



**MÉMOIRE
DE L'ASSOCIATION DES ABATTOIRS AVICOLES
DU QUÉBEC (AAAQ)**

**PRÉSENTÉ À LA COMMISSION SUR
L'AVENIR DE L'AGRICULTURE ET DE
L'AGROALIMENTAIRE QUÉBÉCOIS**

21 juin 2007

Sommaire

	<u>Page</u>
L'association des Abattoirs Avicoles du Québec	3
Sa Mission :	3
Introduction : survol de l'industrie de l'abattage au Québec	4
Axe # 1 : Le système de gestion de l'offre constitue la Pierre angulaire de notre industrie	6
Axe # 2 : L'importance de fournir au consommateur un produit de qualité et à un prix raisonnable	10
Axe # 3 : L'inspection des viandes : uniformisation des méthodes et exigences	11
Conclusion :	12



L'Association des abattoirs avicoles du Québec inc. (« AAAQ »)

L'AAAQ, fondée en 1971, est l'une des deux associations d'acheteurs accréditées pour gérer, en collaboration avec les Éleveurs de Volailles du Québec, la *Convention de mise en marché du poulet au Québec* (« Convention »). Elle a son siège social au Conseil de la Transformation Agroalimentaire et des produits de Consommation (« CTAC »), l'organisme parapluie dont elle fait partie. L'AAAQ comprend actuellement quatre membres qui représentent près de 90 % du marché d'abattage de la volaille au Québec : Olymel s.e.c. (« Olymel »), Exceldor coopérative avicole (« Exceldor »), Volailles Grenville s.e.c. (« Grenville ») et Volaille Giannone inc. (« Giannone »).

Sa mission

Grouper en association les abattoirs de volailles du Québec, ainsi que toute personne intéressée et engagée directement ou indirectement dans l'acquisition de volailles réglementée du Québec pour fins d'abattage et dans l'abattage de volailles réglementé du Québec, tel que régi par le plan conjoint, la Convention et le règlement, dans le but général de promouvoir leurs intérêts par tous les moyens appropriés et notamment, sans limiter la généralité de ce qui précède:

- Promouvoir l'avancement de l'aviculture par l'amélioration des méthodes de transformation, d'achat et de mise en marché des produits avicoles à tous les stades de la chaîne d'exploitation;
- Sauvegarder les intérêts de tous les établissements enregistrés, activement engagés dans l'achat et la transformation des volailles pour le marché ainsi que dans l'exploitation du marché avicole;
- Créer un code d'éthique et de relation entre les membres, visant à une meilleure compréhension en ce qui a trait aux besoins et au bien-être de l'industrie en général.



Introduction : survol de l'industrie de l'abattage au Québec

Des extraits de cette introduction sont tirés de : *Portrait sommaire de l'industrie de la volaille au Québec*, chapitre 4, MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juin 2006. Ce portrait exhaustif vous a déjà été transmis par le MAPAQ. L'AAAQ avait participé à la rédaction du survol de l'industrie de l'abattage (Chapitre 4, pp. 15-17 du *Portrait*).

Au Québec, 48 entreprises faisaient de l'abattage de volailles en 2005. De ce nombre, 18 sont sous inspection gouvernementale (12 agréées fédéral et 6 agréées provincial) et effectuent 99 % des abattages totaux du Québec. En plus, il existe une trentaine d'établissements de petite taille sans inspection permanente ou de type B qui sont exempts de permis et qui abattent un volume très faible de la production québécoise (moins de 1 %). De ces 48 entreprises, 8 sont représentées par l'AAAQ, dont 4 membres en règle, et 8 sont membres de l'Association des acheteurs de volailles du Québec.

Les quatre plus importantes entreprises d'abattage de poulet au Québec sont Olymel, Exceldor, Grenville et Giannone. Ces quatre entreprises sont les seuls membres en règle de l'AAAQ et exploitent 7 établissements d'abattage où travaillent près de 2 500 personnes. Elles abattent près de 90% des 264 000 tonnes de poulets produits au Québec, soit 27 % du volume canadien en 2005. Les établissements d'abattage sont situés dans les régions à forte densité de production. Les abattoirs des régions de Lanaudière et de la Montérégie abattent près de 70 % du volume du poulet produit au Québec.

Quant au dindon, Olymel et Exceldor se sont associées en 1997 pour former la compagnie Unidindon inc., située à Saint-Jean-Baptiste en Montérégie. Il s'agit de la seule usine spécialisée dans l'abattage de dindon au Québec. En 2005, le volume d'abattage de dindon se chiffrait à près de 35 000 tonnes, soit un peu plus de 22 % du volume canadien.

Olymel, société en commandite détenue par La Coop fédérée et la Société générale de financement du Québec, est un chef de file de l'industrie canadienne du porc et de la volaille, **avec un chiffre d'affaires de 2,1 milliards de dollars en 2005, dont 20 % provient de la division volaille**. L'entreprise, qui emploie près de 1 500 personnes impliquées dans la transformation du poulet et du dindon, abat et traite plus de 1,5 millions d'oiseaux par semaine. Ses usines d'abattage sont situées à Saint-Damase, en Montérégie, et à Berthierville, dans Lanaudière. Olymel effectue également diverses activités de transformation de volailles dans ses usines de Saint-Jean-sur-Richelieu et Iberville, et de surtransformation à Sainte-Rosalie et à Brampton (Ontario).



Exceldor est une coopérative avicole qui regroupe **258 membres éleveurs**. En **2005, son chiffre d'affaires était de 273,8 millions de dollars et ses effectifs totalisaient 750 personnes**. Cette entreprise abat environ 1 million de poulets par semaine dans ses deux usines de transformation situées à Saint-Damase en Montérégie et Saint-Anselme, en Chaudière-Appalaches.

Volailles Grenville s.e.c. abat et transforme environ 400 000 poulets par semaine à son usine située à Grenville, dans la région des Laurentides, où travaillent 290 personnes. Les actifs de l'entreprise, qui appartenait au Groupe Lauzon depuis une vingtaine d'années, ont été achetés par Exceldor coopérative avicole en mars 2007.

Volaille Giannone inc., de Saint-Cuthbert dans la région de Lanaudière, a été achetée par Olymel et Exceldor en 2005, par l'entremise d'une compagnie de gestion. Elle abat et transforme environ 175 000 poulets par semaine.

Le volume des abattages de volailles (poulet et dindon) a varié en fonction des fluctuations de la production de volailles. Les abattages au Québec sont passés de 272 000 tonnes (poids éviscéré) en 2000 à près de 299 000 tonnes en 2005, soit une croissance de 10 %. En 2005, le poulet représentait 88 % de ce volume, soit les 264 000 tonnes mentionnées précédemment.

La plupart des abattoirs effectuent la découpe du poulet en morceaux (cuisses, poitrines, ailes). Plusieurs transformateurs primaires effectuent également le désossement. Cette opération est aussi réalisée par un certain nombre de fabricants de produits alimentaires qui achètent des oiseaux entiers ou des découpes auprès des abattoirs. C'est surtout la poitrine de poulet qui est désossée. Elle est vendue fraîche ou congelée aux distributeurs alimentaires, sur le marché HRI (hôtels-restaurants-institutions) ou à des fabricants de produits alimentaires divers. La répartition des ventes de poulets au Canada se présentait comme suit en 2003, dernière année disponible : marché de détail (62,6 %), restauration rapide (22,4 %), restauration avec service complet (9,4 %), hôtels et institutions (5,5 %).

Le dindon, qui est vendu au détail, est surtout offert sous forme d'oiseau entier congelé (75 %), alors que les découpes et les produits surtransformés représentent 10 % et 15 % respectivement. Le gros dindon est principalement utilisé pour le marché de la surtransformation.

La surtransformation consiste à produire des produits à base de volaille à plus forte valeur ajoutée, comme les charcuteries, morceaux de poulet cuits, produits panés, croquettes, burgers, mets préparés et pâtés. L'industrie de la surtransformation de la volaille se divise en deux groupes : d'une part, les abattoirs, qui en plus de faire l'abattage, sont actifs dans la surtransformation et, d'autre part, les fabricants de produits alimentaires qui utilisent de la volaille pour la fabrication de leurs produits.



Olymel est le plus important surtransformateur de volailles du Québec. Les autres entreprises d'abattage de volailles du Québec effectuent peu de surtransformation.

L'AAAQ a regroupé ses préoccupations selon trois axes :

1. **Le système de gestion de l'offre constitue la pierre angulaire de notre industrie;**
2. **L'importance de fournir au consommateur un produit de qualité et à un prix raisonnable;**
3. **L'inspection des viandes : uniformisation des méthodes et exigences.**

Axe # 1. Le système de gestion de l'offre constitue la pierre angulaire de notre industrie

La Direction des politiques commerciales et intergouvernementales du MAPAQ a publié, en juin 2006, un *Portrait sommaire de l'industrie de la volaille au Québec*. Ce portrait exhaustif a déjà été déposé devant la Commission par le MAPAQ. Il comprend sept chapitres qui couvrent tous les éléments essentiels à la bonne compréhension du fonctionnement de notre secteur d'activités. Ces chapitres décrivent les éléments de contexte du système de gestion de l'offre et les accords qui y sont rattachés, les marchés, les conventions de mises en marché, l'industrie de la transformation (abattage) dont nous avons fait un survol en introduction, la production, l'environnement et la R & D.

Position de l'AAAQ (axe 1)

L'AAAQ supporte le système actuel de gestion de l'offre mais souhaite que sa gestion soit modernisée (plus collée sur la réalité, tel qu'expliqué dans les pages qui suivent) et que les protections aux frontières demeurent en place, quoiqu'il advienne du système lui-même.

Réponses aux questions de la Commission

À la page 13 du document de consultation de la Commission, nous pouvons y lire :
« Les modalités de la gestion de l'offre et de la mise en marché collective ne font pas toujours l'unanimité. Une des critiques adressées à ce mécanisme est sa difficulté à s'ajuster rapidement à l'évolution de la demande. Certains prétendent que l'élimination des quotas amènerait une baisse des prix des produits et une augmentation de la demande des consommateurs et que les transformateurs



deviendraient plus concurrentiels ». Dans ce contexte, la Commission se pose des questions auxquelles elle souhaite des réponses. À cet effet, voici un résumé des réflexions des membres du Conseil de l'AAAQ :

Question 1 : Les mécanismes actuels de mise en marché collective des produits agricoles permettent-ils aux industries agroalimentaires de répondre rapidement et adéquatement aux besoins des marchés québécois, canadiens et internationaux?

Réponse : Oui, mais des améliorations sont nécessaires pour en assurer la pérennité. Si dans plusieurs dossiers, la concertation avec les Éleveurs de volailles du Québec et les intervenants de l'industrie se déroule positivement, certains volets pourraient être améliorés, en particulier en ce qui a trait à l'adaptation aux réalités des marchés.

Premièrement, en matière de promotion générique, plusieurs milliers de dollars sont investis. À titre de partenaires de l'industrie, les Éleveurs de volailles du Québec et l'AAAQ auraient avantage à opérer plus de concertation à cet égard.

Deuxièmement, les marchés sont de plus en plus exigeants et les demandes des consommateurs sont en évolution. L'industrie de la volaille du Québec doit apprendre à faire preuve de plus de souplesse pour pouvoir atteindre ses objectifs, notamment desservir adéquatement les marchés et continuer à fournir au consommateur un produit sur mesure à un prix raisonnable. Il n'est pas toujours évident de parvenir à ces résultats. Il est parfois difficile de convaincre un éleveur de changer son type de production afin de fournir les oiseaux selon le poids désiré ou avec une alimentation différente. Par exemple, le poids souhaité par l'abattoir ne rencontre pas toujours les intérêts de l'éleveur compte tenu du fait qu'il est plus profitable pour ce dernier de produire certains types d'oiseaux dans une strate de poids spécifique plus lucrative. Des quantités impressionnantes de temps, et souvent d'argent, sont ainsi dépensées pour convaincre certains producteurs d'élever le type de volailles requis par les marchés. Il faut donc que l'industrie comprenne qu'elle doit produire non pas ce qui est plus profitable aux producteurs en terme de revenus mais bien ce que les consommateurs et les marchés exigent.

Troisièmement, la position de l'industrie avicole québécoise est affectée par des coûts de production élevés. La structure même de l'aviculture québécoise rend notre compétitivité plus fragile, notamment face à l'industrie étrangère. À titre d'exemple, le Brésil et les États-Unis présentent un système intégré où les entreprises de transformation contrôlent l'ensemble du processus de production, du poussin à l'abattage. Au Québec, toutes les étapes de production sont contrôlées par des intervenants différents : couvoiriers, meuniers, éleveurs et abattoirs. Le désir de profitabilité de chacun, tout à fait légitime par ailleurs, a pour conséquence



une hausse notable du prix des produits finis, ce qui affecte la position concurrentielle de notre industrie face aux produits étrangers. Il pourrait être intéressant que l'industrie et les gouvernements évaluent les possibilités de favoriser la concertation et, le cas échéant, la mise en place de groupes intégrés, plus compétitifs.

Quatrièmement le manque de main-d'œuvre s'impose de plus en plus comme un enjeu de taille. Ce thème a d'ailleurs été identifié comme un enjeu commun de tous les secteurs de la transformation par le CTAC. La plupart des usines sont situées en milieu rural et la rareté de main-d'œuvre est plus importante en région. Nous subissons aussi des contrecoups du fait que les immigrants favorisent plus l'Ontario que le Québec comme destination finale au Canada. Vu l'impossibilité, pour l'instant, d'engager des travailleurs étrangers dans nos usines, il est de plus en plus difficile de recruter des employés dans ce secteur de l'industrie.

Enfin, il est quand même surprenant que dans l'industrie de la volaille au Canada tant d'énergie soit déployée autour de l'approvisionnement des usines. Tous ces efforts seraient mieux utilisés pour développer de nouveaux produits et de nouveaux marchés dans le but de faire face à une concurrence internationale toujours plus féroce et qui risque de devenir beaucoup plus présente au cours des prochaines années.

Question 2 : Font-ils assez de place à l'innovation, aux nouveaux produits et aux produits-créneaux?

Réponse : Nous nous référons ici à la réponse précédente (Q.1). Les transformateurs de l'AAAQ souhaitent faire plus de place à l'innovation, aux nouveaux produits et aux produits-créneaux mais pour atteindre cet objectif, les producteurs devront s'ajuster en conséquence et répondre aux exigences de leurs clients de première ligne, les abattoirs-transformateurs.

Question 3 : Les stratégies de mise en marché qui s'appuient sur la gestion de l'offre ont-elles leur place dans le contexte de libéralisation des marchés? Si oui, quel en sont les avantages et inconvénients, et comment pourraient-elles être améliorées?

Réponse : Oui. Tous sont au courant des négociations en cours à l'OMC relativement à l'accès aux marchés mondiaux. La gestion de l'offre dans le monde de la volaille au Canada est particulièrement à risque dans cette démarche. Bien que les autorités gouvernementales canadiennes se soient engagées à préserver la gestion de l'offre au pays, cet engagement n'offre qu'une protection limitée à partir du moment où une baisse des tarifs douaniers deviendrait une option considérée par les négociateurs du Canada.



D'un autre côté, les négociateurs canadiens semblent plus ouverts à discuter d'une accessibilité plus importante aux marchés. Si l'accessibilité aux marchés offre une plus grande porte d'entrée aux produits provenant de l'étranger, il faudrait toutefois s'assurer d'avoir un bon contrôle sur la qualité des produits entrant au pays. Les standards de qualité exigés de nos transformateurs canadiens sous inspection fédérale sont très élevés et pour éviter une concurrence déloyale, il est primordial d'assurer un contrôle sévère des produits importés. Il n'en demeure pas moins que selon le prix payé pour ces marchandises étrangères, cela demeure une menace importante pour la production canadienne et québécoise de volailles.

De façon plus globale, la position concurrentielle de l'industrie avicole québécoise est aussi menacée par le spectre de la grippe aviaire qui plane toujours au-dessus de nos têtes. Si pour l'instant les consommateurs québécois et canadiens gardent une bonne confiance en la qualité et l'innocuité de nos produits, l'expérience européenne démontre qu'un seul cas peut faire chuter la consommation de façon drastique.

À cet effet, l'AAAQ salue l'initiative de l'industrie de se doter d'un *Plan de gestion de crise*, coordonné par l'Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles (EQCMA). Ce plan inclut divers objectifs visant la mise en place de mesure de biosécurité, notamment à la ferme et dans les activités d'attrapage et de transport de la volaille.

Tel que mentionné précédemment et malgré les améliorations nécessaires, le système actuel de gestion de l'offre permet d'offrir des produits de qualité à un prix raisonnable au consommateur. Il permet aussi de contrôler les approvisionnements en fonction de la demande. Cela signifie plus de stabilité en termes de prix. Il permet également d'assurer des revenus décentes aux intervenants de la chaîne avicole.

Question 4 : Quelles mesures devrions-nous privilégier pour aider les secteurs de production sous gestion de l'offre à mieux composer avec une concurrence internationale qui réussit à contourner les plus hautes barrières tarifaires?

Réponse : Maintenir et même hausser les barrières tarifaires et exiger les mêmes normes de biosécurité (à la ferme et dans les usines de transformation) pour l'ensemble des entreprises étrangères intéressées ou actives dans l'exportation de produits de volailles au Canada.

Question 5 : L'organisation des offices de mise en marché, actuellement sous la responsabilité des producteurs agricoles, devrait-elle être élargie pour faire place à d'autres intérêts comme ceux des consommateurs et des transformateurs?



Réponse : Il est clair que la réponse est oui pour les transformateurs. Ces derniers revendiquent une voix plus importante à ce chapitre depuis plusieurs années déjà.

Pour les consommateurs, il est probable que cela alourdirait un système déjà complexe et dont la gestion requière d'énormes efforts.

Question 6 : Les politiques agricoles devraient-elles faire plus de place aux objectifs de bonne nutrition et de santé publique?

Réponse : Oui. Par exemple, en ce qui a trait à la façon de nourrir les volailles, des améliorations constantes sont apportées. Les transformateurs membres de l'AAAQ, en collaboration avec les éleveurs, ont fait des efforts soutenus pour valoriser la consommation de la viande de volaille, riche sur le plan nutritionnel en protéines et moins grasses que les viandes rouges, donc meilleures pour la santé.

Les usines des transformateurs de l'AAAQ, toutes d'agrément fédéral, ont mis en place, depuis plusieurs années déjà, des mesures préventives d'innocuité et de salubrité alimentaires de même que d'autres mesures de biosécurité et de traçabilité afin de s'assurer que les produits offerts aux consommateurs sont sains pour leur santé. Nos établissements sont tous certifiés HACCP, ce qui n'est pas le cas de tous les abattoirs au Québec. Nous reparlerons de ce sujet un peu plus loin dans le mémoire (voir axe 3). Par ailleurs, il faudrait s'assurer que tous les éleveurs du Québec implantent le Programme d'Assurance de la Salubrité des Aliments à la Ferme (« PASAF ») le plus rapidement possible, ce qui est déjà fait ailleurs au Canada.

Axe # 2. L'importance de fournir au consommateur un produit de qualité et à un prix raisonnable

Le gouvernement du Québec songe de plus en plus à favoriser le développement de produits de niche, du terroir ou d'appellations réservées. Nous convenons que cela représente un certain intérêt mais nous pensons que ces activités demeureront marginales.

Nous savons que le président de la Commission, M. Pronovost, a pu visiter un abattoir et constater la complexité des activités d'une grande entreprise. Pour pouvoir rentabiliser nos usines et offrir au consommateur un produit de qualité à un prix raisonnable, il est impératif de sécuriser l'approvisionnement aux usines, de payer un juste prix aux producteurs et à nos employés et de s'assurer de demeurer compétitifs avec les autres grands transformateurs canadiens qui ont accès au marché québécois.



La Convention de mise en marché s'appuyant sur le Volume d'Approvisionnement Garanti (« VAG ») est une contrepartie juste et raisonnable au fait que les producteurs bénéficient de la gestion de l'offre au Canada. Le VAG constitue un outil important pour que les abattoirs puissent concentrer leurs efforts sur la qualité et la mise en marché des produits plutôt que sur leur propre approvisionnement.

Position de l'AAAQ (axe 2)

Nous sommes d'avis que les gouvernements doivent travailler de concert afin de mettre en place un système qui protège le noyau des grandes entreprises (la force actuelle de l'industrie) et qui leur permet de demeurer concurrentielles. Les grands transformateurs de volailles doivent obtenir une plus grande reconnaissance pour leurs activités sans nuire aux initiatives des plus petits qui visent des marchés particuliers.

Axe # 3. L'inspection des viandes : uniformisation des méthodes et exigences

Tel que mentionné en introduction, il existait 48 entreprises qui faisaient de l'abattage de volaille au Québec en 2005. De ce nombre, 18 étaient sous inspection gouvernementale (12 agréées fédérales et 6 provinciales) et effectuaient environ 99% des abattages totaux du Québec. Une trentaine d'établissements de petite taille sans inspection permanente ou de type B exempts de permis d'inspection abattaient l'autre 1 % des volailles.

Les méthodes d'inspection des viandes pour les entreprises agréées fédérales et provinciales (6 abattoirs de volaille de type «A» au Québec) sont similaires. Cependant, l'inspection fédérale exige les tests microbiologiques et l'implantation du HACCP en usine, ce qui n'est pas le cas pour les entreprises sous inspection provinciale. L'approche fédérale est donc plus structurée que la provinciale qui, elle, est plus traditionnelle. Le Fédéral a même mis de l'avant une nouvelle approche (*Programme modernisé d'inspection de la volaille - PMIV*) afin de responsabiliser davantage les entreprises par une prise en charge d'une partie du travail d'inspection. Cette approche est particulièrement favorable aux entreprises à forts volumes.

Selon un article publié dans *La terre de Chez-nous* le 9 novembre 2006 («Les petits abattoirs dans la mire des députés»), les députés réunis en Commission parlementaire au début de novembre 2006 auraient exprimé le souhait que les abattoirs de type «B» soient soumis à l'inspection permanente. En parlant de ce système sans inspection, la présidente de la Commission, madame Rita Dionne-Marsolais, s'exprimait ainsi : «Nous sommes en 2007, 30 ans plus tard, la connaissance a évolué. La demande a changé aussi. Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu



de faire une recommandation pour revoir cela?» Il est clair pour l'AAAQ que l'enjeu est non seulement de répondre oui à cette question mais de faire en sorte que tous les abattoirs avicoles du Québec soient soumis aux règles fédérales et implantent le HACCP en usine.

Il ne faudrait pas, toutefois, que la réglementation canadienne, principalement en matières d'environnement et de salubrité et d'innocuité alimentaires, desserve, par la sévérité de ses normes, les entreprises québécoises par rapport aux entreprises américaines ou de d'autres pays tel le Brésil. Comme nous l'avons déjà mentionné, les normes qui sont ou seront appliquées ici devront être aussi sévères pour les produits importés.

Position de l'AAAQ (axe 3)

Les membres de l'AAAQ s'opposent fermement à ce que des abattoirs de type «B» puissent abattre sans permis ni inspection, mettant en péril tous les efforts déployés par les abattoirs sous inspection permanente, spécialement dans un contexte appréhendé de grippe aviaire. L'AAAQ demande aux gouvernements d'agir afin de s'assurer que les exigences d'inspection et de gestion de la salubrité et de l'innocuité alimentaires soient identiques partout au Canada, donc au Québec, et similaires pour les entreprises internationales qui tentent de percer le marché canadien.

Conclusion

Le présent mémoire n'a pas la prétention de faire le tour de toutes les problématiques touchant le secteur avicole au Québec. Il fait état des principales préoccupations des membres de l'AAAQ dont l'objectif est de collaborer avec les autres acteurs de la filière avicole afin de s'assurer d'une mise en marché efficace et ordonnée de la volaille au Québec.

Les acteurs de l'industrie avicole québécoise doivent et devront relever de nombreux défis dans un contexte de mondialisation des marchés. Les membres de l'AAAQ sont prêts à tout mettre en œuvre afin de les relever et entendent pour ce faire affirmer, dans le respect de leurs partenaires, le leadership dont on s'attend des grands joueurs de l'industrie de la transformation agroalimentaire au Québec.



Jacques Boulanger
Président, AAAQ



Daniel Dufour
Secrétaire général, AAAQ

