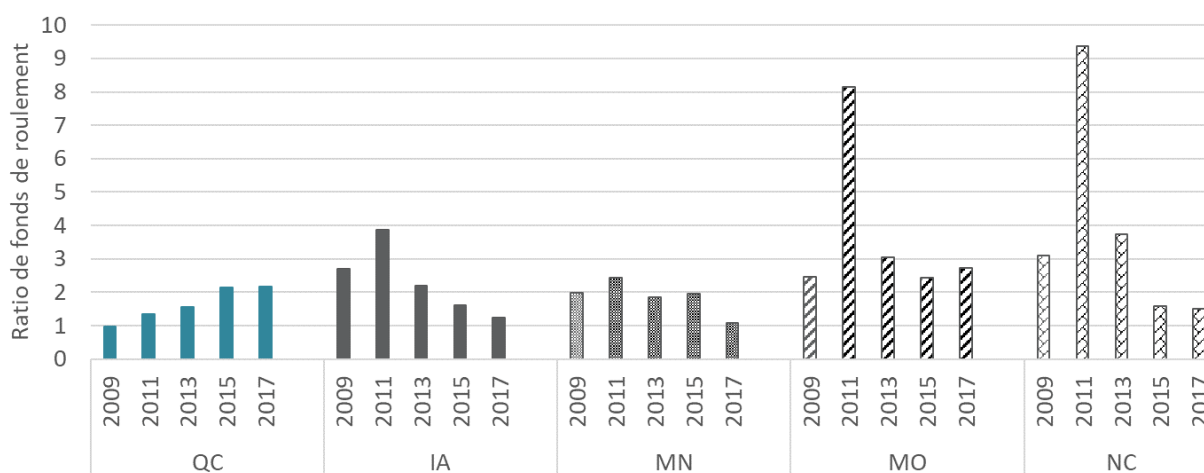
La Figure 5.2 montre que la situation des liquidités s'est améliorée dans les fermes porcines spécialisées québécoises, mais aussi en Ontario et au Manitoba où le niveau du ratio de fonds de roulement est plus élevé qu'au Québec. La dynamique aux États-Unis est plutôt négative avec une détérioration du ratio de fonds de roulement depuis 2011, à l'exception du Missouri.

Figure 5.2
Évolution du ratio de fonds de roulement pour les fermes porcines spécialisées selon les régions (Canada et États-Unis), 2009-2017

Avec les fermes porcines canadiennes (Ontario, Manitoba, Alberta)



Avec les fermes porcines américaines (Iowa, North Caroline, Missouri, Minnesota)



Le ratio de fonds de roulement est le ratio entre actif court-terme et Dettes court-terme.

Données non disponibles pour la Saskatchewan.

Source : compilation par Groupe AGÉCO, basé sur les données de Statistiques Canada (Enquête Financière sur les Fermes) et de l'USDA (Agricultural Resource Management Survey).

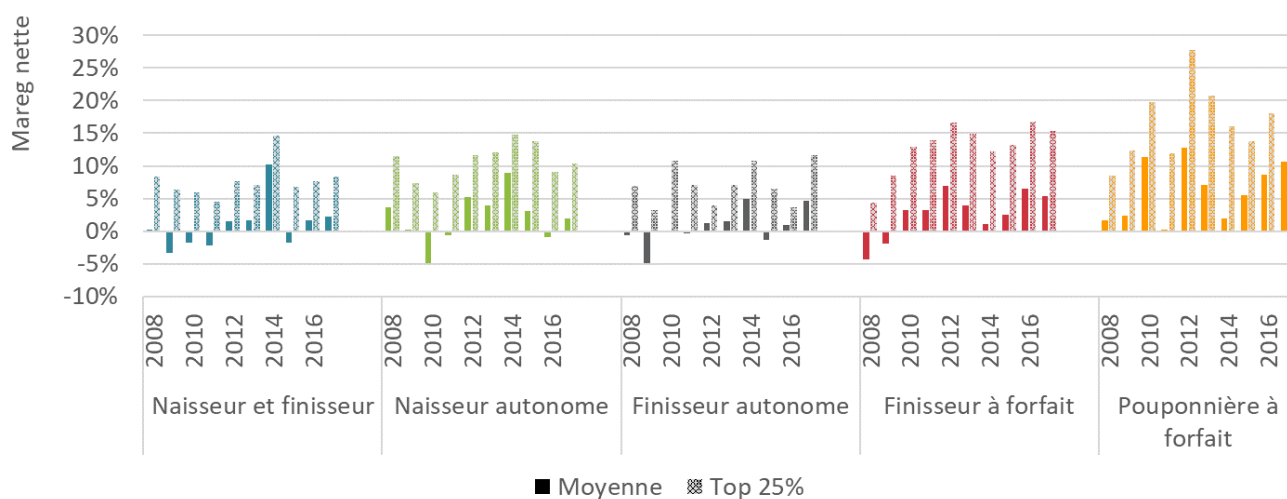
On constate donc une tendance à la reconstitution des liquidités dans les fermes du Québec alors que la tendance semble inverse aux États-Unis. Toutefois, toutes les régions maintiennent un ratio supérieur ou égal à 1 (seuil en-deçà duquel une entreprise est généralement considérée à risque).

5.1.2 ANALYSE DE LA SITUATION DES FERMES QUÉBÉCOISES

Les données disponibles pour le Québec⁴⁰ montrent une certaine disparité entre les divers types de systèmes et au sein de chaque système selon le niveau de performance financière des fermes. Les systèmes à forfait présentent une meilleure marge nette que les systèmes autonomes (Figure 5.3). Dans tous les systèmes, les fermes les plus performantes ont eu des marges nettes qui sont restées positives sur toute la période alors que, pour l'ensemble des fermes, la marge nette moyenne a été négative certaines années (Figure 5.3). Dans tous les cas, les marges nettes ont été très volatiles.

Figure 5.3

Évolution de la marge nette moyenne des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017



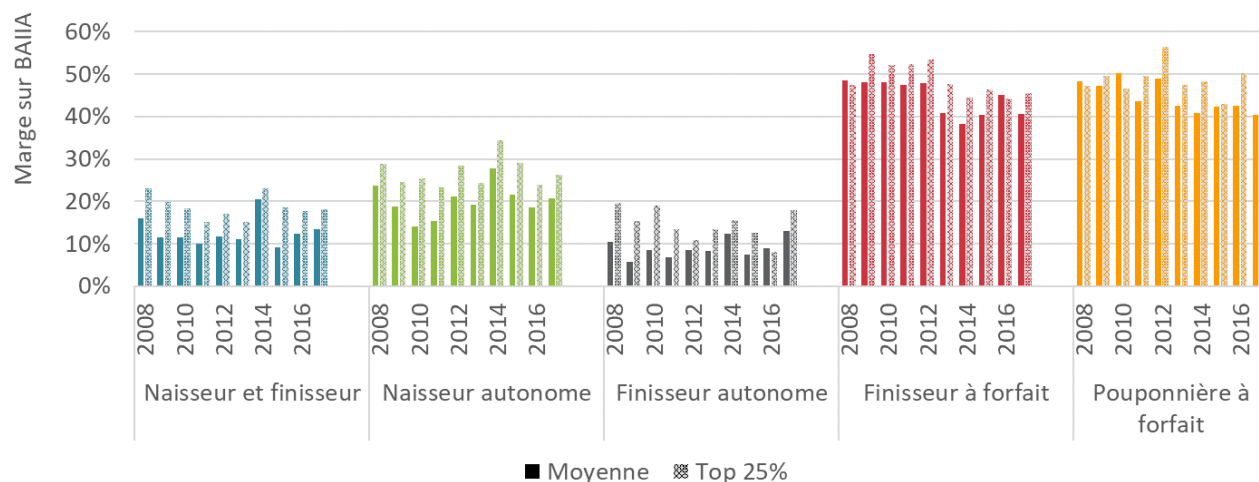
Source : Groupe AGÉCO d'après des données transmises par la FADQ.

Dans le même temps, la marge sur BAIIA (Figure 5.4), qui traduit l'efficacité technico-économique des opérations de production, a été beaucoup plus stable durant la même période, mais les disparités demeurent. Ainsi, les systèmes à forfait présentent une marge sur BAIIA beaucoup plus élevée que les systèmes autonomes, mais qui présente une évolution intéressante : stable sur la période 2008-2012, elle diminue en 2013 pour rester relativement stable jusqu'en 2017. On ne retrouve pas cette dynamique dans les systèmes autonomes.

Les écarts entre la moyenne et les fermes les plus performantes sont beaucoup moins marqués que dans le cas de la marge nette, témoignant de l'influence de la structure du bilan de l'entreprise sur la marge nette à travers les dépenses en intérêts long terme et l'amortissement.

⁴⁰ Données fournies par la Financière agricole du Québec et correspondant aux entreprises porcines bénéficiant d'une garantie de prêt. Il ne s'agit pas d'un échantillon statistiquement représentatif de l'ensemble des entreprises porcines québécoises.

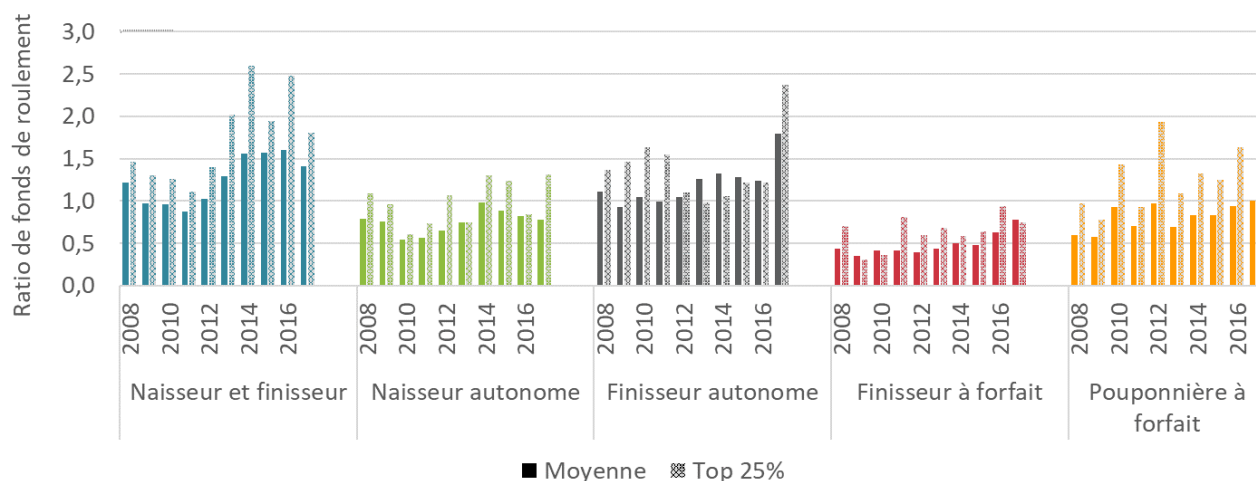
Figure 5.4
Évolution de la marge sur BAIIA moyenne des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017



Source : Groupe AGÉCO d'après des données transmises par la FADQ

La Figure 5.5 montre que la situation des liquidités (ratio de fonds de roulement) s'est améliorée dans tous les systèmes depuis 2010, notamment dans les systèmes naisseur-finisseur autonomes.

Figure 5.5
Évolution du ratio de fonds de roulement des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017



Source : Groupe AGÉCO d'après des données transmises par la FADQ.

Selon la dernière étude du CECPA sur les coûts de production en production porcine⁴¹, on peut constater une grande variabilité de la rentabilité des fermes porcines. Ainsi 22 % des fermes ont une marge par porc avant rémunération du travail et de l'avoir de moins de 17,50 \$/porc et 27 % de plus de 43 \$/porc (moyenne de 29,37 \$/porc).

⁴¹ CECPA (2019). Étude sur le coût de production des secteurs porcelets et porcs 2017.

5.2 ENDETTEMENT ET CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT

5.2.1 NOTES MÉTHODOLOGIQUES

L'endettement a été analysé relativement au chiffre d'affaires et au BAIIA dans une perspective d'évaluation de la capacité d'endettement. Aucune analyse n'a été faite du ratio Dette/Valeur nette car la valeur nette est établie sur la base de la valeur marchande des actifs, évaluée par simple déclaration des producteurs dans les enquêtes utilisées comme sources de données. De plus, ce ratio permet d'évaluer la solvabilité des fermes mais pas leur capacité d'investissement.

Les données utilisées sont des valeurs moyennes. Elles ne permettent pas de saisir la variabilité des situations entre fermes. Par ailleurs, en raison de la nature des données (moyennes établies par enquête, avec indexation aux États-Unis), l'interprétation porte uniquement sur l'ordre de grandeur des ratios et leur évolution et non sur les valeurs nominales.

5.2.2 COMPARAISON DU NIVEAU D'ENDETTEMENT AVEC LES PROVINCES CANADIENNES ET LES ÉTATS AMÉRICAINS

Entre 2009 et 2017, la situation financière globale des fermes porcines québécoises s'est améliorée.

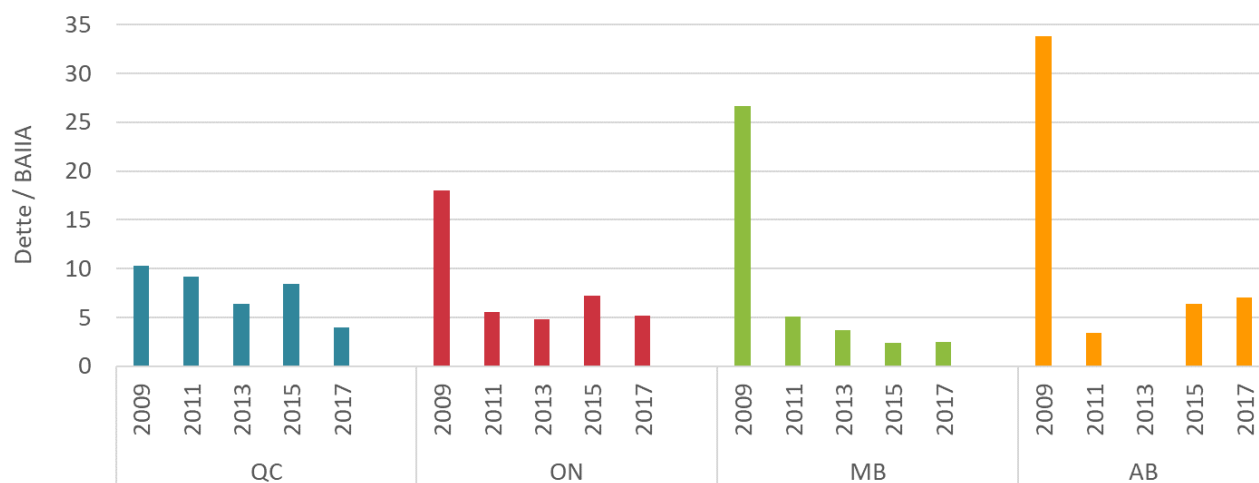
À un niveau agrégé, on peut constater que le niveau d'endettement des fermes porcines spécialisées québécoises a reculé entre 2009 et 2017 :

- Le ratio Dette / BAIIA (cf. Figure 5.6) a baissé fortement depuis 2009, où il avait atteint un niveau de crise, pour retourner à un niveau acceptable en 2017 (en-deçà de 5). Le niveau de ce ratio est comparable pour le Québec, l'Ontario et l'Alberta depuis 2015. Le Manitoba se distingue par un niveau inférieur, similaire à celui constaté pour les fermes porcines spécialisées américaines. Notons ici que les situations individuelles des fermes peuvent être fort différentes de celle établie à partir de valeurs moyennes (voir section 5.2.3).
- Le ratio Dettes / Ventes agricoles (cf. Figure 5.7) a aussi diminué au Québec au cours de la dernière décennie, passant de 1,42 en 2009 à 0,89 en 2017.

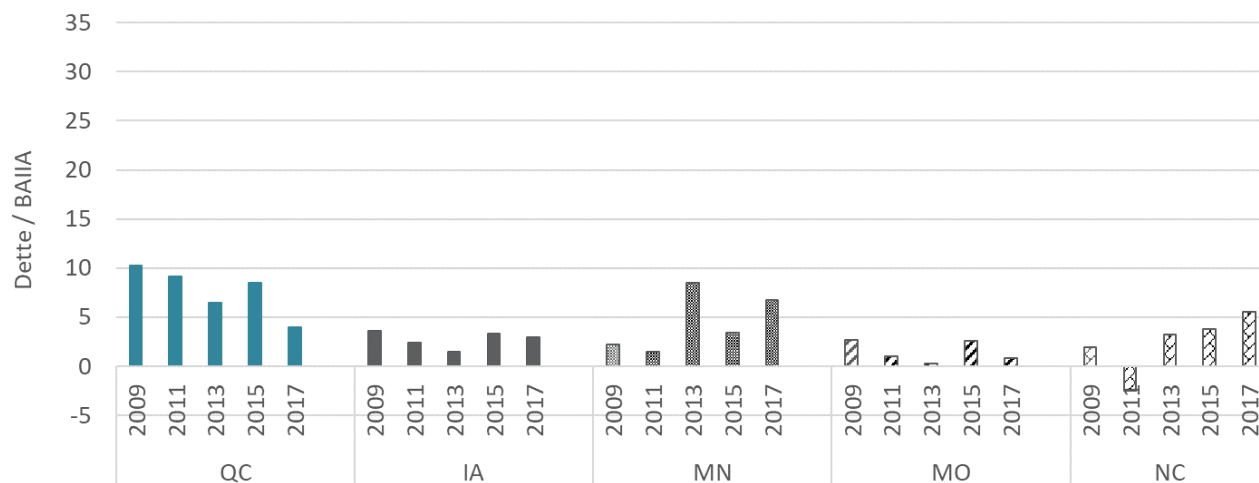
Les fermes porcines québécoises se retrouvent donc en 2017 dans une situation financière comparable à celle d'autres régions de production concurrentes (Ontario et Alberta notamment). Cependant, le Manitoba, le Missouri, et l'Iowa semblent être en position plus favorable en termes d'endettement.

Figure 5.6
Évolution du ratio Dettes sur BAIIA des fermes porcines spécialisées selon les régions
(Canada et États-Unis), 2009-2017

Avec les fermes porcines canadiennes (Ontario, Manitoba, Alberta)



Avec les fermes porcines américaines (Iowa, North Carolina, Missouri, Minnesota)



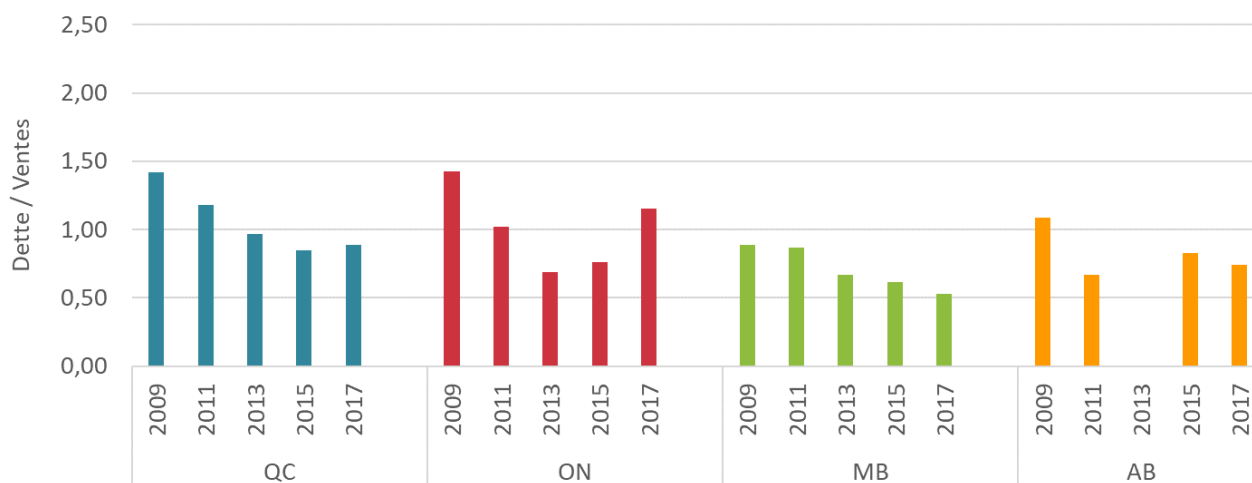
Le BAIIA est calculé de la manière suivante : (Revenu net agricole + Intérêts). Pour le Canada et les États-Unis, le revenu net agricole inclut la rémunération du travail familial et les retraits des exploitants mais n'inclut pas la dépréciation ni l'amortissement, ni les impôts payés.

Données non disponibles pour la Saskatchewan.

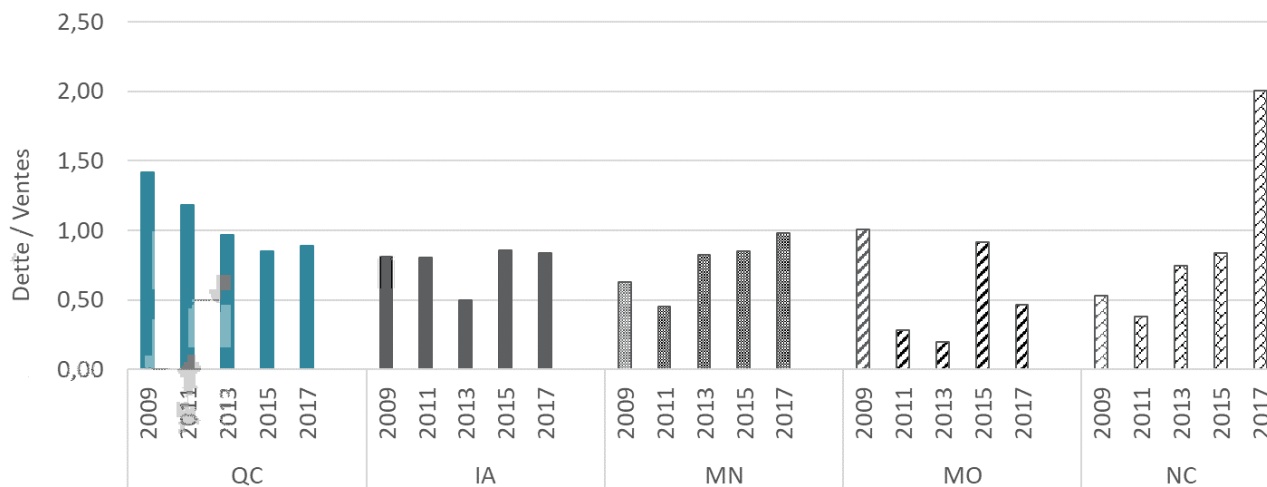
Source : compilation par Groupe AGÉCO, basé sur les données de Statistiques Canada (Enquête financière sur les fermes) et de l'USDA (Agricultural Resource Management Survey).

Figure 5.7
Évolution du ratio Dettes sur Venttes agricoles des fermes porcines spécialisées selon les régions
(Canada et États-Unis), 2009-2017

Avec les fermes porcines canadiennes (Ontario, Manitoba, Alberta)



Avec les fermes porcines américaines (Iowa, North Caroline, Missouri, Minnesota)



Les ventes agricoles correspondent au chiffre d'affaires total moins les paiements gouvernementaux.

Données non disponibles pour la Saskatchewan.

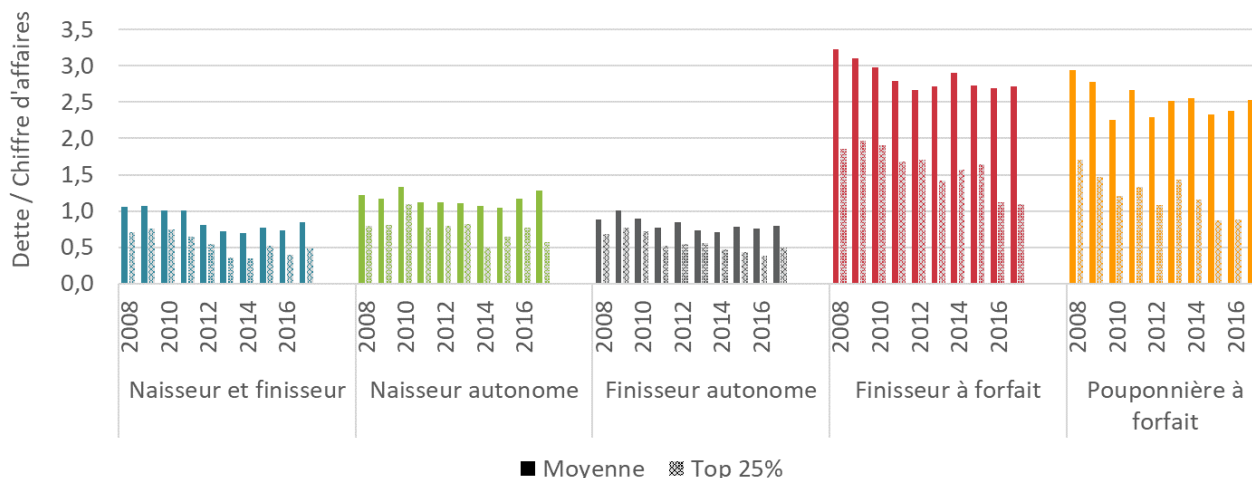
Source : compilation par Groupe AGÉCO, basé sur les données de Statistiques Canada (Enquête financière sur les fermes) et de l'USDA (Agricultural Resource Management Survey).

5.2.3 ANALYSE DE L'ENDETTEMENT DES FERMES PORCINES QUÉBÉCOISES

Les données issues d'enquêtes spécifiques au Québec montrent la même évolution avec une amélioration du niveau d'endettement (Figure 5.8 et Figure 5.9) mais il existe des différences entre les systèmes de production porcine :

- Le ratio Dette/Chiffre d'affaires est nettement plus élevé dans les systèmes de production à forfait (Figure 5.8), ce qui peut s'expliquer en partie par le mode de rémunération différent dans les deux systèmes (vente de porc vs montant forfaitaire par porc produit). Ce ratio a diminué, dans ces systèmes, entre 2008 et 2011, puis s'est stabilisé. L'écart entre la moyenne et les fermes les plus performantes est très important, ces dernières ayant connu une baisse prolongée de leur niveau d'endettement relativement à leur chiffre d'affaires.
- En ce qui concerne les systèmes de production autonomes, les naisseurs-finisseurs ont vu leur niveau d'endettement baisser puis se stabiliser, alors que celui des finisseurs et naisseurs autonomes est resté relativement stable sur la période 2008-2017. Les fermes les plus performantes ont là aussi un niveau d'endettement constamment plus faible que la moyenne (Figure 5.8).

Figure 5.8
Évolution comparée du ratio Dette/Chiffre d'affaires des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production, 2008-2017



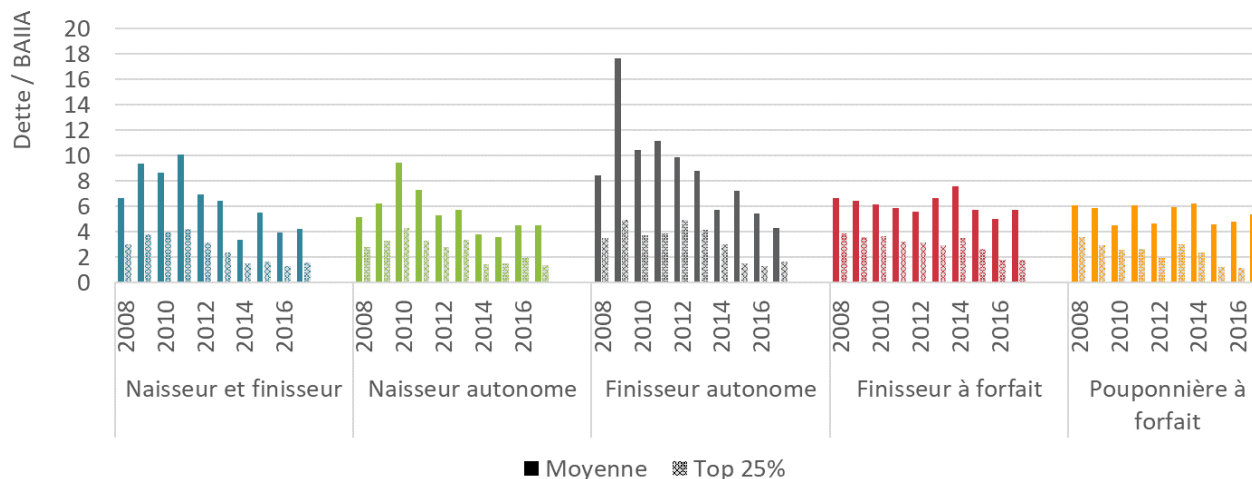
Source : Groupe AGÉCO d'après des données transmises par la FADQ.

Le ratio Dette/BAIIA est un indicateur du niveau d'endettement par rapport à l'efficacité des opérations couramment utilisé par les institutions financières pour évaluer le risque de crédit. En production porcine, un ratio de moins de 4 indique un risque de crédit acceptable. À la lumière de la Figure 5.9, plusieurs éléments sont à retenir :

- Les systèmes de production autonomes ont connu une amélioration significative de leur ratio Dette/BAIIA pour atteindre un niveau correspondant à un risque financier acceptable après le pic de 2010/2011. Les fermes les plus performantes présentent un ratio très satisfaisant actuellement.

- Dans le cas des systèmes de production à forfait, le niveau du ratio Dette/BAIIA est resté relativement stable en moyenne, mais les fermes les plus performantes ont vu leur ratio baisser significativement. Cela indique que les fermes les moins performantes ont très certainement connu une hausse de leur ratio, les plaçant dans une situation financière plus délicate.

Figure 5.9
Évolution comparée du ratio Dette/BAIIA des entreprises de production porcine québécoises, selon le système de production, 2008-2017



Source : Groupe AGÉCO d'après des données transmises par la FADQ

La dernière étude du CECPA⁴² confirme la grande variabilité de la situation financière des fermes porcines. Ainsi 15 % des fermes ont une dette par truie de moins de 1250 \$ et 15 % ont une dette supérieure à 3500 \$ (moyenne de 2592 \$/truie). De même, 18 % des fermes ont un ratio d'endettement de moins de 25 % et 17 % de plus de 70 % (avec une moyenne à 47 %).

5.2.4 COMPARAISON DES TAUX D'INVESTISSEMENTS EN PRODUCTION PORCINE

Une étude réalisée par le CIRANO en 2018⁴³ a comparé les niveaux d'investissements entre les provinces, basé sur des données de 2015. Les résultats montrent un taux d'investissement en production porcine au Québec (64 \$/1000 \$ de chiffre d'affaires) similaire à celui des fermes porcines des Prairies (66 \$/1000 \$) et inférieur à celui de l'Ontario (165 \$/ 1000 \$). Les auteurs jugent ce niveau d'investissement faible, sur la base d'une comparaison avec les niveaux d'investissement du secteur des grandes cultures. Bien que ces observations ne soient basées que sur une seule année, elles semblent indiquer que les fermes porcines de l'Ontario prennent une avance d'investissement sur les autres provinces canadiennes.

⁴² CECPA (2019). Étude sur le coût de production des secteurs porcelets et porcs 2017.

⁴³ Doyon & Bergeron (2018). Economic Impact From Farm Investments in Canada (2015). CIRANO, <https://cirano.qc.ca/files/publications/2018RP-12.pdf>. Cette étude présente une comparaison des taux d'investissements en production porcine basée sur les données de 2015 de l'enquête financière sur les fermes.

En raison du moratoire, le Manitoba a connu une décennie de très faibles investissements en production porcine. Néanmoins la récente levée de ce moratoire a redonné un élan à l'investissement. Ainsi, sur la période 2017-2019, 20 nouveaux sites ont vu le jour pour des investissements totaux de 145 M\$ avec près de 60 M\$ additionnels prévus au cours des trois prochaines années⁴⁴. A l'instar du Manitoba, des projets de maternité porcine d'envergure ont également vu le jour au Québec au cours des dernières années, liés notamment à des réseaux.

Le Tableau 5.1 montre qu'au cours des dernières années, les producteurs de porcs québécois semblent avoir privilégié les rénovations et l'entretien dans leurs bâtiments, par rapport à des investissements de modernisation ou de développement qui se seraient traduits par un ratio Investissement sur Valeur beaucoup plus élevé. Ces données, tirées de l'Enquête sur les coûts de production du porc et du porcelet des Éleveurs de porcs du Québec⁴⁵, n'incluent pas les entreprises de grande taille qui ne font pas partie de l'échantillon de l'étude.

Tableau 5.1
Entretien et investissement dans les bâtiments, naisseur-finiisseur, Québec, 2013-2017

	2013	2015	2017
Valeur des bâtiments	656 546	508 730	597 234
Investissement dans les bâtiments / Valeur des bâtiments	7,8 %	3,8 %	5,4 %
Dépenses d'entretien / Valeur des bâtiments	2,4 %	4,4 %	7,0 %

Source : EPQ 2018, Enquête sur les coûts de production du porc et du porcelet 2017.

Selon cette étude, un même échantillon de fermes naisseurs-finiisseurs suivi sur plusieurs années (2013-2017) montre une dette moyenne qui a légèrement diminué (1,1 M\$ en 2013 contre 1 M\$ en 2017) alors que les entreprises réalisaient des investissements dont le montant annuel se situait entre 79 000 \$ et 112 000 \$. Ceci semble indiquer que ces dernières ont été contraintes par le montant annuel du capital remboursé sur la dette à terme (72 000 \$/an en moyenne sur la période) : les investissements ont été réalisés dans la mesure où l'endettement était contenu.

Pour la période 2009-2011, un autre groupe de fermes naisseur-finiisseur avait été suivi. La dette moyenne était passée de 1,16 M\$ à 1,29 M\$ sur la période, notamment en raison d'un endettement à court terme plus élevé. Les investissements nets annuels sur la période étaient de 43 000 \$, soit en-deçà du montant moyen du remboursement annuel du capital de 66 000 \$ (EPQ, 2012) : les producteurs semblent avoir privilégié le désendettement par rapport à l'investissement.

Selon une étude récente réalisée par MCE conseil pour un comité de travail réunissant les principaux membres de la filière porcine québécoise⁴⁶, entre 2000 et 2013, la ferme type ASRA aurait cumulé des pertes qui ont atteint près de 650 000 \$. Ces pertes cumulées ont grandement affaibli les liquidités des entreprises.

⁴⁴ <https://mbchamber.mb.ca/wp-content/uploads/2018/12/Individual-MB-Pork.pdf>

⁴⁵ EPQ (2018), Enquête sur les coûts de production du porc et du porcelet 2017.

⁴⁶ MCE Conseil (2019). Comité de travail pour relancer l'investissement en production porcine. P.19.

5.2.5 ANALYSE DE LA CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT DES FERMES PORCINES QUÉBÉCOISES

On peut estimer la capacité d'endettement additionnelle des entreprises en comparant le niveau actuel de la dette avec un niveau « raisonnable maximal »⁴⁷, selon diverses hypothèses de taux d'intérêt. En utilisant le BAIIA moyen 2015-2017, on constate que les systèmes naisseur-finisser autonomes et naisseur autonomes ont une dette qui, en 2017, était supérieure au niveau maximal raisonnable permis par le BAIIA quel que soit le scénario de taux d'intérêt (cf. Tableau 5.2, les données détaillées sont présentées en annexe). Pour les autres systèmes, il existe une capacité d'endettement additionnelle (en surligné dans le tableau) qui se réduit avec une hausse du taux d'intérêt. Dans ce contexte, il faut anticiper que les systèmes naisseur-finisser autonomes et naisseur autonomes continuent d'être limités dans leur capacité d'investissement.

Tableau 5.2

Analyse de la capacité maximale d'endettement raisonnable des fermes porcines au Québec selon différents taux d'intérêt

	Unité	BAIIA (2015- 2017)	Dette 2017	Dette Max t. d'int. 3%	Dette Max t. d'int. 5%	Dette Max t. d'int. 7%
Naisseur-finisser autonome	\$/trouie	275 \$	3 717 \$	3 292 \$	2 819 \$	2 441 \$
Naisseur autonome	\$/trouie	173 \$	2 080 \$	2 067 \$	1 770 \$	1 533 \$
Finisseur autonome	\$/place porc	47 \$	403 \$	557 \$	477 \$	413 \$
Pouponnière à forfait	\$/ place porcelet	26 \$	256 \$	307 \$	263 \$	228 \$
Finisseur à forfait	\$/pl. porc	26 \$	250 \$	311 \$	266 \$	231 \$

Dette Max est calculé comme la dette correspondant à un remboursement annuel constant équivalent à 91% du BAIIDA (soit un ratio de couverture du service de la dette de 1.1), sur une période de 17 ans (référence correspondant à l'âge moyen pondéré des actifs de production), selon un taux d'intérêt constant (ici trois scénarios : 3%, 5% et 7%)

En vert : Dette maximale > que la dette 2017. Indique qu'il existe une capacité d'endettement additionnelle.

Source : Groupe AGÉCO d'après FADQ (2019).

Il existe un écart considérable entre la capacité d'investissement établie sur la base des données financières de la moyenne des fermes porcines québécoises et celle établie sur la base des données financières du quartile le plus performants (Tableau 5.3). Ces écarts pourraient se traduire dans un mouvement de consolidation accélérée car les entreprises les plus performantes ont une possibilité beaucoup plus grande d'utiliser leur capacité de production existante pour financer une expansion ou leur modernisation.

⁴⁷ La dette raisonnable maximale est calculée comme la dette correspondant à un remboursement annuel constant équivalent à 91 % du BAIIDA (soit un ratio de couverture du service de la dette de 1.1), sur une période de 17 ans (référence correspondant à l'âge moyen pondéré des actifs de production), selon un taux d'intérêt constant.

Tableau 5.3

Estimation de la capacité d'investissement additionnelle des entreprises de production porcine québécoises selon le système de production et leur niveau de performance financière, 2017

Système de production	Unité	Moyenne	Top 25 %
Naisseur et finisseur	\$/truie	\$205	\$3 664
Naisseur autonome	\$/truie	\$29	\$1 858
Finisseur autonome	\$/place porc	\$142	\$506
Finisseur à forfait	\$/place porc	\$23	\$150
Pouponnière à forfait	\$/place porcelet	\$59	\$161

La capacité d'investissement est la différence entre la dette maximale (permise par 92% du BAIIA -ratio de couverture du service de la dette de 1.1, amortie sur 17 ans à un taux de 5%) et la dette courante.

Source : Groupe AGÉCO d'après des données transmises par la FADQ.

Il ressort aussi du Tableau 5.3 que les entreprises opérant à forfait ont une capacité d'investissement faible qui pourrait les empêcher d'investir dans leur modernisation. À titre d'exemple, le coût à neuf d'une place porc en système finisseur est approximativement de 450 à 500 \$ alors que la capacité d'endettement additionnel d'un finisseur à forfait performant (Top 25 %) est de 150 \$/place porc, laissant ainsi peu de marge de manœuvre pour une modernisation réelle du parc de bâtiment⁴⁸.

En effet, le vieillissement du parc de bâtiments se poursuit avec un âge moyen qui est passé de 13,4 ans en 2007 à 18,6 ans en 2017, alors que dans une situation normale d'investissement continu cet âge moyen se situerait autour de 11 ans⁴⁶. Or, le Québec ne bénéficie pas de coûts de construction avantageux par rapport aux autres zones de production (cf. Tableau 5.4). Les investissements repoussés vont rattraper les producteurs québécois et peser sur leur compétitivité. Ainsi, l'ajustement des dépenses d'amortissement lié à la mise à niveau des bâtiments entraînerait une hausse du coût de production de 11 \$/100 kg (2016) soit 5 % du coût de production⁴⁹.

Tableau 5.4

Comparaison de références de coût de construction de bâtiments porcins (naiseur-finisseur)

	QC 2016	ON 2016	MB 2015	IA 2016
Maternité + pouponnière (\$/truie)	3 800	3 210	3 966	3 490
Engraissement (\$/place)	500	415	455	397

Sources: Groupe AGÉCO (2018).

Les données disponibles pour analyser la situation financière des entreprises porcines québécoises montrent un portrait assez contrasté entre les fermes du groupe de tête et la moyenne. Ainsi, bien que la majorité des entreprises se trouvent dans une situation de retard d'investissements malgré une amélioration générale de leur situation financière, les entreprises mieux positionnées ont pu investir comme le montre le recours aux aides financières offertes dans le cadre de programmes de soutien, et la réalisation de quelques grands projets par les réseaux intégrés. Cet écart entre les

⁴⁸ Face à cet enjeu, certains réseaux ont mis en place des programmes incitatifs pour soutenir l'investissement dans la conversion des bâtiments des maternités porcines. Cet aspect est abordé plus loin.

⁴⁹ Groupe AGÉCO (2018) Le programme ASRA en production porcine : au-delà d'un soutien concurrentiel? Rapport de recherche pour les Éleveurs de Porcs du Québec

entreprises laisse présager une phase de consolidation importante de la production dans un contexte où la relève et la main-d'œuvre se font rares et qu'une mise à niveau des bâtiments doit être effectuée pour se conformer aux nouvelles normes de bien-être animal et moderniser les systèmes de ventilation et d'alimentation. La rapidité et l'intensité de cette consolidation et l'importance relative des divers modèles d'affaires et des divers systèmes de production seront aussi influencées par le contexte de prix et les conditions d'acceptabilité sociale qui prévaudront au cours des prochaines années.

6. PERFORMANCES TECHNIQUES ET TECHNOLOGIES

FAITS SAILLANTS

- Les performances zootechniques moyennes s'améliorent dans les différentes régions, y compris au Québec. Les niveaux de performances sont comparables entre les régions.
- Les écarts entre les fermes les plus performantes et les moins performantes sont très importants au Québec.
- Le portrait moyen des exploitations au Québec montre un certain retard technologique au niveau des bâtiments en raison d'un déficit d'investissement au cours de la dernière décennie. Ce retard prive les entreprises qui n'ont pas investi des gains de productivité liées aux innovations dans les domaines de l'automatisation et de la robotisation de certaines tâches de régie d'élevage. Les investissements à venir pour la mise aux normes de bien-être animal des bâtiments offriront une opportunité d'intégrer les technologies les plus récentes et d'améliorer la productivité.

6.1 INDICATEURS DE PRODUCTIVITÉ TECHNIQUE

Une analyse des indicateurs de productivité des entreprises du Québec et quelques principaux concurrents⁵⁰ a montré qu'aucune région ne se démarque par un niveau nettement inférieur ou supérieur de performances zootechniques (cf. Tableau 6.1).

Tableau 6.1

Comparaison des structures et performances d'élevages porcins pour chaque zone analysée

	QC 2015	ON 2016	MB 2015	IA 2016
Type de système de production	NF	NF	NF	NF
Nbre moyen de truies en inventaire	263	nd	500	1 200
Poids carcasse moyen chaud (kg)	103,8	101,3	96,7	nd
Performances techniques				
Taux de conversion alimentaire	2,91	2,75	2,98	nd
GMQ engraissement	859	nd	820	nd
Porcelets produits/truie présente/an	24,1	25,50	25,77	23,75
Mortalité sevrage-vente	8,1%	10%	5,2%	nd

Source: Groupe AGÉCO (2018)⁵⁰ basé sur EPQ, OMAFRA, Agriculture Manitoba, Iowa State University.

L'amélioration des performances zootechniques entre 2009 et 2017 a été plus rapide au Québec (cf. Tableau 6.2) qu'aux États-Unis (cf. Tableau 6.3) pour les systèmes naisseur-finisser. Néanmoins, les performances des élevages américains demeure supérieures pour l'indice de conversion⁵¹.

⁵⁰ Groupe AGÉCO (2018). Le programme ASRA en production porcine : au-delà d'un soutien concurrentiel? Rapport de recherche pour les Éleveurs de Porcs du Québec.

⁵¹ Cela pourrait s'expliquer par l'utilisation beaucoup plus importante de beta-agonistes (ractopamine) aux États-Unis alors que leur usage est quasi-nul au Québec.

Tableau 6.2
Performances zootechniques moyennes, Naisseur-finiisseur, Québec, 2009 et 2017

	Moy 2009	Moy 2017	VAR EN %
Porcs sevrés/truie en inventaire/an	21,5	24,4	+13,5%
Mortalité sevrage-vente	9,9 %	7,3 %	-26 %
Indice de conversion (engraissement)	2,85	2,84	≈
GMQ	0,799*	0,887	+ 11 %
Poids de vente (vif)	118	131,2	+ 11 %

Note : * calculé sur la base d'un gain de poids de 91,8 sur 118 jours (365 jours / 3,1 élevages par année)

Source : EPQ (2010), EPQ (2018)⁵².

Tableau 6.3
Performances zootechniques moyennes, États-Unis, 2009 et 2017

	Moy. 2009	Moy. 2017	VAR EN %
Finiisseur			
Mortalité	6,3 %	5,2 %	- 17,5 %
Gain moyen quotidien	0,767	0,844	+ 10 %
Indice de conversion	2,82	2,71	- 4 %
Poids de vente	118,6	123,9	+4,5 %
Maternité			
Porcelets sevrés/truie saillie/an	22,8	23,9	+ 5 %
Porcelets sevrés / portée	9,7	10,3	+ 6 %
Naisseur-finiisseur			
Mortalité sevrage-vente	7,9 %	8,0 %	1 %
Indice de conversion (sevrage-vente)	2,51	2,54	-1 %
GMQ	0,699	0,726	+4 %
Poids de vente	118,8	125,8	+6 %

Source : Stalder (2014)⁵³, Stalder (2018)⁵⁴

La dernière étude sur les coûts de production des entreprises porcines réalisée par le CECPA en 2017⁵⁵ met en lumière la grande variabilité des performances zootechniques entre les entreprises :

- 14 % des fermes enquêtées ont une productivité des truies de moins de 19 porcelets/truie; 11 % de plus de 25,1 porcelets (moyenne de 23 porcelets par truie).
- 25 % des fermes enquêtées ont une conversion alimentaire en engraissement de plus de 2,9; 19 % de moins de 2,6 (moyenne de 2,7).

⁵² Stalder K (2018). 2017 Pork Industry Productivity Analysis, National Pork Board (<https://www.pork.org/wp-content/uploads/2018/09/2018-pork-industry-productivity-analysis.pdf>).

⁵³ Stalder K (2014). U.S. 2008 – 2013 Pork Industry Productivity Analysis, 2014 Pork Academy.

⁵⁴ Stalder K (2018). 2017 Pork Industry Productivity Analysis, National Pork Board (<https://www.pork.org/wp-content/uploads/2018/09/2018-pork-industry-productivity-analysis.pdf>).

⁵⁵ CECPA (2019). Étude sur le coût de production des secteurs porcelets et porcs 2017.

- 26 % des fermes enquêtées ont un GMQ en engraissement de moins de 800 g/j; 16 % de plus de 900 g/j (moyenne de 861 g/j).

Une partie de ces écarts peut s'expliquer par l'incidence des maladies. Les fermes de grande taille, qui ne sont pas visées par l'étude sur les coûts de production du CECPA et qui représentent 55 % du total des porcs produits, présentent des performances zootechniques situées dans le haut de la fourchette⁵⁶. Leur inclusion dans la moyenne aurait donc pour effet d'améliorer les résultats moyens présentés dans les données du CECPA, ce qui suggère que le secteur de production québécois se comparerait avantageusement aux concurrents en termes de performances techniques et, possiblement, économiques. Selon les résultats de l'étude sur les entreprises de grande taille réalisée par le CECPA en 2017⁵⁷, le nombre de porcelets sevrés par truie dans ces entreprises est de 25,2 en moyenne, avec très peu d'écarts d'une entreprise à l'autre. Le GMQ est de 894 et le taux de conversion alimentaire de 2,7. Comme mentionné à la section 4.1.1, le coût d'alimentation de ces entreprises est significativement inférieur à celui des exploitations visées par l'étude sur les coûts de production.

6.2 TECHNOLOGIES

L'adoption de nouvelles technologies constitue un élément clé dans la réalisation de gains de productivité. Certaines technologies contribuent par ailleurs à répondre à certains enjeux tels que les problèmes de recrutement et de rétention de main-d'œuvre qui sont accentués par la pénibilité des tâches et des conditions de travail.

Les données disponibles ne permettent pas de comparer les niveaux d'adoption des différentes technologies par les entreprises porcines des différentes régions à l'étude. Certains experts qui ont été consultés ont indiqué que le niveau technologique des entreprises porcines québécoises semble a priori comparable à ce que l'on retrouve chez les principaux concurrents pour ce qui est de la génétique, de l'épidémiologie-surveillance (le Québec aurait même une longueur d'avance à ce titre comme en témoigne le contrôle de la DEP) ou des technologies d'alimentation. L'âge élevé des bâtiments a toutefois été mentionné comme un frein à l'adoption de technologies de ventilation et d'aménagement de l'espace, deux aspects importants pour la pénibilité du travail des employés de production et également pour le contrôle des maladies. Le renouvellement du parc de bâtiment requis pour la mise aux normes de bien-être animal pourrait se traduire en opportunité s'il est accompagné d'investissements permettant de répondre aux enjeux de rareté de main-d'œuvre et de biosécurité. À cette fin, certains réseaux offrent un incitatif financier à conversion vers le logement en groupe des truies⁵⁸. Par ailleurs, plusieurs technologies combinant l'automatisation et l'intelligence artificielle sont présentement en développement et pourront permettre de réduire le nombre de travailleurs et les risques d'introduction de pathogènes dans les bâtiments.

⁵⁶ Cette affirmation a été corroborée par plusieurs intervenants du secteur porcin dans le cadre des entretiens réalisés pour ce mandat.

⁵⁷ CECPA, Informations sur les entreprises de grande taille impliquées dans la production porcine. Document déposé à la Financière agricole du Québec, 27 novembre 2017.

⁵⁸ Ces aides seraient de l'ordre de 15 à 30\$ par truies sur une période allant de 5 à 10 ans.

7. SOUTIEN GOUVERNEMENTAL À LA PRODUCTION ET AUX AUTRES MAILLONS DE LA FILIÈRE

FAITS SAILLANTS

- Les producteurs de porcs du Québec bénéficient d'un niveau de soutien public supérieur à celui offert aux producteurs des régions concurrentes analysées, que ce soit au Canada ou aux États-Unis.
- Bien que, depuis quelques années, le niveau de soutien converge vers celui des autres régions de production porcine en raison de la nature contracyclique du principal programme de soutien au Québec, le secteur porcin québécois bénéficie d'un filet de sécurité supérieur.

7.1 PROGRAMMES DE SOUTIEN DIRECT À LA PRODUCTION PORCINE

7.1.1 QUÉBEC

PROGRAMME D'ASSURANCE-STABILISATION DU REVENU AGRICOLE (ASRA)

Le programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) accorde une protection des revenus basée sur les coûts de production. Lorsque le prix de marché est inférieur au revenu stabilisé déterminé par le programme, les producteurs bénéficient d'un soutien par unité produite équivalant à la différence entre les deux. Le revenu stabilisé correspond au coût de production moyen calculé additionné de la rémunération imputée au travail de l'exploitant. La notion d'assurance incluse dans le nom du programme se traduit par le paiement d'une prime par les producteurs assurés. Le niveau de la prime est fixé sur une base actuarielle et correspond au tiers du coût des compensations. Depuis l'année d'assurance 2019, une franchise est appliquée sur la compensation versée aux entreprises de grande taille⁵⁹.

Au cours de la dernière décennie (2009-2018), les compensations nettes ont atteint un montant cumulé de plus de 800 millions de dollars⁶⁰, traduisant le soutien apporté par le gouvernement québécois à la production porcine durant cette période. Du fait de ce programme, la production porcine québécoise bénéficie d'un soutien de l'État qui n'a pas d'équivalent dans les autres régions analysées (cf. section 7.2 plus bas).

PLAN DE SOUTIEN AUX INVESTISSEMENTS CONTRIBUANT À L'ADAPTATION DES ENTREPRISES EN MATIÈRE DE BIEN-ÊTRE ANIMAL ET D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (NON SPÉCIFIQUE À LA PRODUCTION PORCINE)

Ce plan, mis en place en 2017 par le gouvernement québécois, comporte trois programmes d'aide accessibles aux entreprises agricoles et auxquels les entreprises porcines ont accès : une aide aux services-conseils (bonification à 85 % des coûts des services-conseils admissibles), un aide aux investissements (subvention en capital), une aide au financement (remboursement d'intérêts pour les prêts garantis à la FADQ). Ces 3 programmes sont cumulatifs. L'aide vise à soutenir les entreprises

⁵⁹ Cette franchise correspond à une réduction de la compensation de 33,77\$ par truie et de 0,0282 \$/kg pour les porcs pour les entreprises dont le volume assuré correspond à plus de 3000 truies et/ou plus de 10,4 M de kg de porcs. Source : La Financière agricole du Québec, Procédure assurance stabilisation, Section 5 - contribution et compensation, version du 5 décembre 2019. Consulté en ligne à l'adresse : <https://www.fadq.qc.ca/fileadmin/fr/normes-procedures/assurance-stabilisation/section-5.pdf>.

⁶⁰ Compensations totales (1,5 milliards de dollars) – cotisations totales (700 millions de dollars) (FADQ, Assurance stabilisation - Historique général).

dans leur adaptation aux nouvelles normes de bien-être animal et dans l'adoption de mesures ou technologies d'efficacité énergétique. Pour être admissibles, les entreprises doivent démontrer que les investissements envisagés vont permettre d'améliorer leur rentabilité.

Les montants maximums d'aide à l'investissement et d'aide au financement auxquels ont droit les entreprises porcines est de :

- Engraissements : 50 000\$/entreprise en subvention + max. 30 000 \$ d'intérêts sur 5 ans
- Maternités : 100 000\$/entreprise en subvention + max. 30 000 \$ d'intérêts sur 5 ans

En date du 31 décembre 2019, un montant de 6 M\$ avait été versé à une centaine d'entreprises porcines et un montant de 6,4 M\$ était encore à verser⁶¹. Une analyse plus détaillée de l'aide fournie par ce programme est présentée à l'annexe 1.

Le seul programme comparable au présent programme qu'il a été possible d'identifier dans cette recherche est le programme danois de soutien à la modernisation des engraissements. Ce programme, mis en place en 2016 par le gouvernement danois visait à diminuer les impacts de la production sur l'environnement (charge azote) dans un contexte où de plus en plus de porcs étaient envoyés à l'engraissement dans les pays voisins à plus faibles coûts, menaçant les approvisionnements des abattoirs du pays (essentiellement Danish Crown). Ce programme a été financé via les fonds de la Politique agricole commune (PAC), volet développement rural (2^e pilier). Il visait la construction à neuf et rénovation de bâtiments d'engraissement et comportait un volet conventionnel (doté d'une enveloppe budgétaire de 32 M\$ ou 159 M DK) et biologique (doté d'une enveloppe budgétaire de 3 M\$ ou 14,5 M de DK). La subvention maximale était de 20% des dépenses éligibles⁶² et jusqu'à concurrence de 7 M\$ de dépenses éligibles et les projets devaient être d'un minimum de 60 000 \$. Un système de pointage sur des critères environnementaux (réduction de l'impact environnemental par rapport à l'azote + obtention des permis nécessaires pour le projet) et financiers (approbation du financement total par une institution financière) déterminait l'admissibilité.

7.1.2 PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS

Il n'existe pas de programme fédéral spécifique à la production porcine. Les producteurs de porcs canadiens ont accès aux différents programmes de gestion des risques d'entreprise (GRE). À l'instar des producteurs de porcs québécois, les producteurs de porcs canadiens ont eu accès à différents programmes de transition entre 2009 et 2014 (cf. section 3.1). Ces programmes sont terminés et ne sont donc pas présentés ici.

⁶¹ MAPAQ, 2020. Plan de soutien aux investissements visant le bien-être animal et l'efficacité énergétique, Statistiques en date du 31 décembre 2019, consulté en ligne : <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Formulaires/Etatdesituation.pdf>.

⁶² Dépenses éligibles : structure de bâtiments (murs, sols, fondations, toits, portes, fenêtres), systèmes de ventilation et de plomberie, systèmes électriques, systèmes d'alimentation, technologies environnementales, travaux de rénovations. Les équipements d'élevage et la machinerie sont exclus.

7.1.3 ONTARIO

Le Risk Management Program (RMP) est un programme d'assurance-revenu s'apparentant au programme ASRA. Il est financé par le gouvernement provincial. Depuis 2012, il offre un volet Élevage qui couvre entre autres les secteurs de l'élevage de bœufs, porcs, veaux et ovins.

Le rapport financier d'AgriCorp ne permet pas de distinguer les sommes versées aux producteurs porcins spécifiquement. En 2016/17, le montant des compensations versées à travers le volet Élevage toutes productions confondues a été de 40,2 M\$⁶³. Étant relativement récent, ce programme n'a pas encore été testé dans des périodes prolongées de prix inférieurs au coût de production. Une analyse⁶⁴ du projet pilote conduit en 2011 permet de fournir quelques repères :

- 90 % des porcs vendus avaient été assurés
- 44 % des producteurs de porcs ontariens avaient participé au programme.

7.1.4 PROVINCES DES PRAIRIES

Le **Western Livestock Price Insurance Program** est un programme qui s'apparente au Service de gestion des risques du marché (SGRM) au Québec. Lancé en 2014, il est financé par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux de l'Ouest canadien (frais d'administration et de distribution). Les pertes éventuelles du programme pilote seront couvertes par le gouvernement fédéral. Le programme couvre la différence entre le prix de marché et le prix assuré à l'expiration de la police. Le prix assuré est déterminé en fonction du prix des contrats à terme CME, de la base moyenne dans les régions US pertinentes par rapport au CME, du taux de change et d'un facteur local lié aux abattoirs de l'Ouest canadien et reflétant les conditions de marché locales. La prime d'assurance n'est pas subventionnée et est assumée en totalité par les producteurs porcins.

Une revue des rapports annuels de AFSC (Alberta) et MASC (Manitoba) qui gèrent le programme montre qu'aucun porc n'a été assuré au cours des dernières années.

7.1.5 ÉTATS-UNIS

Deux programmes d'assurance du revenu sont accessibles aux producteurs de porcs américains à travers la Risk Management Agency de l'USDA:

- Assurance de la marge brute (Livestock Gross Margin) : couvre la différence entre la marge brute garantie (marge sur coût alimentaire) et la marge brute réelle évaluée à partir de la moyenne des prix de clôture quotidiens des contrats à terme et selon le niveau de couverture choisi. Il n'y a pas de subvention sur la prime d'assurance.
- Protection des risques de prix (Swine – Livestock Risk Protection) : couvre la différence entre le prix garanti et le prix réel évalué sur la base de la moyenne des prix de clôture quotidiens

⁶³ À titre de comparaison, le programme ASRA pour la production porcine a versé 97 millions en 2016, zéro en 2017.

⁶⁴ George Morris Centre (2012). Business Risk Management Programming in Practice: The 2011 Risk Management Program in Ontario. http://www.georgemorris.org/publications/Business_Risk_Management_Programming_in_Practice_DDH.pdf.

des contrats à terme et selon le niveau de couverture choisi. Le montant de l'aide gouvernementale est de 13 % du montant de la prime d'assurance.

- Le Farm Bill limite à 20 millions de dollars annuellement⁶⁵ le montant total des subventions (coûts administratifs et subvention sur la prime d'assurance) pour l'ensemble des productions animales couvertes dans le cadre de ces deux programmes sur la base du premier arrivé, premier servi. Ainsi, lorsque ce montant est atteint, les produits d'assurance ne sont plus vendus ce qui crée une incertitude qui dissuade les producteurs d'utiliser ces programmes. Ces programmes n'ont aucun impact sur l'économie de la production porcine américaine⁶⁶.

En 2018 puis en 2019, le gouvernement américain a mis en place un programme d'aide ad hoc pour atténuer les effets de la guerre commerciale avec la Chine sur la situation financière des fermes américaines (Market Facilitation Program). Le montant total budgété était de 12 G\$US pour 2018 et de 16 G\$US pour 2019. Les producteurs de porcs américains ont reçu des paiements par porc détenu en inventaire en 2018 et en 2019 ainsi que des paiements par acre pour les surfaces cultivées, le cas échéant.

Les producteurs éligibles sont ceux dont le chiffre d'affaires moyen de la période 2014 à 2016 était de moins de 900 000 \$US, excluant de ce fait les grandes fermes porcines. En 2018, 290 M\$US ont été versés au titre de la compensation pour le porc et 7 G\$US pour le soya⁶⁷. Pour 2019, les premiers paiements ont eu lieu et on peut constater que l'essentiel des aides ont été versées au titre des surfaces en grandes cultures dans les États analysés dans le cadre de ce mandat (Tableau 7.1). De plus, un programme d'achats gouvernementaux a été mis en place et 208 M\$US devaient être consacrés à des achats de porcs en 2019 (558 millions de dollars US y ont été consacrés en 2018).

Tableau 7.1
Montants versés aux producteurs agricoles américains au titre du
Market Facilitation Program (2019)

	Porc + Lait	Grandes cultures	Autres cultures	Total
Millions USD				
Iowa	40	703	1	744
Minnesota	33	469	1	503
Missouri	3	268	1	273
Caroline du Nord	2	90	0	92
TOTAL ÉTATS-UNIS	227	6 155	76	6 458

Bilan au 28/10/2019.

Source : USDA.

⁶⁵ À titre de référence le coût d'assurance récolte pour le gouvernement fédéral, incluant le coût de réassurance, s'est élevé à 8,7 milliards de dollars US en moyenne sur la période 2010-2014 (<https://fas.org/sgp/crs/misc/R40532.pdf>)

⁶⁶ Groupe AGÉCO (2018). Le programme ASRA en production porcine : au-delà d'un soutien concurrentiel? Rapport de recherche pour les Éleveurs de Porcs du Québec

⁶⁷ <https://fas.org/sgp/crs/misc/R45310.pdf>

7.2 COMPARAISON DES NIVEAUX DE SOUTIEN À LA PRODUCTION PORCINE

Le niveau de soutien à la production porcine est présenté selon deux points de vue. D'abord, le soutien total reçu par les fermes porcines spécialisées, c'est-à-dire tous programmes confondus. Comme les exploitations porcines spécialisées possèdent un très grand pourcentage du cheptel total dans chaque région, il s'agit d'un bon indicateur de comparaison du niveau d'aide reçu par les entreprises. Cette comparaison est faite à partir des données tirées des statistiques nationales. Dans un deuxième temps, le soutien spécifique à la production porcine tel que calculé par l'OCDE est présenté. Il s'agit du soutien versé spécifiquement pour la production porcine, qu'il soit versé à des entreprises spécialisées en production porcine ou non. Il n'inclut pas les paiements de programme généraux reçu par les entreprises de production porcine (ex. un programme de remboursement de taxes).

7.2.1 ESTIMATION DU NIVEAU DE SOUTIEN DIRECT REÇU PAR LES FERMES PORCINES SPÉCIALISÉES

À noter que les données présentées pour les États américains ne comptabilisent pas encore les aides versées en 2019 au titre du Market Facilitation Program.

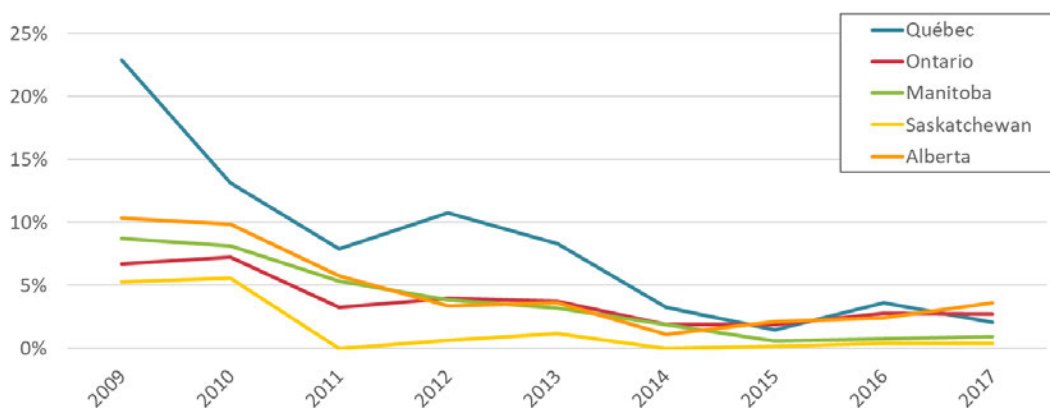
Le soutien direct reçu par les fermes porcines spécialisées correspond au montant des paiements gouvernementaux reçus par les fermes au titre des divers programmes dont elles peuvent bénéficier, incluant ceux qui ne sont pas spécifiques à la production porcine. L'analyse du niveau de soutien direct repose sur le ratio entre le montant des paiements gouvernementaux et le chiffre d'affaires total des fermes.

Les fermes porcines spécialisées québécoises reçoivent, depuis 2014, un niveau de soutien direct équivalent à celui des fermes albertaines et ontariennes, soit autour de 3 % de leur chiffre d'affaires total. Néanmoins, avant 2014, le soutien reçu par les fermes porcines québécoises se situait nettement au-dessus de celui des fermes porcines des autres provinces canadiennes étudiées ici (Figure 7.1 (a)).

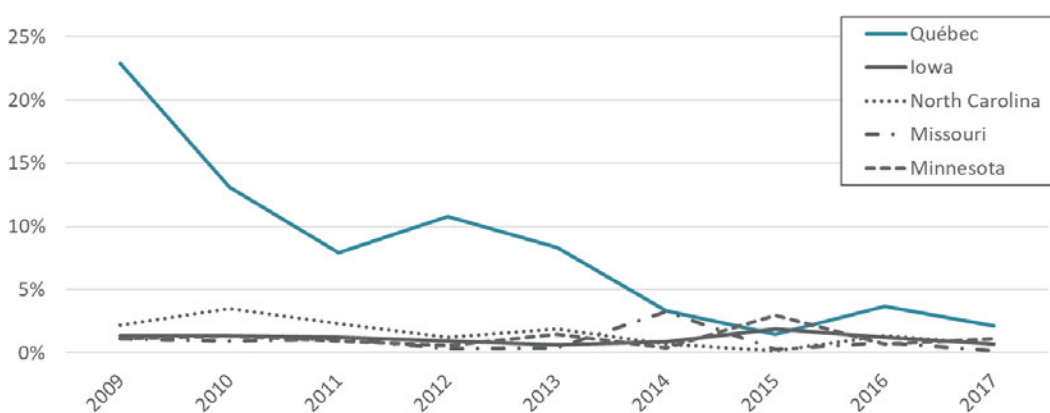
Figure 7.1

Comparaison du soutien direct reçu par les fermes porcines spécialisées québécoises et par les fermes porcines spécialisées des régions concurrentes (Canada et États-Unis), 2009-2017 en % du chiffre d'affaires total (moyenne par ferme)

(a) Avec les fermes porcines canadiennes (Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta)



(b) Avec les fermes porcines américaines (Iowa, North Caroline, Missouri, Minnesota)



Les données pour les États américains proviennent de l'enquête de l'USDA (Agriculture Resource Management Survey, ARMS). Elles sont basées sur une structure de ferme moyenne établie par enquête (dernière enquête pour les fermes porcines en 2015), mises à jour annuellement.

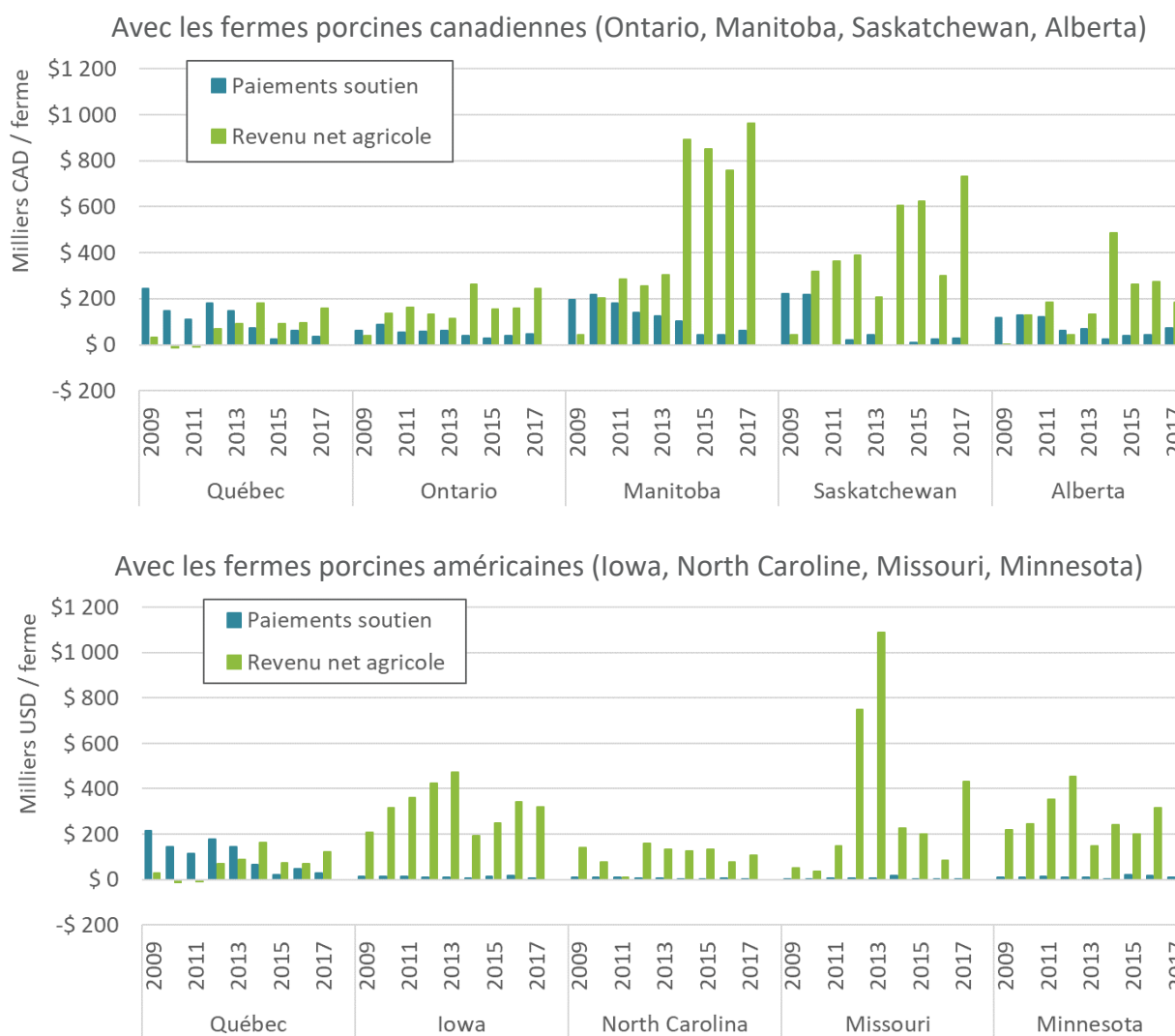
Source : compilation par Groupe AGÉCO, basé sur les données de Statistiques Canada et de l'USDA.

L'écart entre le niveau de soutien reçu par les fermes porcines québécoises et celui reçu par les fermes porcines américaines s'est aussi fortement resserré au cours des dernières années (Figure 7.1 (b)). En 2009, le niveau de soutien aux entreprises porcines spécialisées du Québec s'est élevé à 23 % du chiffre d'affaire, contre 1 à 2 % dans les États américains étudiés. Pour la période 2015 à 2017, le soutien aux entreprises québécoises est demeuré supérieur au soutien américain mais d'environ 2 % seulement. Cette situation s'explique par la nature contracyclique du principal programme de soutien à la production porcine au Québec, le programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). La diminution du soutien est attribuable à l'amélioration de la situation économique du secteur. En cas de détérioration marquée des prix ou de hausse des coûts de production, le programme ASRA va déclencher et une compensation sera payée aux producteurs assurés. Ainsi, bien que les soutiens versés aux producteurs porcins du Québec et des autres régions à l'étude soient assez comparables sur la période récente (2014-2019), le filet de sécurité prévisible dont bénéficie le secteur de production québécois demeure supérieur à celui des autres régions (rappelons que les versements ad hoc du *Market Facilitation Program* ne sont pas comptabilisés).

La Figure 7.2 montre que les paiements gouvernementaux ont grandement aidé les fermes porcines québécoises lors de la crise de 2009-2011 et jusqu'en 2013. Les fermes porcines des autres provinces ont aussi été soutenues par les paiements gouvernementaux mais dans une moindre mesure. La

Figure 7.2 illustre également la grande différence entre le Québec et les États américains concurrents pour ce qui est de la place du soutien public dans la rentabilité des fermes porcines.

Figure 7.2
Comparaison du soutien direct reçu par les fermes porcines spécialisées québécoises et par les fermes porcines spécialisées des régions concurrentes (Canada et États-Unis) avec leur revenu net agricole, 2009-2017



Le revenu net agricole correspond au revenu net comptant. La marge nette agricole correspond au ratio entre le revenu net agricole et le chiffre d'affaires total. Pour fin de comparaison, les données du Québec ont été converties en dollars US dans le graphique (b). Les données pour les États américains proviennent de l'enquête de l'USDA (Agriculture Resource Management Survey, ARMS). Elles sont basées sur une structure de ferme moyenne établie par enquête (dernière enquête pour les fermes porcines en 2015), mises à jour annuellement. Au moment d'écrire ces lignes, il n'avait pas été possible d'obtenir une explication des pics au Missouri. Source : compilation par Groupe AGÉCO, basé sur les données de Statistiques Canada et de l'USDA.

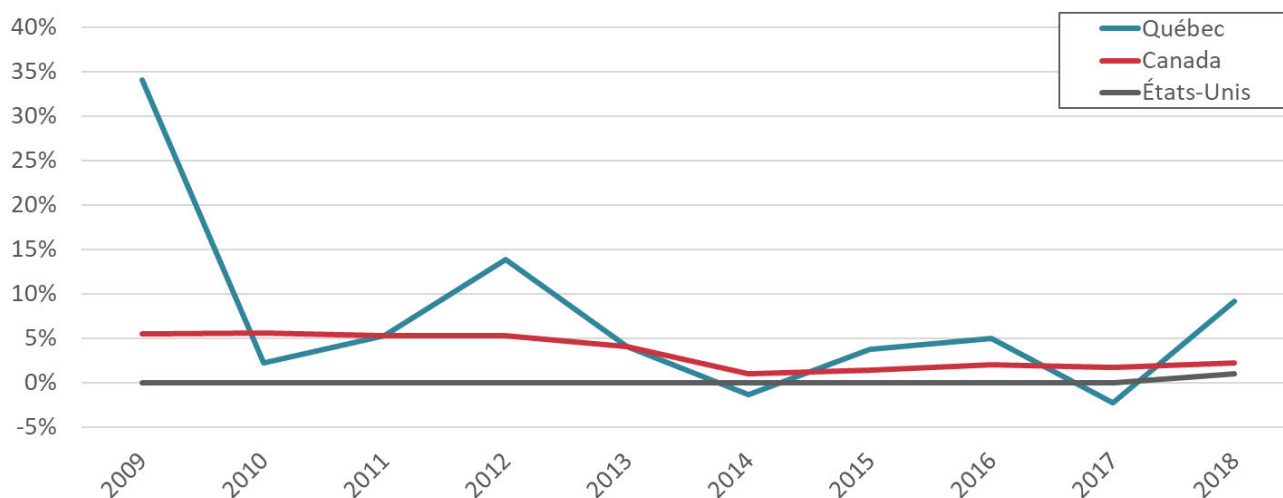
7.2.2 ESTIMATION DU SOUTIEN SPÉCIFIQUE À LA PRODUCTION PORCINE (MÉTHODE OCDE)

Le soutien public à l'agriculture prend plusieurs formes. Certaines formes de soutien s'appliquent aux activités agricoles en général, d'autres sont spécifiques à des productions données, que ce soient des mesures de soutien du prix de marché ou des mesures d'aides directes. L'OCDE fournit une estimation

du niveau de soutien spécifique à la production porcine au niveau national pour les pays membres le OCDE et pour certains pays non-membres (Figure 7.3). Les données de l'OCDE pour la période 2009 à 2018 montrent que :

- Le niveau de soutien spécifique à la production porcine est nul, ou quasi-nul, aux États-Unis.
- Le niveau de soutien au Canada a diminué au cours de la dernière décennie, passant de 5 % de la valeur de la production à moins de 2 %. Les versements du programme ASRA expliquent cette évolution.
- Pour le Québec, un indicateur équivalent (voir note, Figure 7.3) montre un niveau de soutien plus élevé mais qui, en tendance, se rapproche du niveau moyen canadien et du niveau américain.

Figure 7.3
Comparaison du niveau de soutien spécifique au secteur porcin au Canada et aux États-Unis en pourcentage de la valeur de la production porcine, selon l'OCDE (Canada et États-Unis) et nos calculs (Québec), 2009-2018



Note : Pour le Canada et les États-Unis, l'indicateur présenté est le rapport entre la valeur des aides spécifiques Porc versées aux producteurs de porcs et la valeur totale de la production porcine incluant ces aides spécifiques Porc (méthode OCDE de l'estimation du soutien aux producteurs). Les aides n'incluent pas les aides versées au titre de programmes transversaux (ex : paiements agroenvironnementaux) ou spécifiques à d'autres productions pouvant se retrouver dans les entreprises porcines (ex : grandes cultures). Pour le Québec, le rapport est celui entre le solde (Compensations ASRA Porcs + Porcelets moins Contributions Porcs + Porcelets) et la valeur des ventes de porcs au Québec. Lorsque la valeur est négative, cela indique que les contributions des producteurs étaient supérieures aux compensations reçues.

Sources : OECD (2019), "Agricultural support estimates - commodity indicators (Edition 2019)", OECD Agriculture Statistics (database), <https://doi.org/10.1787/3861a493-en> (accessed on 16 October 2019) pour le Canada et les États-Unis ; Groupe AGÉCO d'après FADQ et Statistiques Canada pour le Québec.

En ce qui concerne les mesures de soutien du prix de marché, l'analyse de la base de données de l'OCDE sur les soutiens à l'agriculture montre qu'au Canada et aux États-Unis, ces types de mesures n'ont fourni aucune protection aux producteurs de porcs au cours de la dernière décennie.

Le niveau de protection à la frontière est très faible aux États-Unis pour la viande de porc avec un équivalent tarifaire moyen de l'ordre de 0,1 %⁶⁸ (le taux le plus élevé est celui de 0,2 % appliqué aux

⁶⁸ Source : International Trade Centre (<https://www.trademap.org/Index.aspx>).

importations de viande de porc provenant de l'Union européenne). Au Canada, il n'y a aucune protection à la frontière (aucun tarif douanier pour toutes les importations de viande de porc).

En ce qui concerne les mesures non tarifaires, on constate que les États-Unis ont mis en place de plus nombreuses mesures non tarifaires affectant les produits porcins que le Canada. Le Tableau 7.2 présente un inventaire quantitatif des différents types de mesures tarifaires et non tarifaires visant les produits de viande porcines appliquées par le Canada et les États-Unis. On constate que, les États-Unis imposent plus de mesures sanitaires que le Canada qui peuvent avoir un effet perturbateur sur le commerce transfrontalier lors de crises sanitaires. Actuellement, ces mesures n'affecteraient toutefois pas directement le commerce entre le Canada et les États-Unis. Pour sa part, l'Union européenne (non présenté dans le tableau) dispose de mesures de protections à la frontière beaucoup plus importantes que le Canada et les États-Unis, autant au point de vue des mesures tarifaires (contingents tarifaires et tarifs à l'importation) que non tarifaires (mesures liées à des exigences sanitaires notamment).

Tableau 7.2
Mesures non tarifaires affectant les produits de viande porcine appliquées
par le Canada et les États-Unis

PAYS IMPOSANT LES MESURES PARTENAIRES AFFECTÉS	CANADA			ÉTATS-UNIS		
	OMC	Bilatéraux	Total	OMC	Bilatéraux	Total
MESURES						
Mesures à l'exportation	3	5	8	12	2	14
Inspection pré-expédition	1		1	3		3
Contrôle des prix				5		5
Contrôle des quantités	1	3	4	4	3	7
Sanitaires et phytosanitaires	34		34	41	38	79
Barrières techniques au commerce	20		20	12		12
TOTAL	59	8	67	77	43	120

Mesures en vigueur au 17/10/2019.

Source : UNCTAD – TRAINS.

8. ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE

Les cadres réglementaires s'appliquant aux exploitations agricoles peuvent avoir un impact majeur sur les possibilités de développement et d'expansion des entreprises et l'industrie porcines. Étant souvent associés à des coûts importants, ils peuvent affecter la rentabilité des entreprises porcines. Cette section présente un bref aperçu des cadres réglementaires qui s'appliquent aux exploitations porcines dans les différentes régions à l'étude. Les éléments réglementaires analysés portent principalement sur les permis nécessaires à l'implantation ou l'agrandissement d'une porcherie, la gestion du lisier, la santé des troupeaux et le bien-être animal. Les informations qui y sont présentées sont principalement tirées d'études ayant comparé la réglementation dans le secteur porcin, de guides synthétisant la réglementation s'adressant aux exploitations agricoles et d'articles de loi.

Les éléments rapportés dans cette section sont sommaires et permettent difficilement de juger de l'impact de la réglementation sur la compétitivité des entreprises porcines dans chacune des régions. Une analyse plus approfondie des lois et règlements serait requise pour émettre de telles conclusions.

FAITS SAILLANTS

Le Tableau 8.1 présente une comparaison des contraintes réglementaires auxquelles sont soumises les entreprises agricoles des différentes régions :

- Globalement, l'encadrement réglementaire de la production porcine semble relativement comparable dans l'ensemble des régions à l'étude. Chaque région comporte des exigences plus sévères sur certains aspects et moins sévères sur d'autres. Les différences touchent principalement à la taille du troupeau à partir de laquelle la réglementation s'applique. Au Québec, les seuils de taille associés aux différentes exigences réglementaires (notamment pour les projets de construction ou d'agrandissement d'une porcherie soumis à un processus d'examen des impacts sur l'environnement avec consultation publique) ont de facto agi comme frein à la construction de sites porcins de grande taille.
- Les délais pour l'obtention de différentes autorisations ou permis varient d'une région à l'autre. Bien qu'il n'existe pas de sources de données officielles sur les délais d'obtention, il semble que ceux-ci ainsi que la complexité des démarches à entreprendre soient nettement supérieurs au Québec.
- Les normes encadrant les constructions et les agrandissements de bâtiments d'élevage sont assez similaires à l'échelle canadienne (réalisation d'études topographiques et géotechniques et plan de gestion des lisiers, distances séparatrices, etc.). Les règles appliquées peuvent toutefois grandement varier d'une région à l'autre, les autorités municipales ayant généralement beaucoup de latitude quant à l'application des règles. Aux États-Unis, les contraintes réglementaires touchent généralement uniquement les exploitations intensives. Dans la plupart des États, les exploitations de moins de 2500 truies (1000 truies pour le Minnesota) n'ont pas l'obligation d'obtenir un permis pour la construction ou l'agrandissement de bâtiments.
- Les exigences entourant la construction de structures d'entreposage de fumier et de lisier sont également semblables d'une région à l'autre. Un permis est généralement requis (selon la taille) et les matériaux sélectionnés doivent permettre d'empêcher les déversements. Aux États-Unis, les normes entourant les structures d'entreposage pour les petites exploitations sont

généralement moins contraignantes qu'au Canada pour les exploitations de petite taille (moins de 1000 truies). Certains États imposent des normes plus contraignantes que d'autres (bannissement des lagunes en Caroline du Nord et obligation de construire des structures en béton en Iowa pour les exploitations de plus de 2500 truies).

- À l'exception de l'Alberta, la production d'un plan de gestion des lisiers est requise dans l'ensemble des régions. La taille du troupeau à partir de laquelle la réglementation s'applique varie toutefois d'une région à l'autre. C'est au Québec où cette taille est la plus faible (100 truies).
- En Iowa et au Missouri, les exploitations d'élevage intensif doivent obtenir un permis pour l'application des déjections animales. Dans l'ensemble des autres régions, aucun permis ou certification n'est requis.
- À l'exception du Minnesota, des restrictions à l'épandage (interdiction d'épandre sur les sols gelés, enneigés ou gorgés d'eau) s'appliquent dans l'ensemble des régions. Les dates et conditions sont adaptées au climat (dates de gel et précipitations) de chaque région.
- La réglementation entourant l'usage des médicaments est comparable dans l'ensemble des régions. Les normes de castration et de traçabilité sont toutefois plus sévères au Canada. Le même constat s'applique pour les normes de logement. Au Canada, l'utilisation de cage de gestation est réglementée (autoréglementation de l'industrie), ce qui n'est pas le cas dans l'ensemble des États à l'étude.

Tableau 8.1

Comparaison de la réglementation applicable aux exploitations porcines des régions à l'étude

Élément réglementé	Qué	Ont	Man	Alb	Iowa	Car.-Nord	Mis	Min
Implantation ou agrandissement d'une porcherie								
Autorisations et permis de construction	R	R	R	R	R-	R-	R-	R-
Gestion du lisier								
Structure d'entreposage (permis et matériaux)	R	R	R	R	R- / R+ ²	R+	R-	R-
Plan de gestion du lisier ¹	R	R-	R-	NR	R-	R-	R-	R-
Plan de gestion des odeurs	NR	NR	NR	NR	NR	R+	R+	NR
Permis d'application du lisier (certification)	NR	NR	NR	NR	R+	NR	R+	NR
Restrictions d'épandage	R	R	R	R	R	R	R	NR
Santé animale et bien-être								
Utilisation des médicaments	R	R	R	R	R	R	R	R≈
Castration	R	R	R	R	R-	R-	R-	R-
Logement (cages de gestation) ³	R	R	R	R	NR	NR	NR	NR
Gestion du troupeau								
Traçabilité	R	R	R	R	R-	R-	R-	R-

LÉGENDE : R Réglementation comparable au Québec. NR Non réglementé. R- Réglementation moins contraignante qu'au Québec. R+ Réglementation plus contraignante qu'au Québec.

Notes : 1 Les exigences varient selon la taille de la ferme 2 Exploitations de plus de 2500 truies 3 Les cages de gestation sont interdites dans certains États, mais pas dans ceux à l'étude.

8.1 IMPLANTATION OU AGRANDISSEMENT D'UNE PORCHERIE

AUTORISATIONS ET PERMIS

Au Canada, la construction ou l'agrandissement d'une porcherie est généralement soumise à l'obtention d'un permis auprès des instances municipales. Les lois qui s'appliquent varient selon les provinces et les régions mais la plupart exigent de fournir un plan de gestion des lisiers ainsi qu'une étude de caractérisation du site et des sols. Des distances minimales séparatrices entre les installations et les cours d'eau/résidences avoisinantes (variables selon les régions) doivent également être respectées. Dans la plupart des régions, les citoyens ont également la possibilité de se prononcer sur la construction d'une nouvelle porcherie. Les délais d'obtention de permis varient généralement d'une province à l'autre. Alors que dans certaines provinces on parle de 3 mois, certaines régions comptent des délais beaucoup plus longs. Il n'existe pas de sources d'informations officielles sur les délais d'obtention des différents permis et autorisations. Toutefois, des échanges réalisés auprès d'intervenants de la filière porcine québécoise dont certains disposant d'installations au Québec et dans d'autres provinces canadiennes, ainsi que des entretiens effectués auprès d'intervenants des filières porcines concurrentes ont fait ressortir la lourdeur, la complexité et les délais supplémentaires encourus dans le développement de projets porcins au Québec. De manière générale, leurs revendications ne visent ni à assouplir les règles ni à les contester mais à faire en sorte de simplifier et accélérer le traitement des différentes demandes.

Au Québec, en plus de l'obtention de permis, le Règlement sur les exploitations (REA) exige que « tout nouveau lieu d'élevage dont la production annuelle de phosphore (P_2O_5) sera égale ou supérieure à 4200 kg sans toutefois atteindre 5200 kg (entre 265 et 330 truies)⁶⁹ » obtienne un certificat d'autorisation (CA) auprès du MDDELCC. La plupart des autres projets de construction ou d'agrandissement doivent seulement déposer un avis de projet (nouveaux élevages avec gestion sur fumier liquide, nouveaux élevages avec gestion sur fumier solide produisant plus de 1600 kg mais moins de 4200 kg (entre 100 et 265 truies) de phosphore et agrandissements qui feront en sorte de faire passer la production annuelle de phosphore à plus de 1600 kg⁷⁰. En Ontario, des autorisations supplémentaires (ex : permis de prélèvement d'eau ou autorisations environnementales (AE)) peuvent également être exigées par les municipalités avant la délivrance du permis. En Alberta, toute exploitation désignée comme une exploitation confinée (confined feeding operation (CFO))⁷¹ doit obtenir un permis préalablement à sa construction. Le type de permis requis varie selon la taille de l'exploitation. Par exemple, les petites CFO (30 à 249 truies) n'ont besoin que d'un permis d'enregistrement alors que les grosses (plus de 250 truies) ont besoin d'une approbation du Natural Resources Conservation Board (NRCB), ce qui entraîne des exigences supplémentaires dans la demande de permis⁷². Au Manitoba, les bâtiments agricoles de plus de 600 m² (la plupart des bâtiments agricoles commerciaux) doivent respecter le Code du bâtiment et obtenir un permis auprès de l'Office of the Fire Commissioner⁷³. La réglementation sur la construction des bâtiments agricoles a été modifiée en novembre 2017 de façon à s'harmoniser aux normes des provinces de l'Alberta et

⁶⁹ Selon les données du rapport : CRAAQ. Charges fertilisantes des effluents d'élevage, 2003, <http://pub.craaq.qc.ca/Transit/9-Porcine.pdf>.

⁷⁰ Légis Québec. Q-2, r. 26 - Règlement sur les exploitations agricoles, à jour au 1^{er} septembre 2019, http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showdoc/cr/Q-2,%20r.%2026?langCont=fr#ga:l_iii-gb:l_i-h1

⁷¹ Terrains ou bâtiments clôturés ou clôturés où le bétail est confiné pour des fins d'engraissement.

⁷² AOPC. Revised Statutes of Alberta 2000 Chapter A-7, Current as of December 15, 2017, <http://www.qp.alberta.ca/documents/Acts/A07.pdf>

⁷³ OFC. Farm Building User Guide, May 2017, http://www.firecomm.gov.mb.ca/docs/farm_bldg_user_may2017.pdf

de la Saskatchewan. Auparavant, les réglementations et les interdictions régionales sur la construction des bâtiments agricoles et le traitement du fumier étaient si contraignantes qu'elles avaient pour effet de créer un moratoire sur la construction de nouveaux bâtiments porcins⁷⁴. Parmi les règles qui ont été assouplies figure l'élimination de l'obligation d'utiliser un digesteur anaérobie pour traiter le fumier dans les nouvelles fermes. Un an après l'assouplissement de la réglementation, près de 35 000 places en porcherie ont été construites (8350 truies et 25 800 porcs en finition). En 2019, les prévisions mentionnaient la construction de 160 000 places supplémentaires⁷⁵.

Aux États-Unis, la construction de grandes exploitations (plus de 2500 truies) où les animaux sont confinés à l'intérieur (Concentrated Animal Feeding Operations (CAFO)) requiert généralement l'obtention d'un permis de construction. C'est le cas pour l'ensemble des États à l'étude. Les CAFO de plus de 750 truies doivent également obtenir un permis d'opération (National Pollutant Discharge Elimination System (NPDES)) visant la gestion des déchets agricoles. L'obtention d'un permis (construction et opération) est généralement conditionnelle à la production d'un plan de gestion des lisiers. Les États sont en charge d'administrer les permis. Ils peuvent ajuster la réglementation et mettre en place des exigences additionnelles selon leurs besoins (distances séparatrices, formation sur l'épandage de fumier, etc.). Par ailleurs, les poursuites judiciaires et la perception négative du public sur les odeurs émanant de grandes exploitations animales ont forcé plusieurs États à revoir leur réglementation au cours des dernières années⁷⁶. À titre d'exemple, le Missouri a adopté un projet de loi (Senate Bill 391) le 31 mai 2019 visant à resserrer les exigences pour les CAFO. Celui-ci requiert notamment que tout projet de construction ou d'agrandissement d'une CAFO soit présenté aux voisins de l'exploitation situés dans un rayon variant entre 915 et 2750 mètres (selon la taille de l'exploitation), une distance 3 fois plus grande qu'auparavant⁷⁷.

La consultation du voisinage avant la délivrance d'un permis est une tendance réglementaire grandissante au sein du secteur agricole. Aux États-Unis, 21 États (parmi lesquels figurent l'Iowa et le Missouri) imposent actuellement des procédures obligeant la tenue d'audiences publiques avant l'approbation d'un projet. Plusieurs États (ex : Minnesota) obligent également les exploitations à informer le voisinage préalablement à la réalisation d'un projet. Certains États requièrent de plus que les grandes exploitations produisent un plan de gestion de odeurs. C'est le cas au Missouri pour les fermes de plus de 17 500 truies. En Iowa, un plan de gestion des odeurs est requis dans le cadre du plan de gestion des fumiers⁷⁸.

Au Canada, certaines régions requièrent la notification et la consultation du public et du voisinage préalablement à la délivrance d'un permis. Au Québec par exemple, les projets de maternité de plus de 3200 truies (800 unités animales) sont assujettis au Règlement relatif à l'évaluation et l'examen des impacts sur l'environnement de certains projets⁷⁹. Ce règlement stipule qu'une consultation doit être

⁷⁴ The Western Producer. Manitoba takes farm building legislation back to the future, April 13, 2017, <https://www.producer.com/2017/04/manitoba-takes-farm-building-legislation-back-to-the-future/>

⁷⁵ Manitoba Co-operator. High hog prices 'sure nice' for expanding producers, May 27, 2019, <https://www.manitobacooperator.ca/livestock/high-hog-prices-sure-nice-for-expanding-producers/>

⁷⁶ National Hog Farmers. 44 States Regulate Odors on Hog Farms, https://www.nationalhogfarmer.com/mag/farming_states_regulate_odors

⁷⁷ Missouri Department of Natural Resources. Concentrated Animal Feeding Operations, <https://dnr.mo.gov/env/wpp/cafo/>

⁷⁸ National Hog Farmers. 44 States Regulate Odors on Hog Farms, https://www.nationalhogfarmer.com/mag/farming_states_regulate_odors

⁷⁹ Légis Québec. Q-2, r. 23.1 - Règlement relatif à l'évaluation et l'examen des impacts sur l'environnement de certains projets, <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showDoc/cr/Q-2,%20r.%2023.1?&digest=>

réalisée par le Bureau d'audiences publiques sur l'environnement (BAPE), ce qui sous-entend des coûts très importants pour l'entreprise, sans garantie que le projet sera autorisé au terme de la démarche. Tous les projets récents de construction de maternités porcines au Québec se situent sous ce seuil qui constitue, de facto, une limite à la taille des projets. En Alberta, les projets de construction nécessitent également une notification du public. Les résidents concernés par le projet ont une période prédéterminée pour soumettre leurs commentaires et préoccupations quant à la demande de permis⁸⁰.

SEUIL DE TAILLE DIFFÉRENTS POUR LES MATERNITÉS ET LES ENGRAISSEMENTS

Les seuils administratifs régissant la taille des sites de production associés respectivement à la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles et au Règlement sur les exploitations agricoles sont plus contraignants pour le développement de sites d'engraissement que pour le développement de sites de maternité. En effet, on constate que, pour un même niveau de contrainte administrative, les activités de naisseur permettent une production potentielle de porcs bien supérieure à ce qui est permis au niveau de l'engraissement (Tableau 8.2). Par ailleurs, en raison de la localisation de la plupart des bâtiments d'engraissement en zone de forte densité porcine, les contraintes de voisinage jouent un rôle plus déterminant dans le potentiel de développement du parc d'engraissement.

Tableau 8.2.

Comparaison des seuils administratifs pour une maternité spécialisée (système naisseur) et un engraissement spécialisé (système finisseur)

DIRECTIVE SUR LES ODEURS CAUSÉES PAR LES DÉJECTIONS ANIMALES PROVENANT D'ACTIVITÉS AGRICOLES, LOI SUR LA PROTECTION DU TERRITOIRE ET DES ACTIVITÉS AGRICOLES			
	SEUIL ADMINISTRATIF	MATERNITÉ SPÉCIALISÉE	ENGRAISSEMENT SPÉCIALISÉ
Étude d'impact environnemental	800 unités animales	3 200 pl. truies	4 000 pl. porc
RÈGLEMENT SUR LES EXPLOITATIONS AGRICOLES, LOI MODIFIANT LA LOI SUR LA QUALITÉ DE L'ENVIRONNEMENT			
	SEUIL ADMINISTRATIF	MATERNITÉ SPÉCIALISÉE	ENGRAISSEMENT SPÉCIALISÉ
Certificat d'autorisation - Nouveau site	4 200 kg P ₂ O ₅ /an	331 pl. truies	737 pl. porc
Certificat d'autorisation - Agrandissement	+ 1 000 kg P ₂ O ₅ /an	+ 79 pl. truies	+ 175 pl. porc

Source : Groupe AGÉCO d'après MDDELCC

8.2 GESTION DU FUMIER ET LISIER

STRUCTURE D'ENTREPOSAGE

Dans l'ensemble des régions à l'étude, la construction de structures d'entreposage de fumier et de lisier requiert généralement l'obtention d'un permis. Certaines régions comportent néanmoins certaines exemptions. En Iowa par exemple, la construction de fosses en béton ou en acier desservant moins de 2500 truies ne requièrent pas de permis. Elles doivent toutefois respecter les normes de construction en vigueur et produire un plan de gestion des lisiers si elles accueillent plus de 1250

⁸⁰ NRCB. Permits and Regulations for Existing Operations, Revised Sept 2015, <https://open.alberta.ca/dataset/b9507b0b-be4d-414e-861d-797034c4366d/resource/ce09b0bf-5c5c-4e1f-aaae-b1cf25714332/download/2015-096-2-web.pdf>

truies⁸¹. Les lagunes et les fosses en terre requièrent néanmoins l'obtention d'un permis, peu importe la taille de l'exploitation. Une réglementation similaire s'applique au Missouri. Au Minnesota, les exploitations de plus de 1000 truies doivent obtenir un permis pour la construction de bâtiments et de structures d'entreposage. Le type de permis requis varie selon la taille de l'exploitation⁸².

Dans l'ensemble des régions canadiennes, les matériaux acceptés pour la construction des structures doivent permettre d'empêcher les fuites et les déversements. Généralement, le béton et les autres matériaux équivalents sont privilégiés. Toutefois, la plupart des régions acceptent également, sous certaines conditions, les planchers en terre ou les structures en sol munies d'une membrane d'étanchéité. En Ontario par exemple, l'utilisation de plancher de terre est soumise à une étude géotechnique (pour les exploitations de plus de 1000 truies). En Caroline du Nord, la construction de lagunes en gestion anaérobie fait l'objet d'un moratoire permanent depuis 2007⁸³. En Iowa, les maternités de plus de 2500 truies doivent obligatoirement disposer d'une infrastructure d'entreposage étanche en béton ou en acier. Les exigences sont généralement beaucoup plus contraignantes pour les structures à même le sol, ce qui incite les producteurs porcins à construire des infrastructures en béton ou en acier pour les nouveaux projets de maternité.

PLAN DE GESTION DES MATIÈRES FERTILISANTES

Au Québec, comme au Manitoba et Ontario, certaines exploitations porcines doivent produire un plan annuel de gestion de matières fertilisantes. Au Québec, le REA exige que les exploitants de lieux d'élevage sur fumier liquide ou solide dont la production annuelle de phosphore (P2O5) est supérieure à 1 600 kg (environ 100 truies) ainsi que ceux dont la superficie est supérieure à 15 ha (excluant les pâturages et les prairies) produisent un Plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF) et un bilan phosphore. Ces documents doivent être signés par un agronome. Les exploitants doivent également réaliser tous les cinq ans une caractérisation des sols ainsi qu'une caractérisation des lisiers sur deux années⁸⁴. En Ontario, une stratégie de gestion des éléments nutritifs est requise pour toute exploitation agricole qui produit plus de 300 unités nutritives (UN) par an (équivalent d'environ 1000 truies) ou qui est située à moins de 100 m d'un puit municipal⁸⁵. Au Manitoba, les exploitations de plus de 300 unités animales (240 truies)⁸⁶ doivent également compléter un plan de gestion des déjections. Ce dernier doit être réalisé par un expert (agronomes ou experts-conseils ayant suivi un cours de gestion des déjections)⁸⁷. En Alberta, les exploitations porcines n'ont pas l'obligation de produire un plan de gestion des fertilisants. Les entreprises produisant plus de 500 tonnes de fumier sont toutefois assujetties à plusieurs exigences (tenue de registre, tests de sol chaque 3 ans, etc.)⁸⁸.

⁸¹ Selon le Iowa Farm*A*Syst, A Farmstead Assessment System, Assessing your Confinement Livestock Manure Management, An Introduction to Environmental Management Systems, Iowa Farm Bureau.

⁸² Minnesota Pollution Control Agency. Feedlot Rules Overview, Minnesota Rules chapter 7020, August 2007, <https://www.pca.state.mn.us/sites/default/files/wq-f1-20.pdf>

⁸³ North Carolina Environmental Quality, AFO Program Summary, <https://deq.nc.gov/about/divisions/water-resources/water-resources-permits/wastewater-branch/animal-feeding-operation-permits/afo-program-summary>

⁸⁴ Légis Québec. Q-2, r. 26 - Règlement sur les exploitations agricoles, À jour au 1er septembre 2019, <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ShowDoc/cr/Q-2,%20r.%20r.%2026>

⁸⁵ Règl. de l'Ont. 267/03 : DISPOSITIONS GÉNÉRALES, <https://www.ontario.ca/fr/lois/reglement/030267#BK26>

⁸⁶ https://www.gov.mb.ca/sd/ece/programs/pdf/schedule_a.pdf

⁸⁷ LOI SUR L'ENVIRONNEMENT (c. E125 de la C.P.L.M.). Règlement sur la gestion des animaux morts et des déjections du bétail, https://web2.gov.mb.ca/laws/regs/current/_pdf-regs.php?reg=42/98

⁸⁸ NRCB. Permits and Regulations for Existing Operations, Revised Sept 2015, <https://open.alberta.ca/dataset/b9507b0b-be4d-414e-861d-797034c4366d/resource/ce09b0bf-5c5c-4e1f-aaae-b1cf25714332/download/2015-096-2-web.pdf>

En Iowa, les exploitations de plus de 1250 truies doivent produire un plan de gestion des lisiers⁸⁹. Ce dernier doit être mis à jour chaque année et révisé tous les 4 ans, sur la base de nouvelles analyses de sol pour le phosphore. En Caroline du Nord, toutes les exploitations de plus de 250 truies doivent compléter un plan de gestion des lisiers (Certified Animal Waste Management Plan ou CAWMP). Ce dernier doit être élaboré par un spécialiste certifié⁹⁰. Au Minnesota, un plan de gestion de lisiers doit être produit pour les CAFO de plus de 2500 truies et soumis à la Minnesota Pollution Control Agency⁹¹. Au Missouri, toutes les CAFO de plus de 750 truies doivent fournir un plan de gestion des nutriments⁹².

Tableau 8.3

Taille minimale du troupeau soumise à la réglementation touchant la production d'un plan de gestion des matières fertilisantes

	Québec	Ontario	Manitoba	Alberta	Iowa	Car. du Nord	Mississippi	Minnesota
Nombre de truies	100	1000	240	-	1250	250	750	2500

FORMATION SUR L'APPLICATION DE FUMIER

Au Canada, les producteurs agricoles ne sont pas tenus de suivre une formation sur l'épandage du fumier et lisier. Aux États-Unis, ce type de formation est obligatoire dans 20 États dont l'Iowa et le Missouri. En Iowa, les producteurs qui épandent du fumier dans les CAFO de plus de 1250 truies doivent être certifiés ou utiliser les services d'un applicateur commercial certifié⁹³. Au Missouri, seuls les opérateurs d'exploitations de plus de 17 500 truies doivent être certifiés⁹⁴.

RESTRICTIONS D'ÉPANDAGE

L'ensemble des provinces canadiennes à l'étude interdisent l'épandage de matières fertilisantes sur les sols gelés ou enneigés sans l'obtention d'une dérogation ou si certaines distances séparatrices ou pentes sont respectées (Alberta seulement). La période d'interdiction varie d'une région à l'autre, mais est généralement d'octobre-novembre jusqu'en avril. Aux États-Unis, des interdictions similaires s'appliquent dans certains des États à l'étude. En Iowa, il est interdit d'épandre sur des sols enneigés ou gelés entre le 21 décembre et le 1^{er} avril à moins qu'il s'agisse d'une urgence ou que le fumier liquide soit injecté dans le sol ou incorporé le jour même⁹⁵. Cette interdiction s'applique toutefois uniquement aux exploitations qui sont obligées de faire un plan de gestion des fumiers (+ de 1250 truies). En Caroline du Nord, il est interdit d'épandre sur des sols saturés d'eau, gelés ou enneigés ou lors de précipitations⁹⁶. Au Minnesota, il n'existe pas de restriction d'épandage comme tel, toutefois les distances séparatrices à respecter sont supérieures. Au Missouri, il est interdit d'épandre des

⁸⁹ <http://www.iowadnr.gov/Environmental-Protection/Land-Quality/Animal-Feeding-Operations/Confinements#13195112-manure-management>

⁹⁰ NC State Extension. Swine Manure as a Fertilizer Source, <https://content.ces.ncsu.edu/swine-manure-as-a-fertilizer-source>

⁹¹ Minnesota Pollution Control Agency. Land Application of Manure: Minimum State Requirements, <https://www.pca.state.mn.us/sites/default/files/wq-f8-11.pdf>

⁹² Maurer-Stutz. Permitting Animal Feeding Operations in Missouri, February 2014, https://cdn2.hubspot.net/hubfs/433010/summit/Site_Resources/Permitting_Animal_Feeding_Operations_in_Missouri.pdf

⁹³ Iowa Department of natural resources. <https://www.iowadnr.gov/environmental-protection/land-quality/animal-feeding-operations/applicator-certification>

⁹⁴ Department of Natural Resources. Chapter 14—Concentrated Animal Feeding Operation Waste Management System Operations, <https://s1.sos.mo.gov/cmsimages/adrules/csr/current/10csr/10c20-14.pdf>

⁹⁵ (Chap. 65, 65.3(4))

⁹⁶ (Permis, II.22 et II.23)

matières fertilisantes sur les sols gelés, enneigés ou saturés en eau, sur les pentes de plus de 20 % et si des précipitations pouvant causer du ruissellement sont prévues dans les 24 heures⁹⁷.

8.3 SANTÉ ET BIEN-ÊTRE ANIMAL

UTILISATION DES MÉDICAMENTS

Au Canada, tous les antibiotiques d'importance médicale (catégories I à III) requièrent l'obtention d'une prescription vétérinaire préalablement à leur administration ou à l'achat d'une moulée médicamentée depuis le 1^{er} décembre 2018⁹⁸. Plusieurs médicaments requièrent également une période obligatoire de retrait avant l'abattage afin d'éviter les résidus de médicaments dans la viande.

Aux États-Unis, la loi fédérale requiert également l'obtention d'une ordonnance vétérinaire pour l'administration des médicaments « à usage restreint » et pour l'usage de médicaments dans les aliments pour le bétail (Veterinary Feed Directive (VFD) Drug). Des périodes de retrait similaires à celles exigées au Canada sont également obligatoires dans l'ensemble des États américains⁹⁹.

CASTRATION

Au Canada, les normes du Code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs du Canada exige qu'un analgésique soit administré aux porcelets lors de la castration et la taille de la queue afin de réduire la douleur postopératoire. Aux États-Unis, l'administration d'un analgésique n'est pas une pratique obligatoire. Après 14 jours d'âge, l'administration d'un analgésique est recommandée¹⁰⁰.

TRAÇABILITÉ

Au Canada, l'identification des porcs est obligatoire. En vertu du programme canadien PorcTracé, tous les porcs doivent être identifiés par un identifiant d'oreille ou un tatouage¹⁰¹. Aux États-Unis, la loi Traceability for Livestock Moving Interstate¹⁰² exige seulement l'identification des animaux qui sont déplacés d'un État à l'autre et ne sont pas destinés à l'abattage. Les animaux qui sont nés et élevés dans un même État ne sont pas touchés par la réglementation¹⁰³.

LOGEMENT DES ANIMAUX

Au Canada, les normes de bien-être animal sont définies dans le cadre du Code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs du Canada¹⁰⁴. En 2014, lors de la révision du Code, de nouvelles normes sont entrées en vigueur. Les normes relatives au logement des animaux découlent d'une autoréglementation de l'industrie visant à principalement répondre aux attentes sociétales en

⁹⁷ Missouri Department of Natural Resources. Animal feeding operation permits and regulations in Missouri, <https://dnr.mo.gov/pubs/pub2351.htm>

⁹⁸ Manitoba Pork. Medication Usage, <https://www.manitobapork.com/swine-health/medication-usage>

⁹⁹ U.S. Food and Drug Administration, Veterinary Feed Directive Producer Requirements. <https://www.fda.gov/AnimalVeterinary/DevelopmentApprovalProcess/ucm455413.htm>

¹⁰⁰ AVMA. Swine Castration, <https://www.avma.org/KB/Policies/Pages/Swine-Castration.aspx>

¹⁰¹ À l'exception de ceux qui sont envoyés chez l'équarrisseur. <http://pigtrace.ca/>

¹⁰² 9 Code of Federal Regulations, Parts 71, 77, 78 and 86.

¹⁰³ USDA, Animal Disease Traceability Home, Last Modified: Aug 2, 2017.

https://www.aphis.usda.gov/aphis/ourfocus/animalhealth/SA_Traceability

¹⁰⁴ NFACC. Code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs du Canada, 2014, https://www.nfacc.ca/pdfs/codes/porcs_code_de_pratiques.pdf

matière de traitement éthique des animaux. Elles visent ainsi à renforcer l'acceptabilité sociale de la production porcine et à maintenir l'accès à certains marchés qui valorisent ces pratiques.

Les normes de logement touchent notamment à l'espace disponible par animal durant les différents stades de sa vie. En vertu du nouveau Code, l'élevage des truies en groupe est obligatoire, à l'exception de 5 semaines où la cage peut être utilisée. Pour certains producteurs, cette mise aux normes implique des changements majeurs dans les infrastructures et les pratiques (cf. section 7.1.1). Ainsi, à l'exception des nouvelles constructions, les producteurs ont jusqu'en 2024 pour s'y conformer.

Aux États-Unis, les cages de gestation sont interdites ou en voie de l'être dans dix États soit l'Arizona, la Californie, le Colorado, la Floride, le Maine, le Massachusetts, le Michigan, l'Ohio, l'Oregon et le Rhode Island. L'utilisation de cages de gestion demeure permise dans les principaux États de production porcine aux États-Unis, incluant les 4 États à l'étude. En Iowa par exemple, la cage de gestation peut être utilisée pendant 16 semaines. Néanmoins, plusieurs grandes entreprises très présentes dans ces États (Smithfield, Cargill, Hormel, etc.) se sont engagées à bannir l'utilisation de cages de gestation, sans compter les nombreux détaillants et chaînes de restauration américains (Costco, McDonald's, Safeway, etc.)¹⁰⁵. Ainsi, dans les principaux États de production porcine des États-Unis, la conversion vers des logements collectifs ne découle pas d'une exigence réglementaire (et n'est donc pas obligatoire) mais plutôt d'exigences des grands donneurs d'ordre.

¹⁰⁵ CURRY, Lynne. After a Decade of Promises, Has the Food Industry Made Progress on Gestation Crates? March 21, 2018

9. MAILLON DE L'ABATTAGE-TRANSFORMATION

FAITS SAILLANTS

- Le Québec est la première province pour l'abattage de porcs avec 40 % du total canadien.
- Les abattages de porcs du Québec sont en croissance alors que la production est en stable. Les importations de porcs d'abattage ontariens sont en croissance et représentaient, en 2018, 17 % des porcs abattus au Québec (1,4 M porcs contre 0,3 M en 2008).
- Le secteur de l'abattage canadien a connu une consolidation importante depuis 2008. Le plus grand joueur canadien (Olymel) occupe le 4^e rang en Amérique de Nord.
- La concentration du secteur de l'abattage s'est accentuée au Québec. Olymel, qui a acquis les installations de plusieurs concurrents, achète aujourd'hui approximativement 75 % des porcs d'abattage du Québec.
- Les installations d'abattage des entreprises canadiennes sont plus petites que celles de leurs concurrents américains, avec des économies d'échelle moindres.
- Les dernières années ont donné lieu à un contexte favorable pour le secteur de l'abattage avec plusieurs années où il a pu bénéficier de marges brutes importantes, qui ont permis aux grands joueurs de réaliser des investissements et/ou des acquisitions.

9.1 ÉVOLUTION DES ABATTAGES ET DU NOMBRE D'ABATTOIRS

9.1.1 CANADA

En 2018, 21,4 millions de porcs ont été abattus au Canada, un volume similaire à 2008 (21,5 M de porcs). Le Québec domine l'industrie de l'abattage porcin au Canada, avec 40 % des abattages. La province abat majoritairement des porcs élevés au Québec (82 % en 2018), mais également des porcs élevés en Ontario (17 %) et dans les provinces maritimes (1 %)¹⁰⁶. Le Manitoba est le 2^e joueur en importance avec 25 % des abattages de porcs canadiens. Environ 85 % des porcs abattus au Manitoba proviennent d'élevages de la province, 11 % de la Saskatchewan et 4 % de l'Alberta¹⁰⁷. L'Ontario (19 %) et l'Alberta (12 %) occupent respectivement les 3^e et 4^e rang au chapitre des abattages de porcs.

Les abattages de porcs ont connu une légère hausse au Québec entre 2008 et 2018, passant de 8,1 à 8,6 M de têtes, bien que le nombre de porcs produits dans la province ait diminué de plus de 10 %¹⁰⁸. Cette hausse s'explique en grande partie par l'augmentation du nombre de porcs élevés en Ontario et abattus au Québec, qui passé de 0,3 M à 1,4 M entre 2008 et 2018¹⁰⁹. Cette dernière augmentation est le résultat combiné de la baisse du cheptel québécois (bien que le nombre de kilos produits au

¹⁰⁶ AAC. Information sur le marché des viandes rouges, Origine des porcs abattus dans les abattoirs canadiennes - Sommaire annuel par mois, 2018.

¹⁰⁷ AAC. Information sur le marché des viandes rouges, Origine des porcs abattus dans les abattoirs canadiennes - Sommaire annuel par mois, 2018.

¹⁰⁸ Le nombre de porcs produits au Québec est passé de 7,8 M en 2008 à 7,1 M en 2018 (AAC).

¹⁰⁹ AAC. Information sur le marché des viandes rouges, Origine des porcs abattus dans les abattoirs canadiennes - Sommaire annuel par mois, 2008 et 2018.

Québec se soit maintenu, le nombre de tête a diminué, créant une capacité d'abattage excédentaire) et de la hausse de la capacité d'abattage au Québec. Par ailleurs, au cours de cette période, l'Ontario a réduit de 20 % ses abattages, soit l'équivalent de plus de 1 M de porcs, notamment en raison de la fermeture de l'entreprise Quality Meat Packers Ltd. dont la capacité d'abattage avoisinait les 25 000 porcs par semaine¹¹⁰. Outre le Québec, la Saskatchewan et le Manitoba ont également connu une hausse de leurs abattages de porcs entre 2008 et 2018, respectivement de 543 % et 12 %.

Les abattages de porcs ont également diminué en Alberta, en Colombie-Britannique et dans les Maritimes. Pendant la période 2008-2018, le nombre d'abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral exerçant dans ces régions a diminué de façon importante. La Colombie-Britannique et l'Alberta ont perdu conjointement 5 abattoirs entre 2008 et 2013 alors que les provinces maritimes ne détiennent plus aucun abattoir fédéral depuis 2014. La Tableau 9.1 présente l'évolution des porcs abattus et du nombre d'abattoirs dans les provinces canadiennes entre 2008 et 2018 ainsi que la capacité d'abattage par grande région. La liste complète des abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral est présentée à l'annexe 1.

Tableau 9.1
Évolution des porcs abattus par province, 2008 à 2018

Province	Porcs abattus par province (M de têtes)			Nombre d'abattoirs		Capacité d'abattage
	2008	2018	VAR 08-18	2008	2018	Nbre porc par semaine 2018
Colombie-Britannique	523 003	507 648	-3%	9	5	56 000
Alberta	2 701 366	2 510 267	-7%			
Saskatchewan	48 461	311 650	543%	6	5	132 000
Manitoba	4 806 759	5 368 717	12%			
Ontario	5 122 047	4 119 650	-20%	6	5	80 000
Québec	8 122 100	8 572 881	6%	12	12	195 000
Maritimes	195 656	10 605	-94%	3	0	-
TOTAL	21 519 392	21 401 418	-1 %	36	27	471 000

Sources : AAC. Information sur le marché des viandes rouges, Origine des porcs abattus dans les abattoirs canadiennes - Sommaire annuel par mois, 2008 et 2018 et Abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral - porcs.

Le Québec est la seule région qui a conservé son nombre d'abattoirs fédéraux entre 2008 et 2018 (12 abattoirs). Précisons toutefois que 5 abattoirs avaient cessé leurs activités entre 2006 et 2008¹¹¹. Avec la cessation des activités de Lucyporc en avril 2019, le Québec compte 11 abattoirs de porcs actifs en 2020.

Au Québec, comme à l'échelle canadienne, Olymel est le plus grand joueur. L'organisation, qui possède 5 abattoirs à travers le Canada (4 au Québec et un en Alberta), détiendrait une capacité totale

¹¹⁰ The Globe and Mail. Owners move toward closing Toronto's last abattoir, May 2014, <https://www.theglobeandmail.com/report-on-business/owners-move-toward-closing-torontos-last-abattoir/article18408976/>

¹¹¹ Agromex (Nutri-Porc), Olymel à St-Valérien, l'Abattoir de Luceville, l'Abattoir St-Pascal et l'Abattoir Labrosse & Fils ont cessé leurs activités. Tiré de AAC. <http://www.agr.gc.ca/fra/industrie-marches-et-commerce/renseignements-sur-les-secteurs-canadiens-de-l-agroalimentaire/viande-rouge-et-betail/information-sur-le-marche-des-viandes-rouges/abattages/abattoirs-inspectes-par-le-gouvernement-federal-bovins-et-porcs/?id=1415860000050>

d'abattage supérieure à 205 000 porcs par semaine¹¹², ce qui la positionne au 4^e rang en Amérique du Nord.

En 2019, Olymel a investi 120 M\$ pour agrandir et moderniser son usine Atrahan à Yamachine¹¹³ et s'est entendue avec l'entreprise F. Ménard pour faire l'acquisition de ses activités du secteur porcin, incluant l'abattoir Agromex. La transaction a obtenu l'approbation du Bureau de la concurrence en novembre 2019 et a été complétée au début de 2020. L'abattoir d'Olymel situé à Red Deer en Alberta est celui qui détient la plus importante capacité d'abattage, soit environ 45 000 porcs par semaine (ou 90 000) si elle opérait sur 2 quarts de travail), ce qui fait d'Olymel le joueur le plus important de cette province. Le Québec compte seulement deux autres acheteurs de porcs d'importants soit Du Breton et Aliments Asta. Du Breton a toutefois annoncé au début de 2019 vouloir se départir de ses activités de porcs de commodité pour se concentrer dans les activités de niche (biologique, Certified humaine, etc.)¹¹⁴.

Au Manitoba, 2 joueurs dominent l'industrie : HyLife Foods et Maple Leaf. L'abattoir de Maple Leaf situé à Brandon dispose de la plus grande capacité d'abattage au Canada (90 000 porcs/semaine). L'abattoir d'HyLife est de taille inférieure (36 000 porcs/semaine).

9.1.2 ÉTATS-UNIS

Aux États-Unis, plus de 124 M de porcs ont été abattus en 2018, soit 7 % de plus qu'en 2008. L'Iowa réalise plus du quart des abattages (28 % en 2018), suivi de l'Illinois (9,8 %), du Minnesota (9,5 %) et du Missouri (7,3 %). Les données d'abattage pour la Caroline du Nord sont confidentielles. Cet État a toutefois abattu près de 12 M de porcs en 2013 (dernière année où les données sont disponibles) et détient une capacité annuelle d'abattage de plus de 13 M de porcs¹¹⁵, un volume le plaçant parmi les joueurs les plus importants. La Caroline du Nord est également l'État qui possède le plus gros abattoir de porcs aux États-Unis. Ce dernier, situé à Tar Heel, appartient à l'entreprise Smithfield et possède une capacité hebdomadaire d'abattage de 186 000 porcs, soit l'équivalent de 37 % de la capacité totale d'abattage du Canada. Le Tableau 9.2 montre l'évolution des abattages de porcs et du nombre d'abattoirs aux États-Unis entre 2008 et 2018 ainsi que la capacité d'abattage hebdomadaire de chaque État à l'étude en 2018.

¹¹² AAC. Données confidentielles.

¹¹³ Radio-Canada. La nouvelle usine d'Olymel prend forme à Yamachiche, Publié le 23 avril 2019, <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1165818/nouvelle-usine-olymel-yamachiche-employes-lucyporc-transformation-porc-viandes-recrutement>

¹¹⁴ <https://www.dubreton.com/fr-ca/nouvelles/les-viandes-du-breton-concentre-sa-production-dans-les-produits-de-niche1>

¹¹⁵ Quantité hebdomadaire X 52 semaines.

Tableau 9.2
Évolution des porcs abattus par État, États-Unis, 2008 à 2018

Province	Porcs abattus (M de têtes)			Nombre d'abattoirs		Capacité d'abattage
	2008	2018	VAR 08-18	2008	2018	Nbre porc par semaine
Iowa	32 752 100	35 033 500	7 %	14	13	752 220
Minnesota	9 945 400	11 846 500	19 %	2	3	172 800
Missouri	7 912 000	9 049 300	14 %	2	2*	243 540
Caroline du Nord	12 226 800	d.c.	n.d.	6	5	261 360
Autres États	53 615 700	68 506 000	28 %	59	49	1 259 199
TOTAL	116 452 000	124 435 300	7 %	83	72	2 689 119

d.c. : donnée confidentielle.

* L'entreprise Moon Ridge Pork a fermé ses portes en 2018.

Sources : USDA (nombre de porcs abattus) et Pork Checkoff (capacité d'abattage).

Smithfield est l'entreprise qui domine l'industrie du porc aux États-Unis, tant au niveau de l'abattage que de la production (plus de 940 000 truies en 2019, cf. section 3.6). Au printemps 2018, l'entreprise possédait 10 abattoirs aux États-Unis (un de plus qu'en 2009) représentant une capacité totale d'abattage de plus de 700 000 porcs par semaine (soit près de 3 fois et demie la capacité totale d'Olymel). Smithfield détient des abattoirs dans l'ensemble des États à l'étude, à l'exception du Minnesota. JBS est le 2^e joueur qui détient la capacité d'abattage la plus importante (plus de 500 000 porcs par semaine, soit l'équivalent de la capacité totale canadienne). L'entreprise détient 5 abattoirs dont 2 en Iowa et un au Minnesota. Parmi ceux-ci, 4 ont une capacité d'abattage hebdomadaire supérieure à 108 000 porcs. L'entreprise occupe le 7^e rang en termes de truies possédées (167 000 truies, cf. section 3.6). Finalement, Tyson Foods occupe le 3^e rang. L'entreprise possède 7 abattoirs dont 4 en Iowa et détient une capacité totale d'abattage de 440 000 porcs par semaine. Tyson occupe le 14^e rang en termes de cheptel de truies (82 000). L'ensemble de ces entreprises ont augmenté leur capacité d'abattage entre 2008 et 2018.

Le nombre total d'abattoirs de porcs a diminué aux États-Unis entre 2008 et 2018, passant de 83 à 72 (perte de 13 %). À l'exception de l'abattoir de l'entreprise John Morrell situé en Iowa dont la capacité d'abattage hebdomadaire était de plus de 75 000 porcs, l'ensemble des autres entreprises ayant fermé leurs portes détenaient des capacités d'abattage de moins de 20 000 porcs par semaine¹¹⁶. L'annexe 1 présente le portrait des abattoirs de porcs présents dans chaque État à l'étude et de leur capacité d'abattage hebdomadaire.

Les principaux groupes américains détiennent tous des installations d'une capacité de plus de 10 000 têtes/jour. Les 10 plus grosses usines ont une capacité de 20 000 à 30 000 têtes/jour. De nombreux opérateurs américains ont une seule usine d'une capacité de 10 à 20 000 têtes/jour. En comparaison, les opérateurs canadiens possèdent des installations de taille modeste par rapport au standard américain, ce qui entraîne des économies d'échelle moins importantes puisque les frais fixes sont répartis sur un moins grand volume de production. Seul l'abattoir de Maple Leaf à Brandon est d'une

¹¹⁶ Pork Checkoff. U.S. Packing Sector. <https://www.pork.org/facts/stats/u-s-packing-sector/#estimatedusdailyhogslaughtercapacitybyplant>

taille semblable aux abattoirs américains (18 000 têtes/jour, 90 000/semaine); le deuxième abattoir en importance au Canada (Olymel à Red Deer) ayant une capacité de 45 000/semaine (9 000 têtes/jour).

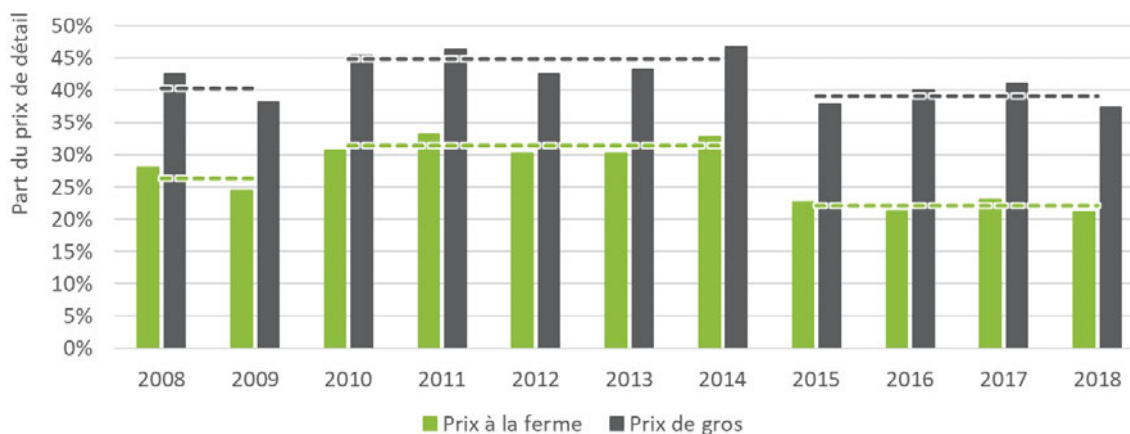
La consolidation de la dernière décennie aux États-Unis a été rendu possible par le fait que les principaux joueurs américains, qui sont des groupes internationaux (JBS, Smithfield) et/ou des entreprises cotées en bourse (Tyson, Hormel, Seaboard Farms), ont la possibilité de lever des fonds sur les marchés internationaux des capitaux, ce qui leur confère un avantage pour mettre en œuvre des stratégies de développement de marché et d'investissement industriel. Par ailleurs, ces entreprises ont bénéficié de plusieurs années de rentabilité importante (cf. prochaine section).

9.2 ANALYSE DES MARGES AU NIVEAU DU MAILLON ABATTAGE TRANSFORMATION

L'analyse de la répartition du dollar du consommateur de viande de porc tout au long de la chaîne de valeur (au niveau des producteurs et au niveau des abattoirs et transformateurs) est réalisée à l'aide des données américaines compilées par l'USDA, faute de données canadiennes. Les données du USDA fournissent une bonne indication de la dynamique à l'œuvre au Canada.

On peut distinguer deux périodes très distinctes au cours de la dernière décennie (Figure 9.1) quant à la part du dollar du consommateur captée par la production et l'abattage-transformation. Une première période, de 2010 à 2014, caractérisée par une plus grande proportion de la valeur au détail redistribuée aux producteurs américains (31 %) ainsi qu'au maillon abattage-transformation américain (45 %). Une deuxième période, de 2015 à 2018, qui voit une chute importante de la part du dollar revenant aux producteurs (-9 % pour passer à 22 % de la valeur au détail) et une diminution, mais moins importante de la part allant aux abattoirs et transformateurs (-6 %, pour passer à 39 %).

Figure 9.1
Évolution de la valeur du porc à la ferme et au niveau des grossistes en pourcentage de la valeur au détail, États-Unis, 2008-2018



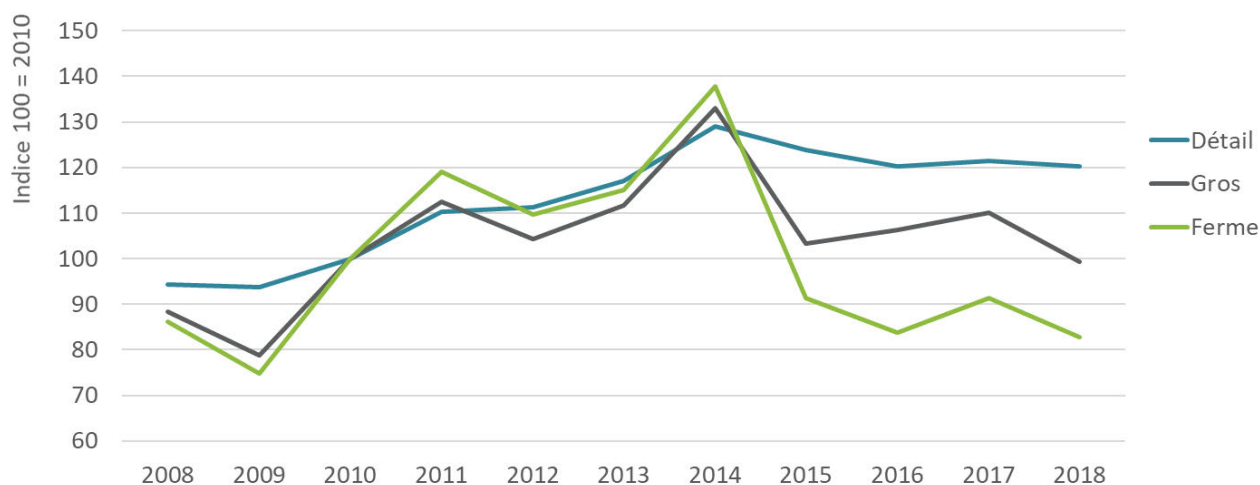
Les prix à la ferme et les prix de gros sont exprimés en \$/kg équivalent détail selon la méthodologie de l'USDA.

Les lignes en tirets indiquent les moyennes sur les périodes 2008-2009, 2010-2014, et 2015-2018.

Source : Groupe AGÉCO, d'après USDA (Meat Price Spread).

On retrouve les deux mêmes périodes lorsque l'on analyse l'évolution de la valeur du porc à la ferme, au niveau des grossistes et au détail sur base d'indice (Figure 9.2). Durant la période 2010-2014, les valeurs suivent une dynamique similaire, avec une augmentation de la valeur à la ferme légèrement plus rapide que celle au détail et chez les grossistes ce qui permet de réduire l'écart des prix durant cette période. À partir de 2015, on constate qu'aux États-Unis, la valeur au détail diminue puis se stabilise alors que la valeur à la ferme diminue de manière assez continue et marquée. La valeur de gros subit elle aussi une baisse, mais de moindre importance. Cette divergence de la dynamique des prix explique le creusement des écarts de prix le long de la chaîne de valeur du porc aux États-Unis.

Figure 9.2
Évolution de l'indice de la valeur du porc à la ferme, au niveau des grossistes et au détail
États-Unis, 2008-2018



L'indice est calculé sur la base de la valeur à la ferme et au niveau des grossistes, exprimées en \$/kg équivalent détail selon la méthode de l'USDA.

Source : Groupe AGÉCO, d'après USDA (Meat Price Spread).

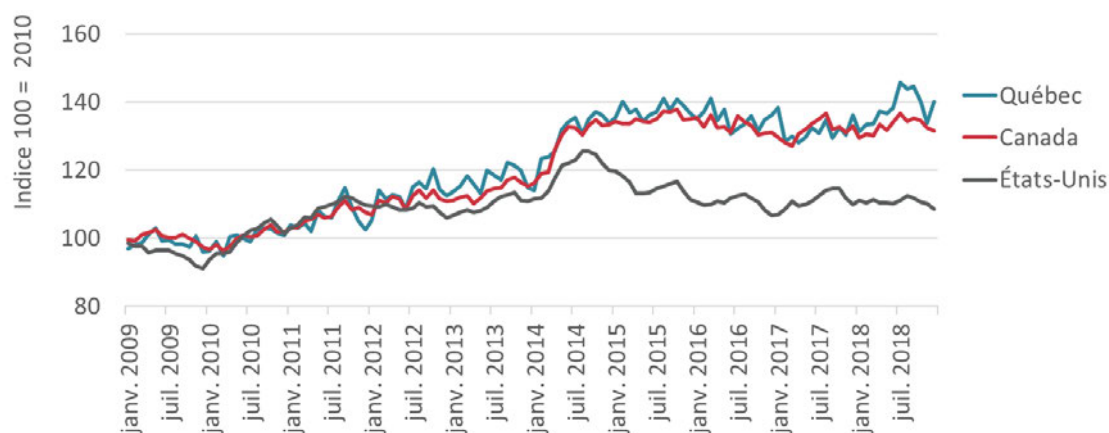
À la lumière des constats détaillés ci-dessous, il est très probable que la part des producteurs dans la valeur du porc créée au niveau des consommateurs ait fortement diminué depuis au Canada et au Québec :

- Les prix à la consommation de la viande de porc ont diminué après 2014 aux États-Unis alors qu'au Québec et au Canada, ils se sont stabilisés après une hausse plus marquée qu'aux États-Unis à partir de 2012 (Figure 9.3).
- Les indices des prix à la ferme, à la sortie des abattoirs et au détail (Figure 9.4) semblent indiquer que, depuis 2015, les abattoirs et transformateurs captent une plus grande proportion de la valeur créée.
- Les prix à la ferme diminuent alors que les prix de gros sur le marché intérieur ont augmenté plus vite que les prix au détail (Figure 9.5). Les prix à l'exportation ont augmenté très fortement grâce à la dépréciation du dollar canadien.

Cette conjoncture, combinée au fait que le coût d'approvisionnement en porc des abattoirs québécois et canadiens semble avoir été avantageux par rapport à celui des concurrents américains (cf. section 4.2, qui montre que l'écart de prix moyen à la production qui s'est creusé entre les États-Unis et le Canada) a permis aux abattoirs du Québec et du Canada de profiter de marges sur coût

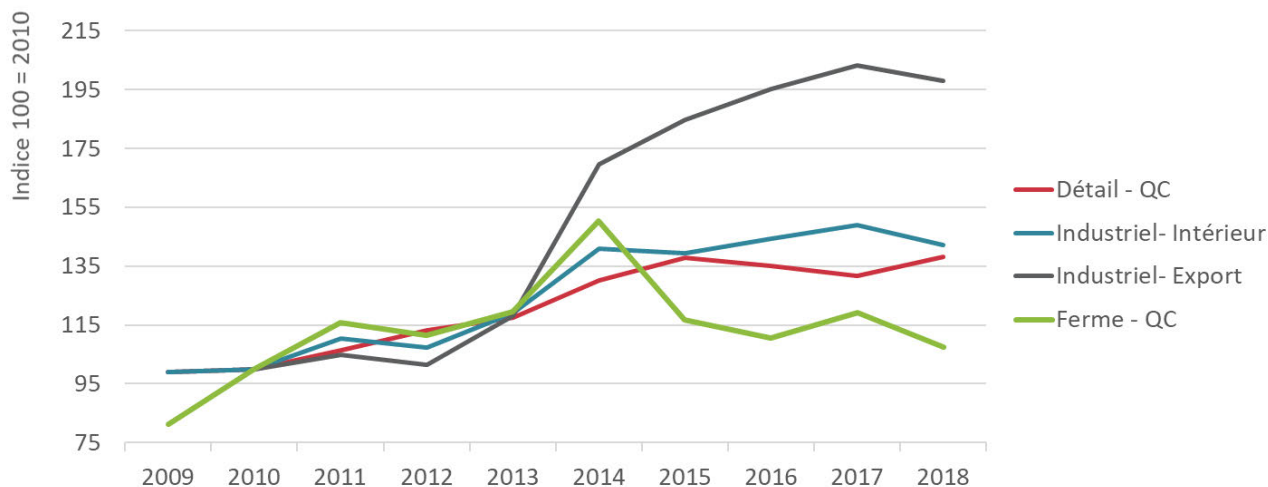
d'approvisionnement favorables et sur lesquelles ils ont pu appuyer des décisions de développement (investissements et acquisitions). La croissance des approvisionnements en porcs de l'Ontario semble par ailleurs montrer que le secteur de l'abattage a disposé d'une capacité de payer suffisante pour assumer un coût de transport élevé, les porcs venant principalement du sud-ouest de cette province. La dernière année (2019, non montrée dans les figures), semble avoir été moins profitable, principalement en raison de la fermeture des frontières chinoises dû au conflit diplomatique entre le Canada et la Chine et à la guerre commerciale entre la Chine et les États-Unis, qui a contribué à créer une offre excédentaire sur le marché nord-américain.

Figure 9.3
Évolution de l'indice des prix à la consommation de la viande de porc au Québec, au Canada et aux États-Unis, monnaies nationales, 2009-2018



Source : Groupe AGÉCO, d'après Statistique Canada et US Bureau of Labour

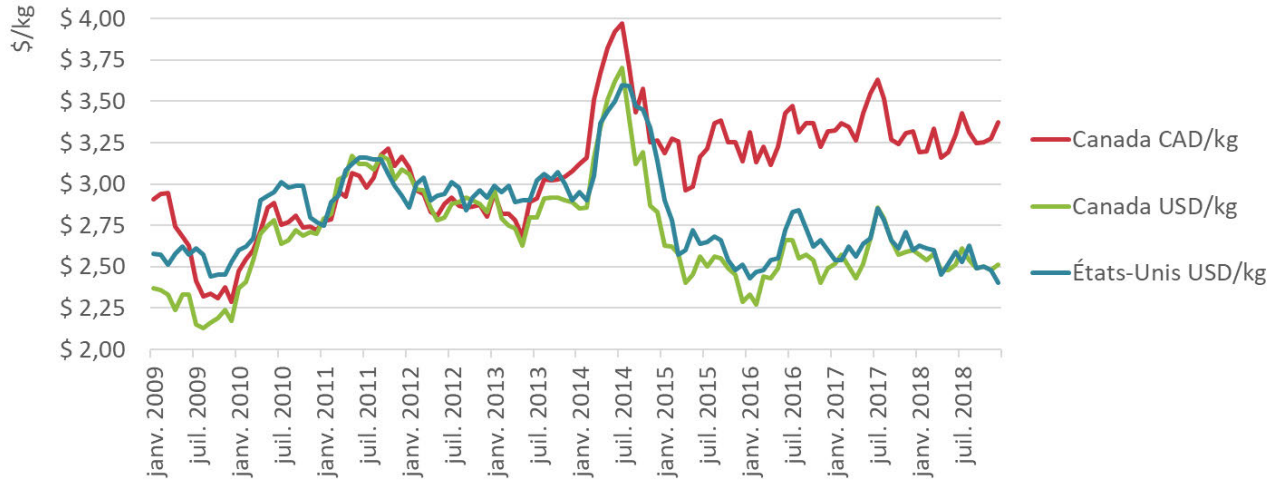
Figure 9.4
Évolution de l'indice des prix du porc à différents niveaux de la chaîne de valeur (Ferme-Industriel-Détail), 2009-2018



L'indice du prix industriel – export est établi en convertissant en dollars canadiens les prix d'exportations libellés en dollars US.

Source: Groupe AGÉCO d'après Statistiques Canada (Tableaux 18-10-0030-01, 32-10-0077-01 et 18-10-0004-01)

Figure 9.5
Évolution comparée entre le Canada et les États-Unis de la valeur unitaire des exportations de viande de porc, 2009-2018



Source : Groupe AGÉCO d'après International Trade Centre (TradeMap), Banque du Canada

10. COORDINATION DES FILIÈRES PORCINES

FAITS SAILLANTS

- Les différentes régions analysées connaissent des évolutions similaires : la consolidation-concentration des secteurs de la production et de l'abattage ainsi que la diversification des modèles d'affaires et de coordination en production porcine s'articulant autour de l'intégration et de la contractualisation pour satisfaire aux demandes des marchés (volume et qualité sur les marchés d'exportation, segmentation et qualité sur le marché intérieur).
- Les leaders mondiaux de la production porcine exercent tous une coordination forte de leur approvisionnement en fonction des marchés finaux.

10.1 QUÉBEC

MODÈLES D'AFFAIRES EN PRODUCTION

Les modes de coordination régissant la mise en marché des porcs au Québec ont évolué depuis 2007. On constate ainsi une multiplication des modèles d'affaires, de plus en plus divers, impliquant un ou plusieurs maillons de la filière :

- Producteur indépendant ou autonome
- Producteur indépendant ou autonome faisant produire une partie à contrat
- Producteur à contrat pour un autre producteur « indépendant »
- Producteur à contrat pour un meunier
- Producteur à contrat pour un abattoir
- Producteur à contrat pour un réseau intégré couvrant l'amont (moulée/génétique) et l'aval (abattage-transformation)
- Producteurs-intégrateurs ou grands producteurs : entreprises qui possèdent à la fois des activités de fabrication d'aliments pour animaux ou d'abattage et des activités de production (souvent de grandes maternités avec ou sans sites d'engraissements). On parle alors d'intégration directe ou autointégration. Ces entreprises ont recours à des travailleurs salariés pour les opérations d'élevage (gérants et ouvriers). Peuvent être des coopératives ou des sociétés par action.

Les contrats peuvent être de plusieurs types¹¹⁷:

- Contrat à forfait : le forfaire fournit le travail et les bâtiments; il est rémunéré selon un forfait par porc, assorti de primes et pénalités liées à la performance.
- Contrat de financement : le contrat à forfait est assorti d'un apport en capital, conditionné à un engagement à long terme du forfaitaire. Ce type de contrat semblait en perte de vitesse au Québec.
- Contrat de production : le producteur doit respecter un cahier des charges couvrant la régie d'élevage, l'alimentation et la génétique. Les porcs lui appartiennent et il les vend à l'abattoir

¹¹⁷ Royer et Gouin (2015) Coordination verticale dans les secteurs québécois du porc et des légumes de transformation : statut, motivations et enjeux. Rapport de recherche CIRANO (<https://cirano.qc.ca/files/publications/2015RP-03.pdf>).

sur la base d'une formule de prix prédéterminée avec différentes primes et pénalités associées à la qualité.

- Contrats de mise en marché : contrat à livraison différée pour une quantité déterminée de porcs généralement payés sur la base d'une formule de prix prédéterminée avec différentes primes et pénalités associées à la qualité.

Lorsque l'on réfère à un producteur à contrat ou à forfait, on réfère généralement aux producteurs qui ont des contrats à forfait ou des contrats de financement avec un intégrateur.

Parmi les facteurs ayant favorisé l'intégration et la production à forfait au cours de la dernière décennie il y a :

- La volonté des producteurs de se protéger des risques de marché (moulée, porcelets, porcs).
- La faible capacité d'investissement due aux conditions de marché difficiles restreignant l'accès au financement : choix de réorienter certaines entreprises naisseur-finisieur vers des entreprises de finition à forfait (conversion des maternités en engraissement).
- La disponibilité en main-d'œuvre qualifiée qui ne permet pas nécessairement d'envisager une expansion des systèmes naisseur-finisieur, soulevant la question de leur rentabilité à moyen terme (économie d'échelle).
- Les contraintes environnementales à l'agrandissement des sites de production existants (économie d'échelle).
- L'accès à une expertise de plus en plus rare (vétérinaire, nutritionniste).

Cela a amené plusieurs producteurs naisseur-finisieur, qui possédaient une base de grandes cultures suffisante, à délaissé le naissage et opter pour un système mixte grandes cultures – finition à forfait plus cohérent avec leur disponibilité en main-d'œuvre et en capitaux dans un contexte favorable de prix du maïs et du soya. Parallèlement, le phénomène d'intégration directe (autointégration) des maternités porcines a progressé, notamment parce qu'il s'agit du stade de production le plus critique pour l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement primaire (biosécurité, productivité du travail, productivité zootechnique des truies, etc.)¹¹⁸. Ainsi, la part de la production sous intégration (autointégration ou à contrat) était passée de 42 % à 58 % entre 2007 et 2013, soit à la sortie de la longue période de crise que venaient de traverser les producteurs de porcs québécois¹¹⁸. Cette proportion serait de l'ordre d'un peu plus de 60 % en 2019.

Quel que soit le modèle d'affaires, le Québec connaît une forte concentration de la production dans les entreprises de grande taille. Ainsi, selon les données du recensement agricole de 2016, les fermes ayant plus de 5000 porcs en inventaire (naisseur-finisieur et naisseur) représentaient 3 % des fermes ayant des porcs mais détenaient 21 % du cheptel porcin.

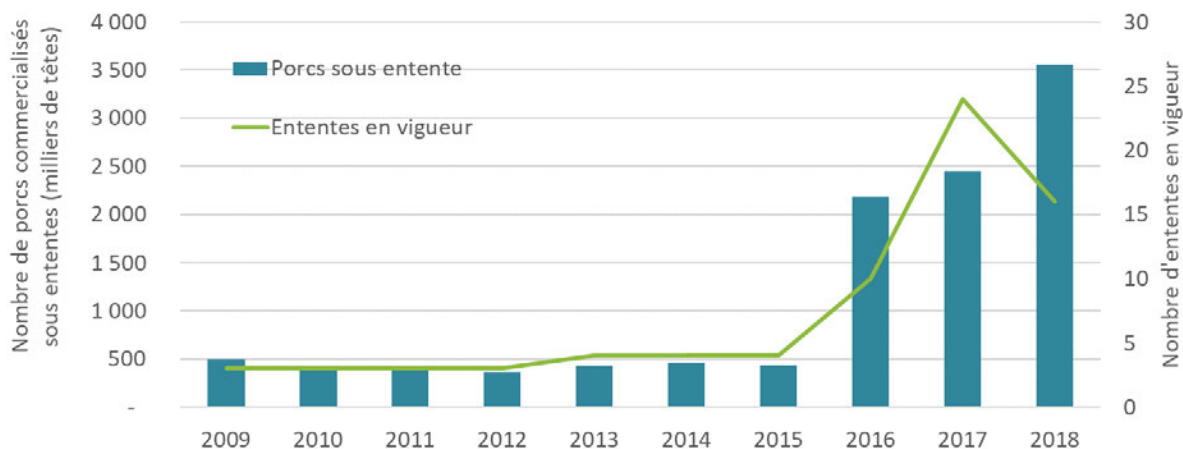
MISE EN MARCHÉ

La mise en place de la convention de mise en marché de 2009 a entraîné des changements importants dans la mise en marché des porcs au Québec en permettant la vente de porcs sous ententes spécifiques (porcs produits suivant un cahier des charges). Ce nouveau mode de mise en marché visait

¹¹⁸ Royer et Gouin (2015) Coordination verticale dans les secteurs québécois du porc et des légumes de transformation : statut, motivations et enjeux. Rapport de recherche CIRANO (<https://cirano.qc.ca/files/publications/2015RP-03.pdf>).

à répondre à la segmentation des marchés de la viande de porc. Ces ententes se sont progressivement multipliées, traduisant la volonté des abattoirs de contrôler leur approvisionnement à travers des contrats Figure 10.1.

Figure 10.1
Évolution du nombre d'ententes spécifiques au Québec et du nombre de procs commercialisés sous ces ententes, 2009-2018



Source : Groupe AGÉCO d'après EPQ

La convention de vente de 2019 a introduit un changement important à la formule établissant le prix des porcs vendus dans le cadre de la convention qui pourrait influencer de manière importante les choix de modes de coordination de la production porcine au Québec. Ceci pourrait entraîner des changements dans les stratégies d'approvisionnement des acheteurs. La résiliation par les acheteurs de plusieurs ententes spécifiques à la suite de la signature de la nouvelle convention de vente constitue une première réaction. Cela semble indiquer qu'une réflexion stratégique est en cours au niveau des abattoirs.

10.2 PROVINCES CANADIENNES

ONTARIO

En Ontario, environ 30 % des porcs produits sont abattus dans un abattoir appartenant à une coopérative de producteurs. Le prix payé aux producteurs par cet abattoir découle directement de la valorisation de la viande de porc à la sortie de l'atelier de découpe.

De 60 % à 65 % des porcs sont commercialisés par le biais de contrats, dont 25 % par l'intermédiaire de la division de la commercialisation d'Ontario Pork (contrats individuels, programme de pooling). Seulement 2 % ou moins des porcs sont négociés sur le marché au comptant et entre 3 et 8 % appartiennent à des intégrateurs québécois.

La production porcine ontarienne s'est recentrée sur le marché intérieur. Les exportations originaires de cette province sont passées d'un pic de 243 000 tonnes en 2010 à 167 000 tonnes en 2018¹¹⁹,

¹¹⁹ Base de données du Commerce international canadien de marchandises (Statistique Canada)

principalement à destination des États-Unis (47 % des exportations ontariennes en 2018). Les exportations représentaient en 2018 environ 40 % de la production des abattoirs contre 50 % en 2008.

Les acteurs de la filière ontarienne ont pour objectif premier de satisfaire le consommateur canadien, et, dans une moindre mesure, américain. Pour cela, l'offre doit être coordonnée selon la demande et les attentes spécifiques liées à la segmentation des marchés (marchés de niche, marques, gestion des approvisionnements, etc.).

PRAIRIES

Dans l'Ouest canadien, les porcs sont en intégration ou produits sous contrat :

- Olymel : 60 % en intégration ou à forfait, 40 % sous contrat de production ou de mise en marché.
- Maple Leaf : 35 % en intégration ou à forfait, 65 % sous contrat de production ou de mise en marché.
- HyLife : 80 % en intégration ou à forfait, 20 % sous contrat de production ou de mise en marché.
- Sunterra : 100 % en intégration ou à forfait.

La viande porcine issue de la production des provinces des Prairies, fortement excédentaire par rapport à sa consommation, est très majoritairement consommée dans d'autres provinces ou d'autres pays. Cet éloignement des marchés de consommation finale oblige à une optimisation de la chaîne d'approvisionnement permettant de valoriser les avantages comparatifs de la production porcine dans ces régions (coût d'alimentation plus faible), tant au niveau des volumes que des attributs de qualité. Cela se traduit entre autres par la consolidation des joueurs du maillon abattage-transformation. Un tel environnement d'affaires favorise les modèles d'affaires où la coordination verticale est forte (intégration, contractualisation).

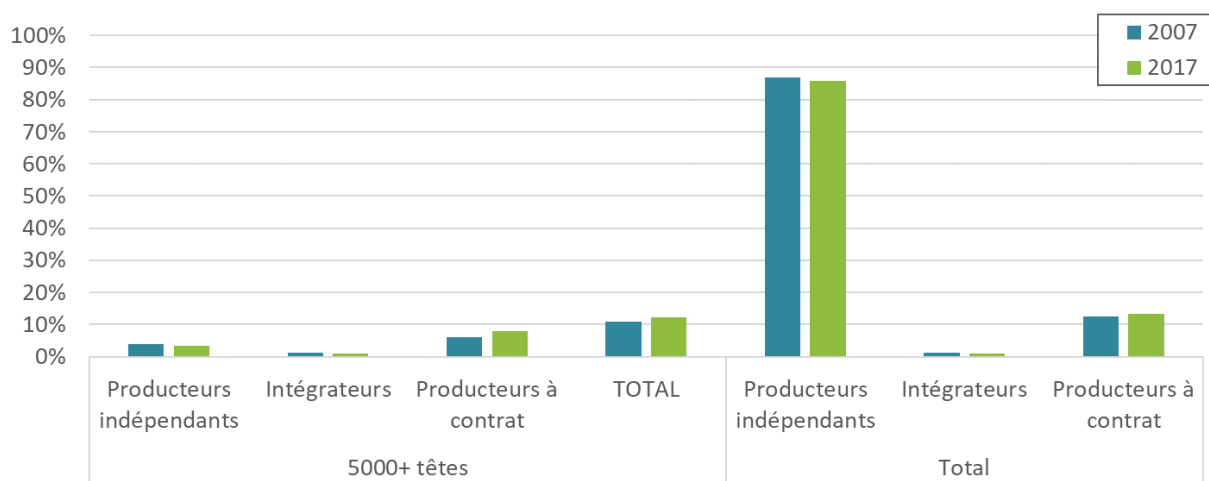
10.3 ÉTATS-UNIS

MODÈLES D'AFFAIRES EN PRODUCTION

Les données tirées du recensement agricole américain montrent que la répartition des différents types d'exploitations porcines (indépendant, intégrateur et à contrat¹²⁰) n'a pas tellement évolué entre le recensement agricole 2007 et celui de 2017 aux États-Unis. Les producteurs indépendants représentent toujours environ 85 % du total des opérations (Figure 10.2), les producteurs à contrat un peu plus de 10% et les intégrateurs moins de 2 %.

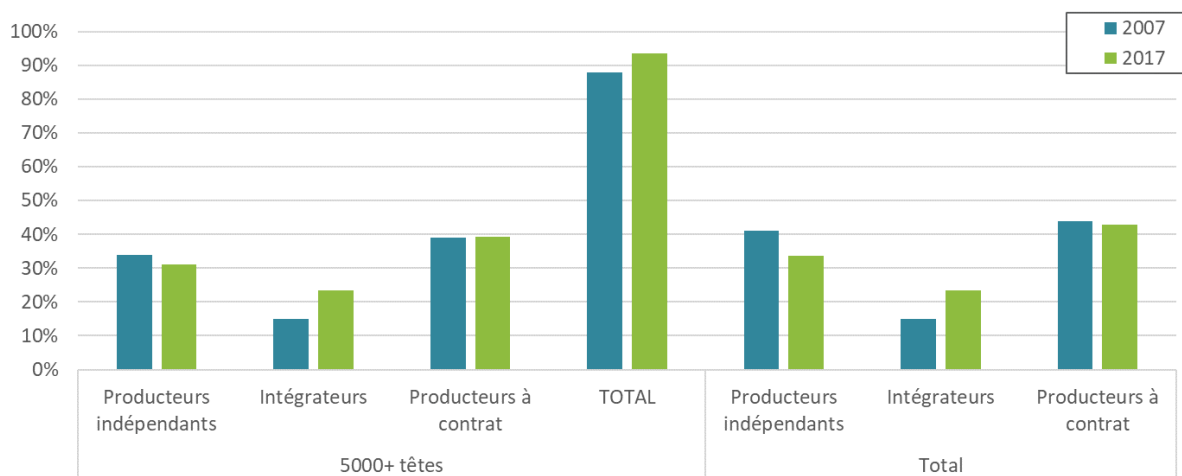
¹²⁰ Indépendant : producteur propriétaire de ses porcs et assurant sa propre mise en marché. Intégrateur : entreprise impliquée dans plus d'un maillon de la filière ou possédant des porcs élevés en dehors de son entreprise. À contrat : forfaitaire.

Figure 10.2
Évolution de la répartition du nombre d'opérations
selon le type d'exploitation des fermes porcines américaines, 2007-2017



Source : USDA.

Figure 10.3
Évolution de la répartition des ventes de porcs
selon le type d'exploitation des fermes porcines américaines, 2007-2017



Source : USDA.

Toutefois, la part des ventes de porcs provenant des intégrateurs a augmenté, passant de 15 à 23 %, alors que celle provenant des producteurs indépendants est passée de 41 % à 34 % (Figure 10.3). Les producteurs indépendants de grande taille (5 000 têtes et plus) ont perdu moins de terrain que les plus petits, leur part des porcs vendus passant de 34 % en 2007 à 31 % en 2017.

Bien que les principaux groupes d'abattage américains aient tous recours à l'intégration verticale pour leur approvisionnement, les niveaux d'auto-approvisionnement varient d'une entreprise à l'autre (Tableau 10.1). Alors que Smithfield et l'ensemble Seaboard Farms – Triumph Foods contrôlent la quasi-totalité de leur approvisionnement, Tyson et JBS ont un recours beaucoup plus faible à l'intégration. En revanche, ils ont conclu des partenariats avec de grands groupes de producteurs tels

que Iowa Select Farms¹²¹ qui possède 152 500 truies pour une production de près de 4,3 millions de porcs. De même, Clemens Food Group a conclu un partenariat avec 12 producteurs importants Midwest pour fournir l'approvisionnement en porcs de ses abattoirs¹²².

Tableau 10.1
Estimation du taux d'auto-alimentation¹ en porcs
des principaux groupes d'abattage américains, 2018

	ABATTAGE		NAISSAGE		% d'auto-alimentation
	Cap. / jr	Eq. Annuel ²	Truies	Eq. Porcs ³	
Smithfield	130 300	33 878 000	942 000	26 376 000	78 %
JBS	93 000	24 180 000	116 000	3 248 000	13 %
Tyson	81 300	21 138 000	52 000	1 456 000	7 %
Seaboard Farms	20 500	5 330 000	213 000	5 964 000	101 % ⁴
Triumph Foods	21 500	5 590 000	371 500	10 402 000	
Triumph-Seaboard	20 400	5 304 000			

1 Le taux d'auto-alimentation est calculé comme le ratio entre capacité annuelle d'abattage et le nombre de porcs issus des maternités détenues en propriété. Il s'agit d'un taux théorique qui peut différer du taux réel en fonction des conditions particulières de marché qui pourraient amener une entreprise à faire abattre certains de ses porcs dans un autre abattoir que le sien.

2 L'équivalent annuel (Eq. Annuel) de la capacité d'abattage est obtenu en multipliant la capacité journalière par 260 jours (5 jours/semaine). **3** L'équivalent porcs abattus (Eq. Porcs) de la capacité de naissance est obtenu en prenant 282 porcs vendus par truie (moyenne des trois dernières années du ratio Porcs vendus / cheptel de truies selon les données USDA – Hog survey). **4** En raison des liens d'affaires les unissant, le taux d'Approvisionnement de l'ensemble Seaboard – Triumph est calculé de manière agrégée.

Source : Groupe AGÉCO d'après Pork Powerhouses 2019 et Pork Checkoff 2019

MISE EN MARCHÉ

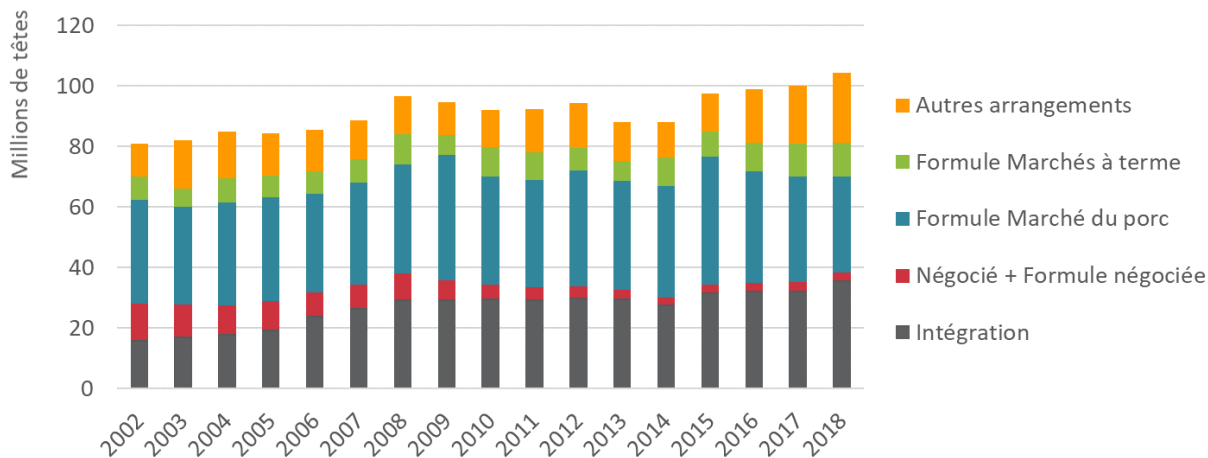
Cette évolution des modèles d'affaires s'est accompagnée d'une évolution des types d'arrangements de mise en marché des porcs aux États-Unis (marketing arrangements) (Figure 10.4) et reflète la dynamique de segmentation du marché intérieur de la viande de porc et la croissance des exportations de produits de découpe de porc.

D'une part, on assiste à une augmentation de la part de la production sous intégration, qui est passée de 20 % en 2002, à 30 % en 2007 puis à 34 % en 2018. Cela correspond à la croissance des grands groupes porcins desservant les marchés de masse (intérieurs et extérieurs). D'autre part, on assiste à une augmentation de la part des porcs mis en marché selon des arrangements correspondant à des cahiers des charges spécifiques (catégorie Autres arrangements de l'USDA), qui est passée de 14 % en 2002, à 15 % en 2007 puis à 22 % en 2018. Cela traduit la segmentation grandissante du marché de la viande de porc.

¹²¹ <https://www.messengernews.net/progress2018/progress-agriculture-2018/2018/02/pork-production-homegrown-company/>

¹²² <https://www.agriculture.com/livestock/pork-powerhouses/pork-powerhouses-2018-ramping-up>

Figure 10.4
Évolution des arrangements de mise en marché des porcs aux États-Unis, 2002-2018



Source : Groupe AGÉCO d'après USDA (LM-HG201).

10.4 EXEMPLE DE COORDINATION DE DEUX LEADERS EUROPÉENS : DANISH CROWN ET VION

L'exemple de Danish Crown et de Vion sont une illustration que les leaders mondiaux coordonnent tous leurs chaînes d'approvisionnement. Ces deux leaders européens en production porcine possèdent des stratégies de coordination étroites de leur filière respective. La coopérative Danish Crown opère une coordination très forte de l'ensemble de l'amont (génétique, alimentation) pour permettre à ses membres producteurs de produire en fonction des demandes des marchés finaux. La rémunération des membres est directement liée aux performances de Danish Crown sur les marchés (prix fixé selon une formule de type cutout, plus ristournes versées aux membres).

Le groupe allemand Vion ne possède pas d'actifs de production porcine. Néanmoins, il a mis en place un système de coordination de l'approvisionnement en fonction des marchés finaux. En 2017, Vion a introduit Good Farming Balance. Ce concept de chaîne d'approvisionnement axé sur la demande permet de répondre à une demande spécifique des marchés internationaux à travers une coordination ciblée. Good Farming Balance utilise trois modules d'approvisionnement pour assurer une diversité suffisante des porcs fournis : basique, large (un processus d'approvisionnement large) et robuste (porcs plus matures avec une couche de graisse plus épaisse). Les éleveurs de porcs peuvent décider eux-mêmes du module d'approvisionnement qu'ils souhaitent utiliser pour mettre en marché leurs porcs. Dans le même temps, des accords sur les quantités à livrer afin de garantir la continuité sont négociés. Cela garantit l'approvisionnement en viande dans les quantités souhaitées et selon les spécifications du client. Les éleveurs de porcs peuvent choisir parmi trois systèmes de prix dans Good Farming Balance : 1) le prix hebdomadaire de Vion, qui est basé sur l'offre et la demande et varie chaque semaine; 2) la garantie de l'indice des prix (PIG) de Vion, un prix moyen basé sur une combinaison de prix internationaux représentatifs et 3) le prix à long terme de Vion (LTP), selon lequel le prix du porc est fixé pour une période plus longue (au moins 13 semaines).

11. ÉVOLUTION DES MARCHÉS

FAITS SAILLANTS

- Sur le marché intérieur, la croissance de la consommation de viande de porc dépend avant tout de la croissance démographique dans un contexte de concurrence très intense entre sources de protéines et de diminution de la consommation per capita de viande.
- Bien que la demande se segmente, les produits répondants à des caractéristiques spécifiques demeurent encore des niches. Le marché de la viande de porc biologique ne semble pas présenter des perspectives nettement prometteuses et les consommateurs se tournent davantage vers des produits tels que le sans antibiotiques.
- Au cours des 10 dernières années, les secteurs porcins du Canada et des États-Unis ont accru leurs exportations de manière significative sur le marché des pays de l'ALENA et à destination de l'Asie (Chine, Japon, Corée du Sud).
- Trois marchés d'exportation représentent 42 % des débouchés du secteur de l'abattage, ce qui rend le secteur porcin québécois très vulnérable aux soubresauts potentiels sur ces marchés : l'ALENA (États-Unis et Mexique), la Chine et le Japon. L'année 2019 a permis de constater l'influence des facteurs géopolitiques dans le commerce avec la Chine et ce, malgré la crise d'approvisionnement en viande de porc qui a frappé de plein fouet ce pays aux prises avec un effondrement de son cheptel en raison de la peste porcine africaine.
- On constate que les États-Unis ont très fortement accru leurs exportations de viande de porc vers le Mexique (Figure 11.9) qui ont augmenté de 470 000 tonnes entre 2007 et 2018 (soit 46 % de l'augmentation des exportations américaines sur cette période). Les États-Unis ont aussi mis à profit leur accord de libre-échange avec la Corée du Sud pour augmenter leurs exportations vers cette destination.
- La demande en provenance du marché chinois va continuer d'être très forte dans les prochaines années. Il s'agit toutefois d'un marché qui évolue et se segmente et cela exige de déployer des stratégies pour assurer un positionnement de long terme.

11.1 LA CONSOMMATION

AU CANADA

À l'échelle canadienne, la consommation de viande suit un mouvement à la baisse depuis plusieurs années. Entre 2007 et 2017, la consommation totale de viande au Canada a diminué de 8 %, passant de 127 à 117 kg¹²³ par personne (équivalent poids carcasse). Que ce soit pour des raisons environnementales ou de santé, un nombre croissant de consommateurs tendent aujourd'hui à réduire leur consommation de viande au profit notamment d'autres protéines (végétales, œufs, fromages, etc.) qui gagnent en popularité¹²⁴.

La viande de porc n'est pas épargnée par ce phénomène. Entre 2007 et 2018, la consommation per capita canadienne de porc a chuté de 18 %, une variation similaire à celle de la viande bovine. Au

¹²³ Incluant le poulet, le dindon, le porc, le bœuf, le veau, le mouton et l'agneau.

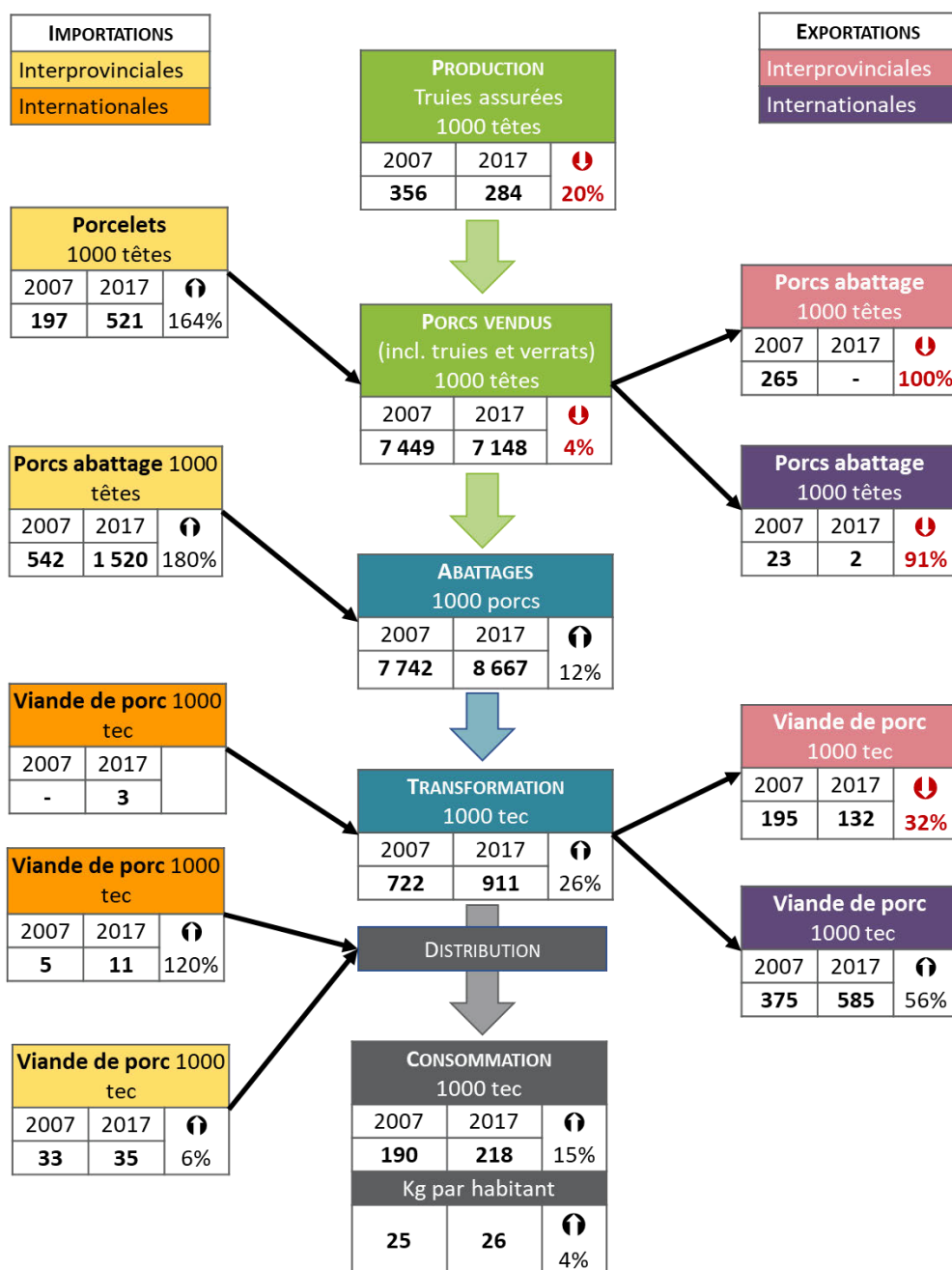
¹²⁴ MAPAQ. Bioclip, Vol. 26, n° 23, 11 septembre 2018,

https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2018/Volume_26_no23.pdf

Canada, le porc est la 2^e viande rouge la plus consommée derrière le bœuf (respectivement 16 et 18 kg par personne en 2018). Dans le même temps, la part du porc dans la consommation totale de viande a diminué au Canada, passant de 26 % à 23 % entre 2007 et 2018.

La consommation de viande par personne n'est pas recensée à l'échelle provinciale. L'analyse des données des flux de commerce du MAPAQ semble néanmoins indiquer que la consommation de viande de porc serait en hausse au Québec (croissance de l'ordre d'environ 4 %), contrairement à l'ensemble du Canada (cf. Figure 11.1).

Figure 11.1
Bilan des flux au sein de la filière porcine québécoise, 2007-2017

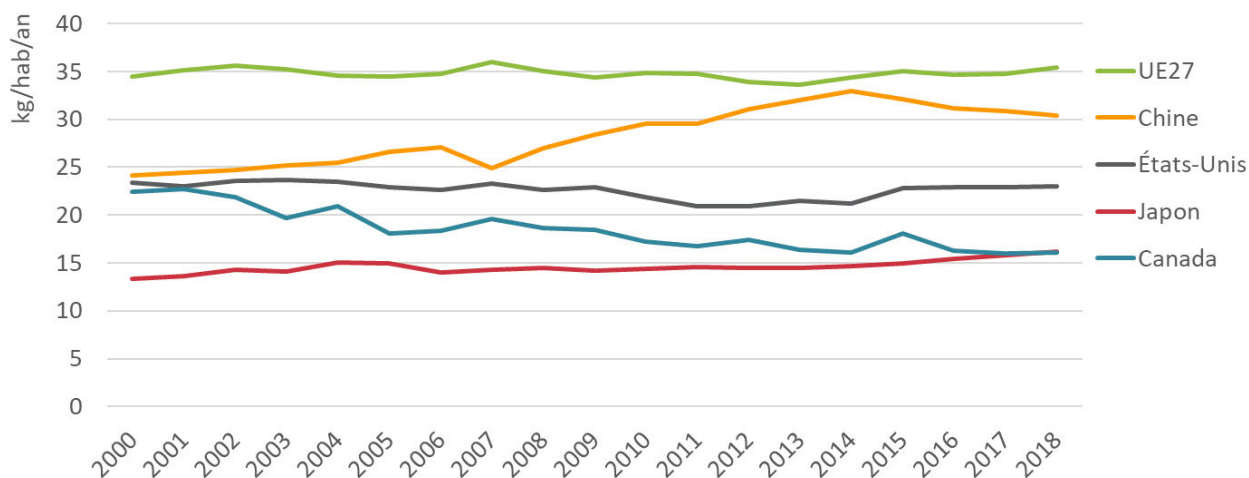


Source : Groupe AGÉCO d'après des données transmises par le MAPAQ

À TRAVERS LE MONDE

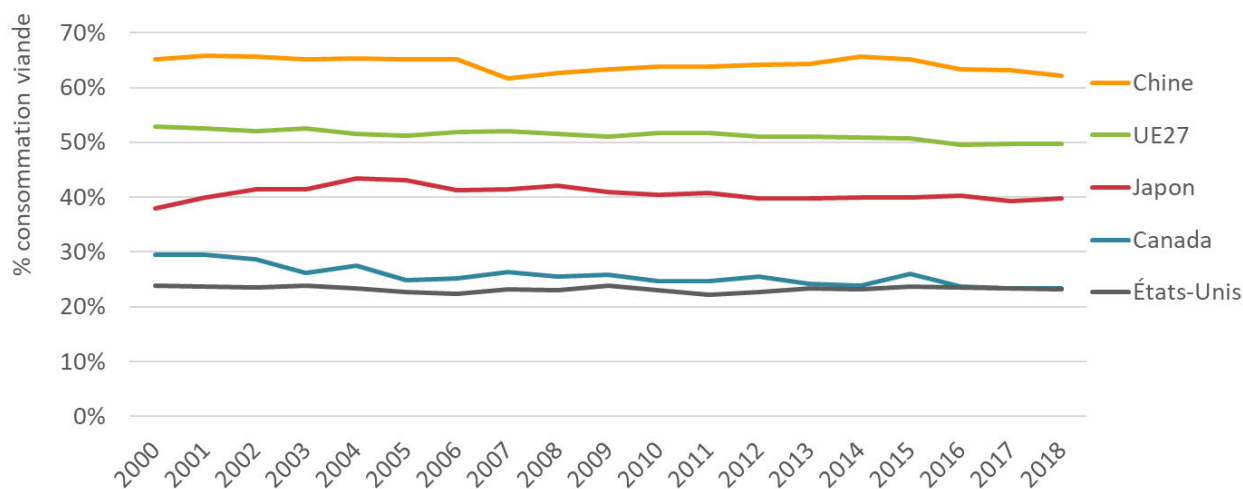
Sur la longue période 2000-2018, on constate des dynamiques différentes de ce qui est observé au Canada dans les régions clés pour le secteur porcin (Figure 11.2 et Figure 11.3). La consommation de viande de porc par habitant s'est globalement maintenue dans l'Union européenne et aux États-Unis et a augmenté au Japon et en Chine. La décroissance des trois dernières années en Chine s'explique par la crise sanitaire que traverse la production porcine chinoise (peste porcine africaine). Par ailleurs, on constate partout un maintien de la part de la viande de porc dans la consommation totale de viande.

Figure 11.2
Évolution de la consommation de viande de porc de 2000 à 2018, Canada, États-Unis, Chine, Japon et UE27 (kg/hab./an)



Source : Statistiques agricoles de l'OCDE : Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO (Édition 2019).

Figure 11.3
Évolution de la part de la viande de porc dans la consommation de viande¹ de 2000 à 2018, Canada, États-Unis, Chine, Japon et UE27



¹ Exprimée en kg/habitant/an.

Source : Groupe AGÉCO d'après Statistiques agricoles de l'OCDE : Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO (Édition 2019).

11.2 LES VENTES DE DÉTAIL AU CANADA

Les données sur les dépenses moyennes des ménages (Tableau 11.1) indiquent une diminution des dépenses pour les produits porcins frais et congelés pour toutes les provinces à l'étude à l'exception du Manitoba sur la période 2013 à 2018. Ces dépenses n'incluent toutefois pas les achats faits au restaurant.

Par contraste, les dépenses pour le bacon, produit alimentaire très en vogue depuis quelques années, ont augmenté dans toutes les provinces (entre 9 et 66 %). Les dépenses pour le jambon ont reculé de manière importante au Québec alors qu'elles sont en croissance en Ontario et au Manitoba. Les données disponibles pour les États-Unis ne permettent pas de documenter la variation des dépenses.

Tableau 11.1
Évolution des dépenses moyennes par ménage de produits porcins¹ dans les commerces au détail au Canada, 2013 à 2017

	Québec		Ontario		Manitoba		Alberta	
	2017	VAR 13-17	2017	VAR 13-17	2017	VAR 13-17	2017	VAR 13-17
Porc frais et congelé ²	116	-9 %	101	-11 %	161	63 %	91	-9 %
Bacon	30	36 %	53	66 %	50	9 %	57	10 %
Jambon cru et préparations à base de jambon ³	10	-38 %	12	33 %	26	37 %	n.d.	s.o.

¹ N'inclut pas le porc contenu dans les charcuteries, les saucisses et les autres préparations à base de viande. ² Autre que transformé.

³ Sauf les charcuteries et les conserves.

Source : Statistique Canada. Tableau : 11-10-0125-01.

11.3 LES VENTES DE VIANDE DE PORC BIOLOGIQUE

Il n'a pas été possible de trouver des données canadiennes récentes sur le marché de la viande de porc biologique pour établir un portrait évolutif. En 2012, les ventes de viandes fraîches biologiques représentaient une très faible part des ventes de produits biologiques au Canada, soit environ 1 %¹²⁵. Entre 2012 et 2017 les ventes de produits biologiques ont augmenté de manière importante au Canada, passant de 1,7 à 2,6 % des ventes totales de produits alimentaires¹²⁶. Toutefois, cela est avant tout le fait des fruits et légumes et des produits de snacking.

Selon des données récentes, les ventes de détail de porc biologique sont en baisse aux États-Unis : elles ont diminué de 2,4% entre 2017 et 2018, alors que le marché de la viande biologique, lui, a globalement cru, tiré par les ventes de poulet biologique¹²⁷. Cette situation est le résultat d'une double dynamique : le désintérêt des producteurs de porcs américains qui privilégient d'autres voies de différenciation (élevé au pâturage, sans antibiotique) et le désintérêt des consommateurs. En effet,

¹²⁵ Canada's Organic Market (2013). [http://www.certifiedorganic.bc.ca/programs/osdp/l-](http://www.certifiedorganic.bc.ca/programs/osdp/l-154_Market_Research_National_Highlights.pdf)

154_Market_Research_National_Highlights.pdf.

¹²⁶ Canada Organic Trade Association (2018). The Canadian Organic Market Trends and Opportunities 2017

¹²⁷ Shanker D. (2018). Why It's Difficult to Find Organic Pork?. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-11-01/why-it-s-difficult-to-find-organic-pork>

les consommateurs de viande de porc aux États-Unis se retrouvent plutôt dans les strates de revenus moyen à faible, soit la catégorie de consommateur qui est la moins susceptible de consommer des produits biologiques en raison du prix. Le marché de la viande de porc biologique est appelé à rester un marché de niche, sur lequel est déjà fortement présente l'entreprise DuBreton, considérée comme le leader nord-américain sur cette niche de marché¹²⁷.

Au Japon, le marché des produits biologiques est extrêmement petit et composé essentiellement de produits à base de végétaux¹²⁸. Par ailleurs, les perspectives de croissance du secteur biologique y sont faibles, avec une prévision de croissance annuelle de 0,5% pour la période 2017-2022¹²⁹.

Le marché des produits biologiques en Chine est en croissance (taux de croissance prévu de plus de 14 % par an à un horizon de 5 ans) mais demeure un marché de niche, représentant 1 % des ventes de produits alimentaires, pour une valeur de 2,8 G\$US. Toutefois, 71% des ventes de produits alimentaires biologiques sont pour le lait liquide, suivi des fruits et des légumes. Par ailleurs, les exportations de produits biologiques vers la Chine ne sont permises que si l'exportateur obtient la certification selon la réglementation chinoise car il n'y a pour le moment aucune équivalence en place¹³⁰.

Bien que la production biologique soit une niche intéressante, rien ne laisse penser que la demande pour la viande de porc biologique est appelée à croître de manière très importante, ni davantage que d'autres niches comme le sans-antibiotique ou le porc élevé en respect de conditions d'élevage particulière (Humane Certified, élevé au pâturage, etc.). Le marché du porc demeure très principalement un marché de commodité avec la réputation d'une protéine abordable.

11.4 LE PORC SANS RACTOPAMINE

Le Québec a pu bénéficier d'un avantage concurrentiel découlant du choix de produire des porcs sans ractopamine, en réponse notamment aux exigences du marché chinois. Les conditions actuelles du marché sont telles que les porcs produits sans ractopamine au Québec bénéficient d'une prime, directe ou indirecte, par rapport à ceux produits aux États-Unis. Toutefois, cet avantage est appelé à disparaître à moyen terme. La part de la production américaine de porc produits sans ractopamine qui avoisinait les 30 % en 2013¹³¹ serait actuellement de l'ordre de 50 %¹³² et devrait encore augmenter avec les annonces récentes faites par JBS, Tyson et Hormel de produire uniquement des porcs sans ractopamine.

Cette augmentation, et le fait que la prime payée aux États-Unis pour les porcs sans ractopamine diminue (Figure 11.4), semble indiquer que l'industrie américaine se dirige vers une situation où le porc sans ractopamine sera la norme, sous la pression conjuguée de satisfaire le marché chinois et certaines attentes des consommateurs américains.

¹²⁸ USDA FAS-GAIN (2017). Japanese Organic Market.

https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Japanese%20Organic%20Market_Osaka%20ATO_Japan_12-27-2017.pdf

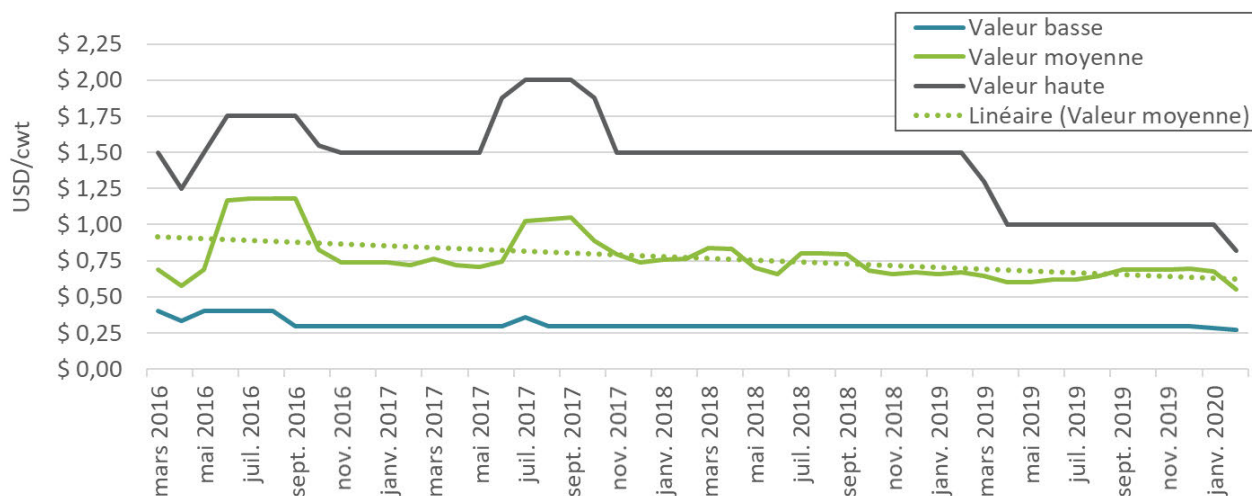
¹²⁹ <https://globalorganictrade.com/country/japan>

¹³⁰ <https://globalorganictrade.com/country/china>

¹³¹ https://www.centerforfoodsafety.org/files/ractopamine_factsheet_02211.pdf.

¹³² <https://www.globaltrademag.com/features/when-pigs-and-tariffs-fly/>.

Figure 11.4
Évolution de la prime "Sans bêta-agoniste" (sans ractopamine) aux États-Unis,
moyenne mensuelle, 2016 à 2020



Source : Groupe AGÉCO d'après USDA Livestock Mandatory Price Reporting, rapport LM_HG250.

11.5 LES MARCHÉS D'EXPORTATION

11.5.1 ÉVOLUTION RÉCENTE

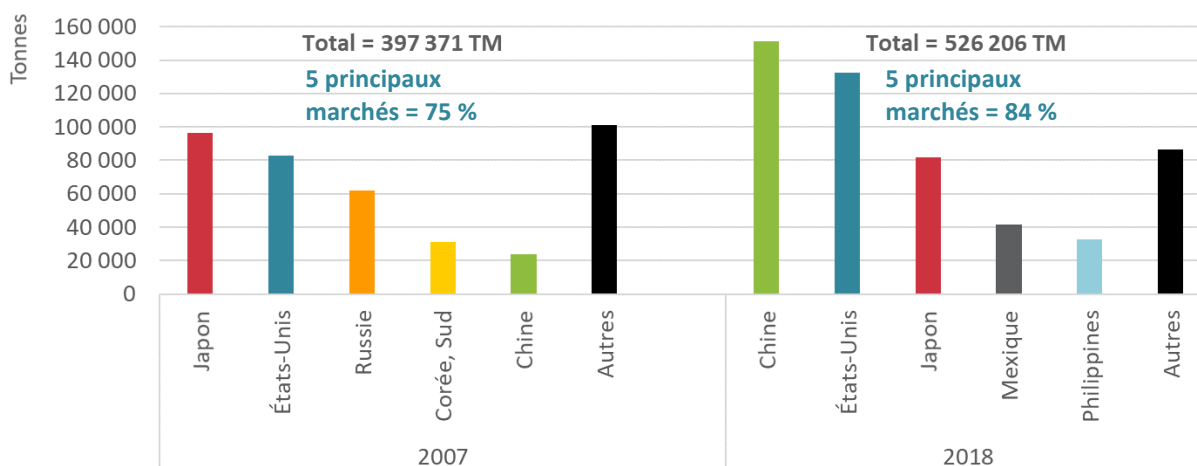
L'analyse de l'évolution des flux dans la filière porcine présentée plus haut (Figure 11.1) montre que la part de la consommation québécoise de porc provenant des abattoirs québécois s'est maintenue autour de 80 %. Cependant, la part de la production de viande de porc québécoise exportée à l'international a augmenté significativement, passant de 52 % en 2007 à 66 % en 2017, alors que les exportations interprovinciales ont diminué.

Les marchés d'exportation revêtent donc une importance capitale pour la filière québécoise. Les évolutions marquantes au cours de la dernière décennie ont été les suivantes :

- Une hausse importante des volumes exportés vers les États-Unis et la Chine (Figure 11.5) avec une augmentation de la concentration des ventes vers les cinq principaux marchés qui représentaient 84 % des exportations en 2018 contre 75 % en 2007.
- Une croissance importante des exportations de produits de découpe frais (Figure 11.6), notamment vers le marché américain et japonais, mais aussi mexicain (Figure 11.7). On retrouve une dynamique similaire aux États-Unis (Figure 11.10).
- Une modification des principales destinations des produits congelés :
 - Disparition de la Russie en raison de l'embargo
 - Émergence de la Chine
 - Perte d'importance de la Corée du Sud dû au désavantage créé par l'entrée en vigueur de l'entente de libre-échange entre les États-Unis et la Corée du Sud. Le Canada dispose aujourd'hui d'un accord similaire qui rétablira sa compétitivité.

- La diminution de la part du Québec dans les exportations vers le Japon au bénéfice du Manitoba (Figure 11.8) en raison notamment de l'investissement dans Hylife du groupe japonais Itochu Corporation en 2013, qui a ancré la vocation exportatrice de Hylife. À ce titre, les exportations à destination du Japon en provenance des abattoirs du Québec, qui avaient diminué de manière importante au milieu des années 2010 dû à des problèmes de qualité, se sont partiellement rétablies depuis (voir Figure 11.8 plus loin).

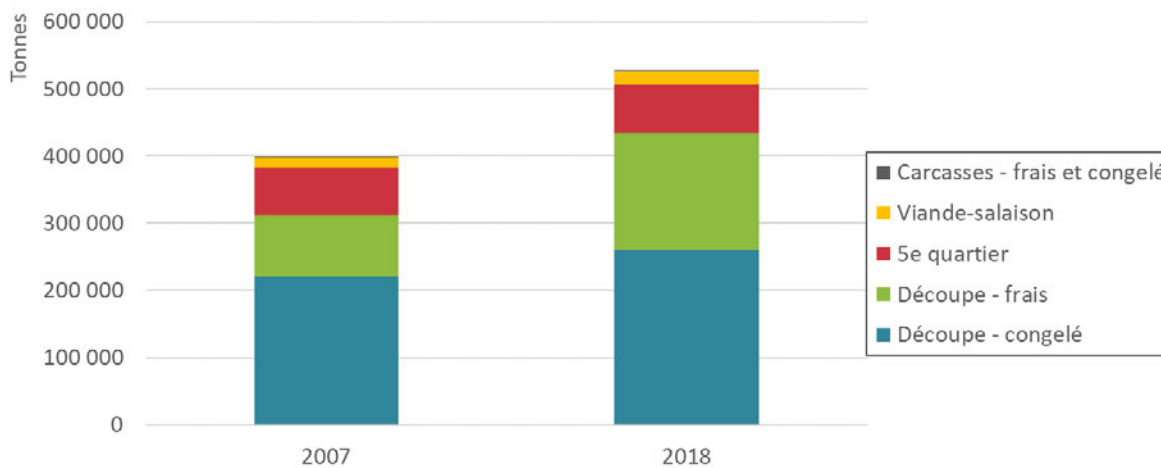
Figure 11.5
Exportations québécoises de viande de porc
selon les cinq principales destinations, 2007 et 2018



Viande de porc correspond aux codes SH suivants : 020311, 020312, 020319, 020321, 020322, 020329, 020630, 020640, 020649, 020910, 021011, 021012 et 021019

Source : Groupe AGÉCO d'après Base de données Commerce international canadien de marchandises (Statistique Canada)

Figure 11.6
Exportations québécoises de viande de porc
selon les types de produits, 2007 et 2018



Les produits de viande de porc ont été classifiés sur la base des codes SH : Découpe – congelé (020322 et 020329), Découpe – frais (020312 et 020319), Carcasses – frais et congelé (020311 et 020321), 5^e quartier (020630, 020640, 020649, 020910), Viande – salaison (021011, 021012, 021019).

Source : Groupe AGÉCO d'après Base de données Commerce international canadien de marchandises (Statistique Canada)

Figure 11.7
Exportations québécoises de viande de porc
pour les principaux types de produits, et selon la destination, 2007 et 2018



Les produits de viande de porc ont été classifiés sur la base des codes SH : Découpe – congelé (020322 et 020329), Découpe – frais (020312 et 020319), 5e quartier (020630, 020640, 020649, 020910), Viande – salaison (021011, 021012, 021019). Les données pour Carcasses – frais et congelé (020311 et 020321) montrent de très faibles volumes, et ne sont pas présentés sur le graphique pour alléger la lecture de la figure.

Source : Groupe AGÉCO d'après Base de données Commerce international canadien de marchandises (Statistique Canada)

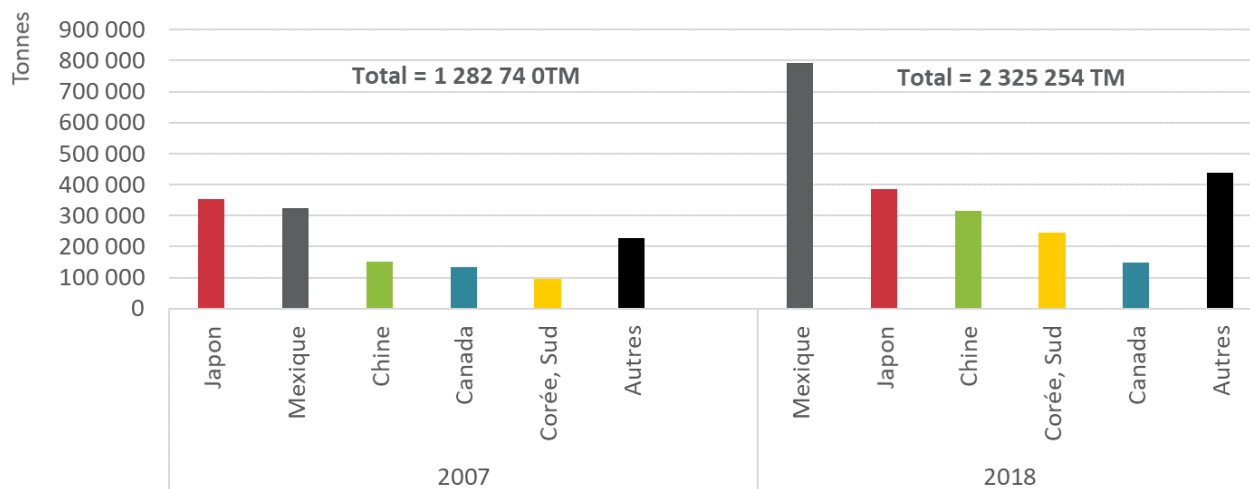
Figure 11.8
Évolution des exportations de viande de porc vers les États-Unis, le Japon et la Chine, selon la province d'origine, 2007-2018



Viande de porc correspond aux codes SH suivants : 020311, 020312, 020319, 020321, 020322, 020329, 020630, 020640, 020649, 020910, 021011, 021012 et 021019

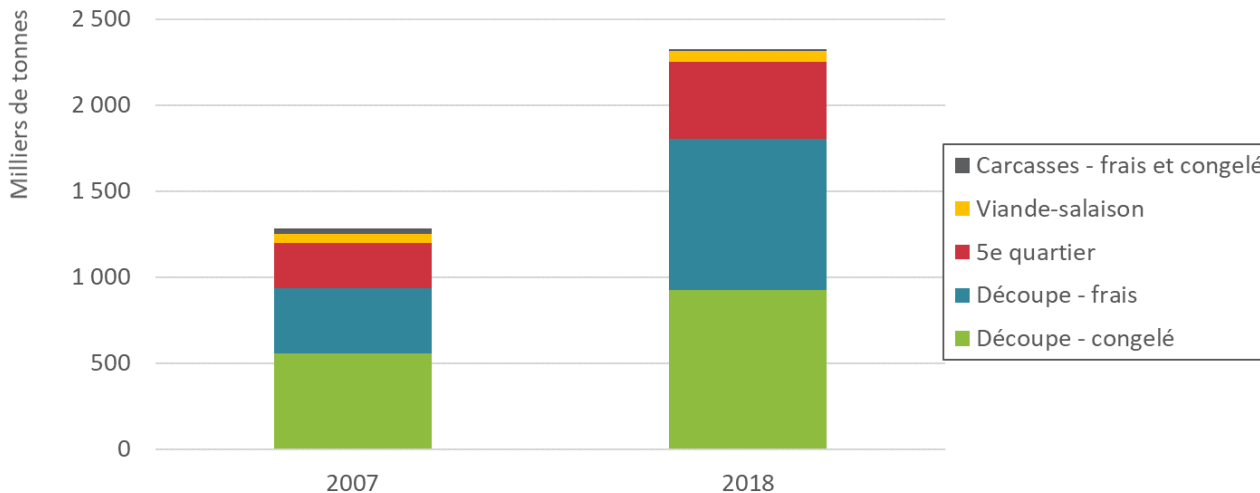
Source : Groupe AGÉCO d'après Base de données Commerce international canadien de marchandises (Statistique Canada)

Figure 11.9
Exportations américaines de viande de porc
selon les cinq principales destinations, 2007 et 2018



Source : Groupe AGÉCO d'après International Trade Centre - TradeMap

Figure 11.10
Exportations américaines de viande de porc
selon le type de produits, 2007 et 2018



Les produits de viande de porc ont été classifiés sur la base des codes SH : Découpe – congelé (020322 et 020329), Découpe – frais (020312 et 020319), Carcasses – frais et congelé (020311 et 020321), 5^e quartier (020630, 020640, 020649, 020910), Viande – salaison (021011, 021012, 021019).

Source : Groupe AGÉCO d'après International Trade Centre - TradeMap

11.5.2 PERSPECTIVES

L'écllosion de peste porcine africaine (PPA) en Chine est venue décimer le cheptel porcin chinois, de loin le plus grand producteur et consommateur de porc au monde. Tout semble indiquer que l'on se dirige vers une très forte demande de viande de porc à l'importation de la part de la Chine pour les prochaines années où celle-ci pourrait bien acheter tout ce qui est offert sur le marché sous toutes

ses formes (carcasses, coupes et préparations). Toutefois, sur le moyen terme, soit dans un horizon de 5 à 10 ans, on s'attend à ce que la Chine se relève de l'épidémie actuelle en ayant mis en place un secteur porcin à la fine pointe de la technologie, basé sur des élevages à grande échelle répondant aux plus hauts standards d'efficacité et de biosécurité¹³³ dans une structure très intégrée de la génétique à la distribution. Ce développement, qui sera réalisé essentiellement par le secteur privé, sera supporté par l'État chinois par l'entremise de subventions mais également au moyen du maintien de tarifs à l'importation une fois la capacité d'approvisionnement du marché intérieur reconstruite. Certains groupes tels que Danish Crown déploient déjà des stratégies d'investissements directs en Chine afin d'être un joueur de premier plan dans la reconstruction/transformation de l'industrie porcine chinoise¹³⁴. Ainsi, le PDG de Danish Crown a récemment déclaré : « *Today we think of China more as a home market than an export market* »¹³⁵. Parallèlement, Smithfield semble parfois jouer son rôle de filiale fournissant depuis le printemps 2019 en matières premières une usine de sa maison-mère en expédiant des carcasses et demi-carcasses depuis les États-Unis¹³⁶. Par ailleurs, des partenariats ont été récemment passés par des joueurs majeurs (Danish Crown et JBS) avec Alibaba, le leader incontesté du e-commerce en Chine, pour l'approvisionner en viande de porc¹³⁷.

Sur le long terme, on prévoit que les opportunités sur le marché chinois seront semblables à ce qu'on retrouve dans les pays occidentaux, soit des produits transformés et des mets préparés, suivant les mêmes tendances que celle observées en occident¹³⁸. La demande pour les produits de porcs en Chine évolue rapidement et ce marché ne pourra pas être considéré comme un marché servant à écouler les pièces moins nobles et moins bien rémunérées par le marché domestique ou japonais. Les principales tendances iront de plus en plus dans le sens du développement de marques de commerce fortes et de relations directes avec des importateurs. Par ailleurs, la capacité d'approvisionnement en volume demeurera un critère important pour les importateurs qui souhaitent s'approvisionner en quantités très importantes de produits standardisés.

D'après un rapport récent préparé par AGÉCO et GIRA pour le Conseil canadien du porc et confirmé par une autre étude très exhaustive du marché chinois par GIRA pour le National Pork Board des États-Unis, le Canada ne bénéficie pas d'une longueur d'avance sur ses compétiteurs au plan de la réputation. Le développement et le maintien des exportations à destination de la Chine, surtout dans le moyen-long terme, dépendra donc de la capacité des transformateurs canadiens à développer des relations d'affaires solides avec les acheteurs chinois, ce qui passera par la capacité à comprendre le consommateur et livrer le produit correspondant à ses attentes. Il reposera également sur la capacité du Canada à maintenir des relations diplomatiques assurant le maintien de l'accès au marché.

Enfin, si la PPA qui affecte le cheptel porcin chinois et un nombre croissant d'autres pays principalement en Asie constitue une opportunité pour le Québec et les autres exportateurs de porcs, le risque que la maladie pénètre sur le territoire ne doit pas être oublié. Une éclosion de PPA au Québec ou au Canada conduirait très probablement à une fermeture quasi-complète et instantanée

¹³³ GIRA 2019, China Market Assessment - 20 Year Foresight Analysis of Pork and Processed Pork Product Consumption. Rapport préparé pour le National Pork Board, octobre 2019, p.15.

¹³⁴ <https://news.cgtn.com/news/2019-09-13/Danish-Crown-opens-China-plant-as-ASF-takes-bite-out-of-pork-supply-JX6GjQ9XJm/index.html>

¹³⁵ <http://www.chinadaily.com.cn/a/201811/10/WS5be627eaa310eff303287c4d.html>

¹³⁶ <https://www.cbc.com/2019/11/05/reuters-america-focus-at-smithfield-foods-slaughterhouse-china-brings-home-u-s-bacon.html>

¹³⁷ <https://www.pigprogress.net/World-of-Pigs1/Articles/2018/11/Alibaba-signs-contracts-with-Danish-Crown-and-JBS-356836E/>

¹³⁸ GIRA, op. cit.

des marchés d'exportation pour le porc canadien. La très forte position d'exportateur net de viande de porc du Canada fait en sorte qu'un tel événement aurait des conséquences désastreuses sur toute la filière porcine au Québec et au Canada.

12. ANALYSE DES FORCES, FAIBLESSES, OPPORTUNITÉS ET MENACES DE LA FILIÈRE PORCINE QUÉBÉCOISE

12.1 ENTRETIENS AUPRÈS DES INTERVENANTS

Une trentaine d'entretiens auprès d'intervenants de la filière au Québec, au Canada et à l'étranger ont été réalisés entre octobre 2019 et février 2020. Ces entretiens visaient à obtenir ou valider de l'information (identification de sources de données, programmes d'aide gouvernementale, informations sur les grands joueurs et leurs stratégies de coordination, etc.) mais également à recueillir des opinions d'experts et d'acteurs du secteur pour éclairer l'analyse, notamment sur la situation financière des entreprises de production et de transformation de porc au Québec et au Canada ainsi que sur les risques et opportunités, les forces et les faiblesses et la capacité concurrentielle de la filière porcine québécoise par rapport aux concurrents à l'étude. Les intervenants interrogés proviennent de tous les maillons de la filière allant de la recherche à la transformation en passant par la fabrication d'aliments pour animaux, les services-conseil, les institutions financières, la production et l'abattage-transformation, membres ou non de réseaux. Nous tenons à remercier tous ces intervenants pour le temps qu'ils ont consacré à ces entretiens et l'ouverture qu'ils ont démontré à partager de l'information.

À de très nombreux égards, les intervenants rencontrés partagent une même lecture de l'environnement d'affaires du secteur porcin québécois. Les principaux constats partagés sont les suivants :

- Les enjeux de main-d'œuvre sont criants à tous les maillons de la filière et critiques au maillon de l'abattage-transformation. La relève des dirigeants d'entreprises en production porcine est aussi un sujet de préoccupation car cela constitue un risque important pour la pérennité des entreprises, la propriété québécoise des entreprises et la concentration de l'industrie.
- Il y a de grandes disparités entre les entreprises de production porcine. Certaines s'en peuvent investir mais un nombre significatif n'a pas la capacité de financement à la hauteur des investissements à faire dû au manque de capacité de remboursement additionnelle. On observe sur le terrain la conversion des nombreux sites de naisseurs-finisateurs vers des engraissement et le vieillissement de plusieurs structures de production. Cette lecture est notamment unanime parmi les intervenants provenant des institutions financières.
- La faible attractivité du secteur porcin pour la relève et les nouveaux producteurs dû notamment au risque financier élevé, aux enjeux de main-d'œuvre et à l'acceptabilité sociale.
- On constate un écart croissant entre le développement des capacités de naissement et des capacités d'engraissement. On entrevoit un manque de capacité d'engraissement dans les prochaines années et une compétition accrue pour les espaces disponibles. Cette situation soulève des préoccupations quant à l'utilisation et au développement à long terme des capacités d'abattage au Québec.
- Plusieurs intervenants ont relevé des problèmes de cohérence des systèmes de production soulignant les difficultés d'obtenir une coordination génétique-alimentation-viande de porc permettant de bien répondre aux demandes du marché.

- La lourdeur administrative associée aux exigences réglementaires à la production et, dans une moindre mesure, à la transformation.
- Les relations tendues entre producteurs et acheteurs parties prenantes de la convention et le recours répété au processus d'arbitrage par la Régie des marchés agricoles.
- La gouvernance et les orientations de la recherche, qui réalisée de plus en plus à l'échelle canadienne, ainsi que la capacité de transfert des connaissances et technologies demeurent des enjeux importants pour le maintien de la compétitivité de la filière.
- Le rôle central des enjeux sanitaires, soit la biosécurité et le risque d'éclosion de maladies, autant au plan de la rentabilité des entreprises individuelles que pour les risques qu'ils posent pour le maintien de l'accès aux marchés d'exportation.

12.2 FFMO DU SECTEUR PORCIN QUÉBÉCOIS

Une analyse des principales forces, faiblesses, menaces et opportunités du secteur porcin québécois a été effectuée pour chacun des principaux maillons de la filière. Cette analyse a été réalisée en s'appuyant sur l'information recueillie à l'étape du portrait-diagnostique évolutif et sur les nombreux entretiens réalisés avec des intervenants de la filière. Elle a également été présentée et discutée avec le comité de suivi ainsi qu'en rencontre de travail avec des dirigeants du MAPAQ et de la Financière agricole du Québec. Les commentaires formulés lors de ces échanges ont été pris en considération mais l'analyse demeure celle des auteurs de cette étude.

Le Tableau 12.1 présente les faiblesses et enjeux, les menaces et risques ainsi que les opportunités de la filière. Cela ne doit pas faire oublier que la filière porcine dispose de nombreuses forces sur lesquelles elle peut miser pour continuer d'améliorer sa compétitivité et sa capacité à répondre aux demandes des marchés et des citoyens. Parmi celles-ci, figurent :

- Une capacité de concertation qui permet d'apporter des solutions collectives à des enjeux d'intérêt commun (recherche et développement, stratégie de biosécurité, l'élimination de la ractopamine, etc.)
- Un vaste réseau d'experts et une main-d'œuvre hautement qualifiée
- Une diversité de modèles d'affaires
- De hauts standards de qualité appuyés par des programmes à la ferme et à l'abattoir
- Une réputation enviable sur les marchés locaux et internationaux
- Un ensemble d'institutions, de structures, d'initiatives et de programmes en appui au secteur

Tableau 12.1 Principales faiblesses ou enjeux, menaces ou risques et opportunités de la filière

Fournisseurs d'intrants et services d'appui	Producteurs	Transformateurs
Faiblesses/enjeux		
<ul style="list-style-type: none"> • "Canadianisation" et privatisation du financement de la recherche • Qualité/efficacité du transfert • Disponibilité de la main-d'œuvre • Age des installations d'alimentation animale • Compétitivité du coût des aliments • Faibles investissements en RDT/innovation en alimentation animale • Contraintes réglementaires/délais administratifs 	<ul style="list-style-type: none"> • Parc de bâtiments vieillissant • Faible capacité d'autofinancement de plusieurs entreprises • Contraintes réglementaires/délais administratifs • Efficacité du travail • Disponibilité de la main-d'œuvre • Écarts importants de productivité entre producteurs • Forte concentration de fermes dans certaines régions/risque sanitaire • Coût d'alimentation élevé • Impact environnemental de la production • Petites superficies en culture 	<ul style="list-style-type: none"> • Rareté de la main-d'œuvre • Lourdeur des processus associés à la réglementation, délais d'obtention des autorisations • Petite taille des installations d'abattage en comparaison des principaux concurrents à l'échelle internationale • Coûts de main-d'œuvre élevés
<ul style="list-style-type: none"> • Forte dépendance aux exportations avec marché local mature voire décroissant • Compétitivité globale de la filière/Compétitivité de l'environnement réglementaire • Relations difficiles entre acheteurs et producteurs/politisation des relations d'affaires • Coordination inégale du système génétique/alimentation-production-abattage/transformation • Pénurie de vétérinaires, de camionneurs et d'autres corps de métier 		
Menaces/risques		
<ul style="list-style-type: none"> • Installations de fabrications d'AA fonctionnent à pleine capacité • Capacité d'intégrer le virage numérique de l'agriculture • Soutien des institutions financières influencé par l'ASRA • Constructions selon d'anciens standards 	<ul style="list-style-type: none"> • Inadéquation des tailles de bâtiments et des systèmes de production entre les phases • Construction d'infrastructures selon d'anciennes façons de faire sans prendre en compte les enjeux de main-d'œuvre • Réalisation d'investissements non productifs (BEA sans gains de productivité) • Niveau d'endettement élevé 	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptation des stratégies de MLT en lien avec les marchés d'exportation • Concentration du secteur de l'abattage • Concentration/dépendance vs un nombre limité de marchés d'exportation • Maintien d'un coût d'approvisionnement compétitif
<ul style="list-style-type: none"> • Compétiteurs à faible coûts, en forte croissance et/ou en mode investissement • Appréciation du dollar • Maladies (PPA ou autre maladie émergente) • Conflits géopolitiques/rerelations instables et incertaines avec la Chine • Enjeux d'acceptabilité sociale persistants (environnement, odeurs, BEA) • Risque de déstabilisation du programme ASRA par le retrait d'un nombre important de porcs assurés qui pourrait fragiliser le filet de sécurité du secteur et augmenter le risque perçu par les institutions prêteuses 		
Opportunités		
<ul style="list-style-type: none"> • Occasion de mise à niveau de l'expertise en fonction des innovations technologiques en production et en alimentation • Nouvelle maternité porcine de recherche 	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de revoir l'alignement des infrastructures de production • Possibilités d'automatisation • Capacités d'abattage laissant place à la croissance 	<ul style="list-style-type: none"> • Réputation du produit à l'étranger et positionnement/segmentation sur marché local
<ul style="list-style-type: none"> • Très forte demande chinoise pour la viande de porc pour les 5 prochaines années pouvant mener à des prix élevés sur le marché international • Dollar canadien faible 		

13. PRINCIPAUX CONSTATS SUR LA COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR PORCIN QUÉBÉCOIS

Les données disponibles sur les coûts de production, la rentabilité et la situation financière des entreprises du secteur porcin québécois indiquent un certain déficit de compétitivité du secteur de la production porcine québécoise par rapport aux autres régions analysées, à l'exception de la Caroline du Nord. Les données disponibles présentent toutefois une image incomplète du secteur car elles portent sur un sous-groupe d'entreprises porcines qui ne sont pas nécessairement représentatives de l'ensemble du secteur. Lorsque l'on inclut les données disponibles pour les entreprises de grande taille et lorsque l'on examine les écarts entre les entreprises les plus performantes et la moyenne, on constate qu'une partie importante de la production porcine québécoise produit à un coût compétitif et présente des performances technico-économiques et financières qui n'ont rien à envier aux zones concurrentes analysées. Les entretiens réalisés auprès de différents intervenants du secteur corroborent ces constats.

Cela dit, l'absence de croissance de la production au cours des 10 dernières années soulève des questions importantes. Alors que d'autres provinces canadiennes ont retrouvé le chemin de la croissance après la chute importante de la fin des années 2000, la production porcine québécoise peine à retrouver son niveau d'avant la crise et ce, malgré le soutien important accordé aux producteurs porcins québécois par le programme ASRA et la moins grande diminution du nombre d'entreprises. Plusieurs facteurs combinés expliquent cette situation et, en tout premier lieu, l'absence de capacité d'autofinancement découlant de la période prolongée de faibles prix du porc, qui a grandement nuit aux investissements, notamment en engraissement et chez les plus petites entreprises de type naisseur-finisser. L'environnement réglementaire plus contraignant qu'ailleurs, notamment en raison de la lourdeur des démarches et des délais associés aux différentes demandes de permis et d'autorisations en matière environnementale et des seuils inférieurs pour être soumis à des exigences plus élevées, semble également avoir une influence importante. Les difficultés de recrutement et de rétention de main-d'œuvre et l'absence de relève ont joué aussi bien dans les décisions d'investissement que de non-investissement de nombreux producteurs. Enfin, la prévalence de certaines maladies dans les zones de production plus intensives dont le SRRP et le circovirus ont également joué un rôle, de même que l'acceptation sociale encore difficile pour l'implantation de projets porcins dans des zones plus éloignées mais dans lesquelles les citoyens sont moins familiers avec cette production. Ce dernier enjeu est commun aux zones de production intensives ou localisées près des populations dans les autres régions, telle que la Caroline du Nord. Certaines régions telles que l'Iowa ou les provinces des Prairies (Alberta et Saskatchewan) ont été beaucoup moins affectées étant donné la faible densité de population et l'abondance de terres agricoles pouvant recevoir les déjections animales.

Contrairement au secteur de production, le secteur de l'abattage a continué sa croissance au cours des dernières années en plus de connaître une consolidation importante. L'évolution des parts de marché du Québec sur les marchés intérieurs et d'exportation de viande de porc indique que le secteur dispose d'une bonne capacité concurrentielle, mais qui demeure toutefois tributaire du taux de change avec le dollar américain. L'examen de l'évolution des prix aux différentes étapes de la chaîne confirme que le secteur de l'abattage a bénéficié de marges élevées à partir du milieu des années 2010. Bien qu'il n'ait pas été possible d'accéder à des données permettant d'analyser la rentabilité et la compétitivité de ce maillon, l'importance des investissements réalisés dans les

installations d'abattage au cours des dernières années pourrait suggérer que les abattoirs ont obtenus de bons résultats financiers. La croissance du secteur de l'abattage, qui s'est faite au moyen d'importations de porcs vivants de l'Ontario, n'a toutefois pas servi de levier pour le développement de la production porcine au Québec. L'asymétrie dans la croissance des capacités d'abattage et de production au Québec fait en sorte qu'en 2019, les capacités d'abattage excèdent les capacités de production d'au moins 1,5 million de porcs. Le secteur porcin québécois se retrouve donc face à une désynchronisation entre la dynamique du secteur d'abattage et celle du secteur de la production. La situation de sous-investissement observée dans le secteur de la production et, notamment, dans la phase d'engraissement, laisse par ailleurs entrevoir une croissance de ce déficit d'approvisionnement. Enfin, on ne peut passer sous silence les enjeux criants de main-d'œuvre en abattage-transformation qui génèrent des coûts importants et constituent un frein majeur au développement des entreprises au Québec comme ailleurs et, dans certains cas, limite la capacité des entreprises d'abattage de générer de la valeur ajoutée.

Quant au secteur de l'alimentation animale, l'absence de données sur les coûts de transformation et de distribution des aliments empêche de présenter un portrait comparatif de la compétitivité. Le seul constat qui peut être fait est que le coût d'alimentation est supérieur au Québec par rapport aux autres régions analysées à l'exception encore une fois de la Caroline du Nord. Toutefois, l'écart de coût d'alimentation est plus marqué pour les petites entreprises que pour les grandes. Si le coût d'alimentation plus élevé au Québec peut s'expliquer par le prix des grains plus élevés, il n'est pas possible de déterminer s'il s'agit de l'unique facteur. Certains autres facteurs tels que le nombre d'intermédiaires, la concentration des joueurs et l'influence des mouvements de grains à l'importation ou à l'exportation sur les prix ont été mentionnés par différents intervenants. Les données disponibles ne nous permettent pas de valider empiriquement l'influence de ces facteurs.

Au cours des dix dernières années, la part de la production exportée a continué de croître et, bien que le Québec et le Canada exportent dans un plus grand nombre de pays, la concentration des exportations à destination des principaux marchés a augmenté. Cette forte dépendance aux exportations entraîne une grande vulnérabilité de la filière face à des perturbations sur les marchés internationaux, que celles-ci résultent d'un conflit commercial comme celui avec la Chine ou de l'éclosion d'une maladie émergente, comme la PPA.

Par ailleurs, les concurrents du Canada sur les principaux marchés d'exportations déploient des stratégies pour augmenter la coordination de leur filière et les liens d'affaires dans les pays importateurs, et particulièrement en Chine. S'il veut maintenir sa position concurrentielle, le Québec, et au premier chef Olymel qui représente plus des deux tiers des abattages, devra être en mesure de répondre à ces tendances. L'évolution des marchés tant locaux qu'internationaux favorise la consolidation et la concentration et pousse les acteurs à vouloir augmenter la coordination verticale de la chaîne. C'est en partie ce qui explique l'augmentation de l'intégration verticale comme mode d'organisation de la production dans les principales économies porcines, incluant le Québec. La multiplication des cahiers des charges par les abattoirs au cours des dernières années et, notamment, la mise en place de la filière du porc Coop par Olymel et la Coop fédérée s'inscrivent dans cette tendance. À ce titre, l'approche filière et la mise en marché collective ont contribué à la capacité concurrentielle du secteur en offrant un véhicule pour s'adapter aux exigences de marchés différenciés et réagir de façon concertée à la menace de la DEP. La nouvelle convention de 2019

devrait permettre de franchir un pas supplémentaire quant à la qualité des porcs produits en imposant des pénalités importantes aux producteurs qui ne répondront pas aux exigences minimales.

Au cours des prochaines années, la peste porcine africaine, qui décime présentement le cheptel porcin chinois et celui de toute l'Asie du Sud-Est, pourrait se traduire en prix élevés à l'exportation et faire en sorte d'offrir au secteur porcin québécois un environnement exceptionnellement favorable au point de vue des revenus, permettant de générer une capacité d'autofinancement pour investir, permettant ainsi des gains de productivité.

14. IDENTIFICATION DES ENJEUX DOMINANTS ET DE PISTES DE SOLUTION

14.1 ENJEUX DOMINANTS

Un certain nombre d'enjeux dominants ressortent de l'analyse effectuée. Le Tableau 14.1 présente ces enjeux de manière synthétique en les distinguant selon qu'il s'agit d'enjeux pour lequel la filière dispose de leviers d'action ou pas (ou peu). Cette distinction est importante pour s'assurer de concentrer les efforts sur ce qui peut être amélioré par la filière elle-même. Trois des sept enjeux dominants sont des enjeux pour lesquels la filière dispose de peu ou pas de leviers d'actions :

- **Main-d'œuvre** : la rareté de la main-d'œuvre affecte l'ensemble des secteurs de l'économie. Le secteur agroalimentaire repose de plus en plus sur le recours à la main-d'œuvre étrangère pour combler ses besoins, qui sont criants. Les secteurs se font compétition les uns et les autres pour attirer la main-d'œuvre et il n'existe pas de solution miracle pour résoudre cet enjeu qui va aller croissant. Seules l'automatisation des opérations (qui a des limites) et la mise en œuvre des meilleures pratiques en recrutement, rétention et conditions de travail sont à la disposition des entreprises pour gérer ce défi. À ce titre, le secteur de production aurait avantage à inclure des considérations liées aux conditions de travail dans les bâtiments au moment de faire des choix d'investissement, ce qui ne serait que rarement le cas à l'heure actuelle.
- **Délais et la lourdeur du processus réglementaire** : cet enjeu, qui n'est pas unique au Québec, ralentit le développement des entreprises et augmente le coût des projets d'investissement. Les entreprises ont très peu voire aucun levier d'action sur cet enjeu qui relève des différents paliers de gouvernement (provincial, fédéral et même local ou régional dans certains cas).
- **Risques de maladies ou de conflit géopolitique** : il s'agit sans doute du risque le plus important auquel est exposé la filière, soit celui de voir les frontières se refermer aux exportations canadiennes de porcs. Si les acteurs de la filière ont un rôle central à jouer dans la mise en œuvre et le respect des règles de biosécurité, incluant la concertation entre les maillons pour tout ce qui concerne le transport (intrants et animaux) et la circulation des personnes ainsi que dans la préparation de stratégies de gestion de crise, le risque d'introduction de maladies demeure présent, notamment par l'entremise des importations de marchandises et des voyageurs internationaux. Le secteur ne dispose d'aucun levier d'action en lien avec le risque géopolitique, si ce n'est de faire des représentations auprès des autorités gouvernementales pour les sensibiliser aux impacts d'un conflit sur le secteur.

Les quatre autres enjeux sont des enjeux pour lesquels la filière dispose d'important leviers d'actions.

- **Modernisation des infrastructures et équipements de production** : la modernisation des infrastructures et équipements de production intégrant les dernières innovations technologiques est un facteur fondamental du maintien de la compétitivité du secteur et de la poursuite du développement du secteur, en permettant une réponse adéquate aux attentes citoyennes/sociétales et aux demandes des marchés. Par ailleurs, ces investissements peuvent contribuer à répondre à plusieurs enjeux : productivité et rentabilité de la production, aspects sanitaires et de biosécurité, besoins et capacité de recrutement/rétention de main-d'œuvre.

- **Coûts d'alimentation et de main-d'œuvre (production)** : le coût d'alimentation plus élevé que les principaux concurrents nord-américains constitue le principal désavantage concurrentiel de la production porcine québécoise, combiné au coût plus élevé du travail. Si la position géographique du Québec (alimentation) et la réglementation (main-d'œuvre) jouent pour une part dans cet écart, la filière dispose de plusieurs moyens pour contourner ces désavantages dont l'amélioration des technologies et pratiques d'alimentation, la poursuite de l'innovation, une amélioration du transfert et de la diffusion des résultats de recherche, l'adoption de technologie d'alimentation de précision et l'ajustement, dans la mesure du possible, des modèles et échelles de production pour optimiser les coûts de main-d'œuvre.
- **Acceptabilité sociale/attentes citoyennes** : le secteur investit des efforts importants pour améliorer ses pratiques et ainsi son image auprès du public. Les citoyens et différents groupes de pression continuent de questionner les pratiques et les impacts des activités agricoles et de transformation sur l'environnement, la société et le bien-être des animaux. Le modèle même d'agriculture à grande échelle est questionné et la production de viande en particulier. L'industrie peut continuer à recourir aux leviers d'actions qui sont à sa portée : amélioration des pratiques, transparence, communication et reddition de compte, et ce, à tous les maillons.
- **Création de valeur ajoutée/différenciation** : la petite taille relative de l'industrie porcine québécoise et des infrastructures d'abattage (et, dans une moindre mesure, de production) fait qu'elle ne peut pas compétitionner sur les coûts dans un marché de commodité. La capacité à se différencier et à générer de la valeur ajoutée est donc cruciale pour assurer sa rentabilité et sa compétitivité. Cet enjeu est probablement celui sur lequel l'industrie a le plus de contrôle et qui nécessite une forte coordination, voire concertation, entre les maillons, dans une vision de long terme. Un risque qui guette l'industrie serait de relâcher les efforts à cause d'un contexte d'excellente profitabilité dû à la situation sur le marché chinois, une période de taux de change favorable, ou autre¹³⁹.

¹³⁹ Dans leur étude sur les perspectives du marché chinois, GIRA estime que la reconstruction du cheptel porcin chinois sera très rapide et que les conditions sur le marché international se resserreront dans un horizon de 5 ans, annonçant un resserrement important des conditions de concurrence et des prix.

Tableau 14.1 Description des enjeux dominants

Enjeu dominant	Description de l'enjeu
ENJEUX DOMINANTS DÉCOULANT DE FAIBLESSES OU DE MENACES SUR LESQUELLES LE SECTEUR DISPOSE DE PEU DE LEVIERS D' ACTIONS	
Main-d'œuvre	<ul style="list-style-type: none"> • Enjeu commun à l'ensemble des secteurs de l'économie : concurrence très vive pour l'attraction des travailleurs. • Compromet les projets d'investissements et génère des coûts importants pour les entreprises. Affecte la capacité de création de valeur ajoutée dans les usines de transformation. • Favorise l'automatisation des activités de production et d'abattage-transformation mais limites à l'automatisation. • Enjeu déjà criant qui va s'accroître avec les années. Aussi présent/crant chez les concurrents (Amérique du Nord, Europe).
Délais/lourdeur processus réglementaire	<ul style="list-style-type: none"> • Sévérité réglementaire plus élevée que dans les zones concurrentes en fonction de la taille des entreprises. • Longs délais d'obtention des différentes autorisations. Délais qui seraient plus longs qu'ailleurs. • Visibilité difficile pour la planification des projets et risque accru. • Génère des coûts supérieurs aux concurrents. • Influence la taille des projets (élevage) et conduit à des tailles sous-optimales (seuils).
Risques maladies et conflits géopolitiques	<ul style="list-style-type: none"> • Très forte exposition de la filière québécoise aux marchés internationaux et concentration élevée du secteur de l'abattage. • Toute fermeture des frontières étrangères aux produits canadiens ou à ceux d'un joueur majeur entraînerait un impact très important sur le secteur. Exigera une gestion extraordinaire pour gérer le surplus de porcs vivants ou de viande.
ENJEUX DOMINANTS DÉCOULANT DE FAIBLESSES OU DE MENACES POUR LESQUELS LE SECTEUR DISPOSE DE LEVIERS D' ACTIONS	
Modernisation des infrastructures/équipements de production	<ul style="list-style-type: none"> • Proportion élevée de bâtiments porcins désuets et sous optimaux qui limitent les gains de productivité. • Exigences de mise aux normes de BEA impliquent des investissements très importants. • Âge élevé des installations d'abattage mais investissements importants effectués récemment. Information insuffisante pour juger de l'état des infrastructures/équipement de ce maillon. Semble hétérogène. • Écart croissant entre les capacités d'abattage et d'engraissement. Tendence allant vers la création d'un écart entre la capacité de naissance et la capacité d'engraissement laissant présager un déficit d'espaces d'engraissement.
Coûts d'alimentation et de main-d'œuvre (production)	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts d'approvisionnement en grains plus élevé que chez les concurrents (Ontario, Prairies et États-Unis) associé à la localisation géographique du Québec par rapport au marché de référence (processus de formation des prix). • Compétitivité du secteur de la fabrication indéterminée par manque de données. Questionnements quant au : nombre d'intermédiaires, pratiques commerciales, efficacité de la logistique, degré d'innovation et performance des installations. • Efficacité de la main-d'œuvre en production inférieure aux concurrents pour les entreprises de la taille visée par les études sur les coûts de production du programme ASRA (CECPA) et des EPQ. Coûts de main-d'œuvre supérieurs en abattage-transformation par rapport aux États-Unis. • Le programme ASRA a compensé une partie l'écart de compétitivité à la production et soutenu la capacité concurrentielle de l'ensemble du secteur. Filet de sécurité unique au Québec. A permis d'atténuer les impacts de la conjoncture 2008-2014 sur les entreprises porcines en comparaison des autres provinces canadiennes.

Enjeu dominant	Description de l'enjeu
Acceptabilité sociale/ attentes citoyennes	<ul style="list-style-type: none"> • L'acceptabilité locale des projets porcins demeure un enjeu de premier plan, bien que les pratiques aient beaucoup évoluées (communication avec les concitoyens, pratiques de production et mesures de mitigation). • Questionnements croissants de la population et des consommateurs sur la production et la consommation de viande.
Création de valeur ajoutée/ différenciation	<ul style="list-style-type: none"> • Petite taille des outils d'abattage : un atout pour répondre à des demandes spécifiques d'acheteurs ici et à l'exportation. • Nécessité de poursuivre les efforts de différenciation car l'écart se réduit avec les concurrents (ex. sans-ractopamine). • La différenciation se fait sur la mise en marché du produit (marque, emballage, caractéristiques intangibles (garanties salubrité, BEA, traçabilité) et sa qualité (couleur, persillage, tendreté, durée de vie, découpe, sans antibiotique, conditions d'élevage). Les marchés de niche tels que le bio demeurent marginaux chez nos principaux clients à l'exportation.

14.2 PISTES DE SOLUTION

La dernière étape du mandat consistait à soumettre au Ministère des pistes de solution pour l'intervention gouvernementale dans une perspective de maintien et développement de la capacité concurrentielle du secteur. Le Tableau 14.2 présente, pour chaque enjeu dominant, son importance relative pour chaque maillon de la filière (ou encore l'importance du rôle que peut jouer le maillon par rapport à cet enjeu) ainsi que des pistes de solutions possibles du point de vue de l'intervention gouvernementale. L'exercice d'identification des pistes de solution ne devait pas se restreindre aux aspects relevant de la responsabilité du MAPAQ mais viser l'ensemble des rôles du gouvernement. Certaines des pistes présentées ont été discutées en rencontre de travail. Ces pistes de solution s'inscrivent en complémentarité aux leviers d'action à la disposition des acteurs du secteur.

Tableau 14.2

Synthèse des enjeux dominants et des pistes de solution pour le maintien/l'amélioration de la compétitivité

Enjeu dominant	RDT/ services- conseils	AA	Prod.	Abat- transfo	Pistes de solutions (pour l'intervention gouvernementale)
ENJEUX DOMINANTS DÉCOULANT DE FAIBLESSES OU DE MENACES SUR LESQUELLES LE SECTEUR DISPOSE DE PEU DE LEVIERS D' ACTIONS					
Main-d'œuvre	◆	◆	◆◆	◆◆◆	<ul style="list-style-type: none"> Améliorer l'accès aux travailleurs étrangers temporaires (TET) Formation sur mesure pour les TET Prendre en compte l'aspect de l'amélioration des conditions de travail en production et en abattage dans les choix d'investissement (attractivité)
Délais/lourdeur du processus réglementaire		◆	◆◆◆	◆◆◆	<ul style="list-style-type: none"> Maintien de la réglementation : atout concurrentiel (salubrité, environnement, BEA) Révision du processus réglementaire : simplification, cohérence, guichet unique
Risques maladies et conflits géopolitiques	◆◆ (rôle)	◆◆	◆◆◆	◆◆◆	<ul style="list-style-type: none"> Poursuite/soutien à la stratégie de biosécurité du secteur (EQSP) Négociation d'ententes bilatérales pour le maintien des exportations en cas de PPA ou autre maladie émergente. Priorité : Chine, Japon, US, Mexique Chine : établissement de liens d'affaires plus étroits
ENJEUX DOMINANTS DÉCOULANT DE FAIBLESSES OU DE MENACES POUR LESQUELS LE SECTEUR DISPOSE DE LEVIERS D' ACTIONS					
Acceptabilité sociale/ attentes citoyennes		◆	◆◆◆	◆◆	<ul style="list-style-type: none"> Mesures de soutien pour compenser les coûts supplémentaires pour éloigner les sites de production Appui public à la filière, diffusion des « bons coups »
Coûts d'alimentation et efficacité de la main-d'œuvre (production)	◆◆ (rôle)	◆◆	◆◆		<ul style="list-style-type: none"> Soutenir les investissements productifs dans la modernisation des installations et des équipements Poursuivre l'appui aux services-conseils et à la recherche/Améliorer transfert
Modernisation des Infrastructures/ équipements de production	◆	◆	◆◆ M ◆◆◆ E	?	<ul style="list-style-type: none"> Programme d'aide à l'investissement ciblant les engraissements Autres incitatifs à l'investissement
Création de valeur ajoutée/différenciation	◆◆	◆	◆	◆◆◆	<ul style="list-style-type: none"> Cohérence des outils de politique agricole avec la vision et alignement sur les tendances de consommation Améliorer l'intelligence d'affaires sur les tendances moyen/long-terme Maintien de la concertation et amélioration de la coordination verticale dans la filière Soutenir/encourager les investissements en automatisation (vs main-d'œuvre)

Notes : AA : alimentation animale. M : maternités. E : engraissements. TET : Travailleurs étrangers temporaires

Importance de l'enjeu pour ce maillon ou du rôle que peut jouer le maillon par rapport à l'enjeu (rôle). ◆◆◆ Critique, ◆◆ Très important, ◆ Important.

ANNEXE 1

LISTE DES ABATTOIRS PORCINS

LISTE DES ABATTOIRS PORCINS INSPECTÉS PAR LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL, CANADA 2018

PROVINCE	LOCALISATION	NOMS DE L'ABATTOIR	CAPACITÉ
COLOMBIE BRITANNIQUE ALBERTA	Langley	Britco Export Packers	63 000 porcs/semaine
	St. Albert	Sturgeon Valley	
	Red Deer	Olymel	
	Lethbridge	Maple Leaf	
	Trochu	Trochu Meats	
	Warburg	J&M Meats International	
SASKATCHEWAN	Moose Jaw	Thunder Creek Pork	132 450 porcs/semaine
MANITOBA	Neepawa	HyLife Foods	
	Brandon	Maple Leaf	
	Winkler	Winkler Meats	
	Blumenort	Country Meat & Sausage Inc.	
ONTARIO	Burlington	Sofina Foods	80 500 porcs/semaine
	Toronto	Quality Meat Packers	
	Breslau	Conestoga	
	Mitchell	Great Lakes Specialty Meats	
	Ingersoll	FGO Organic	
	Cambridge	Cambridge Meat Packers	
QUÉBEC	Princeville	Olymel	194 700 porcs/semaine
	Vallée-Jonction	Olymel	
	St-Esprit	Olymel	
	Rivière-du-Loup	Du Breton	
	Yamachiche	Atrahan	
	Yamachiche	Lucyporc (Oly-Robi)	
	St. Alexandre	Aliments Asta Inc.	
	Ange-Gardien	Agromex	
East Angus	Giroux		
	Ste-Hélène-de-Bagot	Hébert	
TOTAL CANADA			470 650 porcs/semaine

Source : AAC 2019.

LISTE DES ABATTOIRS PORCINS, ÉTATS-UNIS

État	Noms de l'abattoir	Localisation	Capacité d'abattage hebdomadaire (nbre de porcs)
Iowa	JBS	Marshalltown	113 400
	Triumph-Seaboard	Sioux City	110 160
	JBS	Ottumwa	108 000
	Tyson Foods	Waterloo	105 300
	Tyson Foods	Storm lake	76 950
	Smithfield	Denison	56 430
	Tyson Foods	Coloumbus Junction	54 540
	Tyson Foods	Perry	44 550
	Sioux-Preme Packing	Sioux Centor	24 840
	Smithfield (Pine Ridge farm)	Des Moines	21 600
	Premium Iowa Pork	Hospers	17 010
	Dakota Pork	Estherville	12 960
	Verschoor Meats	Sioux City	6 480
Minnesota	JBS	Worthington	113 400
	Hormel	Austin	102 600
	Prime Pork	Windom	27 540
Missouri	Smithfield (Premium Standard)	Milan	56 700
	Triumph Foods	St Joseph	21 500
Caroline du Nord	Smithfield	Tar Heel	186 300
	Smithfield	Clinton	57 240
	The Pork Company	Warsaw	8 910
	Martin's Pork Products	Falcon	7 020
	Parks Family Meats	Warsaw	1 890

SYNTHÈSE PAR COMPANIE (TOP 10)			
RANG	NOM	NOMBRE DE SITES	CAPACITÉ TOTALE
1	Smithfield	10	703 620
2	JBS	5	502 200
3	Tyson	7	439 020
4	Clemens Food Group	2	127 980
5	Triumph Foods	1	116 100
6	Seaboard Farms	1	110 700
7	Triumph-Seaboard	1	110 160
8	Hormel	1	102 600
9	Indiana Packing Co.	1	93 420
10	Wholestone Foods	1	57 645

Source : Pork Checkoff. Estimated Daily U.S. Slaughter Capacity by Plant (head per day), 2019. Capacité hebdomadaire = 5,4 fois la capacité journalière (coefficient utilisé par l'industrie américaine).

ANNEXE 2

CAPACITÉ D'ENDETTEMENT DES FERMES

ANALYSE DE LA CAPACITÉ MAXIMALE D'ENDETTEMENT RAISONNABLE DES FERMES PORCINES AU QUÉBEC

		2015	2016	2017	Moyenne
Naisseur Finisseur autonome	Truies	269	271	260	267
	Dette / truie	3 698 \$	3 657 \$	3 717 \$	3 691 \$
	BAIIDA/truie	136 \$	313 \$	376 \$	275 \$
	Dette Max / truie 5%	1 391 \$	3 211 \$	3 854 \$	2 819 \$
	Dette Max / truie 7%	1 205 \$	2 780 \$	3 338 \$	2 441 \$
Naisseur autonome	Truies	627	625	605	619
	Dette / truie	1 866 \$	1 905 \$	2 080 \$	1 950 \$
	BAIIDA/truie	177 \$	148 \$	193 \$	173 \$
	Dette Max / truie 5%	1 813 \$	1 517 \$	1 980 \$	1 770 \$
	Dette Max / truie 7%	1 570 \$	1 313 \$	1 714 \$	1 533 \$
Finisseur autonome	N porcs	2288	2367	2537	2397
	Dette / porc	405 \$	409 \$	403 \$	405 \$
	BAIIDA/porc	27 \$	53 \$	59 \$	47 \$
	Dette Max / porc 5%	275 \$	547 \$	610 \$	477 \$
	Dette Max / porc 7%	238 \$	474 \$	528 \$	413 \$
Pouponnière à forfait	Truies	2838	2838	2838	2838
	Dette / truie	237 \$	226 \$	256 \$	240 \$
	BAIIDA/truie	18 \$	30 \$	29 \$	26 \$
	Dette Max / truie 5%	189 \$	305 \$	295 \$	263 \$
	Dette Max / truie 7%	164 \$	264 \$	256 \$	228 \$
Finisseur à forfait	N porcs	2126	2124	2184	2145
	Dette / porc	251 \$	256 \$	250 \$	252 \$
	BAIIDA/porc	24 \$	28 \$	26 \$	26 \$
	Dette Max / porc 5%	242 \$	290 \$	267 \$	266 \$
	Dette Max / porc 7%	209 \$	251 \$	232 \$	231 \$

Dette Max est calculée comme la dette correspondant à un remboursement annuel constant équivalent à 91% du BAIIDA (soit un ratio de couverture du service de la dette de 1.1), sur une période de 17 ans (référence correspondant à l'âge moyen pondéré des actifs de production), selon un taux d'intérêt constant (ici deux scénarios : 5% et 7%).

Source : Groupe AGÉCO d'après FADQ (2019).

ANNEXE 3

ANALYSE DE L'AIDE FOURNIE PAR LE PLAN DE SOUTIEN AUX INVESTISSEMENTS CONTRIBUANT À L'ADAPTATION DES ENTREPRISES EN MATIÈRE DE BIEN-ÊTRE ANIMAL ET D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

ANALYSE DE L'AIDE FOURNIE PAR LE PLAN DE SOUTIEN AUX INVESTISSEMENTS CONTRIBUANT À L'ADAPTATION DES ENTREPRISES EN MATIÈRE DE BIEN-ÊTRE ANIMAL ET D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Les investissements liés à la mise aux normes BEA s'inscrivent habituellement dans le cadre d'un projet plus global de modernisation des bâtiments. À titre indicatif, l'ampleur d'un projet complet de modernisation est :

- Pour une maternité de 600 places, de 1 680 000 \$ (rénovation) à 2 400 000 \$ (neuf)
- Pour un engraissement de 1500 places, de 563 000 \$ (rénovation) à 825 000\$ (neuf)

L'aide maximale offerte sous forme de subvention correspond donc à :

- Dans le cas d'une maternité de 600 places, la subvention de 100 000 \$ correspond à 4 % du coût d'un projet à neuf et à 6 % d'un projet de rénovation;
- Dans le cas d'un engraissement de 1 500 places, la subvention de 50 000 \$ correspond à 6 % du coût d'un projet à neuf et à 10 % d'un projet de rénovation.

Le montant maximal de 30 000 \$ du volet aide au financement correspond à (Tableau 14.3) :

- Dans le cas d'un prêt de 500 000 \$ à un taux de 3 %, l'aide maximale de 30 000 \$ représente 17 % des dépenses totales d'intérêts d'un prêt remboursé sur 20 ans
- Pour un prêt de 2 millions à un taux de 3 %, cette part tombe à 4 %.

Les investissements pour la mise aux normes de BEA ne sont pas des investissements dit productifs, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas comme premier objectif une amélioration de la productivité des entreprises mais plutôt la satisfaction d'exigences éthiques des citoyens et de certains consommateurs. Aussi, sont-ils le plus souvent pensés dans le cadre d'un projet plus global de modernisation. Néanmoins, cela n'efface pas la question de la structure du financement de ces investissements (capitaux propres vs. dette). En effet, pour de nombreuses entreprises, dont plusieurs entreprises de type NF de plus petite taille qui n'ont pas pu reconstruire leurs liquidités, le montant de l'aide ne semble pas suffisant pour que ces entreprises soient en mesure d'autofinancer une partie de l'investissement (cf. Figure 14.1). Ainsi, une proportion significative d'entreprises pourrait ne pas disposer de la capacité financière pour réaliser les investissements requis pour se mettre aux normes de BEA en dépit de l'aide offerte. Par ailleurs, l'approche *premier arrivé, premier servi* du programme a eu pour effet de faire monter le coût des projets en créant un déséquilibre entre l'offre et la demande de biens et services de construction (matériaux, main-d'œuvre, honoraires professionnels) qui a entraîné une hausse des tarifs et des coûts de la part des fournisseurs.

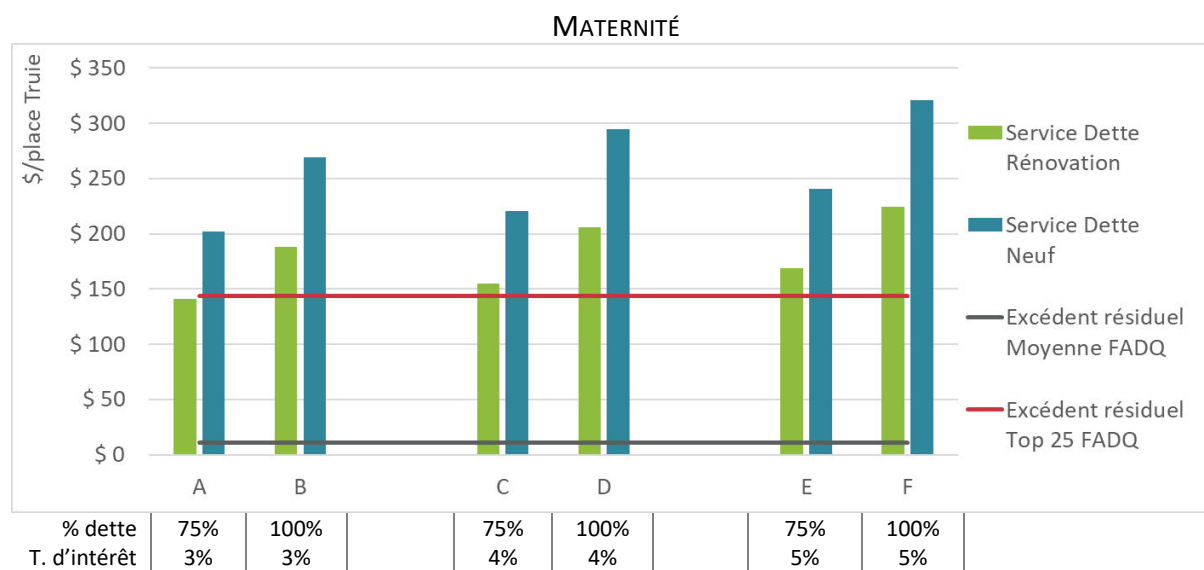
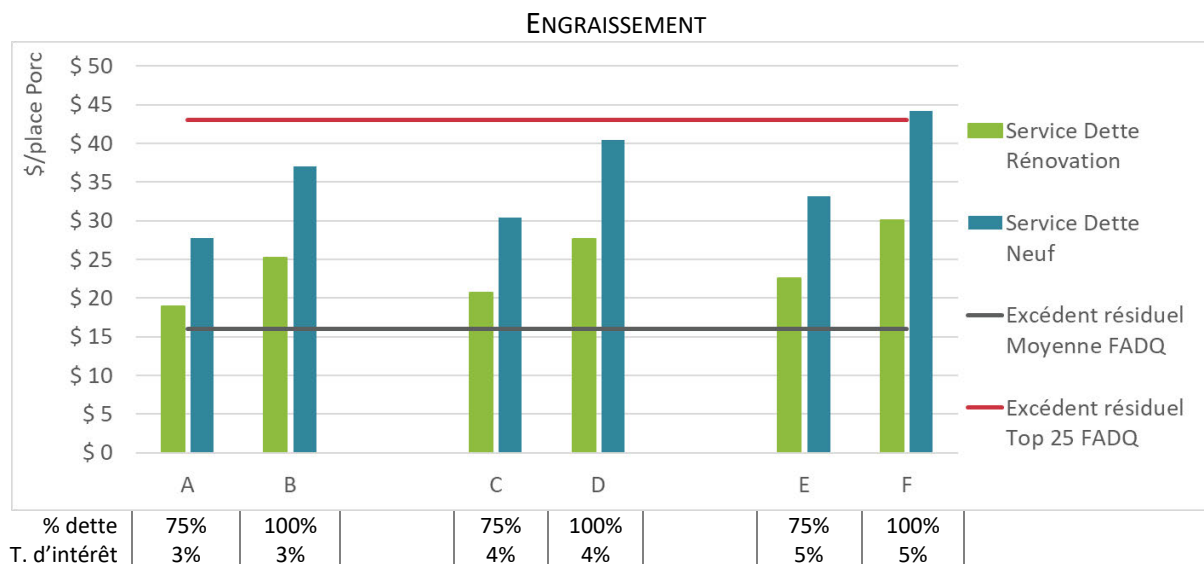
Tableau 14.3

Dépenses totales d'intérêt pour un prêt remboursé sur 20 ans selon le montant initial du prêt et le taux d'intérêt (annuité constante)

Montant du prêt	Taux d'intérêt		
	3 %	4 %	5 %
\$500 000	\$172 157	\$235 818	\$302 426
\$1 000 000	\$344 314	\$471 635	\$604 852
\$2 000 000	\$688 628	\$943 270	\$1 209 703
\$2 500 000	\$860 785	\$1 179 088	\$1 512 129

Figure 14.1

Comparaison du service de la dette et de la capacité de remboursement résiduelle pour un financement par la dette de la modernisation des bâtiments selon différents scénarios de taux d'intérêt et de taux de financement (\$/place)



L'excédent résiduel provient des données pour les finisseurs autonomes et les naisseurs autonomes en 2017. Il correspond à la différence entre la capacité de remboursement de l'entreprise et son service de la dette courant.

Les coûts de modernisation sont les suivants :

Engraissement : 375\$/place pour les rénovations ; 550 \$/place pour le neuf

Maternité : 2800 \$/place pour les rénovations ; 4000 \$/place pour le neuf

Le taux de financement par la dette (% Dette) est de 75 %, ou de 100% du montant total de l'investissement.

Le service de la dette lié à la modernisation correspond à un prêt avec des annuités fixes sur une durée de 20 ans.

Source : Groupe AGÉCO d'après les données de la FADQ.

DOCUMENT DESTINÉ À L'USAGE DU SOUS-MINISTRE ADJOINT AUX POLITIQUES AGROALIMENTAIRES

Objet : Pouvoirs des fédérations de rendre publics les contrats de production pour améliorer le rapport de force entre producteur et intégrateur

Date : 22 septembre 2014

CONTEXTE

Dans le cadre des travaux du groupe de travail sur la sécurité des revenus agricoles mis en place à l'automne 2013, l'Union des producteurs agricoles (UPA) a soulevé la problématique de l'intégration et de la contractualisation en sécurité du revenu, dont le contrôle des prix des intrants ou du prix des produits agricoles. À cet effet, il demande également plus de transparence dans les transactions pour assurer de meilleurs prix aux producteurs. Rappelons que :

- En décembre 2011, le Congrès général de l'UPA demandait à ses fédérations spécialisées de documenter le phénomène de l'intégration, qui lie des producteurs par contrat à des entreprises de porcs à forfait, des entreprises de fournitures d'intrants (meuniers) ou des entreprises d'abattage.
- Au congrès de 2012, madame Annie Royer, de l'Université Laval, titulaire de la Chaire de leadership en enseignement de la mise en marché collective des produits agricoles, présentait les conclusions d'une étude présentant principalement le point de vue des producteurs agricoles. Une de pistes proposées concerne l'utilisation accrue des outils disponibles dans la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (chapitre M-35.1).
- Le 11 juillet 2014, le MAPAQ recevait les résultats d'une étude réalisée par le CIRANO. Un des objectifs de l'étude visait à compléter l'éclairage avec le point de vue de tous les acteurs concernés (producteurs, contractants et transformateurs) et à mieux connaître les pratiques en vigueur aux États-Unis et en Europe pour les deux secteurs ciblés (porc, légumes de transformation).

PROBLÉMATIQUE

La coordination verticale (intégration et contractualisation) tend à s'intensifier en agriculture. Pour diminuer l'exposition aux forces du marché, l'industrie mise sur une coordination verticale plus étroite, c'est-à-dire une coordination qui se fait à travers des contrats, des alliances, des partenariats et de l'intégration verticale. Cette coordination est aussi vue comme une façon de répartir les risques de marchés à travers l'ensemble des maillons de la chaîne d'approvisionnement.

L'UPA souhaite que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (Régie), par la Loi M-35.1, surveille les contrats d'intégration en agriculture.

Au Congrès général de l'UPA de 2013, les délégués ont adopté une résolution demandant :

- à l'Union, en collaboration avec les groupes spécialisés concernés,
 - de définir et de revendiquer des mesures assurant une plus grande transparence et de meilleures pratiques contractuelles au sein des filières, notamment en identifiant les solutions développées aux États-Unis et en Europe qui pourraient être appliquées au Québec par le biais de la loi sur la mise en marché ou un autre encadrement législatif;
 - de veiller à ce que le maintien et le développement d'entreprises agricoles indépendantes soient un des principes directeurs des politiques et programmes agricoles;
 - de maintenir une veille sur les pratiques contractuelles dans l'ensemble des productions;
 - de veiller à ce que la production indépendante demeure le meilleur choix de modèle d'affaires dans tous les secteurs de production.
- à l'Union et aux groupes spécialisés
 - de développer des contrats types avec des clauses minimales obligatoires;
 - de s'assurer de mettre en place les mécanismes nécessaires afin que les producteurs indépendants puissent continuer à progresser.

Dans une étude de juillet 2014, le CIRANO reconnaît que la coordination verticale est importante pour le développement d'un secteur bioalimentaire compétitif. À leur avis, les acteurs des filières étudiées sont bien au fait des contraintes auxquelles ils font face et de la nécessité d'y maintenir une coordination verticale efficace, voire améliorée, afin d'assurer un processus continu d'amélioration de leur compétitivité.

ANALYSE

Les plans conjoints permettent aux fédérations ou aux offices de prévoir les conditions de production de leurs produits visés. Il est possible que ces conditions soient encadrées par une réglementation ou par une convention de mise en marché. Certains secteurs utilisent les dispositions de la Loi M-35.1 pour encadrer des contrats de productions. Au niveau des offices, trois secteurs utilisent ces possibilités : les secteurs des fruits et légumes de transformation, du veau de grain et des grains.

Dans le secteur des fruits et légumes de transformation, la convention homologuée par la Régie prévoit, entre autres, que tous les producteurs visés doivent signer avec leur acheteur un contrat qui respecte les éléments de la convention et qu'une copie de ce contrat soit remise à la Fédération des producteurs de fruits et légumes de transformation (FPFLTQ). Les annexes de la convention font office de contrat type entre le producteur et l'acheteur. Ainsi, la FPFLTQ a mis en place un mécanisme qui permet d'harmoniser les contrats dans son secteur et de valider le contenu des contrats qui sont signés.

Dans le secteur du veau de grain, il est prévu, dans la convention homologuée et étendue à tous les acheteurs, que la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ) informe tous les acheteurs liés par la convention des conditions obligatoirement applicables à chacun des contrats d'approvisionnement conclu avec un acheteur.

Pour le secteur des grains, la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec (FPCCQ) a adopté un règlement instituant le Système de recueil et de diffusion de l'information (SRDI) sur les contrats de vente de grains. Le règlement oblige les producteurs à envoyer des renseignements concernant le contrat de vente de leurs grains, afin que ces données compilées soient affichées sur un site Web, pour ensuite permettre à l'ensemble des producteurs de prendre connaissance du prix payé dans leur région. Le 18 juillet 2014, la Régie a confirmé la légalité du règlement dans la mesure que les informations sur des transactions non encore complétées soient protégées en vertu du principe des secrets du commerce selon l'application d'un article du Code civil du Québec et de la Charte des droits et libertés de la personne.

À cet effet, la FPCCQ doit s'assurer que le système mis en place protège les informations nominatives et que les données diffusées soient agrégées et respectent les règles de confidentialité. La FPCCQ a dû notamment modifier son règlement et ses façons de faire relatives à la transmission des contrats afin que le nom et l'adresse de l'acheteur ainsi que le numéro de contrat ne soient pas identifiés tant que la transaction n'est pas complétée (produit payé).

Par ailleurs, il existe des démarches volontaires pour encadrer des contrats dans certains secteurs de production. Les secteurs du veau de lait et du porcelet ont, notamment, développé des contrats types, qui sont promus comme une bonne pratique d'affaires.

CONCLUSION

Les producteurs, via leur fédération, ont la capacité d'encadrer leur relation d'affaires par des contrats, que ce soit de façon obligatoire ou volontaire.

La Loi M-35.1 offre diverses possibilités, aux secteurs ayant un plan conjoint, d'encadrer, la contractualisation. Elles doivent cependant être voulues par la majorité des membres et respecter les règles de base en vertu du principe des secrets du commerce.

En dehors des pouvoirs de la Loi M-35.1, les secteurs ont la possibilité de développer des modèles de contrat à usage volontaire qui peuvent être utilisés par les acteurs. D'ailleurs, l'UPA travaille actuellement, avec ses fédérations spécialisées, à étendre ce type de contrat dans les différents secteurs.

L'enjeu est d'outiller les parties pour adopter de bonnes pratiques d'affaires assurant une relation durable et profitable pour chacun. Pour qu'une approche d'encadrement réglementaire soit profitable, elle doit réunir les conditions suivantes :

- la capacité du secteur à identifier une façon de faire consensuelle (contrat, règlement) répondant aux besoins des producteurs visés par le plan conjoint;
- la volonté des producteurs visés par les plans conjoints à se donner des outils encadrant la contractualisation et à en payer les coûts;
- l'adhésion des autres maillons à travailler avec les façons de faire choisies par les producteurs. À défaut de cette adhésion, les producteurs s'exposent à des délais plus longs dans la mise en place des mécanismes et à un besoin accru de ressources, notamment en frais juridiques.

Directeur (approuvé) : Daniel Bouchard
Direction des politiques, des analyses et de la planification stratégique
Personne-ressource : Pierre Dumoulin
Date : 2014-09-22

DOCUMENT DESTINÉ À L'USAGE DU SOUS-MINISTRE ADJOINT

POUR DÉCISION

Objet : Application d'une prime spécifique aux entreprises de grande taille du secteur porcin
LOGIC 2021-06-10-014

Date : Le 27 octobre 2021

CONTEXTE

Le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) administré par La Financière agricole du Québec (FADQ) intervient lorsque le prix de vente moyen d'un produit est inférieur au revenu stabilisé, lequel est basé sur le coût moyen de production des entreprises spécialisées dans le produit couvert.

En novembre 2009, le gouvernement du Québec a adopté des changements modifiant l'application du programme ASRA, dont la modulation du partage de la prime, qui visaient à s'assurer que les entreprises de grande taille (EGT) qui participent au programme assument une plus grande part de risque compte tenu des économies d'échelle dont elles bénéficient. Ainsi, tout adhérent ou regroupement d'adhérents dont le volume assuré excédait trois fois la taille de la ferme type définie pour chaque produit assuré voyait sa contribution au fonds ASRA majorée à un ratio de 1/2-1/2 plutôt que de 1/3-2/3 sur les volumes assurés excédentaires.

En 2014, le Groupe de travail sur la sécurité du revenu en agriculture au Québec s'est interrogé sur la représentativité des modèles d'entreprises dans la détermination des coûts de production applicables au programme ASRA et sur l'utilisation d'un seul niveau d'intervention par unité de production sans égard à la taille des entreprises (piste 23).

L'évaluation du coût de production des EGT du secteur porcin en 2016 a permis d'élaborer différents scénarios pour tenir compte du niveau de risque qui diminue pour les EGT par rapport aux petites et moyennes entreprises (PME) du secteur porcin.

Le 3 juillet 2018, le gouvernement a autorisé la FADQ à appliquer une franchise (4,40 \$/100 kg) en réduction de la compensation versée aux EGT du secteur porcin à compter de l'année de production 2019 en remplacement de la modulation du partage de la prime instaurée en 2009. L'application de la franchise prend en compte l'avantage financier généré par l'économie du coût de production des EGT pour les ramener au même niveau de risque que celui des PME. Un taux de contribution unique, en dépit d'une franchise pour les EGT, concourt à la diminution des primes pour l'ensemble des participants.

Les Éleveurs de porcs du Québec (EPQ) considèrent toutefois que l'application de la franchise en réduction de la compensation constitue une couverture distincte du programme ASRA pour les EGT du secteur porcin. Selon les EPQ, cette situation devrait être prise en compte dans le calcul de la prime à verser par les EGT. Face aux demandes répétées des EPQ, la FADQ a procédé à des analyses de l'incidence financière de l'introduction d'une prime spécifique selon la taille des entreprises par rapport à une prime applicable à l'ensemble des entreprises du secteur. Ces analyses ont été présentées par les EPQ à leurs membres lors des assemblées régionales tenues au printemps 2021. L'application d'un taux de contribution distinct aurait pour effet de diminuer le taux de cotisation de 1,12 \$/100 kg pour les EGT et d'augmenter de 0,63 \$/100 kg celui pour les PME, ce qui représente un écart relatif de 1,75 \$/100 kg par rapport à un taux de contribution unique. L'impact budgétaire de l'application d'une prime distincte est nul pour la FADQ.

Effet anticipé d'une franchise basée sur des taux de contribution distincts

Entreprises	Coût de production ¹ (\$/100 kg)	Revenu de marché (\$/100 kg)	Compensation nette (\$/100 kg)	Contribution ² unique (\$/100 kg)	Contribution ³ distincte (\$/100 kg)
PME	202,71	185,55	17,16	7,24	7,87
EGT	198,31	185,55	12,76 ⁴	7,24	6,12
Écart (PME-EGT)	4,40	-	4,40	-	1,75

1. Coût de production stabilisé prévisionnel de l'année 2020 pour les PME porcines.

2. Taux de contribution préliminaire 2020 des adhérents.

3. Taux de contribution préliminaire 2020 distinct selon la taille des entreprises.

4. La compensation nette correspond à 17,16 \$ moins 4,40 \$ de franchise, soit à 12,76 \$.

Les éleveurs ont appuyé la mise en place d'une prime spécifique aux EGT porcines touchées par l'application de la franchise. Lors de la réunion du 18 juin 2021 du conseil d'administration de la FADQ, il a été décidé d'appliquer un taux de contribution distinct pour les EGT à compter du mois de janvier 2022.

Selon l'interprétation de la FADQ, il est nécessaire d'obtenir préalablement l'autorisation du Conseil des ministres pour appliquer un taux de contribution distinct considérant que la mise en place de la franchise pour les EGT a été adoptée à la suite d'une décision du gouvernement le 3 juillet 2018. La FADQ souhaite s'assurer que l'application d'un taux de contribution spécifique aux EGT ne va pas à l'encontre de cette décision.

ANALYSE ET COMMENTAIRES

La volonté de la FADQ d'obtenir l'autorisation du gouvernement avant d'effectuer ce changement reflète essentiellement son souhait d'être confortée dans ses décisions, car elle dispose des pouvoirs nécessaires pour ce faire selon les articles 19 et 20 de la Loi sur La Financière agricole du Québec (RLRQ, c. L-0.1). Cette analyse est déposée au présent LogIC.

RECOMMANDATION

Il est recommandé :

- de ne pas soumettre de demande au Conseil des ministres pour modifier l'application du programme ASRA par l'adoption d'une prime spécifique aux EGT du secteur porcin;
- d'informer de la décision du Ministère le vice-président aux assurances et à la protection du revenu de la FADQ;
- de transmettre une lettre du sous-ministre au **président-directeur général** de la FADQ rappelant la décision du Conseil des ministres et indiquant la non-nécessité de resoumettre le dossier au Conseil des ministres

Sous-ministériat : Transformation et politiques bioalimentaires
Direction : Planification, politiques et études économiques
Directeur et directeur adjoint : Daniel Bouchard/Pierre Dumoulin
Personne-ressource : Gaétan Couture



Analyse macrosectorielle des besoins de formation de la main-d'œuvre en production porcine

Septembre 2015

Avec l'aide financière de :



En partenariat avec :



Avis au lecteur :

- Ce document peut être reproduit en tout ou en partie à la condition d'en mentionner la source.
- Le générique masculin est utilisé sans discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.

Équipe de recherche

Yves Chochard, *professeur*, UQAM

Nicolas Fernandez, *professeur*, UQAM

Sylvie Tousignant, *consultante*, UQAM

Crystèle Villien, *professionnelle de recherche*, UQAM

Collaboration à la recherche

Alice Boisvert, *professionnelle de recherche*, UQAM

Françoise Cabana, *étudiante*, UQAM

Comité de pilotage

Marie-Hélène Jutras, *conseillère à la vie syndicale*, Les Éleveurs de porcs du Québec

Yvan Fréchette, *président du syndicat des producteurs de porcs du Centre-du-Québec*,
Les Éleveurs de porcs du Québec

Geneviève Lemonde, *directrice générale*, AGRICarières

Olivier Dupras, *conseiller à la formation*, AGRICarières

Marjolaine Huot, *agente de projet*, AGRICarières

Sylvie Chassé, *conseillère en développement des compétences et en intervention
sectorielle*, Commission des partenaires du marché du travail

Benoit Turgeon, *agroéconomiste*, Centre de développement du porc du Québec

AVANT PROPOS

Ce rapport est issu d'une étude réalisée par le Centre interdisciplinaire de recherche et développement en éducation et formation tout au long de la vie (CIRDEF anciennement CIRDEP) de l'UQAM pour le compte d'AGRIcarrières, le Comité sectoriel de main-d'œuvre de la production agricole, et de son partenaire Les Éleveurs de porcs du Québec. Le financement du projet provient de la Commission des partenaires du marché du travail (CPMT).

Nous remercions toutes les personnes qui ont participé à cette étude. Vous nous avez accueillis chaleureusement malgré des emplois du temps chargés. Grâce à votre disponibilité et à votre générosité nous avons pris plaisir à mener cette recherche.

TABLE DES MATIÈRES

1. PROBLÉMATIQUE ET OBJECTIFS	7
2. MÉTHODOLOGIE	8
2.1. PARAMÈTRES ET ÉTAPES DE L'ÉTUDE	9
2.2. REVUE DE LA LITTÉRATURE	11
2.3. ENTREVUES EXPERTS	11
2.4. ENTREVUES PRODUCTEURS	12
2.5. SONDAGE EN LIGNE	13
2.5.1. CARACTÉRISTIQUES DES RÉPONDANTS	14
2.5.2. BESOINS DE FORMATION EXPRIMÉS	17
2.5.3. STRATÉGIES DE FORMATION PRÉFÉRÉES	19
2.5.4. OBSTACLES À LA FORMATION	20
2.6. GROUPES DE DISCUSSION	22
3. ANALYSE DU CONTEXTE	24
3.1. UN SECTEUR EN PLEINE MUTATION	24
3.2. UN BESOIN DE QUALIFICATIONS PLUS POINTUES	25
4. BESOINS DE FORMATION IDENTIFIÉS	27
4.1. LA PRISE DE DÉCISION D'AFFAIRES	28
4.1.1. BESOIN IDENTIFIÉ	28
4.1.2. THÉMATIQUES DE FORMATION	31
4.2. LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	32
4.2.1. BESOIN IDENTIFIÉ	32
4.2.2. THÉMATIQUES DE FORMATION	34
4.3. LA SUPERVISION D'ÉQUIPE	36
4.3.1. BESOIN IDENTIFIÉ	36
4.3.2. THÉMATIQUES DE FORMATION	37
4.4. LA PLANIFICATION ET L'EXÉCUTION DU PROCESSUS DE PRODUCTION	37
4.4.1. BESOIN IDENTIFIÉ	38

4.4.2. THÉMATIQUES DE FORMATION	41
4.5. SYNTHÈSE DES BESOINS DE FORMATION	43
5. STRATÉGIES DE FORMATION À ENVISAGER	45
5.1. LA SOIRÉE DE DISCUSSION	46
5.1.1. DÉFINITION	46
5.1.2. AVANTAGES ET LIMITES	47
5.2. LA FORMATION EN LIGNE	48
5.2.1. DÉFINITION	48
5.2.2. AVANTAGES ET LIMITES	50
5.3. L'ATELIER DE CODÉVELOPPEMENT	51
5.3.1. DÉFINITION	51
5.3.2. AVANTAGES ET LIMITES	51
5.4. L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL (COACHING)	52
5.4.1. DÉFINITION	52
5.4.2. AVANTAGES ET LIMITES	53
5.5. LA FORMATION INTERNE ET LE PAMT	54
5.5.1. DÉFINITION DE LA FORMATION INTERNE	54
5.5.2. DÉFINITION DU PAMT	56
5.5.3. AVANTAGES ET LIMITES	58
5.6. LA FORMATION EN CLASSE	60
5.6.1. DÉFINITION	60
5.6.2. AVANTAGES ET LIMITES	60
5.7. SYNTHÈSE DES STRATÉGIES	62
6. SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE	65
A. ANNEXES	74
A1. GUIDE D'ENTRETIEN - EXPERT	74
A2. GUIDE D'ENTRETIEN - PRODUCTEUR	76
A3. SONDAGE EN LIGNE	80
A4. GUIDE D'ENTRETIEN - GROUPES DE DISCUSSION	89

1. PROBLÉMATIQUE ET OBJECTIFS

Plusieurs contingences internes et externes exercent une pression importante sur la rentabilité et la compétitivité des entreprises du secteur porcin. Les mouvements du marché, l'évolution technologique ou l'introduction de nouvelles exigences réglementaires sont des exemples de contingences qui nécessitent un effort d'adaptation constant de la part des entreprises. Dans ce contexte, les compétences des différents acteurs du secteur porcin constituent un élément clé pour la productivité des entreprises.

À la demande des Éleveurs de porcs du Québec, en collaboration avec le Centre de développement du porc du Québec (CDPQ), le comité sectoriel AGRICARrières nous a mandaté pour réaliser une analyse macrosectorielle des besoins de formation des producteurs et employés du secteur de la production porcine (SCIAN 1122). La finalité de cette analyse est de permettre aux Éleveurs de porcs du Québec d'élaborer un programme de formation adapté au contexte de ce secteur ainsi qu'aux producteurs et travailleurs actuellement en emploi dans le secteur porcin. Plus spécifiquement, il convient de :

1. saisir les enjeux principaux auxquels le secteur porcin est confronté;
2. identifier les besoins de formation et les prioriser;
3. identifier les stratégies de formation permettant de répondre aux besoins ainsi que les conditions de réussite de ces stratégies;
4. porter un regard sur le Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) en production porcine.

2. MÉTHODOLOGIE

L'approche méthodologique suivie pour réaliser cette recherche s'inspire de l'analyse systémique, une démarche qui s'attache à définir les parties constitutives d'un système et à étudier les échanges entre ces parties. Notre analyse s'est focalisée sur le fonctionnement des exploitations (étude des intrants incluant la main-d'œuvre, des mécanismes de production et des systèmes de gestion) et sur leur environnement proche et éloigné (facteurs ayant un impact sur le fonctionnement des exploitations).

La récolte des données de cette recherche s'est déroulée sur douze mois, de janvier 2014 à janvier 2015. En premier lieu, nous avons consulté des experts du secteur porcin pouvant nous éclairer sur le passé, le présent et l'avenir des exploitations. Ces entrevues individuelles nous ont permis d'identifier des éléments historiques et des enjeux qui influenceront l'activité des exploitations dans les prochaines années.

En second lieu, nous avons consulté des éleveurs porcins afin de construire un portrait nuancé des enjeux et des besoins liés à la main-d'œuvre au sein des exploitations.

Puis, au moyen d'un sondage en ligne, nous avons interrogé les producteurs et les travailleurs du secteur sur leurs besoins en formation et sur les solutions à envisager pour les former.

Enfin nous avons monté trois groupes de discussion appelés à commenter tous les résultats obtenus.

A partir d'une base de données de 1 905 entreprises d'élevage de porcs au Québec, nous avons invité 665 personnes à prendre part à l'étude et 177 d'entre-elles y ont participé.

2.1. PARAMÈTRES ET ÉTAPES DE L'ÉTUDE

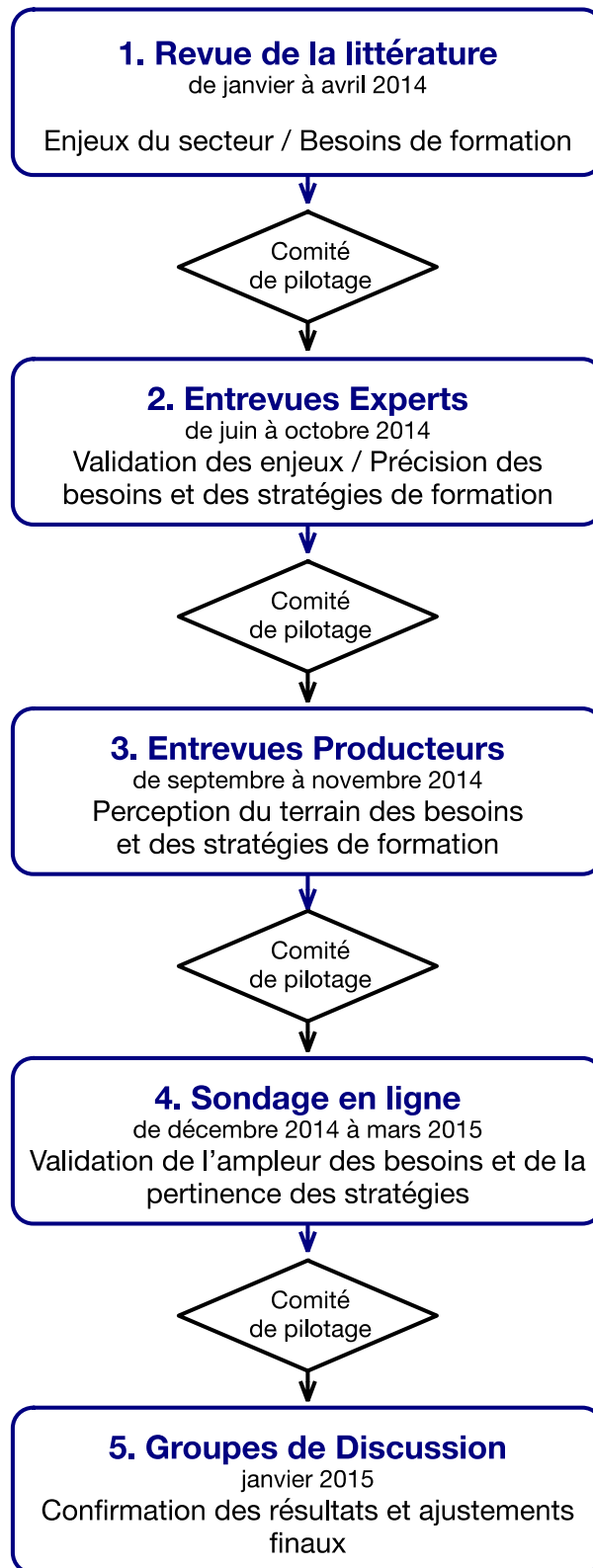
L'étude a tenu compte de plusieurs paramètres :

- a. des réalités de deux modèles d'affaires : les producteurs à leur compte et les producteurs à forfait;
- b. de la taille des exploitations, exprimée en nombre de porcs produits par an ou en nombre de truies;
- c. des contextes de production ou de spécialisation des entreprises : naisseur, finisseur, naisseur-finisseur;
- d. du type de main-d'œuvre auquel les entreprises ont recours : main-d'œuvre familiale, non familiale ou étrangère;
- e. des professions du secteur ainsi que de leurs fonctions et notamment :
 - o des fonctions associées à l'ouvrier spécialisé telles que la régie d'élevage, l'alimentation et les soins des animaux, le nettoyage des aires de production, l'entretien des équipements et bâtiments;
 - o des fonctions associées au producteur ou au gérant telles que la planification stratégique (producteur à son compte), la gestion de la production, la gestion des ressources humaines (producteurs à forfait et gérant).

Ces paramètres sont pertinents car ils expliquent les différentes stratégies choisies par les exploitations pour s'adapter aux changements structuraux et influencent les compétences requises pour mener à bien ces stratégies.

Nous avons suivi une démarche composée de cinq étapes entrecoupées par des rencontres du comité de pilotage (figure 1).

Figure 1. Les cinq étapes de la recherche



2.2. REVUE DE LA LITTÉRATURE

L'analyse documentaire a été la principale activité de la première étape. L'objectif a été d'approfondir notre compréhension, d'identifier les enjeux actuels et futurs du secteur porcin et de dresser une première liste de besoins de formation. Il s'agissait notamment d'identifier les effets des grands enjeux sectoriels sur les écarts entre les compétences détenues et les compétences requises par la main-d'œuvre.

2.3. ENTREVUES EXPERTS

L'objectif de la deuxième étape était de dresser un premier portrait des enjeux et des besoins de formation. Nous avons rencontré treize (13) experts du secteur en entretien individuel ([guide d'entretien en annexe](#)). Les entretiens avaient deux finalités :

- a. comprendre les enjeux macrosectoriels qui ont un impact sur la productivité et les stratégies macrosectorielles mises en avant pour améliorer la rentabilité.
- b. distinguer les enjeux qui relèvent d'un besoin de compétences dans les exploitations de ceux qui relèvent d'actions de gestion de la part des producteurs.

Les experts rencontrés ont été identifiés par le comité de pilotage. Ils interviennent directement auprès des producteurs de porcs (intervention microsectorielle) ou davantage au niveau sectoriel (intervention macrosectorielle).

Au niveau macrosectoriel, les économistes et agroéconomistes collaborent à l'analyse des politiques agricoles, identifient les tendances du marché et définissent les enjeux de la production porcine à échelle québécoise, canadienne et mondiale. Les entrevues avec ces experts nous ont permis de saisir les problématiques du secteur et, plus spécifiquement, les enjeux liés à la mise en marché des porcs (p. ex., la négociation des

prix, la signature de conventions avec les abattoirs, les mesures de contrôle de la qualité et la traçabilité, la gestion de la santé).

Au niveau microsectoriel, les conseillers en gestion technique, les conseillers en gestion financière, les agroéconomistes, les agronomes, les techniciens agricoles, les vétérinaires et les conseillers en nutrition interviennent sur le terrain par du conseil et de l'accompagnement technique et/ou financier des exploitations agricoles. Dans la sphère technique, ils accompagnent les producteurs dans leurs problématiques quotidiennes de gestion de la production, de gestion des ressources humaines, de biosécurité ou de bien-être animal (BÊA). Dans la sphère financière, ils interviennent sur les questions de rentabilité, de gestion des finances, d'établissement de plan de redressement, de calculs de coûts de production, de demandes de financement.

Une particularité des experts du secteur réside dans la multidisciplinarité de leurs interventions. Plusieurs experts peuvent aussi bien intervenir en qualité de conseiller technique en alimentation qu'à titre de vétérinaire spécialisé en santé animale et en biosécurité. En règle générale, la finalité de leurs interventions est d'assurer la rentabilité de l'entreprise. Ils aident les producteurs à prioriser leurs activités et à mettre leurs efforts à la bonne place.

2.4. ENTREVUES PRODUCTEURS

A cette étape, nous avons cherché à arrimer le discours des experts avec les besoins perçus par les producteurs. Nous avons voulu comprendre la perception des producteurs des enjeux de leur secteur et définir la nature de leurs besoins de formation. Cette étape nous a également permis d'identifier les contraintes liées à la formation ainsi que les stratégies de formation les plus adéquates.

Onze (11) producteurs ont été sélectionnés en fonction de leur activité principale (naisseur, finisseur ou naisseur-finisseur) et de leur situation géographique (Québec,

Lanaudière, Montérégie, etc.). Des entrevues individuelles semi-dirigées avec des producteurs ont été menées directement sur l'exploitation, par téléphone ou via Skype ([guide d'entretien en annexe](#)). À l'image de la liste des experts, la liste des producteurs rencontrés a été constituée en collaboration avec le comité de pilotage.

Les entrevues nous ont permis de faire plusieurs constats :

- les éleveurs sont des entrepreneurs qui font rouler leur entreprise;
- ils composent avec une pénurie de main-d'œuvre qui perdure;
- ils s'engagent à l'amélioration du secteur de la production porcine;
- ils sont raisonnés face aux défis d'avenir du secteur (normes de santé animale, biosécurité, main-d'œuvre);
- ils ont fait le choix de cette carrière en fonction de leur passion;
- ils se considèrent indépendants malgré les contrats ou liens d'affaires avec des intégrateurs ou avec la Coop.

2.5. SONDAGE EN LIGNE

À partir du portrait issu du terrain, nous avons monté un sondage en ligne à l'attention des producteurs. L'objectif du sondage était de valider les besoins de formation définis dans les précédentes étapes et d'identifier les stratégies de formation à privilégier.

[Le questionnaire en ligne](#) a été élaboré par l'équipe du CIRDEF et validé par le comité de pilotage. Il contient des questions sur (1) les caractéristiques de l'exploitation porcine telles la taille ou le secteur d'activité, (2) les besoins de formation, (3) les stratégies de formation et (4) les caractéristiques personnelles des répondants. La durée moyenne de complétion est de moins de dix (10) minutes. Il a été distribué une première fois auprès de 610 producteurs du Québec le 15 décembre 2014 et une relance a été faite le 10 janvier 2015.

2.5.1. CARACTÉRISTIQUES DES RÉPONDANTS

Globalement, 131 personnes ont participé au sondage. Ce chiffre représente un taux de réponse d'environ 20%, taux qui varie selon la question. Par exemple, toutes les personnes ont répondu aux premières questions sur les besoins en formation, mais près du quart d'entre elles n'ont pas répondu à la question relative au niveau de scolarité.

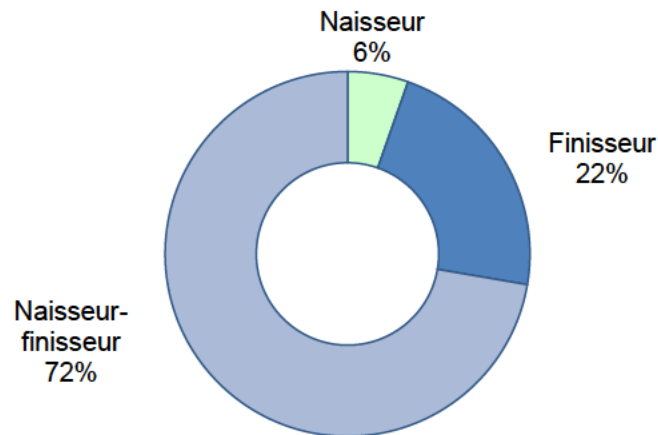
La majorité des répondants sont propriétaires ou copropriétaires de l'exploitation (91 sur 104 répondants soit 87%). Seuls trois employés et un superviseur ont pris part au sondage. Les répondants perçoivent leur situation économique de manière favorable. Ils la considèrent comme stable (43 sur 130, 33%) ou en croissance (78 sur 130, 60%). La majorité d'entre eux (116 sur 131, 89%) se voient encore travailler dans le secteur au cours des trois prochaines années.

Il est possible que plusieurs propriétaires d'une même exploitation aient répondu au sondage. Toutefois, si nous considérons une exploitation par propriétaire et comparons notre échantillon à l'ensemble des entreprises du secteur porcin (1 515 entreprises en 2011¹), nous estimons la marge d'erreur de nos résultats de l'ordre de dix pourcents (9.95% avec un niveau de confiance de 95%).

La grande majorité des répondants travaillent dans une exploitation de type « naisseur-finisser » (94 sur 130, 72%, figure 2). Environ vingt pourcents proviennent d'exploitations de type « finisseur » (29 sur 130, 22%) et seuls quelques-uns travaillent dans des exploitations de type « naisseur » (7 sur 130, 6%). Notons qu'un répondant a déclaré la mise en quarantaine de son exploitation, ce qui explique la taille de l'échantillon (n=130 au lieu de 131).

¹ AGRICarrières (2014), Rapport consolidé des 13 portraits régionaux du marché du travail du secteur de la production agricole, p. 15.

Figure 2. Spécialisation de l'exploitation des répondants (n=130)



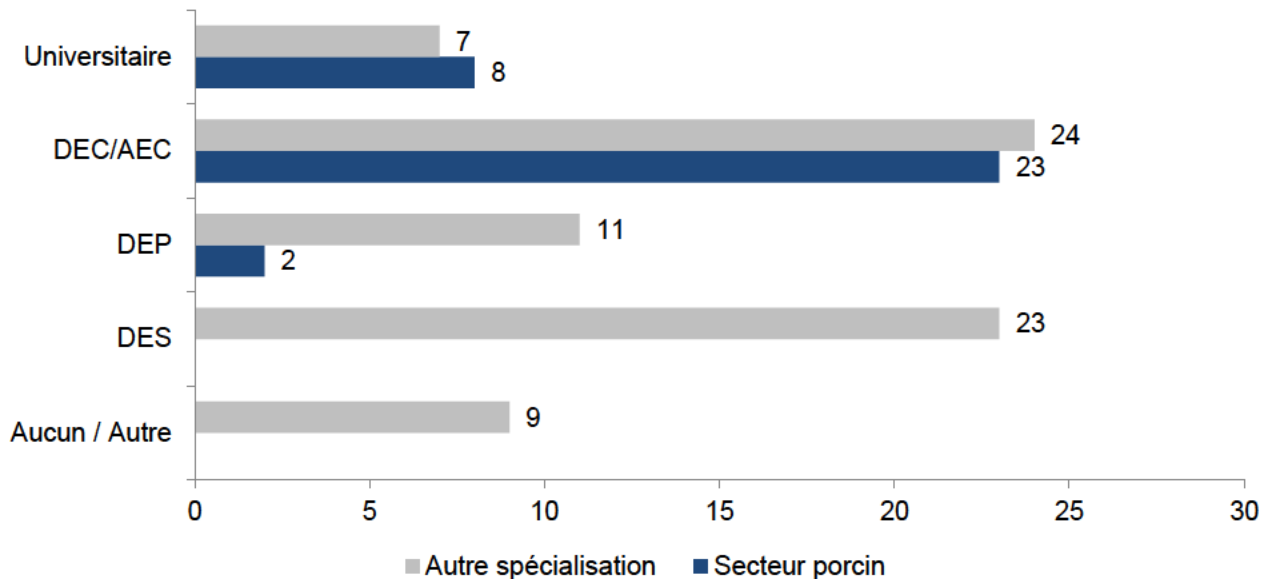
Ainsi que nous le voyons dans le tableau 1, la moitié de tous les répondants (65 sur 130, 50%) travaillent dans des exploitations relativement petites, tant du point de vue du nombre de truies (1 à 250) que du nombre de porcs (1 à 5 500).

Tableau 1. Répartition des répondants selon la taille de l'exploitation (n=130)

Critère de répartition	Nombre de répondants	
	exclusivement naisseurs	naisseur-finisseurs
a. Nombre de truies		
1 à 250	4	46
251 à 500	0	18
501 à 1 500	2	22
Plus de 1 500	1	8
Total	7	94
b. Production de porcs par an	exclusivement finisseurs	naisseur-finisseurs
1 à 5 500	15	44
5 501 à 11 000	7	20
11 000 à 33 000	6	20
Plus de 33 000	1	10
Total	29	94

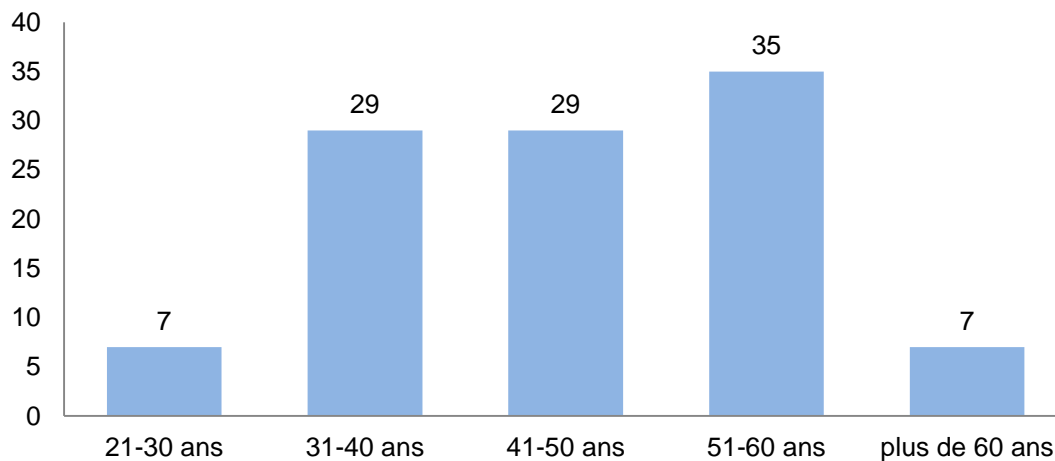
Une autre question du sondage portait sur le dernier niveau de scolarité complété (figure 3). Près d'un quart des répondants ont terminé leur scolarité au niveau secondaire (DES, 23 sur 107, 22%), environ dix pourcents au niveau secondaire professionnel (DEP, 13 sur 107, 12%), plus de quarante pourcents au niveau collégial (DEC/AEC, 47 sur 107, 44%) et près de quinze pourcents au niveau universitaire (15 sur 107, 14%).

Figure 3. Répartition des répondants selon le dernier niveau de scolarité complété (n=107)



La possibilité de spécialisation dans le secteur porcin est offerte aux niveaux secondaire professionnel (DEP), collégial (DEC/AEC) et universitaire. Elle est fréquemment choisie en formation collégiale et universitaire (31 sur 62, 50%), mais rarement au niveau secondaire professionnel (2 sur 11, 18%).

Figure 4. Répartition des répondants selon leur âge (n=107)



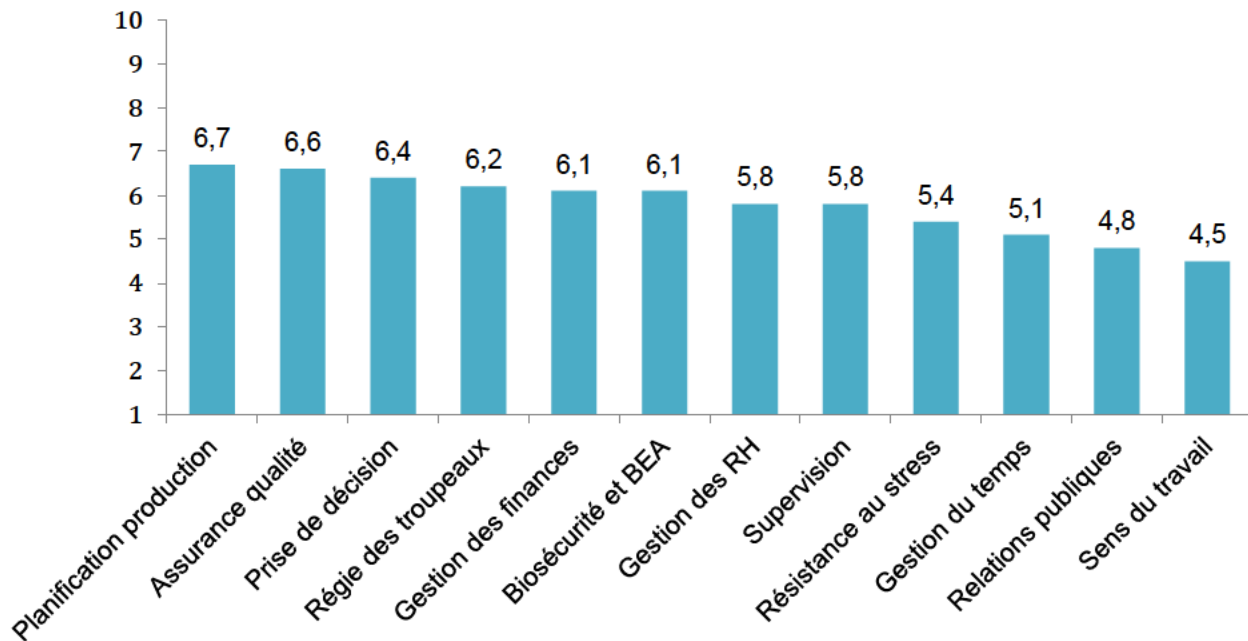
La plupart des répondants se répartissent dans trois classes d'âge (figure 4) : les 31-40 ans (29 sur 107, 33%), les 41-50 ans (29 sur 107, 27%) et les 51-60 ans (35 sur 107, 32%).

2.5.2. BESOINS DE FORMATION EXPRIMÉS

Cent-quinze (115) répondants ont évalué leurs besoins de formation par rapport à douze (12) différents thèmes, sur une échelle de 1 (une formation sur le sujet proposé est inutile) à 10 (une formation sur le sujet proposé est indispensable).

La figure 5 montre que les thèmes de formation les plus sollicités sont (1) la planification et le contrôle de la production au moyen des nouvelles technologies ($M=6.7$, $SD=2.7$), (2) l'assurance-qualité ($M=6.6$, $SD=2.5$), la prise de décision d'affaires ($M=6.4$, $SD=2.9$), (4) la régie des troupeaux ($M=6.2$, $SD=2.7$), (5) les finances ($M=6.1$, $SD=2.8$), (6) la biosécurité et le bien-être animal ($M=6.1$, $SD=2.9$), (7) la supervision d'une équipe ($M=5.8$, $SD=3.2$) et (8) la gestion des ressources humaines ($M=5.8$, $SD=3.1$).

Figure 5. Utilité perçue de la formation, selon le thème (n=115)



Le besoin de formation le plus fort a été exprimé par les personnes âgées entre 21 et 30 ans, les titulaires d'un diplôme universitaire et les travailleurs des exploitations de taille moyenne (à partir de 500 truies et/ou de 11 000 porcs). Nous détaillons ces trois résultats dans les paragraphes suivants.

Le besoin en formation exprimé par les répondants possédant un diplôme universitaire ($M=7.0$, $SD=0.5$) est significativement plus élevé que le besoin exprimé par les autres répondants ($M=6.2$, $SD=0.8$). En revanche, nous n'observons pas d'effet significatif du domaine de spécialisation du diplôme sur le besoin de formation. En effet, le besoin exprimé par les diplômés spécialisés dans le secteur porcin ($M=6.4$, $SD=0.8$) n'est pas différent du besoin exprimé par les autres répondants ($M=6.1$, $SD=0.6$).

Concernant l'activité de « naisseur », les répondants travaillant dans des fermes avec plus de 500 truies expriment un besoin de formation plus élevé ($M=6.5$, $SD=0.3$) que les répondants des fermes plus petites ($M=5.7$, $SD=0.2$). Au sujet de l'activité de « finisseur », les répondants travaillant dans des fermes produisant plus de 11 000

porcs par an expriment un besoin de formation plus élevé ($M=6.3$, $SD=0.3$) que les répondants travaillant dans des fermes plus petites ($M=5.3$, $SD=0.5$)

Enfin la différence entre les répondants de 21 à 30 ans et les répondants plus âgés est marquée : les premiers expriment un besoin de formation significativement plus fort ($M=7.1$, $SD=2.7$) que les seconds ($M=5.7$, $SD=0.5$).

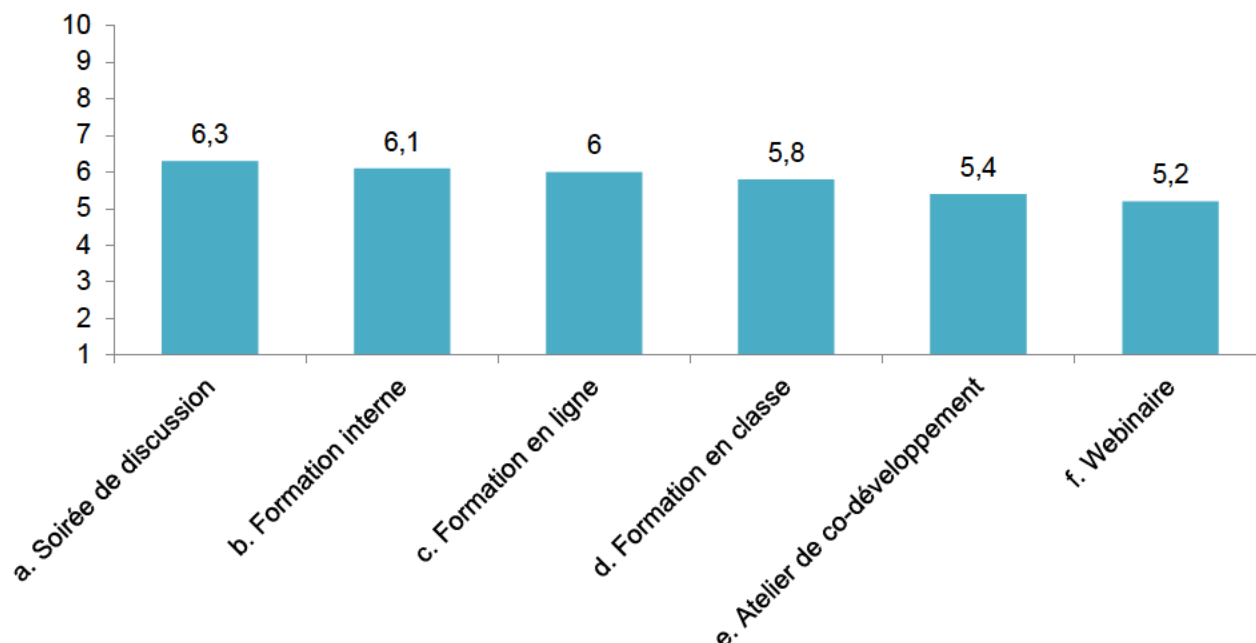
2.5.3. STRATÉGIES DE FORMATION PRÉFÉRÉES

Les participants au sondage ont été invités à donner leur avis sur leurs précédentes et sur leurs futures expériences de formation. Au sujet de leurs précédentes expériences, deux-tiers des répondants affirment avoir été formés dans leur domaine durant les deux dernières années (80 sur 131, 61%). En se focalisant sur la formation qui a été la plus utile durant cette période, près de soixante pourcents des participants mentionnent qu'elle s'est déroulée durant les heures de travail (46 sur 80, 58%) et un tiers qu'elle a été payée par l'employeur (27 sur 80, 34%).

Au sujet des expériences de formation futures, les participants au sondage ont donné leur avis par rapport à six stratégies de formation : (a) la soirée de discussion, (b) la formation interne, (c) la formation en ligne, (d) la formation en classe, (e) l'atelier de codéveloppement et (f) le webinaire. Cent-onze répondants ont évalué les stratégies proposées sur une échelle de 1 (stratégie inadaptée à leur activité professionnelle) à 10 (stratégie adaptée à leur situation professionnelle).

Comme nous pouvons le constater dans la figure 6, toutes les stratégies ont été évaluées relativement positivement par les répondants (la valeur médiane étant de 5.5), bien qu'aucune ne se démarque réellement.

Figure 6. Pertinence de la stratégie de formation, par rapport à la situation professionnelle
(n=111)



Une analyse plus fine fait apparaître quelques résultats intéressants. Un premier résultat concerne l'influence de la taille de l'exploitation sur l'attractivité des stratégies proposées. En effet, les stratégies proposées semblent davantage attirer les travailleurs des exploitations les plus grandes (plus de 1 500 truies, plus de 33 000 porcs). Ces derniers donnent en moyenne de meilleures évaluations ($M=6.5$, $SD=0.2$) que les travailleurs des autres exploitations ($M=5.8$, $SD=0.2$). En outre, les premiers apprécient particulièrement la formation interne ($M=7.9$, $SD=0.4$), les seconds la soirée de discussion ($M=6.9$, $SD=0.5$).

Un second résultat concerne la soirée de discussion. Bien qu'elle apparaisse comme la stratégie la plus sollicitée, elle attire moins les 31-40 ans ($n=29$, $M=5.9$, $SD=2.9$) que les autres catégories d'âge ($n=78$, $M=6.6$, $SD=2.6$).

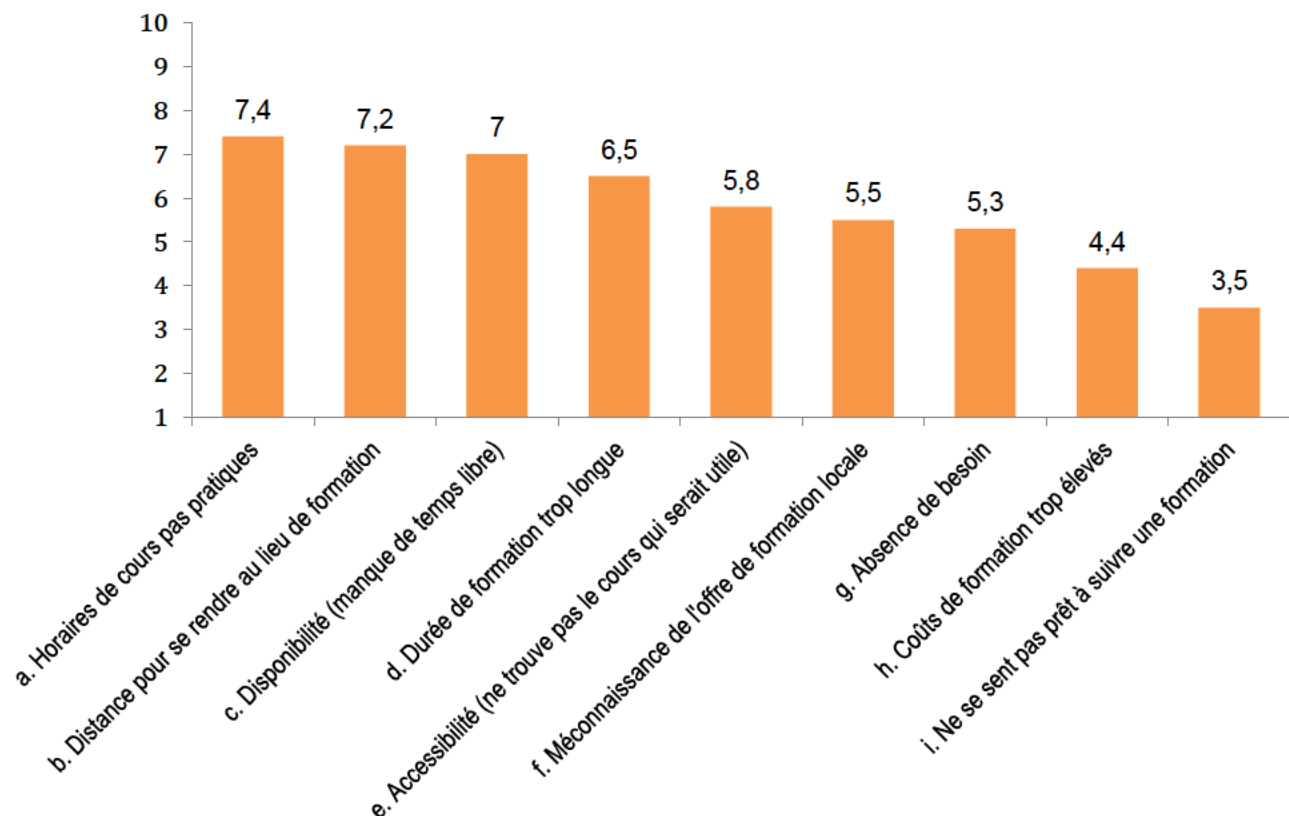
2.5.4. OBSTACLES À LA FORMATION

Nous avons interrogé les participants sur des caractéristiques pouvant apparaître comme des freins à la participation à une formation : la distance entre l'exploitation et le

lieu de formation, les horaires, la durée et les coûts de formation, l'accessibilité de l'information sur la formation, le temps dont dispose le participant pour suivre une activité de formation. Chaque caractéristique était évaluée sur une échelle de 1 (obstacle peu important) à 10 (obstacle très important). La figure 7 synthétise les résultats sur ce sujet.

Quatre caractéristiques de la formation ressortent comme étant des obstacles plus importants à la participation des personnes interrogées. Ces caractéristiques ont toutes un lien avec la notion de temps, de période ou de durée : (a) la compatibilité des horaires de formation avec les périodes d'activités de l'exploitation (M=7.4, SD=2.5), (b) la distance entre le lieu de formation et le lieu d'exploitation qui reflète la problématique du temps de déplacement (M=7.2, SD=2.8), (c) la disponibilité, autrement dit le temps libre à disposition pour suivre une formation (M=7.0, SD=2.7), (d) la durée de la formation (M=6.5, SD=2.5).

Figure 7. Obstacles à la participation à une formation (n=105)



Pour conclure, plus d'un répondant sur deux (62 sur 109, 57%) se dit prêt à participer à une formation sur une des thématiques proposées si des conditions favorables sont réunies. Cette proportion est proche de celle du nombre de personne ayant pris part à une formation durant les deux dernières années (80 sur 131, 61%).

2.6. GROUPES DE DISCUSSION

Nous avons présenté le portrait des besoins et des stratégies de formation à trois groupes de discussion ([guide d'entretien en annexe](#)) : un groupe d'employés et deux groupes de producteurs. Les trois groupes se sont tenus au mois de janvier 2015, dans différentes régions du Québec : le premier groupe de producteurs s'est réuni à Levis, le second à Drummondville et le groupe d'employés s'est réuni à Saint-Hyacinthe. Cette dernière étape nous a permis de préciser et de nuancer l'interprétation de nos résultats. Elle nous a également permis d'obtenir le point de vue des employés sur ces résultats, le sondage n'ayant pas véritablement permis de le faire.

Quatre principaux thèmes se dégagent des discussions au sujet du besoin de formation. Les producteurs ont relevés l'importance de *la prise de décision d'affaires*, un thème sorti en troisième position lors du sondage et qui est fortement lié à la *gestion des finances*, un autre thème issu du sondage.

Les producteurs ont aussi beaucoup discuté des questions de *gestion des ressources humaines* et des difficultés d'engagement et de rétention de la main-d'œuvre qualifiée. Le besoin de formation à ce sujet est plus fort qu'il n'apparaissait dans le sondage.

Les employés ont relevé un besoin de développement de compétences en *supervision* de la part de leur chef d'équipe et des propriétaires de l'exploitation. La comparaison des résultats du sondage et des groupes de discussion met en évidence la différence de perception entre les producteurs et les employés à ce sujet. En effet, les employés perçoivent davantage l'importance de ce thème que les producteurs.

Enfin les groupes de discussion ont relevé l'importance de *la planification et de l'exécution du processus de production*, un thème qui regroupe les composantes de quatre sujets du sondage : la planification, l'assurance-qualité, la régie des troupeaux ainsi que la biosécurité et bien-être animal.

3. ANALYSE DU CONTEXTE

3.1. UN SECTEUR EN PLEINE MUTATION

Le secteur porcin sort d'une période de crise de plusieurs années marquée par une succession d'évènements venue le fragiliser : circovirus et autres maladies occasionnant une fluctuation du prix du porc à la bourse, une hausse du dollar canadien causant un ralentissement des exportations, un prix des céréales élevé entraînant une augmentation des coûts d'intrants, une rentabilité mise à mal occasionnant un manque de liquidité, un coût de production partiellement couvert par le programme d'assurance de stabilisation des revenus (ASRA).

Cette situation a eu des impacts majeurs sur les activités des producteurs. Certaines entreprises ont fermé leurs portes, d'autres ont revu leurs choix d'affaires et ont décidé de faire appel à des contrats avec un intégrateur. En bout de ligne, les entreprises qui ont diversifié leurs activités agricoles semblent avoir moins souffert de la crise.

[Certains producteurs] ont réussi à garder la tête au-dessus de l'eau parce qu'ils avaient une très bonne régie, une diversification de leurs activités. [...] Ils ont modifié leurs façons de faire, ont fait des joint-ventures avec d'autres producteurs. (Expert)

En 2014, le prix du porc québécois, basé sur le prix états-unien, a connu une embellie. La forte demande de porcs aux États-Unis a fait augmenter le prix du marché à des niveaux bien supérieurs au prix de production. Ce contexte a permis de dégager des surplus et certains producteurs ont été en mesure de rembourser leurs emprunts. Une fenêtre d'opportunités s'est alors ouverte pour de nouveaux investissements.

Toutefois ces opportunités ont dû être saisies rapidement car ce contexte exceptionnel fut de courte durée : le prix du porc québécois est déjà redescendu au cours des

derniers mois. Pour demeurer compétitifs et rentables, les éleveurs sont amenés à se dépasser et à se positionner à l'avant-garde.

*Soixante-dix pourcents de la production est exportée. [...] Les enjeux sont reliés aux coûts de production, [...] à la santé donc à la productivité des troupeaux puis à l'environnement dans lequel ils évoluent. La qualité de la main-d'œuvre a certainement un impact sur ces enjeux-là [...]. D'autres enjeux sont reliés à l'appui de l'État, [...], à la relève qu'on pourrait qualifier d'entrepreneuriale [...] et à l'acceptabilité sociale, [c'est-à-dire] à la communication et à la cohabitation avec les citoyens et avec la société en général.
(Expert)*

3.2. UN BESOIN DE QUALIFICATIONS PLUS POINTUES

Dans ce contexte, les nouvelles compétences des travailleurs apparaissent comme la solution pour stimuler la croissance et la rentabilité du secteur porcin. Hier on attendait essentiellement d'un employé d'aimer travailler avec les animaux et de bien faire des tâches considérées comme répétitives. Aujourd'hui, cela ne suffit plus.

Dans une exploitation moderne, les tâches manuelles se voient progressivement remplacées par des systèmes mécanisés qui requièrent une surveillance, des savoirs techniques et des savoir-faire complexes. On demande à l'ouvrier d'avoir le sens de l'observation, de la débrouillardise et de l'initiative.

Nous observons que les besoins en compétences varient selon la taille de l'entreprise. Alors que le fonctionnement des très petites exploitations requiert plus de polyvalence, le fonctionnement des moyennes et des grandes exploitations appelle à davantage de spécialisation. Dans la grande entreprise, le gestionnaire, le superviseur et l'ouvrier assument des tâches qui leur sont propres, comme l'illustre l'extrait suivant.

*Il faut que tu fasses autre chose, comme vérifier tes achats, tes ventes, vérifier que toutes tes affaires sont conformes. [...] C'est quoi la bourse ce matin ? On est rendu où ? Quelle direction ? Les rapports météo ? On s'en va où ? C'est quoi le marché ? C'est là qu'est l'argent, à faire des bons coups quand c'est le temps.
(Producteur)*

4. BESOINS DE FORMATION IDENTIFIÉS

A la lumière des deux constats que nous venons d'évoquer (un secteur en mutation et un besoin de qualifications plus pointues), les entrevues individuelles, les groupes de discussion et les réponses au sondage ont fait ressortir un besoin en compétences dans quatre domaines :

1. la prise de décision d'affaires ([point 4.1](#));
2. la gestion des ressources humaines ([point 4.2](#));
3. la supervision d'une équipe de travail ([point 4.3](#));
4. la planification et l'exécution du processus de production ([point 4.4](#)).

Nous allons présenter plus en détails les besoins relatifs à chaque domaine et proposer un contenu de formation qui permettrait de couvrir le besoin.

4.1. LA PRISE DE DÉCISION D’AFFAIRES

4.1.1. BESOIN IDENTIFIÉ

Plusieurs producteurs nous ont parlé de leur recherche de mécanismes leur permettant de contrer l’impact négatif des forces du marché sur la rentabilité de leur exploitation. Le maintien de la rentabilité des exploitations est un défi de taille, surtout pour les producteurs indépendants et de petite taille. Différentes avenues sont possibles telles que la modification du modèle d’affaires, la diversification des activités, la collectivisation des opérations et la fixation des prix par l’entremise de la bourse. Afin d’assurer ou de consolider sa rentabilité, un producteur doit faire des choix d’affaires axés sur un processus de questionnement et de prise de décision systématique, lui permettant de conjuguer de nombreuses variables. Ceci requiert une compréhension plus fine des enjeux, tant économiques qu’opérationnels, et une capacité d’analyse de sa propre situation financière pour faire des choix éclairés.

La question de l’investissement en infrastructure illustre bien cette problématique. Le secteur sera appelé à rénover ses infrastructures dans les prochaines années, ce qui occasionne des choix importants en termes d’investissements.

On a beaucoup de retard technologique dans bien des fermes. [...] L’équipement est désuet, il faut se remettre à jour à ce niveau-là : ventilation, système d’alimentation, trémie, un peu de tout. Quand l’industrie ne fait pas d’argent, elle sert tous les contrats au minimum. On est porté à mettre du tape, puis de la broche. On se dit que quand on fera de l’argent, on les réparera. On en est là. Il faut qu’il y ait de l’entretien qui se fasse. On ne parle même pas d’amélioration de ferme, on parle juste d’entretien. (Expert)

La qualité des choix repose ainsi sur la capacité des producteurs de conjuguer avec diverses informations provenant de multiples sources et de se construire une vision réaliste de l’avenir de leur entreprise.

Le réflexe, c'est de dire « je vais investir pour me conformer et, en même temps, je vais agrandir un peu ». Nous pensons que, à ce moment-ci, il faudrait plutôt se poser d'autres questions : Combien de temps vais-je être en production porcine ? Quels sont mes objectifs de qualité de vie ? [...] Avec qui je veux travailler ? Est-ce que je veux rester à l'intérieur d'un réseau ? [...] Technologiquement, est-ce que je vais être capable de supporter les exigences qui s'en viennent ? Est-ce que je suis prêt à prendre des options à la bourse ? (Expert)

L'utilisation de la bourse est un deuxième exemple. Fixer des prix et/ou des contrats à la bourse requiert une capacité de gestion des risques ainsi qu'une saine gestion des finances de son entreprise.

Si vous utilisez des contrats à terme pour vous protéger, vous pouvez être en « appel de marge ». [...] Ça va être un des enjeux dans la réduction du coût de production pour les éleveurs de porcs ; c'est un outil incontournable. On a un gros travail à faire là-dessus. [...] Il y a des outils à disposition mais il faut les connaître, les comprendre et puis voir avec sa situation comment ils s'utilisent, comment on les intègre. (Producteur)

Certains des experts que nous avons rencontrés nous ont parlé de l'accompagnement multidisciplinaire par des conseillers avec qui des liens de confiance se créent avec le temps, comme le témoignent ces extraits.

Je connais des producteurs qui font affaire avec des compagnies de courtage pour émettre leur prix. Tu peux leur demander d'avoir 10% de plus pour le prix du porc et eux vont essayer de le faire. Il faut que tu aies de l'argent à mettre en garantie. Ils sont là tous les jours devant leur ordinateur et savent ce qui se passe, ils vont t'avertir. Ils t'offrent des choix en fonction des actions prises. C'est toi qui prends la décision finale en tant que producteur, mais eux peuvent te conseiller. (Producteur)

Dans ce contexte, la prise de décision d'affaires doit devenir un processus raisonné. Il devient essentiel d'être en mesure de pouvoir appliquer un processus systématique de prise de décision via une analyse de l'ensemble des données relatives à l'état de l'entreprise et du marché et de prioriser ces données en fonction de la vision stratégique.

Les défis d'investissement ne m'inquiètent pas, je me sens capable de réinvestir et de me mettre à jour. La question, c'est plus « Est-ce que j'investis dans ce système-là ? », « Est-il l'avenir pour les 20 prochaines années? ». J'ai une réflexion fondamentale à faire et différents éléments à prendre en compte. (Producteur)

Une telle analyse sous-tend l'application de méthodes de gestion des risques et la détermination des incidences positives et négatives relatives à ses choix. Il est alors essentiel de réfléchir de manière plus globale.

Si tu veux être plus performant, il faut que tu sois au-devant des coûts, au-devant les tendances, [mais] sans aller trop vite car tu peux te planter. Une tendance, ça peut changer comme la météo. Il faut être en mesure d'analyser tout ça et de l'arrimer à ses besoins. [...] Il faut que tu sois en mesure de prendre des décisions et les meilleures possibles. (Producteur)

4.1.2. THÉMATIQUES DE FORMATION

L'analyse fait émerger un besoin de compétences en prise de décision d'affaires qui s'articule autour de trois thématiques. Nous pensons qu'une formation d'environ 40 heures répondrait adéquatement au besoin, chacune des thématiques faisant l'objet d'un module de formation.

1. **La définition d'une stratégie globale d'entreprise.** Dans ce premier module, le participant élabore la stratégie d'affaires de son exploitation en identifiant les activités qu'il souhaite mettre en place à moyen et à long termes. Il considère la faisabilité et l'impact financier de ces activités, formule des objectifs réalistes et mesurables pour chaque activité et définit des indicateurs permettant le suivi des objectifs. Il dresse la liste des moyens nécessaires pour les atteindre. Nous estimons qu'il faut environ 16 heures de formation pour traiter du sujet. Le module devrait être réparti sur plusieurs semaines afin que le participant construise progressivement sa stratégie d'affaires.
2. **La gestion des finances.** Dans ce deuxième module de formation, le participant acquiert les concepts financiers de base (p. ex., le ratio d'endettement) et calcule les indicateurs financiers utiles pour la gestion de son exploitation (p. ex. le coût de revient). Sur la base d'une analyse historique des coûts et des revenus, il évalue la capacité financière de son exploitation. La dernière partie du module porte sur les mécanismes de base du marché boursier et financier. Le participant évalue l'impact de la négociation à la bourse des prix des intrants sur ses résultats et sur sa capacité financière. Nous estimons la durée du module à 16 heures, la moitié étant consacrée à l'analyse des coûts, l'autre à la négociation.
3. **L'application d'un processus systématique de prise de décision.** A partir de la stratégie d'entreprise définie dans le premier module, le participant mesure les risques liés à un projet ou à une activité, répertorie les sources d'information utiles pour sa prise de décision, évalue la qualité de ces sources, priorise les informations pour ne garder que celles qui lui sont nécessaires et construit sa décision dans le temps. Ce module représente environ 8 heures de formation.

4.2. LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

4.2.1. BESOIN IDENTIFIÉ

Attirer de la main-d'œuvre dans son exploitation est un défi de taille et la retenir est une préoccupation constante. Ceci est particulièrement vrai pour les petites exploitations du secteur porcin qui ne peuvent rivaliser avec les conditions de travail offertes par les autres entreprises de la région, telles les entreprises manufacturières.

La population se fait une image biaisée des conditions de travail dans le secteur. Contrairement aux idées reçues, les horaires de travail dans l'élevage porcin varient peu durant l'année ; le travail de nuit ou de fin de semaine n'est pas la norme; la rémunération d'un bon employé peut rivaliser avec celle offerte dans d'autres secteurs de l'économie.

Pour pallier au manque de main-d'œuvre, certains producteurs se tournent vers une main-d'œuvre composée de travailleurs étrangers temporaires. Cette dernière s'accompagne de défis qui lui est propre tels la langue ou l'intégration culturelle.

« Le recours [aux travailleurs étrangers temporaires] se fait de plus en plus en Estrie. [...] J'en connais quelques-uns dans le porc qui ont fait venir des guatémaltèques et des cubains. [...] Généralement les commentaires sont bons; ils viennent ici pour travailler, ils travaillent forts, ils sont consciencieux. (Producteur)

L'augmentation de la taille des exploitations complexifie la gestion des employés et occasionne le besoin de structurer les relations de travail. Ce besoin a fait émerger des fonctions nouvelles dans l'entreprise, comme celle de « chef d'équipe » qui n'existait pas il y a vingt ans.

Mes chefs d'équipe [ont besoin] d'une formation de base au niveau des ressources humaines. [...] Les fermes ont grossi depuis les dix à quinze dernières années. Elles se sont spécialisées et, en se spécialisant, elles ont pris du volume. Auparavant, le proprio travaillait avec sa femme [...] et peut-être avec un employé à l'occasion d'un surplus de travail ou s'il voulait prendre un congé. Mais les entreprises ont grossi et le producteur a dû passer de « producteur » à « employeur ». Ce n'est pas tout le monde qui a cette facilité-là. (Producteur)

L'augmentation du nombre d'employés pousse les producteurs à nuancer leurs pratiques de conduite d'un employé à l'autre.

Pour [un employé], l'horaire est important, pour l'autre ce sont les tâches [...]. Mon jeune, je l'envoie chercher des médicaments chez le vétérinaire, ça le fait sortir [...]. Ce sont des petites choses qu'on peut faire. (Producteur)

Plusieurs producteurs nous ont parlé des solutions qu'ils ont mises en place pour structurer la relation employeur – employé. A titre d'exemple, le processus d'engagement est structuré au moyen d'entretiens d'embauche formalisés et d'échantillons de travail de quelques heures pour les candidats retenus ; la mobilisation du personnel est assurée par des entrevues informelles quotidiennes de quelques minutes avec chaque employé ; la fidélisation du personnel passe par une individualisation et une flexibilisation des horaires de travail et par des prestations complémentaires (p. ex. un régime d'assurance collective) lorsque cela est possible.

On est parti avec une petite entreprise qui a grossi; j'ai eu de la chance d'avoir suivi des formations en ressources humaines. J'ai « scrapé » bien du monde malheureusement car j'ai appris par essais et erreurs. [...] Le cahier de l'employé, les conditions de travail, les valeurs sont des choses essentielles et qui font en sorte que moi, au niveau de la main-d'œuvre, je reste compétitif vis-à-vis des grands intégrés. Eux peuvent se permettre d'avoir une personne aux ressources humaines qui ne fait que ça. Moi, de mon côté, si je ne suis pas capable de fournir l'équivalent ou quelque chose qui s'en rapproche en tant qu'employeur, et bien, je ne fais pas le poids. J'ai été un des premiers producteurs indépendants à offrir un régime d'assurance collective pour mes employés car je savais que les autres grands le faisaient. [...] Ce qui facilite la gestion : une grille salariale, une grille d'entrevue avec les bons critères. (Producteur)

4.2.2. THÉMATIQUES DE FORMATION

L'analyse du besoin aboutit à trois thématiques de formation dans le domaine de la gestion des ressources humaines. Nous estimons que ces trois thématiques pourraient être couvertes par une formation d'environ 24 heures.

1. **L'organisation du travail et la gestion du changement.** Dans ce premier module, les participants formalisent les rôles et les responsabilités au sein de l'exploitation au moyen d'instruments comme le descriptif de poste, l'organigramme, le cahier des charges, le plan de gestion des absences. Ils discutent de la pertinence de ces instruments dans leur milieu. Étant donné les risques de tensions et de résistances générés par des modifications d'organisation du travail, la seconde partie du module traite des solutions pour faciliter et accompagner le changement organisationnel. La dernière partie porte sur l'implication des salariés dans le fonctionnement de l'organisation. Cette implication passe par le développement d'une culture du feed-back, une sensibilisation des travailleurs à la situation financière de l'exploitation et à la prise

en compte de leurs avis dans les prises de décision. Nous estimons à 16 heures le temps de formation nécessaire pour couvrir ce sujet.

2. **Le processus de recrutement.** Ce module invite les participants à formaliser leur processus de recrutement et à l'adapter au contexte et à l'environnement de l'entreprise. Cette formalisation passe par des instruments et des techniques de recrutement gagnantes. Par exemple, une grille ou un guide rappelle les bonnes questions à poser durant l'entretien d'embauche. L'échantillon de travail, qui consiste à demander aux candidats sélectionnés de venir travailler quelques heures sur le site de l'exploitation, est réputé comme une des techniques de sélection les plus fiables. La dernière partie du module traite également de l'intégration du nouveau salarié dans l'exploitation. Nous estimons que 4 heures de formation sont nécessaires pour couvrir cette thématique.
3. **Les pratiques de reconnaissance.** Dans ce dernier module de 4 heures, les participants identifient les mesures monétaires et non-monétaires pour fidéliser le salarié et reconnaître son implication dans l'exploitation. Les mesures monétaires correspondent, par exemple, à l'établissement d'une grille de rémunération ou à l'attribution de primes. Les mesures non-monétaires correspondent, par exemple, à l'octroi de congés individuels ou l'organisation d'activités extraprofessionnelles (p. ex. souper d'équipe).

4.3. LA SUPERVISION D'ÉQUIPE

4.3.1. BESOIN IDENTIFIÉ

Dans un contexte de diversité intergénérationnelle et culturelle, gérer une équipe de travail au quotidien demande des aptitudes en communication que les gestionnaires et chefs d'équipe ne détiennent pas toujours. Ces aptitudes, liées aux compétences interpersonnelles, ont un impact majeur sur la motivation des employés et leur performance au travail. Les entreprises du secteur porcin sont appelées à évoluer constamment en intégrant différentes technologies, en s'adaptant à de nouvelles normes d'élevage ou en intégrant des travailleurs étrangers. Cette évolution crée, au sein des entreprises, une dynamique de changement qui vient perturber le fonctionnement quotidien des travailleurs.

*Les projets, [...] j'en ai fait beaucoup depuis quatre ans. Et je pense que les employés aussi sont essouffés ; ça a été de gros changements pour eux aussi. [...] Comme employeur un de mes grands défis [est la] résistance aux changements des employés. C'est incroyable. Des fois on améliore, on achète un morceau d'équipements, on les forme et on leur dit que ça va aller bien mieux. Et bien non. Ils sont habitués à l'ancienne façon de faire.
(Producteur)*

Dans un tel contexte, les chefs d'équipe jouent un rôle important d'accompagnement des membres de leur équipe dans le changement. Une de leurs tâches les plus importantes est de réduire les résistances qui pourraient subvenir.

*Des fois, il y a des changements qui sont normaux pour l'employeur mais qui n'ont pas de sens pour l'employé car on ne lui les a pas expliqués. Il a donc une mauvaise perception de ce qui arrive et un risque qu'il s'implique moins dans son travail.
(Producteur)*

Le besoin de compétences en supervision provient du fait que, dans la plupart des cas, les chefs d'équipes sont promus parmi les ouvriers et qu'ils ne reçoivent pas, au départ, de formation spécifique dans l'accompagnement des équipes de production.

4.3.2. THÉMATIQUES DE FORMATION

Le chef d'équipe d'aujourd'hui a besoin de compétences en supervision pointues afin de conduire des équipes de plus en plus grandes. Nous avons identifié trois thématiques qui pourraient être abordées dans une formation à son attention.

1. **Gestion par objectifs.** La formulation d'objectifs clairs, stimulants, atteignables et mesurables facilite la conduite d'une équipe. Le participant apprend à les préparer, à les définir, à les communiquer et à en réaliser le suivi. En termes de prérequis, il est important qu'il connaisse les notions de base de la technique de production afin de fixer des objectifs cohérents, réalisables et contrôlables. Huit heures sont nécessaires pour traiter correctement de cette thématique.
2. **Animation de réunion et mobilisation de l'équipe.** Un deuxième module de 8 heures porte sur l'organisation de réunions d'équipe, un sujet plébiscité par plusieurs personnes interrogées. Le chef d'équipe transmet dans ces réunions les informations utiles sur la situation de l'exploitation et donne du feed-back sur les dernières activités réalisées. La mobilisation passe aussi par des interventions individuelles et différenciées à l'attention de chacun des membres de l'équipe. C'est pourquoi le module traite des différences intergénérationnelles et des bases du coaching.
3. **Accompagnement du changement et gestion des conflits.** Dans le dernier module, le participant identifie les conflits potentiels et les résistances au changement pouvant apparaître dans son équipe et formule des mesures pour prévenir ou pour résoudre rapidement ces situations. Le succès de ce module passe par des mises en situations variées. C'est pourquoi nous pensons que 16 heures sont nécessaires pour le réaliser.

4.4. LA PLANIFICATION ET L'EXÉCUTION DU PROCESSUS DE PRODUCTION

4.4.1. BESOIN IDENTIFIÉ

Les producteurs éprouvent de la difficulté à trouver de la main-d'œuvre maîtrisant les bases des techniques du travail et qu'elle soit en mesure de réaliser un bon suivi des animaux. Mais le problème ne se résout pas une fois cette main-d'œuvre trouvée. Les interventions opérationnelles à réaliser sur le troupeau sont chaque jour un plus pointues, ce qui exige une formation continue des ouvriers. Leurs acquis doivent être consolidés régulièrement même en termes de connaissances de base sur l'élevage de porcs.

Dans les entreprises occidentales, on demande de plus en plus à l'ouvrier de réaliser des tâches autrefois réservées au cadre. Le secteur porcin n'échappe pas à cette règle. L'ouvrier d'aujourd'hui doit être conscient de l'impact de la qualité de son travail non seulement sur le fonctionnement et les résultats de son exploitation, mais aussi sur son bien-être au travail. Plutôt que de blâmer l'employeur pour tout ce qui va mal, il est appelé à prendre des initiatives et à proposer des solutions aux autres membres de son équipe.

L'ouvrier peut de plus en plus s'appuyer sur les nouvelles technologies pour faire son travail. Leur intégration dans l'exploitation est une tendance réelle du secteur. Elles amènent plus de précision et une gestion simplifiée. Toutefois, elles ne réduisent pas pour autant l'importance du facteur humain. En effet, pour être efficaces, les nouvelles technologies requièrent des compétences d'observation et d'analyse afin de faire le lien entre ce que « *nous dit un écran et ce qu'on voit avec nos yeux* » (groupe de discussion).

La technologie permet de travailler autant qu'avant mais avec moins de contraintes. Elle apporte une optimisation des activités, un réaménagement des heures de travail et des possibilités d'amélioration. (Expert)

Je pourrais encore plus mécaniser le travail, mais j'ai peur qu'en le faisant trop, on ne se fie [plus que] sur l'équipement seulement. L'équipement ne nous dira pas tout. J'ai un nouveau système qui me permet de contrôler la température à distance. Les chiffres peuvent me dire que tout va bien dans le bâtiment, mais en réalité, il y a un mauvais courant d'air et les animaux ne sont vraiment pas bien et il ne me le dit pas. Le facteur humain est critique et capital. (Producteur)

Les producteurs et experts rencontrés relèvent également l'importance de la planification des opérations. Elle est au cœur même de la rentabilité des exploitations.

À chaque instant, toutes les tâches effectuées [demandent] de l'analyse en amont pour viser la rentabilité. On ne doit jamais s'arrêter. Mais avec l'expérience, tu deviens plus rapide. (Producteur)

Ce qui est important c'est le suivi hebdomadaire et journalier à faire. Vous voyez c'est réel, car lundi prochain c'est le sevrage. C'est réellement ce qui va se passer dans la ferme. Il faut commander la semence pour inséminer et le fer aussi, car on injecte les animaux avec du fer. Il a commandé tout ce qu'on va avoir besoin pour la mise bas [...]; il faut planifier. (Producteur)

Un dernier facteur détermine la productivité de l'entreprise porcine : les normes en vigueur dans l'industrie, particulièrement celles en rapport avec la biosécurité et le bien-être animal (BEA). Cette dernière norme, qui entrera en vigueur dans les prochaines années, interroge beaucoup les producteurs. Bien que le bien-être animal ait toujours

été au cœur de leurs pratiques, les producteurs et les experts se demandent quels seront les impacts de la nouvelle norme sur l'aménagement de l'espace de production, sur le besoin de technologies nouvelles, sur les manières de faire ou même sur la sécurité des employés.

On est encore en train de s'interroger. Par exemple, la castration chimique. Ce n'est pas super efficace et ça crée un gros stress chez les animaux. Et puis supposément que ça va être une méchante job pour les producteurs. Les injecter avec un produit chimique à 3 mois d'âge, ce n'est pas si vendeur que ça. Mais il y a des personnes qui disent que oui. (Expert)

Avec le bien-être animal, il y a des nouvelles façons de travailler avec les animaux, des nouvelles façons de les manipuler. Certains employés peuvent quitter à cause des nouvelles façons de faire. Par exemple, si tu as des vaccins à donner à tes femelles, la femelle est en cage alors c'est facile, maintenant la femelle peut se sauver. À la limite, c'est dangereux pour la personne aussi, l'aiguille est grosse. (Producteur)

En outre, plusieurs acteurs estiment que l'impact financier de la norme sera élevé, poussant certains producteurs à quitter l'industrie.

Le problème, c'est le côté monétaire rattaché à ça; on va avoir des exigences à garder moins de porcs dans la même bâtisse, ce qui va être moins rentable. [...] On a tendance à en donner plus que ce que le client en demande. Le BEA, ça fait des années que nous faisons ça. Un animal qui n'est pas bien gardé et qui n'est pas dans des bonnes conditions, il ne performe pas bien de toute façon. (Expert)

Une ferme comme la mienne devrait déboursier 500 000 dollars pour le bien-être animal. Il faudrait que je fasse autant des modifications sur mes engraissements que sur ma production de cochons. Pour ceux qui ont juste les femelles (les naisseurs), ce sont des coûts énormes. (Producteur)

Remarquons enfin que les employés rencontrés à l'occasion d'un groupe de discussion ont réagi de manière différente aux normes de biosécurité et de bien-être animal. Bien qu'ils reconnaissent l'importance d'appliquer correctement les directives, il ne s'agit pas d'un enjeu prioritaire pour eux.

4.4.2. THÉMATIQUES DE FORMATION

Les besoins exprimés par rapport aux activités de planification et d'exécution du processus de production nous amènent à formuler une série de thématiques de formation mixant compétences techniques et compétences personnelles.

1. **Planification et contrôle du travail, amélioration des pratiques.** Ce premier module de 4 heures se focalise sur des aspects plus techniques. Les participants sont invités à échanger sur des mesures concrètes pour améliorer la productivité du travail, notamment du point de vue de la planification et du contrôle de la production. Le module insiste sur les contraintes à considérer et sur le rôle des nouvelles technologies dans la mise en place de ces mesures.
2. **Résolution de problèmes par l'observation.** Ce module de 8 heures vise le développement de compétences plus personnelles qui sont utiles au métier. Il insiste notamment sur l'importance de la compétence *d'observation*. Le participant s'entraîne à détecter des situations potentiellement problématiques par l'observation du troupeau, de son environnement direct et de l'état de l'équipement

de production. Il prend aussi l'habitude de documenter ses observations dans une optique de partage des connaissances.

3. **Biosécurité et bien-être animal.** A l'image des formations déjà existantes dans le domaine, ce troisième module de 4 heures traite des dernières tendances et des bonnes pratiques en matière de biosécurité et de bien-être animal. Il aide les participants à comprendre les tenants et aboutissants des réglementations en vigueur et à venir. Les participants analysent les impacts de ces normes sur leurs processus de travail (p. ex., ils définissent les nouveaux aménagements à prévoir).

Nous estimons que les thématiques présentées dans ces trois modules de formation sont récurrentes. Il serait pertinent d'inviter les acteurs du secteur à réfléchir sur ces thématiques au moins une fois par année.

4.5. SYNTHÈSE DES BESOINS DE FORMATION

Les thématiques de formation identifiées en lien avec chacun des besoins sont résumées dans le tableau 2.

Tableau 2. Synthèse des besoins et des thématiques de formation

Besoin	Thématiques (modules)	Objectifs d'apprentissage
Prise de décision d'affaires <i>40 heures</i> Point 4.1.	Définition d'une stratégie globale d'entreprise <i>16 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intégrer les questions de rentabilité dans la définition de la stratégie ▪ Fixer des objectifs à moyen et long termes ▪ Identifier les moyens pour les atteindre ▪ Évaluer le potentiel de l'exploitation et cibler les bons indicateurs
	Gestion des finances <i>16 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maîtriser les concepts financiers de base (ex: rendement, ratio endettement, etc.) ▪ Évaluer la capacité financière de l'exploitation ▪ Maîtriser les bases de l'analyse technique : les mécanismes du marché boursier et financier
	Application d'un processus systématique de prise de décision <i>8 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyser l'ensemble des données relatives à l'état de l'entreprise et du marché ▪ Prioriser ces données en fonction de la vision stratégique ▪ Appliquer des méthodes de gestion des risques ▪ Construire progressivement sa décision
Gestion des ressources humaines <i>24 heures</i> Point 4.2.	Organisation du travail et gestion du changement <i>16 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Documenter les fonctions, les compétences et les responsabilités au niveau des ouvriers, des superviseurs et des gestionnaires ▪ Etablir un plan pour la gestion des absences ▪ Sensibiliser les ouvriers à la situation financière de l'exploitation, aux projets de développement ▪ Informer les ouvriers sur les décisions prises ▪ Tenir compte de l'avis des ouvriers
	Processus de recrutement <i>4 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Utiliser des techniques de recrutement gagnantes ▪ Intégrer le nouveau salarié dans l'exploitation
	Pratiques de reconnaissance <i>4 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir des mesures pour fidéliser la main-d'œuvre ▪ Mettre en place des mesures de reconnaissance symboliques (p. ex., souper d'équipe)

Tableau 2. Synthèse des besoins et des thématiques de formation (suite)

Besoin	Thématiques (modules)	Objectifs d'apprentissage
Supervision d'une équipe 32 heures Point 4.3.	Gestion par objectifs <i>8 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fixer des objectifs clairs, mesurables, atteignables, motivants ▪ Réaliser le suivi des objectifs ▪ Communiquer les objectifs
	Animation de réunions et mobilisation de l'équipe <i>8 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organiser régulièrement des réunions d'équipe ▪ Comprendre les différences générationnelles pour mieux agir ▪ Motiver les membres d'une équipe ▪ Coacher un/e salarié/e
	Accompagnement du changement et gestion des conflits <i>16 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier et résoudre les conflits potentiels ▪ Réduire les résistances au changement
Planification et exécution du processus de production 16 heures Point 4.4.	Planification et contrôle du travail, amélioration des pratiques <i>4 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Planifier et contrôler ses opérations plus efficacement ▪ Améliorer ma productivité ▪ Intégrer les nouvelles technologies
	Résolution de problèmes par l'observation <i>8 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Par l'observation, identifier les situations potentiellement problématiques, le comportement anormal du troupeau, les pannes potentielles des équipements ▪ Intervenir rapidement et de manière ciblée ▪ Documenter de manière appropriée les observations et interventions éventuelles
	Biosécurité et bien-être animal <i>4 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcer les bonnes pratiques de biosécurité au quotidien ▪ Assurer une mise à jour constante des connaissances sur la biosécurité ▪ Comprendre la norme de bien-être animal et ses impacts sur les processus existants ▪ Acquérir des connaissances en lien avec le bien-être animal: nouvelles pratiques, nouveaux aménagements, etc.

5. STRATÉGIES DE FORMATION À ENVISAGER

Dans cette cinquième partie, nous présentons six stratégies à envisager pour former la main-d'œuvre du secteur porcin :

1. la soirée de discussion ([point 5.1](#));
2. la formation en ligne incluant le webinaire ou le e-learning ([point 5.2](#));
3. l'atelier de codéveloppement ([point 5.3](#));
4. l'accompagnement individuel, notamment sous forme de coaching ([point 5.4](#));
5. la formation interne et le PAMT ([point 5.5](#));
6. la formation en classe ([point 5.6](#)).

Nous verrons que le choix de l'une ou l'autre des stratégies dépend du contexte et des acteurs à former. Les producteurs accordent de l'importance au sujet, à la crédibilité de l'animateur, à la flexibilité de la formation et aux échanges.

Ça prend des thèmes qui accrochent, qui touchent les producteurs; il ne faut pas parler d'affaires fictives. Le BEA, ça les intéresse mais ça prend des cas concrets. [...] Si c'est trop théorique et difficilement applicable, il y a la moitié du monde qui va sacrer son camp avant que ce soit terminé. Il faut que le formateur comprenne le contexte. Il faut qu'il parle avec du vocabulaire que tout le monde est en mesure de comprendre, pas des mots d'universitaires. (Expert)

Les employés sont plus sensibles au lieu de formation, à la relation avec le formateur et aux possibilités de mise en pratique durant la formation. Une formation à l'interne, c'est-à-dire se déroulant dans l'exploitation et donnée par une ressource travaillant pour l'exploitation (p. ex., collègue expérimenté, superviseur), répondra sans doute mieux à leurs besoins.

5.1. LA SOIRÉE DE DISCUSSION

5.1.1. DÉFINITION

La soirée de discussion se définit comme une animation autour d'une thématique précise, souvent en rapport avec un sujet d'actualité. L'animateur expose un cas (p. ex., une problématique vécue dans le secteur, une nouvelle façon de faire) ou partage une expérience dans le but de générer des échanges. La soirée peut donc se conclure par des mini-ateliers de travail où les participants, en petits groupes de travail, sont amenés à échanger sur le cas exposé et à partager leurs réflexions.

Dans les situations de soirées de discussion évoquées par les acteurs rencontrés, telles les soirées [Techniporc](#) ou les ateliers des [Éleveurs de porc du Québec](#) ou de [la Coop fédérée](#), l'animateur peut être un producteur, un vétérinaire, un conseiller en gestion, un représentant de l'abattoir. Les thèmes abordés sont par exemple : le lavage et la désinfection des lieux, la traçabilité, la biosécurité, la vaccination des porcs.

On les envoie à des ateliers de formation qui durent quelques heures ou à une soirée comme pour la biodiversité ou encore sur comment vacciner efficacement un cochon. Ils vont donc chercher des petites formations. Pas d'ateliers qui durent des centaines d'heures, mais deux ou trois heures. On les envoie par deux ou trois selon ce qu'on pense qui pourrait être pertinent pour l'entreprise. [...] Celui qui est cadre va y aller peut-être un peu plus souvent. Mais on essaie toujours d'envoyer tout le monde. Les formations sont organisées par les Éleveurs de porcs ou des fournisseurs de médicaments, des vétérinaires ou tout le monde ensemble. Souvent c'est commandité donc gratuit. (Producteur)

Les producteurs sont conscients du fait que, lorsque la soirée est animée par un représentant, ce dernier n'est pas toujours complètement objectif dans ces propos.

Ce sont des formations données par des représentants et des fournisseurs sur des thèmes précis, des produits. Par exemple on te présente un mélange de grains. Est-ce qu'à travers ça tu retires des informations sur le grain? La personne qui donne la formation a toujours quelque chose à vendre en arrière, c'est normal, on est tous dépendant de quelqu'un. Mais quelque part, cela nous amène à ne pas avoir un choix objectif. (Producteur)

5.1.2. AVANTAGES ET LIMITES

La soirée de discussion est une stratégie de formation appréciée par les producteurs et les ouvriers car elle tient compte de leurs contraintes de temps : elle se déroule en fin de journée, après le travail, dans un lieu proche de l'exploitation et ne dure que quelques heures. Son deuxième avantage réside dans l'échange de meilleures pratiques entre les participants. D'une part, l'animateur aborde une problématique en lien avec l'actualité du secteur (p. ex., les impacts du nouveau Code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs) et présente des solutions concrètes pour y répondre. D'autre part, la soirée est l'occasion pour les producteurs et les ouvriers de se rencontrer, de réseauter et de discuter de sujets connexes. Ces échanges facilitent la distinction entre les bonnes pratiques à maintenir et celles qui pourraient être améliorées dans leur exploitation. Enfin elle est l'occasion pour les équipes de se réunir dans une ambiance plus informelle, conviviale.

Le fait que certaines soirées soient financées par des commanditaires nous apparaît comme une limite. En effet, les intérêts du commanditaire peuvent orienter les informations transmises durant la soirée. Par exemple, un fournisseur aura peut-être avantage à mettre en avant sa solution plutôt que celles de ses concurrents. Pour terminer, il est important d'amener les participants à réfléchir sur leurs pratiques durant la soirée pour que l'activité corresponde réellement à une formation et non à une simple activité d'information.

5.2. LA FORMATION EN LIGNE

5.2.1. DÉFINITION

Le terme générique de « formation en ligne » fait référence à l'utilisation de différents moyens électroniques pour permettre l'apprentissage et le transfert de connaissances dans un contexte de formation à distance. Elle prend des formes distinctes et/ou combinables : le *e-learning* (la formation en ligne individuelle), le webinaire (la conférence en ligne), la classe virtuelle, la capsule vidéo.

Nos entrevues font apparaître l'utilisation encore faible des solutions de formation en ligne pour la formation continue de la main-d'œuvre du secteur porcin. Toutefois, quelques exemples de formations nous ont été rapportés, tels les webinaires du MAPAQ. A un rythme d'une heure par semaine, ces webinaires sont animés par un expert technique du marché boursier qui décortique l'information boursière et qui guide les producteurs dans leurs processus de ventes. A une heure convenue d'avance, les participants se connectent simultanément à une plateforme électronique afin de suivre les explications de l'expert et d'échanger sur la thématique du jour.

On peut même aller se brancher à partir de son cellulaire. C'est un vingt minutes très bien investi. On a un suivi et on a nos stratégies. On peut appeler [le formateur] et échanger avec lui. C'est vraiment une personne-ressource. (Producteur)

Le professeur est à l'écran et il explique tout; on est assis, on peut parler, on peut s'écrire par courriel entre nous. C'est super intéressant cette façon-là. [...] Cinq minutes avant, j'étais en train de faire des soins aux porcelets. Quand c'est une réunion à St-Hyacinthe, il faut que tu te déplaces, que tu prennes ta douche. (Producteur)

Ça prend une discipline d'enfer, car tout est propice à ne pas la faire. Là c'est moins pire grâce aux ordinateurs et à Internet plus rapide, mais en ligne c'est une grande discipline. Je crois encore beaucoup aux cours magistraux, en classe avec des images, des échanges. (Producteur)

Les capsules vidéo sont une solution d'autoformation appréciée des employés. Couplées à une démonstration sur le terrain, elles constituent un outil de formation intéressant pour les producteurs.

Des capsules vidéo, on commence à en voir passer passablement. C'est comme le bulletin des agriculteurs. Moi, l'année passée, lorsque je recevais un texte de quelqu'un, je le transférais à mes employés par courriel. C'est plus intéressant quand c'est une capsule vidéo : tu la mets sur le courriel de la ferme, on regarde ça ensemble. Des fois ça alimente, ça amène un sujet de discussion. (Producteur)

Toutefois, il convient de ne pas oublier le besoin des acteurs de créer des liens sociaux dans le cadre de leur travail, mais aussi en dehors. Dans ce contexte, le recours à la formation en ligne doit être limité.

La formation en ligne, cela ne me parle pas car je ne suis pas de la génération à passer mes soirées devant Internet. Pour la nouvelle génération, c'est ça qui s'en vient. Dans le monde agricole, c'est de plus en plus ça. Mais je trouve un peu ridicule qu'il n'y ait plus de contacts humains avec personne pour apprendre quelque chose. (Producteur)

5.2.2. AVANTAGES ET LIMITES

Le premier avantage de la formation en ligne est sa flexibilité. Elle s'adapte bien aux contraintes de temps des participants. Les formations individuelles en ligne et les capsules vidéo sont disponibles en tout temps et sont accessibles sur tous les appareils disposant d'une connexion internet. Le participant choisit le temps qu'il souhaite y consacrer selon son emploi du temps et son envie. La conférence en ligne ou le webinaire sont des stratégies plus contraignantes. S'agissant de formations de groupe elles doivent se dérouler à heure fixe. Toutefois, le participant peut se connecter directement depuis son lieu de travail, ce qui permet d'organiser de courtes séances durant sa pause de midi par exemple. Grâce à sa flexibilité, la formation en ligne est une stratégie répondant bien aux besoins de conciliation travail-famille des participants.

Le webinaire offre aussi un avantage similaire à la soirée de discussion. Il permet d'échanger sur les problématiques du moment avec des personnes réalisant un travail analogue dans d'autres exploitations.

La principale limite de la formation en ligne est son coût de développement élevé, particulièrement en ce qui a trait au *e-learning* et aux capsules vidéo. Ce coût est estimé entre 6 000\$ et 18 000 \$ par heure de formation selon le degré d'interactivité souhaité.

La seconde limite est liée aux interactions entre le formateur et les participants alors plus limitées et complexes à mettre en œuvre. Elles sont plus limitées car il est difficile d'établir un contact visuel direct ou de percevoir le langage non-verbal des participants. Elles sont plus complexes car une bonne maîtrise de l'informatique est souvent nécessaire pour bénéficier de toutes les fonctionnalités de la plateforme de formation.

5.3. L'ATELIER DE CODÉVELOPPEMENT

5.3.1. DÉFINITION

L'atelier de codéveloppement est une approche de formation qui mise sur le groupe à l'image des cercles de qualité mis en place dans les usines de l'industrie automobile japonaise. Des groupes d'ouvriers, de chefs d'équipes, de superviseurs voir même de producteurs, sont constitués dans le but d'échanger sur les problématiques du moment et de travailler collectivement sur la formulation d'une solution. Habituellement, les ateliers de codéveloppement sont organisés sur une base régulière (p. ex., toutes les deux semaines, tous les mois). Un des participants est invité à amener une problématique issue de son milieu qui sera alors le sujet de discussion du groupe. Les groupes locaux (Évolu-Porc) animés par un représentant de Shur-Gain ou les formules du Centre d'emploi agricole de Beauce dans le domaine des ressources humaines peuvent être considérés comme des ateliers de codéveloppement.

5.3.2. AVANTAGES ET LIMITES

Un premier avantage de l'atelier de codéveloppement est qu'il s'appuie sur l'apprentissage par les pairs. En effet, il permet un échange de bonnes pratiques entre des personnes vivant des situations analogues. Les problématiques discutées sont vécues au quotidien et, bien souvent, les solutions proposées ont déjà été testées par l'un ou l'autre des participants. Un deuxième avantage réside dans la possibilité d'organiser la formation sur le site même de l'exploitation en constituant des ateliers autour de groupes d'ouvriers ou de superviseurs. Les limites de l'atelier sont liées aux conditions à respecter pour que la formation porte ses fruits. Il est nécessaire que la confidentialité des propos soit respectée par tous les membres du groupe afin que les sujets puissent être abordés en profondeur dans un climat de confiance. La dynamique du groupe est aussi importante : la stratégie exige que tous les participants s'investissent activement dans l'échange et dans la recherche de solutions.

5.4. L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL (COACHING)

5.4.1. DÉFINITION

Plusieurs producteurs, notamment à l'occasion des groupes de discussion, ont manifesté un intérêt vis-à-vis des mesures d'accompagnement individuel (pour des questions de pratiques de travail et de gestion) ou de coaching (pour des questions d'ordre plus personnel). Cet accompagnement prend la forme d'un soutien de la part d'un expert externe à l'entreprise pour le transfert des apprentissages sur le terrain ou d'un échange avec cet expert sur les pratiques de gestion.

C'est un peu des deux. Un, il faut avoir les outils et deux, il faut pouvoir s'en servir. Ça peut nous aider, ça peut nous orienter mais il reste quand même que ça prend une sorte de coaching pour être en mesure de bien les utiliser. Outils et formation qui viennent ensemble pour ces choses-là et également pour les chefs d'équipe. (Producteur)

Dans le passé, j'avais un consultant qui venait sur une base régulière. Moi je pense qu'être capable d'avoir quelqu'un de compétent qui vient faire un suivi régulier avec les chefs d'équipe et le propriétaire au niveau des ressources humaines et de la gestion au quotidien. Moi je l'ai fait et avec tous les projets que l'on avait eus, j'ai délaissé. C'était cher ; ça me coûtait 1 000 \$ par jour. (Producteur)

Certains producteurs ont tissé des liens forts avec les ressources qui les entourent (vétérinaires, conseillers en gestion) car elles connaissent bien leur réalité d'exploitation et elles peuvent leur fournir de précieux conseils.

5.4.2. AVANTAGES ET LIMITES

Le partage de l'expertise de la personne intervenant directement sur le lieu de l'exploitation (vétérinaire, conseiller en gestion, représentant, ingénieur agronome, agroéconomiste) est le grand avantage de l'accompagnement individuel. Cet accompagnement est aussi assez flexible. Il peut se faire « à la carte », selon les besoins et problématiques du moment.

Deux limites réduisent le recours des producteurs à cette stratégie de formation. La première est le coût élevé de la formation qui limite l'accompagnement à une courte période. La seconde est l'accès aux experts. Face à certaines problématiques, les producteurs peuvent avoir du mal à déterminer qui appeler.

5.5. LA FORMATION INTERNE ET LE PAMT

5.5.1. DÉFINITION DE LA FORMATION INTERNE

La formation interne est une formation individualisée ou de groupe qui se déroule au sein de l'exploitation agricole et habituellement durant les heures de travail. La formation est donnée par un travailleur expérimenté de l'exploitation, le plus souvent le producteur lui-même ou le chef d'équipe, qui joue le rôle de « formateur en entreprise » ou de « compagnon » de la personne formée. Il transmet graduellement à la personne formée ses savoirs et savoir-faire, répond à ses questions, la guide dans ses apprentissages. La formation interne favorise le développement de compétences « terrain » fortement liées au métier et difficiles à acquérir en dehors du milieu de travail.

Le sens de l'observation, critique pour le fonctionnement d'une porcherie, ne s'enseigne pas mais il faut soutenir son développement. (Producteur)

C'est long de bien maîtriser la technique, ça peut prendre des années. On travaille avec du matériel vivant. À la base, la grande qualité, qui est capitale, c'est l'observation. L'animal ne parle pas, ne texte pas, n'envoie pas de courriels. Donc c'est à nous de déterminer si l'animal est vraiment en chaleur, s'il est malade, etc. Plus on pratique plus on identifie des subtilités dans le comportement des animaux. (Producteur)

Le sens de l'observation peut être inné ou tu ne l'as pas mais tu peux le développer sur le terrain avec un coach. (Expert)

Quand tu arrives sur la ferme, il y a un flot d'information. Il faut avoir des yeux partout, les animaux, la ventilation. Tu apprends à tout observer, tu te questionnes. Il y a toujours quelque chose, des petits détails que tu n'as pas vus. Le coach peut te guider là-dedans. (Expert)

Je n'ai pas d'outils, le gros bon sens et l'ouvrage de tous les jours. C'est de même que l'on apprend. On n'a pas appris ça dans les livres, on a appris ça par essai-erreur et en discutant avec les autres producteurs (Producteur)

Toutes les entreprises forment à l'interne, parfois sans le savoir, lorsqu'elles intègrent un nouvel employé.

La plupart des employés n'ont pas eu de formation ou une formation qui ne rejoint pas non plus le secondaire cinq. (...) On prend donc des gens qu'on pense qu'ils ont du potentiel, de l'expérience ou qui ont étudié là-dedans. On les forme nous-même et après les chefs d'équipe prennent le relais. Si on voit qu'ils ont du potentiel, on les met chef d'équipe et c'est eux qui vont surveiller la formation après l'embauche. Ils ont besoin d'un grand sens de l'observation en production porcine. (Producteur)

Une fois l'intégration réussie, la formation interne peut favoriser la rétention et la motivation de la main-d'œuvre.

Les meilleurs employés que j'ai eu à date (mes plus vieux ont entre 10 et 17 ans d'ancienneté), ce sont des jeunes qui avaient commencé ici comme étudiants et qui n'avaient aucune formation en agriculture. On les a formés pour l'entreprise graduellement nous-mêmes. (Producteur)

Je montre la mécanique, ensuite je laisse faire tout en étant présent. Dans le cas d'Alain, ça a été étalé sur facilement 6 mois, donc une fois toutes les 4 semaines environ. J'allais le voir à chaque fois pour lui dire que par exemple son mouvement n'était pas assez parfait, qu'il ne visait pas assez vers le haut. Regarde cette truie-là, son comportement n'est pas à point ou l'autre truie c'est bien. Beaucoup de commentaires. (Producteur)

Le fait de maîtriser une compétence n'implique pas forcément la capacité à bien la transmettre. Une démonstration de « la bonne manière de faire » ne suffit pas toujours. Pour être efficace, un bon formateur doit être capable de préparer sa formation et de la donner dans le respect de certains principes pédagogiques. En conséquence, la formation interne implique une « formation du formateur », un aspect souvent négligé.

Les chefs d'équipe partent en formation mais ne vulgarisent pas toujours bien la matière vue. (Producteur)

5.5.2. DÉFINITION DU PAMT

Le programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) est une formation interne particulière. Développé et soutenu par Emploi-Québec, le PAMT est une formation interne individuelle, structurée autour d'une liste de compétences à développer et sanctionnée par un certificat de qualification professionnelle. On peut voir la liste de compétences comme une sorte de squelette autour duquel l'entreprise ajoute ses manières de faire spécifiques et sa culture organisationnelle. Le PAMT offre plusieurs avantages : formation de la relève, enrichissement et valorisation du travail des employés, certification des compétences, crédit d'impôt. Du côté des producteurs, ceux qui utilisent le PAMT semblent l'apprécier.

Tu as chaque section : maternité, pouponnière, engraissement. Nous, on a pris le cahier des charges de la maternité; ça comprend vraiment tout ce que tu dois savoir au niveau d'une maternité porcine. Chaque point est évalué et l'employé doit être capable de le faire seul. (Producteur)

J'ai pris connaissance de mon cahier et j'ai eu une rencontre avec mon compagnon et une personne d'Emploi-Québec afin de me situer dans mes apprentissages, ce que je maîtrisais et ce que je devais travailler. Je fais mon suivi moi-même avec le cahier. Il me donne une certification à la fin que je pourrai utiliser si je change d'employeur. (Employé)

J'ai trouvé surtout que c'était concret, pas compliqué, les documents qu'ils ont à lire sont bien expliqués. (Producteur)

Il nous a dit que prendre la relève pour lui c'était intéressant donc là on a su qu'il y avait ce programme-là, on a été 1 an et demi avec lui et le programme. Il y a tous les points, c'est bien marqué, expliqué, ça va bien travailler avec ça. Aujourd'hui on te montre telle tâche, il faut seulement en avoir entendu parler, il faut être capable de la faire seul. (Producteur)

Toutefois sa mise en application entraîne quelques défis à surmonter, notamment en termes de documents à compléter et de durée de la formation. Sur ce dernier point, plusieurs producteurs ont relevé le fait qu'une partie des employés ne restait pas suffisamment longtemps dans l'entreprise pour le démarrer ou que les employés qui l'avaient complété quittaient parfois l'entreprise peu de temps après.

Le problème qu'on vit présentement avec ça, c'est que, vu qu'on n'a pas de candidats avec beaucoup d'expérience dans le domaine, avec au moins une base et cetera, qu'il faut souvent partir à zéro. Bien le temps qu'on embauche notre personne, on va peut-être en essayer dix, quinze personnes pour en trouver un qui est vraiment intéressant, ou intéressé, ou les deux ensemble, et le temps que ça vaut la peine de le mettre sur le PAMT, bien, autrement dit faut qu'il aille le temps de s'intégrer à l'entreprise avant de pouvoir l'embarquer dans le PAMT. (Producteur)

Du côté des employés, ceux que nous avons rencontrés lors du groupe de discussion considèrent qu'il s'agit d'une façon intéressante d'intégrer un nouvel employé à une exploitation. L'employé acquiert un savoir de base qui lui permet de progresser plus rapidement. Ils ont souligné aussi qu'il est préférable d'offrir le PAMT à des nouveaux employés qui n'ont pas de formation de base et/ou des jeunes qui n'ont pas d'expérience en agriculture. Le programme leur paraît moins pertinent pour une personne qui a accumulé beaucoup d'expérience dans le secteur porcin. Cependant, les éléments motivateurs doivent avant tout provenir de l'intérieur de l'entreprise : la possibilité d'obtenir une certification par l'entremise du PAMT ne suffit pas à pousser les employés à compléter les modules.

5.5.3. AVANTAGES ET LIMITES

L'avantage de la formation interne est qu'elle permet le développement de compétences dont l'acquisition exige un contact régulier avec le milieu de travail (citons, p. ex., la compétence d'observation). Un deuxième avantage réside dans sa capacité à faciliter l'intégration du nouvel employé dans l'exploitation. Bien structurée, la formation interne permet à ce dernier d'acquérir les habitudes et manières de faire d'un formateur expérimenté. Il s'adapte ainsi plus rapidement à la culture de l'organisation.

Le programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) est une formation interne appréciée par les producteurs et les ouvriers qui l'utilisent. Il est apprécié par les ouvriers car il enrichit et valorise leur travail et offre une possibilité de certifier les compétences qu'ils ont développées. Il est apprécié par les producteurs qui y voient une possibilité de former la relève, de mieux intégrer les nouveaux salariés et de financer de la formation interne via des crédits d'impôts.

La principale limite de la formation interne est liée aux compétences attendues du formateur ou du compagnon. Il doit posséder des compétences techniques à jour. On attend de lui qu'il explique et montre la bonne manière de faire dans tous les aspects de son travail. Il doit aussi posséder de bonnes compétences pédagogiques. Il doit planifier suffisamment de temps pour la formation et contrôler régulièrement les apprentissages de la personne qu'il forme. Or, lorsqu'un formateur / compagnon est désigné, on a tendance à croire qu'il possède déjà toutes ces compétences.

Enfin, au niveau du PAMT, la principale limite réside dans le fait que le programme est encore peu connu et donc peu utilisé par les acteurs du secteur porcin.

5.6. LA FORMATION EN CLASSE

5.6.1. DÉFINITION

La formation en classe est une formation de groupe se déroulant dans une salle dédiée spécifiquement à la formation et habituellement située en dehors de l'exploitation. Les résultats du sondage démontrent que la formation en classe peut être une réponse à des besoins particuliers des travailleurs du secteur porcin, sur des thématiques précises telles le transfert d'une entreprise agricole ou les bases de la mise en marché.

Hormis le fait de transmettre un grand nombre d'informations en peu de temps, la formation en classe offre l'avantage de sortir l'employé de son exploitation, de lui faire prendre du recul sur ses pratiques et de développer son réseau professionnel.

Je pense que, pour les employés, c'est bon de les faire sortir de leur cadre, de leur zone de confort, deux à trois fois par année, parce que ça motive. (Producteur)

5.6.2. AVANTAGES ET LIMITES

La formation en classe a l'avantage de sortir la personne formée de son cadre professionnel, cadre dans lequel elle est parfois relativement seule. Elle est l'occasion de rencontrer d'autres personnes faisant face à des problématiques similaires et de procéder à une prise de recul, à une réflexion sur ses pratiques et son travail.

Le nombre de sujets traités est le second avantage de la formation en classe. Il s'agit de la stratégie permettant de traiter du plus grand nombre d'informations en un temps donné. Elle est également le cadre idéal pour l'organisation d'un processus de certification qui soit valide et fiable. Par exemple, durant une formation en classe, il est facile d'organiser un test écrit ou une mise en situation sous le regard d'un expert afin de vérifier la bonne maîtrise des connaissances.

Une limite de la formation en classe réside dans son manque de flexibilité par rapport aux autres stratégies de formation. Un nombre de participants minimal va déterminer la tenue ou l'annulation d'une session, ce qui en réduit le nombre. Or, il n'est pas toujours possible pour le producteur ou l'employé de se libérer aux dates de formation retenues. Cette stratégie impose aussi des contraintes géographiques. La participation d'un individu à la formation dépendra souvent du temps nécessaire pour faire le déplacement entre le lieu de formation et le lieu de travail. Enfin, le fait que la formation se déroule hors du lieu de travail implique que des mesures particulières devront être mises en place pour s'assurer du transfert des apprentissages. Par exemple, le formateur devra faire un suivi avec chaque participant, quelques mois après la fin de la formation, afin de vérifier ce qui a pu être mis en application.

5.7. SYNTHÈSE DES STRATÉGIES

Les rencontres individuelles et de groupes avec les experts, les producteurs et les employés ainsi que l'analyse des résultats du sondage ont fait émerger six stratégies à envisager pour former la main-d'œuvre du secteur porcin. Le tableau 3 résume les avantages et limites de chacune de ces stratégies.

Tableau 3. Avantages et limites des stratégies de formation

Stratégie	+	Avantages	-	Limites
Soirée de discussion section 5.1.	+	Courte durée	-	Risque de perte d'objectivité lorsque la soirée est organisée par un fournisseur
	+	Proximité du lieu de formation		
	+	Échanges de bonnes pratiques	-	Formation parfois résumée en une simple activité d'information
	+	Traitement de problématiques concrètes		
Formation en ligne (formation individuelle, capsule vidéo, webinaire) section 5.2.	+	Flexibilité de la durée de chaque séance	-	Coûts de développement élevés
	+	Accessibilité et gain de temps	-	Interactions limitées
	+	Conciliation travail et famille	-	Inadaptée à certaines thématiques et clientèles
	+	Échanges de bonnes pratiques (webinaire)		
	+	Traitement de problématiques concrètes		
Atelier de codéveloppement section 5.3.	+	Échanges de bonnes pratiques	-	Nécessite confidentialité et rapport de confiance
	+	Traitement de problématiques concrètes	-	Absence ou manque d'implication de certains participants
Accompagnement individuel (coaching) section 5.4.	+	Accès à une expertise	-	Coût de la formation
	+	Échanges de bonnes pratiques	-	Difficulté d'accès aux experts
	+	Traitement de problématiques concrètes		

Tableau 3. Avantages et limites des stratégies de formation (suite)

Stratégie	+ Avantages	- Limites
Formation interne et PAMT section 5.5.	<ul style="list-style-type: none"> + Déroulement de la formation en milieu de travail + Certification des compétences développées (PAMT) + Impact sur la motivation au travail (PAMT) 	<ul style="list-style-type: none"> - Nécessite formation technique <u>et</u> pédagogique du compagnon - PAMT encore peu connu
Formation en classe section 5.6.	<ul style="list-style-type: none"> + Volume d'informations traitées, de sujets abordés + Intégration aisée d'un processus de certification + Prise de recul par rapport au milieu de travail 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de flexibilité, nécessité de pouvoir se libérer et se déplacer pour y participer - Efforts plus importants de mise en pratique une fois de retour au travail

Au-delà des stratégies, l'étude fait ressortir trois caractéristiques d'une formation gagnante dans l'industrie porcine. La première caractéristique est la **flexibilité**. La stratégie de formation doit s'adapter aux contraintes de temps des différents acteurs. Les participants à l'étude apprécient les formations individuelles de courte durée (quelques heures, à l'image des soirées de discussion) ou de durée pouvant varier selon la disponibilité du moment (à l'image des formations individuelles en ligne ou des capsules vidéo). Concernant les formations de groupe, elles peuvent aussi intégrer une part de flexibilité dans l'horaire et le lieu, comme le prouve le succès des webinaires. Ne durant que quelques minutes, ils peuvent être suivis directement depuis le lieu de l'exploitation et cannibalisent donc pas le temps libre des personnes formées.

La seconde caractéristique a trait à l'ambiance de formation. Une formation où l'ambiance est détendue, voire informelle favorise **l'échange d'expériences**. Nous pensons que la soirée de discussion est une des stratégies les plus appréciées pour

cette raison. Les participants y vont autant pour la partie formelle où l'expert approfondit une problématique particulière que pour la partie plus informelle où s'échangent des expériences et points de vue sur d'autres sujets d'actualité. Ce besoin d'échange nous rappelle l'importance d'organiser des formations de groupes (webinaire, soirée de discussion, formation en classe, atelier de codéveloppement) en complément aux formations individuelles.

Une troisième caractéristique ressortant de l'étude est la **proximité avec le milieu de travail**. D'une part, tous les acteurs sont demandeurs de formations internes, se déroulant directement dans l'exploitation, à l'image du PAMT pour les ouvriers, de la formation interne pour les superviseurs et de l'accompagnement individuel pour les producteurs. Ces stratégies sont appréciées car elles permettent de développer des compétences « terrain », fortement liées au métier et difficiles à acquérir en dehors du milieu tout en tenant compte de la spécificité et de la culture de l'entreprise. En complément, les formations externes les plus appréciées sont celles qui arrivent le mieux à reproduire le milieu de travail, soit par le traitement de thématiques très concrètes (soirée de discussion), soit par la participation active de toutes les personnes formées (discussions durant les ateliers de codéveloppement, exercices dans le cadre des webinaires).

6. SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE

Notre étude, basée sur des entrevues individuelles ou de groupes avec des experts, des producteurs et des employés du secteur porcin ainsi que sur de l'analyse des réponses des participants au sondage, fait apparaître des besoins dans quatre principaux domaines ([point 4.5](#)) ainsi que six stratégies de formation envisageables ([point 5.7](#)).

Le croisement des besoins et des stratégies nous amène à recommander l'organisation de formations modulaires autour de quatre grands sujets. Dans cette section, nous détaillons le contenu ainsi que les modalités d'organisation de ces formations. Il s'agit de propositions de solutions de formation que nous adressons à AGRICarières, le Comité sectoriel de la main-d'œuvre de la production agricole, et à son partenaire les Éleveurs de porcs du Québec. Chaque formation est subdivisée en modules pouvant être abordés de manière indépendante ce qui facilite l'adaptation de la formation à de nouvelles contraintes du secteur.

Un besoin a été exprimé au niveau de **la prise de décision d'affaires** ([point 4.1](#)), une activité étroitement liée à la santé financière de l'exploitation, particulièrement à celle des petites exploitations. La prise de décision exige une capacité à s'adresser aux bonnes personnes, à croiser différentes sources d'information, à construire une décision de qualité et à gérer les risques. Un choix en matière d'investissement en infrastructure ou la fixation des prix à la bourse sont des exemples de décisions complexes relevées par de nombreux acteurs du milieu.

Notre proposition de plan de formation sur ce sujet est reportée dans le tableau 4. Ce plan tient compte des apports et limites des stratégies de formation présentées dans la partie cinq ainsi que des obstacles à la participation formulés par les répondants au sondage. Nous estimons la durée de cette formation à quarante (40) heures soit le temps minimal requis pour compléter les trois modules proposés.

Tableau 4. Plan de formation sur la prise de décision d'affaires (proposition)

Sujet	La prise de décision d'affaires point 4.1.
Public-cible	Producteurs
Durée globale	40 heures
Module 1 <i>16 heures</i>	<p>Définition d'une stratégie globale d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir sa stratégie d'affaires ▪ Fixer des objectifs à moyen et long termes ▪ Identifier les moyens pour les atteindre ▪ Évaluer le potentiel de l'exploitation et cibler les bons indicateurs
Module 2 <i>16 heures</i>	<p>Gestion des finances</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Maîtriser les concepts financiers de base ▪ Évaluer la capacité financière de l'exploitation ▪ Maîtriser les bases de l'analyse financière
Module 3 <i>8 heures</i>	<p>Application d'un processus systématique de prise de décision</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyser les données relatives à l'état de l'entreprise ▪ Prioriser ces données en fonction de la vision stratégique ▪ Appliquer des méthodes de gestion des risques ▪ Construire progressivement une décision
Stratégie(s) de formation	<ul style="list-style-type: none"> > Soirée de discussion point 5.1. > Formation en ligne de groupe (webinaire) point 5.2.
Mesure pour favoriser le transfert des apprentissages	<ul style="list-style-type: none"> > Travail préparatoire avant le début de la formation (p. ex., faire la liste des données relatives à l'état de l'entreprise)
Méthodes d'évaluation des impacts	<ul style="list-style-type: none"> > Evaluation des apprentissages par questionnaire à choix multiples > Suivi d'indicateurs de résultats

La formation s'adressant essentiellement à des producteurs, nous préconisons une stratégie de formation basée sur la *soirée de discussion* ou le *webinaire*, deux stratégies qui favorisent le réseautage et l'échange d'expériences tout en tenant compte des contraintes de disponibilité des producteurs. Afin de favoriser le transfert des apprentissages du milieu de formation au milieu agricole, nous préconisons la mise sur

ped d'un *travail préparatoire*² en complément à la formation. Par exemple, les producteurs pourraient être invités à venir à la première session avec les principales données financières relatives à leur exploitation. Une part de la formation étant plus technique, il est aisé d'en évaluer les impacts. Un court examen, *sous la forme d'un questionnaire à choix multiples* permettra d'évaluer le développement de compétences des producteurs. En complément, *le suivi de quelques indicateurs simples*, comme le nombre d'analyses financières faites par semaine, permettra d'évaluer l'impact de la formation sur le fonctionnement de l'exploitation.

Un deuxième besoin a été exprimé de la part des producteurs au niveau de la **gestion des ressources humaines (GRH)** ([point 4.2](#)). Ce besoin touche aussi bien les petites que les grandes structures. Pour les petites entreprises, attirer et fidéliser la main-d'œuvre est une préoccupation constante. Elles peinent à concurrencer les entreprises d'autres secteurs en termes de conditions de travail. Au niveau des grandes exploitations, la spécialisation des rôles et des fonctions complexifie la gestion du personnel.

Le tableau 5 présente un exemple de plan de formation en GRH. Le succès d'une formation en GRH dépendra de la stratégie de formation choisie. En effet, un fort besoin de compétences en GRH a été exprimé par les personnes rencontrées, malgré l'abondance de l'offre de formation en classe sur le sujet. Paradoxalement, la GRH n'est pas le thème de formation qui a été le plus sollicité par les producteurs répondants au sondage. Une explication possible de ce phénomène est que les répondants au sondage se soient exprimés sur la question de la GRH en termes d'envie plutôt qu'en termes de besoins. Malgré un besoin flagrant de soutien dans le domaine, les producteurs semblent peu motivés à l'idée d'aller suivre une formation en classe sur le thème de la GRH. C'est pourquoi nous préconisons une *approche basée sur un*

² Pour plus d'informations sur l'optimisation du transfert des apprentissages, nous recommandons les ouvrages suivants : Noe (2013), *Employee training and development*, 6th ed., New-York, McGraw-Hill / Rivard et Lauzier (2013), *La gestion de la formation et du développement des ressources humaines*, 2^e éd., Québec, Presses de l'Université du Québec.

accompagnement individuel du producteur et orientée vers une adaptation d'outils et de pratiques de GRH au milieu agricole.

Tableau 5. Plan de formation sur la gestion des ressources humaines (proposition)

Sujet	La gestion des ressources humaines point 4.2.
Public-cible	Producteurs
Durée globale	24 heures
Module 1 <i>16 heures</i>	<p>Organisation du travail et gestion du changement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Documenter les fonctions, les compétences et les responsabilités ▪ Etablir un plan pour la gestion des absences ▪ Sensibiliser les ouvriers à la situation financière de l'exploitation, aux projets de développement ▪ Informer les ouvriers sur les décisions prises ▪ Tenir compte de l'avis des ouvriers
Module 2 <i>4 heures</i>	<p>Processus de recrutement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Utiliser des techniques de recrutement gagnantes ▪ Intégrer le nouveau salarié dans l'exploitation
Module 3 <i>4 heures</i>	<p>Pratiques de reconnaissance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir des mesures pour fidéliser la main-d'œuvre ▪ Mettre en place des mesures de reconnaissance symboliques
Stratégie(s) de formation	<ul style="list-style-type: none"> > Atelier de codéveloppement point 5.3. > Accompagnement individuel point 5.4. > Formation en ligne (webinaire) point 5.2.
Mesures pour favoriser le transfert des apprentissages	<ul style="list-style-type: none"> > Adaptation du contenu de la formation aux particularités des participants (activité de l'exploitation, région, besoins) > Mesure de suivi post-formation (p. ex., demi-journée d'échanges 6 mois après la fin de la formation)
Méthodes d'évaluation des impacts	<ul style="list-style-type: none"> > Evaluation des apprentissages par questionnaire à choix multiples > Questionnaire d'auto-évaluation des comportements

Étant donné la variété des sujets à aborder, nous estimons à *vingt-quatre (24) heures* la durée minimale de l'ensemble des périodes d'accompagnement. Le succès de la formation dépendra de la capacité du formateur / coach / accompagnateur à *adapter son intervention au contexte de l'entreprise* et à réaliser un *suivi à moyen terme des producteurs formés*. Le transfert des compétences acquises pourra être renforcé par une évaluation du changement de comportement en GRH tout au long de la période de formation. Enfin, l'acquisition de certains aspects plus techniques (p. ex., la compréhension de la réglementation en vigueur, la connaissance des étapes d'un processus de recrutement) pourra facilement s'évaluer au moyen d'un *questionnaire à choix multiples*.

Un troisième besoin a trait aux compétences interpersonnelles des propriétaires, superviseurs et chefs d'équipe. La dynamique de changement permanent et la diversité intergénérationnelle et culturelle caractérisent aujourd'hui le climat de travail dans les exploitations. Ces aspects entraînent la nécessité d'une **supervision des équipes** ([point 4.3](#)) axée sur la communication d'objectifs clairs, la rétribution des bonnes pratiques, la valorisation des compétences développées et la prévention des conflits.

Le tableau 6 donne un exemple de formation sur le sujet. Selon nous, l'approche de formation à privilégier consiste à *développer les compétences de supervision directement dans le milieu de travail* et à *assurer un suivi régulier* de ce développement, un peu à l'image de ce que propose le PAMT pour les compétences techniques. En analysant l'offre de formation à la supervision disponible sur le marché de la formation continue, nous estimons la durée minimale de la formation à *trente-deux (32) heures* dont la moitié consacrées aux questions de fixation d'objectifs et de gestion des conflits.

Tableau 6. Plan de formation sur la supervision d'une équipe (proposition)

Sujet	La supervision d'une équipe point 4.3.
Public-cible	Producteurs Superviseurs de production Chefs d'équipe
Durée globale	32 heures
Module 1 <i>8 heures</i>	Gestion par objectifs <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fixer des objectifs clairs, mesurables, atteignables, motivants ▪ Réaliser le suivi des objectifs ▪ Communiquer les objectifs
Module 2 <i>8 heures</i>	Animation de réunions et mobilisation de l'équipe <ul style="list-style-type: none"> ▪ Organiser régulièrement des réunions d'équipe ▪ Comprendre les différences générationnelles pour mieux agir ▪ Motiver les membres d'une équipe ▪ Coacher individuellement un membre de l'équipe
Module 3 <i>16 heures</i>	Accompagnement du changement et gestion des conflits <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier et résoudre les conflits potentiels ▪ Réduire les résistances au changement
Stratégie(s) de formation	> Accompagnement individuel point 5.4. > Formation interne point 5.5.
Mesures pour favoriser le transfert des apprentissages	> Formation d'un nombre suffisant de personnes au sein d'une même exploitation > Journal de transfert
Méthodes d'évaluation des impacts	> Formulaire de satisfaction 360 degrés > Questionnaire d'auto-évaluation des comportements > Grille d'observation des comportements

Le comportement au travail d'une personne formée est fortement influencé par le comportement de ses collègues. Elle aura tendance à imiter leurs manières de faire, même si elles sont contraires à ce qui a été enseigné durant la formation. Il est donc important que, dans les grandes exploitations, l'on veille à ce qu'un *nombre suffisant de*

superviseurs ou de chefs d'équipe suivent la formation afin que les pratiques enseignées prennent racines dans le milieu. Certaines pratiques de supervision demanderont aussi du temps pour s'implanter. C'est pourquoi nous préconisons l'utilisation d'un *journal de transfert* pour stimuler et maintenir le transfert durant cette période³. Ce journal prend la forme d'un cahier dans lequel la personne formée note et commente l'évolution de ses pratiques de supervision. L'évaluation de la formation viendra renforcer les pratiques, au moyen d'*instruments de mesures basés sur les comportements* (grilles d'observation, questionnaire d'autoévaluation). Pour terminer, l'utilisation d'un *questionnaire de satisfaction à 360 degrés* permettra de s'assurer de la pertinence du contenu de la formation dans le but de maintenir son attractivité vis-à-vis de futurs participants.

Un quatrième besoin a été identifié au niveau de la **planification et de l'exécution du travail** ([point 4.4.](#)) deux actions impactant directement la performance de l'exploitation et qui touchent tous les acteurs de l'organisation. Pour être efficace, toutes les tâches doivent être pensées avant d'être réalisées et l'ouvrier d'aujourd'hui est appelé à des tâches autrefois dédiées à ses superviseurs. On lui demande d'être capable d'intégrer dans ses activités des normes qui évoluent sans cesse, de contrôler la qualité de son travail, d'assurer un remplacement en cas d'absence, de travailler de manière autonome et d'avoir une vision globale du fonctionnement de l'exploitation.

Selon nous, une offre de formations à l'attention de l'ensemble des acteurs et orientée sur la planification et le contrôle du travail, l'amélioration des pratiques, la résolution de problèmes, les normes de biosécurité et de bien-être animal couvrirait bien le besoin exprimé (tableau 7).

³ Des exemples de questions à poser dans un journal de transfert sont présentés dans le document disponible à cette adresse : <http://ovapfr.ov-ap.ch/LinkClick.aspx?fileticket=m1uU88VaO2c%3d&tabid=103>.

Tableau 7. Plan de formation sur la planification et l'exécution du travail (proposition)

Sujet	Planification et exécution du processus de production point 4.4.
Public-cible	Producteurs Superviseurs de production Chefs d'équipe Ouvriers
Durée globale	16 heures, au moins une fois par année
Module 1 4 heures	Planification et contrôle du travail, amélioration des pratiques <ul style="list-style-type: none"> ▪ Planifier et contrôler ses opérations plus efficacement ▪ Améliorer sa productivité ▪ Intégrer les nouvelles technologies
Module 2 8 heures	Résolution de problèmes par l'observation <ul style="list-style-type: none"> ▪ Par l'observation, identifier les situations potentiellement problématiques, le comportement anormal du troupeau, les pannes potentielles des équipements ▪ Intervenir rapidement et de manière ciblée ▪ Documenter de manière appropriée les observations et interventions éventuelles
Module 3 4 heures	Biosécurité et bien-être animal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcer les bonnes pratiques de biosécurité au quotidien ▪ Mettre à jour les connaissances sur la biosécurité ▪ Comprendre la norme de bien-être animal et ses impacts sur les processus existants
Stratégie(s) de formation	<ul style="list-style-type: none"> > Formation interne (formation en cascade) point 5.5 > Formation en classe point 5.6 > Atelier de codéveloppement point 5.3 > Soirée de discussion point 5.1
Mesures pour favoriser le transfert des apprentissages	<ul style="list-style-type: none"> > Travail préparatoire avant le début de la formation (p. ex., récolte de documents relatifs aux processus) > Mesure de suivi post-formation (p. ex., demi-journée d'échanges 6 mois après la fin de la formation)
Méthodes d'évaluation des impacts	<ul style="list-style-type: none"> > Suivi d'indicateurs de résultats

La stratégie à mobiliser devrait favoriser la *mise en réseau des producteurs* par le biais, par exemple, de soirées de discussion, d'ateliers de codéveloppement voire même de formations en classe; elle devrait aussi favoriser l'*accompagnement individualisé des autres acteurs* directement en milieu de travail selon le principe de la *formation en cascade* : une première formation continue des superviseurs découlerait sur la formation des chefs d'équipe *par* les superviseurs. Les chefs d'équipe seraient à leurs tours responsables de mettre à jour les compétences des membres de leurs équipes respectives. Un *travail préparatoire* favoriserait l'apprentissage des nouvelles manières de faire et une *mesure de suivi post-formation* assurerait le maintien dans le temps des nouvelles pratiques. Enfin la *formulation d'indicateurs de résultats* permettrait non seulement d'évaluer les impacts de la formation, mais aussi de sensibiliser tous les acteurs à l'impact de leur travail sur la rentabilité de l'entreprise.

A. Annexes

A1. GUIDE D'ENTRETIEN - EXPERT

1. INTRODUCTION

Le projet d'Analyse macrosectorielle des besoins de formation de la main-d'œuvre du secteur de la production porcine au Québec est entrepris par le CIRDEF pour le compte du Comité sectoriel de la main-d'œuvre de la production agricole AGRICarrières. L'objectif ultime de cette analyse est d'élaborer un programme de formation adapté au contexte actuel et destiné aux producteurs et à leurs employés. L'étude repose en grande partie sur les réactions et les points de vue des principaux acteurs du secteur de la production porcine au Québec.

Les principaux objectifs de cet entretien sont de recueillir votre point de vue et perception des :

1. Enjeux actuels et futurs du secteur
2. Impacts des enjeux sur les compétences de la main-d'œuvre
3. Besoins de formation de la main-d'œuvre

La durée de cette entrevue varie entre 60 minutes et 120 minutes. Nous vous proposons de vous enregistrer pour faciliter notre discussion et pour éviter des erreurs dans la prise de notes. Nous tenons à vous informer que les données obtenues dans le cadre de cette entrevue sont traitées en toute confidentialité, conformément aux règles d'éthique de l'UQAM.

2. QUESTIONS

Section 1 Information générale

1. Quelle(les) est(sont) votre(vos) fonction dans le secteur de la production porcine ?
2. Quels domaines de l'industrie porcine connaissez-vous ?

Section 2 : Le secteur de la production porcine et les entreprises

3. Quels sont les enjeux actuels du secteur ?

Marché, concurrence, coûts, investissements, exportation, clients, stratégies d'affaires, normes, certifications, GRH, etc.

4. Quels sont les enjeux/tendances pour les prochaines années?

Marché,

concurrence, coûts, investissements, exportation, clients, stratégies d'affaires, normes, certifications, GRH, etc.

5. Quels sont les impacts de ces enjeux sur les entreprises ?

Section 3 : Les compétences actuelles et requises dans le secteur

6. Quels sont les impacts des enjeux et tendances sur les compétences ?

7. Quelles sont les lacunes en matière de compétences ? Plus précisément, où se trouvent ces lacunes ?

Entreprenariat / gestion financière ; gestion des ressources humaines ; compétences professionnelles spécialisées ; planification du travail, partage de l'information et des connaissances, compétences relatives à la biosécurité ; au bien-être animal ; à la traçabilité, sens du travail

8. Quels sont les métiers les plus affectés par ces lacunes de compétences ?

Section 4 : La formation et les moyens de développement

9. Comment se passe la planification et gestion de la formation ?

10. Quelles sont les principales difficultés auxquelles le secteur fait face en matière de formation ?

11. Comment pourraient-elles surmonter ces obstacles ?

12. Quels seraient les moyens privilégiés pour former?

Nouvelle technologie, communauté d'apprentissage, etc.

A2. GUIDE D'ENTRETIEN - PRODUCTEUR

1. ORGANISATION DE L'ENTRETIEN

Objectifs

- > Recueillir les besoins de formation d'un groupe significatif de producteurs de porcs
- > Préciser la nature et l'ampleur des besoins de formation

Informations à recueillir

- > Les tâches et l'organisation du travail (ce que les travailleurs font)
- > Les améliorations possibles (générales et selon les 4 niveaux du schéma)
 - Actuelles
 - Futures
- > Les besoins de formation à partir des points à améliorer (la formation = la solution)
- > La nature et l'ampleur des besoins de formation
 - L'écart entre les compétences actuelles et les compétences nécessaires
 - Pour combien de personnes

Durée : 60 minutes

2. INTRODUCTION DE L'ENTRETIEN

Nous vous remercions de nous consacrer du temps pour cette entrevue. L'entretien d'aujourd'hui a pour but d'analyser les besoins de formation de la main-d'œuvre du secteur de la production porcine au Québec à court, moyen et long termes. Nous souhaitons recueillir votre avis et votre perception personnelle sur ce sujet. L'entretien que nous réalisons est exploratoire, c'est-à-dire que nous souhaitons recueillir un maximum de commentaires possibles sur ce que vous pensez des besoins actuels et des défis futurs du secteur.

Je tiens à vous mentionner que tout ce qui sera dit au cours de cet entretien restera absolument confidentiel. Nous vous proposons de vous enregistrer pour faciliter notre discussion et pour éviter des erreurs dans la prise de notes.

L'entretien ne devrait pas excéder 60 minutes. De plus, je tiens à signaler qu'il y a de bonnes ou de mauvaises réponses, cette recherche est basée vos impressions.

3. QUESTIONS – INFORMATIONS PERSONNELLES

- Date de l'entretien
- Nombre d'années d'expérience
- Poste(s) occupé(s) précédemment

4. QUESTIONS – INFORMATIONS SUR LA PRODUCTION

- Localisation et nombre de bâtiments
- Type de production *Naisseur – Finisseur – Naisseur-Finisseur*
- Type d'organisation *Intégré – Indépendant – Associé à la coop*
- Dates de création de l'entreprise
- Nombre de truies
- Nombre de porcs
- Nombre d'employés

5. QUESTIONS – ANALYSE DES TÂCHES

- Types de fonctions de travail
- Types de tâches associées aux fonctions de travail *Fonction de travail = poste (exploitant/gestionnaire – Surveillant/gérant – ouvrier – spécialisé ou non)*
- Tâches les plus fréquentes *pour le producteur – le gérant - les ouvriers agricoles*
- Tâches les plus importantes *pour le producteur – le gérant - les ouvriers agricoles*
- Tâches les plus compliquées à apprendre *pour le producteur – le gérant - les ouvriers agricoles*
- Tâches les moins bien maîtrisées *pour le producteur – le gérant - les ouvriers agricoles*

6. QUESTIONS – POSSIBILITÉS D'AMÉLIORATION

- Améliorations devant être apportées *En matière de gestion stratégique,
de gestion des opérations,
des opérations elles-mêmes*

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Impact de ces améliorations sur les tâches des employés | <i>Résultats attendus</i> |
| <input type="checkbox"/> Nature du besoin lié à ces améliorations | <i>Centrer la discussion sur les besoins en termes de formation et de compétences</i>
<i>= Compétences identifiées durant les entretiens - experts</i> |
| <input type="radio"/> Gestion financière / entrepreneuriat | |
| <input type="radio"/> Gestion des ressources humaines | |
| <input type="radio"/> Communication | |
| <input type="radio"/> Compétences professionnelles (?) | <i>= utiliser le schéma pour s'assurer de couvrir l'ensemble</i> |
| À développer | <i>identifier ce qui relève de la connaissance, du savoir-faire et de l'attitude (savoir-être)</i> |
| <input type="radio"/> Planification du travail | |
| <input type="radio"/> Partage de l'information (?) | |
| <input type="radio"/> Biosécurité, bien-être animal, traçabilité | |
| <input type="checkbox"/> Ampleur du besoin | <i>Nombre d'employés concernés, qui ont ce besoin</i> |
| <input type="checkbox"/> Compétences déjà acquises par les employés | |
| <input type="checkbox"/> Moyens permettant de mesurer que le besoin a été satisfait | <i>Indicateurs de comblement des lacunes</i> |

7. QUESTIONS – SOLUTION(S) EN MATIÈRE DE FORMATION

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Priorité en matière de formation au cours des prochaines années | |
| <input type="checkbox"/> Idée d'une formation pour répondre aux besoins | <i>Permet de préciser le besoin identifié</i> |
| <input type="radio"/> Étude de cas | <i>= stratégies d'apprentissage identifiées durant les entretiens experts</i> |
| <input type="radio"/> Ateliers de travail | |
| <input type="radio"/> Déjeuner ou 5 à 7 de formation | |
| <input type="radio"/> Capsules vidéo en ligne | |
| <input type="radio"/> Classe virtuelle | |
| <input type="radio"/> Codéveloppement | |
| <input type="radio"/> Communauté de pratique en ligne | |
| <input type="radio"/> Compagnonnage d'où formation de formateur | |
| <input type="radio"/> Ateliers pratiques au cours des heures travaillées | |

- | | | |
|--------------------------|--|--|
| <input type="checkbox"/> | Conditions de réussite de la formation | <i>Accessibilité, compétences du formateur, période</i> |
| <input type="checkbox"/> | Obstacles majeurs | <i>Temps, coûts, motivation</i> |
| <input type="checkbox"/> | Participation à une formation depuis les deux dernières années | <i>Type de formation, fournisseur, lieu</i> |
| <input type="checkbox"/> | Perception de l'offre de formation actuelle en réponse aux besoins | <i>Ce qui fonctionne, ce qui ne fonctionne pas</i> |
| <input type="checkbox"/> | Satisfaction en regard du PAMT | <i>L'efficacité du programme, les points à améliorer</i> |

A3. SONDAGE EN LIGNE

Sondage sur la formation dans le secteur de la production porcine

Nous vous remercions de votre participation à cette recherche sur les besoins de formation dans le secteur de la production porcine au Québec. Cette recherche est menée conjointement par l'équipe des Professeurs Nicolas Fernandez et Yves Chochard de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), les Éleveurs de Porcs du Québec et AGRICarières. Elle est réalisée grâce à une aide financière de la Commission des partenaires du marché du travail.

Nous souhaiterions recueillir votre avis sur les formations à développer en priorité pour répondre à vos besoins actuels et futurs. Le sondage suivant est anonyme et ne vous prendra que quelques minutes.

Si vous le souhaitez, nous vous enverrons en primeur les résultats de notre analyse. Afin de vous les envoyer merci de bien vouloir nous indiquer votre adresse courriel à la fin du sondage.

A. Votre exploitation en production porcine

Les questions suivantes concernent l'exploitation que vous possédez ou dans laquelle vous travaillez.

* = question obligatoire

A1. Quelle est l'activité principale de votre exploitation porcine ? *

- Naisseur (maternité)
- Finisseur (engraissement)
- Naisseur-finisseur
- Autre (veuillez préciser)

A2. De combien de truies votre exploitation dispose-t-elle ? *

- D'aucune truie
- De 1 à 250 truies
- De 251 à 500 truies
- De 501 à 1'500 truies
- De plus de 1'500 truies
- Je ne sais pas

A3. Combien de porcs votre exploitation produit-elle par année? *

- Aucun porc
- De 1 à 5'500 porcs par an
- De 5'501 à 11'000 porcs par an
- De 11'001 à 33'000 porcs par an
- Plus de 33'000 porcs par an
- Je ne sais pas

A4. A votre avis, dans quelle situation économique se trouve votre exploitation aujourd'hui? *

- Elle est en croissance (de plus en plus d'activités)
- Elle est stable (niveau d'activité constant)
- Elle est en décroissance (de moins en moins d'activités)
- Je ne sais pas

A5. Vous voyez-vous travailler dans le secteur porcin dans 3 ans? *

- oui
- non

B. Vos pratiques de formation

Les questions suivantes concernent les formations que vous avez déjà suivies dans les deux dernières années.

B1. Dans les deux dernières années, avez-vous participé à de la formation dans votre domaine? *

- oui
- non

B2. Pensez à la formation la plus utile que vous avez suivi ces deux dernières années. Dans quel contexte s'est-elle déroulée? Plusieurs réponses possibles

- La formation a été demandée par mon employeur
- La formation a été payée par mon employeur
- La formation a été donnée pendant les heures de travail
- La formation a eu lieu sur le site de l'exploitation
- Remarque / complément :

C. Vos besoins de formation

De quelles formations avez-vous besoin? Cette partie porte sur les formations que vous aimeriez suivre dans les prochaines années.

Les questions C1 à C13 portent sur l'utilité de différentes formations.

Par rapport à vos besoins, veuillez évaluer l'utilité de chaque formation sur une échelle de 1 à 10 :

1 = la formation est inutile

10 = la formation est indispensable

Cliquez sur l'icône *i* pour un exemple du contenu de la formation.

C1. Avez-vous besoin de formation pour améliorer vos prises de décision ? ⁱ

i = Possibilité de contenu : prises de décisions stratégiques au sujet de l'exploitation, choix des investissements, fixation d'objectifs stratégiques

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C2. Avez-vous besoin de formation pour mieux gérer les finances de votre exploitation ? ⁱ

i = Possibilité de contenu : gestion des finances au quotidien, calcul d'indicateurs de rendement, compréhension des mécanismes de la bourse et des marchés, gestion des risques.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C3. Avez-vous besoin de formation pour mieux superviser une équipe ? ⁱ

i = Possibilité de contenu : rôle d'un chef d'équipe, formation sur la place de travail, animation de réunions, supervision d'une équipe multiculturelle, résolution de conflits, accompagnement de l'équipe dans le changement, principes de délégation du travail

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C4. Avez-vous besoin de formation pour gérer plus efficacement les ressources humaines ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : embauche, intégration, évaluation et fidélisation du salarié, définition d'une échelle salariale, mobilité, primes et reconnaissance de la qualité du travail, cadre législatif

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C5. Avez-vous besoin de formation pour améliorer la régie des troupeaux ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : organisation du travail, élevage en bandes, processus de travail de la naissance à l'euthanasie, aménagement des bâtiments

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C6. Avez-vous besoin de formation pour planifier et contrôler la production au moyen des nouvelles technologies ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : système de gestion intégré (SGI) de planification et de suivi de la production, choix d'un SGI, système de contrôle électronique de la production, gestion à distance de l'exploitation

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C7. Avez-vous besoin de formation pour améliorer la conformité de votre exploitation aux nouvelles normes de biosécurité et de bien-être animal ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : meilleures pratiques en matière de biosécurité et de bien-être animal, impact des normes sur l'exploitation et sur la manière de travailler, difficultés liées à la mise en application des normes

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C8. Avez-vous besoin de formation pour améliorer de façon continue la qualité de la production ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : principes et mesures d'amélioration continue de la qualité, amélioration des standards de production, réponses aux incidents critiques

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C9. Avez-vous besoin de formation pour favoriser de bonnes relations publiques ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : principes et méthodes pour informer de votre activité vos voisins, votre communauté, vos fournisseurs, vos partenaires financiers

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C10. Avez-vous besoin de formation pour gérer efficacement votre temps ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : changer ses habitudes, déterminer ses priorités, planifier, déléguer, simplifier

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C11. Avez-vous besoin de formation pour bien gérer votre stress ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : maintien de son équilibre, trucs et astuces pour diminuer et évacuer le stress au travail

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C12. Avez-vous besoin de formation pour donner davantage de sens à votre travail ?ⁱ

i = Possibilité de contenu : réflexion sur les sources de satisfaction au travail, valorisation de son travail, attachement au travail, facteurs du bien-être

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Formation inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Formation indispensable

C13. Quelle(s) autre(s) formation(s) vous serai(en)t utile(s) ?

C14. Si toutes les conditions sont réunies (disponibilités, lieu de formation adéquat, etc.), participeriez-vous à ces formations ?

	Oui, j'y participerais	Non, je n'y participerais pas
Prise de décision	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion financière	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Supervision d'équipe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion des ressources humaines	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Régie de troupeaux	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Contrôle de la production et nouvelles technologies	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Normes de biosécurité et de bien-être animal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Amélioration continue de la qualité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Relations publiques	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion du temps	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion du stress	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sens du travail	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

D. Les stratégies de formation adaptées à votre situation professionnelle

Dans les questions suivantes, nous vous proposons différentes stratégies pour vous offrir de la formation.

Par rapport à votre situation professionnelle, veuillez évaluer la pertinence de chaque stratégie sur une échelle de 1 à 10:

1 = la stratégie est inadaptée à votre situation

10 = la stratégie est adaptée à votre situation

Cliquez sur l'icône *i* pour une définition de la stratégie.

D1. La formation en classe est-elle un bon moyen de vous former ? ⁱ

i = Formation en groupe, dans une salle classe, en dehors de l'exploitation

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Stratégie inadaptée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Stratégie adaptée

D2. La formation interne est-elle un bon moyen de vous former ?ⁱ

i = Formation dans l'exploitation, par un autre employé plus expérimenté

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Stratégie inadaptée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Stratégie adaptée

D3. La formation en ligne est-elle un bon moyen de vous former ?ⁱ

i = Formation individuelle de type e-learning : la personne se forme seule au moyen d'un support de cours consultable en tout temps sur Internet

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Stratégie inadaptée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Stratégie adaptée

D4. Le webinaire est-il un bon moyen de vous former ?ⁱ

i = Formation de groupe sur Internet : les participant se connectent sur Internet en même temps, à une heure donnée et interagissent avec un formateur qui anime le cours à distance

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Stratégie inadaptée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Stratégie adaptée

D5. La soirée de discussion est-elle un bon moyen de vous former ?ⁱ

i = Suite à la présentation d'une thématique précise par un expert, le groupe de participant est invité à échanger sur le sujet

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Stratégie inadaptée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Stratégie adaptée

D6. L'atelier de codéveloppement est-il un bon moyen de vous former ?ⁱ

i = Dans l'exploitation, travail de groupe sur un problème en commun, partage de bonnes pratiques

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Stratégie inadaptée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Stratégie adaptée

D7. Quelle(s) autre(s) stratégie(s) de formation serai(en)t adaptée(s) à votre situation ?

--

E. Les obstacles à la participation

E1. Quel(s) obstacle(s) peu(ven)t vous empêcher de participer à une formation ? Veuillez évaluer les obstacles suivants sur une échelle de 1 (peu important) à 10 (très important).

	Obstacle peu important					Obstacle très important				
La distance. C'est trop loin !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
L'horaire. Les horaires de cours ne sont pas pratiques !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La durée. C'est trop long !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La disponibilité. Je manque de temps !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le besoin. Je n'en ai pas besoin !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
L'accessibilité. Je ne trouve pas le cours qui me serait utile !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La capacité. Je ne me sens pas assez bien préparé pour suivre une formation !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Les coûts. Les frais d'inscription sont trop élevés !	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Autre(s) obstacle(s)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

F. Caractéristiques personnelles

Ces dernières questions ont pour but de mieux connaître les participants à l'étude.

F1. Quelle est votre situation professionnelle ?

- Je suis gérant/e ou superviseur/e
- Je suis employé/e de production non spécialisé/e (pas de formation dans le domaine)

F2. Quel est le plus haut niveau de scolarité que vous avez complété ?

- Aucun
- Diplôme d'études secondaires (DES)
- Diplôme d'études professionnelles (DEP) NON LIÉ au secteur porcine
- Diplôme d'études professionnelles (DEP) lié au secteur porcine
- Diplôme collégial (DEC, AEC) NON LIÉ au secteur porcine
- Diplôme collégial (DEC, AEC) lié au secteur porcine
- Diplôme universitaire (certificat, BACC, maîtrise, etc.) NON LIÉ au secteur porcine
- Diplôme universitaire (certificat, BACC, maîtrise, etc.) lié au secteur porcine

F3. Depuis combien de temps travaillez-vous dans le secteur de la production porcine ?

- Moins de 1 an
- De 1 à 5 ans
- De 6 à 10 ans
- De 11 à 20 ans
- De 21 à 30 ans
- Plus de 30 ans

F4. Dans quelle catégorie d'âge vous situez-vous ?

- J'ai 20 ans ou moins
- J'ai entre 21 et 30 ans
- J'ai entre 31 et 40 ans
- J'ai entre 41 et 50 ans
- J'ai entre 51 et 60 ans
- J'ai plus de 61 ans

G. Remarques et coordonnées

G1. Souhaitez-vous nous transmettre une information complémentaire ou avez-vous une remarque par rapport à ce sondage ? Question facultative

G2. Si vous souhaitez recevoir une synthèse des résultats de cette étude, veuillez taper votre adresse courriel à la ligne ci-dessous. Question facultative

» Redirection vers la page finale de Sondage Online

A4. GUIDE D'ENTRETIEN - GROUPES DE DISCUSSION

Temps estimé : 03h00

10 minutes

PARTIE 1 Présentation générale

Introduction et présentation de l'équipe

Bref tour de table (si pertinent)

15 minutes

PARTIE 2 Présentation des résultats des rencontres producteurs et sondage

Les points clés sous forme de SCHÉMA (distribution aux producteurs)

40 minutes

PARTIE 3 Première ronde de discussion

Table 1 – Groupe 1

Présentation des besoins identifiés et échanges autour des besoins et thématiques de formation possibles.

Outils = Tableau de besoins

- ✓ Les faire réagir sur les besoins identifiés :
 - liste complète pour les producteurs
 - liste partielle pour les employés
- ✓ Les laisser s'approprier les besoins
- ✓ Reformuler les besoins
- ✓ Prioriser les besoins

Pastilles de couleur ou stylos

Rose = urgent (répond à des lacunes immédiates)

Orange = important (il faut se préparer dès maintenant)

Vert = à suivre de près

Table 2 – Groupe 2

Outil = Tableau des stratégies

- ✓ Les formations suivies ces dernières années
- ✓ Les points positifs de ces formations
- ✓ Racontez-nous (pourquoi)
- ✓ Les conditions de réussite – à partir de la liste des conditions de réussite identifiées (rencontres producteurs et sondage)
 - Animateur qui connaît son sujet, le contexte, qui utilise le même vocabulaire
 - Des cas concrets
 - Des thématiques qui accrochent
 - Sortir outillé avec une réflexion
 - Ça prend un petit bonbon
 - Partager avec les autres, sortir de sa routine
 - La distance
 - Le temps

Questions sur le PAMT

- ✓ Qu'est-ce que vous avez aimé ?
- ✓ Qu'est-ce que vous avez moins aimé ?
- ✓ Qu'est-ce qui pourrait être amélioré ?
- ✓ Comment ?
- ✓ Comment l'implantation se passe-t-elle au quotidien ?

20 minutes

Pause

40 minutes

PARTIE 4 Seconde ronde de discussion

Table 1 – Groupe 2

Résumé des besoins de formation et priorisation

(on a travaillé sur quoi et voilà ce qui est ressorti)

Exploration plus pointue – réactions – développement - interrogations

Table 2 – Groupe 1

Résumé des thématiques de formation et des conditions de réussite

(on a travaillé sur quoi et voilà ce qui est ressorti)

Exploration plus pointue – réactions – développement – interrogations

Les faire réagir sur des constats

Préparer des exemples concrets

20 minutes

PARTIE 5 Synthèse

Résumé des échanges

Tableau final avec points importants

Questions :

- ✓ Est-ce que quelque chose a été oublié?
- ✓ Est-ce que quelqu'un parmi vous souhaite ajouter autre chose, apporter une précision?

5 minutes

PARTIE 6 Conclusion

Nous vous remercions sincèrement pour votre participation à cette recherche. Les résultats de l'analyse des groupes de discussion vous seront ultérieurement présentés.