

G R O U P E
AGÉCO



PRIX DU PORC « FABRIQUÉ AU CANADA »

PRÉSENTÉ AU



Canadian Pork Council
Conseil canadien du porc

SOMMAIRE

DÉCEMBRE 2019

ÉQUIPE DU PROJET

Catherine Brodeur, Groupe AGÉCO, gestionnaire de projet, recherche et analyse

Bertrand Montel, Groupe AGÉCO, recherche et analyse

James Caffyn, GIRA, recherche et analyse

Collaborateurs :

GIRA experts-conseils, entrevues

SERECON, recherche et analyse

TABLE DES MATIÈRES

1.	Contexte de la recherche et objectifs	4
2.	Valeur du porc canadien	5
2.1	Japon	5
2.2	Chine	5
2.3	Mexique	6
2.4	Les États-Unis	6
3.	Processus de détermination du prix du porc : Contexte et études de cas pour l'étalonnage	7
3.1	Processus de détermination du prix du porc aux États-Unis	7
3.2	Processus de détermination du prix du porc au Danemark	8
3.3	Processus de détermination du prix du porc en Allemagne	8
3.4	Processus de détermination du prix du porc au Chili	10
3.5	Processus de détermination du prix du porc au Mexique	10
3.6	Secteur canadien du bœuf	10
3.7	Lait cru au Royaume-Uni (RU)	11
4.	Un aperçu du processus de détermination du prix du porc à travers le Canada	13
4.1	Établissement du prix des porcs sur pied canadiens : principaux facteurs	13
4.2	Processus de détermination du prix dans les provinces canadiennes	13
5.	Analyse critique du prix de référence des porcs sur pied : Comment choisir le bon?	15
5.1	Évolution du prix et qualité du porc : Différences entre les accords de commercialisation	15
5.2	Liens entre les prix	15
5.3	Emprise sur le marché et négociation du prix	16
5.4	Un prix composite est plus significatif.....	16
6.	Concevoir un modèle de prix de référence du porc « Fabriqué au Canada »	17
6.1	Cadre général pour la conception d'un modèle de prix de référence du porc « Fabriqué au Canada »	17
6.2	Choix des prix de référence pour un modèle de prix de référence du porc « Fabriqué au Canada » : Coût de production, porc sur pied ou carcasse	17
6.3	Quels prix de référence sont-ils les plus pertinents?	18
6.4	Établir la première qualité du porc canadien	19
6.5	Propositions de modèle de prix de référence du prix du porc sur pied « Fabriqué au Canada »	20
7.	Conclusion	22

1. CONTEXTE ET OBJECTIFS DE LA RECHERCHE

Le processus de détermination et la communication du prix à la production sont litigieux et perturbateurs dans plusieurs parties du monde où un grand nombre d'éleveurs vendent leurs produits à un nombre très inférieur de transformateurs et où le pouvoir dans la chaîne est entre les mains de ces derniers. La confiance dans l'établissement clair et transparent des prix est au cœur de la réussite du secteur du porc. Les États-Unis fixent depuis longtemps le prix du porc canadien à cause de la quantité de porcs sur pied et de viande de porc qui traverse la frontière, surtout vers le sud. Il est évident que la valorisation des différents sous-produits et coupes sur le marché intérieur canadien et la vaste gamme de marchés internationaux détermine la valeur finale de la chaîne de valeur du porc. C'est la part des recettes à la fin de la chaîne qui est retournée à l'éleveur et le processus par lequel ce prix est déterminé qui sont au cœur du présent rapport. Ainsi, les problèmes liés à la pertinence des prix américains du porc sur pied qui servent à l'établissement du prix du porc au Canada pour tenir compte de la valeur des porcs canadiens sont un véritable casse-tête. Les éleveurs de porcs canadiens n'ont aucun moyen transparent pour déterminer le prix du porc sur pied canadien. Plusieurs exemples récents ont démontré que le marché américain ne tient pas bien compte du marché du porc sur pied canadien. En outre, une épidémie de maladie animale exotique aux États-Unis pourrait provoquer la déconnexion complète de ces deux marchés du porc sur pied au grand détriment des éleveurs de porcs canadiens.

Le présent rapport explore la possibilité et la faisabilité d'établir un prix du porc « Fabriqué au Canada » fondé sur des indicateurs pertinents pour mieux tenir compte de la valeur de la carcasse de porc canadienne. Dans la première section, on compare la valeur du porc canadien à celle de ses principaux concurrents sur les quatre grands marchés d'exportation (États-Unis, Mexique, Japon et Chine) afin de déterminer si son origine est un critère clé de l'achat et si le porc canadien bénéficie d'un prix plus élevé que le porc américain. La présente section est suivie d'un examen des mécanismes de détermination du prix et des problèmes du secteur du porc dans cinq grands pays importateurs qui font concurrence au Canada sur ces marchés d'exportation (Allemagne, Mexique, Chili, Danemark et États-Unis). Cet examen est complété par l'analyse de deux exemples tirés des autres secteurs (lait cru au Royaume-Uni et bœuf dans l'Ouest canadien). Par la suite, on examinera le processus de détermination du prix dans les principales provinces canadiennes productrices de porc qui sera suivi par une analyse approfondie du prix de référence américain pour le porc sur pied et les produits de porc. Enfin, à partir de l'analyse précisée dans les sections précédentes, on évaluera la faisabilité d'un modèle de prix de référence du porc « Fabriqué au Canada » au moyen d'une discussion sur ce que pourrait être le prix de référence le mieux approprié au cadre de la chaîne de valeur canadienne du porc. On analysera également trois options qui permettraient une meilleure répartition de la valeur créée par le secteur entre les partenaires de la chaîne.

2. VALEUR DU PORC CANADIEN

2.1 JAPON

Le seul marché sur lequel le prix du porc canadien est supérieur au prix américain est le marché de la viande fraîche et réfrigérée japonais avec des primes sur le prix de la plupart des produits allant de 1 % à 18 % pour le filet frais pendant la période de 2018-2019.

Les acheteurs de porc japonais favorisent les fournisseurs fiables et stables, mais également les pratiques d'élevage, notamment les programmes d'alimentation et la génétique, de même que l'homologation des produits (traçabilité, assurance de la qualité).

Le Canada s'est fait une réputation pour la grande qualité de son porc. Le prix est sans doute le facteur clé, mais l'image est également importante. La prime tient à l'origine, mais également à la marque et au mode de transformation des produits à l'usine (caractéristiques désirées pour le produit comme l'homogénéité de la qualité, le respect des caractéristiques, la durée de conservation et la salubrité des aliments). Pendant les entrevues, les produits d'origine canadienne étaient habituellement jugés de qualité supérieure à ceux des autres origines. Les préférences japonaises favorisent les exportateurs canadiens, en particulier par rapport aux concurrents américains. Cet avantage que nous donne notre réputation sera sans doute renforcé avec une bonne gestion de la marque et une promotion continue.

2.2 CHINE

Pour la Chine, le prix et la qualité sont les deux grands moteurs des importations, même si le prix est le facteur déterminant. Les personnes interrogées soulignaient des différences entre les origines, mais cette perception débordait rarement sur l'ensemble du pays. Parfois, les différences entre les transformateurs sur un marché d'une même origine étaient plutôt liées aux produits individuels de pays particuliers ou à des usines individuelles particulières appartenant à des exploitants multisites. La qualité de la viande est la mieux définie par des produits qui répondent aux attentes préconçues de l'acheteur, et elle devient de plus en plus importante aux yeux des importateurs.

On semble attacher moins d'importance aux relations avec les fournisseurs que sur les autres marchés. Mais un facteur important est un approvisionnement stable sans interruption; toute interruption de l'approvisionnement est inacceptable. Dans certains cas, on favorise les exportateurs américains à cause de leur capacité d'approvisionnement à l'échelle souhaitée par certains importateurs.

Quant à la question de la ractopamine, seule l'exportation directe de porc sans ractopamine est permise vers la Chine. Toutefois, on tolère une filière parallèle à travers Hong Kong pour le porc produit avec la ractopamine, mais les importateurs imposent une remise pour atténuer le risque de fermeture arbitraire de la filière parallèle (0,20 \$ US à 0,50 \$ US par kilo de produit).

2.3 MEXIQUE

Le Mexique est un marché axé sur le prix fourni par les États-Unis (82 %) et le Canada (17 %). Il n'y a aucune différence de prix selon l'origine (États-Unis ou Canada) pour l'exportation de coupes particulières au Mexique.

Les importateurs mexicains peuvent préférer les produits américains, à meilleur prix et à cause des envois à grande échelle. Mais pour ce qui est de la qualité, les importateurs mexicains (MX) préfèrent les produits canadiens lorsqu'ils veulent des produits plus particuliers avec des exigences en matière de qualité. C'est ce qui a permis au Canada d'acquérir une part du marché par rapport aux États-Unis. Il serait très difficile d'exploiter ce marché pour justifier une prime à l'éleveur.

2.4 LES ÉTATS-UNIS

Le marché nord-américain est fortement intégré entre le Canada et les États-Unis avec des produits et des rendements semblables. Les maisons de courtage américaines ne font pas d'achats fondés sur l'origine pour le marché des produits de base, bien qu'à un prix équivalent, elles puissent préférer le porc d'origine américaine. Le marché des produits de porc est surtout axé sur le prix. Sur les marchés spécialisés ou de niche, les clients exigent une marque et non une origine. Ces marchés ont certaines préférences pour les produits de porc canadiens (pour leur petite taille, leur couleur, les jarrets plus longs, la réputation des marques).

Dans l'ensemble, le facteur le plus important qui détermine les décisions d'achat est d'abord et avant tout le prix, puis la réputation du fournisseur (service, fiabilité de la livraison, qualité de la relation d'affaires, qualité des produits et traçabilité). Ainsi, la différence tient plutôt aux compagnies (aux États-Unis ou au Canada) et à leurs marques.

3. PROCESSUS DE DÉTERMINATION DU PRIX DU PORC : CONTEXTE ET ÉTUDES DE CAS POUR L'ÉTALONNAGE

À part sur le marché japonais, la valeur du porc canadien est le plus souvent semblable à celle du porc fourni par les grands exportateurs vers les principaux marchés étrangers canadiens. Il est donc nécessaire de comprendre comment ces principaux concurrents établissent le prix des produits du porc et du porc sur pied pour comprendre les moteurs de la concurrence. On résume le processus de détermination du prix du porc des cinq plus importants exportateurs, et on fait une évaluation critique des principaux enjeux que confrontent les participants au marché en ce qui a trait à leur chaîne de valeur du porc respective. Enfin, pour enrichir cette analyse, on examine le processus de détermination du prix de deux autres secteurs (lait cru au Royaume-Uni et bœuf au Canada).

3.1 DÉTERMINATION DU PRIX DU PORC AUX ÉTATS-UNIS

Le cœur du mécanisme de détermination du prix dans le secteur américain du porc est le cadre réglementaire de la commercialisation et de l'établissement du prix des bovins, dont les deux piliers sont la Loi sur la déclaration obligatoire du prix des bovins [*Livestock Mandatory Price Reporting Act*] (LMPR) et la Loi sur les transformateurs et les parcs à bestiaux [*Packers and Stockyards Act*] (PS).

La PS exige qu'on établisse et maintienne un catalogue des types de contrats offerts par les transformateurs aux éleveurs de porcs pour l'achat des porcs (y compris les porcs achetés pour livraison future). Depuis avril 2019, environ 800 contrats ou formules ont été classés dans ce catalogue.

En vertu de la LMPR, la vente des porcs doit être déclarée dans les catégories suivantes : marchés de gré à gré (marchés des cours au comptant), marchés selon une formule négociée, marchés selon une formule du marché du porc et des produits du porc (SPMF), autres marchés selon la formule du marché (OMF), autres arrangements de marché (OPA) et marchés appartenant au transformateur ou vendus par le transformateur (intégration par les transformateurs). Les SPMF, OMF et OPA constituent ce qu'on appelle d'autres modalités de commercialisation (AMC). En 2018, le marché négocié représentait environ 2 % des ventes de porc, les SPMF, 31 %, les ventes appartenant ou vendues par le transformateur, 34 %, les OPA, 22 % et les OMF, 11 %. Pendant la dernière décennie, on a observé un changement important alors que les ventes par OPA et appartenant aux transformateurs gagnaient du terrain au détriment du marché négocié (au comptant) très restreint.

En vertu de la LMPR, les ventes de porc doivent également être déclarées dans les catégories suivantes : ventes négociées, ventes par arrangement selon une formule du marché, ventes à terme et ventes à l'exportation (ventes livrées à l'extérieur des États-Unis, à l'exclusion du Mexique et du Canada). Les ventes de porc négociées représentent environ 30 % du volume des coupes de porc dont les prix sont déclarés.

En plus des prix déclarés en vertu de la LMPR, les participants au marché, les vendeurs et les acheteurs ont recours à deux autres prix de référence pour le porc et les produits de porc, tous deux publiés par le Chicago Mercantile Exchange (CME), le CME Lean Hog Index et le CME Pork Cutout Index.

En préparation de la réautorisation 2020 de la LMPR, le Département de l'agriculture (USDA) américain a tenu diverses consultations avec les intervenants de l'industrie. Quelques recommandations ont mené à une certaine forme de consensus, comme l'examen des règles d'affectation des porcs aux différentes catégories de modalités de commercialisation, à une transparence accrue de la prime au mérite du porc (comme les caractéristiques de qualité liées à la production), dont plus de données sur les formules fondées sur le prix de la carcasse et trouver des moyens de régler la volatilité quotidienne suscitée par le processus de déclaration. Un enjeu important pour lequel il n'y a aucun consensus jusqu'ici est la révision de la définition de transformateur associé. Une proposition à l'étude veut que toute personne qui possède plus de 0 % d'un transformateur soit considéré comme un associé du transformateur (par rapport aux 5 % actuels). Cela toucherait tous les transformateurs appartenant aux éleveurs et augmenterait l'affectation des porcs à la catégorie des porcs appartenant au transformateur, ce qui pourrait restreindre davantage le marché négocié.

3.2 DÉTERMINATION DU PRIX DU PORC AU DANEMARK

Au Danemark, le prix du porc sur pied est établi par la Couronne danoise qui détient une position de quasi-monopole. À titre de coopérative des éleveurs de porcs ayant intégré les activités en aval, la Couronne danoise est axée sur l'optimisation des profits sur les produits de porc. Elle s'appuie sur l'engagement des éleveurs à fournir leurs porcs directement à l'abattoir de la coopérative. La durée du contrat auquel l'éleveur s'engage à des coopératives est également plafonnée à 6 à 12 mois dans le cas de la Couronne danoise, ce qui force cette dernière à demeurer compétitive pour ce qui est de l'offre de porc.

Le prix du porc est ensuite établi selon les ventes de porc projetées sous une variété de coupes (avec une part importante de ventes à l'exportation), des objectifs de rentabilité, mais également selon le prix allemand, car il y a un commerce de porcelets important du Danemark à l'Allemagne, selon le prix relatif entre les deux pays. En fin d'année, les éleveurs peuvent recevoir un paiement supplémentaire qui tient compte de la rentabilité de la Couronne danoise.

La commercialisation et l'établissement des prix des porcs sur pied sont peu réglementés. La seule exception tient à la relation au système de classification commun. Ce dernier est contrôlé par le ministère de l'Agriculture et réglemente le pourcentage de viande pour les porcs et rassure les éleveurs quant à la classification équitable des animaux par les transformateurs.

Bien que le modèle danois puisse être idéal pour les éleveurs canadiens du point de vue de l'établissement des prix du porc sur pied, il est sans doute peu réalisable. Cela tient à ce que les éleveurs sont propriétaires du transformateur coopératif qui domine l'abattage. Une partie importante de sa réussite tient à l'accès efficace au marché de pays tiers dans lesquels les prix sont supérieurs.

3.3 DÉTERMINATION DU PRIX DU PORC EN ALLEMAGNE

Le prix du porc de l'Allemagne est le plus important d'Europe puisque son marché est le plus gros et que son prix est le prix de base pour la plupart des pays européens dont les transformateurs suivent le modèle allemand.

Bien qu'il y ait des coopératives en Allemagne, il y a un grand nombre d'intermédiaires, dont des négociants, ce qui en fait un marché plus complexe que le Danemark. Mais la plupart des porcs sont vendus par des négociants et des groupes de vente contrôlés par les éleveurs à des transformateurs

qui n'ont habituellement aucune relation directe avec les éleveurs. Ces groupes de vente comprennent les coopératives de commercialisation primaire. Certains porcs abattus sont vendus sur le marché au comptant à travers la Börse, mais les volumes sont limités.

Au sein de l'Allemagne, le règlement européen oblige la déclaration du prix du porc, qui est publié toutes les semaines, mais 1 ou 2 semaines après le fait. Ce règlement est appliqué en une déclaration obligatoire des renseignements sur les prix par les abattoirs qui transforment plus de 200 porcs par semaine. De 100 à 120 usines font une déclaration, ce qui représente 75 % à 80 % de la production allemande totale. Mais cette publication est faite après la vente; aucun règlement ne régit l'établissement du prix du porc en Allemagne,

La complexité du marché allemand et le grand nombre d'intermédiaires ont mené à la mise sur pied d'une organisation d'éleveurs, Vereinigung der Erzeugergemeinschaften. Il ne s'agit pas d'une entité juridique, mais elle existe depuis longtemps et la plupart des parties prenantes du marché l'acceptent. Cette organisation est composée d'une vaste gamme d'organisations d'éleveurs et de producteurs.

Pendant la conférence téléphonique hebdomadaire, les éleveurs et les groupes échangent les prix qu'ils ont obtenus par contrat pour la semaine à venir. Auparavant, la légalité de cette façon de faire a été contestée au Bureau de la concurrence allemand, qui réglemente les situations de cartel, mais la revendication a été rejetée. Comme ces renseignements touchent des contrats déjà conclus, ils se conforment à la loi sur la concurrence allemande. Toutefois, les prévisions de prix influencent un peu le ton de l'appel et sont donc indirectement intégrées au processus d'établissement du prix.

L'organisation en arrive ensuite à un cours coté, aussi connu sous le nom de Prix du Nord-Ouest, qui sert de point de départ pour les fourchettes de prix du porc en Allemagne. Bien que le prix de ce comité ne soit qu'une référence, le prix réel que paient les usines est habituellement sensiblement le même. Mais de temps à autre, les abattoirs paieront un prix différent de celui que le comité établit. Si un transformateur est en désaccord avec le Prix du Nord-Ouest qu'il juge trop éloigné de la réalité du marché, il peut établir un prix maison (inférieur) que d'autres, également en désaccord, suivront. Mais si un seul transformateur établit un prix maison, il est probable qu'il paiera un tarif en sus aux éleveurs pour garantir que les porcs ne sont pas envoyés ailleurs. Les désaccords entre le comité et les abattoirs sont souvent saisonniers et touchent habituellement aux approvisionnements de porcs. Fondamentalement, le prix du porc allemand est lourdement tributaire de l'offre et de la demande de porcs et de viande de boucherie.

Le prix de référence est ensuite corrigé au moyen d'une série de frais imposés aux fournisseurs (transport, assurance et autre) qui varient selon le contrat d'approvisionnement et la gamme de critères de classification qui peuvent réduire le prix. Ces changements sont plutôt opaques, ce qui est aggravé par la présence de négociants indépendants qui font concurrence aux groupes d'éleveurs dans la vente aux abattoirs.

Cette méthode de calcul du prix est restée relativement constante, avec très peu de changements depuis plusieurs années.

3.4 DÉTERMINATION DU PRIX DU PORC AU CHILI

La presque totalité de l'élevage du porc (95 %) est intégrée verticalement au Chili.

Le prix du porc sur pied déclaré par l'Odepa (Office chilien d'études et de politiques agricoles) correspond à celui des marchés aux enchères qui comptent pour une très petite portion du nombre total d'animaux tués (<1 %). Le processus de détermination du prix chilien est par conséquent très peu pertinent pour le Canada.

3.5 DÉTERMINATION DU PRIX DU PORC AU MEXIQUE

Avec une plus grande part de la production de porc entre les mains de compagnies intégrées, le prix au comptant des porcs sur pied perd une partie de sa pertinence, en particulier parce qu'il peut y avoir de grands écarts régionaux et des marchés au comptant très locaux. On décrit ce qui n'est pas intégré ou aligné verticalement comme un marché totalement libre fondé sur un système purement au comptant; le recours au contrat de production à l'extérieur de l'intégration verticale est extrêmement limité.

Les prix au comptant sont négociés selon l'offre et la demande. Pour base de discussion, les deux parties peuvent consulter les séries journalières sur le site Internet du ministère de l'Économie, le SNIIM (*Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados*, (<http://www.economia-sniim.gob.mx>)). Ces prix au comptant peuvent tenir compte des conditions des différents marchés locaux.

Le marché de la Ville de Mexico pèse lourd sur les prix nationaux et la demande de transformation est le principal moteur du prix, les deux étant surtout servis par des intégrateurs. En outre, alors que les importations constituent jusqu'à 40 % de l'offre totale, les prix américains ont une forte influence sur le marché mexicain.

3.6 SECTEUR DU BŒUF CANADIEN

La détermination des prix dans le secteur du bœuf est loin d'être réglée et continue d'être une question préoccupante.

Deux transformateurs-acheteurs dominant le marché, ont une capacité excédentaire et livrent une concurrence vigoureuse pour les bovins afin d'optimiser l'utilisation des installations et de la main-d'œuvre. Ajoutée au fait que les contrats portent des frais de transaction de beaucoup inférieurs (15 \$ à 25 \$ de moins par tête), cette situation tend à favoriser le prix contractuel.

Il n'y a pas de déclaration obligatoire des prix au Canada. Tous les prix sont fournis en vertu d'une déclaration volontaire à Canfax qui fait également rapport d'une gamme complète de prix américains qui sont obligatoires (sur pied, transport ferroviaire, prix de la carcasse). Le volume des bovins gras vendus au prix comptant est faible, estimé à moins de 20 % de tous les bovins vendus; cette proportion serait inférieure à 5 %, certaines semaines.

Les exploitants des parcs d'engraissement (les vendeurs) hésitent à déclarer les renseignements sur les prix annoncés pour des raisons commerciales et de confidentialité. On suggère ou met en œuvre continuellement de nouvelles mesures pour maintenir ou améliorer la transparence et la détermination des prix. Le système Fed Cattle Exchange en est un exemple. Récemment, l'ASFC, l'organisation qui offre le Western Livestock Price Insurance Project, a mis sur pied un projet pilote afin de collecter des renseignements sur les prix à partir d'un échantillon d'exploitants de parc d'engraissement (dont certains ne sont pas déclarés à Canfax). Les résultats sont toujours en évaluation.

Le cas du processus de détermination du prix du bœuf canadien met en évidence le fait que la déclaration volontaire des prix a ses limites. Le modèle d'affaire des éleveurs détermine en partie à quel point il est sensible aux questions de transparence des prix. Les éleveurs à forfait semblent d'avis qu'il est avantageux de ne pas partager l'information. Cela est un problème si les prix contractuels constituent la base de l'information disponible et si cette information n'est pas représentative de l'ensemble du marché réel (échantillon biaisé).

3.7 LAIT CRU AU ROYAUME-UNI (RU)

Dès le début des années 1930 jusqu'à la moitié des années 1990, le lait au Royaume-Uni était vendu par les offices de commercialisation. L'entrée du Royaume-Uni dans la Communauté économique européenne, en 1973, a progressivement mené au démantèlement de ces offices afin de s'harmoniser aux règles de la concurrence européennes et au PCA. Pendant les années suivantes, les prix à la production ont beaucoup baissé tout comme la production de lait pendant la période de 2003-2004.

Entre avril 2003 et octobre 2009, la production a baissé de près de 9 % et le nombre de producteurs de 6 % à 9 % par année. Pendant la même période, les prix à la consommation ont grimpé, tout comme les marges de transformation et de détail. Avec ce déclin de la production et la crainte d'être dans l'incapacité d'assurer l'approvisionnement local, car le lait se faisait de plus en plus rare, les détaillants ont mis sur pied un lien direct avec les producteurs en leur offrant des contrats alignés sur le détaillant pour le lait de consommation vendu sous leurs propres marques, que les transformateurs transformaient selon le régime de la rémunération des services. Ces contrats fixaient un prix du lait fondé sur le coût des intrants. La mise en œuvre de ces contrats à partir de 2007-2008 a provoqué une hausse importante du prix du lait, qui a grimpé de 50 % entre 2003 et 2007 et entre 2008 et 2012. Cette hausse des prix à la consommation s'est faite au détriment des transformateurs qui ont vu leurs marges fondre de plus de la moitié, alors que celles des détaillants demeuraient les mêmes. Cela s'explique par la concurrence entre les transformateurs pour obtenir les contrats de lait de marque de distributeur avec les détaillants. La production laitière a repris et, après une flambée en 2012-2013, elle a connu un taux de croissance très élevé pour atteindre un sommet de 14 790 millions de litres en 2015-2016.

L'écart entre le prix que les producteurs sous le régime du SAC reçoivent et les autres s'accroît et était très grand pendant les périodes 2009-2010 et 2015-2016. Cette industrie laitière à deux vitesses est une source de division parmi les producteurs.

Depuis quelques années, un grand détaillant (Tesco) a annoncé son intention de réviser le système de ses contrats, ce qui pourrait ajouter un autre régime de marché aux contrats. Cet examen tient au bouleversement du marché du lait. Certains prétendent même que le coût des accords de production décourage les agriculteurs d'accroître leur efficacité.

Mais il est difficile d'imaginer que de tels contrats puissent exister entre détaillants et producteurs dans le secteur du porc, et d'une façon générale, dans le secteur de la viande. Cela tient surtout à ce qu'une multitude de produits qui proviennent de la carcasse des porcs sont tels qu'on ne peut les équilibrer pleinement au moyen d'un seul mode de commercialisation comme le détaillant. Un des principaux rôles des transformateurs de viande est d'exploiter la carcasse et d'optimiser sa valeur au moyen de différentes voies de commercialisation (détail, exportation, transformation secondaire, restauration). Il est intéressant de souligner que le marché du lait du Royaume-Uni est fortement axé sur les ventes sur le marché intérieur ce qui confère un plus grand pouvoir aux détaillants de la chaîne, alors que le secteur canadien du porc est très ouvert aux marchés d'exportation.

4. VUE D'ENSEMBLE DE LA DÉTERMINATION DES PRIX DU PORC À TRAVERS LE CANADA

4.1 DÉTERMINATION DES PRIX DU PORC SUR PIED CANADIEN : PRINCIPAUX FACTEURS

Lorsqu'on examine la structure de l'offre et de la demande de porc et de produits de porc canadiens, on constate l'étendue des liens avec le secteur et le marché du porc américains : 18 % des porcs élevés au Canada sont exportés sur pied aux États-Unis; 23 % de la viande de porc consommée au Canada provient des États-Unis; et 19 % de la production de porc canadien est exportée aux États-Unis. En outre, les États-Unis sont un concurrent important sur la plupart des marchés d'exportation canadiens (les exportations ailleurs qu'aux-É.-U. représentent 43 % de la production canadienne de porc). Par conséquent, les références aux prix américains demeurent un important indicateur de marché pour la détermination des prix dans l'ensemble de la chaîne de valeur du porc canadien.

En d'autres mots, les transformateurs canadiens font concurrence à la viande de porc provenant des États-Unis sur tous les marchés. Leurs prix de référence sont les prix de la carcasse américains. L'arbitrage des coupes se fait à l'échelle nord-américaine, contrairement à l'arbitrage des porcs sur pied.

D'autres facteurs locaux viennent influencer le prix des porcs sur pied au Canada. Du côté de l'offre, les principaux facteurs sont les attentes de revenu des éleveurs, les programmes et outils de gestion du risque, les contraintes réglementaires pour toute expansion de l'élevage du porc, la pénurie de main-d'œuvre, l'efficacité du secteur de la transformation (utilisation de la capacité et pénurie de main-d'œuvre) et la distance vers les marchés (coût du transport, occasions d'arbitrage). Du côté de la demande, les principaux facteurs sont les attentes de croissance de la demande intérieure (revenu des ménages, habitudes de consommation, compétitivité avec les autres protéines) et le contexte commercial international (accords commerciaux, litiges commerciaux).

4.2 DÉTERMINATION DU PRIX DANS LES PROVINCES CANADIENNES

Au Québec, le processus de détermination du prix du porc sur pied est régi, depuis le début des années 1980, par le plan de commercialisation collectif des éleveurs de porcs du Québec. En vertu de ce régime, les éleveurs négocient collectivement un accord de vente avec les abattoirs, habituellement pour une période de quatre ans. Ces accords établissent toutes les conditions de vente des porcs.

Depuis 2013, l'accord autorise le recours à des accords spéciaux pour les porcs qui correspondent à des spécifications précises et qui ont été vérifiés par une tierce partie. Entre 2009 et 2019, le prix des porcs autres que des propriétaires et des accords spéciaux était fondé sur le prix selon la formule du marché du porc et négocié LM-HG201 [*LM-HG201 Negotiated and Swine or Pork Market Formula*] ajustée pour l'indice de classification moyen, le taux de change et l'écart de rendement de la carcasse. Depuis 2016, tous les porcs sans ractopamine sont payés à un prix supérieur qui dépend du transformateur : une prime fixe de 1 \$/100 kg ou une prime qui varie selon le coût des céréales (dans un cas, selon le coût des céréales et du transport du fumier).

La nouvelle convention modifie la formule du prix pour y inclure une fourchette de prix liée à la carcasse de porc américain. Cette formule comporte un prix plafond et un prix plancher qui correspondent, respectivement, à 90 % et 100 % du prix de la carcasse (LM-PK Ventes négociées — après-midi). Cette nouvelle formule comporte également une prime de 2 \$/100 kg pour les porcs vendus en vertu de l'accord Qualité Québec.

En Ontario, environ 30 % des porcs produits sont dirigés vers une usine de transformation de la viande appartenant à un éleveur. Ce prix pour les éleveurs est directement dérivé de la valeur de gros du porc (valeur de la carcasse). Une autre partie de 60 % à 65 % est commercialisée selon des contrats, dont 25 % sont commercialisés par la division commercialisation de Porc Ontario (contrats individuels, en plus du programme de mise en commun). Moins de 2 % des porcs sont négociés sur le marché au comptant.

Les prix du porc sur pied sont de déclaration obligatoire en Ontario. Les transformateurs doivent déclarer le prix payé pour les porcs sur pied élevés en Ontario. Trois catégories de porc sont déclarées : inférieur (15 %), milieu (70 %, moyen), supérieur (15 %). Ces prix ne seront pas pondérés par usine.

En même temps, Porc Ontario publie un prix de référence (formule 100 %) fondé sur un prix de référence américain (CME Lean Hog Index). Ce prix de référence a pour but de fournir des renseignements aux participants du marché. Il sert également dans les formules contractuelles avec les prix de référence des États-Unis et sert de prix de référence pour le Programme de gestion des risques d'Agricorp.

Dans l'Ouest canadien, la plupart des porcs appartiennent au transformateur (intégrés) ou sont échangés entre transformateur et éleveur par contrat dans lequel les prix sont fondés sur une formule. On estime qu'il n'y a pratiquement pas de porcs vendus au comptant ou sur le marché au comptant.

En termes simples, le prix du contrat entre transformateur et éleveur est calculé à partir d'un prix de référence américain avec un facteur qui tient compte des conditions locales. Les éleveurs de la Saskatchewan et de l'Alberta tendent à recevoir le plus bas prix parmi les provinces canadiennes. En ce moment, les éleveurs de l'Ouest canadien sont très frustrés par le processus de détermination du prix, car ils jugent que les transformateurs obtiennent constamment des marges bénéficiaires sur les porcs, mais pensent qu'elles sont partagées de façon inéquitable avec eux quand ils constatent le constant écart négatif du prix par rapport à celui des provinces de l'Est. Tous les renseignements disponibles sur le marché que reçoivent les éleveurs de l'Ouest canadien signalent un régime de détermination des prix unilatéral dont profitent les transformateurs. Cela se traduit par une réticence à investir dans la production et à l'augmenter, même dans les colonies hutteuses qui sont parmi les éleveurs ayant les frais les plus bas en Amérique du Nord.

5. ANALYSE CRITIQUE DU PRIX DE RÉFÉRENCE DES PORCS SUR PIED : COMMENT CHOISIR LE BON?

La section qui précède démontre que les différents mécanismes de détermination du prix utilisés au Canada ont recours à des prix de référence américains. Il est donc nécessaire d'acquérir une connaissance plus approfondie et critique de ces prix de référence américains avant de concevoir tout modèle de prix du porc « Fabriqué au Canada ».

5.1 ÉVOLUTION DU PRIX ET QUALITÉ DU PORC : DIFFÉRENCES ENTRE LES ACCORDS DE COMMERCIALISATION

Le niveau des prix de base de la carcasse varie d'un accord de commercialisation à l'autre. Depuis les quatre dernières années, le prix négocié est constamment inférieur à celui des autres accords de commercialisation (AAC) alors que par le passé, cet écart était assez cyclique. Sur le marché négocié, le vendeur et l'acheteur disposent de beaucoup de renseignements lorsqu'ils négocient (CEM, USDA), mais les attentes en matière de qualité sont profondément différentes. L'acheteur vit beaucoup d'incertitude quant à la qualité des porcs qu'il achète, ce qui fait que son prix de départ est inférieur à ce qu'il serait si leur qualité était certaine. Le recours de plus en plus fréquent aux AAC augmente la volatilité du marché négocié et réduit le prix de la carcasse, surtout en influençant les conditions de l'offre et de la demande sur ce marché.

En même temps, des changements significatifs ont été apportés au profil de la carcasse moyenne des différents accords de commercialisation. Tandis qu'il y a 10 ans, les différences de poids et de pourcentage de gras de la carcasse moyenne étaient minces, elles sont maintenant marquées (les porcs des AAC sont 7 % plus lourds et 2 % plus maigres), ce qui signifie que des porcs très différents sont commercialisés au moyen de différents types d'accords.

Cela reflète l'évolution de la demande et les moteurs de l'industrie : les différences des produits de porc (caractéristiques de qualité, marque et autre), l'insistance sur le contrôle de la qualité de la carcasse et la fiabilité de l'approvisionnement.

5.2 LIENS ENTRE LES PRIX

Les ventes de porc négociées jouent un rôle central dans la détermination des prix et sont obtenues selon des formules de prix qui couvrent une grande partie de la production (environ 66 %). Par conséquent, la pertinence des prix négociés et leur cohérence avec les indicateurs de base du marché sont critiques pour le secteur du porc.

En même temps, environ le tiers des porcs peuvent être vendus par contrat dont la formule comporte un volet carcasse. De plus en plus de contrats ont un volet carcasse. Cette tendance peut durer encore deux à trois ans de plus, mais on ne peut exclure un revirement plus tard si la référence carcasse devient moins favorable. Selon une analyse historique, les formules de prix, dont le volet carcasse, semblent plus équitables à long terme, car plus de valeur est répartie le long de la chaîne d'approvisionnement selon le poids qu'on lui accorde dans la formule (des formules fondées en partie ou complètement sur la référence carcasse).

5.3 EMPRISE SUR LE MARCHÉ ET NÉGOCIATION DU PRIX

Le secteur de la transformation du porc est très concentré, car les trois premiers transformateurs (22 usines) possèdent 61 % de la capacité américaine d'abattage du porc et les cinq premiers (26 usines) en possèdent 72 %.

En même temps, les porcheries industrielles sont également assez concentrées. Les porcheries industrielles ayant plus de 5 000 têtes représentent 10 % du nombre total d'exploitations, mais 90 % des ventes totales de porc. En

2012, 145 éleveurs ayant plus de 50 000 têtes en inventaire détenaient 60 % de l'inventaire total des États-Unis

(ces données ont été mises à jour depuis). Les 40 plus gros éleveurs de porcs possédaient près des deux tiers de l'élevage de porc en 2018. Ainsi, les prix déclarés proviennent des transactions entre un très petit nombre de participants au marché. Quelques éleveurs auront un important pouvoir sur le marché, alors que la majorité sera faite de preneurs de prix.

Pour ce qui est de savoir comment la valeur est répartie entre le transformateur et l'éleveur, on a observé un changement important au milieu de 2014 dans l'écart du prix entre éleveurs et transformateurs quant à la valeur de gros de la viande de porc. Pendant les cinq dernières années, le secteur de la transformation a accaparé une part plus importante de la valeur du porc aux États-Unis.

5.4 UN PRIX COMPOSITE EST PLUS SIGNIFICATIF

La structuration des données déclarées pour le porc et ses produits et utilisées pour la détermination des prix montre à quel point les données sur les prix de la carcasse de porc sont importantes pour la détermination des prix américains, car elle fournit de surcroît des renseignements sur le prix sous-jacent du porc appartenant au transformateur. Un volet carcasse de porc dans une formule de détermination du prix permet de collecter davantage de renseignements pertinents sur le marché. Ainsi, il est un volet nécessaire de tout prix de référence pour les porcs sur pied.

En outre, comme nous l'avons montré, le prix négocié du porc tend à être vendu au rabais, car il provient de transactions marginales qui ne sont pas au cœur du modèle d'affaire des éleveurs. Par conséquent, le volet porc de tout prix de référence doit être composé des prix du porc déclarés, comme le CME Lean Hog Index.

6. CONCEVOIR UN MODÈLE DE RÉFÉRENCE POUR UN PRIX DU PORC « FABRIQUÉ AU CANADA »

La production canadienne de porc se caractérise par des différences nettes entre les systèmes d'élevage, les structures de la chaîne d'approvisionnement et la réglementation du marché des provinces de l'Est et de l'Ouest. Cela rend très difficile l'élaboration d'une formule de prix unique qui soit pertinente pour tous les porcs sur pied au Canada. Il est cependant possible de définir un modèle général pour un prix du porc « Fabriqué au Canada » en adoptant une démarche structurée, en commençant par établir un cadre général pour sa conception.

6.1 CADRE GÉNÉRAL POUR LA CONCEPTION D'UN MODÈLE DE PRIX DE RÉFÉRENCE « FABRIQUÉ AU CANADA »

Habituellement, une formule de prix qui sert à déterminer le prix payé aux éleveurs pour leurs porcs est structurée de la sorte :

$$\text{PRIX_Payé} = \text{Prix_RÉF} \times \text{CoeffConversion} + \text{Base} + \text{prime/escompte}$$

dans laquelle « Prix_RÉF » tient compte des conditions du marché à un macro-niveau, « CoeffConversion » permettra de rendre les prix équivalents (facteurs techniques, taux de change et autre). « Base » tiendra compte des conditions du marché local (rareté de l'approvisionnement, sur ou sous capacité de transformation, transport) et sera positive ou négative. Enfin, « prime/escompte » tiendra compte des caractéristiques de qualité particulières et du modèle d'entreprise du transformateur.

La grille de la base et des primes traduit les conditions du marché local et les pratiques commerciales dont un prix de l'ensemble du Canada ne saurait rendre compte. Par conséquent, cette recherche a été axée sur la conception d'un modèle de prix « Fabriqué au Canada » pour les porcs sur pied (CAN_REF). Le modèle général pour de prix de référence « Fabriqué au Canada » serait :

$$\text{CAN_REF} = \text{Prix_RÉF} \times \text{CoeffConversion} + \text{Prime_CAN}$$

dans lequel « Prix_RÉF » est fonction des prix de référence existants utilisés pour établir le niveau du prix des porcs sur pied, « Prime_CAN » tient compte des efforts généraux consentis par les éleveurs pour créer une valeur ajoutée pour les transformateurs (exempt de ractopamine, programme d'excellence du porc canadien) et CoeffConversion intègre les facteurs de conversion habituels.

6.2 CHOIX DES PRIX DE RÉFÉRENCE POUR UN MODÈLE DE PRIX DE RÉFÉRENCE « FABRIQUÉ AU CANADA » : COÛT DE PRODUCTION, PORC SUR PIED OU CARCASSE

La première étape consiste à choisir un ou plusieurs prix de référence qui tiendront compte des conditions du marché dans lesquelles les porcs canadiens sont vendus. On doit décider de recourir à un coût de référence de production, un prix de référence du porc sur pied, un prix de référence de la carcasse ou un prix composite fondé sur l'objectif global de l'industrie.

Le coût de référence de production pourrait être dérivé des éléments du coût de production du porc, comme on le fait dans certaines formules des contrats alignés des détaillants pour le lait cru aux États-Unis ou au Royaume-Uni. Mais cette option n'a pas été retenue. En effet, cela exacerberait le risque que soutient le transformateur en ce qui a trait à la volatilité du coût de son approvisionnement en porcs, puisque la transmission de prix asymétriques au long de la chaîne de valeur limiterait sa capacité de gérer tout rétrécissement des marges bénéficiaires. En outre, la diversité des structures de coût à travers le Canada exige une formule différente pour chaque province, ce qui rend cette option un peu moins pertinente et réalisable. Qui plus est, ce genre de prix de référence n'est pas très utilisé aux États-Unis et sert habituellement avec d'autres indicateurs du marché. Ainsi, pour éviter tout désalignement de la commercialisation du porc entre les industries américaine et canadienne, il serait préférable de ne pas utiliser un prix de référence fondé sur le seul coût de production du porc. Un coût de production référence pourrait cependant être utilisé comme prix plancher pour protéger contre toute flambée du prix des céréales. Il demeure également un indicateur du marché pertinent pour évaluer si la formule de prix est viable et garantit la viabilité de la production à long terme.

Le fait d'intégrer un volet carcasse permet de partager la valeur en aval du porc de façon plus explicite avec les éleveurs et facilite l'alignement des intérêts commerciaux. Comme nous l'avons mentionné dans le présent rapport, il y a eu passage du recours au prix du porc au recours au prix de la carcasse de porc, seule ou en conjonction avec le prix du porc sur pied aux États-Unis. Québec (plus de 7 millions de porcs) a récemment adopté une formule de prix ayant recours au volet carcasse. Il y a de bons arguments en faveur du recours au prix du volet carcasse dans le prix de référence pour les porcs sur pied. D'abord, un prix de référence de la carcasse atténuerait une partie des effets des débordements de la volatilité et des asymétries de la transmission du prix. Ensuite, le prix de la carcasse tient compte de plus de renseignements sur le marché que le prix du porc sur pied à cause de la part croissante des chaînes de valeur intégrées dans l'industrie du porc (appartenant soit à la société soit à l'éleveur) pour lequel le prix du porc est déterminé lors de sa vente.

Les prix références du porc sur pied sont toujours pertinents, car ils tiennent compte des indicateurs de base du côté offre du marché. Les prix de référence du porc sur pied fourniront des renseignements sur le coût de production du porc par rapport à la compétitivité des transformateurs (taux d'utilisation de la capacité, expansion et rentabilité).

6.3 QUELS PRIX DE RÉFÉRENCE SONT-ILS LES PLUS PERTINENTS?

Comme nous l'avons souligné, le prix de référence du porc sur pied devrait être un prix de référence américain. Cette référence doit être représentative du marché des produits porcins. La référence la plus pertinente est le rapport *USDA LM_HG201* qui utilise une moyenne pondérée des prix du porc négocié, négociés selon une formule et du porc et des produits du porc. S'il faut rendre compte des différences régionales, d'autres rapports peuvent être plus pertinents pour l'Ouest du Canada (*LM_HG204 et 208*). Encore une fois, on doit utiliser des prix moyens pondérés pour les accords de commercialisation suivants afin d'obtenir un prix représentatif : négocié, négocié selon une formule et porc et produits du porc.

Idéalement, le prix de référence de la carcasse doit tenir compte, autant que faire se peut, des marchés ~~des transformateurs canadiens du porc. C'est donc dire qu'il doit être géographiquement~~

représentatif, mais également fondé sur un modèle de carcasse approprié. Il n'existe aucun modèle de carcasse officiel pour le porc canadien ni aucun prix de la carcasse publié. On a trouvé plusieurs obstacles qui empêcheraient la publication d'un prix de référence de la carcasse canadien. Le très petit nombre de transformateurs de viande au Canada rendrait difficile la conformité aux règles de la confidentialité et les données risqueraient souvent ne pas être publiées. En outre, en l'absence de tout cadre réglementaire qui exigerait des transformateurs qu'ils rendent compte de leurs ventes de porcs, la publication de ces ventes par les transformateurs devrait être volontaire.

On devrait utiliser un prix de référence de la carcasse américain en l'absence de tout prix canadien dans un avenir prévisible, en tenant compte de ce que les transformateurs américains sont les concurrents directs des transformateurs canadiens sur tous leurs marchés, tant intérieurs qu'étrangers, et en posant qu'il n'y a aucune différence importante entre les coupes américaines et canadiennes (c.-à-d. les modèles de découpe sont semblables). On doit cependant garder en tête que certains ajustements peuvent être nécessaires pour tenir compte des situations de marché particulières lorsqu'il y a une différence entre les conditions de commercialisation et l'environnement commercial américains et canadiens.

Les prix de la carcasse de l'USDA couvrent les ventes de porc américaines aux États-Unis, mais également les ventes au Canada et au Mexique, de sorte qu'ils sont en fait des prix nord-américains. Le prix de la carcasse ne tient compte ni de l'emballage et des frais de main-d'œuvre des emballeurs, ni du revenu des sous-produits. Par conséquent, il faut un ajustement pour reconnaître que les transformateurs doivent couvrir les coûts d'exploitation, puisque l'objectif du modèle du prix de référence n'est pas d'entraver leur compétitivité. En ce moment, il nous manque un étalon canadien pour les coûts d'exploitation des transformateurs de porc. Ainsi, déterminer la partie du prix de la carcasse qui revient à l'éleveur pourrait être fondé sur les données des États-Unis, qui couvrent une part de 90 % à

95 % (si on suppose des coûts d'exploitation de 15 \$ à 25 \$/tête et une valeur de repos de 5 \$/tête).

La nouvelle formule de prix du Québec et plusieurs formules de contrat américaines ont recours à un ajustement maximum et minimum au prix de référence de la carcasse. La référence carcasse de porc pourrait être composée des prix déclarés par les indices USDA LM_PK602, LM_PK680 ou le CME Pork Cutout Index.

Après examen des différents prix de référence qu'on pourrait utiliser dans le modèle, l'autre élément clé (la prime canadienne) du modèle de prix de référence du porc « Fabriqué au Canada » proposé doit faire l'objet de discussions pour bien tenir compte de la valeur des porcs canadiens par rapport aux porcs américains.

6.4 ÉTABLIR LA PRIME DU PORC CANADIEN

L'analyse de la valeur du porc canadien sur les marchés de l'exportation a démontré que les produits de porc frais jouissent d'une prime sur le marché japonais par rapport aux produits semblables provenant des États-Unis. Cette prime tient au travail des transformateurs (image de marque) et des éleveurs (certificat de production, qualité de la carcasse). Il n'y a aucune prime semblable dans aucun prix de référence de la carcasse américain. Ainsi, ce dernier devrait être ajusté en conséquence pour tenir compte des marchés du porc canadien. Les coûts consentis par les éleveurs pour se conformer

aux exigences du marché japonais s'appliquent à tous les porcs produits, sans égard à leur destination réelle. Par conséquent, le fait de partager cette prime japonaise n'est que justice.

La prime japonaise répartie sur l'ensemble de la carcasse serait calculée comme la somme de la valeur des primes sur le marché japonais pour chaque coupe par rapport au prix américain, faisant ainsi une distinction entre les coupes fraîches et congelées, pondérée par la part de chaque coupe de la carcasse et par l'exposition au marché japonais, qui serait égale à la part du volume d'exportations canadiennes sur le marché japonais pour chaque coupe, toujours pour distinguer les coupes fraîches et congelées.

L'ensemble des données nécessaires pour calculer la prime japonaise n'est pas encore disponible. Mais une estimation provisoire a été faite à des fins d'illustration seulement. Cette estimation provisoire génère une prime japonaise de 6,5 \$ CAN à 9 \$ CAN par 100 kg. Il reste à déterminer la part de l'éleveur qui devrait tenir compte de sa contribution relative à l'effort justifiant cette prime.

Dans les conditions actuelles du marché, alors que les porcs exempts de ractopamine justifient une prime aux États-Unis, une telle prime est actuellement justifiée pour un modèle de prix de référence « Fabriqué au Canada » puisque le prix de base américain n'y fait aucune référence. Selon les données de base disponibles, cette prime pourrait être établie entre 1 \$ CAN et 3 \$ CAN. Mais elle doit également tenir compte de l'évolution du contexte commercial aux États-Unis et il est possible que le prix des porcs élevés avec de la ractopamine baisse tôt ou tard, ce qui rendra toute prime superflue.

6.5 PROPOSITIONS DE MODÈLE DE RÉFÉRENCE POUR UN PRIX DU PORC SUR PIED « FABRIQUÉ AU CANADA »

Trois options ont été retenues qui intègrent tous les éléments présentés ci-dessus, pour un modèle de prix de référence du porc « Fabriqué au Canada ». Selon l'historique des prix de 2013 à 2019, chacune des trois options proposées de modèle de prix de référence du porc « Fabriqué au Canada » aurait eu un effet important sur les prix payés pour le porc élevé au Canada. Cet effet aurait été ressenti surtout pendant la période de 2015 à 2018, période pendant laquelle il y a eu une hausse rapide et soutenue de l'écart entre le prix de la viande (carcasse) et le prix du porc sur pied.

La première option est un modèle de prix de référence ajusté au moyen du pourcentage du prix de la carcasse qui serait versé à l'éleveur. Il faudra déterminer ce pourcentage. Cette option, en complétant l'alignement du prix du porc sur pied à celui de la carcasse américaine, établira la manière de partager la valeur de la viande de porc au long de la chaîne de valeur. Elle réduit donc considérablement la volatilité du prix du porc sur pied.

La deuxième option est un modèle de prix de référence composé du prix d'une référence au porc sur pied et d'une référence à la carcasse. Le poids à attribuer à chaque élément devra être déterminé. Le pourcentage de porcs sur pied exportés aux États-Unis pourrait servir à établir le poids relatif de l'élément porc sur pied. L'élément carcasse est également ajusté au moyen du pourcentage du prix de la carcasse qui serait versé à l'éleveur. La valeur de ce paramètre ferait certainement l'objet d'un débat. Ce paramètre est difficile à établir à partir d'un seul argument économique. Toute hausse du poids accordé au prix du porc sur pied dans le modèle augmenterait la volatilité, et si on devait reproduire le contexte des prix de 2015-2018, cela mènerait à un prix inférieur à celui obtenu avec un poids inférieur pour le prix du porc sur pied.

La troisième option est également un prix de référence composé dont le prix de référence est fondé sur des prix du porc sur pied plancher et plafond fondés sur une partie du prix de référence de la carcasse. Cela correspond au modèle de la nouvelle formule du Québec dont les prix plancher et plafond ont été établis respectivement à 90 % et 100 % de la référence à la carcasse. Le recours à cette option aurait mené à des prix du porc sur pied considérablement supérieurs, pendant la période 2015-2018, et à une volatilité supérieure à celle des deux autres options, car elle est plus influencée par le prix du porc sur pied. Mais cette volatilité aurait quand même été inférieure à celle des prix actuels du porc au Canada pendant la période analysée (2013-2019).

L'analyse de la sensibilité montre que les niveaux de prix obtenus selon les 3 options sont plus sensibles au changement de la valeur des paramètres appliqués au prix de référence qu'au changement de niveau de la prime canadienne (Japon et ractopamine). Par exemple, l'introduction d'une référence à la carcasse aurait eu un effet de beaucoup supérieur sur le prix payé pour le porc sur pied pendant la période 2015-2018.

7. CONCLUSION

Les modèles proposés de prix du porc « Fabriqué au Canada » détermineront le prix référence sur lequel le prix final payé à l'éleveur sera établi. Mais ils ne tiennent pas compte des autres éléments de ce prix final : la base qui tient compte des conditions du marché local, dont le coût de l'accès au marché et l'ensemble des primes et remises propres à la stratégie commerciale du transformateur. Il a été démontré que l'élaboration d'un prix de référence seulement canadien pour le porc et la viande de porc est difficile à considérer et, ainsi, le processus de détermination du prix dans le secteur du porc canadien doit demeurer lié aux prix de référence américains. Si cette option est bien adaptée au maintien du statu quo, les risques associés aux événements perturbateurs sur le marché canadien ou américain (p. ex., fermeture de la frontière canado-américaine) ne doivent pas être ignorés. Dans ce contexte, le secteur canadien du porc doit fournir des mécanismes pour faire face à de telles éventualités.

On ne peut pas ignorer le grand défi de la mise en œuvre d'un tel modèle de prix dans le secteur canadien du porc, même si les modèles de prix de référence proposés pouvaient mener à un meilleur revenu à la ferme et à une rémunération plus exacte des éleveurs selon la valeur réelle du porc canadien. Sans moyen, qu'il soit réglementaire ou l'effet d'un pouvoir de vente accru, il est difficile de voir d'emblée comment forcer les transformateurs et les éleveurs à utiliser ce modèle de prix dans leurs relations commerciales. Il est en effet difficile d'imaginer que les transformateurs se conformeraient volontairement à une pratique qui pourrait, en fait, réduire leurs marges. Mais les modèles de prix de référence « Fabriqué au Canada » offrent la possibilité non seulement de déterminer un prix du porc supérieur, mais également d'aider à forger un partenariat plus solide et viable entre transformateurs et éleveurs.