

PRÉSENTÉ

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR



Commission du BAPE

**DÉVELOPPEMENT DURABLE DE LA
PRODUCTION PORCINE AU QUÉBEC**

**Patrice Brochu
vice-président exécutif
AGRI-MARCHÉ INC.**

11 avril 2003, Ste-Marie Beauce

179 MEMO302
Consultation sur le développement durable
de la production porcine au Québec
6211-12.007

1. Présentation de l'entreprise

Groupe Brochu est une entreprise familiale dont les activités sont concentrées dans le secteur agroalimentaire. L'entreprise fut fondée en 1912 par J.N Brochu, qui procéda cette année-là à l'ouverture d'un magasin général. En 1960, la seconde génération prit les rênes de l'entreprise et, depuis 1985, une troisième génération de Brochu y est impliquée. Aujourd'hui, Groupe Brochu génère annuellement un chiffre d'affaires dépassant 800 millions de dollars et emploie 2400 personnes au Québec. Son siège social est situé à Lévis.

Le groupe est subdivisé en deux entités différentes : Agri-Marché et la division des viandes. Agri-Marché est responsable des activités relevant de l'approvisionnement à la ferme et des productions avicole et porcine. Sous la responsabilité de Donald Brochu et de ses trois enfants, elle compte 275 employés et possède trois meuneries au Québec. Agri-Marché s'occupe d'abord et avant tout d'alimentation animale. Elle produit et fournit des aliments pour les élevages porcins, laitiers et avicoles. L'entreprise est présente dans toutes les régions du Québec où l'on retrouve une importante production porcine. Elle est elle-même impliquée dans la production avicole et porcine, en plus de travailler dans le domaine de la génétique porcine. Finalement, la division Agri-Marché est aussi active en tant que négociant de céréales et est propriétaire d'un centre de transbordement et de traitement des céréales. La division des viandes est pour sa part dirigée par André Brochu et ses trois enfants. Elle est impliquée dans l'abattage et la transformation du porc. Elle possède un abattoir à St-Henri de Lévis et un autre à Saint-Esprit, dans Lanaudière. Le secteur de la transformation du porc occupe également une place majeure dans le groupe Brochu, qui est propriétaire de six usines au Québec (Trois-Rivières, Drummondville (2), Princeville, Montréal, St-Jacques de Montcalm) et d'une autre à Cornwall, en Ontario. Les produits sont commercialisés sous les marques Lafleur, Déliham, Excelham et Prince. Le groupe est de plus présent dans le secteur des mets préparés, via la marque Martel.

2. Les intérêts d'Agri-Marché dans le dossier

Comme nous l'avons mentionné plus haut, Agri-Marché est d'abord une entreprise d'alimentation animale. Le secteur porcin est majeur pour elle puisqu'il représente 60% de ses ventes d'aliments pour animaux. **L'entreprise est impliquée dans la production porcine de façon importante sous plusieurs formes : 53% de ses ventes d'aliments pour porcs vont à des clients indépendants, 33% à des clients élevant des porcs à forfait pour elle et 14% sont destinées à ses propres fermes porcines.** Finalement, pour le groupe Brochu, il est certain que toutes les décisions prises concernant la production porcine vont se répercuter sur ses activités, de la production et la vente de moulée jusqu'à l'abattage et la transformation de la viande de porc.

L'entreprise est préoccupée par les conséquences qui pourraient découler d'un moratoire prolongé. L'imposition d'un temps d'arrêt du développement peut être en soi une bonne idée si, de cette période utilisée pour faire le point et réfléchir à la problématique, il découle des solutions. Cependant, poursuivre le moratoire indéfiniment n'est pas une solution, mais plutôt une façon de remettre à plus tard ce qu'on ne veut ou peut pas faire pour l'instant. **Il ne faut pas maintenir le *statu quo*, mais bien encourager la recherche de solutions efficaces aux problèmes environnementaux et sociaux.**

En plus de différer la mise en place de réelles solutions, le prolongement indéfini d'un moratoire entraînerait plusieurs conséquences négatives pour l'industrie porcine québécoise, ainsi que pour les industries qui en dépendent, en amont comme en aval de la production. Les investissements dans tout le secteur seraient réduits et/ou déplacés à l'extérieur du Québec, le rendant moins performant et amenant une diminution importante de notre compétitivité à l'échelle mondiale. Un moratoire prolongé aurait aussi comme effet d'augmenter la concentration de la production. Une étude réalisée par l'AGECO sur l'évolution structurelle de la production porcine (déjà déposée à la Commission) montre que le secteur porcin québécois est l'un des moins concentrés lorsqu'on le compare aux autres grands producteurs occidentaux. Le maintien du moratoire orienterait une très grande partie des investissements vers la consolidation d'entreprises plutôt que vers des investissements profitables, la seule façon de s'assurer une croissance consistant en l'achat de compétiteurs, d'où une concentration croissante des entreprises.

3. Implication d'Agri-Marché en production porcine

3.1 : Modèles de production présents au Québec

Depuis le début des années 1970, la production québécoise s'est développée selon différents modèles. En l'an 2000, 53% des fermes porcines étaient de type naisseur-finiisseur. Une partie de ces entreprises vendent à l'occasion ou sur une base régulière des porcelets. Les autres éleveurs sont des producteurs spécialisés (23% en maternité et 24% en engraissement), indépendants ou produisant à contrat pour une entreprise d'intégration. La Commission, à l'issue de ses travaux, devra proposer un/des modèles de production à préconiser. Agri-Marché se sent concernée par cet aspect du mandat. **À notre avis, les différents modèles qu'on retrouve présentement au Québec ont chacun leur place, ne sont pas en compétition les uns avec les autres et se développent plutôt de façon parallèle. Loin d'être un problème, la multiplicité actuelle des modèles constitue un atout.** L'ensemble de l'industrie profite du fait que les producteurs ont la possibilité de choisir le type d'élevage qui leur convient le mieux. **Un producteur qui est un bon gestionnaire d'entreprise peut être efficace, performant et respectueux de l'environnement peu importe le modèle qu'il privilégie.** Il est en fait d'autant plus efficace qu'il a pu choisir le modèle dans lequel il se sent le plus à l'aise.

Plusieurs raisons peuvent pousser un producteur à choisir de produire sous intégration. D'abord économiques, pour les éleveurs qui ne disposent pas du capital de risque suffisant pour démarrer de façon indépendante et/ou ne veulent pas subir les fluctuations du marché. La production sous intégration permet de sécuriser les conséquences liées aux problèmes de maladies dans les élevages. Il est connu que des dérives sanitaires peuvent affecter de façon importante la rentabilité d'un élevage. Finalement, l'intégration permet aux éleveurs spécialisés (naisseur ou finisseur) de profiter de la sécurité d'un réseau. Les ententes entre naisseurs et finisseurs indépendants sont effectivement difficiles à harmoniser de façon à satisfaire à long terme les deux parties, personne ne voulant assumer le rôle tampon.

Les intégrateurs ont de leur côté un rôle à jouer dans le développement de la production porcine au Québec. Tout d'abord, ils gèrent des réseaux de commerce de porcelets en

synchronisant l'offre et la demande de porcelets pour les éleveurs spécialisés en plus de se charger des surplus des naisseurs-finisseeurs. Ils disposent de fermes tampons pour gérer les surplus et/ou la rareté des porcelets. Ce sont également les entreprises d'intégration qui bien souvent initient de nouvelles pratiques d'élevage pour sécuriser des réseaux, par exemple l'élevage sur trois sites. Elles doivent aussi gérer les protocoles de biosécurité, de santé, de génétique, de transport, etc. Les intégrateurs sont de plus les mieux placés pour initier le développement de la production dans de nouvelles régions. Dans ces régions, où l'on retrouve peu de production, l'expertise dans le domaine fait généralement défaut. Or ce type d'entreprise dispose de l'expertise nécessaire. Les exigences de la réglementation environnementale faisant en sorte que la production porcine se développe de plus en plus à l'extérieur des régions traditionnelles, cette fonction des entreprises d'intégration revêt une grande utilité. **Finalement, les intégrateurs ont apporté une contribution non négligeable au développement de l'expertise, que ce soit dans les domaines de la génétique, de la santé ou de la biosécurité, et ils continuent à le faire.**

3.2 : Agri-Marché et son réseau

Comme nous l'avons mentionné plus tôt, Agri-Marché compte parmi ses clients des producteurs ayant opté pour différents modèles. Il est en fait impensable au Québec d'être un fournisseur important d'alimentation porcine sans être impliqué dans l'intégration sous une forme ou une autre. Agri-Marché est considéré comme un intégrateur au Québec, mais nous avons notre façon particulière de le faire. Notre objectif est d'augmenter notre part de marché en alimentation porcine au Québec et non nécessairement d'augmenter notre production de porcs sous intégration. La possibilité d'élever des porcs à contrat est un produit parmi tant d'autres offert à la clientèle, notre activité principale restant la vente de produits d'alimentation animale. L'intégration répond à un besoin, à une demande. Si un client ne retrouve pas chez nous les services qu'il recherche, il fera affaire avec une entreprise concurrente capable de répondre de façon plus adéquate à ses besoins.

Agri-Marché est impliquée dans l'intégration depuis le début des années 1970. Nous opérons un réseau de commerce de porcelets et disposons de fermes tampons pour en gérer le surplus ou la rareté. En maternité, plus de 90% des fournisseurs de notre réseau sont à leur compte. En pouponnière (à sevrage hâtif), la totalité du réseau est constitué d'ententes contractuelles puisque cette étape de la production n'est pas couverte par

l'assurance-stabilisation. Un seul site de pouponnière est la propriété d'Agri-Marché et il est utilisé comme ferme de recherche. Toutes les autres pouponnières sont la propriété de nos clients et opérées par ententes contractuelles. Quant à l'engraissement, une partie importante est faite par des clients indépendants et les autres sont engraisés par des clients ayant conclu des ententes contractuelles avec Agri-Marché (intégration). La majorité de nos élevages sont répartis sur trois sites pour des considérations de biosécurité. Comme dans tout réseau efficace, des normes concernant différents aspects de la production doivent être appliquées. Nous nous chargeons de gérer de tels protocoles et sommes également impliqués dans la recherche et le développement.

Nos clients qui produisent à contrat pour nous se doivent de posséder leurs bâtiments et équipements. Ils doivent avoir une mise de fond ou des garanties suffisantes permettant aux institutions financières de financer les infrastructures nécessaires à la production. Ils reçoivent une rémunération de base ainsi qu'une bonification sur la base de leur efficacité. **L'entreprise a aidé financièrement plusieurs producteurs voulant s'établir en production porcine, et elle continue toujours à le faire en plus de fournir un encadrement technique aux éleveurs.** Nous nous assurons toujours de bien comprendre les objectifs et ambitions de nos clients. Dans chaque dossier, le risque est analysé de façon très conservatrice. L'implication financière d'Agri-Marché est assujettie à des limites très strictes afin de s'assurer que les budgets et objectifs sont réalisables et, dans la mesure du possible, dépassés. Ainsi, le client dispose d'un réel pouvoir de négociation avec son fournisseur et n'est pas enfermé dans une relation dominant/dominé avec Agri-Marché. Cette situation est la même pour nos clients à leur compte autant que celle sous intégration.

Un nombre important de nos clients ont débuté à contrat ou acheté des fermes nous ayant déjà appartenu. Au fil des ans, et en fonction des ressources disponibles sur la ferme (main-d'œuvre, terrain), plusieurs clients ont restructuré leur entreprise afin d'atteindre leur objectifs. Par exemple, de petits naisseurs-finisieurs avec des surplus de porcelets se sont spécialisés en maternités de sevrage hâtif ou conventionnel à leur compte, principalement à l'intérieur du réseau porcelets d'Agri-Marché. Des finisseurs produisant à contrat ont construit une maternité afin de devenir naisseurs-finisieurs indépendants ou des éleveurs spécialisés en maternité ont construit un engraissement pour devenir autonomes. **Nous avons toujours respecté le choix de nos clients. En tout temps, nous offrons à nos clients à contrat la possibilité de racheter l'inventaire pour devenir autonomes, et**

nous leur offrons la possibilité de financer ce rachat d'inventaire à taux concurrentiel. Ainsi, au fil des ans, nous nous sommes développés une clientèle fidèle qui continue à faire affaire avec nous pour leur approvisionnement en moulée une fois devenus indépendants et ce, en toute liberté. Dans les nombreux changements dans les méthodes de production survenus au cours des ans, nous avons constamment soutenu nos clients, ils nous ont fait confiance et n'ont pas été déçus. Nous prenons également très au sérieux notre rôle de service-conseil. **Les connaissances et l'expertise développées sont constamment mises à jour par l'ensemble de nos équipes (employés de fermes, vétérinaires, nutritionnistes, employés de laboratoire, représentants des ventes, techniciens d'élevage, etc.), sont partagées sur une base régulière avec tous nos clients et elles profitent à l'ensemble du secteur porcin québécois.** De plus Groupe Brochu, par sa filiale Lafleur, a innové au plan de la sécurité alimentaire en étant une des premières usines au Québec à investir dans un contrôle complet de la traçabilité de ses produits.

3.3 : Notre implication en vue d'un développement durable

Agri-Marché s'implique également au plan environnemental depuis longtemps. Le respect des normes et règlements est une valeur de premier plan pour nous : même avant le début des vérifications d'inventaires, Agri-Marché exigeait les certificats d'autorisation de ses clients à contrat et prenait des ententes pour leur respect.

Nous croyons que l'amélioration des performances est l'un des moyens les plus efficaces pour réduire les rejets. Depuis 1973, la moulée est administrée aux porcs sous forme de cubes, ce qui améliore la conversion alimentaire de 5 à 7% et diminue d'autant les rejets. Le travail de deux nutritionnistes a permis de développer des formulations de moulée performantes, contenant un minimum d'azote et de phosphore.

Nos meuneries ont été parmi les premières à utiliser la phytase liquide sur les cubes (la chaleur détruit en partie la phytase) afin de réduire les rejets de phosphore de plus de 25%. Agri-Marché a également été une des premières entreprises commerciales au Québec à investir dans le domaine de la génétique. Enfin, le principe de vide sanitaire a été introduit en 1989 et est maintenant appliqué dans la totalité de notre réseau.

La productivité des élevages d'Agri-Marché s'est améliorée considérablement depuis les années 1980 et compte aujourd'hui parmi les meilleures du Québec. Finalement, nous avons à notre emploi un agronome chargé de la gestion des lisiers pour nos fermes. Ce dernier travaille en étroite collaboration avec les clubs d'encadrement locaux.

La cohabitation sociale est également une valeur qui nous tient à cœur. Nous sommes conscients de l'importance de l'image corporative et prenons toujours les dispositions pour être un bon citoyen corporatif. Agri-Marché s'assure que dans tout projet, les objectifs sont réalisés et réalisables afin d'éviter les déceptions ou d'être placée en situation de conflit où l'on risque d'avoir à reprendre les actifs. Si nous réalisons que les gens ont des objectifs trop optimistes ou irréalisables, nous leur proposons une solution de rechange ou suggérons simplement de trouver un autre partenaire. **De plus, nous portons déjà une attention particulière à la localisation des projets.**

4. Compétition entre les modèles de production

Chez Agri-Marché, nous ne croyons pas que les modèles de production luttent les uns contre les autres et qu'un seul soit appelé à triompher et s'imposer dans l'ensemble du secteur. S'il existe au Québec une compétition, elle se situe bien davantage entre les entreprises d'intégration qu'entre ces dernières et la ferme indépendante.

On dénombre dans la province au moins vingt entreprises majeures, autant privées que coopératives, en plus d'un nombre important de compagnies de moindre envergure qui courtisent les producteurs intéressés à produire à forfait. **Un éleveur voulant produire sous intégration a donc l'embarras du choix et peut opter pour le contrat lui convenant le mieux, d'autant plus qu'il existe pratiquement autant de formes d'intégration que d'entreprises la proposant.**

Au fil des ans, peu ou pas de producteurs indépendants choisissent d'aller vers l'intégration, alors que l'inverse est fréquent : **de nombreux producteurs intégrés font la transition vers l'élevage indépendant.** Il n'y a donc pas d'avantages marqués à produire sous intégration, sinon le mouvement serait inversé et de plus en plus de producteurs

indépendants signeraient des contrats. Il s'agit bien davantage d'une question de choix personnel du producteur. **L'intégration rejoint également une clientèle précise. Elle est l'outil par excellence pour aider à l'établissement de la relève en production porcine. Elle permet aussi à des producteurs déjà établis dans un secteur donné (lait, céréales) de diversifier leur production sans qu'ils aient à supporter tous les risques et/ou leur apporte une expertise leur faisant défaut .**

La mise en marché collective fait en sorte que tous, indépendamment du volume de production, reçoivent le même revenu par porc. Tant Agri-Marché que les intégrateurs n'ont pas de pouvoir de négociation plus haut. Ainsi au cours des ans, l'intégration n'a pas permis de dégager une marge de profit supérieure pour nous permettre de payer à nos éleveurs une rémunération plus élevée que celle dégagée par un producteur indépendant efficace. Il n'est donc pas plus rentable à long terme pour le producteur efficace d'opter pour l'élevage à forfait. Il est également faux d'affirmer que les entreprises d'intégration réalisent beaucoup d'économies d'échelle. Les coûts associés à la main-d'œuvre, aux taxes, aux assurances, à l'électricité, aux bâtiments ou au propane sont les mêmes, peu importe le modèle et le volume de production. L'alimentation (céréales, protéines) compte à elle seule pour la moitié des coûts. Or, les céréales sont une commodité et très peu d'économies d'échelle sont possibles. La moulée commerciale et celle faite à la ferme se font concurrence depuis plus de trente ans et se partagent toujours le marché, d'où des différences économiques mineures. Agri-Marché est pour sa part présente tant dans la moulée complète que dans la fabrication à la ferme.

Les programmes d'assurance-stabilisation, qui impliquent l'équité entre les modèles, sont essentiels pour le secteur porcin. Le porc est un produit dont le prix est fixé par le marché mondial, et ce prix connaît des variations importantes. De plus, les gouvernements des autres provinces canadiennes, des États-Unis et des pays d'Europe subventionnent la production porcine. Si elle ne veut pas disparaître, l'industrie porcine québécoise doit rester sur un pied d'égalité et donc continuer à être soutenue. L'intégration dépend elle aussi des interventions gouvernementales. Comme elle ne bénéficie pas d'avantages économiques importants par rapport à la production indépendante, elle disparaîtra rapidement si elle n'est pas soutenue au même niveau que cette dernière.

Finalement, mentionnons qu'entre 1986 et 2000, la diminution du nombre d'entreprises porcines a été moindre au Québec que dans l'ensemble du Canada (47% contre 62%) et que neuf fermes sur dix possèdent moins de 2 600 têtes en inventaire. **La formule du maillage d'entreprises utilisée par Agri-Marché et d'autres entreprises québécoises pour le développement de la production porcine a favorisé l'implantation d'un grand nombre de petites fermes très compétitives et efficaces au lieu de quelques complexes de taille très importante, à l'image du développement qui s'est fait aux États-Unis et dans l'Ouest canadien.** Enfin, l'intégration est un outil qui existe dans d'autres domaines que l'industrie porcine et qui a fait ses preuves : veaux, bœufs, céréales, volailles, conserveries, imprimeries, pâtes et papiers, construction, etc. Il s'agit d'un outil supplémentaire pour sécuriser l'ensemble d'un secteur d'activités.

5. Conditions pour le développement durable

Nous n'avons pas l'intention de proposer des normes différentes de celles qui existent. Nous ne croyons pas disposer de l'expertise pour le faire et ce n'est pas à nous, en tant qu'entreprise, d'édicter des normes. De plus, nous ne pouvons pas nous engager pour nos clients. Nous transigeons avec des éleveurs qui sont propriétaires de leurs bâtiments et de leurs équipements. Étant en compétition avec plusieurs autres entreprises, toute exigence supérieure à la norme reconnue dans l'industrie serait de notre part insoutenable : si nous imposons des normes plus sévères que les autres, nos clients vont nous désertier. **Nous serions cependant favorables au développement d'une norme d'application volontaire rassemblant des composantes de qualité et salubrité du produit, de respect de l'environnement et d'acceptabilité sociale, contrôlée par un acteur indépendant.**

Présentement, trois régions du Québec produisent 75% des porcs. Comme nous connaissons maintenant les problèmes qui en découlent, une telle concentration territoriale ne devrait plus se reproduire. Les normes de biosécurité vont en soi assurer qu'une densité semblable de production ne soit plus possible. Chez Agri-Marché, les distances séparatrices sont une exigence, principalement en maternité et dans les projets de volumes importants en pouponnière et en engraissement. Dans les régions en surplus, des solutions technologiques devront sans doute être appliquées. L'implication gouvernementale sera

dans ce cas essentielle pour l'élaboration de solutions efficaces, économiques et compétitives. Dans les autres régions du Québec, il y a beaucoup de potentiels et d'opportunités inexploités. L'application des normes environnementales actuelles dans ces régions, combinée aux leçons tirées du passé, devrait minimiser les risques environnementaux et permettre un développement durable de la production à l'échelle provinciale.

Pour tout nouveau projet, le gouvernement se devra de fixer des normes minimales environnementales et sociales. Le développement futur devra également tenir compte des particularités régionales. **Les promoteurs de projets devraient fournir toutes les informations nécessaires et faire preuve de transparence quant à leur implication pour minimiser les risques environnementaux.** De son côté, la région ne devrait pas être en mesure d'opposer un veto à un projet conforme en tous points aux normes provinciales, sinon plusieurs projets risqueraient d'être bloqués ou encore soumis à des exigences économiquement non viables.

6. Conclusion

La production porcine (3 000 fermes) est la base d'une industrie qui génère 30 000 emplois au Québec et des exportations d'une valeur de près de 900 millions de dollars. Il s'agit de la deuxième production agricole en importance au Québec. C'est en grande partie grâce à elle que la province possède une balance commerciale agroalimentaire positive. Ce défi qui avait été lancé aux producteurs ayant été réussi, il faut maintenant que la production s'adapte aux nouvelles réalités environnementales et sociales. Afin de solutionner les problèmes des entreprises existantes, l'implication gouvernementale est requise pour la mise en place de solutions viables.

Les interventions de l'État doivent être uniformes pour tous, indépendamment du mode de production choisi par l'éleveur. La diversité des modèles de production, loin d'être source de problèmes, est un atout pour les producteurs de porc. Agri-Marché, et les autres entreprises d'intégration, sont des intervenants majeurs dans la filière porcine et leurs actions contribuent au succès de toute l'industrie. Leur disparition pénaliserait l'ensemble du secteur porcin.