

Jean-François Forest, agr. M.Sc., Forest Lavoie Conseil,

David Tougas, agr., Forest Lavoie Conseil.

Projet réalisé en collaboration avec

Rémy Lambert, PhD, professeur à l'Université Laval.

L'harmonisation de la mise en marché des trois catégories d'agneaux (lait, léger et lourd) et la détermination d'un outil de référence pour le calcul d'un prix objectif des agneaux lourds transigés au Québec

La mise en marché des agneaux de lait et légers n'est pas organisée collectivement. Les agneaux sont commercialisés soit directement auprès des acheteurs ou par l'entremise d'encans d'animaux vivants. Le marché pour ces deux types d'agneaux est volatil et caractérisé par une grande variabilité des volumes et des prix.

Les agneaux lourds sont quant à eux commercialisés par le biais d'une agence de vente centralisée. Cette façon de faire a permis une nette amélioration de la mise en marché pour cette catégorie d'agneaux, et ce, tant au bénéfice des producteurs que des acheteurs. Toutefois, au cours des dernières années, le marché est devenu plus actif, ce qui a eu pour conséquence de rendre plus difficile la négociation de prix, l'atteinte d'un prix optimum. Cette situation couplée à la forte demande durant les fêtes «religieuses», notamment la fête du Bélier, a eu pour effet de rendre plus difficile l'appariement de l'offre à la demande.

Le projet

Face à ce contexte, la FPAMQ a confié la réalisation de cette étude comportant les deux volets suivants :

➔ **Volet 1** : Réaliser un diagnostic du marché et de la commercialisation pour chacune des catégories d'agneaux;

➔ **Volet 2** : Proposer une méthodologie objective pour établir le prix de l'agneau lourd au Québec en fonction des marchés de référence pertinents.

Dans le cadre de ce projet, un comité de pilotage réunissant des représentants de la Fédération et du MAPAQ ainsi que des acheteurs d'agneaux lourds a été mis sur pied pour suivre et contribuer aux travaux du projet.

Cet article présente les principaux constats identifiés suite au diagnostic relatif au fonctionnement de la mise en marché de l'agneau au Québec, les facteurs déterminants de l'établissement des prix et la formule de prix de l'agneau lourd et finalement il conclut avec les avenues de solutions adoptées par le comité de pilotage de l'étude.

Les constats découlant du diagnostic

Dans un premier temps, des entrevues ont été réalisées auprès de six producteurs, cinq acheteurs, un gestionnaire d'encan et quatre représentants de l'industrie ovine à l'extérieur du Québec afin d'établir un diagnostic du fonctionnement des différents systèmes de mise en marché de l'agneau au Québec (lait, léger et lourd). Les entrevues ont permis de faire ressortir des constats qui mettent en lumière les éléments prioritaires du diagnostic ainsi que les menaces qui se dessinent dans le paysage ovin canadien.

Les constats ont été validés par les



différentes instances de la Fédération ainsi que par les représentants des acheteurs d'agneaux lourds.

**Les principaux constats font état que :
Le système de mise en marché de l'agneau lourd a permis de :**

- ☛ Diminuer la variabilité des prix;
- ☛ Accroître la prévisibilité de prix;
- ☛ Offrir une sécurité de la mise en marché – producteurs;
- ☛ Avoir une sécurité d'approvisionnement – acheteurs;
- ☛ Accroître l'offre d'agneaux mis en marché.

Certains éléments méritent une attention particulière :

- ☛ Les pertes d'opportunités sur les marchés dues à la flexibilité limitée du système de mise en marché de l'agneau lourd pour répondre aux demandes de clients dans de courts délais, lors par exemple de promotions d'agneau en épicerie;
- ☛ La perception négative des grandes chaînes à l'égard du secteur ovin québécois quant à sa capacité de pouvoir répondre à leurs besoins d'approvisionnement au moment opportun en quantité et en qualité;
- ☛ L'incertitude quant à la prévisibilité de l'offre et de la demande hebdomadaire d'agneaux lourds;
- ☛ La complexité de la gestion de l'offre et de la demande d'agneaux lors des fêtes, notamment l'Aïd (fête du Bélier);
- ☛ L'état de la confiance entre les acteurs de l'offre et de la demande;

- ☛ L'hétérogénéité des carcasses d'agneaux livrés (poids, rendement maigre et conformation);
- ☛ L'écart de prix de l'agneau lourd entre le Québec et l'Ontario à l'avantage de l'Ontario;
- ☛ Les interrelations possibles des deux catégories d'agneaux (lourds et légers) sur les marchés en raison des prix offerts à l'encan et par l'Agence de vente;
- ☛ La mise en œuvre d'une formule de prix pour supporter le processus de fixation des prix de l'agneau lourd principalement, qui obtient l'adhésion des intervenants consultés;
- ☛ L'émergence de chaînes de valeur dans le paysage ovin canadien avec la consolidation de la compagnie d'abattage Sungold qui compte l'intégration d'un parc d'engraissement d'une grande capacité en Alberta et la Canadian Lamb Producers Cooperative qui a amorcé l'achat d'agneaux et la commercialisation de la viande d'agneau à l'échelle canadienne à l'automne 2014. Ces deux chaînes de valeur pourraient rivaliser avec l'agneau du Québec pour l'espace tablette en épicerie.

Les facteurs déterminants de l'établissement des prix et la formule de prix pour l'agneau lourd

Lors de la consultation, les acteurs sondés (producteurs, acheteurs, gestionnaire d'encan) devaient répondre à des questions permettant d'iden-

tifier les facteurs déterminants de l'établissement des prix pour les différentes catégories d'agneaux. Cet exercice a été réalisé afin d'orienter et permettre une validation du choix des éléments à tester lors des analyses économétriques¹ conduites par le professeur Rémy Lambert de l'Université Laval. Ensuite, à l'aide de modèles économétriques, M. Lambert a analysé les facteurs qui pouvaient expliquer le prix de l'agneau lourd au Québec. Les variables testées sont en outre proposées par la théorie économique, le biais d'études existantes et l'information recueillie lors de la consultation d'acteurs dans cette étude. Il faut aussi mentionner que pour être considérée comme variable, les données statistiques devaient être disponibles selon la fréquence établie (des données hebdomadaires dans le cadre de cette étude).

Deux formules issues des analyses économétriques permettent d'expliquer, de manière similaire, la variabilité des prix de l'agneau lourd du Québec. La principale différence entre les deux formules se situait au niveau du délai utilisé pour certaines variables explicatives (prix du maïs-grain et prix de l'agneau léger). Lors de discussions au comité de pilotage, il a été décidé de privilégier l'une des deux formules, laquelle intégrait un délai jugé plus en phase avec la période où les producteurs prennent la décision de conserver les agneaux légers pour en faire des agneaux lourds. Ainsi, la formule intégrant un

¹Définition : Traitements mathématiques (modèles) des données statistiques relatives aux phénomènes économiques afin d'en améliorer l'analyse ou d'en dégager des relations constantes.

La formule explicative du prix prend la forme suivante :

Prix de l'agneau lourd = est fonction de (Quantité de l'agneau lourd mise en marché, Prix de l'agneau lourd en Ontario de la semaine précédente (t-1), Prix de l'agneau léger 10 semaines avant (t-10), Prix du maïs-grain 10 semaines avant (t-10), Tendence)

délaï de 10 semaines sur les variables explicatives du prix de l'agneau léger de même que le prix du maïs-grain a été choisie.

Les résultats obtenus sont présentés au **tableau 1** avec des exemples des changements des paramètres et leurs effets escomptés sur le prix.

Cette formule explique à 78 % de la variabilité des prix de l'agneau lourd du Québec depuis 2008. La **figure 1** montre l'évolution des prix observés (trait foncé) et des prix simulés (trait pâle) par le modèle de prédiction. La prédiction des prix suit relativement bien les fluctuations des prix de marché.

Tableau 1 : Résultats de la formule de prix de l'agneau lourd du Québec

Prix de l'agneau lourd au Québec	Coefficient	Exemple de changement par rapport à la semaine précédente (hausse)	Effets escomptés sur le prix en \$/lb vif
Quantité d'agneau lourd mise en marché	-0,0000486	250 agneaux	-0,0122 \$/lb
Prix de l'agneau lourd en Ontario (t-1)	0,0478724	0,20 \$/lb	0,0096 \$/lb
Prix de l'agneau léger (t-10)	0,1985	0,20 \$/lb	0,0397 \$/lb
Prix du maïs-grain (t-10)	0,0007789	10 \$/tonne	0,008 \$/lb
Tendance	0,0007532		
Constante	0,9588258		

Source : Analyse de Rémy Lambert, PhD, compilation et analyse Forest Lavoie Conseil

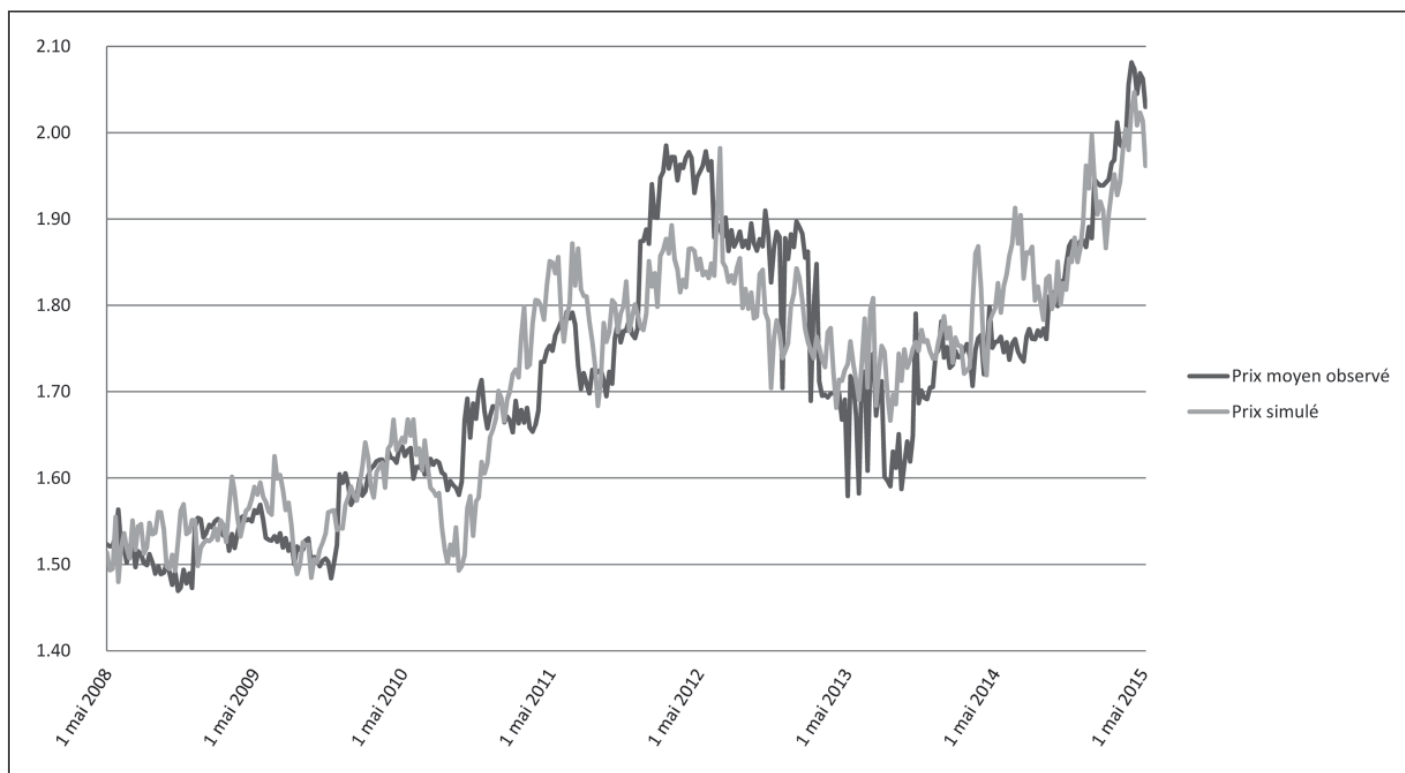



Figure 1 : Prix simulés de l'agneau lourd par rapport aux prix observés (\$ courants)

Source: Analyse de Rémy Lambert, PhD

Les avenues de solutions pour répondre aux principaux constats et mettre en œuvre la formule de prix

Deux rencontres distinctes de consultation sur les avenues de solutions ont été tenues pour permettre aux représentants des deux parties de s'exprimer sur les avenues de solutions à privilégier, l'une avec les représentants de la FPAMQ et l'autre avec les représentants des acheteurs d'agneaux lourds. Une mise en commun des propositions a ensuite été faite lors d'une rencontre en février 2015 et des discussions ont eu lieu pour identifier les priorités de travail qui seront mises en œuvre par les parties.

Les priorités établies par le comité de pilotage sont au nombre de quatre, soit : (i) le prix, (ii) une entente pour créer un évènement de marché, (iii) la mise en œuvre de solutions pour atténuer les problématiques associées à la fête du Bélier et (iv) la création d'une réelle chaîne de valeur québécoise pour rivaliser avec les stratégies de développement de *Sungold* en Alberta et de *La Canadian Lamb Producers Cooperative*. 

Le **prix** comporte trois éléments prioritaires. Tout d'abord, il visera à établir les paramètres menant à la mise en œuvre de la formule de prix lors des négociations du prix de l'agneau lourd au Québec. Ensuite, la révision de la grille de classification en vue de renforcer les incitatifs pour produire des agneaux à l'intérieur de la gamme de poids cible 20-24 kg carcasse. Finalement, la réalisation d'une analyse pour mieux comprendre les éléments qui composent le prix ontarien afin d'établir des bases comparables avec le prix payé au Québec et d'expliquer l'écart de prix moyen de l'agneau lourd payé aux producteurs.

La **création d'évènements de marché** a fait aussi consensus au sein du comité de pilotage. Il a été convenu de débiter graduellement avec une activité de marché pour la fête de Noël dès 2015. Pour assurer le succès d'un tel évènement de marché, l'amélioration de la prévisibilité de l'offre et de la demande sera essentielle et une réflexion sur les moyens à mettre en œuvre devra se faire. Cette priorité offre une opportunité pour changer la perception des grandes chaînes à l'égard du secteur ovin québécois.

La **gestion de la mise en marché des agneaux au moment de la fête du Bélier** pose des défis importants au secteur ovin. Le comité de pilotage a convenu de mettre en œuvre les recommandations proposées aux termes de l'étude sur la structuration de l'abattage halal des agneaux dans le cadre de la fête du Bélier réalisée en 2014.

Une **meilleure coordination de la chaîne de valeur ovine** est capitale pour assurer le positionnement de l'agneau québécois sur les différents marchés de la province. La réalisation d'une planification stratégique et de développement du secteur ovin constitue un moment privilégié pour amorcer une réflexion sur les moyens pour mettre en œuvre une chaîne de valeur efficace.

Ce projet a été réalisé grâce à une aide financière d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec accordée en vertu du Programme de soutien aux stratégies sectorielles de développement 2.

No. 1 mondiale de la pesée électronique



TRU-TEST®



MATÉLEVAGE
Un seul numéro
1-866-888-5258



www.satene.com
Cage de contention pour ovin