



**L'industrie en ébullition:
Rapport sur la stabilisation à
long terme de l'industrie
canadienne du bœuf**

**Comité sénatorial permanent
de l'agriculture**

Président
L'honorable Herbert O. Sparrow

Juin 1982

L'INDUSTRIE EN ÉBULLITION:

**Rapport sur la stabilisation à long terme
de l'industrie canadienne du bœuf**

**Le Comité Sénatorial permanent
de l'agriculture**

**Président:
L'honorable Herbert O. Sparrow**

Ottawa

Juin 1982

L'INDUSTRIE EN ÉBULLITION

Rapport sur la situation à long terme
de l'industrie canadienne du bois

Le Comité sénatorial permanent
de l'agriculture

Président
L'honorable Herbert O. Sprotow

© Ministre des Approvisionnement et Services Canada 1982

En vente au Canada par l'entremise de nos

agents libraires agréés
et autres librairies

ou par la poste au:

Centre d'édition du gouvernement du Canada
Approvisionnement et Services Canada
Ottawa, Canada, K1A 0S9

N° de catalogue YC 25-321/1-01
ISBN 0-660-51923-2

Canada: \$9.95
à l'étranger: \$11.95

Prix sujet à changement sans avis préalable

A LA MÉMOIRE DE
L'HONORABLE SÉNATEUR HARRY W. HAYS, C.P.

Cette étude est dédiée à l'honorable Harry W. Hays, C.P., qui a consacré sa vie à l'agriculture. Elu à la Chambre des communes en 1963, il a été ministre d'Agriculture Canada de 1963 à 1966. C'est pendant son mandat que la politique d'entrée des races exotiques de bovins au Canada a été établie ainsi que la nouvelle classification des normes relatives aux arènes de vente. Des troupeaux d'exposition ont aussi été installés à la Ferme expérimentale centrale d'Ottawa à cette époque, en même temps que se déroulait le travail préliminaire en vue de la création de la Commission canadienne du lait et de Canfarm. Le sénateur Hays était un des premiers et des plus prospères promoteurs et exportateurs de races canadiennes de bétail. A titre de propriétaire de ranch, il a perfectionné la race de bovins d'élevage Hays' Converter. Il a été président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture de mai 1980 jusqu'à sa mort en mai 1982.

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable H.O. Sparrow

Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams, W.

Anderson, M.J.

Bielish, M.

Flynn, J.*

Fournier, E.-E.

Hastings, E.A.

Inman, F.E.

McGrand, F.A.

Molgat, G.

Nurgitz, N.

Perrault, R.J.*

Riel, M.

Riley, D.

Roblin, D.

Sherwood, C. B.

Sparrow, H.O.

Steuart, D.G.

Thompson, A.E.

Williams, G.R.

Yuzyk, P.

*Membres d'office

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat.

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déférés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat,

Robert Fortier

REMERCIEMENTS

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture tient à remercier tous ceux qui ont rendu possible la rédaction de ce rapport.

Le Comité désire remercier tout particulièrement les personnes qui ont participé aux audiences qu'il a tenues de 1980 à 1982, et toutes celles qui lui ont écrit pour lui exprimer leurs opinions. L'apport du grand public a été un élément primordial lors de la préparation et de la rédaction du rapport.

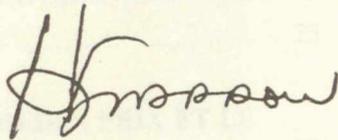
Le Comité tient aussi à exprimer toute sa gratitude à ses conseillers, MM. S.B. Williams et Max Roytenberg. La connaissance du secteur agricole canadien et les bons conseils de M. Williams ont été d'une aide inestimable. M. Roytenberg, de la Roygold système de mise en marché Ltée., pour sa part, a porté à l'attention du Comité des données importantes. Le personnel du Comité, M. Grant Carman, Mme Sally Rutherford et Mlle Aileen Collins ont consacré de longues heures à la rédaction finale du rapport. Le Comité et son personnel ont également apprécié l'aide de son greffier, M. John Desmarais. Enfin le Comité tient à exprimer sa reconnaissance à tous ceux qui ont participé à la réalisation du rapport, et qu'il serait malheureusement trop long de nommer ici.

AVANT-PROPOS

Voici le deuxième rapport du Comité sénatorial permanent de l'agriculture publié depuis qu'il a entrepris son enquête sur l'industrie du bœuf en 1976. Après la parution de son premier rapport, intitulé «Une politique canadienne réaliste de l'importation du bœuf au Canada», le Comité s'est penché plus précisément sur la mise en marché du bœuf. Ce rapport est le fruit de deux années d'étude, au cours desquelles le Comité a tenu une série d'audiences dans tout le pays et publié un document de travail destiné à animer la discussion sur les problèmes sérieux auxquels l'industrie est confrontée depuis plus de dix ans.

Le Comité espère que les conclusions énoncées dans son rapport aideront l'industrie et les décideurs désireux de trouver des moyens d'améliorer l'industrie du bœuf au Canada. Il souhaite aussi que ce document serve de point de départ aux discussions des ministres de l'Agriculture lorsqu'ils se réuniront au début de juillet. Au moment où nous publions ce rapport, les prix du bœuf sont à la hausse et comme les recettes commencent à couvrir les coûts, beaucoup jugeront que les difficultés de l'industrie sont en train de se résorber. Selon les témoignages entendus lors des audiences, il est cependant évident pour le Comité que les prix ne constituent pas le seul problème. Plusieurs autres questions fondamentales restent encore à être étudiées sans délai.

Un document définitif plus complet, contenant l'argumentation du Comité et une vue d'ensemble de l'état actuel de l'industrie, est annexé au rapport afin d'offrir aux lecteurs intéressés des renseignements de base.



Le président, L'hon. Herbert O. Sparrow
Le Comité sénatorial permanent
de l'agriculture

juin 1982

TABLE DES MATIÈRES

À LA MÉMOIRE DE	iii
Liste des membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture	v
Ordre de renvoi	vii
Remerciements	ix
Avant-Propos	xi
Répertoire des tableaux	xiv
Répertoire des graphiques	xvi
Introduction	1
Récapitulation des conclusions	5
Conclusions	7
DOCUMENT DE TRAVAIL	14
I. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE	15
A. NIVEAU DE LA PRODUCTION	15
1. La petite production	15
2. La concentration de la production dans l'Ouest	16
3. La spécialisation de la production	16
4. Le secteur du bétail non viandeux	17
B. NIVEAU DE LA TRANSFORMATION	18
C. NIVEAU DU COMMERCE DE DÉTAIL	22
D. COMMERCE INTERNATIONAL	25
II. LA MISE EN MARCHÉ, LA FIXATION DES PRIX ET LE PROFIT DES ÉLEVEURS	29
A. FIXATION DES PRIX	29

B. LES PRIX DE REVIENT ET LES PRIX DE VENTE À LA FERME	35
1. Les recettes des éleveurs canadiens	36
2. L'incidence du marché continental	37
3. L'intervention du gouvernement	42
a) Les politiques du gouvernement fédéral	142
1) Le tarif du nid-de-corbeau (pour les grains)	42
2) L'aide au transport des grains fourragers.....	43
3) La loi sur la stabilisation des prix agricoles	44
b) Les programmes provinciaux d'assurance-revenu....	45
c) Les programmes de crédit agricole	47
III. RÉCAPITULATION	49
APPENDICE A: LES PROGRAMMES PROVINCIAUX DE STABILISATION DES PRIX DU BÉTAIL DE BOUCHERIE	56
APPENDICE B: RÉSUMÉ DES AUTRES MÉTHODES DE MISE EN MARCHÉ PROPOSÉES POUR L'INDUSTRIE DU BŒUF ET DÉCRITES SOMMAIREMENT DANS LA DOCUMENTATION DE TRAVAIL DU COMITÉ	60
APPENDICE C: TABLEAUX ET GRAPHIQUES	64

RÉPERTOIRE DES TABLEAUX

1.	Production Canadienne de viandes bovines (bœuf et veau) (1964-1980).....	64
2.	Nombre d'exploitations d'après la taille des troupeaux de vaches 1976	65
3.	Nombre d'exploitations d'après les nombre de bouvillons de plus de 12 mois (1976)	66
4.	Nombre et pourcentage de vaches à viande, par province et région, 1971 et 1981	67
5.	Bœufs, Génisses et autres bovins vendus aux grands marchés et expédiés directement aux abattoirs, par province (années choisies)	68
6.	Tableau comparatif de la répartition par province des vaches à viande, des bovins abattus et des vaches et type laitier, 1980	69
7.	Liste des abattoirs mis en service de 1960 a 1979	70
7-1.	Liste des abattoirs fermés de 1960 a 1979	71
8.	Nombre et pourcentage des bovins de boucherie livrés aux grands marchés à bestiaux et directement aux abattoirs de 1950 a 1981	72
9.	Tendance des chiffres d'affaires des magasins d'alimentation 1970-1981	73
10.	Répartition des ventes de denrées alimentaires au Canada (années choisies)	74
11.	Analyse comparative de la balance du commerce des bovins et des veaux, poids abattu, balance nette du commerce du bœuf, poids abattu, 1968-1979	75
12.	Commerce d'importation et d'exportation du Canada, avec les E.-U. et le reste du monde de bétail de boucherie sur pied et abattu, balance nette des échanges de bétail de boucherie et de bétail d'engraissement.....	76
13.	Commerce d'importation et d'exportation de viandes bovines (bœuf et veau) au Canada avec l'Océanie, les E.-U. et le reste du monde, balance nette du commerce avec les E.-U. et le reste du monde 1971-1980	77

14.	Commerce d'importation et d'exportation des viandes bovines (bœuf et veau), fraîches et congelées, avec l'océanie, les E.-U. et le reste du monde, des bovins sur pied avec les E.-U. et le reste du monde, balance du commerce de bœuf et de veau avec les E.-U. et le reste du monde (de 1971 à 1981)	78
15.	Analyse comparative des frais, selon la méthode de mise en marché, à divers niveaux intermédiaires, compte tenu d'un taux moyen quadriennal d'inflation de 8%.....	79
16.	Tableau comparatif du prix de revient des bouvillons prêts pour l'abattage dans la zone du maïs des E.-U.; l'Ouest du Canada et la Saskatchewan (1980)	80
17.	Prix de revient et prix de vente en Alberta des veaux destinés à l'engraissement (1980)	80
18.	Bénéfices nets de toute l'industrie du bœuf au Canada (1971-1980).....	81
19.	Tableau comparatif des prix de vente des veaux provenant des entreprises de naissance de l'Est et de l'Ouest du Canada, prix de vente moyen par veau mis sur le marché (1971-1980)	82
20.	Analyse comparative des prix de revient des exploitations d'engraissement (rémunération pour le travail et la gestion non comprise) de l'Est et de l'Ouest du Canada et du Canada (1971-1980)	83
21.	Moyenne mensuelle des prix des bovins de boucherie et des bouvillons d'engraissement au Canada et aux Etats-Unis (1976-1981).....	84
22.	La Loi sur la stabilisation des prix agricoles programme pour les bœufs.....	85
23.	Prêts consentis aux exploitations d'élevage bovin 1979-80 à 1982-83 (juillet)	86
24.	Prêts aux exploitations dont 25 à 49% du revenu net approximatif provenait de l'élevage bovin 1976-1977 à 1980-1981	86

RÉPERTOIRE DES GRAPHIQUES

I.	Graphique comparatif des prix à Toronto et à Omaha en \$Can/100 liv., 1977-1980,	87
II.	Incidence de l'importation de bétail sur pied des E.-U. à Toronto sur les prix à Toronto et les prix à Omaha, 1978-1981 (mensuel)	88
III.	La demande de viandes rouges à engager par le secteur canadien de l'élevage en cas de levée de restrictions au commerce d'importation-exportation	89

INTRODUCTION

Les producteurs canadiens de bœuf sont toujours dans la même situation que celle qui prévalait lorsque le Comité sénatorial permanent de l'agriculture a entrepris son étude de l'industrie du bœuf en 1976. Dans le passé, les difficultés financières avaient forcé de nombreux producteurs bien établis à vendre leurs troupeaux laitiers, mais au cours des dernières années, elles ont entraîné un nombre croissant de faillites d'exploitations agricoles. De lourdes pertes subies par les engraisseurs canadiens, en 1980 et en 1981 ont fait baisser les prix des bovins d'engraissement en 1981 et au cours du premier trimestre de 1982. Malgré cette chute des prix, les coûts de production eux n'ont pas cessé d'augmenter. La baisse de la demande de bœuf au cours des dernières années a encore empiré la situation de l'industrie.

Les augmentations sans précédent des prix du bœuf au détail en 1979, parallèlement à des prix relativement peu élevés pour les viandes concurrentes, ont eu de graves répercussions sur la demande. Après un bref répit dans les baisses du prix du bœuf en 1979, on a assisté à une baisse continue au cours des trois dernières années, et bien que les prix aient augmenté à nouveau il est peu probable qu'ils resteront longtemps aussi élevés. Ces difficultés financières ont été aggravées par la montée en flèche des taux d'intérêt, qui ont contraint à la faillite, certains producteurs bien établis et forcé beaucoup d'autres à vendre leur cheptel de base. Plusieurs parcs d'engraissement, quand ils ne sont pas tout simplement vides, fonctionnent au ralenti. Même si les prix demeuraient élevés, il faudra attendre un certain temps avant que de nombreux producteurs puissent rembourser même les dettes à court terme qu'ils ont accumulées.

Étant donné la nature de l'industrie et le fait que son cycle de production se compte en années plutôt qu'en mois, comme pour les autres cheptels et pour la volaille, l'absence de stratégie à long terme a eu des conséquences graves pour certains producteurs. Par ailleurs, les efforts conscients de quelques provinces ainsi que des mesures spéciales prises par d'autres afin de redresser la situation économique de l'industrie ont contribué à aggraver une situation déjà difficile.

Depuis que le Comité a entrepris ses travaux en 1976, il a tenté de modérer l'influence des forces du marché extérieur sur l'industrie canadienne du bœuf. Il a ainsi contribué à l'adoption de la Loi sur l'importation de la viande en 1981. Cependant, bien que cette loi constitue un pas en avant, elle est tout à fait différente de celle que le Comité avait proposé en 1977. Le nouvelle loi accorde au ministre de l'Agriculture des pouvoirs discrétionnaires de contrôle des importations de bœuf, dans le cadre de nos engagements internationaux. Même si elle protège l'industrie du bœuf de certains écarts extrêmes susceptibles de se produire dans le commerce extérieur, l'existence d'une frontière ouverte avec les Etats-Unis en ce qui concerne les bovins sur pied et l'absence de dispositions législatives le concernant laissent l'industrie canadienne du bœuf à la merci de fluctuations négatives des prix.

Il était évident, lorsque le Comité a tenu des audiences en 1976, que les producteurs étaient divisés quant au succès de l'actuel système de mise en marché; cette division persiste. Bien que de nombreux chefs de file continuent à soutenir que les conditions passées et actuelles résultent essentiellement d'un phénomène temporaire et que le maintien du marché existant, avec quelques légères améliorations, peut assurer aux producteurs un avenir promoteur; de nouvelles voix se sont cependant élevées pour contester cette affirmation.

Nombre de ceux que ont suivi les avis des chefs de file dans le passé cherchent aujourd'hui de nouvelles solutions, et beaucoup d'autres reconnaissent maintenant qu'il faut faire des efforts pour stabiliser l'industrie à long terme. Le Comité a donc concentré ses travaux dans cette direction au cours des dernières années. Après avoir étudié la question de près, et pesé le pour et le contre des témoignages qui ont été présentés lors des audiences, il reste

convaincu qu'il faut de toute urgence réévaluer les effets de notre politique sur la stabilité à long terme de l'industrie.

Dans le cadre des efforts continus pour trouver des solutions destinées à stabiliser l'industrie du bœuf, le Comité a étudié au cours de l'automne 1980 et de l'hiver 1981-1982, les systèmes de mise en marché de divers produits. Il a entendu les représentants de divers conseils et organismes, notamment l'Office canadien de commercialisation des œufs, la Commission canadienne du lait, l'*Alberta Pork Producers' Marketing Board*, l'*Ontario Flue-Cured Tobacco Growers' Marketing Board* et l'*Ontario Beef Exchange*, ainsi que du ministère fédéral de l'Agriculture et de Télidon.

Au cours de son enquête sur le bœuf, le Comité a en outre eu recours aux services d'experts-conseils afin qu'ils étudient la structure et le fonctionnement de l'industrie du bœuf. La dernière des études sur ce sujet, le document de travail intitulé: «Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada», a été publiée au cours de l'été 1981. Ce document devait définir les problèmes et proposer des solutions afin de favoriser l'examen des difficultés rencontrées par les producteurs, et l'industrie en général. Trois tirages du document de travail et de son résumé, soit environ 6 000 exemplaires au total, ont été distribués, d'abord aux ministres provinciaux de l'Agriculture, puis à toutes autres personnes intéressées. Le Comité a ensuite tenu des audiences publiques afin de permettre aux particuliers et aux organismes intéressés d'étudier la question et de faire connaître leur opinion sur les mesures que le gouvernement du Canada pourrait prendre dans les circonstances actuelles.

Des audiences ont eu lieu dans tout les pays, aux endroits suivants:

ENDROIT	DATE
Lennoxville, Québec	Le 19 novembre 1981
Portage La Prairie, Manitoba	Le 23 novembre 1981
North Battleford, Saskatchewan	Le 24 novembre 1981
Yorkton, Saskatchewan	Le 25 novembre 1981
Lethbridge, Alberta	Le 26 novembre 1981
Edmonton, Alberta	Le 30 novembre 1981

Kamloops, Colombie-Britannique	Le 1 ^{er} décembre	1981
Ottawa, Ontario	Le 9 décembre	1981
Guelph, Ontario	Le 1 ^{er} février	1982
Moncton, Nouveau-Brunswick	Le 8 février	1982

Au cours de son enquête, le Comité a entendu le point de vue de producteurs, de consommateurs, de ministres provinciaux de l'Agriculture, de fonctionnaires, d'universitaires, d'homme d'affaires et d'agents commerciaux. Il en a acquis deux certitudes, la première que, l'industrie est en sérieuse difficulté, et la deuxième que, même si tous s'accordent pour dire que la stabilité est un objectif souhaitable, il n'y a pas d'entente sur les solutions aux problèmes de l'industrie, ni même sur la nécessité d'en trouver.

Face à ces réalités, et en se basant sur les renseignements recueillis à l'occasion d'études diverses, le Comité a formulé deux principes sur lesquels se fonderont toutes ses conclusions:¹

1. L'industrie du bœuf au Canada doit être forte et viable parce qu'elle assure à tous les Canadiens des avantages importants. Les revenus perdus et les ressources inutilisées à cause de la faiblesse de cette industrie constitueraient une lourde perte économique et sociale pour le Canada.
2. Les solutions de politique concernant l'industrie du bœuf doivent, être souples et évolutives, afin de favoriser l'amélioration du cadre institutionnel actuel et d'assurer la viabilité à long terme de l'industrie du bœuf, par des moyens généralement acceptés par les éleveurs.

Etant donné les importantes divergences d'opinion parmi les éleveurs, le Comité n'a pas jugé bon d'insister. Il ne serait pas souhaitable que l'industrie se polarise d'avantage. Pardessus tout, le Comité a conclu qu'avant qu'il ne soit possible de prendre des mesures significatives ou de mettre des programmes en oeuvre, il faudrait qu'il y ait considérablement plus de démarches poussées vers un consensus au sein de l'industrie que celui qui existe actuellement.¹

¹ Au moment de la parution de ce rapport, l'Association canadienne des éleveurs bovins a avisé le Comité que la plupart des gouvernements provinciaux ont accepté de discuter d'un programme national de l'industrie du bœuf. Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture s'en réjouit.

RÉCAPITULATION DES CONCLUSIONS

La plupart des provinces offrent une aide à court terme; le programme fédéral ne devrait donc pas faire double emploi avec les programmes provinciaux, qui en fait, visent actuellement 99 pour cent des bovins d'élevage au Canada.

Le Comité est fermement convaincu que le programme national devrait avoir notamment pour objectif immédiat de réduire ces écarts de productivité qui résultent souvent des programmes provinciaux d'aide financière directe.

Etant donné qu'un programme de stabilisation à long terme, à un niveau jugé acceptable par les producteurs, serait fort probablement pour certains une incitation à la production, le Comité n'est pas disposé à recommander l'élaboration d'un programme de stabilisation qui pourrait entraîner une surproduction.

Bien que l'établissement d'un marché d'exportation stable soit tout à fait souhaitable, ce marché est imprévisible et peut à l'occasion mettre en danger le marché intérieur. Par conséquent, le Comité estime que l'importance d'établir un marché intérieur stable, rentable et plus vaste ne devrait pas être éclipsée par le désir de trouver des débouchés à l'exportation.

Beaucoup de préoccupations et de problèmes présentés par les producteurs et par d'autres témoins lors des séances du Comité portaient sur l'absence d'un organisme chargé de résoudre ces problèmes. En réponse, le Comité recommande de modifier la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme afin de créer un *Conseil national des producteurs de bœuf*, composé principalement de représentants des producteurs et travaillant en

étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux. Ce Conseil n'aurait pas de pouvoirs de fixation des prix ou de contingentement, mais représenterait les producteurs et assumerait un rôle de coordination, d'information et de consultation. Le Comité tient à souligner que le Conseil pourrait être converti en office de commercialisation si les producteurs en décidaient ainsi.

Le mandat du Conseil engloberait:

- la collecte, la comparaison et la coordination de données et d'information générale sur l'élevage du bœuf au Canada;
- l'étude de mécanismes et de systèmes perfectionnés de détermination des prix afin d'améliorer l'information sur le marché;
- l'examen des questions intéressant l'industrie et les producteurs, par exemple la négociation des prix des différentes classes et des catégories de poids;
- la surveillance et l'évaluation des répercussions des importations et exportations de bœuf;
- l'examen des pratiques d'adjudication de contrats;
- l'évaluation de l'établissement de catégories et de normes de classement de bétail abattu et sur pied;
- l'élaboration d'un programme national de promotion du bœuf;
- la consultation et la coordination avec les producteurs de viande rouge et de viande blanche, ainsi qu'avec les organismes et associations les regroupant; et
- des conseils sur la coordination des activités des gouvernements fédéral et provinciaux dans les mêmes sphères d'intérêts.

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada étudie la possibilité d'instaurer des programmes d'étalement du revenu qui créeraient une réserve de capitaux permettant de financer la production de bœuf à des taux d'intérêt favorables.

CONCLUSIONS

Au cours des dix dernières années, les mesures gouvernementales visant l'industrie du bœuf ont été dominées par des solutions partielles aux problèmes intérieurs et internationaux. Les dispositions prises dans le passé étaient habituellement des réponses à court terme plutôt que des solutions à long terme, et elles se sont avérées insuffisantes.

Récemment, divers programmes provinciaux ont été mis sur pied pour stimuler l'industrie du bœuf, dans des régions du pays où les forces économiques n'avaient pas réussi à assurer des fondements assez solides au développement de cette industrie. Ces mesures prises individuellement par certains gouvernements provinciaux ont incité fortement les autres provinces à établir des programmes semblables dans leur propre territoire. L'élaboration concurrentielle de ces programmes, par le biais de l'assurance-revenu et des subventions à l'industrie pour des besoins précis, met en danger les fondements économiques rationnels de la production du bœuf au Canada. De nombreux producteurs estiment avoir besoin d'une certaine protection contre la profonde instabilité qui risque de détruire les structures fondamentales de l'industrie. D'autres craignent que les programmes d'intervention gouvernementale ne favorisent une augmentation de la production.

Bien que les producteurs ne s'entendent pas sur les meilleures solutions à ces problèmes, nombre d'entr'eux voudraient que le gouvernement du Canada prenne l'initiative pour assurer la stabilité et la viabilité à long terme de l'industrie. Les producteurs souhaiteraient une politique intégrale et bien comprise afin d'être certains qu'elle sera appliquée de façon constante au cours des prochaines années.

Le Comité reconnaît qu'il y a des divergences d'opinions. Certains producteurs craignent que l'intervention gouvernementale n'encourage la surproduction. Beaucoup d'autres estiment qu'une certaine protection de base est nécessaire immédiatement afin d'assurer aux producteurs un bon rendement sur les dépenses qu'ils ont encourues. Un programme national remplaçant les programmes provinciaux ne serait possible que par l'intermédiaire d'un office de commercialisation. La majorité des représentants des producteurs ont rejeté cette possibilité.

A court terme, les producteurs de bœuf ont demandé que la Loi sur la stabilisation des prix agricoles soit utilisée afin de fournir 95 pour cent de l'aide nécessaire. Le Comité s'est demandé s'il serait souhaitable qu'il augmente son aide pour une période d'un an, avec possibilité de modifier ultérieurement le programme de stabilisation. Il a conclu que la prolifération des programmes provinciaux a déjà haussé considérablement le niveau de revenu des producteurs et qu'un programme fédéral ne devrait pas faire double emploi avec ces programmes provinciaux.

A plus long terme, nombre de producteurs et d'organismes ont indiqué au Comité qu'un programme national, destiné à garantir les coûts de production de base, pourrait remplacer les programmes provinciaux et serait très bien accueilli par les producteurs. La solution la plus souvent proposée consiste à établir un programme de stabilisation du revenu à long terme, négociable avec les gouvernements provinciaux et les producteurs. Le Comité est cependant convaincu qu'un programme permanent de stabilisation du revenu, à un niveau jugé adéquat et acceptable par les producteurs et sans un certain contrôle de l'offre, serait très probablement considéré par certains producteurs comme une incitation à la production.

Comme l'ont soulevé de nombreux témoins lors des audiences du Comité, l'industrie canadienne du bœuf, compte tenu de ses structures, de ses marchés et de ses mécanismes actuel de commercialisation, est en situation de surproduction. Avec la hausse des prix au cours du deuxième trimestre de 1982, ce problème est loin de disparaître si la tendance passée se maintient, c'est-à-dire si les éleveurs accroissent leur production pour profiter de l'augmentation des prix. Aucun programme qui perpétuerait cette situation ne

pourrait être favorable à l'industrie. Par conséquent, le Comité n'est pas disposé à recommander l'établissement d'un programme de ce genre, qui entraînerait une surproduction.

Les témoins ont aussi exprimé leur insatisfaction quant à d'autres aspects de l'industrie du bœuf. La plupart s'accordaient pour dire qu'il n'existe dans l'industrie du bœuf, pourtant très fragmentée, aucun organisme chargé de s'occuper de ces aspects. Plus important encore, il n'existe au Canada aucun système national d'identification et de représentation des producteurs, qui permettrait de déceler les problèmes, de connaître l'opinion des producteurs et d'exprimer la position de l'industrie. Certaines questions exposées au Comité semblent préoccuper vivement les producteurs. Le système de commercialisation des bovins d'élevage au Canada est une source continue d'inquiétude pour beaucoup d'éleveurs, tandis que d'autres affirment que plusieurs des problèmes décelés par la Commission d'enquête McKenzie sur la commercialisation du bœuf et du veau, qui a présenté son rapport en 1976, ont été partiellement résolus.

Cependant, le Comité est d'accord avec les témoins qui continuent à se plaindre du fonctionnement du système de commercialisation. De façon générale, de nombreux petits producteurs, qui constituent pourtant ensemble une source importante d'approvisionnements, semblent manquer d'information sur le marché. Certains problèmes précis ont également été soulevés lors des audiences du Comité: l'absence de mécanismes de déclaration des prix lors des ventes par accords privés dans la plupart des régions du Canada; les coûts tellement élevés pour la commercialisation par ventes aux enchères publiques que cette méthode de détermination indépendante des prix est de moins en moins utile pour les producteurs; les écarts considérables dans les prix offerts pour le même produit sur le même marché; et enfin, les rabais consentis par les producteurs de salaisons sur les carcasses classées sur rail, souvent sans tenir compte des classes établies. Du côté positif, cependant, les innovations techniques actuelles pourraient constituer des éléments de solution au problème que pose l'élaboration de méthodes efficaces et peu coûteuses de détermination indépendante des prix. Avant que cette technologie puisse être appliquée à l'échelle régionale ou nationale, toute l'expérimentation indispensable

nécessitera toutefois des investissements importants, et il faudra des années pour en arriver à des solutions pratiques.

De nombreux producteurs se sont inquiétés des répercussions qu'aurait sur les prix l'importation du bétail sur pied dans différentes régions du Canada. Les producteurs ne s'inquiétaient pas tant de l'importance des importations d'animaux sur pied que de leur concentration dans de courts laps de temps. Le fait que les importations de bovins d'abatage sur pied aient fait chuter le prix, et réduit ainsi des bénéfices déjà maigres, a poussé les producteurs à se renseigner sur la possibilité d'adopter une réglementation qui permettrait de répartir sur une plus longue période les importations d'animaux sur pied et, partout de réduire au minimum les répercussions sur le prix. Il ne s'agissait pas d'une nouvelle doléance. De fait, notre Comité avait fait des recommandations à ce sujet dans un rapport antérieur.

L'exclusion du bétail sur pied de la Loi sur l'importation de la viande laisse le marché de l'importation de ce bétail aussi imprévisible que le marché d'exportation. Bien qu'on estime en général que cette imprévisibilité rende toute planification difficile et qu'elle peut avoir un effet néfaste sur le marché, on possède peu de données réelles sur l'influence du commerce du bétail sur pied sur la fixation des prix. De fait, on semble manquer de données précises sauf en termes pécuniaires, à l'égard des répercussions des importations et des exportations sur l'élevage du bœuf au Canada.

La vulnérabilité du marché canadien du bœuf aux brusques fluctuations des prix découlant des changements de prix, et de la disponibilité de produits concurrentiels, des changements dans le revenu disponible des consommateurs, des coûts des intrants de production, et en particulier des céréales fourragères, est amplifiée par la très grande élasticité des prix à la demande. Des témoins qui ont comparu devant le Comité ont parlé du rôle bénéfique qu'un organisme central pourrait jouer en explorant des mécanismes comme l'adjudication de contrats à terme aux producteurs à l'égard de nouveaux débouchés ou pour des livraisons futures, ce qui assurerait des prix stables ou précis, acceptables pour les producteurs. Ces pratiques, c'est-à-dire premièrement, l'écoulement des approvisionnements au moment où l'offre est la plus forte, et deuxièmement, l'octroi de contrats de vente à l'exporta-

tion à plus long terme, pourraient avoir sur les prix du marché des répercussions très favorables pour les producteurs canadiens de bœuf.

Le système canadien de classement de bœuf est considéré comme l'un des plus avancés au monde. Le progrès de notre élevage dépend d'une amélioration énergique de notre système de classement. L'uniformité ainsi que d'autres exigences de la commercialisation électronique, l'inquiétude en ce qui concerne les rabais accordés par des salaisons à l'égard d'une même classe, l'absence de système d'indexation comme pour le porc, pour les carcasses de bœuf, la nécessité d'améliorer les normes et, peut-être, le classement pour la commercialisation des bovins d'engraissement, tous ces éléments nous amènent à conclure qu'au nom des producteurs de bœuf, il reste beaucoup à faire dans le domaine du classement. Une de ces tâches, et non la moindre, consistera à identifier un cadre de classement qui permettrait de mettre directement en marché les veaux lourds, leur engraissement étant réduit au minimum. Le recours à des mesures de ce genre permettrait d'améliorer la position concurrentielle du bœuf par rapport aux autres viandes, et pourrait avoir des répercussions importantes sur l'identification des objectifs de l'industrie à l'égard des techniques de reproduction.

Ces normes et ces améliorations peuvent également contribuer largement à améliorer la position concurrentielle du Canada dans ce secteur en plein essor de la consommation canadienne qu'occupe à l'heure actuelle le bœuf désossé importé. Ce qui est certain, c'est que ces mesures profiteront d'abord et avant tout aux éleveurs; c'est donc à eux qu'il incombe de veiller à ce que la recherche et les changements se fassent le plus rapidement possible.

La consommation nationale de bœuf et de veau a plafonné en 1976 à 118 livres par habitant. Depuis lors, la consommation de bœuf a brutalement chuté.

A des nombreuses reprises au cours des audiences, des personnes se sont inquiétées du fait que le bœuf se retrouve parmi les quelques produits agricoles importants qui n'ont fait l'objet d'aucune promotion ni amélioration. Dans une industrie qui semble aussi diversifiée que l'élevage du bœuf, il est très difficile d'appliquer des programmes équitables. Pourtant, l'avenir de cette indus-

trie peut dépendre dans une large mesure de son évolution. Nous sommes sur la bonne voie, mais il faudra peut-être plusieurs années avant d'obtenir les appuis indispensables à un programme aussi essentiel. La situation se complique du fait de la séparation qui existe entre les secteurs de production et de consommation, ainsi que de l'influence possible de cette promotion sur l'expansion éventuelle des importations.

En tenant compte de ces questions et d'autres éléments, le Comité en est venu à la conclusion qu'il fallait créer un Conseil national des producteurs de bœuf. Pour ce faire, il faudrait apporter une modification à la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme et appliquer les mécanismes de financement qui y sont prévus. Le Conseil pourrait être composé surtout de représentants d'organismes provinciaux de producteurs travaillant en étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux. Le Conseil n'aurait aucun pouvoir en matière de fixation des contingentements et des prix, mais agirait au nom des producteurs comme agent de coordination, d'information et de consultation auprès des gouvernements fédéral et provinciaux, ainsi que de l'industrie du bœuf en général. Le mandat d'un organisme de ce genre serait étendu et consisterait à identifier ainsi qu'à étudier les questions intéressant les producteurs de bœuf.

Il aurait entre autres comme tâche importante de récolter et coordonner des données et des renseignements généraux touchant l'élevage. Par exemple, il est arrivé à plusieurs reprises au cours des audiences que des témoins soulignent qu'il faudrait accorder plus d'importance à l'amélioration des méthodes de reproduction et à la mise au point de techniques d'engraissement plus efficaces. Ces deux secteurs et de nombreux autres sont importants pour comprendre et pour développer l'industrie et exigent une bonne connaissance de ce qui s'y passe à l'heure actuelle. Il n'existe pour l'instant aucun organisme en mesure de rassembler au nom des producteurs les renseignements nécessaires. Un Conseil national des producteurs de bœuf, qui aurait pour mandat de recueillir toute la masse d'informations existantes et d'entreprendre des études qui profiteraient à l'industrie, pourrait être très utile. Plus précisément, le Comité estime qu'un Conseil de ce genre devrait étudier les mécanismes et les systèmes de détermination des prix, rassembler des données commerciales concernant le marché et ce,

tant pour les éleveurs que pour l'industrie du bœuf en général. Il devrait aussi s'occuper de questions intéressant à la fois le producteur et l'industrie, comme la négociation des différences de prix selon le classement et les catégories de poids. Il devrait également faire enquête sur différents aspects de l'industrie comme les répercussions des échanges de bovins sur pied et abattus sur les marchés d'importation et d'exportation et devrait faire des recommandations au gouvernement sur les moyens d'améliorer la position du producteur canadien.

Le rôle qu'un Conseil national de producteurs pourrait jouer dans la vente à terme des produits de nos éleveurs, comme moyen de stabiliser l'industrie du bœuf, mérite également une étude en profondeur. Un Conseil de producteurs devrait donc explorer les possibilités d'octroi de contrats à terme et de ventes futures de la production canadienne de bœuf, sur les marchés intérieur et extérieur.

Etant donné les préoccupations des producteurs et les changements au niveau de la concurrence que nous avons déjà mentionnés, il est important que l'on procède le plus rapidement possible à l'évaluation de la méthode de classement. Le Conseil pourrait alors étendre son activité à un secteur de recherche continue.

A l'instar de nombreux témoins, le Comité estime qu'une campagne efficace de promotion du bœuf et en particulier de diversification du produit, serait salutaire à l'industrie. Un Conseil national des producteurs de bœuf pourrait être chargé de mettre au point un programme national de promotion du bœuf.

Le Comité reconnaît qu'aucun changement ou aucune amélioration ne peut être apporté à l'industrie du bœuf indépendamment du reste de l'industrie de la viande. Bien que tous les producteurs de viande rouge et blanche se concurrencent, il y va de l'intérêt des deux industries de partager leurs données et leurs idées et de collaborer à la création d'une industrie de la viande efficace et concurrentielle. Le Comité propose donc qu'un Conseil national des producteurs de bœuf collabore avec les producteurs actuels de viande rouge et blanche, ainsi qu'avec les organismes et associations, les regroupant, en vue de tenter de résoudre les problèmes auxquels se heurte l'industrie et de fournir les mécanismes qui

permettront d'apporter les changements qui s'imposeront dans l'industrie de la viande en général.

Tout au long des audiences du Comité, producteur après producteur a déclaré que les taux d'intérêt élevés étaient une des principales causes de leur inaptitude à couvrir les frais de production de leur bœuf. De nombreux producteurs ont également exprimé le désir d'avoir à leur disposition un mécanisme qui leur permettrait de reporter leur impôt sur le revenu de manière à étaler leurs revenus annuels et leur impôt. La nature du cycle du bœuf et ses brusques fluctuations peuvent avoir des répercussions graves sur le niveau de fiscalisation des producteurs. Ces répercussions sont davantage plus accentuées par les investissements à long terme qu'ont dû effectuer les producteurs afin de réaliser quelques bénéfices. En ébranlant la viabilité de l'élevage, l'instabilité des taux d'intérêt dont nous avons été témoins au cours des deux dernières années, fait ressortir le besoin constant pour les éleveurs-naisseur de disposer de sources de capitaux fixes leur permettant de financer leurs opérations.

Il importe au Comité que les difficultés que le système de taxation canadien impose aux producteurs soient résolues d'une façon qui permette aux éleveurs d'obtenir un taux fixe de financement. Le Comité recommande donc que le gouvernement du Canada songe à mettre en place des programmes d'étalement du revenu à l'intention des producteurs de bœuf. Les éleveurs pourraient alors avoir recours à une réserve de capitaux pour financer leurs activités. On pourrait confier l'administration de ce programme à la Société Canadienne du crédit agricole de manière à éviter de doubler les frais administratifs inhérents à l'octroi de ces prêts.

EXAMEN DE LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DU BOUVE

I. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

A. NIVEAU DE LA PRODUCTION

DOCUMENT DE TRAVAIL

L'industrie canadienne de la viande de bœuf est une industrie qui fonctionne en étroite collaboration avec l'économie continentale.

1. LA PETITE PRODUCTION

Même que la taille des troupeaux de vaches de type à viande varie d'un côté à l'autre du pays, la situation des fermes relativement au pâturage, le rendement des troupeaux, le type de bétail, etc. D'après le recensement de 1976, le type canadien des troupeaux de bétail de viande se compose de 24,5 vaches et d'un chiffre moindre. En outre, il y a des fermes qui ont moins de 100 vaches, soit au total 75 pour cent du nombre de vaches que compte le pays.

On constate la même tendance dans le cas de la production. On trouve souvent des troupeaux de moins de 100 vaches, ce qui signifie qu'il y a peu de gros troupeaux d'élevage de bétail de viande. En outre, on trouve souvent des troupeaux de moins de 100 vaches qui ont des troupeaux de bétail de viande pour élever du bétail de viande de type à viande. On trouve souvent des troupeaux de moins de 100 vaches qui ont des troupeaux de bétail de viande pour élever du bétail de viande de type à viande.

EXAMEN DE LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DU BŒUF

I. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

A. NIVEAU DE LA PRODUCTION

L'industrie canadienne du bœuf possède certaines caractéristiques qui influencent sa position concurrentielle à l'échelle continentale.

1. LA PETITE PRODUCTION

Bien que la taille des troupeaux de vaches de type à viande varie d'un coin à l'autre du pays, là où les terres conviennent au pâturage, la moyenne des troupeaux de naissance est petite. D'après le recensement de 1976, la taille moyenne des troupeaux d'élevage de bétail de boucherie est de 26,5 vaches; chiffre modeste. Environ 96 pour cent des éleveurs ont moins de 100 vaches, soit au total 75 pour cent du nombre de vaches que compte le pays.

On constate la même tendance dans le secteur de l'engraissement. En prenant comme indice d'activité le nombre de bouvillons de plus de douze mois, on a constaté qu'environ 97 pour cent des parcs d'engraissement au Canada comptaient moins de 100 bouvillons et que ces exploitations comptaient 60 pour cent du nombre total de bouvillons. Le reste, soit 3 pour cent mettaient 40 pour cent du nombre total de bouvillons sur

le marché. (Dans l'Ouest, les exploitations sont plus grandes.) Plus de 95 pour cent des exploitations de naissance comptant plus de 100 têtes se trouvent dans l'Ouest canadien, dont 55 pour cent du total en Alberta. La moyenne se situe aux alentours de 30 têtes (35 pour l'Alberta). La plupart des bovins sont engraisés dans des parcs d'engraissement dits «commerciaux» (les chiffres approximatifs sont de 70 pour cent pour l'Alberta et 60 pour cent pour l'Ontario.) (Tableaux 2 et 3.)

D'après le recensement de 1976, sur 164 000 exploitations, seulement 23 000 comptaient 50 vaches ou plus de type à viande. Ces exploitations de plus de 50 vaches comptaient en tout 2,2 millions de vaches de type à viande, soit 50 pour cent du cheptel global de 4.5 millions de vaches de ce type que comptait le pays en 1976. Ces exploitations comptaient pour moins de 15 pour cent de l'élevage de bétail de boucherie. Certains experts estiment que pour être rentable, une exploitation d'élevage de bétail de boucherie devrait compter au moins 200 vaches.

Jugeant d'après la taille moyenne des troupeaux de vaches de type à viande par exploitation, il est bien évident que la plupart des éleveurs de bétail de boucherie font de l'élevage comme complément à une autre activité agricole ou commerciale. L'on dit que la plupart de ces petits producteurs font de l'élevage pour tirer parti de terres et d'autres ressources qui autrement resteraient inutilisées. Certains prétendent que grâce à cela, la plupart de ces producteurs sont moins vulnérables aux fluctuations de marché de la viande bovine.

2. LA CONCENTRATION DE LA PRODUCTION DANS L'OUEST

Le tableau 4 montre la production de vaches à viande pour la décennie 1971-1981. Ce qui caractérise l'industrie, c'est la distribution en régions, des centres de production. A peu près 80 pour cent des troupeaux de vaches de type à viande se trouvent à l'ouest de la frontière Ontario-Manitoba. Cette distribution traditionnelle est inchangée depuis de longues années, et malgré une tendance à l'accroissement de la pro-

duction de viande bovine en Colombie-Britannique et au Québec, les établissements d'abattage et de fabrication y sont relativement peu importants. Toutefois, un changement apparent s'est produit dans la répartition de l'abattage global par régions. Il n'y a pas très longtemps, l'Est et l'Ouest se partageaient de façon égale l'industrie du bœuf, mais depuis une dizaine d'années l'Ouest a pris le pas sur l'Est du pays. Selon les données disponibles les plus récentes, à peu près 60 pour cent du bétail gras provenait de l'Ouest et le reste, soit 40 pour cent, de l'Est. Il s'ensuit donc que l'expédition, de l'Ouest vers l'Est, du bétail maigre destiné à l'engraissement, a baissé. (Tableau 5)

3. LA SPÉCIALISATION DE LA PRODUCTION

Le processus complet de l'élevage, qui se faisait autrefois à la ferme, se fait maintenant en trois spécialités: le naissage, l'engraissement à la ferme et l'exploitation de parcs d'engraissement. Les naisseurs vendent ordinairement leurs veaux sevrés à des fermiers-engraisseurs ou à des exploitants de parcs d'engraissement. Ces broutards sont normalement gardés jusqu'à l'automne et sont vendus alors qu'ils pèsent de 350 à 500 livres. Les exploitants qui font de l'élevage intensif plutôt que de l'exploitation agricole mixte, peuvent parfois garder leurs broutards tout l'hiver et les nourrir à l'aide de fourrage sec comportant peu ou pas de grain.

Ces broutards sont remis au pâturage jusqu'à l'automne suivant pour ensuite être vendus comme bêtes maigres d'un an à des engraisseurs; leur poids peut varier de 600 à 800 livres. L'exploitant qui garde ces bêtes en seconde main n'est pas un naisseur proprement dit, on l'appelle en anglais «a backgrounder». S'il a du grain fourrager il peut leur en donner l'hiver et les mettre au pâturage l'été suivant, ce qui lui permettra de vendre des bêtes grasses et dès lors plus lourdes. Cette activité se fait le plus souvent chez l'exploitant d'un parc d'engraissement, soit à façon soit pour son propre compte, s'il achète lui-même les bêtes d'un naisseur ou d'un éleveur de seconde main.

Ces changements de main qui caractérisent le processus actuel de l'élevage du bétail de boucherie donnent lieu à des

frais supplémentaires assez élevés. Certains prétendent qu'il faudrait inciter les naisseurs à garder leurs bêtes et à les engraisser eux-mêmes pour les mettre directement sur le marché. Le Programme de stabilisation des prix du bétail de boucherie, actuellement en vigueur en Saskatchewan, est conçu afin de favoriser les naisseurs-engraisseurs et ce à l'aide de subventions pour les bêtes engraisées dans la province. A l'heure actuelle, près de 27 pour cent du cheptel canadien de vaches de type à viande se trouve en Saskatchewan, alors que 8 pour cent seulement des bœufs et génisses y sont abattus.

4. LE SECTEUR DU BÉTAIL NON VIANDEUX

Une proportion importante de l'approvisionnement en viande de la population canadienne est constituée par un sous-produit de l'industrie laitière. Les vaches laitières déclassées, les vèles qui ne conviennent pas pour l'élevage, ainsi que les veaux ou taurillons aboutissent sur le marché du bétail de boucherie. Cela est évident dans l'Est du Canada, surtout au Québec. En 1980, le Québec a produit 6,2 pour cent du bétail de boucherie vendu au Canada, et de ce nombre, 76,3 pour cent étaient des vaches et des taureaux. Dans l'ensemble de l'Est du Canada, qui représente 39,1 pour cent du marché national, les vaches et taureaux interviennent pour 47,3 pour cent, alors que dans l'Ouest canadien les chiffres correspondants sont respectivement 60,9 et 52,6 pour cent.

Cet élément du marché du bétail de boucherie a une certaine importance lorsqu'il s'agit d'établir un programme national à l'intention de l'industrie canadienne du bœuf. L'importance de cet élément ainsi que la mesure dans laquelle le bétail sur pied et la viande bovine passent d'une région à une autre figurent au tableau 6.

Les données exposées au tableau 5 révèlent clairement que le glissement apparent Est-Ouest du partage du nombre d'animaux abattus, qui s'est produit au cours de ces dernières décennies, comme on l'a déjà mentionné, provient surtout du changement dans l'importance de l'industrie laitière de l'Est. La proportion du nombre de bœufs et génisses abattus est assez proche des 40 pour cent, sauf pour quelques unes des années 70, lorsque ce chiffre a baissé quelque peu.

B. NIVEAU DE LA TRANSFORMATION

Au Canada, la boucherie industrielle joue un rôle d'intermédiaire d'importance cruciale entre les fermiers-éleveurs et les détaillants, ainsi qu'on l'a si bien démontré dans l'étude ci-dessous, publiée en 1974:

«L'industrie canadienne des viandes constitue le réseau reliant le secteur agricole de l'élevage des bestiaux au secteur du commerce de détail des denrées alimentaires. Ce réseau comprend les éleveurs de bestiaux, les abattoirs-usines, les magasins de détail et l'ensemble des consommateurs. Passent par ce réseau d'abord les animaux sur pied (bovins, porcins et ovins), qui sortent sous forme de viandes fraîches, salées, fumées et en conserves, de charcuteries, de produits pharmaceutiques, de laines, d'engrais et d'autres encore. Toutefois, l'approvisionnement en viande constitue l'activité principale de l'industrie et la source du gros de ses recettes; ainsi, les prix des diverses viandes constituent l'élément déterminant des prix du bétail sur pied.»¹

A l'heure actuelle, les grands abattoirs-usines sont concentrés dans l'Ouest canadien. De concert avec l'accroissement de sa part de la production du bétail gras, l'Ouest a vu sa part du nombre total d'animaux abattus augmenter pour atteindre 55 pour cent. A l'exception de l'incidence des veaux et des vaches, due surtout à la forte expansion de l'industrie laitière de l'Est, la part de l'Ouest pour l'abattage dépasse de loin les 60 pour cent. (Tableau 5)

L'industrie est dominée par les grandes entreprises ayant pour raisons sociales Canada Packers, Burns, Gainers et Intercontinental. La boucherie industrielle est caractérisée par sa forte concentration ainsi que par l'«intégration verticale», c'est-à-dire l'accaparement du commerce de gros. Quinze grands établissements ont fermé leurs portes depuis 1975, année qui a vu l'aménagement du dernier grand abattoir-usine. (Tableaux 7 et 7-1.)

Les deux tiers des grands établissements sont aux mains des quatre principales chaînes d'abattoirs-usines, tandis que les

¹ *An Economic Model of the Canadian Red Meat System*, Peter Tryfos, Conseil de recherche économique sur l'agriculture du Canada, p.3.

firmes indépendantes possèdent tous les petits abattoirs-usines et la plupart des établissements de grandeur moyenne. Alors qu'elles n'exploitent que 20 pour cent des abattoirs-usines, les quatre principales chaînes ont la haute main sur plus de 50 pour cent de la capacité totale d'exploitation de l'industrie.

Canada Packers a des établissements dans toutes les régions. Burns et Gainers ont des abattoirs dans trois provinces, dont la plupart se trouvent dans l'Ouest. Intercontinental a des établissements dans deux provinces de l'Ouest. Le nombre d'abattoirs-usines a diminué ces dernières années, surtout en Colombie-Britannique et au Québec.

Les droits de douane peu élevés et la hausse des frais de transport favorisent le commerce Nord-Sud, l'expédition de bétail sur pied vers les Etats-Unis pour l'engraissement, ainsi que l'importation dans l'Est de bœuf en quartiers et même en demi-bêtes. Cette évolution pourrait aggraver la tendance à circonvenir les abattoirs canadiens. Ces éléments pourraient toutefois aider à contrer cette tendance en favorisant l'importation de bétail sur pied. Si on a le choix entre les importations qui exerceraient une forte pression sur les prix offerts aux éleveurs d'une part, et un processus de consolidation pour contrer la hausse des frais de transformation, il n'y a aucun doute que cela donnerait lieu à un accroissement des importations de bétail sur pied. Alors que le nombre d'abattages a eu tendance à monter, cette situation n'engendrerait sans doute pas d'innovations dans le système.

Le processus de commercialisation du bétail de boucherie est devenu peu à peu un système de contrats entre les éleveurs et, ou les engraisseurs et les grands abattoirs. A peine plus de 20 pour cent des ventes de bétail de boucherie se font dans les grands marchés aux bestiaux, et cette proportion change peu même si l'on tient compte des bêtes vendues aux grands abattoirs par l'intermédiaire des marchés à la criée à la campagne. (Tableau 8) Le gouvernement ne publie que les prix offerts aux grands marchés aux bestiaux. En Alberta, un dixième seulement du bétail de boucherie est vendu sur ces marchés.² L'Association des éleveurs de bétail a mis sur pied un système de publication des prix, appelé Canfax, en vue de suppléer aux informations communiquées à ses membres en colligeant les prix

² *A Comparative Analysis of Pricing Efficiency in Alternative Markets for Alberta Slaughter Cattle*, Dawson, Dau and Associates Ltd., October 1981.

pratiquées pour les contrats privés et les résultats de l'ouverture des soumissions pour l'achat de bestiaux. Même si ce système s'est révélé efficace en Alberta, son utilité ne peut être comparée à celle d'un réseau généralisé d'information. Pour les nombreux exploitants d'envergure modeste, le fait de vendre leurs propres bêtes les amène à perdre confiance en la valeur concurrentielle du système de mise en marché, et ils l'ont signalé lors des séances du Comité. Si l'éleveur fait engraisser ses bovins à façon dans un parc d'engraissement, il doit se fier à d'autres pour négocier le meilleur prix possible pour ses bêtes.

Dans le même ordre d'idées, l'industrie des viandes a subi des avatars sérieux, surtout dans les provinces des Prairies. Au Manitoba et en Alberta, le nombre de bestiaux abattus a baissé de 14 pour cent et en Saskatchewan de 25 pour cent en 1978, comparativement à 1977.³ En 1979, cette baisse s'est chiffrée à 21, 11 et 26 pour cent respectivement. De 1962 à 1979, la capacité d'exploitation des abattoirs-usines a été réduite de près de 40 pour cent, à la suite de fermetures provoquées surtout par la diminution de la production porcine, et dans une mesure moindre par une baisse de la production bovine.⁴ Dans l'Est, l'expansion de l'élevage porcin a favorisé une utilisation plus rentable de la capacité d'exploitation des abattoirs-usines et a permis d'éviter les fermetures d'abattoirs. Le maintien en exploitation des établissements de l'Ouest pourrait être favorisé par l'expansion du marché des viandes apprêtées dans l'Ouest des Etats-Unis. Toutefois, ce marché ne sera pas d'accès facile, en raison de la plus grande efficacité, des coûts moins élevés et de la spécialisation en produits uniques des grands abattoirs américains. En 1974, le Canada possédait 12 grands abattoirs produisant chacun au moins 500 000/100 liv., alors qu'aux Etats-Unis, en 1977, on comptait 150 abattoirs travaillant exclusivement des bœufs et génisses et ayant une capacité d'exploitation de plus de 50 000 têtes de bétail par an.

En raison de tout cela et de la capacité croissante des abattoirs de l'Est pour l'abattage et l'apprêtage des bovins (les pièces de

³ *Stability Overtakes Careening Meat Packers'*, Lorraine Froelich, *The Western Producer*, January 8, 1982. p. 26.

⁴ Il est à noter que les E.U. eux aussi connaissent ce phénomène de réduction du nombre d'abattoirs-usines. De 1970 à 1977, le nombre d'abattoirs spécialisés dans le commerce de gros des bœufs et génisses a diminué de 27,2 pour cent surtout parmi les moins importants. *The Changing Structure of the Beef Packing Industry*, W.F. Williams, Tara Inc., Lubbox Texas, p.13.

bœuf en conserve) et de l'expansion de l'abattage (en 1980 l'abattage bovin en Ontario et au Québec a augmenté de 7 et 21 pour cent respectivement), certains craignent que les grands abattoirs de l'Ouest ne voient leur rôle ravalé à celui de fournisseurs régionaux. L'accroissement rapide de la population dans l'Ouest offre une piètre compensation. (Tableau 8)

L'expansion de l'emballage du bœuf en conserve dans l'Est, surtout chez certaines chaînes de détaillants, a pour objectif l'élimination des intermédiaires, même s'il leur a fallu investir de gros capitaux et prendre charge de certaines obligations d'intermédiaires. La main-d'oeuvre bon marché et la disponibilité, dans l'Est du pays, de basses viandes pour le haché offrent toutefois une certaine compensation. Même si le transport d'énormes quantités de graisses et d'os reste toujours onéreux, ces produits se vendent néanmoins plus cher dans l'Est. En outre, le perfectionnement des installations de détail permet de mieux contrôler la qualité des viandes⁵, et donne en outre aux chaînes de supermarchés une puissance accrue dans les marchés aux bestiaux⁶. Bien que ce besoin ne se fasse pas sentir dans l'Ouest, en raison de la proximité des marchés et de la présence sur place des installations pour l'emballage du bœuf en conserve, Safeway, qui disposait de telles installations, les a fermées à la fin des années 70 après une suite de différends syndicaux.

La mise en service de grands wagons de 60 000 livres, conçus pour le transport de demi-bêtes a permis aux chemins de fer d'offrir des tarifs plus avantageux par wagoonnée de bœuf abattu. La puissance d'achat des détaillants leur a permis de soustraire aux abattoirs le gros des bénéfices ainsi réalisés (75/25), à l'aide de rabais sur les prix des carcasses albertaines livrées à Montréal, destination de nombreuses têtes de bétail achetées dans l'Ouest. Ces rabais ont fait l'objet de bien des controverses et enquêtes, et certains experts les considèrent comme une réduction sur le prix de vente offert aux éleveurs. Cependant, d'autres estiment que si les acheteurs montréalais

⁵ Voir le témoignage, devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, de M.J. Levine, alors président chargé du commerce de détail, Steinberg Ltée, fascicule n° 5, 7 mars 1978.

⁶ Voir le témoignage, devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, de M.G. MacEachern, alors président du Conseil de recherche économique sur l'agriculture du Canada, fascicule n° 1, 14 décembre 1977.

ne profitaient pas de ces économies, les grands abattoirs eux en profiteraient⁷.

La capacité concurrentielle de l'industrie quant à la fixation des prix offerts aux éleveurs pour leur bétail donne lieu à une certaine inquiétude. La concentration accrue, la consolidation, la confiance douteuse à l'égard du système de communication des prix offerts sur les grands marchés, l'escompte arbitraire sur le bœuf abattu prévu dans le régime de classement, l'incidence sur le prix du nombre de bêtes dans un lot, le crainte que les acheteurs puissent faire des discriminations entre vendeurs fondées sur autre chose que la qualité du bétail, sont toutes des questions qu'il reste encore à régler de façon satisfaisante. De nombreux éleveurs et certains de leurs porte-paroles sont convaincus que le système actuel est excellent, mais qu'il pourrait encore être amélioré. Par contre, d'autres estiment qu'il faudrait le réorganiser de fond en comble.

Les procès intentés aux termes de la loi relative aux enguêtes sur les coalitions dans certains grands abattoirs de l'Alberta, accusés d'avoir entravé le commerce de la viande porcine de 1965 à 1978, n'est certes pas propre à dissiper les craintes des producteurs.

C. NIVEAU DU COMMERCE DE DÉTAIL

Cinq grandes chaînes dominent le commerce de détail des denrées alimentaires au Canada, grâce à la suprématie qu'elles ont acquise dans tous les centres urbains du pays. Ces entreprises, Loblaws, Dominion, Canada Safeway, Provigo et Steinberg, accaparent plus de 60 pour cent du commerce de l'alimentation, et ce par l'intermédiaire de 15 pour cent seulement des magasins de détail. Leur influence s'exerce même plus loin, par l'intermédiaire de diverses filiales dans le commerce de gros de la part de Loblaws et Provigo, et, de plus, toutes les cinq ont des ramifications dans le secteur de la fabrication. Loblaws est en tête de file en Ontario, mais possède des succursales un peu partout au Canada, par l'intermédiaire de la société mère, Weston. A l'heure qu'il est, Dominion possède des succursales en Ontario, au Manitoba et dans les Maritimes. Canada Safeway a la haute main sur le commerce de détail dans l'Ouest du

⁷ *Idem* — Témoignage devant le Comité de M. J. Levine, de la maison Steinberg Ltée.

Canada et dans le Nord de l'Ontario. Steinberg a accaparé le commerce de détail dans tout le Québec et dans certaines régions de l'Ontario et possède des petites maisons de gros jusqu'en Alberta. Grâce à l'acquisition des supermarchés Dominion du Québec en 1981, Provigo est maintenant en mesure de supplanter Steinberg dans le commerce de détail, car Provigo dépasse déjà le chiffre d'affaires de Steinberg, même en comptant le commerce en gros. (Tableaux 9 et 10.)

Il y a encore la concurrence dans le commerce de détail de l'alimentation dans l'Est du Canada, sans doute parce qu'une bonne partie de ce commerce est encore aux mains d'indépendants, dont un bon nombre sont organisés en coopératives à adhésion volontaire. Cette concurrence, qui porte parfois sur autre chose que les prix, donne périodiquement lieu à des manoeuvres concurrentielles bruyantes où les prix entrent en jeu. Un tel état de choses n'existe pas dans l'Ouest, où Safeway est solidement installé. Une entente restrictive, faisant suite à un procès aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions, intenté à propos des activités de Canada Safeway en Alberta, a permis aux chaînes concurrentes de prendre une certaine expansion, mais cela n'a apparemment pas donné lieu à de la concurrence par les prix.

Les viandes représentent environ 30 pour cent des ventes au détail. Provigo et Steinberg ont leurs propres abattoirs-usines et fournissent les viandes en gros à leurs magasins de détail au Québec et en Ontario. Leurs services de gros sont aussi à la disposition de certaines coopératives à adhésion volontaire⁸. La puissance d'achat de magasins de détail exercée par une industrie des viandes puissamment concentrée constitue, aux dires de certains, un élément important susceptible d'agir sur les recettes des éleveurs. Bien que les hôtels, les restaurants et les institutions soient devenus des acheteurs importants de viande bovine⁹, l'incidence de la demande au niveau du commerce de détail reste un des éléments majeurs de la fixation des prix du marché du bétail et de la viande bovine au Canada.

La vente de viande bovine a toujours constitué un élément majeur de la réclame pour attirer la clientèle chez les détaillants⁹. Les grandes chaînes vendent certains morceaux de bœuf

⁸ Bœuf-Mérite pour Métro.

⁹ Voir les témoignages de MM. MacEachern et Levine devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

à bas prix et en font de la réclame pour attirer les clients. Dans l'Est, la concurrence par les prix se fait surtout à l'aide des viandes de seconde qualité, pour promouvoir les ventes de bœuf dans les magasins de détail. Toutefois, le bœuf est un article qui se prête mieux à la réclame par une marge de bénéfice moindre que le porc, la volaille, l'agneau, etc...

Ces derniers temps, les prix du bœuf ont monté de façon sensible. Pour compliquer les choses, l'adoption du système métrique dans le commerce de détail exige l'affichage des prix, dont ceux du bœuf au kilogramme. Tout cela a son importance lorsqu'il s'agit de se servir du bœuf pour faire de la réclame. Les prix des morceaux de choix semblent actuellement assez élevés, et leur attrait semble être leur seule réclame. La baisse de la demande de bœuf au profit des autres viandes a tout d'abord provoqué de gros inventaires et de grandes ventes réclames pour se débarrasser du produit, et ensuite, cela aura sans doute eu une incidence nuisible sur les ventes de viande bovine. La montée des prix et la baisse de la demande auront sans doute incité les détaillants de l'Est à augmenter leur marge bénéficiaire. Si la réclame par les prix n'est plus possible et si le bœuf est moins vendu dans les magasins de détail et ne peut plus servir d'appât pour la clientèle, rabaisser les prix pour vendre en masse cesse d'être profitable. Il vaudrait donc mieux en revenir à la pleine marge bénéficiaire. Si les prix de la viande porcine sont assez bas pour en faire un article de réclame, les frais de publicité retirés des profits porteront surtout sur la promotion des ventes de porc. Si cette manoeuvre attire la clientèle, la publicité tendra surtout à favoriser la vente de viande porcine. Même si le consommateur accorde encore sa préférence au bœuf, il se peut fort bien que l'abandon du bœuf comme premier article de réclame par les détaillants ait accentué la baisse de la demande de viande bovine.

Les éleveurs de bétail ont toujours compté sur le secteur du détail pur écouler leurs produits, mais il se peut qu'ils ne puissent désormais plus compter sur cette méthode d'écoulement qu'ils prenaient pour acquise. Aussi, les éleveurs de bétail feraient-ils bien d'envisager de promouvoir eux-mêmes leurs produits pour faire la concurrence aux autres viandes, qui auparavant subissaient la concurrence du bœuf. Si les éleveurs de bovins veulent s'assurer une part croissante de l'argent que les consommateurs canadiens consacrent à leur alimentation, la campagne publicitaire pour le bœuf qui vient de commencer devra être accentuée considérablement.

Dans les limites de l'échelle des prix qui ont cours sur le marché des E.-U., la puissance d'achat des grandes chaînes a une incidence indubitable sur les recettes des éleveurs. La puissance d'achat des détaillants, par l'intermédiaire d'un petit nombre d'immenses abattoirs-usines, est susceptible d'avoir une incidence directe sur la profitabilité des exploitations d'élevage. L'influence de la fixation des prix à Montréal par les grandes maisons, qui achètent les bêtes abattues directement des abattoirs de l'Ouest, a fait l'objet de maintes controverses ou enquête, en raison de l'importance de cet élément dans l'engrenage. Certains experts prétendent qu'il faudrait prendre des mesures spéciales afin de permettre à l'industrie de faire face à cette puissance d'achat des détaillants et ainsi de relever les revenus des éleveurs. Si les grands abattoirs agissaient en ce sens, ils contreviendraient à la loi, car ce serait entraver le commerce. Le seul moyen légitime de contrer la puissance d'achat des détaillants de viandes sans contrevenir aux lois en vigueur, serait de réorganiser de fond en comble la structure du marché au niveau de la production. La mise sur pied d'organismes provinciaux de commercialisation groupant les éleveurs et agissant aux termes des lois provinciales et fédérales en vigueur, offrirait l'occasion de restructurer le marché afin de contrer la puissance d'achat des détaillants.

D. COMMERCE INTERNATIONAL

La position du Canada en matière de commerce international de viandes bovines et autres a toujours été au coeur des débats portant sur les modalités de mise en oeuvre d'un programme de stabilisation des prix dans l'industrie bovine. La balance commerciale nette du Canada a connu des hauts et des bas au cours de la dernière décennie. Normalement, le Canada est exportateur de bétail sur pied et importateur de viande bovine. Une analyse récente de la situation actuelle est détaillée au tableau 11. Les chiffres du tableau révèlent que jusqu'à tout récemment, le Canada était en position déficitaire, mais que la balance est restée favorable en 1980 et 1981. Cette tournure favorable est en outre confirmée par l'étude analytique du commerce d'échange du bœuf sur pied et abattu (Tableau 12).

La position du Canada par rapport aux Etats-Unis est un peu différente, comme on peut le voir au tableau 12. La balance

commerciale du Canada en tenant compte en termes égaux, des mouvements de bœufs sur pied et de bœufs abattus, montre bien l'importance du marché américain. La balance favorable des échanges dépasse parfois de 10 pour cent la sortie du Canada de bétail de boucherie. Du point de vue du total des échanges, ainsi qu'on peut le voir au tableau 13, la situation est beaucoup plus variable. Alors que les exportations nettes (volumes) étaient importantes en 1979 et 1980, il y a eu des années déficitaires et des années où la balance favorable était moins considérable. On peut voir au tableau 14 les balances nettes des échanges avec les E.-U. et le reste du monde selon les mêmes critères.

Les importations du Canada ont tendance à se solder par une plus grande valeur unitaire que ses exportations. Le Canada importe plus de morceaux choisis de bétail gras et de bœuf désossé, alors qu'il exporte des bêtes de race pour la reproduction, des vaches, des abats et des pièces de basse boucherie. Les conditions d'échange sont ordinairement défavorables pour le Canada. La balance nette des échanges internationaux de bétail sur pied et de viande bovine pour les dix dernières années penche du côté déficitaire.

Les récentes négociations avec les E.-U. ont abouti au rabaissement mutuel des droits de douane et à la diminution des restrictions pour le bétail sur pied et la viande bovine; le tarif actuel est de 1 cent la livre pour le bétail sur pied et 2 cents la livre pour le bœuf et le veau, et de 4 cents la livre pour les produits de la découpe. La hausse du tarif ferroviaire de l'Ouest pourrait rendre profitable l'importation de bétail sur pied et de viande bovine des E.-U. mais rien n'indique encore que la chose soit possible. La modification du règlement de classification qui est actuellement débattue et qui préconiserait du bétail moins gras, pourrait favoriser ces importations. Les exportations de bétail canadien, les bêtes de race mises à part, portent surtout sur le bétail maigre pour l'engraissement et les vaches, mais les exportations de viandes bovines se sont accrues et sont maintenant tout aussi importantes.

La question des échanges internationaux du Canada en matière de bétail sur pied et de viande bovine a de l'importance, si l'on envisage de faire des changements majeurs dans la politique à long terme en faveur de l'industrie du bœuf. Le Canada a réussi à maintenir ses exportations aux E.-U. d'animaux mi-gras

destinées à l'engraissement intensif. En dépit du coût plus élevé du système canadien, les éleveurs de l'Ouest veulent continuer à profiter de l'occasion que leur offre ce marché.

Le bilan révèle que ce genre de production n'a pas eu des résultats satisfaisants du point de vue pécuniaire pour la plupart des éleveurs. Tant que le marché américain sera le facteur déterminant des recettes des éleveurs, il est peu probable que la stabilisation puisse assurer de rentrer dans ses frais et de réaliser un bénéfice raisonnable pendant un certain temps.

Il y a un autre élément des exportations de bétail sur pied: il s'agit de la vente du bétail de boucherie, qui consiste essentiellement en vaches, surtout quand les éleveurs canadiens amenuisent leurs troupeaux en raison du ralentissement du marché. Cela se voit tant dans L'Est que dans l'Ouest. L'année dernière a vu un accroissement de cette tendance supérieur à celui de 1980, et cela pourrait bien provenir des pressions économiques accrues agissant sur l'amenuisement des troupeaux canadiens de vaches de type à viande.

Toutes aussi importantes et intéressantes sont les quantités de bœuf que le Canada exporte, surtout aux Etats-Unis. Au cours des deux dernières années, le chiffre de ces exportations a atteint l'équivalent d'à peu près 300 000 têtes de bétail (Tableau 12) et augmentent depuis 1978. Cette performance pourrait être due à la baisse du dollar canadien, qui favorise la concurrence. Ce marché est devenu un débouché important pour le secteur canadien de l'élevage.

Pour ce qui est des importations, le Canada reste vulnérable à l'incidence des importations de bétail sur pied qui arrivent sur le marché. On a pu le constater en 1981 et au début de 1982, alors que de nombreuses têtes de bétail sont arrivées d'outre-frontière pour profiter de la montée des prix au Canada. En fait, une analyse des prix révèle qu'en 1981 les arrivées ont continué, alors que l'échelle comparative des prix révèle que les transactions n'étaient pas profitables. Il s'agissait peut-être de contrats ou du prolongement fortuit de relations commerciales, mais en tout cas les arrivées n'ont pas cessé durant cette période. Il se pourrait aussi qu'il s'agissait de bétail mi-gras ne convenant pas au marché américain mais aurait pu être classé A¹ ou A² au Canada et dont le rendement à l'abattage aurait été excellent. Ainsi, la comparaison des prix pourrait induire en erreur. Les

transactions ainsi conclues peuvent continuer pendant un certain temps, par simple force acquise. Ce qui s'est passé en 1980 a révélé que les acheteurs canadiens peuvent profiter des occasions que peut offrir l'importation et, partant, que le marché canadien est vulnérable. En fait, surtout en raison de l'arrivée de beaucoup de bétail sur pied en provenance des E.-U., le Canada est à nouveau en position déficitaire en 1981, ainsi que l'indique le tableau 14.

Les importations de bœuf ont baissé de façon spectaculaire depuis 1976, et le chiffre de ces importations en 1980 est le plus bas qu'on ait enregistré depuis 1971. L'importation de quartiers de qualité supérieure en provenance des E.-U. semble avoir perdu tout attrait, sans doute en raison de la baisse du dollar canadien.

Les chiffres révèlent des périodes déficitaires alternant avec des périodes favorables quant à notre balance commerciale. Bien que ces chiffres soient modestes par rapport au commerce canadien, l'importance des arrivées et des expéditions est assez notable, puisqu'elle équivaut à 10 pour cent ou plus de la consommation au Canada. Elles ont en tout cas assez d'importance pour qu'on en tienne compte lors de l'élaboration de programmes à long terme pour assurer la stabilisation de l'industrie canadienne du bœuf.¹⁰

¹⁰ La loi relative à l'importation de viande bovine prévoit la quantité maximum de viande de bœuf et de veau qui peut être importée, calculé d'après la moyenne de 1971-1975, sous réserve toutefois d'un engagement pris en 1980 aux termes du G.A.T.T. prévoyant un minimum de 139,2 millions de livres de bœuf et de veau rectifié annuellement selon les changements de la population du Canada. Ainsi, le minimum rectifié pour 1981 serait de 141 millions de livres. Le total réel des importations en 1981 était de 118 millions de livres, alors que les dispositions de la loi auraient permis l'entrée d'un maximum de 160 millions de livres.

La loi confère au ministre un pouvoir discrétionnaire sur les importations, sous réserve des limites précisées ci-dessus. Bien que la loi puisse protéger l'industrie canadienne des fluctuations internationales, en sont exclus le bétail sur pied, les viandes en conserve et les viandes salées. Elle n'est pas conçue pour régler les problèmes d'instabilité des revenus, ni les prix des viandes à l'échelle à continentale.

II. LA MISE EN MARCHÉ, LA FIXATION DES PRIX ET LE PROFIT DES ÉLEVEURS

A. FIXATION DES PRIX

Le partage de la production bovine entre un grand nombre de petits éleveurs, en plus de la concentration du secteur de la viande bovine au niveau de la fabrication et du commerce de détail inspirent de la crainte chez de nombreux experts quant à la sûreté de fonctionnement du système de détermination des prix, pour que les éleveurs soient rémunérés équitablement et que le jeu de la concurrence favorise le rendement de leur production. Puisque les marchés publics aux enchères font de plus en plus place aux ventes directes par contrat aux grands abattoirs, la plupart des petits éleveurs doivent avoir recours à des intermédiaires pour vendre leurs bestiaux. Près de 80 pour cent de bétail de boucherie se vend directement aux abattoirs; il s'ensuit donc que le bétail de nombreux éleveurs est vendu par les exploitants de parcs d'engraissement à façon. On craint que les prix établis sur les marchés publics, où seulement 20 pour cent du bétail de boucherie est vendu, manquent de sûreté et sont manipulés de façon à faire baisser les prix partout ailleurs où le bétail est mis en vente.

Ces craintes ont été confirmées à la suite d'enquêtes menées par la Commission chargée d'enquêter sur le commerce du bétail de boucherie au Canada, dont le rapport a été publié en 1976. De graves injustices ont été constatées dans la fixation des prix payés aux éleveurs pour leurs bestiaux.

A l'heure actuelle, certains experts estiment que la situation s'est améliorée et que les éleveurs sont mieux lotis. Une étude¹¹ entreprise récemment en Alberta l'a confirmé. Bien que le nombre de bêtes constituant un lot puisse avoir une incidence

¹¹ *A Comparative Analysis of Pricing Efficiency in Alternative Markets for Alberta Slaughter Cattle*, prepared for the Alberta Cattle Commission by Dawson, Dau and Associates Ltd., October 1981.

défavorable sur le prix, on a constaté au cours de cette étude que les écarts de prix dans les mêmes catégories entre le marché d'Edmonton et celui de Calgary pouvaient être attribués aux différences de rendement à l'abattage. Cette étude a en outre révélé que de 1975 à 1980, la proportion de bêtes abattues dans les établissements soumis à l'inspection en Alberta, en provenance des marchés publics (y compris le bétail expédié d'autres provinces) a baissé de 19 à 10 pour cent. L'étude n'a toutefois par porté sur le rapport entre les prix de ces marchés et les prix payés pour le bétail vendu directement aux abattoirs. Il serait intéressant de savoir si de grands écarts de prix existent pour la plupart des bovins de boucherie vendus sur les marchés publics et attribuables au nombre de bêtes de chaque lot; on aimerait aussi savoir si les gros vendeurs obtiennent des prix supérieurs aux prix pratiqués sur les marchés.

Les marchés publics aux enchères se sont révélés onéreux ¹² et incommodes comparativement aux autres méthodes, et cela a favorisé la vente directe aux abattoirs. Les marchés locaux à la criée sont parfois tout aussi coûteux et engendrent des problèmes de concurrence en raison du manque de certitude quant aux arrivages de bestiaux.

Seuls les prix obtenus aux ventes aux enchères des marchés publics sont publiés régulièrement par le gouvernement. Certains prétendent que ces marchés ne donnent pas la certitude que le jeu de la concurrence y fonctionne à plein. Les petits éleveurs, qui sont fort nombreux et qui vendent leur bétail eux-mêmes, finissent par manquer de confiance à l'endroit des méthodes de commercialisation. Beaucoup d'éleveurs ont signalé lors des audiences du Comité qu'ils sont convaincus que les petits éleveurs sont gravement désavantagées par leur manque de pouvoir de marchandage et de renseignements sur l'état du marché. Ceux qui vendent leur bétail par l'intermédiaire des parcs d'engraissement doivent se fier à d'autres pour marchander.

On fait de l'expérimentation en plusieurs endroits afin de mettre au point une méthode qui serait peu coûteuse, répondrait aux exigences du marché et favoriserait le jeu de la concurrence sur les marchés aux bestiaux. Ce travail de recherche révèle que

¹² *Programme de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada.* Documentation à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, par la Roygold Système de mise en marché Ltée, juillet 1981. Tableau 40.

les marchés aux enchères sont relativement coûteux et que la technologie devrait permettre à l'industrie de trouver d'autres méthodes que la vente par contrats privés. Ce qu'on reproche le plus aux grands marchés publics et aux marchés aux enchères à la campagne ce sont les contusions, les pertes de poids, les frais de manutention et d'entretien, quand les bêtes ne sont pas vendues le jour de leur arrivée sur le marché, ou encore lorsqu'elles sont retenues un jour ou deux avant d'être abattues. Les frais de transport et de courtage et les droits d'entrée aux marchés, ainsi que les frais de nourriture sont plusieurs fois plus élevés que le coût de la vente directe aux abattoirs.¹³

Une des méthodes envisagées consisterait à établir un système obligatoire d'enchères par télétype qui permettrait de vendre le bétail par lots selon les propriétaires et le classement, aux enchères décroissantes partant de la catégorie A ou de premier choix, avec faculté de négociation pour les variations de classement et pour le paiement selon le classement à l'abattage. Il ne serait pas possible de réduire les frais sans une clause obligatoire en raison de la structure de secteur canadien de l'élevage du bétail, qui compte tant de petits éleveurs qui n'ont aucun pouvoir de marchandage pour traiter avec les grands abattoirs; de plus, il faudrait tirer parti de toute la capacité des installations afin de réduire les frais au minimum. Les avantages suivants sont avancés:

- 1) La réduction des coûts.
- 2) Des prix justes grâce au classement à l'abattage.
- 3) La réduction des frais de stabulation aux abattoirs grâce à la régularisation des livraisons.
- 4) La même chance de vendre pour tous et une concurrence accrue.
- 5) La réduction des frais de transport.
- 6) Les gains de temps dans tout le processus de vente.

On relève les désavantages suivants:

- 1) Les frais supplémentaires de classement à l'abattage, notamment l'indentification du lot de chaque éleveur.

¹³ *An Evaluation of Alternative Marketing Systems for Cattle in Canada*, documentation inédite préparée à l'intention de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau, 1976.

- 2) La perte du choix pour le bétail susceptible de convenir à l'engraissement intensif.
- 3) La perte de certains capitaux immobilisés dans le système actuel de marchés aux enchères.
- 4) Les fluctuations accrues des prix en raison de l'absence de la possibilité de grouper les livraisons.
- 5) La perte du choix parmi les méthodes de commercialisation.

On estime que le système obligatoire des enchères par télétype occasionnerait des frais équivalents à la moitié de ceux des grands marchés à bestiaux, aux deux tiers de ceux des marchés aux enchères de campagne, et à peu près égaux aux frais de vente directe aux abattoirs.

On a aussi fait valoir à la suite d'une étude, l'adoption de ce qu'on a appelé les enchères progressives et simultanées ¹⁴. Il s'agirait d'enchères progressives (croissantes) pour tous les lots mis en vente au lieu de la vente lot par lot. Cela pourrait se faire, grâce à un réseau d'enchères par ordinateur, soit à l'échelle régionale, soit à l'échelle nationale. Ce mode de vente permettrait de prendre les enchères simultanément soit pour le poids vif soit pour le poids abattu, de déterminer les prix selon le classement et, les enchères multiples selon l'importance des commandes à divers endroits. Cette méthode conviendrait particulièrement bien à la vente de lots importants d'animaux d'une catégorie précise par un organisme national organisé pour la vente hebdomadaire. Les ventes ne seraient confirmées qu'après la fermeture des bureaux d'enchères. Les lots seraient adjugés aux plus offrants selon le classement à l'abattage aux endroits les plus importants et d'après le nombre de bêtes mises en vente par les éleveurs aux prix fixés. Cette méthode, quoique prêtant à la collusion dans une certaine mesure, atténuerait l'incidence de la réduction de la demande des acheteurs à mesure que les enchères sont enregistrées; en outre elle aggraverait les risques d'approvisionnements insuffisants que comportent les manoeuvres de collusion. Cette méthode permettrait de solliciter le plus grand nombre possible d'acheteurs, car cela permettrait aux chaînes de détaillants de faire des offres pour des catégories données de bétail qui serait abattu à façon. Elle permettrait en outre aux vendeurs de livrer le bétail après la fixation des prix,

¹⁴ *A Simultaneous Auction as a Marketing Tool for Slaughter Cattle*, R. Raikes and L.W. Dippold, *Revue canadienne d'économie rurale*, 26(2) 1978.

la répartition des lots parmi les plus offrants ne devant avoir lieu que par la suite.

La vente du bétail de boucherie pourrait aussi se faire à l'aide d'un service d'offre par vidéo en même temps que les enchères par ordinateur. (Tableau 15) *L'Ontario Beef Exchange*¹⁵, établi en 1977, offre le bétail en vente sur ruban vidéo. Les renseignements comprennent le nom et l'adresse du vendeur ainsi que le poids sur pied, le sexe, la race et le régime d'engraissement du bétail. Les acheteurs ont la faculté de refuser les offres, sinon le bétail est livré directement aux abattoirs, après avoir été pesé en cours de route par un service de pesage neutre. Le bétail est vendu poids vif ou poids abattu, au choix du vendeur. Certains grands abattoirs ont refusé d'acheter par l'intermédiaire de *l'Exchange*.

Une étude¹⁶ des diverses méthodes de vente du bétail de boucherie, y compris la méthode décrite ci-dessus, a révélé que si elle était adoptée partout, les frais seraient un peu moindres que ceux de la méthode de vente directe aux abattoirs, mais qu'ils représenteraient à peine 40 pour cent des frais de vente sur les grands marchés aux bestiaux. On a toutefois constaté que la méthode la plus économique est la méthode dite hollandaise, développée par le Dr Larry Martin, soit le télétype électronique d'enchères sur cadran; son coût se chiffre à environ 35 pour cent du coût dans les marchés aux enchères à la campagne. Une analyse comparative des résultats de cette étude, qui figure dans la documentation de travail du Comité¹⁷, a révélé que cette méthode aurait permis à l'industrie de réaliser des économies de 21 millions de dollars et même beaucoup plus. Ce document fait ressortir que ces économies, à l'avantage des éleveurs, proviennent sans doute de la concurrence accrue que cette méthode suscite chez les acheteurs. D'après ce document, une augmentation de 1 pour cent des recettes pour l'ensemble des éleveurs de bétail de boucherie équivaldrait à 25 millions de dollars¹⁸. Il est plus que probable que les éleveurs ont avantage à susciter la concurrence à l'achat sur le marché du bétail de boucherie, et le

¹⁵ Voir le témoignage devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture. Séance du 17 avril 1981.

¹⁶ *An Economic Comparison of Alternative Selling Methods of Slaughter Cattle in Ontario*, L. Martin, R.R. Richards, W.R. Osborne, Université de Guelph, janvier 1979.

¹⁷ *Programme de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada*, tableau 40, par la Roygold Système de mise en marché Ltée, juillet 1981 et préparé pour le Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

¹⁸ *Idem*, p.95.

fait semble avoir été confirmé par les procès intentés à quatre abattoirs-usines de l'Ouest du Canada, en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, pour avoir: «constitué une coalition...pour empêcher or entraver le jeu de la concurrence dans le commerce des porcs ou des viandes porcines de la province de l'Alberta»¹⁹, à partir du 1 janvier 1965 et jusqu'au 31 décembre 1978. A noter que le marché du porc a toujours joui d'une structure de commercialisation mieux organisée que celle de l'industrie bovine.

L'efficacité en matière de fixation des prix, quelle que soit la méthode de commercialisation, dépend de la mesure dans laquelle elle assure une concurrence parfaite, dont les caractéristiques sont les suivantes:

- 1) L'égalité d'accès de tous les vendeurs pour tous les acheteurs et vice-versa.
- 2) Les acheteurs et les vendeurs doivent avoir le même accès aux services d'information des prix courants du marché.
- 3) La puissance de marchandage doit être la même pour tous les intéressés.
- 4) Personne ne devrait être en mesure d'influencer l'offre ou la demande à l'aide d'artifices.

En somme, la méthode des enchères par ordinateur répond le mieux à ces exigences, quoi que certaines autres méthodes répondent à certains critères aussi bien que celle-ci. Il reste toutefois à mettre au point certains problèmes de fonctionnement, dont le moindre n'est certes par le manque de précision en matière de classement et d'appellation, précision qui permettrait de vendre exactement d'après les spécifications données. Il reste encore le problème de l'identification du vendeur lors du classement à l'abattage, si on avait recours à cette méthode pour vendre le bétail de boucherie aux enchères simultanées. Il y aurait lieu aussi de fixer les paramètres pour les cas de livraison de marchandises qui ne répondent pas aux spécifications données par les acheteurs. La compétence des responsables de la gestion pourrait bien être l'élément crucial de l'application de cette méthode.

Il est d'ores et déjà établi que cette méthode est du domaine du possible, techniquement parlant, mais il faudrait mettre au

¹⁹ «Four Meat Packers Hit with Federal Charges», *the Western Producer*, 11 mars 1982, p. A3.

point des programmes d'ordinateur particuliers afin de répondre aux exigences d'un réseau électronique à l'échelle régionale ou nationale. Le mémoire présenté au Comité par Infomart²⁰, la maison chargée de développer la technique du Telidon, a fait ressortir qu'il y aurait indubitablement intérêt à explorer la technique de mise en oeuvre de cette méthode de vente. La technique proprement dite ne pose aucun problème, et on a marqué un grand empressement à donner des exemples et à en faire valoir les possibilités. La baisse sensible des prix que l'on prévoit pour les terminaux de télé-informatique devrait rendre cette méthode économiquement abordable.

On a aussi présenté au Comité une proposition²¹ d'établissement d'une société sans but lucratif pour installer un réseau électronique de vente aux enchères en Ontario. Essentiellement, ce que l'on propose, c'est de vendre le bétail par lots d'au moins douze bêtes, à l'enchère et sur description, par l'intermédiaire de cette société, agissant à titre neutre. Les lots moins importants seraient groupés en commun et offerts tels quels. Les ventes faites poids vif seraient conclues à un endroit désigné pour le pesage. Les ventes poids abattu ou poids abattu et classement à l'abattage se feraient aux abattoirs dûment reconnus aux termes d'une loi régissant la vente du bétail de boucherie. Les variations de poids ou de classement seraient établies par un comité de la société et rectifiées au besoin. Les droits de vente comprendraient le droit d'inscription et de description, en plus de la commission. Le règlement prévoirait le paiement poids vif au comptant, tandis que le paiement poids abattu devrait se faire dans les 48 heures. Les cotisations donneraient droit à la réinscription trois fois en cas de non vente, et ce dans un délai de six jours ouvrables.

B. LES PRIX DE REVIENT ET LES PRIX DE VENTE À LA FERME

Les données pour 1975, figurant dans le rapport du Comité, indiquent que le coût en espèces pour l'élevage d'un bovin d'engraissement est de 4,56\$ les cent livres, moindre aux E.-U.

²⁰ Voir témoignages par Infomart devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, séance du 7 avril 1981.

²¹ Voir témoignages par l'Ontario Beef Exchange devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, séance du 7 avril 1981.

qu'au Canada. Dans le cas des entreprises de naissance, on a estimé que le prix de revient par 100 livres de veau sur pied est 10,64\$ de plus au Canada²².

Les prix de revient plus récents ont été calculés d'après une analyse comparative des coûts dans tout le secteur. D'après les données du tableau 16, le prix de revient des bouvillons gras était d'environ 86\$ les 100 livres en 1980, soit 2\$ les 100 livres de plus dans l'Ouest du Canada que dans la zone du maïs des E.-U.²³. Or, les coûts approximatifs calculés par le *Saskatchewan Beef Stabilization Board*, tous frais compris, sont beaucoup plus élevés. Comptant seulement 55 pour cent de frais non déboursés, le prix, soutien compris, a été fixé à 87\$ les 100 livres²⁴, tandis que tous frais compris, le prix de revient approximatif était de 115\$ les 100 livres en janvier-février 1981.

Pour ce qui est du naissance, il semblerait que l'écart des prix de revient pour le bétail gras entre l'Ouest du Canada et les E.-U., écart sensiblement moindre, ait été réalisé aux dépens des naisseurs en faisant baisser les prix des veaux. Les données recueillies à la suite de trois études entreprises par Agriculture Alberta figurent au tableau 17.

I. LES RECETTES DES ÉLEVEURS CANADIENS

Les recettes globales des éleveurs canadiens ont beaucoup varié ces dix dernières années. La documentation préparée pour le compte de l'Association canadienne des éleveurs de bétail révèle que les rentrées nettes pour l'ensemble de l'industrie bovine se chiffrent à 140 millions de dollars par an, en dollars actuels, pour la période 1971-1980, soit environ 160 millions de dollars de 1976 par an, pour la même période.

Des calculs subséquents ont révélé que les naisseurs de l'Est ont fait en moyenne 31\$ de profit par veau, en dollars actuels, et ceux de l'Ouest 38\$, pour la période 1971-1980. Pour la même période, les engraisseurs de l'Est ont gagné 10\$ par tête de bétail, et ceux de l'Ouest à peu près 4\$. (Tableaux 18, 19

²² *Une politique canadienne réaliste de l'importation du bœuf au Canada*, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, tableaux XI et XII, p. 40-41.

²³ Reference, Broadwith Hughes and Associates; and *U.S. Livestock and Meat Situation*.

²⁴ *The Saskatchewan Beef Stabilization Plan*, publié par le ministre de l'Agriculture, gouvernement de la Saskatchewan.

et 20.) Il semble bien évident que des gains de ce genre ne peuvent assurer la rentabilité de ce secteur, vu qu'il faut tenir compte du travail, du risque et de la gestion.

A ce compte, soit 36,77\$ par veau en moyenne, les éleveurs canadiens élevant 50 vaches auraient gagné moins de 2 000\$ par an, de 1971 à 1980. Ceux qui possèdent 100 vaches (seulement 4 pour cent des exploitations en ont plus) auraient réalisé un bénéfice net de 2 650\$ par an sur leur naissance (à peu près 72,25 veaux vendus aux engraisseurs par an) compte tenu du taux de vêlage, (85 pour cent) et du taux de remplacement (15 pour cent).

Il faut reconnaître que ces chiffres sont fondés sur la valeur marchande des gains récoltés par l'éleveur et les frais d'immobilisation de son exploitation. Ces prix reflètent néanmoins les possibilités réelles qui s'offrent aux éleveurs. De tels bénéfices révèlent que seules les grandes exploitations pourraient rapporter assez pour compenser suffisamment les frais de main-d'oeuvre et de gestion, comparativement aux autres possibilités de gain. Il est vrai que les nombreux éleveurs dont les terres sont peu fertiles n'ont sans doute pas le choix.

Le recensement de 1976 a révélé qu'il n'y avait que 149 éleveurs qui possédaient des troupeaux de plus de 500 vaches, et qui, par conséquent, pouvaient gagner 15 000\$ ou plus par an de leur exploitation, travail et gestion compris. Cette catégorie représente moins de 1 pour cent du nombre total d'exploitations d'élevage bovin qui existaient cette année-là. On peut en conclure que la plupart des éleveurs de bétail de boucherie trouvent qu'à long terme, leur exploitation ne rapporte pas assez. Cela n'est pas susceptible d'inciter un grand nombre d'éleveurs à faire des investissements à long terme dans leur exploitation ou pour améliorer leur troupeau, et cela ne favorisera pas non plus l'expansion de l'infrastructure du secteur de l'élevage bovin.

2. L'INCIDENCE DU MARCHÉ CONTINENTAL

Les éleveurs canadiens de bétail de boucherie se trouvent dans un marché qui englobe tout un continent. Ils sont à la merci

du cycle de l'élevage bovin qui est l'élément majeur de la détermination des prix qu'ils obtiennent pour les bêtes qu'ils élèvent. Ce cycle fait que les fluctuations de la demande du consommateur pour le bœuf régissent la demande de bétail de boucherie par les abattoirs. Ces fluctuations, à leur tour, régissent la demande des entreprises d'engraissement en fait de veaux et de bêtes pour l'engraissement. Ce cycle dit du bœuf, qui provoque des perturbations sensibles dans toute la structure du marché, entraîne l'instabilité de l'industrie et des revenus dans tout le secteur, et les consommateurs aussi bien que les éleveurs en subissent le contre-coup. Les fluctuations dans l'offre et la demande de produits concurrents, le porc et la volaille, par exemple, compliquent les choses encore davantage. D'autres facteurs importants, comme les changements du revenu disponible des consommateurs et des prix des aliments pour bestiaux, ainsi que d'autres frais d'exploitations, fluctuations dues à la poussée inflationniste, tout cela agit de façon marquante sur l'évolution de ce cycle. Certains prétendent que c'est la réaction des grandes exploitations qui, par son manque de régularité, a une incidence importante sur la détermination des prix. Or, ces exploitations sont en mesure de comprimer leurs coûts plus facilement que la grande majorité des éleveurs.

En raison de cette complexité et d'une frontière de plus en plus ouverte au trafic commercial à l'échelle continentale et internationale, les éleveurs éprouvent de plus en plus de difficulté à planifier la gestion de leur entreprise d'élevage de bétail de boucherie.

En fait, bien que tous ces facteurs aient leur importance, il est probable qu'ils n'ont aucune incidence sur la détermination des prix du bœuf, dans la majorité des cas. L'industrie bovine des Etats-Unis étant beaucoup plus importante que celle du Canada et son incidence sur le marché canadien étant à l'avenant, on pourrait dire que c'est le jeu de ces facteurs aux Etats-Unis qui régit les prix au Canada²⁵. Les facteurs canadiens ont une incidence sur les prix canadiens, mais seulement dans l'échelle des coûts créés par les droits de douane et les

²⁵ *An Economic Model of the Canadian Red Meat System*, Peter Tryfos, publié par le Conseil de recherche sur l'économie agricole, 1974, p.11.

frais de transport dans les deux sens. Tant que les prix canadiens restent égaux ou inférieurs aux prix américains majorés des droits de douane et des frais de transport (sans oublier le déchet du bétail trop gras venant des E.-U. et, inversement, l'écart pour le bétail de deuxième choix américain, qui correspond au bétail classé A¹ et A² au Canada et outre l'incidence de la «friction» qui a lieu avant que les acheteurs ne se mettent à chercher d'autres sources d'approvisionnement), l'influence des facteurs canadiens ne sera pas éliminée par les importations de bétail américain. On en a fait la leçon au début de 1981, quand on a constaté l'effet de l'importation de bétail sur pied des Etats-Unis. L'incidence monétaire de cet épisode est mise en évidence au tableau 14. D'un autre côté, la baisse des prix du bétail de boucherie au Canada pourrait favoriser l'exportation de bétail gras aux E.-U., ce qui raffermirait le marché canadien, pourvu que l'écart des prix soit raisonnable, les frais de douane et de transport devant entrer en ligne de compte. Il faut aussi tenir compte du taux de change pour déterminer les prix. Ainsi, c'est la taille et l'efficacité de l'industrie américaine, alliées aux conditions du marché américain qui porte les éleveurs américains à produire et, indirectement, déterminent le cadre dans lequel le marché canadien devra fonctionner.

Le prix du bétail de boucherie au Canada est régi par l'offre et la demande aux E.-U. Même si les prix au Canada peuvent être différents de ceux des E.-U., ils subissent l'influence du taux de change, du droit de douane de 1\$ les 100 livres et des frais de transport et de courtage d'environ 6\$ les 100 livres en 1981²⁶. Ces derniers auraient doublé depuis 1979.

L'incidence des importations au Canada en provenance des E.-U., qui peuvent correspondre à 5 pour cent de la production canadienne, comparativement au chiffre négligeable des exportations du Canada par rapport à la production américaine, constitue l'élément de base du rapport entre les prix du bœuf abattu. (Tableau 21 et graphique I.) La moyenne des prix canadiens était supérieure de 1,51\$ (\$ Can) à celle

²⁶ Frais de transport et de courtage Omaha-Toronto, moyenne annuelle, par 100 livres: 1979: 3,00\$, 1980: 5,02\$, 1981: 6,04\$, 1982: 5,94\$—Canfax, Association canadienne des éleveurs de bétail.

d'Omaha, sur une période de cinq ans, alors que la moyenne quinquennale était de 2,11\$ plus élevée au Canada qu'à Omaha en 1977, lors de la présentation du rapport au Comité. Depuis, les rapports entre les prix se sont encore resserrés. Le graphique II illustre les importations de bétail sur pied des E.-U. en 1980 et 1981, avec une échelle comparative des prix à Toronto et à Omaha.

Les prix à Toronto en 1981 étaient nettement inférieurs aux prix de revient des éleveurs, tout comme aux E.-U. d'ailleurs, mais ce sont les importations de bétail sur pied des E.-U. qui les ont fait baisser.

Puisque les coûts de production sont moindres aux Etats-Unis qu'au Canada, le rapport entre les prix aux E.-U. et les nôtres aura une influence directe sur les revenus des éleveurs canadiens. Le marché canadien évoluera différemment vu que les éleveurs américains, grâce à leurs frais d'exploitations moindres, auront tendance à suivre un processus cyclique qui n'est pas le même qu'au Canada. Ainsi, sur le marché canadien, les hausses de prix seront moindres et les baisses plus accentuées qu'aux E.-U. et, dès lors, ce seront les prix de revient aux E.-U. qui régiront les prix au Canada plutôt qu'inversement.

La délimitation du champ d'application des conditions au Canada, et de celle aux E.-U. quant aux écarts de prix a été bien démontrée par le docteur Larry Martin²⁷.

Au graphique III, la demande de produit au Canada est illustrée par la ligne D'. Le prix P_{us} représente le prix du produit aux E.-U., $P_{us} + tr$, le prix aux E.-U. plus le coût de l'importation des E.-U. au Canada (le plafond des importations), et $P_{us} - tr$, le prix aux E.-U. moins le coût de l'exportation du Canada aux E.-U. (le minimum des exportations). Les deux dernières données de la diagonale des prix délimitent l'échelle dans laquelle les prix au Canada fluctueront normalement par rapport à ceux des E.-U.²⁸

²⁷ *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*, L. Martin, Université de Guelph, Bulletin technique n°. E/1 1, Conseil économique du Canada et l'Institut de recherches politiques, 1981, figure 2.9, p. 26.

²⁸ *Idem* — p. 25.

Ainsi, l'échelle des possibilités pour les prix sur le marché canadien à Toronto varie de 7\$ au-dessus des prix aux E.-U. (1\$ droits d'entrée, 6\$ de frais de courtage et de transport d'Omaha à Toronto)²⁹, à 7\$ en-dessous des prix aux E.-U. Si le prix à Omaha était équivalent au prix de revient dans la zone du maïs des E.-U. en 1980, soit 84\$, alors le prix maximum à Toronto (plafond d'importation) serait de 91\$. Pour ce qui est des écarts entre les marchés de Toronto et de Calgary pour le bétail de boucherie (73,93\$ et 80,00\$ respectivement pour les bêtes A¹ et A² en 1981, et 74,59\$ et 80,74\$ en 1980)³⁰, donc à peu près 6,00\$, le prix maximum à Calgary serait 85,00\$, soit un dollar de moins que le prix de revient approximatif dans l'Ouest en 1980. De ces prix, il faudrait déduire les frais de mise en marché, 1,00\$ à 2,50\$ les 100 livres³¹ ainsi que l'incidence des variations de classement dans un même troupeau (un rapport 80/20 et un décompte moyen de 10,00\$ pour les bêtes classées A¹ et A², le prix de vente moyen se trouve réduit d'un autre 2,00\$ les 100 livres). Cela revient donc à 82\$ maximum à la ferme, soit 4\$ de moins que le prix de revient moyen. D'autre part, les prix pourraient baisser de 14 dollars en dessous du prix de revient dans l'Ouest avant que l'accessibilité du marché américain n'exige que le minimum d'exportation ne freine la baisse des prix au Canada.

Au cours des cinq dernières années, les prix à Toronto ont été supérieurs de 1,50\$ en moyenne à ceux des E.-U. Dès lors, en considérant le prix du marché américain égal au prix de revient aux E.-U. en 1980) les éleveurs de l'Ouest canadien devraient s'attendre à toucher en moyenne 6,50\$ de moins que leur prix de revient.³² En 1980 et 1981, l'écart moyen entre Omaha et Toronto était de 2,59\$. Ce serait donc une amélioration d'environ 1,00\$, soit 5,50\$ en-dessous du prix de revient. En tenant compte des frais de commercialisation et des

²⁹ Cela ne veut pas dire que tout le bétail arrivant à Toronto provient d'Omaha. Le marché de destination est pris comme base pour simplifier le calcul des frais.

³⁰ Revue du marché des bestiaux, 1980, Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Agriculture Canada, 1981 document inédit au moment de la rédaction.

³¹ Tableau 22.

³² 84\$ (prix moyen des bouvillons de choix (U.S. Choice) + 1,50\$ (écart moyen Toronto-Omaha) + 85,50\$ (prix des catégories A¹ et A² à Toronto) — 6,00\$ (écart Toronto-Calgary) + 79,50\$, comparativement au prix de revient en 1980, 86,00\$.

variations de classement, le déficit de l'éleveur de l'Ouest se chiffrerait donc à 8,50\$ les 100 livres en moyenne.

Selon cet exemple et l'évolution traditionnelle, la mesure dans laquelle les marchés américains auraient des prix supérieurs au prix de revient des éleveurs des E.-U. régirait la mesure dans laquelle les éleveurs entreraient dans leurs frais. Les rouages qui régissent les prix du marché au Canada font que le prix de vente aux Etats-Unis devrait être de 8,50\$ supérieur au prix de revient des éleveurs américains (prenant comme base l'écart entre Omaha et Toronto en 1980-81) de la zone du maïs, en dollars canadiens (soit 6,50\$ E.-U.) pour que les éleveurs de l'Ouest puissent compter sur un prix de vente égal à leur prix de revient moyen³³. (Puisque les bêtes américaines qui ne peuvent être classées *U.S. choice* pourraient quand même être classées A¹ ou A² au Canada et qu'elles coûteraient moins cher ici, l'écart indiqué ci-dessus pourrait être trop généreux. On a estimé que cet écart pourrait être réduit de 3\$ les 100 livres, ce qui pourrait justifier l'écart réel moindre qui semble avoir cours dans la pratique.)

Il est évident que toute hausse du dollar canadien aggraverait encore la situation précaire dans laquelle se trouvent les éleveurs de l'Ouest, ainsi que tout éleveur Canadien. Le dollar canadien à 90 cents U.S. réduirait le prix de vente canadien de 5\$ les 100 livres.

C'est donc la gravité de la situation dans laquelle se trouvent les éleveurs canadiens de bétail de boucherie qui a incité les membres du Comité à chercher le moyen de mettre nos éleveurs à l'abri des fluctuations du marché américain. Il est évident que ce n'est que lorsque les éleveurs américains font des bénéfices appréciables que les éleveurs canadiens peuvent compter obtenir des prix leur donnant en moyenne un bénéfice raisonnable. En outre, puisque l'expansion et la pression

³³ Le prix moyen réel des catégories A¹ et A² à Toronto était 81,10\$ pour 1980. Ainsi les engraisseurs de l'Alberta compte tenu de l'écart Toronto-Calgary (6,00\$ et du coût de la mise en marché (minimum 1\$ les 100 livres) et du coût des lots toutes catégories 2,00\$ les cent livres), obtenaient en moyenne 72,00\$ les cent livres pour leurs bouvillons, soit 14,00\$ de moins que leur prix de revient pour leurs bouvillons gras, en 1980. Dans l'Est, d'après les données disponibles, le prix moyen de revient à la ferme (82,02\$) comportait une marge déficitaire de 4,00\$ les 100 livres.

pour accroître la production de diverses sources de protéine, ont une action plus rapide aux E.-U. qu'au Canada, il est probable que les éleveurs canadiens vont continuer à toucher moins pour leur bétail que leur prix de revient moyen.

3. L'INTERVENTION DU GOUVERNEMENT

Il n'est pas surprenant que le gouvernement soit intervenu de plus en plus dans l'industrie bovine, tout comme dans les autres secteurs de l'agriculture, et ce aussi bien au niveau provincial qu'au niveau fédéral. Le gouvernement fédéral a mis sur pied divers programmes qui ont eu pour effet de rompre l'équilibre des forces économiques qui régissent l'industrie.

a) LES POLITIQUES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

1) LE TARIF DU NID-DE-CORBEAU (POUR LES GRAINS)

Le tarif statutaire pour les grains qui a été établi en 1925 et qui est en ce moment en passe de modification, était censé favoriser l'exportation des céréales, et non pas favoriser leur utilisation dans l'Ouest du Canada. Pendant de longues années cet effet a sans doute été plus hypothétique que réel, à cause des obstacles inhérents au réseau de transport qui ont amené l'accumulation de stocks dans les fermes et des écarts entre les marchés des grains de l'Ouest et les marchés d'exportation, pour ce qui est des prix.³⁴ Toutefois, à mesure que le réseau de distribution des grains s'est amélioré et que les stocks de grains invendus ont pu être écoulés à une allure raisonnable, l'incidence du tarif du Nid-de-Corbeau a fait monter les prix des grains destinés à l'alimentation des bestiaux au-dessus des prix qui auraient été fixés si le tarif avait été conçu en tenant compte du facteur coût. Les pourparlers qui ont lieu en ce moment au sujet du tarif de

³⁴ *The Anatomy of the Canadian Barley Market*, L.A. Malmberg, préparé à l'intention du ministère de l'Agriculture de l'Alberta, juillet 1980.

transport des grains ont beaucoup d'importance, car si les éleveurs de bestiaux sont conscients du sacrifice que cette modification exige du secteur des grains, il se peut que les éleveurs de bétail de boucherie n'aient pas réalisé que tout en aggravant la concurrence qu'ils doivent faire à la production de bétail gras en provenance des Etats-Unis, la baisse des prix pourrait favoriser l'élevage porcin dans L'Ouest aux dépens de l'élevage bovin. En outre, cela provoquerait sans doute un accroissement sensible de la production porcine du Canada.

2) L'AIDE AU TRANSPORT DES GRAINS FOURRAGERS

Il est bien évident que ce programme devrait améliorer la position concurrentielle des éleveurs de bétail de boucherie de la Colombie-Britannique, de l'Ontario septentrional, du Québec et des provinces maritimes. La majeure partie des grains livrés aux termes du programme vont en Colombie-Britannique et au Québec. Dans ces deux provinces, on s'efforce de favoriser l'élevage du bétail de boucherie. Toutefois, puisque l'aide au transport des grains fourragers favorise plutôt l'engraissement que le naissage, et vu que l'engraissement du bétail de boucherie s'est, depuis une dizaine d'années, de plus en plus concentré dans l'Ouest, plutôt que dans l'Est, il ne semble pas que l'intervention gouvernementale ait produit l'effet voulu. Quoi qu'il en soit, il est probable que sans l'aide au transport des grains vers l'Est, l'approvisionnement en aliments pour bestiaux aurait pu se faire en augmentant la production de maïs dans l'Est ou l'importation de maïs américain, et le secteur de l'élevage des bestiaux serait resté tel quel.

3) LA LOI SUR LA STABILISATION DES PRIX AGRICOLES

La loi actuellement en vigueur prévoit le versement de subventions aux agriculteurs quand la moyenne des prix obtenus est inférieure au prix moyen du marché des cinq dernières années. Le prix du marché est ajusté de la

différence entre le prix de revient de l'année en cours et le prix de revient moyen des cinq années précédentes, seuls les coûts entrant en ligne de compte. Cette formule n'a autorisé aucun paiement depuis 1976, quand un versement calculé sur 95 pour cent du prix moyen a été octroyé.

De temps à autre on a proposé certaines modifications au programme. (Tableau 22) Depuis la modification apportée en 1975, pour instaurer la moyenne quinquennale de 90 pour cent et une disposition relative aux changements des coûts sauf pour les porcs, aucun paiement n'a été autorisé pour le bœuf aux termes du programme obligatoire, et certains prétendent que le prix de base de soutien est trop bas. En outre, aux termes du programme, les prix de soutien ne peuvent être annoncés d'avance, ce qui réduit de beaucoup son efficacité, et il reste une certaine incertitude. On relève d'autres problèmes dans l'application du programme. Par exemple, il n'y a aucune clause obligatoire pour les naisseurs, qui est pourtant le secteur de base de l'industrie. En outre, beaucoup estiment que les programmes annuels n'offrent pas une garantie suffisante et qu'ils devraient porter sur des périodes moins longues. Par ailleurs, bien que la loi prévoit la participation des agriculteurs au financement du soutien au-dessus du minimum, aucune méthode n'a encore été prévue pour ce financement.

On a proposé des modifications, notamment les suivantes:

- l'adoption d'une marge bénéficiaire garantie;
- la mise en oeuvre d'un programme à participation financé par les agriculteurs ou par les agriculteurs et les gouvernements provinciaux;
- l'inclusion du naissage de bétail de boucherie dans la liste des exploitations des bénéficiaires;
- la mise sur pied de programmes trimestriels.

La mise en oeuvre d'un programme trimestriel comporterait la fixation d'un prix de soutien calculé d'après les coûts trimestriels augmentés d'une marge moyenne calculée d'après la moyenne quinquennale. Le prix de sou-

tien d'après la marge pourrait être annoncé au début de l'année récolte, et on garantirait aux agriculteurs l'octroi dans l'année d'une rémunération pour leur travail, leur gestion et leur capital, rémunération qui ne serait pas inférieure à la moyenne des cinq années précédentes. La grosse difficulté, qui existe déjà dans le programme actuel, c'est que si les éleveurs de bétail de boucherie n'ont pas réalisé la marge bénéficiaire les années précédentes ou seulement une marge trop faible (comme le prouve les données relatives au profits); dès lors, pour eux, le programme de soutien ne servirait pas à grand chose.

Les dispositions de la loi qui prévoient la participation des agriculteurs au-dessus du niveau obligatoire, devraient encore être étudiées. Des particuliers ont proposé au Comité de mettre sur pied un programme tripartite, où les gouvernements fédéral et provinciaux, de concert avec les agriculteurs, élaboreraient un programme d'assurance-revenu qui remplacerait les divers programmes provinciaux en vigueur fonctionnant aux termes de la loi sur la stabilisation des prix agricoles.

b) LES PROGRAMMES PROVINCIAUX D'ASSURANCE-REVENU

Les gouvernements provinciaux, pour remédier à la situation dans l'industrie bovine, ont mis en oeuvre certains programmes d'aide en faveur des éleveurs de leurs juridictions. La plupart de ces programmes consistent en arrangements prévoyant l'octroi d'argent comptant et de prêts pour venir en aide aux débutants et aux éleveurs déjà établis, désireux d'agrandir leur exploitation. Ces programmes varient quant à leur générosité. Tout programme conçu pour donner des chances égales à tous les éleveurs du pays devrait pouvoir tenir compte de son effet sur la réduction des frais d'exploitation des éleveurs à l'échelle régionale. Le Québec, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont fait preuve de beaucoup de générosité pour atténuer l'incidence de la hausse des coûts provoquée par les fluctuations du marché. L'aide aux éleveurs comporte

également l'aide à l'aménagement d'installations d'abreuvement pour les bestiaux, la location à bail et la vente de pâturages naturels appartenant au gouvernement à des prix bien inférieurs à leur valeur marchande. Tous ces éléments contribuent à modifier la position concurrentielle des éleveurs d'une même province ou d'une province à une autre et pourraient rendre dépassés les chiffres relatifs aux frais d'exploitation.

Les programmes d'assurance-revenu mis en oeuvre en Colombie-Britannique, au Québec, en Saskatchewan et au Manitoba sont particulièrement importants. Ces programmes, par le truchement d'avances provisoires, assurent aux éleveurs de bétail de boucherie un certain niveau de revenus quand les prix sont trop bas. D'autres provinces sont intervenues à l'aide de paiements extraordinaires; il s'agit de l'Alberta, de l'Ontario et de l'Île du Prince-Édouard. Les hauts fonctionnaires de l'Alberta ont laissé sous-entendre que ces paiements pourraient être octroyés à nouveau. Dans ce cas, l'intervention de l'Alberta pourrait bien devenir un programme continu.³⁵

La prolifération des programmes provinciaux pourrait changer les réactions d'offres normales des éleveurs de bétail et les inciter à accroître la production quels que soient les prix du marché. Cela pourrait assurer un approvisionnement abondant par rapport à la demande au pays, et l'industrie bovine canadienne travaillerait pour l'exportation de bétail gras, ce qui la mettrait probablement dans une position déficitaire permanente. Dans les provinces dont les trésoreries ne sont pas en mesure de tenir le coup, l'élevage bovin cesserait sans doute d'être rentable.

Cette évolution semble suivre le cours et la tournure qui ont caractérisé l'industrie porcine. A présent, huit des dix provinces ont des programmes d'assurance-revenu en faveur des éleveurs de porcs. La surproduction qui en a résulté a mis l'industrie dans une position déficitaire permanente et, par contre-coup, a aggravé le sort des éleveurs de bétail en raison de la concurrence des prix relativement bas de la viande porcine dans les magasins de détail.

³⁵ Pour les plans et programmes, voir appendice A.

c) LES PROGRAMMES DE CRÉDIT AGRICOLE

La nature de l'élevage bovin, où les décisions pour la production doivent être prises longtemps avant la mise en vente, fait que les exploitants dépendent dans une large mesure de leur pouvoir d'emprunt. Les instances présentées au Comité ont fait ressortir les difficultés que les exploitants éprouvent à obtenir les capitaux nécessaires à leur exploitation. Pour ceux qui ont réussi à obtenir du crédit, la montée des taux d'intérêt en 1980 et en 1981 a créé de graves difficultés financières. A part les programmes offerts par la Société de crédit agricole et les programmes provinciaux, les emprunts à court terme, à des taux d'intérêt exorbitants, étaient souvent leur seul recours.

Les tableaux 23 et 24 donnent une idée du crédit dont peuvent jouir les éleveurs de bétail de boucherie par l'intermédiaire de la S.C.A. Plus de 90 millions de dollars ont été prêtés à 1 000 éleveurs de bétail en 1980 et 1981.

Plusieurs provinces offrent des programmes destinés surtout à aider les éleveurs débutants. Au Québec, par exemple, le Bureau de crédit agricole accorde des prêts pouvant atteindre 250 000\$. Le taux d'intérêt est réduit, pour les coûts supérieurs, à 2,5 pour cent sur les premiers 15 000 dollars et de plus de 8 pour cent sur les 135 000 dollars suivants (185 000\$ pour les exploitations en association). En Alberta, un rabais de 2 à 3 pour cent des taux commerciaux est accordé dans certaines conditions. En Colombie-Britannique, la loi sur le crédit agricole prévoit un rabais à partir d'un taux fixé annuellement. (12,4 pour cent en 1980 et 18,2 pour cent en 1981.) Le rabais actuel équivaut à 1 pour cent de moins que le taux bancaire moyen et ne peut dépasser un avantage maximum de 10 000\$. En Saskatchewan, le *Farm Start Program* prévoit des prêts pour ceux dont l'actif est inférieur à 200 000\$. Les débutants peuvent obtenir une subvention pouvant atteindre 8 000\$ et un prêt de 90 000\$ au maximum à 6 3/4 pour cent pour cinq ans et à 8 3/4 pour cent pour les dix années suivantes. Des prêts bancaires supplémentaires pouvant atteindre 35 000\$ peuvent être avalisés par la province. Aucun de ces programmes n'est destiné aux entreprises d'élevage bovin.

Le programme d'assurance-revenu mis en oeuvre récemment en Saskatchewan a fait l'objet de critiques parce que, bien qu'il soit conçu pour inciter les naisseurs à engraisser leur bétail eux-mêmes dans la province, aucun financement ou crédit n'a été mis à leur disposition afin de bénéficier de ce programme. Le gouvernement de l'Alberta estime que 70 pour cent des bovins des parcs d'engraissement de la province sont engraisés à façon ou par contrat. Or, le financement est un élément primordial de ces entreprises. Ainsi, il faudrait que l'engraissement se fasse de la même façon en Saskatchewan pour que le bétail des naisseurs ne sorte pas de la province pour être engraisé.

Lors des audiences, la question de la disponibilité de sources supplémentaires de capitaux pour les éleveurs de bétail de boucherie, à des taux fixes et tout au long du cycle de production, a été plusieurs fois soulevée. L'Association canadienne des éleveurs de bétail préconise que des capitaux supplémentaires soient mis à la disposition des éleveurs par l'intermédiaire de la Société de crédit agricole, et elle a proposé certaines innovations calquées sur les méthodes des *Production Credit Associations* des Etats-Unis. Ces propositions favoriseraient l'utilisation des ressources financières des éleveurs pour l'octroi de crédit agricole.

Une étude³⁶ de la possibilité d'instaurer des comptes de fiducie pour assurer une moyenne de revenus a été entreprise en 1976 par le ministère de l'Agriculture de l'Alberta. Cette étude a révélé qu'un montant supérieure 370 millions de dollars pourrait être utilisé pour l'établissement de comptes de ce genre. Si les agriculteurs canadiens pouvaient disposer de cette source de financement pour leur exploitation, le gros des fonds nécessaires devrait provenir du secteur céréalier et des dépôts en banque des exploitants agricoles. Etant donné que l'agriculture de l'Alberta représente à peu près 20 pour cent du secteur agricole du Canada, on peut très bien concevoir qu'un régime de comptes de ce genre pourrait disposer de plus d'un milliard de dollars. Ces comptes de fiducie permettraient aux agricul-

³⁶ *Feasibility of an Income Averaging Trust Account*, préparé par Peat Marwick & Partners, à l'intention du ministère de l'Agriculture de l'Alberta, mars 1976.

teurs d'économiser, sans payer d'impôts, une partie de leurs revenus des années profitables, qu'ils pourraient retirer quand ils auraient des années peu rentables. Pour compenser l'exemption d'impôts, les titulaires accepteraient des taux d'intérêt inférieurs aux taux courants. Les fonds serviraient à accorder du crédit aux autres agriculteurs, à court ou à moyen terme, à des taux inférieurs aux taux courants. Ces fonds, qui resteraient en dehors du marché de l'argent, seraient prêtés à taux fixes pour une durée équivalente à la durée du cycle de production qui est financé.

L'établissement d'un programme de ce genre répondrait au besoin exprimé par de nombreux éleveurs au Comité lors des audiences ainsi qu'au Comité de l'agriculture de la Chambre des communes lors de l'étude du bill modifiant la loi relative à la Société de crédit agricole.

Un programme tendant à exempter certains revenus de l'impôt exigerait la modification de la politique actuelle du gouvernement relative à l'instauration de comptes de ce genre. Certaines dispositions de caractère semblable ont été retirées du budget de novembre 1981.

III. RÉCAPITULATION

La position de l'industrie bovine du Canada par rapport à celle des Etats-Unis constitue l'élément essentiel de l'évaluation des programmes envisagés pour stabiliser les prix. Les frais de production sont actuellement plus élevés au Canada, et pourtant ce sont les coûts au E.-U. qui régissent les prix au Canada, et si les choses doivent rester au même point, le secteur canadien de l'élevage bovin restera à la merci de pression extérieures. En fait, depuis toujours, les prix de revient des producteurs à Omaha correspondent à des prix inférieurs au prix coûtant des éleveurs canadiens, et cela devra forcément provoquer le déplacement des importations. Le taux de change actuel a indubitablement amélioré la situation de l'industrie et a abouti à un accroissement sensible des exportations de bétail sur pied et abattu. Toutefois, les prix sont sans doute restés inférieurs aux prix coûtants de l'Ouest du Canada. En 1980 et 1981, une remontée des prix provoquée par l'évolution du marché canadien a été entravée à plusieurs reprises par l'importation de bétail sur pied des Etats-Unis, mettant les éleveurs canadiens en mauvaise posture en raison de leurs frais d'exploitation plus élevés.

Même si l'on tient compte de l'incidence des mauvaises conditions économiques sur la demande de viande bovine, il n'en reste pas moins que si les éleveurs canadiens de bétail de boucherie doivent obtenir une rémunération juste et équitable pour leurs produits, il faut augmenter les prix du bétail qu'il vendent. Même si les éleveurs canadiens réduisaient la quantité de bétail offert, cela ne ferait pas forcément monter les prix. Tant que les prix du marché canadien restent aux environs du prix-plafond d'importation, toute amélioration de la situation restera subordonnée aux conditions qui régissent le secteur de l'élevage américain. Ainsi, pour tirer les éleveurs de l'embarras dans lequel ils se trouvent, il faudra chercher le remède ailleurs que dans le système canadien. Les pertes qu'ils ont dû essuyer, et qui ont d'ailleurs, été compensées dans certaines provinces, sont peut-être imputables à un

concours endémique de circonstances: les coûts de production trop élevés au Canada et les fluctuations de l'offre et de la demande aux E.-U. Le problème ne sera pas réglé tant que la frontière canado-américaine rester ouverte.

Des solutions à long terme ont été proposées, notamment une meilleure productivité et des frais de production moindres pour l'élevage bovin. A cette fin, certains ont préconisé aux éleveurs de mieux veiller à la qualité de leur bétail reproducteur, tandis que d'autres ont préconisé l'amélioration des pâturages naturels et des prairies. Dans les deux cas, cela exigerait des déboursés de premier établissement (imputables à la production), bien qu'en fin de compte les frais réels d'exploitation pourraient être inférieurs. L'instabilité actuelle des prix du bétail de boucherie, qui rend difficile la prévision rationnelle des prix lors de la vente, pourrait porter certains éleveurs à juger ces propositions irréalisables. En fait, elles sont hors de la portée financière de dizaines de milliers de petits éleveurs. L'étude de l'industrie a révélé clairement que beaucoup d'éleveurs continuent à faire de l'élevage uniquement parce que leurs terres ne conviennent à rien d'autre, et qu'autrement leurs aidants et eux-mêmes n'auraient rien à faire ou presque.

Pour régler le problème de la productivité, il faudrait peut être régler d'abord celui de l'instabilité des prix et des marchés. La solution la plus radicale serait qu'un grand nombre d'éleveurs cèdent leur place à ceux qui peuvent le faire à meilleur compte. Le contrôle des importations ne pourrait fonctionner qu'en établissant un régime de gestion de l'offre et de la commercialisation du bétail de boucherie au Canada, et dont les frais seraient payés par tous ceux qui vivent du marché. Sans l'intervention directe du gouvernement, de concert avec les éleveurs, seul un programme coûteux de soutien des revenus pourra empêcher l'abandon de l'élevage par de nombreux exploitants.

La documentation préparée à l'intention du Comité fait état d'un certain nombre de méthodes³⁷ de gestion de l'offre et de commercialisation qui permettraient de régler le problème des prix qu'obtiennent les éleveurs. Deux de ces régimes, celui de la Commission canadienne du lait et le régime d'avances provisoires aux

³⁷ Voir appendice B.

éleveurs, préviendraient l'ingérence dans le fonctionnement du marché. Ces régimes permettraient d'écouler tout ce qui serait mis en marché et de prévenir l'ingérence dans le marché import-export. Ils permettraient en outre au gouvernement fédéral de négocier le contrôle des importations afin d'organiser comme il se doit le processus d'importation, tout en favorisant le marché d'exportation. Ainsi, il n'y aurait que peu d'ingérence dans la concurrence avec d'autres produits, comme le porc, par exemple. Les éleveurs pourraient compter sur des avances provisoires sur ce que rapportera leur bétail mis en marché, calculées d'après leur prix de revient et un bénéfice raisonnable. Ces avances proviendraient dans le premier cas de paiements de transfert du Trésor et dans le deuxième cas de droits perçus sur le bétail mis en marché. Dans les deux cas, il faudrait établir un régime de contingentement des livraisons afin de ne pas inciter les éleveurs à la surproduction, étant donné qu'ils seraient toujours certains de faire leurs frais. Dans les deux cas, il faudrait prévoir les besoins du marché d'exportation, afin de fixer de façon appropriée des contingents nationaux.

Le régime d'avances provisoires comporterait une méthode de mise en vente qui assurerait un jeu parfait de la concurrence à l'achat, les mêmes droit pour tous les éleveurs dans la vente de leur bétail ainsi que dans la négociation avec leurs collègues et d'autres éléments de la chaîne de mise en marché. Un organisme de ce genre serait aussi en mesure de conclure des contrats pour l'exportation ou pour le marché intérieur, à l'aide de contrats avec les abattoirs et les organismes gérés par les éleveurs et les provinces. Il pourrait en outre étudier la possibilité de favoriser l'amélioration des races bovines par la génétique, de mettre au point une meilleure classification du bétail destiné à l'engraissement et à l'abatage, ainsi que la mise en oeuvre de réseaux électroniques de mise en marché.

Le modèle d'une agence administrée par les éleveurs prévoit une méthode de calcul des prix de revient d'après une formule qui aurait fait ses preuves dans une exploitation commerciale d'élevage et d'engraissement. Il prévoit aussi des formules d'exploitation pour chaque province, tant pour l'élevage que pour l'engraissement. De cette façon, les programmes provinciaux existants, de même que la Loi sur la stabilisation des prix agricoles, cesseraient

d'être applicables à l'élevage bovin. D'un autre côté, les programmes provinciaux d'aide à l'intention des éleveurs de bétail de boucherie entreraient en ligne de compte dans le calcul des prix de revient des éleveurs.

D'après les témoignages entendus par le Comité, on a constaté que la majorité des éleveurs de bétail de boucherie ne seraient pas en faveur de mesures de contingentement contrôlé de l'élevage bovin. Nombreux sont ceux qui croient que cela engendrerait de l'intransigeance dans l'industrie et leur enlèverait la latitude qu'ils jugent indispensable. Les experts ont signalé les difficultés qu'il faudrait surmonter pour prévoir les besoins et la demande à long terme, les fluctuations de la capacité de production et le risque de capitalisation des profits des exploitants. On estime que cela coûterait plus cher aux consommateurs que les programmes de stabilisation des prix. Même si certains éleveurs sont persuadés qu'il faudrait un programme de gestion de l'offre et de la commercialisation dès maintenant, ils ne semblent pas assez nombreux pour faire valoir l'appui nécessaire à la mise en oeuvre d'un régime de ce genre. En fait, un projet de gestion de la mise en marché³⁸ (comportant un régime d'assurance-revenu) a été présenté lors de l'assemblée annuelle de l'Association des éleveurs de bétail de l'Ontario, en février 1982, et a été rejeté à la majorité des voix. Il est bien évident qu'il faudrait faire comprendre aux éleveurs les motifs qui inspirent des projets de ce genre ainsi que leur incidence probable sur leur exploitation, afin qu'ils puissent les étudier en connaissance de cause.

Si la gestion de la mise en marché ne jouit pas de l'appui nécessaire, et si on est contraint de retarder les mesures à prendre pour régler les problèmes de structure, étant donné l'appui majoritaire dont jouissent les mesures qui assureraient aux éleveurs canadiens de bétail de boucherie un régime sûr qui dispenserait l'aide nécessaire en cas de besoin et qui pourrait remplacer les programmes provinciaux, alors il faudrait sans doute instaurer un régime d'assurance-revenu pour les éleveurs de bétail de boucherie.

Puisqu'un régime de contingentement n'est pas jugé acceptable, il faut envisager la question de l'accroissement de la production. Étant donné que les éleveurs solidement établis sont moins

³⁸ Voir appendice B.

vulnérables en raison de leur actif abondant, les limites d'admissibilité devraient être relativement généreuses et la protection devrait porter surtout sur les frais d'exploitation. L'argent nécessaire à la mise en oeuvre d'un programme de ce genre ne peut provenir du marché. Puisque la plupart des éleveurs tiennent à participer directement à la gestion d'un tel régime, et qu'en outre la protection et les frais d'identification exigent le recours aux services provinciaux, il faudrait sans doute que les trois secteurs acquittent chacun un tiers des frais de mise en oeuvre. Le problème, c'est que les suppléments qu'il faudrait pour éviter de stimuler la production ne seraient pas jugés acceptables par les éleveurs et les provinces dans le cadre d'un programme contributaire.

D'autres éléments doivent entrer en ligne de compte. Le gouvernement fédéral doit trouver le moyen d'acheminer son aide de façon juste et équitable dans tout le pays. De leur côté, les provinces doivent avoir leurs propres organismes pour acheminer leur part d'aide de façon à se conformer aux conditions de caractère provincial³⁹. La mise au point d'une nouvelle loi est un processus long et ardu. Pour coordonner tous les éléments qui pourraient être avantageux tant pour l'avenir que pour le présent, on pourrait établir un organisme national des éleveurs de bétail de boucherie. Celui-ci serait chargé d'administrer le programme, conformément à la Loi sur la commercialisation des produits de ferme, sans pouvoir de contingentement ou de fixation des prix. A cette fin, il faudrait modifier la loi (sur proposition du Sénat). Pour coordonner la mise en oeuvre du programme dans tout le pays, les gouvernements fédéral et provinciaux seraient représentés à la direction. Un organisme de ce genre pourrait aussi servir de cadre pour la mise au point de nombreuses autres mesures qui s'imposent dans le secteur de l'élevage bovin. Enfin, il permettrait aux éleveurs de se consulter et de s'entendre pour faire prospérer leur secteur et il deviendrait ainsi le porte-parole indiscuté de l'industrie canadienne de l'élevage bovin.

Les possibilités qu'offrirait cet organisme pour améliorer le fonctionnement des diverses méthodes de mise en marché figurent

³⁹ Ceci rendrait l'application de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles difficile. Toutefois, la loi pourrait comporter une disposition prévoyant la participation du gouvernement fédéral à un programme d'assurance-revenu à l'intention des éleveurs, par l'intermédiaire d'un organisme national des éleveurs.

dans une étude de régime national de mise en marché des porcs adopté au Canada⁴⁰. Selon l'auteur, M. Clay Gilson, les commissions provinciales chargées de la mise en marché ont, fixé les prix des porcs exactement, stabilisé les prix de revient des éleveurs et accéléré le processus de rassemblement et de vente des porcs. Les avantages de la vente à partir d'un bureau unique ont permis notamment d'atténuer les fluctuations de prix en favorisant l'acheminement régulier des porcs sur le marché, grâce aux cotes de prix quotidiennes et hebdomadaires. Ces commissions ont permis de réduire les écarts de prix d'une région à l'autre et d'offrir aux éleveurs des prix plus justes et de réduire les frais de vente et d'achat des porcs. De l'avis de M. Gilson, toutes les réussites de ces commissions n'ont rien coûté aux consommateurs.

Les commissions ont réussi à promouvoir la vente des porcs sur le marché intérieur et pour l'exportation et à donner de l'expansion au marché en général. Leur principal élément indésirable est leur tendance à se faire la concurrence au détriment des éleveurs canadiens, mais cela ne peut faire plus de tort que la concurrence que se font les éleveurs de bétail de boucherie d'une région à l'autre, d'un bout à l'autre du Canada.

Il ressort clairement de la présente analyse que l'établissement d'un organisme de mise en marché à l'échelle provinciale dans un cadre d'envergure nationale, qui permettrait d'instaurer un régime d'assurance-revenu à l'intention des éleveurs de bétail de boucherie, offrirait de nombreux avantages à tout les secteurs car on pourrait ainsi améliorer et mieux coordonner tous les processus de mise en marché.

⁴⁰ *The Evolution of the Hog Marketing System in Canada*, C. Gilson, préparé à l'intention du Conseil économique du Canada et l'Institut de recherches politiques, 1982.

ESTROGENS
STABILISATION DES
DETAIL DE BOUCHERIE

APPENDICES

The first appendix contains the instructions for the use of the stabilisation system. It is intended for the user of the stabilisation system and should be read carefully before using the system.

The second appendix contains the instructions for the use of the stabilisation system. It is intended for the user of the stabilisation system and should be read carefully before using the system.

The third appendix contains the instructions for the use of the stabilisation system. It is intended for the user of the stabilisation system and should be read carefully before using the system.

The fourth appendix contains the instructions for the use of the stabilisation system. It is intended for the user of the stabilisation system and should be read carefully before using the system.

The fifth appendix contains the instructions for the use of the stabilisation system. It is intended for the user of the stabilisation system and should be read carefully before using the system.

The sixth appendix contains the instructions for the use of the stabilisation system. It is intended for the user of the stabilisation system and should be read carefully before using the system.

The seventh appendix contains the instructions for the use of the stabilisation system. It is intended for the user of the stabilisation system and should be read carefully before using the system.

Appendice A: LES PROGRAMMES PROVINCIAUX DE STABILISATION DES PRIX DU BÉTAIL DE BOUCHERIE

1. LE PROGRAMME DE STABILISATION DU PRIX DU BŒUF DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

Mis sur pied en 1976, le programme de la Colombie-Britannique est administré par le gouvernement, de concert avec la *British Columbia Federation of Agriculture*, et défrayé à parts égales par le gouvernement et les éleveurs;

- les éleveurs doivent contribuer un montant égal à 50 pour cent des pertes, mais les coûts n'ayant jamais été établis, aucune contribution n'a encore été faite;
- On garantit aux éleveurs leurs coûts de production, y compris le carburant et les aliments pour bestiaux, calculés d'après les chiffres d'une ferme modèle, et les subventions sont versées trimestriellement;
- les éleveurs doivent avoir au moins 20 vaches, l'inscription est valable pour une durée de cinq ans en moyenne selon trois catégories: les veaux, les broutards d'un an et les bêtes engraisées, avec un maximum de 481 bêtes;
- l'inscription doit se faire avant le 30 septembre, et on impose des amendes à ceux qui retirent leur adhésion et se font réinscrire par la suite;
- les subventions aux éleveurs se répartissaient comme suit en 1981: 63\$ pour les veaux; 44\$ pour les broutards d'un an; 30\$ pour les bêtes engraisées.

2. LE PROGRAMME DE STABILISATION DES REVENUS DU QUÉBEC

Également mis sur pied en 1976, le programme de 1981 est administré par le gouvernement, de concert avec l'U.P.A. et la Fédération des éleveurs de bétail du Québec, les éleveurs acquittant un tiers des frais et le gouvernement les deux tiers restants;

- on garantit aux éleveurs le prix de revient net, calculé d'après ceux d'une ferme modèle, comprenant 62 pour cent des frais de main-d'oeuvre, calculés sur l'équivalent de 90 pour cent du salaire moyen des ouvriers qualifiés, avec indexation au coût de la vie;
- les éleveurs doivent avoir au moins 10 veaux destinés à l'engraissement et chaque participant peut inscrire jusqu'à 500 de ces veaux;
- les prix du bétail gras est calculé d'après la moyenne pondérée des prix pour le bétail classé A, B et C vendu au Québec, et le programme porte uniquement sur les bêtes vendues au Québec;
- les éleveurs doivent se faire inscrire avant le 30 avril et leur adhésion doit durer cinq ans;
- à présent les éleveurs payent un droit d'inscription de 6,50\$ par veau destiné à l'engraissement, multiplié par le nombre de cycles de production proposés, la redevance totale pour le cycle veau-bovin gras étant de 10,00\$;
- les subventions sont versées chaque année et les éleveurs ont touché 19,00\$ par cent livres, soit 71,25\$ par tête de bétail en 1981.

3. LE PROGRAMME DE STABILISATION DU PRIX DU BŒUF DE LA SASKATCHEWAN

Depuis le 1^{er} janvier 1982, le programme de la Saskatchewan est administré par un Conseil dont les membres sont nommés par le gouvernement, la caisse devant être alimentée à parts égales par le gouvernement et les éleveurs et tenue selon des données actuarielles de rentabilité, celle-ci étant garantie par la province;

- la cotisation des éleveurs s'élève à 4 pour cent des recettes brutes garanties à concurrence de 100 pour cent pour les déboursés et de 55 pour cent pour les dépenses en immobilisation;
- à dater du 1^{er} janvier 1982, les subventions seront versées chaque trimestre;
- l'éleveur doit avoir au moins 10 vaches et peut vendre jusqu'à 200 bêtes en plus de 500 pour l'engraissement qui doivent être gardées 120 jours au moins avant de les vendre;
- l'inscription est pour six ans, et tout éleveur retirant son adhésion ne peut se faire réinscrire avant trois ans;
- les frais seront calculés d'après ceux d'un élevage-modèle par les administrateurs du programme;
- le nombre de bêtes peut être augmenté jusqu'au triple des limites actuelles, selon le nombre d'éleveurs inscrits;
- le coût dépassera 10 millions de dollars pour le premier trimestre et 120 000 têtes de bétail ont été enregistrées.

4. LE PROGRAMME DE STABILISATION DU PRIX DU BŒUF DU MANITOBA

Un programme semblable à celui de la Saskatchewan est entré en vigueur au Manitoba le 1^{er} avril 1982. Les niveaux de soutien n'ont pas encore été fixés, mais le programme comporte:

- une subvention immédiate de 50.00\$ par vache;
- la nomination d'un comité d'éleveurs chargé de fixer les attributions d'une commission de mise en marché.

Les caractéristiques du programme comporteront notamment:

- une commission gouvernementale de mise en marché devant entrer en fonction en octobre 1982;
- un plan d'adhésion volontaire à l'intention des naisseurs qui mettent leur bétail en vente dans la province;
- l'inscription est pour une durée de six ans, la contribution de la province à la caisse étant de 2 pour cent de la valeur marchande brute du bétail mis en marché, et celle des éleveurs pouvant varier de 4 à 8 pour cent;
- les éleveurs inscrits doivent vendre tout leur bétail de boucherie par l'intermédiaire de la commission;
- en outre, jusqu'à 17 500 000\$ de subventions et 24 000 000\$ de prêts, seront mis à la disposition des éleveurs.

5. AUTRES PROGRAMMES PROVINCIAUX

En plus de programmes à long terme décrits ci-dessus, des programmes d'aide provisoire ont été adoptés par d'autres provinces en 1981.

ALBERTA

Des subventions pour compenser les pertes essuyées au cours des 15 mois antérieurs ont été versées vers la fin de 1981. Les principales caractéristiques du programme sont:

- une subvention de 50\$ par vache pleine et par génisse de remplacement;
- une subvention de 4\$ par 100 livres pour toutes les bêtes d'engraissement gardées au moins 150 jours et les bêtes de boucherie et les veaux gardés au moins 60 jours;

- droit à la subvention pour tous les bovins vendus entre le 1^{er} décembre 1980 et le 3 novembre 1981
- le reste du budget du programme, soit approximativement 148 millions de dollars, était destiné aux moutons et agneaux.

ONTARIO

Le gouvernement de l'Ontario a versé une subvention de 40\$ pour tout le bétail admissible, y compris les bêtes engraisées par leurs propriétaires pendant au moins 60 jours en 1980 et classées A, B et C. En outre, il verse une subvention de 20\$ par bête achetée comme veau, engraisée en Ontario pendant au moins 120 jours et pesant au moins 600 livres à la vente. Il faut avoir vendu au moins 10 bêtes pour avoir droit aux subventions. Le coût approximatif du programme se chiffre à 28 millions de dollars.

En outre, une caisse de 20 millions de dollars fut organisée afin de verser aux naisseurs une subvention de 40\$ par vache ayant vêlé en 1981.

ILE DU PRINCE-EDOUARD

La province a instauré un programme prévoyant le versement aux éleveurs d'une subvention de 40\$ par tête de bétail de boucherie, avec maximum de 75 bêtes, et de 20\$ par tête pour les bêtes en sus du maximum.

Appendice B — RÉSUMÉS DES AUTRES MÉTHODES DE MISE EN MARCHÉ PROPOSÉES POUR L'INDUSTRIE DU BŒUF ET DÉCRITES SOMMAIREMENT DANS LA DOCUMENTATION DE TRAVAIL DU COMITÉ

1. PRENANT POUR MODÈLE LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

On envisagerait une mise en marché bien ordonnée et peu d'intervention dans le fonctionnement. Le gouvernement fédéral établirait un organisme national administré par des personnes nommées par le gouvernement fédéral, chargé de gérer le service central de mise en marché selon les conseils donnés par les éleveurs. On aurait un système obligatoire d'enchères, desservi par un réseau d'ordinateurs. Les acheteurs feraient leurs offres par enchères décroissantes, selon la catégorie et le sexe, le prix étant fixé par le plus offrant, ainsi que le nombre de bêtes demandées à ce prix. Il y aurait des décomptes normalisés pour certaines catégories. Le bétail restant serait offert aux prix déjà fixés.

Il faudrait enregistrer les éleveurs et identifier le bétail. Des centres régionaux de rassemblement et d'expédition seraient dirigés par les fonctionnaires locaux et régionaux mandatés par l'organisme. Les éleveurs recevraient le prix moyen de la semaine selon la catégorie ou le classement moyen du lot, les frais de transport et d'administration étant à leur charge.

Ce système permettrait de mettre des enchères à tous les marchés régionaux simultanément à partir de n'importe quelle grande ville. Le même processus pourrait servir à vendre les bêtes destinées à l'engraissement.

On estime que les économies nettes pour le secteur pourraient atteindre 20 millions de dollars, ou même le double. Le résultat de la concurrence à l'achat suscitée par cette méthode pourrait être égal voire même dépasser ces économies.

L'organisme en cause pourrait intervenir en vue d'améliorer le marché.

On n'envisage pas le contingentement contrôlé. D'un autre côté, l'enregistrement des éleveurs et l'informatisation de l'intrant fournirait au secteur des renseignements précieux pour une expansion future éventuelle.

2. PRENANT POUR MODÈLE LA COMMISSION CANADIENNE DU LAIT

Un organisme national serait chargé de mettre en oeuvre un programme à l'intention des naisseurs dans le cadre d'un régime de gestion de la mise en marché. La direction et le personnel seraient nommés par le gouvernement fédéral, avec consultation des éleveurs. Une formule de calcul des prix de revient serait mise au point. Des versements supplémentaires seraient prévus, calculés d'après la moyenne des prix obtenus.

Un contingentement du marché pourrait être établi, chaque province ayant sa part. Les contingents seraient fixés par des organismes provinciaux, et tout surplus pourrait être sujet à des amendes prélevées à la source. Les contingents seraient réajustés selon la demande prévue. Il faudrait de fixer le nombre maximum de bêtes donnant droit aux versements supplémentaires. Les titulaires de contingents de lait devraient être exclus du programme.

On pourrait réglementer les importations et négocier des contingents d'importations. L'organisme fédéral aurait l'exclusivité des importations, il pourrait fixer les prix ou laisser les prix varier au gré du marché. Il pourrait favoriser les importations et intervenir pour améliorer les prix du marché intérieur. Il pourrait inciter les éleveurs à rester propriétaires de leurs bêtes jusqu'à ce qu'elles soient prêtes pour l'abattage et il pourrait favoriser l'expansion de l'engraissement à façon. Il pourrait sans doute écarter les adhérents instables.

Le secteur de la transformation aurait une base plus solide. Les possibilités du marché international, par la négociation intergouvernementale, pourraient aboutir à la conclusion de contrats importants sans se soucier du contingentement.

Cette méthode stabiliserait la production et, partant, assurerait des revenus réguliers aux éleveurs.

3. PRENANT POUR MODÈLE LA COMMISSION DE COMMERCIALISATION DES OEUFS

Un organisme incorporé des éleveurs serait créé, comprenant des représentants de chaque province. Le conseil d'administration serait composé de membres nommés par le gouvernement. On aurait un barème national des prix, conçu pour que les éleveurs reçoivent un bénéfice raisonnable en sus de leur prix de revient.

La mise en marché et le contingentement seraient gérés de façon à favoriser l'engraissement, à l'aide de subventions, ce qui aurait une incidence favorable sur les prix du bétail gras en régularisant l'arrivée du bétail sur le marché.

L'étude des prix de revient et des relevés périodiques permettrait de fixer les prix pour chaque région et de les rajuster au moins une fois par mois.

L'organisme pourrait, si cela s'avérait nécessaire, déplacer le bétail d'une région excédentaire vers une autre déficitaire. Le bétail invendu pourrait être offert sur pied ou abattu.

Il interviendrait directement dans la mise en marché du bétail destiné à l'engraissement, de façon à réduire les frais et à classer ce bétail maigre.

On recouvrerait les frais d'administration à l'aide de prélèvements, et tous les acheteurs seraient dûment patentés.

Tout le bétail gras serait vendu classé à l'abattage. Les éleveurs ne pourraient expédier qu'après avoir pris connaissance du prix et du nom de l'acheteur.

Les contingents alloués aux éleveurs inscrits leur conféreraient le droit de mettre leur bétail en vente. Les petites exploita-

tions, ayant quatre vaches ou moins, seraient exclues. Des organismes provinciaux contrôleraient le contingentement et feraient les rajustements nécessaires selon la demande. Les infractions aux contingentements seraient pénalisées mais des ajustements pourraient être considérés. L'on permettrait aux éleveurs d'importance de respecter des commandes pour l'exportation qui dépassent le contingentement et la mise en marché.

L'on recueillerait des données afin de prévoir les exigences de l'offre et de la demande. On pourrait faire de la réclame pour accroître la consommation de viande bovine.

Une commission consultative devrait être établie pour surveiller le fonctionnement de l'organisme national, son efficacité et son empressement à répondre aux besoins des éleveurs. On se rend compte que cette substitution d'une fonction administrative permettrait de découvrir la négligence ou l'incurie, puisque les décisions secrètes des éleveurs et des acheteurs sur le marché seraient désormais révélées grâce au processus administratif de l'organisme en cause.

Le processus administratif, puisqu'il fonctionnerait à l'intention et au su du public, devrait faire ses propres frais.

4. LA STABILISATION DES REVENUS DES ÉLEVEURS (MODÈLE)

Un organisme neuf créé à l'intention des éleveurs et mandaté par le gouvernement fédéral, comprendrait des représentants de toutes les provinces et des membres nommés par le gouvernement fédéral. Il administrerait un barème des prix de revient et de prix de vente afin d'assurer des bénéfices raisonnables. Le marché libre continuerait de déterminer les prix. Il pourrait y avoir des contingentements selon les marchés avec des ajustements.

La gestion de la mise en marché se ferait à l'aide d'un contingentement de la production et de la réglementation des importations. Chaque éleveur se verrait allouer un contingent par la province. Les organismes provinciaux seraient chargés de contrôler l'application du contingentement et seraient passibles d'amendes en cas de surproduction et de dépassement des contingents.

L'inscription des éleveurs et l'identification des bovins ainsi que la tenue de statistiques sur les contingents alloués permettrait à l'organisme national de suivre chaque bête, de calculer les prix moyens et de procéder au versement de subventions supplémentaires. Il pourrait favoriser la mise en marché de bovins légers ou lourds, selon les besoins, ce qui permettrait de coordonner l'offre et la demande de bétail de boucherie.

L'intervention directe de l'organisme pourrait favoriser les exportations. L'offre de primes supplémentaires inciterait les éleveurs-naisseurs à engraisser leur bétail eux-mêmes.

Appendice C

BIBLIOTHÈQUE ET GRAPHIQUES

Appendice C:

TABLEAUX ET GRAPHIQUES

MEDICAL COLLEGE LIBRARY
 1111 UNIVERSITY AVENUE
 ANN ARBOR, MICHIGAN 48106-1300
 TEL: 734-763-1000
 FAX: 734-763-1001
 WWW: WWW.LIBRARY.MICHIGAN.EDU

TABLEAU 1

PRODUCTION CANADIENNE DE VIANDES BOVINES DE 1964-1980 (BŒUF & VEAU)

Année	BŒUF			VEAU			Total Viandes bovines (millions de liv.)
	DÉCOUPES			DÉCOUPES			
	Nombre d'an. abattus (milliers)	Poids moy. à froid (livres)	Poids total (millions de livres)	Nombre d'an. abattus (milliers)	Poids moy. à froid (millions de liv.)	Poids total (millions de livres)	
1964	2 966	530,3	1 573,5	1 154	123,5	141,0	1 714,5
1965	3 368	519,3	1 750,0	1 302	125,3	162,5	1 912,5
1966	3 285	533,6	1 753,0	1 120	124,7	194,7	1 947,7
1967	3 195	538,1	1 719,4	1 152	126,4	145,6	1 865,0
1968	3 334	547,1	1 824,1	1 051	128,4	142,2	1 966,3
1969	3 177	553,5	1 758,3	894	119,1	107,6	1 865,9
1970	3 165	560,7	1 774,3	857	110,0	101,0	1 875,3
1971	3 343	556,7	1 961,0	811	121,1	98,2	1 959,2
1972	3 490	559,5	1 952,8	644	124,9	80,4	2 033,2
1973	3 443	560,0	1 928,2	510	136,6	69,7	1 997,9
1974	3 676	550,8	2 024,7	600	125,7	76,4	2 101,1
1975	4 238	538,3	2 281,2	963	121,2	116,7	2 397,9
1976	4 476	547,6	2 451,3	944	117,9	111,2	2 562,5
1977	4 387	550,4	2 414,3	934	112,8	105,4	2 519,7
1978	3 987	565,4	2 254,8	736	111,8	82,3	2 337,1
1979	3 432	589,3	2 022,2	518	122,4	63,4	2 085,6
1980	3 528	587,0	2 071,3	522	132,5	69,2	2 140,5

Source: D'après *Statistiques du bétail et des produits animaux*, 1980, Statistique Canada, catalogue 23-203

TABLEAU 2

NOMBRE D'EXPLOITATIONS D'APRÈS LA TAILLE DES TROUPEAUX DE VACHES 1976
NOMBRE DE VACHES

	1-9	10-19	2-49	50-99	100-199	200-499	500 ou plus
Terre-Neuve	223	35	13	—	1	—	—
I. du Pr.-Édouard	1 145	293	151	21	4	—	1
Nouvelle-Écosse	1 550	548	364	44	11	1	—
Nouv. Brunswick	1 232	555	371	51	10	—	—
Québec	13 982	5 517	3 081	377	24	4	—
Ontario	14 959	8 992	7 562	1 193	174	27	—
Manitoba	4 590	3 572	5 929	2 304	499	70	8
Saskatchewan	8 675	8 336	14 352	5 372	1 363	259	17
Alberta	8 536	6 931	13 069	6 794	2 613	608	84
Col.-Britannique	4 024	1 058	1 194	620	302	129	39
Yukon	1	—	2	—	—	—	—
Nombre total d'exploitations au Canada	58 917	35 837	46 088	16 776	5 001	1 098	149
Nombre total de vaches au Canada	254 321	491 020	1 409 294	1 111 856	644 453	299 503	134 532
Est du Canada	33 091	15 940	11 542	1 686	224	32	1
Ouest du Canada	25 826	19 897	34 546	15 090	4 777	1 066	148

Source: *A Descriptive Study of the Canadian Beef Production and Marketing System*, Agrodev Canada Inc., document inédit préparé à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, Sénat du Canada, tableau 2.1

TABLEAU 3
NOMBRE D'EXPLOITATIONS D'APRÈS LE NOMBRE DE
BOUVILLONS DE PLUS DE 12 MOIS (1976)

Nombre de bouvillons (par expl.)	Nombre total d'exploitations	% total d'exploita- tions	Nombre total de bouvillons	% du nombre total de bouvillons	Nombre moy. de têtes par expl.
1-25	103 747	85,1	729 126	31,1	7,0
26-50	10 299	8,4	369 799	15,8	35,9
51-75	2 970	2,4	185 005	7,9	62,3
76-100	1 612	1,3	142 970	6,1	87,0
101-200	2 077	1,7	293 574	12,5	141,0
201-500	983	0,8	293 778	12,6	299,0
501-1000	197	0,2	134 156	5,7	68,1
1001-2000	47	0,1	65 393	2,8	1 391,0
2000 +	30	—	128 521	5,5	4 284,0
TOTAL	121 962	100,0	2 342 322	100,0	192,0

Source: idem, Agrodev Canada Inc., Tableau 2.5

TABLEAU 4

NOMBRE ET POURCENTAGE DE VACHES À VIANDE,
PAR PROVINCE ET RÉGION, 1971 et 1981

	1971		1981	
	Nombre (milliers)	% du total	Nombre (milliers)	% du total
Provinces Atlantiques	45,4	1,5	60,5	1,4
Québec	132,0	4,3	230,0	5,9
Ontario	383,0	12,3	415,0	10,7
Manitoba	355,0	11,4	405,0	10,4
Saskatchewan	880,0	28,4	1 030,0	26,6
Alberta	1 155,0	37,2	1 485,0	38,3
Colombie-Britannique	153,0	4,9	252,0	6,5
TOTAL CANADA	3 103,9	100,0	3 877,5	100,0
Est du Canada	560,4	18,1	705,5	18,2
Ouest du Canada	2 543,0	81,9	3 172,0	81,8

Source: Statistique Canada, *Rapport des enquêtes sur le bétail*, Catalogue n° 23-008

TABLEAU 5

**BŒUFS, GÉNISSES ET AUTRES BOVINS VENDUS AUX GRANDS MARCHÉS
ET EXPÉDIÉS DIRECTEMENT AUX ABATTOIRS, PAR PROVINCE (ANNÉES CHOISIES)
(EN POURCENTAGE)**

	1955		1965		1975		1980		1981	
	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus	Bœufs & Génisses abattus	Total des bov. abattus
Provinces	1,4*%	1,2*%	1,4*%	1,6%	1,2%	1,4%	1,3%	1,5%	1,2%	1,5%
Atlantiques										
Québec	1,8	4,7	1,0	5,7	0,4	3,8	1,5	6,2	2,1	6,5
Ontario	37,4	26,3	37,3	34,4	30,1	28,2	34,0	31,4**	32,4	30,1
Manitoba	7,5	6,2	8,2	9,3	9,0	9,4	8,3	8,5	8,1	8,0
Saskatchewan	17,3	12,4	14,9	15,8	13,8	14,8	8,0	9,2	7,7	9,2
Alberta	31,7	20,1	35,8	31,4	43,5	40,0	44,9	41,0	46,2	42,3
Colombie-Britannique	2,9	29,0	1,4	1,8	2,0	2,4	2,0	2,2	2,3	2,4
Est du Canada	40,6%	32,2%	39,7%	41,7%	31,7%	33,4%	36,8%	39,1%	35,7%	38,1%
Ouest du Canada	59,4%	67,9%	60,3%	58,3%	68,3%	66,6%	63,2%	60,9%	64,3%	61,9%

Source: Revue du marché des bestiaux, ministère de l'Agriculture du Canada

* Terre-Neuve non comprise

** En raison du conflit ouvrier d'octobre 1980 en Ontario, approximativement 12 000 bovins ne sont pas comptés.

TABLEAU 6

TABLEAU COMPARATIF DE LA RÉPARTITION PAR PROVINCE DES VACHES À VIANDE, DES BOVINS ABATTUS ET DES VACHES DE TYPE LAITIER

PROVINCE	% des vaches à viande	% des bovins abattus	% des vaches laitières
Colombie-Britannique	6,2	2,5	4,6
Alberta	38,7	38,8	8,0
Saskatchewan	26,7	8,8	4,1
Manitoba	10,5	7,9	4,6
Ontario	10,9	33,2	31,8
Québec	5,6	6,7	41,8
Provinces Atlantiques	1,5	2,1	5,0

Source: Extrait du rapport de l'étude de la mise en marché entreprise par le comité chargé d'enquêter sur le projet de gestion des approvisionnements en bétail de boucherie, Association des éleveurs de bétail de l'Ontario, janvier 1982

TABLEAU 7

LISTE DES ABATTOIRS MIS EN SERVICE*
DE 1960 À 1979

	RAISON SOCIALE	ENDROIT	DATE APPROXIMATIVE D'OUVERTURE	
C.-B. (3)	Coaspac	Abbotsford	juin	1974
	J & L Meats	Surrey	oct.	1970
	Richmond Packers	Richmond	jan.	1964
Alberta (6)	XL Beef	Calgary		1972
	Canada Packers	Lethbridge	déc.	1960
	Canada Packers	Red Deer		1969
	Canada Dressed Meats	Lethbridge	jan.	1962
	Lakeside	Brooks	avr.	1974
	Swift	Lethbridge	mar.	1971
Sask. (1)	Canada Packers	Moose Jaw		1975
Man. (2)	Burns	Winnipeg		1965
	Burns	Brandon		1964
Ont. (6)	Crabtree Meats	Ottawa	jan.	1965
	Dees Beef	Guelph	août	1962
	Guelph Beef Centre	Guelph	déc.	1975
	Norstein	Kitchener	juil.	1963
	Grace	Toronto	fév.	1969
	Paletta Bros.	Burlington	mai	1964
Québec (4)	Abattoir du Nord	St. François	sept.	1977
	Abattoir de la Mauricie	St. Louis de France	—	
	Abattoir Labbé & Fils	St. Georges O.	—	
	Viandes Lépine	Charlemagne	—	
N.-B. (2)	Chippen	Fredericton	août	1970
	Hub Meats	Moncton	juil.	1966

Source: Idem, Agrodev Canada Inc., tableau 3.13

* La liste des abattoirs est incomplète; un certain nombre d'abattoirs à porcs abattent un nombre relativement peu élevé de bovins inspectés par les services fédéraux (spécialement au Québec). En outre, un nombre considérable de petits abattoirs sont soumis aux services d'inspection fédéraux ou provinciaux, malgré le nombre peu élevé du total de bovins qui y sont abattus.

TABLEAU 7-1

LISTE DES ABATTOIRS FERMÉS* DE 1960 À 1979

	RAISON SOCIALE	ENDROIT	DATE APPROXIMATIVE DE FERMETURE	
C.-B. (4)	Swift	Vancouver	—	
	Burns	Vancouver	déc.	1961
	Canada Packers	Vancouver	juin	1970
	Swift	Richmond	sept.	1971
Alberta (6)	**Burns	Edmonton	sept.	1978
	Swift (Union)	Calgary	juil.	1968
	**Canada Packers	Edmonton	déc.	1979
	**Kerr	Calgary	mars	1979
	Canadian Dressed Meat Ltd.	Medicine Hat	juin	1975
	**Intercontinental	Red Deer	jan.	1978
Sask. (3)	Burns	Regina	jan.	1974
	Burns	Prince Albert	mars	1975
	**Intercontinental	Regina	juil.	1979
Man. (2)	St. Boniface Packers	Winnipeg	oct.	1971
	**Swift	Winnipeg	déc.	1979
Ont. (14)	Canada Packers	Peterborough	sept.	1967
	Swift	Toronto	sept.	1960
	Essex	Windsor	juin	1969
	Essex	Hamilton	nov.	1975
	Copaco	Barrie	nov.	1967
	Whyte	Stratford	août	1967
	Kitchener Packers	Kitchener	—	
	Capital Meats	Ottawa	sept.	1975
	**Ottawa Beef	Ottawa	mai	1978
	**Quality Packers	Toronto	mai	1979
	Canadian Abattoir	Toronto	—	
	**Ontario Beef Terminal	Toronto	juin	1979
	**Forest Meat Packers	Toronto	1979	
	Coleman	London	—	
Québec (6)	Canada Packers	Montréal	—	
	Canada Packers	Hull	—	
	Wilsie	Montréal	—	
	Legrade	Quebec City	juin	1968
	Palmont Packers	Montréal	—	
	Dominion	Montréal	mai	1962
N.-B. (3)	Gauvin	Paquetteville	fév.	1974
	Swift	Moncton	août	1968
	Canada Packers	St. John	nov.	1976
N.-É. (1)	ENESS Abattoir	Halifax	août	1960

Source: Idem, Agrodev Canada Inc., tableau 3.12.

*La liste de fermeture des abattoirs ne mentionne pas un certain nombre d'abattoirs qui étaient soumis à l'inspection fédérale ou provinciale. Ils n'abattaient qu'une faible proportion du nombre total de bovins classés.

**Transactions importantes cessées en 1978 et 1979.

TABLEAU 8

NOMBRE ET POURCENTAGE DES BOVINS DE
BOUCHERIE LIVRÉS AUX GRANDS MARCHÉS À
BESTIAUX ET DIRECTEMENT AUX ABATTOIRS
DE 1950 À 1981

	Nombre Total	Livrés aux marchés		Livrés directement aux abattoirs*	
		Nombre	%	Nombre	%
1950	1 661 747	1 118 755	67,4	542 992	32,6
1955	1 993 618	1 276 956	64,0	716 662	36,0
1960	2 322 626	2 391 159	60,0	931 467	40,0
1965	3 412 043	1 850 116	54,2	1 561 927	45,8
1970	3 126 344	1 406 970	45,0	1 719 374	55,0
1975	3 418 516	1 080 376	31,6	2 338 140	68,4
1976	3 733 751	1 111 653	29,8	2 622 098	70,2
1977	3 920 459	1 072 582	27,4	2 847 877	72,6
1978	3 510 675	876 857	25,0	2 633 818	75,0
1979	3 039 894	719 533	23,7	2 320 361	76,3
1980**	3 085 854	702 679	22,8	2 383 175	77,2
1981	3 133 333	634 615	20,3	2 498 718	79,7

Source: ministère de l'Agriculture du Canada d'après *Revue du marché des bestiaux 1981*

* Y compris le bétail acheté aux ventes à la crié par les abattoirs.

**En raison du conflit ouvrier d'octobre 1980 en Ontario, approximativement 12 000 bovins ne sont pas comptés.

TABLEAU 9
TENDANCE DES CHIFFRES D'AFFAIRES DES
MAGASINS
D'ALIMENTATION SUR DIX ANNÉES

	CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL		CHAÎNES		INDÉPENDANTS*	
	Millions de \$	Change- ment en %	Millions de \$	% du total	Millions de \$	% du total
1970	6 849	7,0	3 522	51,4	3 327	48,6
1971	7 260	6,0	3 868	53,3	3 392	46,7
1972	7 721	6,4	4 410	57,1	3 311	42,9
1973	8 595	11,3	4 997	58,1	3 598	41,9
1974	10 263	19,4	6 136	59,8	4 127	40,2
1975	11 984	16,7	7 110	59,3	4 874	40,7
1976	13 156	9,8	7 809	59,4	5 347	40,6
1977	14 371	9,2	8 639	60,1	5 732	39,9
1978	16 253	13,1	9 792	60,2	6 462	39,8
1979	18 192	11,9	10 996	60,4	7 196	39,6
1980	20 204	11,1	12 043	59,6	8 161	40,4
1981**	23 013	13,9	13 637	59,3	9 376	40,7

Source: *Canadian Grocer*, MacLean Hunter, février 1982

* Y compris les groupements volontaires et les indépendants non affiliés.

** Chiffres approximatifs pour les 10 premiers mois de l'année, *Maclean-Hunter Research Bureau*.

TABLEAU 10
RÉPARTITION DES VENTES DE DENRÉES
ALIMENTAIRES AU CANADA

PART DU MARCHÉ	1955	1965	1970	1975	1979
Weston/Loblaw	17,5%	19,7%	17,5%	16,6%	15,7%
Dominion Stores	6,4	9,7	9,3	14,0	14,6
Canada Safeway	5,1	7,2	8,3	9,8	12,8
Steinberg	3,0	5,8	7,8	9,5	12,4
Oshawa Group	0,7	2,2	4,4	5,7	8,1
M. Loeb*	0,5	3,6	5,2	4,2	—
Provigo	0,4	2,2	2,7	3,6	12,7
A & P	n/a	3,9	3,3	2,7	3,0
Autres chaînes & Ind.	66,4	45,7	41,5	33,9	20,7
MARCHÉ TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source: Statistique Canada, Rapports annuels des sociétés par D. Tigert, Burns Fry, Canadian Grocer, février 1981. Extrait de *Canada's Agricultural Systems*, quatrième édition, R. Kennedy et M. Churches, département d'économie agricole, aile MacDonald de l'université McGill, 1981, p. 4.21

* Le chiffre de ventes de M. Loeb est compris dans celui de Provigo pour 1979. Depuis, Provigo a repris Dominion Stores Ltée du Québec.

TABLEAU 11

ANALYSE COMPARATIVE DE LA BALANCE DU
 COMMERCE DES BOVINS ET DES VEAUX, POIDS
 ABATTU—BALANCE NETTE DU COMMERCE DU
 BŒUF, POIDS ABATTU, 1968-1979 (en millions de livres)

	Bovins et Veau, poids net abattus	Balance nette poids abattus (bœuf)	Solde net*
1968	123,1	+ 6,5	+129,6
1969	87,5	-122,2	- 24,7
1970	50,7	-103,9	- 53,2
1971	44,3	- 58,8	- 14,5
1972	63,7	-131,5	- 67,8
1973	31,1	-148,7	-117,6
1974	-14,0	-131,8	-145,8
1975	80,5	-152,5	- 73,0
1976	117,4	-187,2	- 69,8
1977	204,9	-175,9	+ 29,8
1978	154,5	-115,9	+ 38,6
1979	127,4	- 67,4	+ 60,0

Source: Documents divers, extraits de *Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie au bœuf au Canada*, documentation préparée à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'agriculture par le Roygold Système de mise en marché Ltée, juillet 1981.

* Les abats comestibles non compris.

TABLEAU 12

COMMERCE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION DU CANADA, AVEC LES É.-U. ET
LE RESTE DU MONDE, DE BÉTAIL DE BOUCHERIE SUR PIED ET ABATTU—BALANCE
NETTE DES ÉCHANGES DE BÉTAIL DE BOUCHERIE ET DE BÉTAIL D'ENGRAISSEMENT
(En milliers de têtes)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
EXPORTATIONS						
Bétail sur pied— Total É.-U.	249,7	229,1	213,2	137,7	111,0	93,2
Total tous pays	249,7	229,1	213,2	137,7	111,0	93,2
Bovins abattus toutes catégories ¹ —						
Total É.-U.	218,0	194,5	159,9	194,8	239,2	299,7
Total tous pays	228,8	206,5	173,0	212,6	261,3	327,7
TOTAL DES EXPORTATIONS	478,5	435,6	386,2	350,3	372,3	420,9
IMPORTATIONS						
Bétail sur pied— Total É.-U.	133,2	9,8	47,6	19,1	51,8	153,0
Total tous pays	133,2	9,8	47,6	19,1	51,8	153,0
Bovins abattus toutes catégories ¹ —						
Total É.-U.	61,3	30,7	321,3	183,2	270,0	49,0
Total tous pays	512,3	317,6	360,0	310,1	298,5	304,1
TOTAL DES IMPORTATIONS	645,5	327,4	407,6	329,2	350,3	457,1
Balance nette des échanges ² —						
Total É.-U.	273,3	383,1	301,3	339,1	343,6	254,2
Total tous pays	-204,4	214,4	-21,4	309,2	396,4	27,1
Exportations de bétail d'engraissement	54,7	98,1	62,6	61,6	79,0	44,8

Source: D'après *Revue du marché des bestiaux*, Agriculture Canada; *Exportations par marchandises* (65-004), *Importations par marchandises* (65-007), *Statistique du bétail et des produits animaux* (23-203) Statistique Canada

¹ Poids des carcasses avant le désossage pour le bœuf désossé, et des carcasses à l'os, toutes catégories, d'après le poids moyen abattu (pesé à froid) du bétail canadien ou importé abattu au Canada.

² Balance nette, bovins sur pied et abattus. Exportations nettes +; importations nettes -.

TABLEAU 13

COMMERCE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION DE VIANDES BOVINES (BŒUF ET VEAU)
 DU CANADA AVEC L'OCÉANIE, LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE—BALANCE NETTE
 DU COMMERCE AVEC LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE (1971-1980)
 (En millions de livres)

	IMPORTATIONS (au Canada)			EXPORTATIONS (du Canada)		BALANCE NETTE	
	OCÉANIE	É.-U.	TOTAL	É.-U.	TOTAL	É.-U.	TOTAL
1971	86,0	17,5	103,5	80,4	82,6	+62,9	- 20,9
1972	106,2	27,0	133,2	58,7	60,6	+31,7	- 72,6
1973	114,7	34,8	149,4	55,7	60,4	+20,9	- 89,0
1974	100,6	17,6	118,2	36,8	38,1	+19,2	- 80,2
1975	117,5	11,1	128,6	22,7	25,4	+11,6	- 103,2
1976	185,2	24,3	209,6	83,1	87,4	+58,8	- 122,2
1977	109,9	13,7	123,7	75,6	80,2	+61,9	- 43,5
1978	137,8	17,4	144,8	62,2	67,5	+44,3	- 77,3
1979	112,6	11,8	124,5	76,8	83,6	+65,0	- 40,9
1980	104,0	12,8	116,8	92,0	100,4	+79,2	- 16,4
1981	93,6	21,4	117,9	114,6	125,2	+93,2	+ 7,3

Source: D'après Commerce de marchandise, Statistique Canada, catalogue 65-202, 65-203

TABLEAU 14

COMMERCE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION DES VIANDES BOVINES (BŒUF ET VEAU),
FRAÎCHES ET CONGELÉES, AVEC L'OCÉANIE, LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE, DES BOVINS
SUR PIED AVEC LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE—BALANCE DU COMMERCE DE BŒUF
ET DE VEAU AVEC LES É.-U. ET LE RESTE DU MONDE (DE 1971 À 1981)

(en millions de dollars)

	IMPORTATION AU CANADA					EXPORTATION DU CANADA					BALANCE DU COMMERCE (CANADA)				
	Océanie		É.-U.		Tous pays	É.-U.		Tous pays			É.-U.		Tous pays		
	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Viande	Bét. sur pied	Total
1971	41,7	22,0	16,2	22,0	58,0	12,5	45,0	12,7	47,0	- 9,5	+28,7	19,2	- 9,3	- 10,9	- 20,2
1972	62,5	23,8	26,3	23,8	88,8	24,3	37,5	26,6	39,4	*	+11,2	11,2	2,8	-49,4	- 46,6
1973	94,2	99,3	39,4	99,3	133,6	59,7	51,7	62,9	56,5	-39,5	+12,3	-27,2	-36,8	-77,1	-113,9
1974	75,9	56,9	21,6	57,0	97,5	13,2	26,7	14,0	28,8	-43,7	+5,1	-38,6	-43,0	-68,7	-111,7
1975	55,7	27,0	16,6	27,3	72,3	35,9	14,3	36,4	16,4	8,9	- 2,4	6,5	9,0	-55,9	- 46,9
1976	101,5	66,2	32,2	70,5	133,7	72,2	54,2	73,2	57,5	6,0	+22,0	28,0	2,8	-76,2	- 73,4
1977	67,7	11,7	20,5	12,2	88,2	97,7	49,9	98,8	53,8	86,0	+29,4	115,4	86,6	-34,4	52,2
1978	115,4	36,2	32,1	36,4	147,5	116,9	58,2	117,9	64,4	80,6	+26,1	106,7	84,1	-83,1	1,0
1979	156,1	19,8	26,1	19,8	182,2	134,9	95,8	135,9	106,6	115,1	+69,7	184,8	116,1	-75,6	40,5
1980	143,1	57,8	34,2	58,5	117,3	136,2	109,9	136,8	123,2	78,3	+75,6	153,9	78,3	-54,1	24,2
1981	122,6	132,5	52,8	133,5	178,8	108,7	125,9	110,9	142,8	-23,7	+73,1	49,4	-22,6	-36,0	- 58,6

Source: D'après *Commerce de marchandise*, Statistique Canada, catalogues 65-202 et 65-203

* moins de 100 000 \$.

TABLEAU 15

ANALYSE COMPARATIVE DES FRAIS, SELON LA
MÉTHODE DE MISE EN MARCHÉ
À DIVERS NIVEAUX INTERMÉDIAIRES, COMPTE TENU
D'UN TAUX MOYEN
QUADRIENNAL D'INFLATION DE 8%

	Marchés ruraux (criée)	Grands Marchés	Vente directe	Service d'offre	Enchères électroni- ques
Frais des éleveurs et des abattoirs	\$ 21,53	\$ 22,56	\$ 11,76	\$ 8,26	\$ 8,25
Frais intermédiaires					
100%	7,89	5,85		3,29	1,70
90%	8,36	6,28		3,55	1,81
80%	8,95	6,76		3,85	1,96
70%	6,68	7,37		4,24	2,14
60%	10,73	8,19		4,77	2,40
Frais totaux					
100%	29,42	28,41	11,76	11,55	9,96
90%	29,89	28,84		11,81	10,07
80%	30,48	29,32		12,11	10,22
70%	31,21	30,29		12,50	10,40
60%	32,26	30,75		13,03	10,66

Source: D'après *An Economic Comparison of Alternative Selling Methods for Slaughter Cattle in Ontario*, L. Martin, R.R. Richards et W.NI Osborne, université de Guelph, janvier 1979

TABLEAU 16

TABLEAU COMPARATIF DU PRIX DE REVIENT DES BOUVILLONS PRÊTS
POUR L'ABATTAGE DANS LA ZONE DU MAÏS DES É.-U., L'OUEST DU
CANADA ET LA SASKATCHEWAN (1980)

	OUEST ^(a) CANADIEN	SASKATCHEWAN ^(b)	ZONE DU MAÏS ^(c) (Engraissement)	
			\$ Am.	\$ Can*
FRAIS DIRECTS	N/A	66,00	62,50	73,06
FRAIS INDIRECTS	N/A	39,00	9,39	10,98
PRIX DE REVIENT	86,00	115,00	71,89	84,04

Sources: (a) *Cost and Returns in the Canadian Feed Lot Sector*, Rapport annuel (avril 1981), à l'intention de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, extrait du tableau 11.5 relatif aux bouvillons d'engraissement, chiffres de 1980. Le prix de revient correspondant pour l'Est du Canada est \$82,02 (tableau 11.1).

(b) La documentation officielle ayant servi à l'élaboration du Programme de stabilisation des prix du bœuf de la Saskatchewan.

(c) *Livestock and Meat, Outlook and Situation, Economics and Statistics Services*, U. S. D. A. LM3-242 (août 1971), rubriques du tableau: Prix de vente — Prix de revient des bouvillons — Marge de profit.

* Taux de change de la Banque du Canada pour 1980: 1,169.

TABLEAU 17

PRIX DE REVIENT ET PRIX DE VENTE EN ALBERTA
DES VEAUX
DESTINÉS À L'ENGRASSEMENT, 1980 (\$ Can/100 liv.)

	Evansburg (100 vaches)	Drayton Valley (60 vaches)	Hanna (200 vaches)
Frais directs	74,37	61,99	
Frais indirects	87,38	77,11	
Total	161,75	139,10	132,22
Prix de vente	76,14	76,81	58,48
NET	-85,61	-62,29	-73,74

Source: D'après une série de rapports intitulés *A Consensus of Costs and Returns*, publié par le ministère de l'Agriculture, gouvernement de l'Alberta, entreprise de naissance des environs d'Evansburg n° 223, avril 1981; entreprise de naissance et d'engraissement du district de Drayton Valley n° 224, avril 1981; une entreprise de naissance (200 vaches) du district de Hanna n° 233, janvier 1982. Les intrants de cette étude sont calculés d'après le prix de revient possible ou probable. Pour l'entreprise de Hanna, les frais directs et indirects ont été calculés à 74,46\$ les cent livres.

TABLEAU 18

BÉNÉFICES NETS DE TOUTE L'INDUSTRIE DU BŒUF AU CANADA (1971-1980)
(entrées nettes en millions de dollars)

ANNÉE	SECTEUR ENGRAISSEMENT			SECTEUR NAISSAGE			TOTAL DES RECETTES (CANADA)	
	EST CANADA	OUEST CANADA	CANADA	EST CANADA	OUEST CANADA	CANADA	EN DOLLARS DE 1981	EN DOLLARS DE 1976
1971	12,8	40,3	53,1	31,5	145,1	176,6	229,7	342,2
1972	9,1	37,6	46,7	47,8	201,0	257,8	304,5	432,3
1973	29,8	46,9	76,7	50,1	263,0	313,1	389,8	510,7
1974	-18,9	-27,3	-46,2	14,4	3,1	17,5	-28,7	-34,1
1975	18,9	0,1	19,0	-25,7	-126,0	-151,7	-132,7	-142,0
1976	-39,4	-44,2	-83,6	-24,8	-137,6	-162,4	-246,0	-246,0
1977	-28,2	-16,0	-44,2	-33,1	-30,1	-63,2	-107,4	-99,4
1978	76,7	100,9	177,6	16,8	86,5	103,0	280,9	-238,1
1979	33,8	26,0	59,8	91,0	538,8	629,8	689,6	509,6
1980	-8,0	-99,7	-108,2	28,7	97,2	125,9	26,2	16,7
TOTAL	86,4	64,6	150,7	196,7	1041,0	1237,7	1405,9	1612,2

Source: Broadwith Hughes & Associates—à l'intention de l'association canadienne des éleveurs de bétail Extrait de *Programme de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada*, documentation de travail préparée à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'Agriculture par la Roygold système de mise en marché Ltée., juillet 1981.

TABLEAU 19

TABLEAU COMPARATIF DES PRIX DE VENTE DES VEAUX PROVENANT
DES ENTREPRISES DE NAISSAGE DE L'EST ET DE L'OUEST
DU CANADA—PRIX DE VENTE MOYEN PAR VEAU MIS SUR LE MARCHÉ

ANNÉE	NOMBRE DE VEAUX	RECETTE TOTALE	RECETTE PAR VEAU	NOMBRE DE VEAUX	RECETTE TOTALE	RECETTE PAR VEAU
	(en milliers)	(million)	veau (en dollars)	(en milliers)	(million)	veau (en dollars)
1971	550,7	31,5	57,20	2 436,4	145,1	59,56
1972	578,3	47,8	82,66	2 549,1	201,0	78,85
1973	602,3	50,1	83,18	2 747,2	263,0	95,73
1974	707,6	14,4	20,35	2 943,6	3,1	1,05
1975	722,9	-25,7	-35,55	2 996,3	-126,0	-42,05
1976	688,1	-24,8	-36,04	2 748,9	-137,6	-50,05
1977	670,6	-33,1	-49,36	2 918,0	-30,1	-10,32
1978	611,6	16,8	27,55	2 682,2	86,5	32,25
1979	561,9	91,0	161,95	2 613,8	538,8	206,14
1980	599,1	28,7	47,90	2 730,7	97,2	35,60
MOYENNE TOTALE	6 393,1	196,7	31,25	27 365,7	1 041,0	38,04

Source: D'après la documentation préparée par Broadwith Hughes and Associates à l'intention de l'Association canadienne des éleveurs de bétail.

TABLEAU 20

ANALYSE COMPARATIVE DES PRIX DE REVIENT DES EXPLOITATIONS
D'ENGRAISSEMENT (RÉMUNÉRATION POUR LE TRAVAIL ET LA GESTION NON
COMPRISE) DE L'EST ET DE L'OUEST DU CANADA ET DU CANADA (1971-1980)

	EST			OUEST		
	Nombre de bovins mis sur le marché	Revenu Net des exploitations		Nombre de bovins mis sur le marché	Revenu Net des exploitations	
		Tot.	Moy./Tête		Tot.	Moy./Tête
	(milliers)	(\$millions)	(\$)	(milliers)	(\$millions)	(\$)
1971	798,4	12,8	16,03	1 174,0	40,3	19,13
1972	815,8	9,1	11,15	1 396,3	37,6	26,93
1973	836,5	29,8	35,62	1 372,1	46,9	34,18
1974	923,3	-18,9	-20,47	1 396,7	-27,3	-19,55
1975	915,8	18,9	20,47	1 503,0	0,1	0,07
1976	999,3	-39,4	-39,43	1 793,7	-42,2	-23,53
1977	991,9	-28,2	-28,43	1 896,7	-16,0	- 8,44
1978	963,8	76,7	79,58	1 686,0	100,9	59,84
1979	852,2	33,8	39,66	1 472,0	26,0	17,68
1980	903,6	- 8,5	-9,40	1 470,9	-99,7	- 0,07
TOTAL	9 000,6	86,1		15 161,4	66,7	
AVERAGE			10,45			4,40

CANADA (1971-1980) TOTAL DES BOVINS MIS SUR LE MARCHÉ 24 162 000
TOTAL DES RECETTES DES EXPLOITATIONS \$152 800 000
BÉNÉFICE NET PAR BOVIN MIS SUR LE MARCHÉ \$6,32

Source: D'après la documentation préparée par Broadwith, Hughes and Associates à l'intention de l'Association canadienne des éleveurs de bétail

MOYENNE MENSUELLE DES PRIX DES BOVINS DE
BOUCHERIE ET DES
BOUVILLONS D'ENGRASSEMENT AU CANADA ET
AUX ÉTATS-UNIS
(en dollars canadiens)

		TORONTO	OMAHA			TORONTO	OMAHA
		Bouv. A ¹ & A ²	Bouv. de choix			Bouv. A ¹ & A ²	Bouv. de choix
1976—	JANVIER	44,76	41,44	1979—	JANVIER	74,25	71,22
	FÉVRIER	42,39	38,56		FÉVRIER	80,87	76,29
	MARS	41,57	35,63		MARS	84,00	82,99
	AVRIL	45,00	42,40		AVRIL	84,14*	86,42**
	MAI	46,05	39,91		MAI	83,62	86,43
	JUIN	43,04	39,45		JUIN	83,00	81,88
	JUILLET	39,85	36,87		JUILLET	77,75	78,18
	AOÛT	38,85	36,48		AOÛT	74,81	73,30
	SEPTEMBRE	40,87	36,05		SEPTEMBRE	78,40	79,11
	OCTOBRE	40,29	36,84		OCTOBRE	78,37	79,36
	NOVEMBRE	41,35	38,59		NOVEMBRE	78,50	78,57
	DÉCEMBRE	41,93	40,71		DÉCEMBRE	82,62	80,15
1977—	JANVIER	40,87	39,82	1980—	JANVIER	82,99	77,36
	FÉVRIER	40,83	38,32		FÉVRIER	82,36	78,23
	MARS	41,49	39,19		MARS	78,83	77,78
	AVRIL	43,23	42,13		AVRIL	75,45	74,80
	MAI	43,79	44,02		MAI	76,57	76,26
	JUIN	43,22	42,55		JUIN	76,08	76,49
	JUILLET	44,14	43,44		JUILLET	81,20	80,97
	AOÛT	44,95	43,11		AOÛT	84,14	85,02
	SEPTEMBRE	46,10	43,41		SEPTEMBRE	83,89	80,96
	OCTOBRE	48,42	46,48		OCTOBRE	83,91	78,43
	NOVEMBRE	49,32	46,70		NOVEMBRE	83,85	76,82
	DÉCEMBRE	49,30	47,44		DÉCEMBRE	83,42	76,83
1978—	JANVIER	49,32	48,24	1981—	JANVIER	82,79	75,10
	FÉVRIER	49,76	50,36		FÉVRIER	79,36	73,59
	MARS	52,88	53,96		MARS	78,93	73,23
	AVRIL	59,67	59,24		AVRIL	78,76	76,61
	MAI	66,16	63,38		MAI	81,34	80,21
	JUIN	67,18	64,81		JUIN	83,03	81,14
	JUILLET	64,52	61,27		JUILLET	83,32	81,83
	AOÛT	64,77	59,90		AOÛT	81,69	81,52
	SEPTEMBRE	65,11	62,67		SEPTEMBRE	80,14	78,59
	OCTOBRE	67,54	65,45		OCTOBRE	79,13	74,64
	NOVEMBRE	66,93	62,98		NOVEMBRE	76,33	72,13
	DÉCEMBRE	67,86	65,79		DÉCEMBRE	74,25	70,88

Source: D'après *Analyse du marché—Animaux et leurs produits*, Agriculture Canada.
Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande au Canada, Agriculture
Canada

TABLEAU 22

LA LOI SUR LA STABILISATION DES PRIX AGRICOLES
PROGRAMME POUR LE BŒUF

Année-récolte	Livraison année fin.	Prix de soutien (les 100 livres)	Prix du Marché* (les 100 liv.)	Subvention (par 100 liv.)
1976	31 déc. 1976	40,16\$ (95%)	Trimestriel	1,84\$-néant- 3,00\$-2,98\$
1977	31 déc. 1977	36,54\$ (90%)	49,19\$	aucune
1978	31 déc. 1978	42,91\$ (90%)	59,39\$	aucune
1979	31 déc. 1979	65,16\$ (90%)	76,44\$	aucune
1980	31 déc. 1980	78,55\$ (90%)	76,37\$	aucune

Source: Le secrétaire de la Commission de stabilisation des prix agricoles

* Indexé au prix de revient.

TABLEAU 23

PRÊTS CONSENTIS AUX EXPLOITATIONS D'ÉLEVAGE BOVIN* 1979-1980 à 1982-83

GENRE D'EXPLOITATION	1979-1980		1980-1981		1981-1982		1982-83	
	#	MONT. (en milliers de dollars)	#	MONT. (en milliers de dollars)	#	MONT. (en milliers de dollars)	#	MONT. (en milliers de dollars)
ENGRAISSEMENT (BOVIN)	180	19 225	108	11 923	111	12 805	39	4 785
NAISSAGE	180	14 635	167	14 573	179	14 199	62	4 990
BOVINS (12 MOIS)	94	7 547	94	8 799	71	6 599	35	2 761
ÉLEVAGE & ENGRAISSEMENT	67	6 076	57	4 813	50	3 950	20	1 581
GÉNISSES D'ÉLEVAGE	6	439	7	707	11	962	5	392
TOTAL	527	47 922	433	40 815	422	38 515	161	14 509

* Prêts aux exploitations dont le revenu net approximatif provenant de l'élevage atteint 50% au moins du revenu total.

** Du 1^{er} avril à juillet 1982.

Source: Société du crédit agricole, section de recherche.

TABLEAU 24

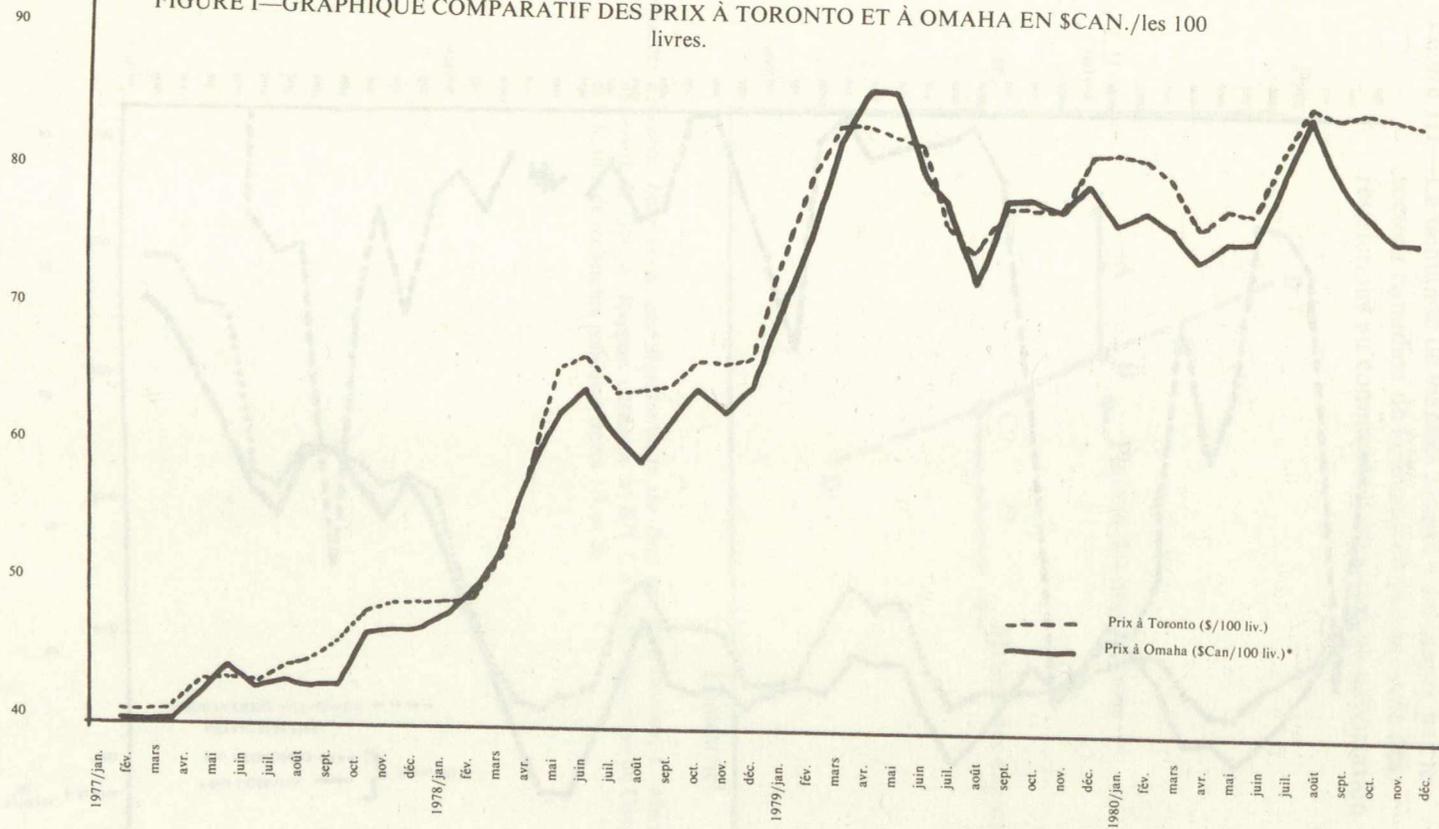
PRÊTS AUX EXPLOITATIONS DONT 25 À 49% DU REVENU NET APPROXIMATIF
PROVENAIT DE L'ÉLEVAGE BOVIN 1979-80 À 1982-83 (juillet)

EXPLOITATION PRINCIPALE	1979-80		1980-81		1981-82		1982-83*	
	#	(\$milliers)	#	(\$milliers)	#	(\$milliers)	#	(\$milliers)
CULTURE INTENSIVE	474	45 554	465	42 599	440	39 202	210	17 955
LAIT	42	3 994	32	4 162	38	4 472	16	1 685
ÉLEVAGE PORCIN	97	10 403	53	5 929	61	5 044	19	1 597
AVICULTURE	3	425	4	494	2	249		
MIXTE ET AUTRES	4	384	4	610	3	493	4	487
TOTAL	620	60 760	558	53 794	544	49 460	249	21 724

* Du 1^{er} avril 1982 à juillet 1982.

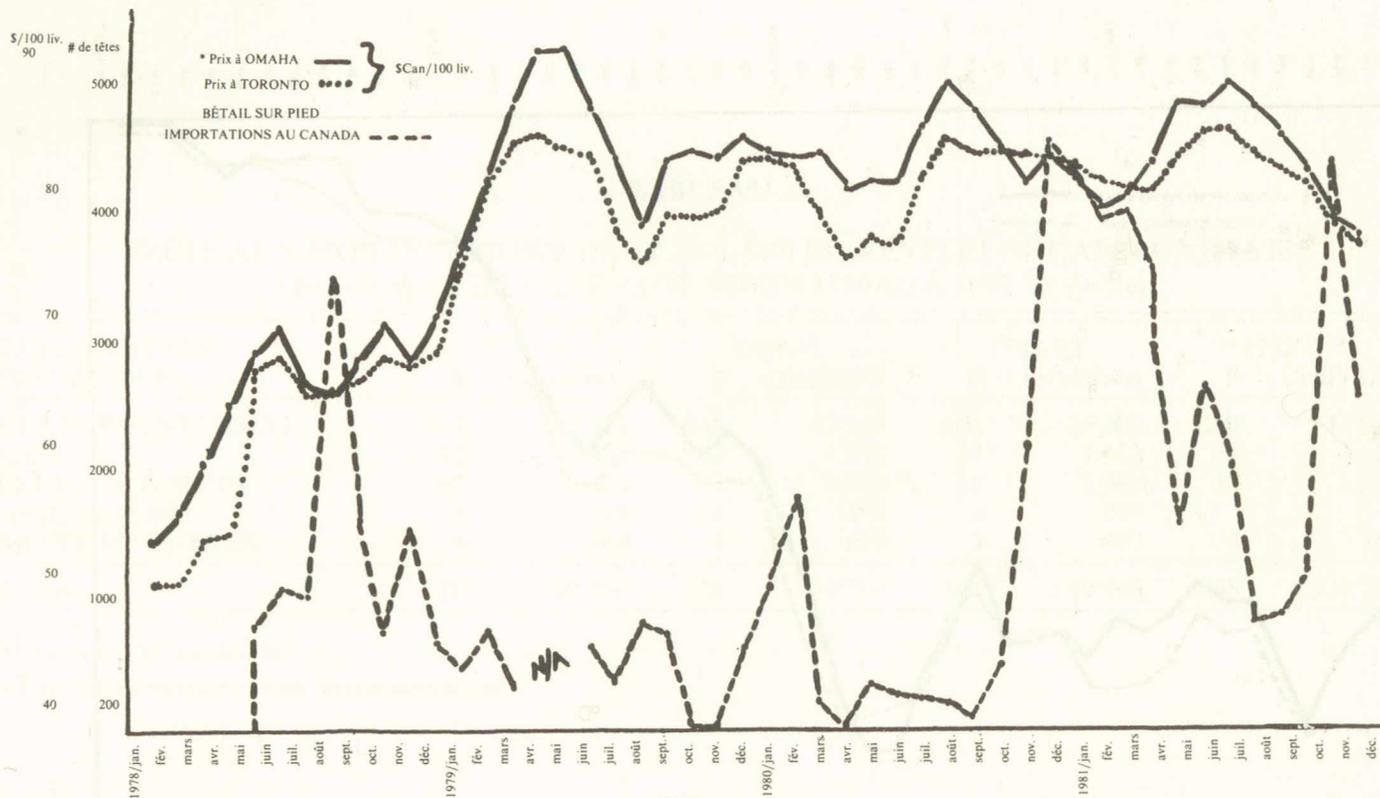
Source: Société du crédit agricole, section de recherche.

FIGURE I—GRAPHIQUE COMPARATIF DES PRIX À TORONTO ET À OMAHA EN \$CAN./les 100 livres.



Source: Documentation de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Agriculture Canada.
 * Prix à Omaha en \$Can./100 liv., frais de douane, de transport et de courtage en sus.

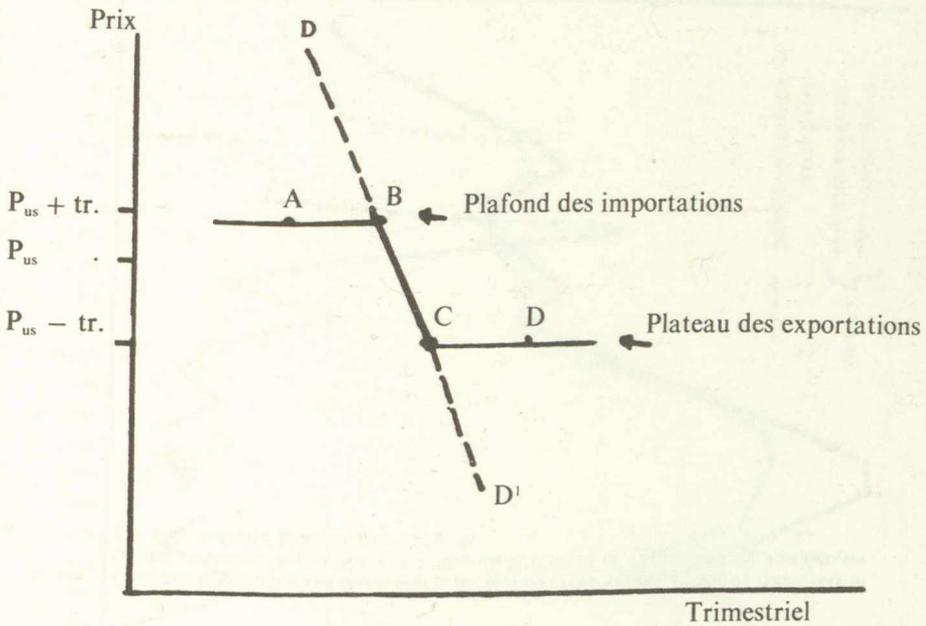
FIGURE II—INCIDENCE DE L'IMPORTATION DE
BÉTAIL SUR PIED DES É.-U. À TORONTO SUR LES PRIX
À TORONTO ET LES PRIX À OMAHA



Source: D'après la documentation de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Agriculture Canada, et diverses autres sources de documentation.

* Prix à Omaha en \$Can./100 liv., frais de douane, de transport (à Toronto) et de courtage en sus.

Figure III—La demande de viandes rouges à envisager par le secteur canadien de l'élevage en cas de levée des restrictions au commerce d'importation-exportation



Source: *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*, L. Martin, université de Guelph, Rapport technique n° E/I 1, Conseil économique du Canada et L'institut de recherches politiques figure 2.9, p. 26