



Résumé de l'étude des besoins en abattage et sur le marché de la viande de proximité en Abitibi- Témiscamingue

Présentation aux médias– 17 décembre 2020

Étude réalisée par Forest Lavoie Conseil, Résumé par le bureau du député Sébastien Lemire

Objectif général

- ▶ Préciser les besoins en matière d'abattage dans la région afin d'explorer les différentes pistes de solution financière, administrative et politique pour les producteurs agricoles.

Objectifs spécifiques

- ▶ Dresser le portrait des attentes et des besoins d'abattage des éleveurs;
- ▶ Identifier les besoins et les attentes d'acteurs régionaux pour de la viande produite localement;
- ▶ Cerner le rôle des projets en cours pour répondre aux besoins régionaux;
- ▶ Identifier différents scénarios pour répondre aux besoins régionaux d'abattage et de transformation;
- ▶ Formuler des recommandations.

La démarche

- ▶ Rencontres avec comité directeur;
- ▶ Revue documentaire;
- ▶ Réalisation d'entrevue avec 27 acteurs de la région;
- ▶ Analyse;
- ▶ Établissement de constats;
- ▶ Formulation de pistes de solution.

Les constats

- ▶ Depuis deux décennies, le cheptel animal de boucherie a connu une forte diminution dans la région; un élément important à considérer dans la réflexion sur les besoins d'abattage.
 - ▶ Diminution de 50% du nombre de tête et de 52% des fermes entre 2004 et 2019.
 - ▶ Crise de la vache folle, attractivité du secteur minier, prix des terres, engouement pour les céréales et le grain, coût de production qui ne suit pas le prix de vente.
- ▶ Plusieurs abattoirs ont fermé durant la période 1995-2005. Les projets de relance ont échoué pour plusieurs raisons, dont l'absence de rentabilité, la mauvaise planification, le manque d'implication des acteurs, etc.
- ▶ Au Témiscamingue, les enjeux du prix des terres et de l'intérêt pour les cultures de céréales et de grains peuvent complexifier la relance de l'élevage dans la région.

Les constats

- ▶ Plusieurs projets de mise en marché regroupée / collective de viande ont été entrepris, mais les défis de commercialiser l'ensemble de la carcasse ont notamment miné la viabilité de ces projets.
 - ▶ La valorisation sur les marchés de l'ensemble de la carcasse, coupes nobles, moins nobles et cinquième quartier est un enjeu important de rentabilité et de durabilité, en plus d'être un défi complexe à relever.
- ▶ Envisager l'abattoir de Belle-Vallée comme une solution à court terme pour l'abattage d'animaux québécois semble utopique si on tient compte de sa capacité d'abattage.
- ▶ La mise à jour des analyses financières de la firme SERCODEV soulèvent des questions sur la viabilité de projet d'abattoir de faible capacité.

Les constats

- ▶ Il y a des projets novateurs et d'autres bien établis de produits de créneau.
 - ▶ Tous se butent à la difficulté du transport et de l'abattage de leurs animaux.
- ▶ Il semble y avoir un sérieux intérêt de la part des secteurs de la distribution et du détail, en l'occurrence des boucheries de spécialité, pour la commercialisation de viande locale.
- ▶ Le Nord-Est de l'Ontario, dont North Bay et Sudbury, peut présenter une opportunité de marché intéressante pour la viande produite localement. Il semble partager la même dynamique que l'Abitibi-Témiscamingue concernant la capacité d'abattage.
 - ▶ Toutefois, la région ontarienne a de grandes attentes concernant le développement du secteur du veau d'embouche.
 - ▶ Ces deux régions auraient peut-être avantage à réfléchir ensemble aux solutions à mettre en œuvre.

Les constats

- ▶ Pour tout projet d'abattoirs régionaux, il semble évident qu'on doive créer un consensus régional autour des grandes orientations.
 - ▶ L'importance d'une adhésion des producteurs et des acheteurs.
- ▶ La solidité du projet doit être indéniable, car les grands joueurs du secteur de l'abattage et de la grande distribution ne feront pas de quartiers.
- ▶ Il faudra être créatif, innovateur pour définir le mode de propriété d'un immeuble d'importance régionale comme un abattoir. Le projet des Comtés unis de Prescott-Russell vaut certainement la peine d'être étudié;
- ▶ Besoin de programmes gouvernementaux adaptés à la réalité unique notre région agricole éloignée.

Les prochaines étapes

- ▶ Si on veut avancer, on doit le faire ensemble!
- ▶ Dresser un portrait des attentes et des besoins des éleveurs à l'égard des services d'abattage:
 - ▶ Connaître plus précisément les attentes et les besoins des éleveurs;
 - ▶ Obtenir un portrait des entreprises qui souhaitent développer l'offre locale;
 - ▶ Identifier et comprendre les facteurs qui peuvent conditionner le développement du cheptel de boucherie.
- ▶ Documenter les secteurs d'élevage et les stratégies portant sur l'expansion du cheptel dans la région du Nord-Est ontarien.
- ▶ Réaliser une étude sur les besoins en produits carnés des marchés locaux et régionaux.

Les prochaines étapes

- ▶ Entamer une réflexion sur le mode de propriété d'infrastructure d'abattage:
 - ▶ Impliquer les autorités et les acteurs régionaux à participer à cette réflexion;
 - ▶ Engager des discussions avec le MAPAQ et l'AAC pour appuyer l'étude sur la mise en place d'un projet pilote (mode de propriété) et épauler la réflexion des acteurs régionaux et peut-être du Nord-Est ontarien;
 - ▶ Documenter le projet des Comtés de Prescott-Russell et d'autres exemples d'interventions similaires ou novatrices;
 - ▶ Identifier les avantages et les inconvénients des approches répertoriées;
 - ▶ Définir, proposer et partager les orientations du mode de propriété, de développement et de fonctionnement;
 - ▶ Obtenir un consensus des acteurs régionaux autour des orientations de développement du projet : éleveurs, promoteurs, distributeurs, détaillants, etc.
 - ▶ Analyser la faisabilité politique et économique de la démarche entourant le mode de propriété (ex. possibilité de programmes d'appui financier, consensus des acteurs autour des orientations, etc.)

Les prochaines étapes

- ▶ Élaborer un plan de relance des productions animales en Abitibi-Témiscamingue:
 - ▶ À partir des résultats du sondage auprès des éleveurs et des informations obtenues sur les stratégies portant sur l'expansion du cheptel dans la région du Nord-Est ontarien, proposer un plan de relance et de développement des productions animales.
 - ▶ Impliquer les producteurs de la relève et les éleveurs dans l'élaboration et la mise en œuvre du plan;
 - ▶ Identifier les enjeux et les problématiques associés à la relance des productions animales;
 - ▶ Explorer les démarches mises en œuvre dans d'autres régions;
 - ▶ Élaborer un plan de relance en collaboration avec les parties prenantes.
 - ▶ Obtenir l'appui des autorités du MAPAQ au plan de relance;
 - ▶ Mettre en œuvre le plan.

Les prochaines étapes

- ▶ Définir les besoins d'abattage régionaux:
 - ▶ Préciser les besoins à moyen terme;
 - ▶ Définir le type d'infrastructure approprié (ex. analyser la faisabilité d'un abattoir qui peut se construire par pallier);
 - ▶ Évaluer les coûts d'implantation;
 - ▶ Préparer des scénarios financiers;
 - ▶ Développer un plan de financement sur la base des conclusions des études et des partenaires établis avec les autorités gouvernementales;
 - ▶ Assurer la gestion et l'opération de l'abattoir;
 - ▶ Mettre en place un plan de pérennisation de l'abattoir.

Les prochaines étapes

- ▶ Élaborer une stratégie de commercialisation des produits carnés locaux:
 - ▶ Réunir les éleveurs, les distributeurs, les détaillants et les autres acteurs afin de convenir d'une stratégie de commercialisation générique pour occuper les marchés locaux et régionaux;
 - ▶ Approcher la grande distribution pour les sensibiliser aux bienfaits et à l'importance de l'approvisionnement local;
 - ▶ Offrir une formation adaptée aux éleveurs qui souhaite desservir les marchés courts;
 - ▶ Trouver des marchés pour commercialiser les coupes nobles et moins nobles en fonction de la saison;
 - ▶ Élaborer une stratégie pour faciliter la valorisation du cinquième quartier;
 - ▶ Assurer un accès au marché institutionnel.

Les Comtés Unis de Prescott-Russell ont lancé un projet similaire en avril dernier, avec ambition et envergure.

- ▶ Abattoir multi-espèces , un centre de transformation des aliments et un centre de distribution seront bâtis sous un même toit.
- ▶ Coût évalué à 36 M\$, devrait créer 65 à 100 emplois.
- ▶ Sous inspection fédérale.
- ▶ Municipalité actionnaire majoritaire de ce *Food hub*.
- ▶ La municipalité compte avoir des partenaires privés et faire appel aux programmes gouvernementaux pour assurer le financement de ce projet.
- ▶ Construction printemps 2021 pour entrer en opération à l'automne 2022.

Commentaires des producteurs

- ▶ L'abattage est un centre de coût et de profit pour les opérateurs;
- ▶ Ils n'ont pas toujours montré une fidélité envers les abattoirs régionaux;
- ▶ Ils n'ont pas toujours une évaluation objective de la qualité de leurs animaux = relation délicate entre producteur et abattoir;
- ▶ Manque d'organisation dans la mise en marché;
- ▶ Les projets s'écroulent lorsqu'un partenaire se retire;
- ▶ Les tentatives de modèle collectif en ont échaudé plusieurs, beaucoup de craintes à ce niveau;
- ▶ Mise en marché complexe, faute d'abattoir régional, il faut des circuits locaux, commercialisation à Montréal...

Commentaires des producteurs

- ▶ L'abattoir de Belle-Vallée n'est qu'une solution à court terme pour une petite échelle;
- ▶ Une chaîne de commercialisation devrait être créée où l'abattoir est un maillon de la chaîne, mais indépendant;
- ▶ Manque de stabilité: changement fréquent d'abattoir et de transporteurs;
- ▶ L'organisation du transport est complexe, implique du temps, est non-productif, engendre des coûts (42% remboursé par le MAPAQ), les longues distances affectent le bien-être animal et la qualité de la viande;
- ▶ Un abattoir régional diminuerait l'empreinte écologique;
- ▶ Un abattoir régional doit offrir une portion à forfait;

Commentaires des producteurs

- ▶ La qualité de l'abattage, de la transformation est essentielle pour la mise en valeur de la viande;
- ▶ Un abattoir changerait quoi, ne veut pas s'occuper de la mise en marché;
- ▶ La vente dans les marchés publics ne suffit pas;
- ▶ Depuis mars, longs délais pour abattre;
- ▶ L'énergie producteur-vendeur doit être mise à la fois sur la ferme, le développement des marchés et la valorisation des produits d'élevage;
- ▶ Besoin d'un service pour appuyer les producteurs dans la commercialisation;
- ▶ Peut-être adopter un modèle comme les paniers de légumes biologiques, mais ça prend quand même un abattoir;
- ▶ Ça prend une vision partagée des acteurs de la distribution à faire rayonner les produits;
- ▶ Un abattoir régional serait un incitatif pour la relève.

Commentaires des distributeurs et vendeurs

- ▶ Distribution de la viande locale possible, mais certaines conditions : chacun respecte son rôle, on ne peut se mesurer aux grands joueurs, il faut un produit distinctif, valoriser la production locale sur ses aspects distinctifs;
- ▶ Coupes saisonnières, assurer le stockage et la valorisation du 5^e quartier;
- ▶ Avec une entente de commercialisation minimum de 200 bœufs par semaine;
- ▶ Les boucheries souhaitent commercialiser, engouement depuis la pandémie, difficulté d'approvisionnement stable avec Bœuf Québec;
- ▶ Constance de l'offre et de la qualité est essentielle : la viande locale doit être gage de meilleure qualité;

Commentaires des distributeurs et vendeurs

- ▶ Produits frais et emballage sécuritaire;
- ▶ 50 têtes par semaine c'est une goutte...;
- ▶ Consommateurs prêts à payer un peu plus cher, mais avec une limite;
- ▶ Un abattoir multi espèces;
- ▶ Les boucheries aimeraient identifier fièrement le producteur;
- ▶ Un abattoir doit valoriser l'ensemble de la carcasse;
- ▶ Un marché potentiel important au nord de l'Ontario, estimé à 40 000 têtes bovines/an;

Merci beaucoup!