

J \* S  
103  
H7  
1980/83  
A3  
A13F



LIBRARY OF PARLIAMENT  
CANADA  
AUG 12 1981  
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

# Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du boeuf au Canada

## RÉSUMÉ

J \* S  
103  
H7  
1980/83  
A3  
A13f  
ex.2

Document de travail  
rédigé à l'intention du  
**Comité sénatorial permanent  
de l'agriculture**

L'honorable Harry Hays, c.p.  
Président

2522705

J \* S  
103  
H7  
1980/83.  
A3  
A13F  
5-2



LIBRARY OF PARLIAMENT  
CANADA  
AUG 12 1981  
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

# Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du boeuf au Canada

## RÉSUMÉ

Document de travail  
rédigé à l'intention du

**Comité sénatorial permanent  
de l'agriculture**

L'honorable Harry Hays, c.p.  
Président

2522795



AVANT-PROPOS

PROGRAMME

STABILISATION DE L'INDUSTRIE

DU BOEUF AU CANADA

C'est dans le cadre de son enquête permanente sur la stabilisation de l'industrie du boeuf au Canada que cette étude a été effectuée pour le Comité sénatorial permanent de l'agriculture. La situation ne s'est pas améliorée depuis le dépôt du rapport du Comité sur les importations de boeuf et les agriculteurs, les propriétaires de ranch, et les exploitants de parcs d'embouche associés à la production de boeuf ne cessent d'éprouver des problèmes.

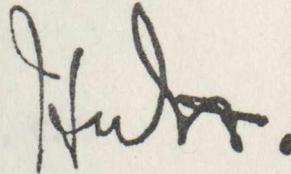
L. Roytsberg

Roygold Marketing Systems Ltd.

Selon le Comité, ce document de travail, préparé par Roygold Marketing Systems Ltd., a pour but de proposer une série de solutions de rechange à l'actuel système de commercialisation en espérant que ce document servira de base aux discussions qui auront lieu bientôt.

Le Comité a l'intention d'entendre les témoignages de tous les secteurs de l'industrie dès que tous ceux concernés auront eu le temps d'étudier ce document.

Le président,



L'honorable Harry Hays

Président

L'honorable Harry Hays, C.P.



TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
RÉSUMÉ	1
1. Perspectives PROGRAMME DE MISE EN MARCHÉ ET DE	1
a) Production et offre de bœuf	1
b) Mécanisme de détermination des prix	4
c) Partage des revenus	6
d) Intervention gouvernementale	7
2. Critique du système	7
3. Solutions aux problèmes	8
a) Contrôle des importations	8
b) Stabilisation du revenu	9
c) Étalement du revenu	10
d) Programmes de gestion de l'offre	10
1. Modèle de la Commission canadienne du bœuf	11
2. Modèle de la Commission canadienne du lait	13
3. Modèle de l'Organisation commerciale	16
4. Modèle de stabilisation des revenus des producteurs	23
5. Répercussions de la gestion de l'offre selon la	27
taille de l'entreprise	27
1. Modèle de la Commission canadienne du bœuf (vente	27
centralisée)	27
a) Cheptel de vingt-cinq à cent bêtes	27
b) Cheptel de cinq cents bêtes et plus	28
2. Modèle de la Commission canadienne du lait	28
(Stabilisation de revenu - subventions	28
gouvernementales)	28
a) Troupeaux de vaches de vingt-cinq à cent têtes	29
b) Troupeaux de plus de cinq cents vaches	30
3. Modèle de gestion de l'offre (y compris le	30
système de vente centralisée)	30
a) Troupeaux de vingt-cinq à cent vaches	31
b) Troupeaux de cinq cents vaches et plus	31
4. Stabilisation des revenus du producteur (y	32
compris les ventes centralisées)	32
a) Troupeaux de vingt-cinq à cent vaches	33
b) Troupeaux de cinq cents bêtes et plus	34

R É S U M É

DOCUMENT DE TRAVAIL

PRÉSENTÉ PAR

M.M. Roytenberg

Roygold Marketing Systems Ltd.

Comité sénatorial permanent de l'agriculture

L'honorable Harry Hays, C.P.

Président



# TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
<u>RÉSUMÉ</u> . . . . .	1
1. Perspectives globales de l'industrie du boeuf . . . . .	1
a) Production et offre de boeuf . . . . .	1
b) Mécanisme de détermination des prix . . . . .	4
c) Partage des revenus . . . . .	6
d) Intervention gouvernementale . . . . .	7
2. Critique du système . . . . .	7
3. Solutions aux problèmes . . . . .	8
a) Contrôle des importations . . . . .	8
b) Stabilisation du revenu . . . . .	9
c) Étalement du revenu . . . . .	10
d) Programmes de gestion du marché et de l'offre . . . . .	10
1. Modèle de la Commission canadienne du blé . . . . .	11
2. Modèle de la Commission canadienne du lait . . . . .	13
3. Modèle de l'Office canadien de commercialisation des oeufs . . . . .	16
4. Modèle de stabilisation des revenus des producteurs . . . . .	23
5. Répercussions de la gestion de l'offre selon la grosseur de l'entreprise . . . . .	27
1. Modèle de la Commission canadienne du blé (vente centrale obligatoire par le biais des enchères électroniques) . . . . .	27
a) Cheptel de vingt-cinq à cent bêtes . . . . .	27
b) Cheptel de cinq cents bêtes et plus . . . . .	28
2. Modèle de la Commission canadienne du lait (Stabilisation du revenu - subventions gouvernementales) . . . . .	28
a) Troupeaux de vaches de vingt-cinq à cent têtes . . . . .	29
b) Troupeaux de plus de cinq cents vaches . . . . .	30
3. Modèle de gestion de l'offre (y compris le système de vente centralisée) . . . . .	30
a) Troupeaux de vingt-cinq à cent vaches . . . . .	31
b) Troupeaux de cinq cents têtes et plus . . . . .	31
4. Stabilisation des revenus du producteur (y compris les ventes centralisées) . . . . .	32
a) Troupeaux de vingt-cinq à cent vaches . . . . .	33
b) Troupeaux de cinq cents têtes et plus . . . . .	34



## RÉSUMÉ

### 1. Perspectives globales de l'industrie du boeuf

#### a) Production et offre de boeuf

L'offre et les prix du boeuf au Canada sont réglés suivant des "cycles" dont la durée habituelle est de six à dix ans. Il en résulte donc des variations extrêmes de ces deux éléments qui peuvent être contraignantes à la fois pour le consommateur et le producteur. Au cours des quinze années qui vont de 1964 à 1979, de 3,2 millions à 4,4 millions de têtes de bétail ont été abattues dans les établissements inspectés par le gouvernement fédéral, d'énormes fluctuations se produisant sur une brève période de deux ans. La production agricole a poursuivi sa tendance à la hausse pour atteindre, en 1977, un record de 4,7 millions de têtes de bétail et de 1,1 million de veaux. La production de viande a suivi une courbe ascendante semblable la même année pour atteindre un total de 2,6 milliards de livres de boeuf et de veau et de 100 millions de livres d'abats comestibles.

La demande canadienne a elle aussi été fortement à la hausse durant la majeure partie des dix dernières années, alors que la consommation de porc par habitant a été relativement stable. La consommation de boeuf a atteint un maximum de 118 livres en 1976 pour connaître depuis un déclin rapide, passant ainsi à 91 livres en 1979. On s'attend à ce qu'elle soit encore inférieure à cela en 1980.

Quant au commerce du boeuf, il a lui aussi fluctué. Pour la même période, les exportations de bovins sur pied ont varié de 200 000 à 600 000 têtes, ce dernier chiffre étant plus exact pour les dernières années. Les importations de bovins sur pied ont marqué une tendance à la hausse en atteignant environ 200 000 têtes certaines années. Les exportations de boeuf et de veau ont fluctué, le maximum étant de 129 millions de livres en 1976, alors qu'elles se situent habituellement



aux alentours de 60 à 100 millions de livres. Les importations de boeuf ont atteint un record de 316 millions de livres en 1976, mais elles se chiffrent habituellement à 200 millions de livres depuis dix ans. Le Canada a presque toujours subi un déficit commercial net sur les carcasses de boeuf habillé dont le maximum a été de 146 millions de livres en 1974. De 1977 à 1979, la balance commerciale du Canada a été excédentaire de 30 à 60 millions de livres. Sur la base de ces données, le Canada a enregistré des balances nettes positives et négatives, avec un déficit record de \$104 millions en 1974 et une balance excédentaire maximale de \$126 millions en 1977. De 1977 à 1979, la balance commerciale du Canada a été excédentaire.

À la suite des négociations menées récemment avec les États-Unis, les deux parties ont convenu mutuellement d'abaisser les tarifs douaniers. Au 1<sup>er</sup> janvier 1982, les tarifs douaniers seront ramenés à un cent la livre pour les bovins sur pied, étant auparavant de 1,5 cent la livre pour les animaux de moins de 200 livres et de plus de 700 livres, et de 2,5 cents pour les bovins de 200 à 700 livres ainsi que pour des quantités supérieures à 400 000 têtes. Les tarifs douaniers sur le boeuf et le veau sont tombés de 3 à 2 cents la livre. Quant à ceux sur la viande en morceaux, ils sont passés de 10% de la valeur de celle-ci à 4%. Il est prévu que ces accords, qui s'accompagnent d'une augmentation rapide des taux de fret, vont stimuler les échanges commerciaux Nord-Sud au détriment des échanges traditionnels Est-Ouest. Davantage de bovins sur pied semblent devoir être expédiés de l'Ouest vers le Sud et de plus grandes quantités de carcasses vers le Nord. Ces échanges pourraient réduire sensiblement les quantités du boeuf transformées au Canada et auraient en même temps tendance à accroître le volume des importations de boeuf industriel.



À l'étranger, les marchés sont orientés vers la production de ce type de boeuf. Les marchés éventuels d'animaux à point et d'autres catégories sont très bien protégés, quand ils existent. Hormis la commercialisation des bovins d'engraissement et des vaches aux États-Unis, le Canada n'a pas obtenu grand succès.

Les "cycles" du boeuf des grands pays producteurs ont tendance à s'harmoniser, ce qui a pour effet d'en accroître les extrêmes.

Au Canada, la production de boeuf se concentre de plus en plus vers l'Ouest, plutôt qu'à l'Est, dans un rapport de 60 à 40. Les grandes provinces productrices sont l'Alberta et l'Ontario. C'est dans l'Ouest que l'on trouve le plus grand nombre de vaches de boucherie dans un rapport de 80 à 20. La différence entre ces rapports traduit les efforts soutenus que déploient les producteurs de l'Est pour engraisser leurs bovins à point. Cette dernière région produit beaucoup de boeuf de moindre qualité; elle fournit environ 50% des vaches et des taureaux envoyés à l'abattage comme sous-produits d'une importante industrie laitière.

Au Canada, l'échelle de production est réduite. Au recensement de 1976, 96% de tous les éleveurs comptaient 100 têtes de bétail ou moins, dont 75% étaient des vaches de boucherie. Dans l'Ouest, les entreprises semblent être un peu plus grandes et ce dernier chiffre y était de 62%. Il en allait de même des entreprises d'engraissement, 97% des fermes comptant 100 bouvillons ou moins, ce qui représentait alors 60% de tous les bouvillons d'élevage. Les 3% des fermes restantes détenaient 40% des animaux d'engraissement.

L'élevage du boeuf peut se faire suivant la méthode du ranch où l'on utilise des pâturages, ou encore en nourrissant les animaux au four-



rage produit par la ferme ou acheté ailleurs. Les animaux sont vendus comme veaux sevrés, conservés pour le pâturage d'été, nourris l'hiver au foin pour être ensuite ou vendus ou conservés jusqu'à l'engraissement à point. Environ 50% des coûts à la production proviennent de l'engraissement, des coûts de main-d'oeuvre comptant pour 15 à 20%, les frais généraux dépassant 20% et le reste représentant les frais divers.

b) Mécanisme de détermination des prix.

Le mécanisme de détermination du prix est de plus en plus tributaire de la diminution des ventes dans les parcs à bestiaux publics qui, au cours des dernières années, représentaient moins de 25% du total. Le nombre de ventes aux enchères publiques a augmenté, surtout comme moyen de transfert des animaux d'engraissement. Environ la moitié des ventes d'animaux d'abattage dans les parcs à bestiaux ont lieu à Toronto, Calgary, Edmonton et Winnipeg étant aussi des centres importants. Le plus grand marché public de bovins d'engraissement, qui détient environ 40% de tout le marché, se trouve à Edmonton, quoique Toronto, Calgary et Winnipeg occupent aussi une place importante de même que tous les marchés terminaux.

Certains se sont interrogés sur la fiabilité des marchés terminaux comme point de référence pour la fixation courante des prix. Au fur et à mesure qu'a augmentée la proportion de bétail vendu directement aux salaisons, l'inquiétude s'est faite grandissante. L'équité et la fiabilité de certaines méthodes utilisées dans les encans publics ont été aussi un sujet de préoccupation. C'est ce dont a fait état un rapport d'une Commission royale d'enquête publié en 1976. La concentration de l'industrie des salaisons, surtout sur les marchés de l'Ouest, est venue encore renforcer ces craintes. Des études ont



aussi laissé entendre que le mécanisme de commercialisation est coûteux par rapport aux autres solutions possibles. Mentionnons entre autres un système obligatoire de vente aux enchères par télétype qui correspondrait au système de vente directe aux salaisons pour ce qui est des coûts tout en assurant une plus grande indépendance dans la détermination des prix.

L'industrie des salaisons s'est concentrée au cours des dernières années par suite de la fermeture d'usines. Quinze d'entre elles ont cessé d'exister depuis 1975, année où la dernière grande usine a été ouverte. Les quatre grandes chaînes de salaisons qui détiennent 20% des usines, représentent plus de 50% de cette industrie. La moitié des grandes usines sont en Alberta. La société Canada Packers est représentée dans toutes les régions. Quand à la société Burns and Swifts (aujourd'hui fusionnée avec Gainers) elle a des usines dans trois provinces alors que l'Inter Continental exploite des usines dans deux provinces de l'Ouest. Les usines de salaisons jouent aussi le rôle de grossistes (60% du total des ventes). Ce n'est qu'à Montréal qu'on trouve d'importantes ventes en gros (65% du volume total), dont la moitié est entre les mains de courtiers indépendants.

La concentration a eu aussi des répercussions sur la distribution de la viande au détail. Les cinq grandes chaînes, Dominion, Loblaws, Canada Safeway, Provigo et Steinberg dominent les grands centres urbains du Canada. Les sociétés Loblaws (Westons) et Provigo exercent une plus grande influence encore en exploitant d'énormes établissements de vente en gros approvisionnant des groupes de magasins autonomes et affiliés. Ces sociétés peuvent fortement influencer sur les prix du fait précisément de leur concentration.



Des recherches ont montré qu'il existe de graves injustices dans les prix à la production, que les producteurs sont mal informés et que le système de commercialisation entraîne des frais inutiles.

### c) Partage des revenus

Des données sur les prix montrent que la part du produit des ventes au détail qui revient à l'agriculteur est d'environ 70% (à peu près 10% de plus qu'aux États-Unis). Celle des grossistes est d'environ 10% et celle des chaînes de magasins au détail, d'à peu près 20%. Une analyse des revenus de l'industrie, qui tient davantage compte de la transformation, montre que les producteurs reçoivent environ 40%, les grossistes-salaisons environ 35% et les détaillants à peu près 25%. Le total des investissements du producteur en 1979 a été évalué à \$84 milliards alors que le secteur de la transformation est resté à \$1,1 milliard.

Les données sur les coûts à la production de 1971 à 1980 montrent (plus particulièrement après 1979, lorsque les producteurs ont obtenu un revenu net de plus de \$200 par tête), que les entreprises d'élevage-naissage de l'Ouest ont réalisé un profit sur la gestion et la main-d'oeuvre de \$38 par tête, alors que dans l'Est ce chiffre était de \$31 et d'environ \$37 à l'échelle nationale, suivant une moyenne pondérée. Quant aux exploitants de parcs d'engraissement au cours de la même période, ils ont obtenu en moyenne \$6 par tête. Suivant ces données, il apparaît que le bénéfice net pour la moyenne des entreprises d'élevage-naissage de 26,5 vaches, avec un rendement de 85%, est seulement de \$800 par an. Pour un troupeau de 100 vaches (96% des entreprises sont de cette taille ou plus petites), le revenu peut s'établir à environ \$3,000 par an. On ne peut considérer cette somme comme une base suffisante pour justifier le maintien d'une industrie des bovins de boucherie largement disséminée.



d) Intervention gouvernementale

Diverses mesures ont été élaborées aux niveaux provincial et national pour venir en aide aux producteurs. Mis à part les programmes fédéraux de stabilisation du revenu, d'aide au transport du fourrage et du crédit agricole (de même que des programmes spéciaux comme ceux qui ont été mis en place en 1976) les gouvernements provinciaux offrent un crédit supplémentaire et des programmes de stabilisation du revenu. Des programmes de garantie des revenus tirés du boeuf ont été lancés en Colombie-Britannique et en Saskatchewan. Des programmes semblables sont actuellement à l'étude ailleurs comme moyen de conserver ou de gagner des marchés pour les producteurs de certaines provinces. Il est fortement à craindre que des programmes provinciaux compétitifs placent l'industrie dans une situation permanente d'engorgement du marché.

2. Critique du système

En résumé, les producteurs souffrent d'un manque d'information sur les marchés; ils pâtissent aussi des problèmes inhérents au système de détermination des prix qui favorise l'injustice à cet égard entre les marchés, entre les types de bétail et entre la vente sur pied par rapport au classement sur rail. Les politiques innovatrices ne contribuent que très lentement à l'expansion de l'industrie et l'unification de celle-ci a rendu irréalisable l'amélioration de l'infrastructure. Les tendances des échanges commerciaux semblent indiquer qu'il serait dangereux de continuer de négliger le secteur canadien de la transformation. L'instabilité du cycle du boeuf, s'ajoutant au faible niveau des recettes moyennes, aura vraisemblablement pour effet de restreindre la base agricole de la production du boeuf et d'augmenter la concentration de l'industrie.



Ces problèmes sont imputables aux facteurs suivants: a) un mécanisme de mise en marché dont le coût fait obstacle à la libre détermination des prix et dont la nature, tant par suite de la concentration de l'industrie que de l'instabilité du cycle, est source de déséquilibre et de gaspillage économique; b) une production à petite échelle, incapable de soutenir de façon constante la concurrence internationale et d'assurer des bénéfices suffisants aux éleveurs, sauf aux quelques gros exploitants qui ont tendance à dicter les taux de rendement du marché; c) la faible envergure du marché canadien, avec des coûts inhérents qui lui sont imposés par le régime de bien-être social et les mesures de protection de l'industrie; d) le désir traditionnel des producteurs de tirer du marché un rendement satisfaisant et leur hésitation à envisager d'autres mécanismes s'ils sont mécontents de leur niveau de revenu. (Il se peut que la situation change puisque nombre d'entre eux cherchent maintenant d'autres mécanismes auxquels ils pourraient accorder de bonnes chances de réussite.)

### 3. Solutions aux problèmes

#### a) Contrôle des importations

Bien que ce mécanisme protège le marché pour les producteurs canadiens et permette la création d'un dispositif de fixation des prix correspondant à l'échelle de l'industrie, il ne peut être mis en oeuvre sans donner lieu à des mesures de représaille qui entraîneront la fermeture de marchés d'exportation tant pour le boeuf que pour d'autres produits. La tendance actuelle est de supprimer les obstacles tarifaires et d'abaisser les tarifs douaniers. Toutefois, une loi américaine adoptée récemment (1979) prévoit l'imposition de restrictions conjoncturelles au commerce. Son application pourrait avoir de graves répercussions sur les producteurs canadiens en agissant sur les exportations canadiennes et en détournant vers le marché Canadien des importations Américain de boeuf industriel. Le Parlement du Canada étudie pour le moment des mesures législatives semblables. Quoi qu'elle protège le



marché canadien, la loi actuelle n'offre aucune solution aux principaux problèmes que connaissent de nombreux producteurs à propos de la commercialisation, de la répartition et de la stabilité du revenu ainsi que du taux de rendement par rapport à leurs coûts de production.

b) Stabilisation du revenu

Les programmes fédéraux et provinciaux n'ont pas été bien conçus.

L'accent mis par les provinces sur l'enrichissement du programme va à l'encontre du désir du gouvernement fédéral de créer un régime d'intervention uniforme. D'autre part, comme celui-ci tient à mettre en place des programmes d'incitation qui ne soient pas imposés par la loi, les provinces considèrent qu'ils sont inadéquats et peu fiables. Un autre problème réside dans le décalage très long qui existe entre le moment où le déclin d'activité du marché justifie l'octroi de revenus supplémentaires et le versement de ces subventions aux producteurs. À cause de ce retard, l'aide ne peut être dispensée quand le besoin s'en fait sentir. Il est à craindre que de tels programmes encouragent la surproduction sans fixer de limite précise au niveau de production, calculé d'après les critères de production antérieurs, qui donne droit aux paiements de stabilisation. Même si l'on devait limiter le nombre de têtes de bétail donnant le droit de participer au régime, la mise en place d'un programme de primes de complément pourrait provoquer des augmentations inacceptables de la production qui le rendrait inopérant.

Un dilemme demeure: étant donné que les producteurs de boeuf ont intérêt à trouver des solutions acceptables à leurs difficultés, les gouvernements provinciaux établissent des programmes compétitifs et puisent dans leur trésor respectif pour assainir le climat économique de l'industrie. Ces programmes donnent lieu inévitablement à la situation d'engorgement chronique du marché que les producteurs de boeuf veulent



à tout prix éviter. Cet état de choses finira par rendre l'application de tels programmes indéfendable et coûteuse tant pour les producteurs que pour les contribuables.

c) Étalement du revenu

Les producteurs peuvent se prévaloir de divers programmes pour reporter l'impôt sur le revenu gagné pendant les bonnes années en prévision des années où ils subiront des pertes. Indépendamment de programmes comme "l'étalement sur un groupe d'années", l'établissement de la moyenne générale, les R.E.E.R., les bons de paiement au comptant différé, la défalcation des pertes sur le bétail, les déductions pour amortissement, la constitution en sociétés agricoles, les ventes différées et les achats en fin d'année et les contracts de rentes à versements invariables, il a été proposé de modifier ces derniers afin de permettre aux producteurs de retirer jusqu'à 50% de leur revenu agricole annuel, ou jusqu'à \$100 000 par an afin de les placer sur un compte de fiducie pour une période allant de un an à sept ans. Ces sommes seraient impossibles au moment du retrait qui surviendrait évidemment pendant les années déficitaires. Quels que soient les mérites de cette proposition, elle ne permet pas à l'industrie de faire face aux sérieux défis auxquels elle se heurte du point de vue revenu moyen, commercialisation, concentration et maintien d'une certaine diversification. La répartition du revenu sur plusieurs années ne constitue pas une solution quand le revenu est peu élevé, comme c'est le cas pour la plupart des producteurs.

d) Programmes de gestion du marché et de l'offre

Quatre programmes, qui offrent, à des degrés divers, une solution aux défis rencontrés par l'industrie sont proposés ici pour étude. Indépendamment des problèmes traditionnels: concentration du marché, instabilité du revenu et de l'industrie et rigueurs qu'elle inflige tant



aux producteurs qu'aux consommateurs, faiblesse du mécanisme de détermination des prix et niveau des revenus gagnés par la plupart des producteurs, une foule de politiques disparates, financées sur une base compétitive par les gouvernements provinciaux, viennent encore compliquer la situation en entraînant inévitablement une surproduction chronique dans l'industrie du boeuf, et seul un programme national peut les remplacer. Nous examinerons ici comment ces programmes peuvent permettre de régler les problèmes relevés et dans quelles mesures ils sont réalisables.

#### 1. Modèle de la Commission canadienne du blé

Le principal objet de ce modèle est la mise en place d'un régime de commercialisation méthodique comportant une intervention minimale dans le fonctionnement du marché. Le gouvernement fédéral créerait, par voie législative, un organisme national chargé de mettre en place un système centralisé de commercialisation du boeuf. Des agents nommés par le gouvernement fédéral administreraient le programme, probablement à partir d'une base établie dans l'Ouest, et les producteurs y participeraient à titre consultatif. Le principal objectif en serait la création d'un système obligatoire d'enchères électroniques pour la mise en marché des bovins d'abattage dans tout le Canada. Les acheteurs feraient leur offre selon la méthode des enchères dégressives, suivant les principales catégories et le sexe, le prix étant fixé par l'offre la plus haute et les quantités étant ensuite offertes à ce prix. Seul le premier enchérisseur serait assuré d'obtenir la quantité demandée. Des escomptes seraient normalement négociés en fonction des diverses catégo-



ries, rajustées de temps à autre. Les prix établis seraient annoncés et les producteurs s'engageraient à assurer les livraisons la semaine suivante. Le produit pourrait être livré proportionnellement entre acheteurs au prix fixé ou attribuée, entre les producteurs. Si des quantités supplémentaires étaient disponibles, elles pourraient être offertes au prix établi ou aux termes d'autres appel d'offres. Il faudrait alors que tous les producteurs soient enregistrés et que les animaux soient immatriculés puisque tous les produits seraient vendus au prix sur rail. Les producteurs partageraient les économies réalisées sur le groupage et l'expédition aux acheteurs, conformément aux directives des agents locaux et régionaux de l'office de mise en marché. Ils recevraient le prix hebdomadaire moyen par catégorie, ou par groupe de vente, moins les frais de transport et d'administration appropriés. Le système permettrait l'enregistrement d'offres simultanées dans chaque marché régional à partir de n'importe quelle grande ville du Canada. (Ce modèle pourrait s'appliquer aussi aux ventes de bovins d'engraissement si on le jugeait souhaitable).

D'après des recherches faites à ce sujet, la méthode des enchères électroniques coûterait moins cher que les ventes directes aux salaisons tout en améliorant la concurrence pour ce qui est de la production des éleveurs. Les prévisions brutes sur les économies nettes réalisées par l'industrie s'élèvent à \$20 millions par an. Selon les estimations actuelles des frais intermédiaires pour 1981, ce montant pourrait vraisemblablement être doublé. Les répercussions de l'intensification de la concurrence pourraient égaler ou surpasser ces prévisions. Un tel organisme national, doté d'une marge de



manoeuvre considérable, pourrait intervenir sur le marché canadien en vue d'en améliorer le rendement même s'il agissait dans le cadre d'un marché continental ou mondial. L'ampleur de l'offre ou les ventes de gouvernement à gouvernement pourraient avoir une incidence positive sur les recettes des producteurs. Étant donné la nature essentiellement nationale de l'industrie, on ne songe pas à mettre en place des contingents. L'enregistrement des producteurs et le traitement informatisé des renseignements la concernant permettraient d'établir de meilleures prévisions sur son évolution et de mettre en oeuvre rapidement des programmes d'assistance s'appliquant à tout l'ensemble.

En bref, ce programme réduira les coûts de mise en marché et renforcera la concurrence, améliorant ainsi le mécanisme de détermination des prix. Si ce dernier doit améliorer également de façon marginale les recettes des producteurs, il n'en supprimera pas pour autant l'instabilité des revenus et de l'industrie pas plus qu'il ne réglera les questions des niveaux de revenus des producteurs, de la multiplicité des programmes d'aide provinciaux et de l'incidence des forces économiques qui peuvent être jugées indésirables étant donné leurs répercussions sur l'industrie canadienne du boeuf.

## 2. Modèle de la Commission canadienne du lait

Le principal objectif de ce modèle est la création d'un programme de stabilisation du revenu à l'intention des éleveurs-naisseur dans le contexte d'une gestion de l'offre. Le gouvernement fédéral créerait, par voie législative, un organisme national chargé d'administrer un programme national de soutien du revenu dans l'industrie du boeuf. Les agents nommés par le gouvernement fédéral et le personnel de cet organisme, avec le



concours des producteurs à titre consultatif, élaboreraient une formule de fixation des coûts de production du boeuf qui seraient révisée régulièrement. Les mises en marché, établies d'après la production antérieure, donneraient droit à des versements complémentaires calculés en fonction des revenus moyens par rapport au coût moyen de production, plus un rendement raisonnable. Les contingents de répartition du marché pourraient être attribués par province et les excédents de production seraient passibles d'une amende. Les contingents de vente seraient administrés par des organismes provinciaux. Pour venir en aide aux producteurs, les versements complémentaires pourraient être faits chaque trimestre afin de réduire les délais entre la vente des produits et la réception de ces versements. Le niveau des contingents serait rajusté en fonction de la demande prévue, une fois établis le niveau de base (qui pourrait correspondre, par exemple, à la production d'un cheptel moyen de 26,5 vaches). Il faudrait déterminer le nombre de têtes de bétail qui donnerait droit aux versements complémentaires et décider, en outre, si c'est au gouvernement ou aux producteurs que serait imparti le contingent si sa valeur était source de problèmes. Les détenteurs de contingents de lait ne pourraient participer au programme.

Les importations pourraient être contrôlées grâce à ce système sans qu'il y ait lieu de prendre des mesures de rétorsion. Cependant, il faudrait négocier les contingents d'importation de base. L'organisme fédéral pourrait être le seul importateur, déterminer les prix en vue de minimiser les versements complémentaires ou en laisser le soin au marché libre, compte tenu de la demande existante, de l'offre, qui serait fonction des contingents de commercialisation, et des importations négociées. Dans ce dernier cas, le marché libre continuerait



à fonctionner à peu près de la façon actuelle. L'organisme national pourrait encourager les exportations, soit en tant qu'intermédiaire, soit en tant que participant direct, de façon à soutenir les prix sur le marché national et à minimiser les versements complémentaires qui risqueraient de représenter un fardeau pour les contribuables canadiens.

S'il était administré efficacement, ce programme encouragerait les producteurs, qui recevraient des versements complémentaires, en temps voulu, à garder leurs animaux jusqu'à ce qu'ils soient engraisés à point. Il pourrait également favoriser le développement de l'engraissement sur demande. Par contre, il découragerait tous les producteurs qui n'ont pas suffisamment de bêtes pour être admissibles. L'industrie de transformation pourrait ainsi compter sur une production plus stable et plus prévisible. Il serait peut-être possible de mettre en oeuvre des politiques conjonctuelles efficaces visant à faire correspondre les augmentations de la production canadienne aux diminutions de la production mondiale pour remplacer les importations. Des débouchés sur les marchés mondiaux, négociés entre gouvernements, pourraient entraîner la signature de contrats avec de gros producteurs hors du système de contingentement.

Les coûts d'un tel programme sont évalués à 1,4% des recettes totales provenant de l'abattage sur un certain nombre d'années, soit \$40 à \$50 millions par an. Aux termes d'un programme actuel, la contribution des producteurs, égale à celle du gouvernement de Saskatchewan, est de 3 à 4,5%. Les coûts réels se situeraient vraisemblablement dans ces limites.



En résumé, cette solution ne permettrait pas de résoudre les graves problèmes que pose le présent système de commercialisation, mais elle favoriserait du moins une plus grande stabilité de la production de même qu'une augmentation des revenus des producteurs et du rendement de l'industrie. Il faudrait réglementer et contrôler celle-ci, et les versements complémentaires seraient à la charge des contribuables, mais elle contribuerait au maintien de l'industrie canadienne du boeuf, assurerait des revenus satisfaisants à l'ensemble des producteurs et encouragerait peut-être l'expansion des exportations tout en n'entravant pas trop le fonctionnement du marché libre.

### 3. Modèle de l'Office canadien de commercialisation des oeufs

Ce modèle a pour objectif la création d'une société de producteurs, composée de représentants de chaque province et du gouvernement, qui serait chargée d'imposer une structure nationale des prix visant à permettre aux producteurs de boeuf de récupérer dans l'ensemble leurs coûts de production et de réaliser un profit raisonnable. Cette société pourrait être établie à l'échelle fédérale en vertu de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme, si elle était modifiée de façon à inclure la production du boeuf, et se fonderait sur un accord fédéral-provincial détaillant les éléments du plan. Il serait peut-être nécessaire de procéder à des référendums provinciaux,

La structure des prix serait appuyée par un programme de gestion de l'offre de boeuf, faisant appel à des contingents basés sur la production antérieure et à des contingents d'importation négociés, à quoi s'ajouterait un programme d'écoulement des produits non vendus aux prix établis. Le programme



serait conçu de façon à soutenir les prix à la production au niveau des bovins d'engraissement et à influencer indirectement sur les prix des bovins engraisés à point en agissant sur le nombre de bovins arrivant à ce stade.

On prévoit mettre en oeuvre un programme de primes de complément fondé sur une étude des activités menée par une tierce partie et sur le terme à jour des données de l'étude grâce à des indices et à des enquêtes régulières qui permettraient de déterminer les frais d'exploitation. Les paramètres de coût fondamentaux feraient l'objet d'une étude tous les deux ou trois ans. Les données sur les coûts serviraient à l'établissement d'une structure des prix régionaux, rajustés au moins tous les mois, qui permettrait au marché de fonctionner automatiquement et librement pour la vente des bovins d'engraissement. (Les prix seraient contrôlés par des organismes gouvernementaux, comme le Conseil national de commercialisation des produits agricoles et les organismes de surveillance des gouvernements provinciaux.) L'organisme national assurerait, le cas échéant, le mouvement des produits des régions où il y a excédent à celles où il y a pénurie. Les animaux invendus seraient écoulés soit sur les marchés d'exportation, vivants ou transformés, soit sur les marchés intérieurs de boeuf industriel. Il y aurait intervention directe au niveau des bovins d'engraissement pour minimiser les frais d'écoulement et il faudrait établir des catégories de bovins d'engraissement. Ce n'est que lorsque le système serait en place qu'il serait possible d'envisager une intervention directe et l'établissement des prix au niveau de l'engraissement à point, probablement pour les éleveurs-naisseurs seulement.

Ce programme pourrait être financé à l'aide d'une taxe imposée



aux acheteurs (qui seraient tous détenteurs d'un permis) sur toutes les mises en marché pour couvrir les frais d'administration et les frais de liquidation des excédents. Il est proposé que le système de vente centralisé, décrit dans le modèle initial soit mis en oeuvre parallèlement à ce programme, ce qui permettrait de disposer d'un mécanisme direct de perception des taxes et de contrôle des mises en marché et du contingentement. En outre, les économies ainsi réalisées minimiseraient les coûts nets que devraient assumer les consommateurs par suite de l'application de ce programme. Tous les bovins engraisés à point seraient vendus sur rail, et les producteurs ne pourraient expédier leurs produits que lorsque les prix auraient été établis et que l'acheteur aurait été désigné. Les offres des acheteurs seraient fonction de la catégorie et du sexe des bovins à point, les écarts étant négociés en fonction des diverses catégories de bêtes et de poids.

Les contingents détenus par tous les producteurs enregistrés donneraient à ceux-ci le droit de commercialiser leurs produits en fonction de leur participation antérieure; seraient exclus les éleveurs non commerciaux (1 à 4 bêtes), les détenteurs de contingents de lait et, selon le cas, les propriétaires de bovins de reproduction. Les organismes provinciaux seraient chargés d'assurer le respect des contingents et seraient financièrement responsables des amendes imposées pour cause de production excédentaire. Le numéro d'enregistrement des producteurs et le droit à un contingent devraient être présentés pour toutes les mises en marché. Les contingents pourraient être ajustés en hausse ou en baisse en fonction de l'évolution de la demande. Les frais de liquidation des excédents sur les marchés intérieurs et sur les marchés traditionnels d'exportation restreindraient sans doute les revenus des producteurs. Un contingent de base équivalant au cheptel moyen (26,5 bêtes) pourrait ne faire l'objet



d'aucun rajustement afin d'assurer une certaine stabilité de prix aux petits producteurs. Il serait en outre possible d'autoriser les gros producteurs à dépasser leurs contingents pour répondre aux commandes d'exportation contractuelles, à des prix spécifiés, en dehors du système de gestion de l'offre. Si la détermination de la valeur des contingents posait des problèmes, il serait possible de prendre des mesures précises pour les réduire en minimum. Un mécanisme en place permettrait également de faciliter l'accès de nouveaux participants au régime. Les contingents inutilisés reviendraient aux organismes provinciaux qui les réaffecteraient ensuite. La production actuelle correspond à peu près à la demande et le Canada est donc pratiquement autosuffisant à cet égard.

Il importerait d'essayer de prévoir la courbe de l'offre et de la demande aux prix établis, compte tenu des données disponibles sur d'autres facteurs qui influent sur la demande de boeuf. Pour cela, il faudrait tenir compte des variations cycliques de l'offre et de la demande sur le plan international et des efforts susceptibles d'être déployés à l'échelle nationale et provinciale pour promouvoir la consommation de boeuf.

Un conseil de producteurs ayant de vastes pouvoirs de contrôle sur un secteur important de l'économie canadienne devrait administrer le système avec une compétence manifeste et honorer la confiance que le public éprouve à l'égard des éleveurs. Outre ces fonctions de surveillance et de contrôle assurées



aux niveaux fédéral et provincial, il serait indispensable de disposer d'un comité consultatif de l'industrie actif et des gestionnaires professionnels, dont le mandat serait défini par la loi, l'accord fédéral-provincial régissant le plan et, au besoin, le conseil d'administration. Le groupe de signataires, qui réunirait toutes les parties à l'accord, dont les ministres de l'Agriculture (et des Affaires intergouvernementales), les organismes de contrôle et les offices provinciaux de commercialisation des produits de base, serait chargé de l'examen annuel. Il importe que soit nommé un président à plein temps qui représenterait le conseil d'administration. La continuité au niveau de la gestion serait aussi un élément essentiel.

Ce modèle est controversé pour un certain nombre de facteurs. La substitution des systèmes de prix imposés au fonctionnement automatique du marché qui a été jugé insatisfaisant, facilite le repérage des responsables de toute erreur, de toute négligence et de toute incapacité à satisfaire les aspirations du public. De nombreux rajustements s'imposent au fonctionnement du marché, et le gaspillage, les pertes économiques ainsi que les perturbations sociales peuvent être considérables, mais les "forces économiques" en cause sont considérées comme impersonnelles. Les décisions de ceux qui participent au marché ne peuvent plus être secrètes dans un système de prix imposés. Les transferts de revenus, qui peuvent avoir lieu, des consommateurs ou des distributeurs aux producteurs, sont clairement et manifestement rendus possibles par les pouvoirs monopolistiques conférés au Conseil. Il est facile d'établir des comparaisons de prix sur le marché libre résiduel lorsque



les coûts externes sont plus élevés. Des changements extrêmes de prix sur des marchés libres incontrôlés comme celui du boeuf, du sucre ou du café, ne profitent à personne. Lorsque les denrées sont contrôlées, les prix sont stables. Les objectifs mêmes des systèmes de prix administrés, qui englobent la stabilité et des changements modérés, étant donné que l'on se sert des coûts moyens plutôt que du coût marginal de production pour déterminer les prix, semblent encourager le rendement. Le plan adopté à l'égard des oeufs a entraîné une amélioration du rendement comparativement à certaines périodes où le marché était libre, et les consommateurs en ont bénéficié. Il a également permis d'améliorer la distribution et de réduire la marge bénéficiaire des distributeurs, ce qui a compensé pour une partie substantielle des profits supplémentaires réalisés par les producteurs.

Certaines inquiétudes ont été formulées au sujet des valeurs des contingents que certains considèrent comme un indice de trop-payé aux producteurs. Bien que ces valeurs soient déterminées par toute une série de facteurs économiques et administratifs, elles ne touchent habituellement qu'un faible pourcentage des contingents inutilisés et n'ont un certain attrait psychologique et économique que pour certaines personnes qui se trouvent dans des situations économiques et fiscales précises, et non pas pour l'ensemble des producteurs. Elle reflètent également la préférence des producteurs et leur répugnance à vendre leurs produits aux valeurs supposées du marché. Quoi qu'il en soit, si les autorités prenaient une décision en ce sens, il pourrait y avoir abolition des valeurs.

Enfin, l'exploitation de ce système sur la scène publique entraîne des coûts importants pour ce qui est de la gestion, des experts-conseils, des exigences de bilinguisme, de la con-



sultation démocratique et de la prise de décisions, de l'application des règlements et de la réglementation des activités des entreprises individuelles.

Il s'agit des coûts sociaux directs des mesures collectives prévues par la loi. Les caractéristiques mêmes de ce modèle qui rendent son application efficace sont celles qui prêtent le plus aux critiques et aux controverses. Ce sont les coûts cohérents au système.

Par ailleurs, ce modèle répondrait au besoin reconnu d'un mécanisme de vente amélioré et d'une compétition accrue. Il permettrait de régulariser le cycle de l'offre et de la demande, de stabiliser et d'augmenter les revenus des producteurs au sein d'une industrie ayant une vaste assise de récupérer certaines des pertes en faveur des marchés d'exportation, de stabiliser et d'étendre l'industrie canadienne de la transformation, d'améliorer le système de données sur les marchés, de développer considérablement l'industrie et le secteur des exportations compte-tenu des mesures que pourrait prendre l'organisme central et, facteur plus important, de répartir le marché plutôt que d'adopter des politiques provinciales axées sur l'imposition de taxes et visant à accaparer les marchés, que peuvent entraîner une surproduction chronique. Les consommateurs quant à eux, ne sauraient que bénéficier d'une stabilité relative des prix et d'une offre garantie, de même que d'une diminution continue du coût du boeuf en tant que pourcentage des revenus personnels disponibles aux taux actuels de consommation.



#### 4. Modèle de stabilisation des revenus des producteurs

L'objectif de ce modèle est d'invoquer la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme pour créer un organisme de producteurs chargé de mettre en oeuvre un programme de stabilisation des revenus du boeuf financé par le marché. Il importerait de modifier la loi de façon à pouvoir attribuer des contingents de répartition du marché aux provinces selon leurs courbes traditionnelles de production. Il faudrait créer des organismes provinciaux et tenir des référendums dans certaines provinces pour que soit autorisé l'établissement d'un régime de contingents. Une société de producteurs, comparable à bien des égards à celle décrite dans le modèle précédent et composée de représentants de chaque province et du gouvernement, administrerait un modèle de coûts de production devant servir à déterminer de façon continue les coûts moyens de producteurs de boeuf, plus un profit raisonnable. Bien qu'on envisage un mécanisme de vente obligatoire pour minimiser les coûts de mise en marché, stimuler la concurrence et réduire les coûts que devraient assumer les consommateurs par suite de la mise en oeuvre de ce programme, le fonctionnement du marché libre continuerait à dicter les prix. Des ajustements à la hausse ou à la baisse pourraient être apportés aux contingents de répartition du marché pour faire correspondre l'offre à la demande. La production actuelle répond à peu près aux besoins du marché et le Canada est donc pratiquement autosuffisant à cet égard.

Les coûts du programme seraient contrôlés en vertu du programme de gestion de l'offre de boeuf par le biais des contingents fondés sur la production antérieure et des contrôles négociés des importations.



Tous les produits seraient écoulés sur le marché. Les coûts du droit programme seraient financés à partir d'une taxe imposée aux acheteurs (qui seraient tous détenteurs d'un permis) sur toutes les mises en marché. Le système central de vente décrit dans le modèle initial constituerait un mécanisme direct pour la perception des taxes et le contrôle des mises en marché et du respect des contingents.

On prévoit mettre en oeuvre un programme de primes de complément fondé sur une étude des opérations menée par un organisme indépendant et sur les données de l'étude tenues à jour à l'aide d'indices et d'enquêtes effectuées régulièrement. Les paramètres de coût fondamentaux feraient l'objet d'une étude à tous les deux ou trois ans. C'est l'organisme national de surveillance qui contrôlerait l'application de la formule de coût.

Les contingents détenus par tous les producteurs enregistrés, qui sont attribués aux provinces en fonction du nombre antérieur de têtes de bétail (moyenne de 5 ans), donneraient à ceux-ci le droit de commercialiser leurs produits. Les contingents provinciaux seraient répartis entre les producteurs selon leur participation antérieure; seraient exclus les éleveurs non commerciaux (une à quatre bêtes), les détenteurs de contingents de lait et, selon le cas, les propriétaires de bovins de reproduction. Les organismes provinciaux seraient chargés d'assurer le respect des contingents et seraient financièrement responsables des amendes imposées pour cause de production excédentaire. Un contingent de base équivalant au cheptel moyen (26,5 bêtes) pourrait ne faire l'objet d'aucun rajustement afin d'assurer une certaine stabilité aux petits producteurs.



Toutes les mises en marché en vertu des contingents donneraient droit à des versements complémentaires si les prix moyens reçus étaient inférieurs aux coûts moyens plus un profit raisonnable, tel que le prévoit la formule. Le numéro d'enregistrement du producteur et celui de l'animal, qui font partie du système central de vente, de même que le droit à un contingent, seraient présentés pour toutes les mises en marché. Les modèles informatisés détermineraient les coûts moyens à tous les trimestres. Ceux-ci seraient comparés aux profits moyens réalisés pendant la même période et les propriétaires enregistrés recevraient automatiquement des versements complémentaires au moment de la vente. L'assurance de récupérer les coûts et de réaliser des profits devrait encourager les éleveurs-naisseurs à garder leurs animaux jusqu'à ce qu'ils soient engraisés à point. Elle pourrait également favoriser le développement de l'engraissement sur demande pour les producteurs qui n'ont pas les pâturages voulus pour engraisser leurs bovins. Elle se reflèterait en outre sur les prix que les exploitants de parcs seraient prêts à payer pour les bovins d'embouche. Le souplesse dans la détermination du taux des versements complémentaires pour encourager la mise en marché à des poids inférieurs ou supérieurs permettrait également de faire correspondre l'offre de bovins engraisés à point à la demande. L'organisme central pourrait avoir pour mandat d'intervenir directement pour encourager l'expansion des exportations et la stabilisation des prix du marché en allouant des contrats aux gros producteurs, que des contingents leur soient ou non impartis.

Les versements complémentaires destinés à assurer aux producteurs des profits acceptables associés aux contingents visant à empêcher la surproduction et à la mise en oeuvre d'un système de primes de complément, revenus sur le marché.



encourageraient les éleveurs-naisseur à participer activement à la production de bovins engraisés à point. L'élimination des coûts de transport, des contretemps qu'entraîne le transbordement des bovins, et de la marge additionnelle de profits imposée par le système actuel des nombreux propriétaires, ajouterait à l'efficacité du système de production canadien. Les versements trimestriels, s'ils étaient jugés nécessaires, assureraient en temps opportun aux producteurs les fonds nécessaires, et le programme global encouragerait les banquiers à leur prêter les capitaux requis. Du point de vue du consommateur, les versements directs sont un moyen simple et moins coûteux de stabiliser les revenus des producteurs et le cycle du boeuf, grâce auquel ils bénéficient de prix moins élevés sur les marchés. Les entreprises de transformation devraient en outre être en mesure de planifier plus facilement leur production et le rendement pourrait s'en trouver amélioré. Du point de vue des gouvernements, le marché plutôt que le contribuable peut satisfaire aux besoins des producteurs et l'administration du programme par ceux-ci pourrait abolir les obstacles qui entravent l'élaboration d'un programme national de stabilisation et favorisent la mise en application de programmes provinciaux compétitifs qui risquent d'entraîner une surproduction chronique.

Cette approche permettrait d'atteindre tous les objectifs sociaux principaux déterminés dans le cadre de la présente étude, tout comme le modèle précédent d'ailleurs. Les solutions touchant les valeurs des contingents pourraient s'appliquer le cas échéant. Le modèle éliminerait la nécessité d'exploiter un système de prix administrés et un programme d'écoulement des excédents, mais ne permettrait pas aux producteurs de réaliser sur le champ tous leurs revenus sur le marché.

Ce groupe qui représente de 25 à 96% des producteurs serait



5. Répercussions de la gestion de l'offre selon la grosseur de l'entreprise

1. Modèle de la Commission canadienne du blé (vente centrale obligatoire par le biais des enchères électroniques)

Les producteurs seraient enregistrés. Les opérations seraient les mêmes sauf qu'au moment de la vente le producteur connaîtrait les prix en vigueur sur le marché pour la semaine en cours et la destination de ses bovins avant même de les expédier. Ces données lui seraient communiquées par la radio, dans les journaux ou par téléphone, à frais virés, de sorte qu'il pourrait indiquer le nombre de bovins qu'il a à vendre, les décrire et recevoir des instructions quant à leur expédition. Il saurait que ses bêtes seraient évaluées sur rail par des inspecteurs du gouvernement et que leur poids serait déterminé à l'aide de balances automatiques. Il connaîtrait les escomptes moyennes négociées pour les catégories et poids divers. Il serait assuré que les coûts de vente seraient les moins élevés possible en vertu de la concurrence maximale et qu'il réaliserait des économies en expédiant ses produits directement aux entreprises de transformation. Toutefois, les producteurs pourraient continuer à perdre de l'argent compte tenu de leurs coûts de production.

a) Cheptel de vingt-cinq à cent bêtes

Ce groupe qui représente de 66 à 96% des producteurs serait

2. Répercussions de la gestion de l'offre selon la grosseur de l'entreprise

1. Modèle de la Commission canadienne du blé (vente centrale obligatoire par le biais des enchères électroniques)

Les producteurs seraient enregistrés. Les opérations seraient les mêmes sauf au moment de la vente le producteur connaîtrait les prix en vigueur sur le marché pour la semaine en cours et la destination de ses bovins avant même de les expédier. Ces données lui seraient communiquées par la radio, dans les journaux ou par téléphone, à frais vus, de sorte qu'il pourrait indiquer le nombre de bovins qu'il a à vendre, les décrire et recevoir des instructions quant à leur expédition. Il saurait que ses bêtes seraient évaluées sur fait par des inspecteurs du gouvernement et que leur poids serait déterminé à l'aide de balances automatiques. Il connaîtrait les comptes moyens négociés pour les catégories et poids divers. Il serait assuré que les coûts de vente seraient les moins élevés possible en vertu de la concurrence maximale et qu'il réaliserait des économies en expédiant ses produits directement aux entreprises de transformation. Toutefois, les producteurs pourraient continuer à perdre de l'argent compte tenu de leurs coûts de production.

a) Châtel de vingt-cinq à cent bêtes

Ce groupe est représenté de 66 à 95% des producteurs serait

celui qui bénéficierait le plus d'un tel changement au système actuel, grâce à une diminution des coûts de vente entraînée par l'expédition en direct et le groupement des chargements, et grâce également à des coûts unitaires de vente peu élevés et à une augmentation de la concurrence que n'entraverait pas le faible volume des expéditions. Les revenus améliorés se reflèteraient sur les prix des bovins d'embouche.

b) Cheptel de cinq cents bêtes et plus

Les gains relatifs de ce groupe seraient moindres. Toutefois, même ce groupe pourrait bénéficier de la plus grande concurrence qu'entraînerait ce système. Dans la mesure où les producteurs mettraient leurs produits en marché par le biais du système d'enchères, ils bénéficieraient de coûts de vente moins élevés et de l'exactitude de l'évaluation sur rail. Les coûts moins élevés de vente des bovins engraisés à point se répercuteraient avantageusement sur les prix de vente des veaux et des bovins d'embouche.

2. Modèle de la Commission canadienne du lait (Stabilisation du revenu - subventions gouvernementales)

Les producteurs seraient enregistrés et détiendraient des contingents de répartition du marché fondés sur la production antérieure, qui donneraient droit à des subventions.



En moyenne, les producteurs se verront garantir leurs coûts à la production et ils seront en plus assurés d'un bénéfice raisonnable. La situation du marché libre et les systèmes actuels de commercialisation demeureront inchangés; quant aux importations, elles seront limitées. Fondamentalement, le programme visé à l'autosuffisance et les mises en marché actuelles répondent généralement à la demande. Les producteurs devront encore couvrir les pertes subies jusqu'à l'arrivée des versements complémentaires. Les modifications apportées aux contingents de vente pourront servir à agir sur l'offre afin de mieux l'équilibrer par rapport à la demande. La taille des troupeaux sera déterminée à l'avance à moins que pour répondre à la demande, il faille accroître ou diminuer le nombre de têtes de bétail.

a) Troupeaux de vaches de vingt-cinq à cent têtes

Certains producteurs devront engager des coûts supérieurs aux coûts moyens et tirer des profits inférieurs à ceux prévus par la formule de calcul. Par contre, d'autres pourront engager des coûts inférieurs aux coûts moyens et obtenir un rendement supérieur à celui prévu par la formule. Ce dernier groupe pourra avoir plus de difficultés à couvrir ses pertes jusqu'à ce qu'il reçoive les versements complémentaires puisque pour lui, le financement est plus difficile à obtenir. Les modifications apportées aux contingents de vente pourraient toucher ce groupe avec moins d'acuité si le troupeau moyen (26,5 vaches) en était exempté.

En moyenne, les producteurs se verront garantir leurs coûts à la production et ils seront en plus assurés d'un bénéfice raisonnable. La situation du marché fibre et les systèmes accueils de commercialisation demeureront inchangés; quant aux importations, elles seront limitées. Fondamentalement, le programme vise à l'autosuffisance et les mises en marche actuelles répondent généralement à la demande. Les producteurs devront encore couvrir les pertes subies jusqu'à l'arrivée des versements complémentaires. Les modifications apportées aux contingents de vente pourront servir à agir sur l'offre afin de mieux l'équilibrer par rapport à la demande. La taille des troupeaux sera déterminée à l'avance à moins que pour répondre à la demande, il faille accroître ou diminuer le nombre de têtes de bétail.

a) Troupeaux de vaches de vingt-cinq à cent têtes

Certains producteurs devront engager des coûts supérieurs aux coûts moyens et tirer des profits inférieurs à ceux prévus par la formule de calcul. Par contre, d'autres pourront engager des coûts inférieurs aux coûts moyens et obtenir un rendement supérieur à celui prévu par la formule. Ce dernier groupe pourra avoir plus de difficultés à couvrir ses pertes jusqu'à ce qu'il reçoive les versements complémentaires prévus pour lui. Le financement est plus difficile à obtenir. Les modifications apportées aux contingents de vente pourraient toucher ce groupe avec moins d'acuité si le troupeau moyen (25,5 vaches) en était exempté.

b) Troupeaux de plus de cinq cents vaches

La taille de troupeaux pourrait être réduite pour diminuer les frais engagés dans le cadre du programme de garantie des revenus. La fixation de limites maximales du nombre de têtes admissibles pourraient ou non tenir compte de la production tirée d'un troupeau de 500 vaches. La plupart des producteurs de ce groupe pourraient bénéficier des versements complémentaires excédant ce que prévoit la formule en abaissant les coûts au-dessous de la moyenne et en vendant à des prix supérieurs à la moyenne par l'entremise du système actuel.

3. Modèle de gestion de l'offre (y compris le système de vente centralisée).

Les producteurs devront être enregistrés et se verront attribuer des contingents qui seront fixés à moins que le marché ne prévoie une demande supérieure ou inférieure. L'autosuffisance se rapprochera des niveaux de vente actuels. Le système de vente centralisée stimulera la concurrence et fera baisser les prix de vente. Les producteurs qui vendent des bovins d'engraissement seront assurés de récupérer le coût moyen à la production plus un bénéfice raisonnable fondé sur une structure de prix régionale qui tiendra compte des frais de transport. Le prix des animaux à point sera ainsi subventionné indirectement. Les producteurs, qui connaissent le prix fixé pour les animaux à point et d'engraissement suivant le type d'animal et le sexe, pourront faire des offres en composant



un numéro de téléphone sans frais et le lieu et la date d'expédition leur seront communiqués. Les producteurs recevront le prix moyen du marché moins les frais afférents, ou le prix établi pour les bovins d'engraissement si c'est le prix maximum. Ils ne pourront vendre qu'un certain nombre de têtes de bétail dans les limites du contingent établi.

a) Troupeaux de vingt-cinq à cent vaches

Les producteurs de bovins d'engraissement pourront recevoir le coût moyen à la production ou le prix immédiatement supérieur sur le marché. Si les coûts du producteurs sont supérieurs aux coûts moyens, ses profits seront inférieurs à ceux prévus par la formule. Ils pourront aussi y être supérieurs si les coûts sont inférieurs à la moyenne. Les bénéfices tirés des animaux à point seront donc indirectement touchés. Les producteurs qui détiennent un troupeau de cette taille tireront le maximum des avantages relatifs du système de vente centralisée. Si le troupeau moyen de vaches était exempté des modifications apportées au contingent, la base de production en serait plus stable. Parmi ce groupe, d'exploitants il faut inclure les deux tiers, soit 96% de toutes les entreprises de production du boeuf.

b) Troupeaux de cinq cents têtes et plus

Ces producteurs tireront probablement des bénéfices supérieurs à ceux prévus par la formule grâce au système



de soutien des prix s'ils vendent leurs bovins d'engraissement par l'entremise du système de vente centralisée, et leur prix seront indirectement soutenus au moment de la vente de leurs bovins d'engraissement grâce aux limites qu'imposera l'organisme national au nombre de leurs têtes de bétail. Les producteurs se verront assurer probablement des bénéfices supérieurs à ceux prévus par la formule dans la vente de leurs bovins d'engraissement de même que des coûts à la production inférieurs à la moyenne. Vu les dimensions de leur entreprise et leurs coûts étant inférieurs à la moyenne, ces producteurs devraient être en mesure de réaliser des bénéfices sur les animaux à point. Par contre, ils seront davantage touchés par l'augmentation ou la diminution des contingents. Les gros producteurs qui ne sont pas soumis au mécanisme des contingents et de la fixation des prix auront aussi plus de latitude pour obtenir des contrats d'exportation.

4. Stabilisation des revenus du producteur (y compris les ventes centralisées)

Les producteurs tireront avantage du système obligatoire de vente centralisée, mais les prix seront déterminés par l'offre et la demande dans le cadre d'un système de gestion de l'offre sans intervention directe. (Contingentement des ventes d'après la production antérieure pour les éleveurs, plus contrôle des importations. Aucune fixation des prix). Les prix s'établiront librement sur le marché à un niveau qui pourrait être inférieur ou supérieur aux coûts. Les producteurs seront assurés en moyenne de rentrer dans leurs frais et en plus, de réaliser un profit

de soutien des prix s'ils vendent leurs bovins d'engrais-  
 sement par l'entremise du système de vente centralisée,  
 et leur prix serait inférieur aux soutiens au moment de  
 la vente de leurs bovins d'engraissement grâce aux  
 limites qu'imposera l'organisme national au nombre de  
 leurs têtes de bétail. Les producteurs se verront assurer  
 probablement des bénéfices supérieurs à ceux prévus par  
 la formule dans la vente de leurs bovins d'engraissement  
 de même que des coûts à la production inférieurs à la  
 moyenne. Vu les dimensions de leur entreprise et leurs  
 coûts étant inférieurs à la moyenne, ces producteurs  
 devraient être en mesure de réaliser des bénéfices sur  
 les années à venir. Par contre, ils seront davantage  
 touchés par l'augmentation ou la diminution des contingents.  
 Les gros producteurs qui ne sont pas soumis au mécanisme  
 des contingents et de la fixation des prix auront aussi  
 plus de latitude pour obtenir des contrats d'exportation.

4. Stabilisation des revenus du producteur (y compris les ventes  
 centralisées)

Les producteurs tireront avantage du système obligatoire de  
 vente centralisée, mais les prix seront déterminés par l'offre  
 et la demande dans le cadre d'un système de gestion de l'offre  
 sans intervention directe. (Continuellement des ventes d'après  
 la production antérieure pour les éleveurs, plus contrôle des  
 importations. Aucune fixation des prix). Les prix s'établiront  
 librement sur le marché à un niveau qui pourrait être inférieur  
 ou supérieur aux coûts. Les producteurs seront assurés en moyenne  
 de rentrer dans leurs frais et en plus, de réaliser un profit.

En tenant compte des coûts imposés par le marché, cette méthode peut soulager les gouvernements du fardeau politique qui les force à imposer un programme soutenu par les deniers publics et de supprimer l'impasse qui a empêché la création d'un programme national de stabilisation du revenus. L'organisme national, dans le cadre de ce programme garderait toute latitude pour passer des contrats et rechercher des débouchés à l'exportation.

a) Troupeaux de vingt-cinq à cent vaches

Ces producteurs bénéficieraient au maximum de la baisse des prix de vente et d'une intensification de la concurrence résultant du système de vente centralisée en dépit de la taille restreinte de leurs troupeaux. Ils profiteraient aussi des économies réalisées grâce à la centralisation des points de chargement susceptible de se produire dans ce système. En outre, ils seraient moins sensibles aux rajustements en baisse des contingents si le troupeau moyen pouvait en être exempté. Certains producteurs pourraient engager des frais supérieurs à la moyenne et réaliser des bénéfices inférieurs à ceux prévus par la formule. Quant à ceux dont les coûts seraient inférieurs à la moyenne, c'est l'inverse qui se produirait. L'efficacité continuerait quand même d'être stimulée. Les producteurs seraient encouragés à garder des veaux jusqu'à ce qu'ils soient à point; ils devraient quand même financer tout déficit jusqu'à ce qu'ils reçoivent leurs versements complémentaires, ce qui pourrait prendre jusqu'à 90 jours une fois écoulé le trimestre durant lequel la vente a eu lieu.



b) Troupeaux de cinq cents têtes et plus

Les producteurs pourraient bénéficier d'une intensification de la concurrence et d'une baisse des prix de commercialisation grâce au système de vente centralisée. Les contingents de vente pourraient être rajustés en hausse ou en baisse selon l'évolution de la demande. La production d'animaux à point serait encouragée du moment où les versements complémentaires seraient garantis si la situation du marché l'exigeait. Ces producteurs pourraient enregistrer des coûts de production inférieurs à la moyenne et grâce aux versements complémentaires, retirer des bénéfices supérieurs à ceux prévus par la formule. Même s'il leur fallait financer leur déficit jusqu'à la réception des versements ils obtiendraient du crédit grâce aux assurances prévues par le programme. Des programmes nationaux d'exportation, élaborés en collaboration avec les grands producteurs et soumis ou non au contingentement, pourraient être envisagés.







\*S

J Roytenberg, M. M.  
103 Programme] de mise  
H7 en marché et de  
1980/83 stabilisation de l

A3 DATE 1'industrie du boeuf au  
A13F NAME - NOM Canada.

ex.2

APR 18 1983

