TRIBUNAL CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

ENQUÊTE SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES INDUSTRIES CANADIENNES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Novembre 1993

SAISINE Nº GC-92-001

ENQUÊTE SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES INDUSTRIES CANADIENNES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Tribunal canadien du commerce extérieur

Le Tribunal canadien du commerce extérieur est un organisme quasi-judiciaire indépendant qui relève du Parlement par l'entremise du ministre des Finances. Il a été créé le 31 décembre 1988 aux termes de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*. Le Tribunal entend des appels des décisions de Revenu Canada en matière de douanes, de taxes de vente et d'accise. Le Tribunal rend des conclusions à savoir si l'importation de marchandises, qui font l'objet de dumping ou de subventionnement, cause ou ne cause pas un préjudice à la production canadienne de telles marchandises. Il mène aussi des enquêtes de mesures de sauvegarde contre les importations à la demande du gouvernement ou des producteurs nationaux. En dernier lieu, le Tribunal agit presque en qualité de commission d'enquête permanente autorisée à effectuer des recherches, à recueillir des faits, à tenir des audiences publiques et à faire rapport sur toutes questions relatives aux intérêts économiques, commerciaux ou tarifaires du Canada.

Pour des renseignements supplémentaires, veuillez écrire au Secrétaire, 333, avenue Laurier ouest, Ottawa (Ontario) K1A 0G7.

©Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1993

N° de catalogue F43-6/93-001F
ISBN 0-662-98728-4
English copies also available

AVANT-PROPOS

Le présent rapport met un terme à une étude de 12 mois sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux. Le gouvernement, à la demande de la Canadian Cattlemen's Association, avec l'appui du Conseil des viandes du Canada, a ordonné au Tribunal canadien du commerce extérieur de mener cette enquête.

Nous nous sommes rendus compte de la tâche extraordinaire qui nous incombait dès que nous avons entrepris cette enquête. Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique sont complexes et dynamiques.

Au Canada, les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sont des secteurs d'avant-garde. Alors que de nombreux secteurs agricoles et de première transformation n'ont pas encore affronté toutes les rigueurs de la concurrence internationale, nous avons constaté que les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sont tout à fait habituées à la concurrence sur le marché en franchise canado-américain.

Nous avons conclu que, de façon générale, l'avenir des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf est prometteur. L'industrie de l'élevage des bovins en Alberta, notamment, a connu une période de croissance et de prospérité sans précédent. Cette industrie a bénéficié de plusieurs avantages concurrentiels, tels que le faible coût du fourrage et des aliments pour animaux, le prix élevé des bovins aux États-Unis qui a eu un effet favorable sur les prix canadiens, des éleveurs et des gestionnaires compétents, et un ensemble favorable de politiques gouvernementales.

L'industrie du conditionnement du bœuf en Alberta a de bonnes perspectives de compétitivité à long terme. Ses membres ont accès à des bovins de haute qualité à des prix concurrentiels, ils disposent des usines les plus modernes et les plus importantes, et ils ont la compétence. Il leur faut toutefois utiliser davantage leurs usines pour les rendre vraiment concurrentielles. Ils peuvent y arriver s'ils ont un meilleur accès au plus grand marché américain ou par une rationalisation plus poussée de l'industrie canadienne.

Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans l'est du Canada, par ailleurs, font face à des pressions concurrentielles différentes. Après une décennie de rationalisation, elles s'accommodent de leur taille plus petite. Pour assurer leur viabilité, elles doivent se concentrer sur des initiatives visant à maintenir et à élargir les créneaux de marchés et les avantages concurrentiels dont elles bénéficient.

Bien que l'avenir des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf nous inspire confiance, l'heure n'est pas toutefois à la complaisance. C'est plutôt le moment pour les industries et les gouvernements, individuellement et conjointement, de prendre les initiatives qui assureront la prospérité ininterrompue des industries dans les années à venir. Une frontière ouverte entre le Canada et les États-Unis et un régime commercial équitable sont des éléments indispensables à ces industries.

À cet égard, la fin anticipée du Programme national tripartite de stabilisation et la récente imposition par le Canada d'un contingent tarifaire sur les importations de bœuf désossé originaire

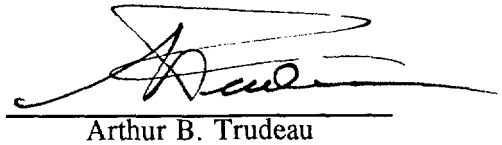
de pays autres que les États-Unis ont éliminé des irritants dans le commerce canado-américain. Nous sommes d'avis que ces initiatives devraient entraîner des mesures réciproques de la part des autorités américaines, par exemple, la mise en oeuvre de l'accord de 1992 sur l'inspection du bœuf et la négociation d'un accord relatif à l'équivalence du classement ou à un classement réciproque. Nous espérons également que la question plus importante, soit celle de rendre davantage équivalentes aux lois américaines dans leur effet les lois canadiennes relatives à l'importation de la viande, sera résolue. Ces mesures, de même qu'une meilleure commercialisation du bœuf canadien sur le marché américain, contribueraient à accroître la compétitivité de l'industrie canadienne du conditionnement du bœuf.

Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada ont reconnu que leur succès futur dépend en grande partie de leurs propres efforts. Elles ne comptent sur les gouvernements que pour l'amélioration du cadre réglementaire à l'intérieur duquel elles évoluent pour continuer d'être prospères. Elles ne prospéreront sur les marchés nord-américain et internationaux dans les années à venir que si elles sont capables de déterminer les perspectives et les défis à mesure qu'ils se présentent, et d'y réagir.

Nous aimerions remercier les douzaines d'éleveurs de bovins et d'exploitants d'abattoirs qui nous ont montré leurs installations, ont préparé des exposés écrits et ont participé si activement à nos audiences publiques. Grâce à eux, nous avons obtenu une multitude de renseignements, notamment sur le fonctionnement des industries, sur leurs principaux facteurs de succès, de même que sur certains problèmes qu'elles doivent surmonter pour mieux fonctionner. Nous avons également trouvé très utiles les exposés approfondis présentés par les associations industrielles, les gouvernements et d'autres parties intéressées.

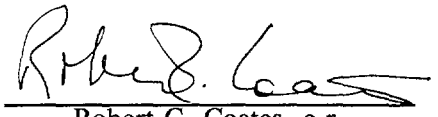
Nous désirons également remercier notre personnel dévoué de l'excellent travail accompli. Nous avons tous pris plaisir à travailler à cette enquête importante et enrichissante.

Nous espérons que notre rapport encouragera la discussion et amènera les industries et les gouvernements à prendre les mesures nécessaires pour renforcer les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans les années à venir.



Arthur B. Trudeau
Membre présidant

Sidney A. Fraleigh
Membre



Robert C. Coates, c.r.
Membre

RÉSUMÉ

Le 19 novembre 1992, le gouverneur en conseil a ordonné au Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) d'entreprendre une étude globale sur les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux. L'enquête visait essentiellement à répondre à la nécessité pour les industries canadiennes de se sensibiliser et d'être en mesure de réagir aux changements actuels et prévus dans la situation du commerce international, les politiques et les règlements du gouvernement, les coûts des intrants et les conditions de mise en marché.

Le Tribunal avait pour mandat de tracer un portrait représentatif des industries au Canada, aux États-Unis et au Mexique, d'examiner les tendances nationales et régionales de la structure des industries dans les trois pays, de dégager et d'examiner les diverses politiques gouvernementales et mesures réglementaires ainsi que les différents programmes d'aide qui influent sur la compétitivité des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans chacun des trois pays, et d'évaluer les perspectives et les défis qui se présenteront aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans les années à venir.

Un examen des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis révèle que la structure de ces industries est très semblable dans les deux pays. Le Tribunal s'est penché sur trois principaux secteurs. Le secteur du naissage est la partie des industries qui s'occupe de l'élevage des veaux. Le secteur suivant comprend les parcs d'engraissement où les animaux sont nourris de rations à haute teneur énergétique, c.-à-d. des céréales et des produits d'ensilage, jusqu'à ce qu'ils atteignent leur poids d'abattage. Enfin, le secteur du conditionnement s'occupe de l'abattage des bovins finis de même que des veaux de lait, des vaches de réforme et des taureaux. Ce secteur produit des carcasses de bœuf et de veau, des morceaux de bœuf et du bœuf à hacher, produits qui sont envoyés à des transformateurs de second cycle ou aux secteurs du commerce de gros et de détail, ou encore exportés.

Si les cycles des bovins dans les deux pays se suivent généralement de près, la phase d'expansion actuelle au Canada a commencé en 1987, tandis qu'elle n'a commencé aux États-Unis qu'en 1989. Malgré cette différence chronologique, certains parallèles sont manifestes dans les tendances de l'industrie tant au Canada qu'aux États-Unis. Au cours des dernières années, la production et la consommation de bœuf ont baissé dans les deux pays, tandis que les importations ont augmenté. Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis ont également subi des changements structurels qui ont abouti à une concentration et à une rationalisation plus poussées. L'engraissement des bovins se fait de plus en plus dans l'ouest du Canada, surtout en Alberta, et dans les Grandes Plaines aux États-Unis. Il en est de même pour l'abattage des bovins qui est concentré dans ces deux régions, l'industrie du conditionnement s'étant rapprochée des centres d'élevage. En outre, dans les secteurs de l'engraissement et du conditionnement, les exploitations tendent à être moins nombreuses et plus importantes, les industries tentant de réaliser de meilleures économies d'échelle.

Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Mexique se distinguent de celles du Canada et des États-Unis et elles sont structurées différemment dans le nord et dans le sud du pays. L'industrie de l'élevage des bovins dans le nord ressemble davantage à celle du Canada et des États-Unis pour ce qui est de l'élevage et des parcs d'engraissement commerciaux, mais sur une plus petite échelle. Dans le sud, les bovins destinés à double fin prédominent et les parcs d'engraissement sont moins commerciaux et largement axés sur le bœuf d'embouche. Le gouvernement mexicain est en voie de réformer sa réglementation concernant le régime foncier et les droits de propriété, et de déplacer l'industrie du conditionnement du bœuf loin des centres urbains et plus près des centres d'élevage. L'industrie du conditionnement du bœuf au Mexique s'efforce également de rationaliser son réseau de distribution en vue de réduire le nombre d'intermédiaires et de rendre le réseau plus efficient. Malgré les efforts récents pour libéraliser les mesures commerciales, le gouvernement mexicain a réimposé des tarifs douaniers sur les bovins et le bœuf en réaction aux importations qui ont augmenté sensiblement au cours des dernières années.

Le bœuf et le veau (le bœuf) représentent un peu moins d'un tiers de la production mondiale de viande. Malgré une forte production, seulement 10 p. 100 environ du bœuf produit pénètre le commerce mondial (à l'exclusion du commerce à l'intérieur de la CE). Ce commerce est très concentré et le marché international du bœuf est très concurrentiel. Le Canada est un exportateur net de bovins et un importateur net de bœuf. Dans l'ensemble, la balance commerciale nette du Canada pour les bovins et le bœuf est favorable. Même s'il existe des marchés d'exportation prometteurs pour le bœuf canadien dans les pays côtiers du Pacifique, les États-Unis sont de loin le partenaire commercial le plus important du Canada. À peu près toutes nos exportations de bovins sur pied et plus de 90 p. 100 de nos exportations de bœuf vont aux États-Unis. La croissance des exportations de bovins d'engraissement et d'abattage vers les États-Unis au cours des dernières années témoigne de la forte demande des parcs d'engraissement et des entreprises de conditionnement aux États-Unis. Le volume des échanges entre le Canada et le Mexique est toutefois relativement peu élevé. Les États-Unis sont le plus grand fournisseur de bœuf étranger du Mexique, le principal fournisseur de bovins d'abattage et le marché d'exportation crucial pour les bovins d'engraissement mexicains. Quant au volume, les États-Unis sont un importateur net de bovins sur pied et de bœuf, même si, quant à la valeur, ils étaient un exportateur net de bœuf en 1992.

Les gouvernements en Amérique du Nord et ailleurs interviennent depuis longtemps dans leurs secteurs agricoles, par la voie de programmes, de politiques et de règlements visant à soutenir les revenus et les prix des produits de base, à limiter le risque et la fluctuation des prix, et à assurer des approvisionnements alimentaires sûrs et adéquats. Les programmes, les politiques et les règlements procurent des avantages et comportent des inconvénients différents. Selon l'analyse du Tribunal, les producteurs américains ont un avantage relatif sur leurs homologues canadiens, surtout en raison de la protection réelle assurée par la *Meat Import Act of 1979* comparativement à la protection offerte par les lois canadiennes comparables, et parce qu'ils peuvent faire paître les animaux sur les terres publiques.

Notre analyse révèle également que certaines mesures gouvernementales, comme la recherche financée, les programmes de crédits, les règlements relatifs à l'environnement et les politiques fiscales, sont largement offertes ou applicables au secteur agricole dans les différents

pays et n'offrent aucun avantage concurrentiel réel aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf d'un pays par rapport à celles d'un autre. Toutefois, les programmes, dans les trois pays, qui visent à aider les céréaliculteurs ont généralement un effet négatif sur les éleveurs de bovins parce qu'ils haussent le coût de l'alimentation des animaux.

D'autres mesures gouvernementales ont une incidence sur la relation bilatérale canado-américaine. Le Programme national tripartite de stabilisation au Canada a été un point de friction avec les États-Unis. Malgré son effet limité sur l'industrie canadienne, le Programme national tripartite de stabilisation prendra fin deux ans avant la date prévue. Par ailleurs, les industries canadiennes sont désavantagées du fait que les États-Unis ne reconnaissent pas l'équivalence du système de classement canadien et qu'ils ne mettent pas entièrement en œuvre un accord visant à éliminer l'inspection à la frontière.

En se fondant sur une approche associée à l'avantage net pour mesurer l'incidence du soutien gouvernemental aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, le Tribunal a constaté que l'intervention gouvernementale dans son ensemble procure des avantages aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis, tandis qu'elle impose un coût net à l'industrie de l'élevage des bovins au Mexique. Tout compte fait, l'ampleur du soutien est semblable au Canada et aux États-Unis. L'aide financière directe n'est pas un facteur de compétitivité important pour les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis. Par ailleurs, l'intervention par la réglementation semble avoir un effet important dans certains secteurs.

Dans l'ensemble, les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada ont un avenir prometteur et sont généralement en bonne posture pour affronter la concurrence internationale. Le secteur du naissage, qui profite de ses avantages compétitifs, est vigoureux. En outre, les parcs d'engraissement dans l'ouest du Canada sont parmi les plus prospères en Amérique du Nord. Ce secteur, surtout la partie qui est concentrée dans le sud de l'Alberta, profite de la proximité tant des bovins d'engraissement que des entreprises de conditionnement du bœuf canadiennes et américaines. Le secteur du conditionnement du bœuf est le moins concurrentiel des trois secteurs des industries canadiennes. Ses plus grands désavantages concurrentiels comparativement aux États-Unis sont une capacité de production moyenne inférieure, des coûts de main-d'œuvre plus élevés et, dans le cas des entreprises de conditionnement du bœuf en Alberta, la distance appréciable que le bœuf doit parcourir pour arriver sur les marchés des États-Unis et de l'est du Canada. Néanmoins, le Tribunal estime que le secteur du conditionnement du bœuf en Alberta a de bonnes perspectives de compétitivité à long terme.

Il existe cinq grands ensembles de défis qui continueront d'influer sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, maintenant et dans les années à venir. L'un des défis les plus importants est manifestement d'obtenir un accès illimité aux marchés américains tant pour les bovins que pour le bœuf. En deuxième lieu, les industries doivent maintenir leur part du marché en prenant constamment garde de maintenir et d'améliorer la qualité et l'uniformité de leur produit. En troisième lieu, le contrôle des coûts est

extrêmement important pour que les prix demeurent concurrentiels. En quatrième lieu, le Mexique constitue un défi unique pour les industries canadiennes parce qu'il s'agit d'un marché potentiel trois fois plus grand que celui du Canada. Enfin, l'accès à d'autres marchés d'exportation, surtout dans les pays côtiers du Pacifique, offrira des occasions aux industries canadiennes, mais ces marchés seront très compétitifs.

Le gouvernement peut aider les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf à relever ces défis en améliorant le cadre réglementaire à l'intérieur duquel elles évoluent. Le gouvernement devrait notamment être disposé à prendre des mesures lorsque la réglementation, ou l'absence de réglementation, empêche l'industrie d'atteindre ses buts en matière de concurrence. En particulier, les industries canadiennes tireraient avantage de lois sur l'importation de la viande dont l'effet serait plus équivalent à celui des lois en vigueur aux États-Unis. Aussi, les consommateurs et les industries profiteraient d'une réglementation concernant l'étiquetage des catégories pour la vente au détail. Le gouvernement devrait aussi poursuivre ses négociations avec les États-Unis pour harmoniser l'effet de nos lois et règlements respectifs qui ont une incidence sur le commerce transfrontière des bovins et du bœuf. Cela est particulièrement important en ce qui concerne l'équivalence des catégories et pour garantir que les États-Unis mettent effectivement en œuvre l'accord de 1992 visant à éliminer l'inspection à la frontière pour la remplacer par l'inspection à destination.

Pour leur part, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf ont reconnu que leur succès futur dépend en grande partie de leurs propres efforts. Les industries doivent maintenir leur avantage concurrentiel en matière d'hygiène vétérinaire, de génétique et d'alimentation pour assurer la production d'un produit de haute qualité. En outre, elles doivent s'efforcer de réduire les coûts et d'augmenter la rentabilité. Elles devraient avoir davantage recours à des stratégies de gestion du risque comme les contrats à livrer et les alliances industrielles stratégiques. Les industries doivent également continuer de rester à la fine pointe des nouvelles technologies. En outre, elles doivent prendre l'initiative de collaborer avec les magasins d'alimentation pour élaborer des stratégies de commercialisation et de promotion appropriées afin de mieux répondre aux besoins du consommateur. De même, sur le marché américain et d'autres marchés étrangers, les industries doivent promouvoir la qualité du bœuf canadien en soulignant sa propre valeur et non simplement parce qu'il peut être reconnu comme étant équivalant au produit américain. Enfin, même si les industries doivent être disposées à explorer d'autres marchés d'exportation pouvant être lucratifs, leur stratégie d'exportation doit avant tout être axée sur les États-Unis.

TABLE DES MATIÈRES

Page

AVANT-PROPOS v

RÉSUMÉ vii

CHAPITRE I — INTRODUCTION 1
1. Introduction et but de l'enquête 1
2. Organisation de l'enquête 2
3. Cadre d'évaluation 4
4. Produits 5
5. Organisation du rapport 5

CHAPITRE II — PROFIL DE L'INDUSTRIE 7
1. Industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du boeuf 7
   a) Structure des industries 7
   b) Importance économique 10
   c) Principales statistiques 11
2. Industrie de l'élevage des bovins et de la transformation du boeuf aux États-Unis 23
   a) Importance économique 23
   b) Principales statistiques 24
3. Examen comparatif du Canada et des États-Unis 31
   a) Statistiques sommaires 32
   b) Cycles des bovins 32
   c) Taille du cheptel 34
   d) Emplacement de l'élevage des bovins d'engraissement 35
   e) Emplacement et rationalisation de l'industrie de l'engraissement 35
   f) Emplacement et rationalisation de l'industrie du conditionnement du boeuf 36
4. Industries de l'élevage des bovins et de la transformation du boeuf au Mexique 37
   a) Faits récents 37
   b) Principales statistiques 39
5. Conclusion 44

Page

CHAPITRE III — COMMERCE DES BOVINS ET DU BOEUF 47
1. Commerce et marchés internationaux 47
a) Production mondiale de viande 47
b) Commerce mondial de la viande 50
c) Marchés d'exportation les plus prometteurs 51
d) Principaux concurrents du Canada sur les marchés d'exportation 57
2. Commerce au Canada 61
a) Commerce de bovins au Canada 62
b) Commerce du boeuf et du veau au Canada 68
3. Commerce aux États-Unis 71
a) Commerce de bovins aux États-Unis 71
b) Commerce du boeuf et du veau aux États-Unis 73
4. Commerce au Mexique 75
a) Commerce de bovins au Mexique 75
b) Commerce du boeuf et du veau au Mexique 77
5. Conclusion 78

CHAPITRE IV — DEMANDE, COÛTS DE PRODUCTION, PRIX ET FACTEURS MACROÉCONOMIQUES 79
1. Demande de boeuf 79
a) Aperçu historique de la demande de boeuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique 79
b) Facteurs choisis influant sur la demande de boeuf par le consommateur 82
c) Demande future de boeuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique 84
d) Faits nouveaux dans la commercialisation et la distribution du boeuf 85
2. Coûts de production, échelle et intégration des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du boeuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique 87
a) Exploitations de naissage : Canada et États-Unis . . . 88
b) Exploitations d'engraissement : Canada et États-Unis 89
c) Élevage des bovins au Mexique 96
d) Industries du conditionnement du boeuf : Canada, États-Unis et Mexique 97

Page

3. Prix des bovins et du boeuf au Canada et aux États-Unis . 104
   a) Prix des bovins au Canada et aux États-Unis 104
   b) Prix de gros et de détail du boeuf au Canada et aux États-Unis 108
4. Variables macroéconomiques 110
   a) Taux d'intérêt 111
   b) Taux de change Canada-États-Unis 112
5. Conclusion 115

CHAPITRE V — PROGRAMMES, POLITIQUES ET RÈGLEMENTS PUBLICS 117
1. Programmes, politiques et règlements publics 118
   a) Programmes, politiques et règlements comparables dans plus d'un pays 118
   b) Programmes, politiques et règlements propres au Canada 151
   c) Programmes, politiques et règlements propres aux États-Unis 154
   d) Programmes, politiques et règlements propres au Mexique 159
2. Avantages nets des programmes, politiques et règlements 160
   a) Mesure du soutien public 160
   b) Sommaire des avantages nets 161
3. Conclusion 165

CHAPITRE VI — CONCLUSION 167
1. Évaluation de la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du boeuf . . . 167
   a) Secteur du naissage 167
   b) Secteur de l'engraissement 168
   c) Secteur du conditionnement du boeuf 169
2. Défis et perspectives pour l'avenir 171
   a) Accès au marché américain 171
   b) Qualité et uniformité du boeuf 174
   c) Coût, rentabilité et alliances industrielles 176
   d) Marché mexicain 179
   e) Marchés dans le reste du monde 179
3. Rôle des gouvernements et de l'industrie 180

LISTE DES FIGURES

		Page
Figure 2.1	Organigramme de l'industrie du bœuf	8
Figure 2.2	Cheptel de gros bovins et de veaux sur les fermes canadiennes — 1er janvier	13
Figure 2.3	Cheptel de vaches d'élevage de boucherie, abattage et population par région au Canada — 1992	14
Figure 2.4	Abattoirs du Canada sous inspection fédérale faisant l'abattage des gros bovins et des veaux	19
Figure 2.5	Mouvement de l'Ouest vers l'Est de gros bovins et de veaux	21
Figure 2.6	Cheptel de vaches d'élevage de boucherie, abattage et population par région aux États-Unis — 1992	26
Figure 2.7	Abattoirs des États-Unis sous inspection fédérale faisant l'abattage des gros bovins et des veaux	30
Figure 2.8	Comparaison du cheptel de vaches d'élevage de boucherie au Canada et aux États-Unis — 1er janvier	34
Figure 2.9	Comparaison du cheptel de gros bovins et de veaux au Canada et aux États-Unis — 1er janvier 1993	35
Figure 2.10	Régions géographiques du Mexique	38
Figure 2.11	Cheptel bovin du Mexique	41
Figure 3.1	Production mondiale de viande	48
Figure 3.2	Situation du bœuf et du veau dans le monde — 1992	49
Figure 3.3	Commerce des bovins et du bœuf en Amérique du Nord	62
Figure 3.4	Commerce net du Canada, bovins et bœuf et veau	63
Figure 3.5	Exportations de gros bovins et de veaux d'abattage selon des régions choisies	67
Figure 4.1	Coûts et rendement de l'engraissement des bovins	91
Figure 4.2	Coût du fourrage/quintaux de poids pris	93
Figure 4.3	Coût/quintaux de poids pris	93
Figure 4.4	Écart du prix des bovins/quintaux de poids pris	93
Figure 4.5	Marge nette/quintaux de poids pris	93
Figure 4.6	Prix des bovins — Canada et États-Unis	105
Figure 4.7	Prix du bœuf de fabrication désossé	108

LISTE DES TABLEAUX

		Page
Tableau 2.1	Bilan des gros bovins et des veaux au Canada	12
Tableau 2.2	Bilan du bœuf au Canada	15
Tableau 2.3	Répartition régionale des exploitations de naissage et d'engraissement au Canada	16
Tableau 2.4	Exploitations de naissage selon les types	17
Tableau 2.5	Coûts estimatifs de l'expédition des bovins et du bœuf de l'Ouest du Canada à l'Ontario	22
Tableau 2.6	Bilan des gros bovins et des veaux aux États-Unis	25
Tableau 2.7	Bilan du bœuf aux États-Unis	27
Tableau 2.8	Sommaire des principales statistiques des industries canadiennes et américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf	32
Tableau 2.9	Bilan du bœuf au Mexique	39
Tableau 2.10	Production de bœuf au Mexique par région	40
Tableau 2.11	Capacité et utilisation des parcs d'engraissement du Mexique — 1991	43
Tableau 3.1	Commerce total de bœuf et de veau sur les principaux marchés asiatiques	52
Tableau 3.2	Japon — Statistiques choisies	53
Tableau 3.3	République de Corée — Statistiques choisies	54
Tableau 3.4	Taiwan — Statistiques choisies	56
Tableau 3.5	Principaux exportateurs de bœuf et de veau — Pays choisis	57
Tableau 3.6	Importations de gros bovins et de veaux de boucherie sur pied en provenance des États-Unis	64
Tableau 3.7	Exportations canadiennes de gros bovins et de veaux sur pied vers les États-Unis	65
Tableau 3.8	Importations canadiennes de bœuf et de veau — Sources principales	68
Tableau 3.9	Exportations canadiennes de bœuf et de veau — Principales destinations	70
Tableau 3.10	Commerce des gros bovins et des veaux sur pied aux États-Unis	72
Tableau 3.11	Commerce du bœuf et du veau aux États-Unis	74
Tableau 3.12	Tarif mexicain sur les exportations de bovins d'engraissement	75
Tableau 3.13	Commerce du bœuf et du veau au Mexique	77

Page

Tableau 4.1 Consommation totale et consommation par habitant de bœuf et de veau — Canada, États-Unis et Mexique — 1980-1992 80
Tableau 4.2 Coût de l'élevage des bovins au Mexique — 1991 96
Tableau 4.3 Estimations choisies des coûts d'abattage des bovins et de fabrication du bœuf — Canada et États-Unis 98
Tableau 4.4 Comparaison des coûts estimatifs des grands établissements canadiens et américains 100
Tableau 4.5 Coûts de main-d'œuvre et avantages sociaux dans l'industrie du conditionnement du bœuf — Provinces et États choisis — 1991 101

Tableau 5.1 Absence de la USMIA — Simulation des effets moyens, 1988-1991 125
Tableau 5.2 Absence de la LTGO et du PCSNCA — Simulation des effets moyens dans l'Est et l'Ouest du Canada, 1986-1991 130
Tableau 5.3 Comparaison des coûts du pâturage sur les terres publiques au Canada et aux États-Unis 138
Tableau 5.4 Droits de pâturage augmentés aux États-Unis — Simulation de la moyenne des effets sur les États-Unis et sur le Canada, 1988-1997 140
Tableau 5.5 Taux d'impôt sur le revenu combinés prévus par la loi au Canada et aux États-Unis pour les entreprises de conditionnement du bœuf 144
Tableau 5.6 Programmes d'aide alimentaire aux États-Unis — Simulation de la moyenne de l'effet pour les États-Unis et le Canada, 1988-1992 157
Tableau 5.7 Comparaison des avantages nets selon le genre d'intervention — Pourcentage de la valeur rajustée de la production 162
Tableau 5.8 Comparaison des avantages nets pour l'industrie de l'élevage des bovins — Pourcentage de la valeur rajustée de la production 164

LISTE DES ANNEXES

		Page
Annexe I	Décret	184
Annexe II	Liste des participants et des témoins	186
Annexe III	Liste des exposés	190
Annexe IV	Liste des rapports des experts-conseils et du personnel	193
Annexe V	Personnel du Tribunal affecté à l'enquête	194
Annexe VI	Programmes publics	196
Annexe VII	Bibliographie	207

CHAPITRE I

INTRODUCTION

1. Introduction et but de l'enquête

Le 19 novembre 1992, le gouverneur en conseil, conformément à l'article 18 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*[1], a ordonné au Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) d'entreprendre une enquête sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux[2]. L'enquête a été confiée au Tribunal sur la recommandation du ministre des Finances, du ministre de l'Agriculture et du ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur.

Selon le préambule du mandat, pour que les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf maintiennent et renforcent leur position concurrentielle sur le plan international, elles devaient se sensibiliser et réagir aux modifications récentes et prévues touchant le commerce international, les politiques gouvernementales, les coûts des intrants et les conditions de mise en marché. Il était aussi mentionné dans le préambule que les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf avaient demandé que le gouvernement procède à une étude détaillée sur la compétitivité de ces industries. Enfin, le préambule faisait remarquer qu'il conviendrait de disposer des renseignements les plus complets et à jour possible au sujet de la nature des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Dans le cadre de la présente enquête, le Tribunal a pour mandat :

- de tracer un portrait représentatif de ces industries au Canada, aux États-Unis et au Mexique dans un contexte mondial, compte tenu des tendances de la production, de la consommation et du commerce international;

- d'examiner les conditions et les tendances de la structure de ces industries au Canada, aux États-Unis et au Mexique à l'échelle nationale et régionale, y compris les régimes de commercialisation et de distribution;

- de dégager et d'examiner les facteurs influant sur la compétitivité des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique, sur le marché nord-américain et sur d'autres marchés, en particulier les politiques gouvernementales, les mesures réglementaires et les programmes de subvention et autres programmes d'aide, y compris ceux qui ont

1. L.R.C. (1985), ch. 47 (4e suppl.), modifiée par la *Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis*, L.C. 1988, ch. 65, art. 52-59.
2. Le texte intégral du décret C.P. 1992-2378 figure à l'annexe I.

trait au transport, à la disponibilité et au coût des intrants comme les terrains et les céréales, les normes en matière d'environnement et de qualité de la production et l'accès aux marchés;

- d'évaluer, à la lumière de ce qui précède, les perspectives et les défis qui se présenteront aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans les années à venir.

Aux termes de son mandat, le Tribunal est tenu de présenter un rapport sur ses conclusions au plus tard le 19 novembre 1993 et de tenir des audiences publiques.

2. Organisation de l'enquête

L'enquête visait à recueillir des faits et des opinions sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, de même que sur les perspectives et les défis qui se présenteront sur le marché nord-américain et les marchés internationaux. L'enquête visait également à permettre aux parties intéressées de participer le plus possible au processus d'enquête[3].

L'avis d'ouverture d'enquête a été mis à la poste le 26 novembre 1992. Les parties ont alors été invitées à préparer des exposés préliminaires pour dégager et décrire les questions relatives à la compétitivité, dans le cadre du mandat, dont il faudrait à leur avis tenir compte dans l'enquête. Les exposés reçus ont aidé le personnel du Tribunal à rédiger un *Projet de notes du personnel sur la conduite de l'enquête*, qui a été distribué le 7 janvier 1993. Dans le projet de notes, le personnel du Tribunal a décrit le processus d'enquête et le programme de recherche proposés, et recensé certains problèmes de compétitivité qu'affrontent les industries.

Des experts de l'industrie, du gouvernement et des universités ont assisté au forum consultatif et à l'audience préliminaire tenus à Ottawa (Ontario) le 14 janvier 1993. Il a alors été question du plan du personnel du Tribunal concernant le déroulement de l'enquête. À la suite du forum consultatif et de l'audience préliminaire, le Tribunal a pris en compte les points de vue des experts, a révisé le processus d'enquête ainsi que le programme de recherche et publié, le 29 janvier 1993, les *Notes définitives du personnel sur la conduite de l'enquête.*

Faire enquête sur les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans toute l'Amérique du Nord a constitué un défi exceptionnel pour le Tribunal. Ce dernier a dû notamment mettre à contribution de façon différente les outils d'enquête dont il dispose pour entendre les avis des parties intéressées et touchées.

C'est ainsi qu'une partie importante du processus d'«audience» a consisté à faire des visites au Canada, aux États-Unis et au Mexique et que ces visites ont été l'une des sources les plus précieuses de renseignements pour l'enquête. Les itinéraires ont été soigneusement dressés de sorte que le personnel du Tribunal a pu visiter un vaste éventail d'exploitations de naissage,

3. L'annexe II renferme la liste des participants et des témoins aux audiences tenues par le Tribunal.

de parcs d'engraissement et d'entreprises de conditionnement dans chaque pays. Il a aussi rencontré des fonctionnaires et des représentants d'associations. C'est ainsi que le Tribunal a pu comprendre la nature des produits, les processus de production, la structure de l'industrie et la configuration des échanges. Il a également pu dégager les défis quotidiens et à long terme que doivent relever ces industries dans les trois pays.

Les réunions auxquelles a participé le Tribunal ont été plus ou moins structurées. Il y a eu des rencontres «de cuisine», comme celles avec les Sears et les Butters en Alberta. Par ailleurs, le Tribunal a aussi rencontré la Washington Cattlemen's Association à Ellensburg (Washington). À cette réunion, l'association a remis un exposé écrit au Tribunal et ses représentants ont soumis un résumé de l'exposé et répondu aux questions du Tribunal.

Pour donner aux parties l'occasion de présenter leurs points de vue dans un cadre plus officiel, des audiences régionales ont été tenues à Calgary (Alberta) les 24 et 25 mars 1993, ainsi qu'à Ottawa (Ontario) les 21 et 22 avril 1993. À ces audiences, des représentants de 18 parties ont témoigné.

Afin de prendre connaissance des points de vue de l'industrie d'une troisième façon, le Tribunal a encouragé les parties intéressées à déposer des exposés écrits[4] à toutes les étapes du processus d'enquête, à partir de l'étape de planification jusqu'à l'audience définitive. Le Tribunal a reçu au total plus de 70 exposés[5] des industries, des associations industrielles, d'experts et de fonctionnaires.

L'enquête a également beaucoup bénéficié de la recherche effectuée par le personnel du Tribunal et par les experts-conseils retenus par le Tribunal. Pour l'analyse de l'aide gouvernementale aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf aux États-Unis et au Mexique, et pour l'établissement d'un profil des industries mexicaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, le Tribunal a eu recours, par contrat, au WEFA Group. Le ministère des Finances et le ministère de l'Agriculture ont fourni au Tribunal des rapports sur une gamme variée de questions, notamment une comparaison des politiques fiscales au Canada et aux États-Unis et une analyse des effets des programmes et des politiques des gouvernements sur la compétitivité[6]. Le personnel du Tribunal[7] s'est penché sur divers autres sujets, dont des profils des industries canadiennes et américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, sur des questions relatives aux coûts et à la demande, ainsi que sur l'aide gouvernementale aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada.

---

4. Pour aider les parties à soumettre des exposés généraux, le Tribunal a publié un *Guide des présentations* qui décrit les sujets sur lesquels le Tribunal souhaitait entendre les vues des parties.
5. L'annexe III renferme la liste des exposés reçus par le Tribunal.
6. L'annexe IV renferme une liste des rapports préparés par The WEFA Group, le ministère des Finances et le ministère de l'Agriculture à l'intention du Tribunal.
7. L'annexe V renferme une liste des employés du Tribunal qui ont collaboré à l'enquête.

Les résultats de la recherche effectuée par le personnel du Tribunal et les rapports rédigés par les experts-conseils sont résumés dans un rapport du personnel intitulé *Compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux,* distribué en août 1993. Les travaux du personnel ont été mis à jour[8] afin d'y intégrer les observations sur le rapport d'août 1993[9] que les parties intéressées ont fait parvenir au Tribunal. Les personnes désirant obtenir des renseignements plus détaillés que ceux qui figurent dans le présent rapport définitif sont priées de consulter les travaux du personnel.

L'audience publique définitive a été tenue à Ottawa (Ontario) le 20 septembre 1993. Les parties intéressées ont alors eu l'occasion de soumettre leurs observations sur les rapports préparés par les experts-conseils et le personnel du Tribunal et de présenter les derniers témoignages et arguments au sujet de l'enquête. Après cette audience, le Tribunal a préparé le présent rapport définitif et son évaluation.

3. Cadre d'évaluation

Selon le Tribunal, l'élément principal du mandat est la compétitivité des éleveurs de bovins et des entreprises de conditionnement du Canada sur le marché nord-américain et les marchés internationaux. Cependant, les changements récents survenus dans le flux des échanges qui se font maintenant dans le sens nord-sud plutôt qu'est-ouest montrent que le marché et les industries du Canada se répartissent de plus en plus selon des régions distinctes. Pour cette raison, une partie de l'évaluation de la compétitivité des industries canadiennes a été faite à l'échelle régionale.

Pour faire son évaluation, le Tribunal a adopté une définition de la compétitivité qui est axée sur le marché, soit la capacité de maintenir ou d'accroître une part du marché sur le marché national et les marchés d'exportation tout en réalisant des profits au moins normaux. Règle générale, il y a deux façons pour une entreprise de se donner un avantage concurrentiel et de maintenir ou d'augmenter sa part du marché. Premièrement, elle peut chercher à offrir le produit à un prix plus bas que ses concurrents. Deuxièmement, elle peut chercher, par la commercialisation et la publicité, à distinguer son produit en le présentant comme supérieur aux produits concurrents, dans l'espoir d'en accroître la demande.

Dans l'évaluation de la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, le Tribunal s'est attardé aux questions des coûts de production et de la demande de produits. À cet égard, il a examiné soigneusement les effets de la situation du commerce international et des structures des industries sur les facteurs associés aux coûts de base et à la demande. De plus, le Tribunal a accordé une attention particulière aux effets des programmes, des politiques et des règlements des gouvernements sur la compétitivité des éleveurs de bovins par l'intermédiaire de l'incidence de ces interventions sur les coûts des intrants et sur

---

8. Des exemplaires du rapport du personnel et du corrigendum peuvent être obtenus auprès du Tribunal.
9. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux, Corrigendum au rapport du personnel d'août 1993,* septembre 1993.

la demande de produits. Le Tribunal a effectué ses évaluations historiques et prospectives des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans une perspective à moyen terme, soit environ cinq à douze ans.

4. Produits

La présente enquête porte sur les produits de deux industries : l'élevage des bovins et la transformation du bœuf. Ces industries sont économiquement interdépendantes.

Les produits de l'élevage des bovins vont du sperme congelé jusqu'aux gros bovins et aux veaux sur pied, peu importe leur âge, leur sexe, leur taille, leur race ou la fin à laquelle ils sont destinés. Le Tribunal s'est concentré principalement sur les bovins sur pied pour la production de viande destinée à la consommation humaine. Ces bovins, qui relèvent du Chapitre 1 du *Tarif des douanes*[10], comprennent les bovins de boucherie, ainsi que les bovins laitiers et reproducteurs de réforme.

Les produits des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf comprennent la viande, ainsi que les peaux destinées à la fabrication de cuir, la graisse pour la fabrication de suif et plusieurs autres produits. Les produits de viande comprennent la viande destinée à la consommation humaine, qui se vend sous forme de carcasses ou de demi-carcasses, de morceaux primaires, de morceaux secondaires et d'autres morceaux, de bœuf à hacher, d'abats comestibles, de viande salée et fumée, et de préparations de viande, comme le bœuf salé et les ragoûts de bœuf. Le Tribunal s'est concentré sur les morceaux primaires et les morceaux secondaires de bœuf et de veau destinés à la consommation humaine qui relèvent du Chapitre 2 du *Tarif des douanes*.

5. Organisation du rapport

Le rapport comprend six chapitres, dont le présent chapitre d'introduction. Le chapitre II présente un profil des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique, respectivement.

Le chapitre III met en lumière des faits nouveaux sur la scène internationale qui influent sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur les marchés internationaux et aborde la question du commerce des bovins et du bœuf en ce qui a trait au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Il est question au chapitre IV d'un certain nombre de facteurs de base qui influent sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, notamment la demande de bœuf, les coûts de production des bovins et du bœuf, l'établissement des prix des bovins et du bœuf, les taux d'intérêt et le taux de change entre les dollars canadien et américain.

10. L.R.C. (1985), ch. 41 (3e suppl.), modifiée par L.C. 1988, ch. 65.

Le chapitre V décrit et évalue l'incidence des programmes, des politiques et des règlements des gouvernements sur les exploitations d'élevage des bovins et de transformation du bœuf en Amérique du Nord.

Enfin, le chapitre VI présente un aperçu de la compétitivité de trois secteurs de l'industrie, soit les exploitations de naissage, les parcs d'engraissement et les entreprises de conditionnement. Il décrit également les défis et les perspectives qui se présenteront dans chacun de ces secteurs, de même que les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf en général, tant à l'heure actuelle que dans l'avenir.

CHAPITRE II

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Pour bien mesurer la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, il est d'abord nécessaire de comprendre la structure des industries et de les placer dans un contexte nord-américain. Le présent chapitre présente un profil de la structure et des nouvelles tendances dans les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Il établit également une comparaison entre les caractéristiques principales et les éléments nouveaux de ces industries au Canada et aux États-Unis.

1. Industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf

a) Structure des industries

La structure des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis est très semblable. La production du bœuf au Canada commence avec l'élevage du veau par le grand éleveur ou le naisseur (figure 2.1). Le produit principal de l'industrie du naissage est le veau sevré, le bouvillon ou la génisse pesant approximativement 250 kg[1]. Selon la race et les conditions de production, les veaux sont généralement semi-finis[2] ou vendus directement aux exploitants de parcs d'engraissement. Les vaches servant à produire les veaux sont enlevées du troupeau lorsqu'il n'est plus possible de les maintenir pour des raisons économiques, habituellement lorsqu'elles deviennent moins productives ou que le prix des veaux est bas. Ces vaches de réforme sont vendues aux entreprises de conditionnement qui produisent des morceaux de bœuf ou du bœuf de fabrication désossé.

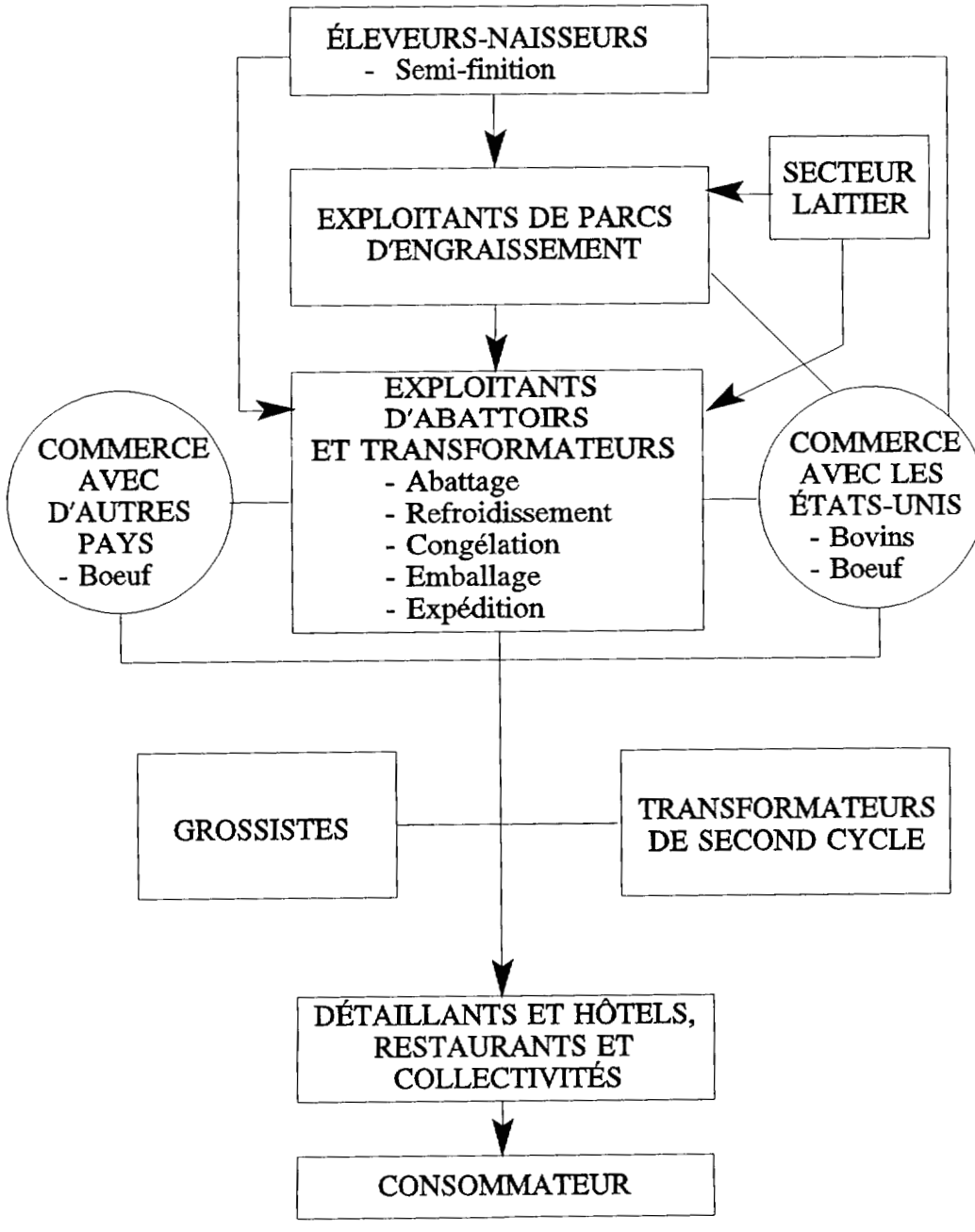
Les exploitations d'engraissement s'occupent de la production de bovins finis (gras). Ils reçoivent les bovins d'engraissement et les veaux qu'ils achètent auprès des éleveurs-naisseurs. Au parc d'engraissement, les animaux sont nourris de rations à haute teneur énergétique et leur poids passe d'environ 250 kg (350-450 kg pour les bovins de semi-finition) à environ 550 kg, qui est leur poids d'abattage.

L'alimentation des bovins au Canada consiste en rations à haute teneur énergétique composées principalement de grain et de produits d'ensilage. Il s'agit d'un marché important pour les céréales fourragères comme l'orge, le maïs et le blé, et pour le fourrage produit par la rotation des cultures. Les exploitants de parcs d'engraissement dans l'ouest du Canada alimentent leurs animaux surtout avec de l'orge et de l'orge d'ensilage, tandis que ceux de l'est du Canada

1. Poids rajusté au sevrage à 200 jours.
2. La semi-finition est généralement une étape de production consistant à assujettir un veau sevré à un programme de croissance et d'alimentation en vue de sa finition en parc d'engraissement.

Figure 2.1

ORGANIGRAMME DE L'INDUSTRIE DU BOEUF



Remarque : Les lignes sans flèche indiquent que les échanges se font dans les deux sens.

leur donnent surtout du maïs-grain et des produits d'ensilage[3]. Ce genre de production diffère de celui de la Communauté européenne (la CE) où l'on élève des bovins à double fin[4], ou dans les pays de l'Océanie et de l'Amérique du Sud, où les races de boucherie sont engraissées à l'herbe.

L'industrie du conditionnement de bœuf au Canada a plusieurs spécialisations. Les bovins de haute qualité sont abattus et les carcasses habituellement séparées en moitiés ou en quartiers. Certaines carcasses sont vendues à des transformateurs de second cycle et à des détaillants, mais la plus grande partie est destinée à l'encartonnage : elles sont séparées en morceaux secondaires[5] qui sont emballés sous vide et vendus à des transformateurs de second cycle, à des détaillants et à des pourvoyeurs. Les morceaux secondaires sont ensuite transformés en morceaux pour la vente au détail, en parures et sous-produits de bœuf de fabrication, comme la graisse et les os.

Environ 25 p. 100 du bœuf produit au Canada atteint le consommateur après avoir été transformé, p. ex., en saucisses de Francfort, en autres saucisses et en viandes à lunch[6].

Les bovins de qualité inférieure (p. ex., les vaches de réforme et les taureaux des troupeaux de bovins et des troupeaux laitiers) sont abattus et les carcasses sont habituellement désossées et transformées en produits et morceaux de bœuf de fabrication.

Depuis le début des années 60, l'industrie canadienne de l'élevage des bovins s'est de plus en plus spécialisée. Antérieurement, l'exploitation bovine typique faisait à la fois le naissage et l'engraissement, et peu d'importance était accordée à l'engraissement spécialisé des bovins. Avec la disponibilité croissante d'aliments à haute teneur énergétique, la possibilité d'augmenter les marges par des économies d'échelle et la croissance de la demande de bovins finis prêts pour l'abattage en Amérique du Nord, il s'est créé de plus en plus d'entreprises d'engraissement distinctes. La majorité des bouvillons et des génisses d'abattage au Canada sont maintenant engraissés en parcs d'engraissement et interviennent pour environ 80 p. 100 de la production canadienne totale de bœuf.

À toute étape de l'élevage des bovins et du conditionnement du bœuf, les bovins et le bœuf peuvent faire l'objet d'échanges commerciaux interprovinciaux et internationaux. La principale destination d'exportation des bovins et du boeuf canadiens sont les États-Unis, tandis que les principaux fournisseurs du Canada sont les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

---

3. Au Colorado, il semble y avoir une tendance à alimenter les animaux davantage avec du fourrage grossier sec, comme du foin et du maïs en flocons, tandis que dans la Corn Belt, on utilise de l'orge et du maïs d'ensilage humide.
4. Les bovins à double fin sont des bovins qui sont élevés pour donner à la fois des produits laitiers et des produits du bœuf.
5. Les morceaux secondaires sont les morceaux résultant de la séparation des morceaux principaux en morceaux plus petits. Les morceaux principaux comprennent l'épaule, la côte, la longe, la cuisse, le flanc et la poitrine.
6. Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, *Profil de l'industrie 1990-1991, Transformation de la viande bovine*, mars 1993 à la p. 3.

b) Importance économique

L'élevage des bovins est une partie essentielle de l'agriculture canadienne et un important produit d'exportation agricole. Le cheptel bovin est surtout constitué de races de bovins de boucherie très productives, notamment les Hereford, Angus, Charolais et Simmental, qui produisent un bœuf de haute qualité qui convient bien aux marchés canadiens et américains.

Les encaissements[7] pour les gros bovins et les veaux ont augmenté pour passer de 3,6 milliards de dollars en 1980 à 3,9 milliards de dollars en 1991 (une hausse de 8 p. 100 par rapport à 1980) et à 4,6 milliards de dollars en 1992 (une hausse de 25 p. 100 par rapport à 1980).

L'Alberta vient au premier rang des provinces faisant l'élevage des bovins, avec 41 p. 100 des encaissements pour les bovins au Canada en 1992 (40 p. 100 en 1991), par rapport à 33 p. 100 en 1980. Elle est suivie de l'Ontario, avec des encaissements correspondant à 22 p. 100 des encaissements pour les bovins au Canada en 1992 (23 p. 100 en 1991), par rapport à 32 p. 100 en 1980.

L'importance de l'élevage des bovins dans l'économie agricole a changé au cours de la dernière décennie et varie selon les régions du Canada. En tant que pourcentage de tous les encaissements de l'exploitation agricole, les encaissements pour les gros bovins et les veaux ont représenté 23 p. 100 en 1980, 18 p. 100 en 1991 et 20 p. 100 en 1992.

En 1992, l'élevage des bovins a représenté 38 p. 100 de tous les encaissements agricoles en Alberta, 17 p. 100 en Ontario, 19 p. 100 en Colombie-Britannique et 15 p. 100 et 14 p. 100 en Saskatchewan et au Manitoba, respectivement. En tant que pourcentage du total des encaissements agricoles, l'élevage des bovins est moins important dans les provinces de l'Atlantique et au Québec, soit 11 p. 100 et 10 p. 100, respectivement.

Le commerce de bovins sur pied avec les États-Unis a accru l'importance de l'industrie canadienne de l'élevage des bovins en tant qu'industrie d'exportation. En 1981, les exportations de bovins sur pied ont représenté 1,5 p. 100 de la valeur de toutes les exportations agricoles. En 1992, cette proportion a atteint 7 p. 100[8].

---

7. Statistique Canada, *Statistiques économiques agricoles*, catalogue 21-603F. Le total des encaissements désigne toutes les sources d'encaissements d'une exploitation agricole, comme les cultures, le bétail et ses produits, les produits forestiers et les produits de l'érable, le programme provincial de stabilisation du revenu agricole, les paiements d'appoint, les paiements laitiers supplémentaires et tous les autres paiements supplémentaires.
8. Statistique Canada, *Sommaire du commerce international du Canada, décembre 1992*, catalogue 65-001 mensuel, mars 1993.

En 1991, il y avait un total de 280 043 fermes de recensement[9] au Canada, soit une diminution de 12 p. 100 par rapport à 1981. Ce chiffre se compare à 145 747 fermes[10] qui ont déclaré avoir des gros bovins et des veaux en 1991, soit une diminution de 21 p. 100 par rapport à 1981.

En 1992, le Canada a produit environ 2 p. 100 des approvisionnements mondiaux de bœuf et de veau. Évaluées à environ 3,5 milliards de dollars canadiens en 1989, les expéditions de bœuf et de veau comptaient pour environ 40 p. 100 des expéditions totales dans le secteur de la transformation de la viande[11].

c) Principales statistiques

(i) Bilan

- Bovins

Le tableau 2.1 indique le bilan des gros bovins et des veaux au Canada depuis 1980. Le bilan porte à la fois sur les bovins de boucherie et les bovins laitiers. Depuis le début de la dernière phase d'expansion du cycle des bovins[12] au Canada en 1987, les approvisionnements de gros bovins et de veaux au Canada augmentent, en raison à la fois de l'augmentation du cheptel et d'une production annuelle supérieure de veaux. De 1987 à 1991, les approvisionnements totaux ont effectivement augmenté de 11 p. 100. Malgré la hausse des approvisionnements de gros bovins et de veaux, le nombre d'animaux abattus a baissé de 1987 à 1991 et a augmenté un peu en 1992. Par ailleurs, le nombre de gros bovins et de veaux exportés depuis le Canada a augmenté de plus de 270 p. 100 de 1987 à 1992. En tant que proportion de la consommation apparente de gros bovins et de veaux au Canada, les exportations ont augmenté pour passer de 10 p. 100 en 1987 à 25 p. 100 en 1992.

---

9. L'expression «ferme de recensement» désigne toute ferme, tout ranch ou toute autre exploitation agricole qui a produit au moins un des produits suivants aux fins de vente : les cultures, le bétail, la volaille, les produits d'origine animale, les produits de serre ou de pépinière, les champignons, le gazon en plaques, le miel ou les produits du sirop d'érable.
10. Toute ferme qui a déclaré avoir au moins un gros bovin ou un veau.
11. *Supra*, note 6. Le secteur de la transformation de la viande comprend les produits de la viande rouge, soit le bœuf, le veau, le porc, l'agneau et le cheval. Les trois principales industries du secteur de la transformation de la viande sont la transformation de la viande bovine, la transformation du porc et la deuxième transformation de la viande.
12. La taille des troupeaux et la commercialisation des animaux sont fonction de ce qui est appelé «le cycle des bovins». Même si la synchronisation et la durée des cycles peuvent varier selon les pays, il y a des points communs entre les cycles des bovins de pays différents où l'offre et la demande de bovins et de bœuf suivent les forces du marché. Comparativement à d'autres cycles du bétail, comme celui du porc, qui dure environ trois ans, le cycle des bovins est relativement long. Au Canada, le cycle des bovins dure habituellement dix ans. Le cycle des bovins est décrit plus loin dans le présent chapitre.

Tableau 2.1

BILAN DES GROS BOVINS ET DES VEAUX AU CANADA

(000 têtes)

Année	À la ferme 1er janv.	Importations	Croît du troupeau	Approv. totaux	Abattage		Pertes par décès	Exportations	Consommation apparente intérieure
					Gros bovins	Veaux			
1980	12 126	27	5 101	17 254	3 526	531	672	359	5 088
1981-1986	11 684	76	4 918	16 678	3 645	609	611	379	5 244
1987	10 667	75	4 533	15 275	3 195	510	547	267	4 519
1988	10 756	37	4 840	15 633	3 086	491	560	511	4 648
1989	10 984	41	4 883	15 908	3 121	503	553	510	4 687
1990	11 220	14	4 858	16 092	2 892	462	566	884	4 804
1991	11 289	44	5 062	16 395	2 729	428	595	929	4 681
1992	11 713	36	5 185	16 934	2 872	421	597	1 311	5 201
1993	11 786								

Remarque : La consommation apparente est la somme des gros bovins et des veaux d'abattage, des pertes par décès et des exportations.

Source : Statistique Canada, *Statistiques du bétail*, catalogue 23-603F.

Le 1er janvier 1993, il y avait 11,8 millions de têtes de gros bovins et de veaux sur les fermes du Canada, soit une augmentation d'environ 1,0 million de têtes par rapport au creux cyclique de 1987, mais cette quantité était encore inférieure d'environ 0,4 million de têtes à celle de 1980. L'expansion du cheptel, qui a commencé en 1987, devrait se poursuivre à un rythme modéré au moins jusqu'en 1996[13].

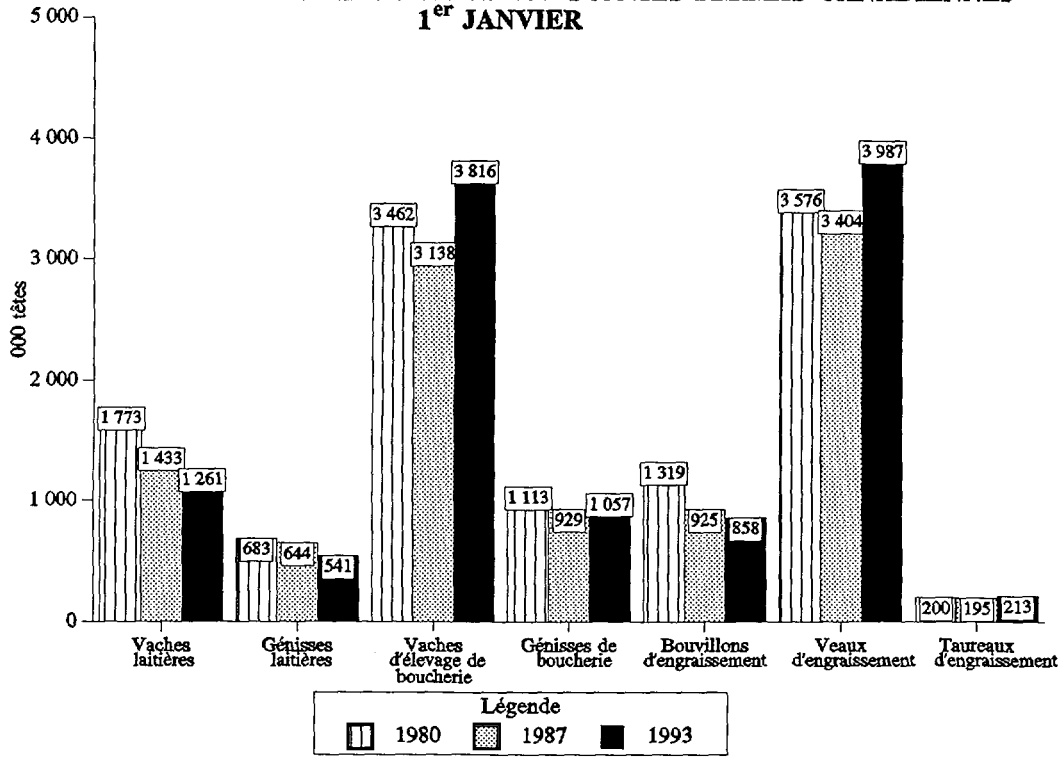
La composition du cheptel total de gros bovins et de veaux selon le type de gros bovins a changé au cours de la dernière décennie (figure 2.2).

Le changement le plus important réside dans le cheptel de vaches laitières, qui baisse depuis 1980 et qui est actuellement à son point le plus bas. Cette diminution s'explique par deux raisons principales : premièrement, la consommation de matière grasse du lait a sensiblement diminué et, deuxièmement, grâce à une meilleure gestion des stocks fourragers et de l'exploitation agricole, le niveau de production par animal a augmenté. En 1980, les vaches laitières représentaient 15 p. 100 du cheptel total de gros bovins et de veaux; en 1993, elles ne constituaient plus que 11 p. 100 du cheptel total.

13. Ministère de l'Agriculture, *Perspectives agro-alimentaires*, avril 1993; et SCI Sparks Companies, Inc., *Agriculture Canada Commodity Outlook*, le 2 mars 1993 aux pp. 43-44.

Figure 2.2

CHEPTEL DE GROS BOVINS ET DE VEAUX SUR LES FERMES CANADIENNES 1er JANVIER



Source : Statistique Canada, *Statistiques du bétail*, catalogue 23-603F.

Contrairement aux vaches laitières, le cheptel de vaches d'élevage de boucherie a augmenté au cours de la dernière décennie. Le nombre de vaches d'élevage de boucherie est passé de 29 p. 100 du cheptel total de gros bovins et de veaux en 1980 (3,5 millions de têtes) à 33 p. 100 en 1993 (3,8 millions de têtes). La plus forte concentration de vaches d'élevage de boucherie se trouve dans l'ouest du Canada, surtout en Alberta. En 1991, les troupeaux de vaches d'élevage de boucherie comptaient, en moyenne, 38 têtes[14].

Les veaux d'engraissement et les vaches d'élevage de boucherie ont connu une croissance semblable. Le cheptel des veaux d'engraissement est passé de 29,5 p. 100 du cheptel total en 1980 (3,6 millions de têtes) à 34 p. 100 en 1993 (4,0 millions de têtes).

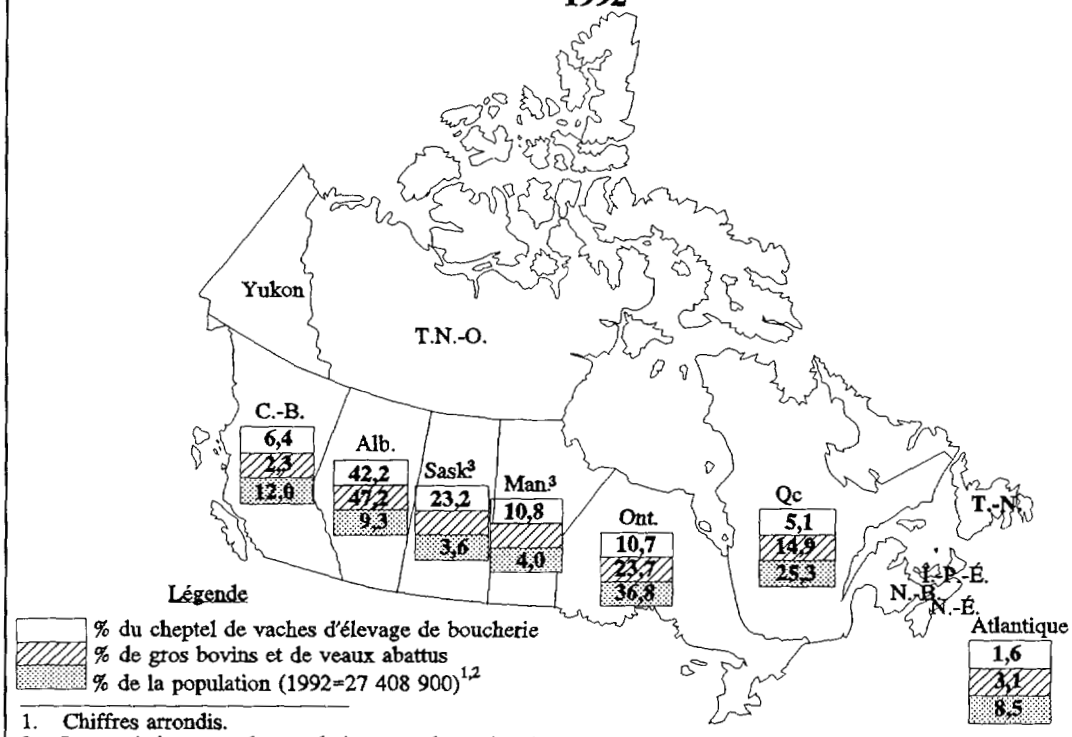
Le nombre de gros bovins et de veaux abattus dans les abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral a diminué constamment à partir du milieu des années 80 jusqu'en 1991. En 1991, l'abattage total de gros bovins et de veaux au Canada s'est élevé à 3,2 millions de têtes (tableau 2.1), soit environ 22 p. 100 de moins qu'en 1980. L'abattage a augmenté légèrement en 1992. Les gros bovins constituent environ 87 p. 100 du total des gros bovins et des veaux d'abattage au Canada.

14. *Supra*, note 7.

Au Canada, l'élevage et l'abattage de bovins de boucherie sont concentrés dans l'ouest du Canada, tandis que les provinces de l'Est plus populeuses importent de grandes quantités de bœuf de l'ouest du Canada et des États-Unis. La figure 2.3 montre la répartition régionale du cheptel de vaches d'élevage de boucherie, de l'abattage de bovins et de la population canadienne en 1992.

Figure 2.3

CHEPTEL DE VACHES D'ÉLEVAGE DE BOUCHERIE, ABATTAGE ET POPULATION PAR RÉGION AU CANADA 1992



1. Chiffres arrondis.
2. Les statistiques sur la population sont des estimations.
3. Le Manitoba et la Saskatchewan ont fait le conditionnement de 8,7 p. 100 des gros bovins et des veaux abattus au Canada en 1992.

Source : Statistique Canada; et *Canadian Almanac and Directory 1992*.

En 1992, l'Alberta possédait plus de 42 p. 100 du cheptel national de vaches d'élevage de boucherie et faisait plus de 47 p. 100 de l'abattage de gros bovins et de veaux au Canada, mais comptait moins de 10 p. 100 de la population du pays. Comparativement, l'Ontario et le Québec possédaient ensemble approximativement 16 p. 100 du cheptel de vaches d'élevage de boucherie au Canada, ont abattu environ 39 p. 100 des gros bovins et des veaux au Canada, mais comptaient plus de 62 p. 100 de la population nationale.

- Bœuf

Le tableau 2.2 montre le bilan du bœuf au Canada depuis 1980.

Tableau 2.2

BILAN DU BŒUF AU CANADA

(000 kg - poids en carcasse)

Année	Production	Importations	Stock au début	Approv. totaux	Exportations	Stock à la fin	Consommation apparente intérieure
1980	938 790	78 203	26 952	1 043 945	65 003	27 383	951 559
1981-1986	979 718	98 796	17 896	1 096 410	94 621	15 531	986 258
1987	912 966	133 589	13 192	1 059 747	88 873	11 632	959 242
1988	906 869	153 064	11 632	1 071 565	82 492	16 744	972 329
1989	908 400	158 420	16 744	1 083 564	104 027	16 419	963 118
1990	857 931	184 786	16 419	1 059 136	104 900	12 943	941 293
1991	823 681	217 372	12 943	1 053 996	105 262	15 018	933 716
1992	865 417	217 837	15 018	1 098 272	156 323	14 615	927 334

Remarque : La consommation apparente correspond aux approvisionnements totaux moins les exportations et le stock à la fin.

Source : Statistique Canada, *Statistiques du bétail et des produits animaux*, catalogue 23-203.

De 1980 à 1991, la production totale a diminué au Canada pour passer de 939 millions de kg à 824 millions de kg, soit une baisse de 8 p. 100. En 1992, la production est passée à 865 millions de kg. De 1980 à 1992, la production de bœuf n'a pas diminué autant que l'abattage, puisque la moyenne du poids en carcasse a augmenté. Par exemple, de 1985 à 1992, le poids en carcasse moyen est passé de 614 kg à 672 kg. Au cours de la même période, la quantité de bœuf importé a augmenté de 63 p. 100, pour atteindre 217 millions de kg en 1991. Par conséquent, les approvisionnements totaux de bœuf sont restés relativement stables pendant la période allant de 1987 à 1992.

De 1987 à 1992, les exportations ont augmenté de 67 millions de kg, le stock est resté stable et l'ensemble de la consommation apparente intérieure de bœuf a baissé modérément de 32 millions de kg, pour s'établir à 927 millions de kg en 1992.

La production de veau a augmenté pendant la période, conséquence d'une hausse du poids en carcasse moyen de 68,9 kg en 1985 à 106,1 kg en 1991[15].

(ii) Exploitations de naissage et d'engraissement

Les exploitations bovines peuvent en général être classées en exploitations de naissage ou d'engraissement. Les exploitations de naissage[16] sont beaucoup plus nombreuses que les exploitations d'engraissement dans toutes les régions du Canada. De 1986 à 1991, le nombre total d'exploitations qui ont déclaré exercer des activités quelconques de naissage a augmenté de 6 p. 100, passant de 81 062 exploitations à 85 766 exploitations[17] (tableau 2.3).

Tableau 2.3

RÉPARTITION RÉGIONALE DES EXPLOITATIONS DE NAISSAGE[1] ET D'ENGRAISSEMENT AU CANADA

	Exploitations de naissage				Exploitations d'engraissement			
Région	**1986**	**%**	**1991**	**%**	**1986**	**%**	**1991**	**%**
Ontario	15 463	19	15 716	18	2 843	57	1 996	51
Saskatchewan	19 427	24	19 616	23	385	8	352	9
Alberta	24 177	30	27 349	32	1 078	22	989	25
Autres	21 995	27	23 085	27	659	13	568	15
Canada	81 062	100	85 766	100	4 965	100	3 905	100

1. Ne comprend pas les petites exploitations dont le troupeau de bovins de boucherie compte de une à huit têtes.

Source : Ministère de l'Agriculture, Direction générale des politiques, compilation spéciale de données du recensement de l'agriculture, 1986 et 1991.

Le plus grand nombre d'exploitations de naissage se trouvent en Alberta, mais il y en a aussi beaucoup en Saskatchewan et en Ontario. La répartition provinciale des exploitations de naissage a varié légèrement de 1986 à 1991. En 1991, l'Alberta a augmenté sa part des

15. Statistique Canada, *Statistiques du bétail et des produits animaux*, catalogue 23-203; et renseignements fournis par M. B. Rosien, Statistique Canada.

16. Les exploitations de naissage comprennent les exploitations qui se livrent à des activités combinées comme le naissage et l'engraissement, et la finition, ainsi que les exploitations de naissage «plus spécialisées», mais n'incluent pas les petites exploitations dont le troupeau de bovins de boucherie compte de une à huit têtes.

17. Ministère de l'Agriculture, Direction générale des politiques, compilation spéciale de données du recensement de l'agriculture, 1986 et 1991. Les petites exploitations dont le troupeau de bovins de boucherie compte de une à huit têtes sont excluent.

exploitations de naissage canadiennes qui est passée à 32 p. 100 comparativement à 30 p. 100 en 1986. L'Ontario et la Saskatchewan ont vu leur part respective diminuer de 1 p. 100 au cours de la même période.

Le secteur du naissage peut être divisé en exploitations «plus spécialisées[18]» et en exploitations qui se livrent à des activités combinées de naissage et d'engraissement ou encore à des activités de finition. Le tableau 2.4 montre la répartition des exploitations de naissage selon les types.

Tableau 2.4

EXPLOITATIONS DE NAISSAGE SELON LES TYPES[1]

	1986		1991	
	Nombre d'exploitations	**%**	**Nombre d'exploitations**	**%**
Exploitations de naissage plus spécialisées	56 486	70	68 994	80
Exploitations de naissage et finition	12 844	16	8 944	11
Exploitations de naissage et d'engraissement	11 732	14	7 828	9
Total	81 062	100	85 766	100

1. Ne comprend pas les petites exploitations dont le troupeau de bovins de boucherie compte de une à huit têtes.

Source : Ministère de l'Agriculture, Direction générale des politiques, compilation spéciale de données du recensement de l'agriculture, 1986 et 1991.

Le nombre d'exploitations de naissage «plus spécialisées» a augmenté de 22 p. 100 pour passer de 56 486 en 1986 à 68 994 en 1991. Il semble que la plus grande partie de cette augmentation soit attribuable au fait que quelque 7 800 agriculteurs ont réduit leurs activités d'engraissement, de finition et de long engraissement de gros bovins et de veaux pour ainsi se livrer à des activités «plus spécialisées».

18. Selon le ministère de l'Agriculture, les exploitations de naissage plus spécialisées sont des exploitations dont le nombre de veaux lourds correspond à 30 p. 100 du nombre de vaches d'élevage de boucherie.

Dans le secteur de l'engraissement, certains changements structurels importants se sont produits au cours des dernières années. De 1986 à 1991, le nombre de parcs d'engraissement[19] au Canada a baissé de 21 p. 100. La plus grande partie de cette baisse s'est produite en Ontario, à mesure qu'une plus grande partie de l'engraissement des bovins se déplaçait vers l'ouest du Canada. En 1984, l'est du Canada engraissait environ 31 p. 100 du cheptel canadien, comparativement à l'ouest du Canada qui en a engraissé 69 p. 100. En 1992, toutefois, la part de l'est du Canada était tombée à 24 p. 100 du total des bovins finis, le reste étant engraissé dans l'ouest du Canada, principalement en Alberta où il y a surtout de grandes exploitations d'engraissement. L'exploitation d'engraissement moyenne en Alberta compte 612 têtes, comparativement à 158 têtes en Ontario.

Plusieurs facteurs expliquent l'importance de l'engraissement des bovins en Alberta, tels que :

1. une forte production céréalière;
2. des prix compétitifs pour les céréales;
3. une offre suffisante de bovins d'engraissement;
4. l'efficience des abattoirs;
5. un climat modéré (dans le sud de l'Alberta, où les températures inférieures à -20 °C sont rares, les bovins n'ont pas à dépenser des quantités énormes d'énergie pour garder leur chaleur, de sorte que les aliments sont bien transformés);
6. un faible taux de précipitation de manière qu'il y a moins de boue, que les bovins sont plus propres et que les conditions d'alimentation sont meilleures;
7. les facteurs 5 et 6 ci-dessus qui font que les besoins en bâtiments pour les bovins sont réduits au minimum.

(iii) Conditionnement

Au Canada, environ 90 p. 100 de l'abattage des gros bovins et des veaux se fait dans des abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral[20]. La figure 2.4 montre que le nombre d'abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral qui font l'abattage des bovins était à son niveau le plus élevé en 1982, soit 143 abattoirs, mais n'a cessé de baisser par la suite. En 1992, il y avait 103 abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral qui abattaient des bovins au Canada.

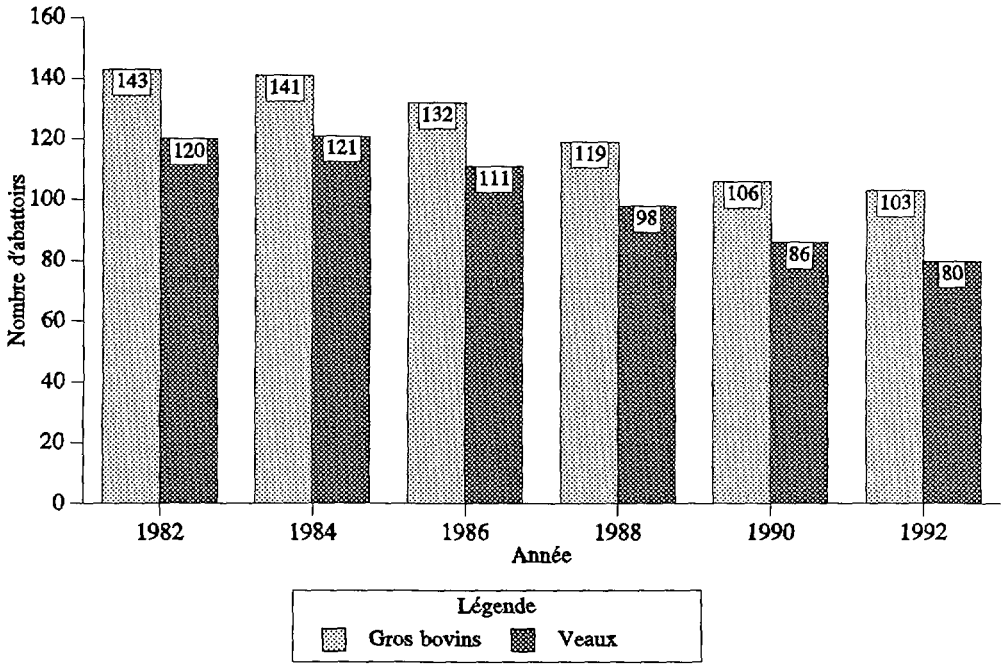
La même tendance est constatée pour les abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral qui abattent des veaux. Le nombre d'abattoirs a baissé d'un tiers, passant de 120 abattoirs en 1982 à 80 abattoirs en 1992.

---

19. L'exploitation d'engraissement est définie de l'une ou l'autre des façons suivantes : a) exploitation où tous les gros bovins et les veaux sont gardés pour abattage et qui compte au moins 25 têtes; b) exploitation comptant au moins 1 vache d'élevage de boucherie et où le nombre de bovins d'abattage est au moins 24 fois plus élevé que le nombre de vaches d'élevage de boucherie.
20. Environ 89 p. 100 de l'abattage est inspecté par le gouvernement fédéral, 4 p. 100 par les gouvernements provinciaux et 7 p. 100 fait l'objet d'une «autre» inspection ou n'est soumis à aucune inspection.

Figure 2.4

ABATTOIRS DU CANADA SOUS INSPECTION FÉDÉRALE FAISANT L'ABATTAGE DES GROS BOVINS ET DES VEAUX



Source : Ministère de l'Agriculture, Direction générale de la production et de l'inspection des aliments.

Les principaux intervenants dans le conditionnement du bœuf au Canada sont les suivants : Cargill Foods, située à High River (Alberta); Lakeside Packers, située à Brooks (Alberta); Better Beef Limited, située à Guelph (Ontario); et XL Foods Ltd., située à Calgary (Alberta). Ces quatre établissements, qui accaparaient en 1992 environ 53 p. 100 de l'abattage des bovins sous inspection fédérale, par rapport à 43 p. 100 en 1991, dominent le marché canadien. Ce secteur de l'industrie est très compétitif car les principaux intervenants susmentionnés se font concurrence pour obtenir une part du marché au Canada et aux États-Unis.

Parmi les abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral qui abattent des bovins, les plus gros semblent accaparer une part du marché au détriment des plus petits. En 1983, huit abattoirs, qui abattaient chacun plus de 140 000 têtes par année, effectuaient 39 p. 100 (1,3 million de têtes) de l'abattage commercial total de bovins. En 1992, il y avait quatre abattoirs dans cette catégorie : deux qui abattaient plus de 200 000 têtes et deux autres, plus de 400 000 têtes. Ces quatre abattoirs intervenaient pour 53 p. 100 (1,4 million de têtes) de l'abattage commercial total de bovins.

En 1983, il y avait trois abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral qui abattaient des veaux, avec une capacité de plus de 40 000 têtes par année. Ces trois abattoirs effectuaient 43 p. 100 (194 000 têtes) de l'abattage total de veaux en 1983. En 1992, il n'y avait qu'un seul abattoir dans cette catégorie, qui intervenait pour environ 17 p. 100 de l'abattage total de veaux.

De plus en plus, les entreprises implantent des abattoirs efficaces là où les principaux facteurs de production sont les plus abondants. La décision de s'implanter à un endroit en particulier dépend d'un certain nombre d'éléments importants, dont la proximité des grands parcs d'engraissement, l'accès à l'eau et la capacité de bien gérer les eaux usées.

Depuis un certain nombre d'années, l'abattage tend à se déplacer vers l'ouest du Canada. De 1980 à 1992, l'Alberta a augmenté sa part de l'abattage total qui est passée de 37 p. 100 à 47 p. 100, alors que la part de l'Ontario a baissé, passant de 31 p. 100 à 24 p. 100. L'abattage selon le type d'animal diffère entre l'est et l'ouest. L'est du Canada abat une plus grande quantité de veaux, tandis que l'ouest du Canada abat une plus grande quantité de gros bovins[21].

(iv) Questions relatives au commerce et au transport entre les provinces

Pour équilibrer l'offre et la demande de bovins, les gros bovins et les veaux d'engraissement et d'abattage sont échangés entre les provinces. Les gros bovins d'engraissement, surtout les veaux, en provenance des provinces des Prairies qui en produisent en excédent, sont depuis toujours expédiés vers l'est, surtout en Ontario, où ils sont engraissés en parquet et abattus. Toutefois, le déplacement des bovins de l'ouest vers l'est du Canada a généralement diminué au cours de la dernière décennie.

En 1981, 334 000 veaux d'engraissement ont été expédiés vers l'est du Canada. En 1992, cette quantité n'était plus que 62 000 veaux d'engraissement (figure 2.5).

La baisse des expéditions de gros bovins d'engraissement vers l'est du Canada n'a pas été aussi marquée que pour les veaux d'engraissement, puisque les expéditions de gros bovins d'engraissement sont passées de 167 000 en 1981 à 130 000 en 1992. Contrairement à ces tendances, le déplacement des bovins d'abattage vers l'est du Canada, même s'il a été limité au cours des années, est passé de 23 000 têtes en 1981 à 47 000 têtes en 1992[22].

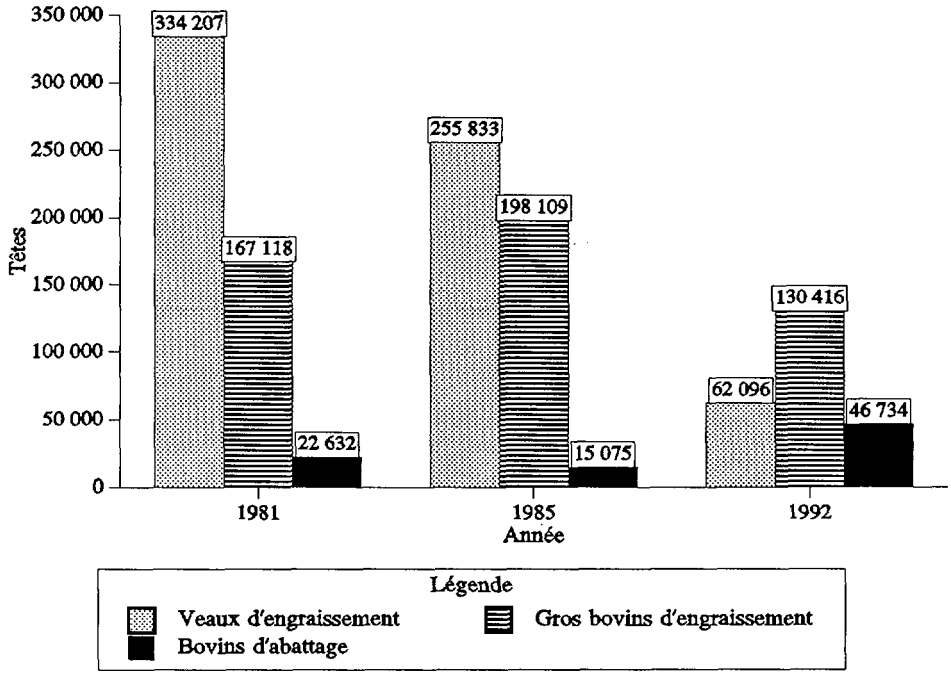
La baisse du déplacement de bétail vers l'Ontario a réduit les activités de l'industrie de l'abattage du bœuf en Ontario[23] et a fait en sorte que les entreprises de conditionnement du bœuf dans l'ouest du Canada et dans le Midwest américain sont devenus les principaux fournisseurs de bœuf de l'est du Canada.

---

21. La répartition de l'abattage de veaux est fonction de l'implantation de l'industrie laitière. La plus grande partie des veaux abattus sont constitués de veaux laitiers. L'industrie laitière est concentrée plus près des grands centres de population, ce qui atténue les difficultés associées au transport et à l'entreposage (c.-à-d. à l'altération) du lait en vrac.
22. Cette augmentation découle en grande partie du fait qu'un plus grand nombre de bovins d'abattage ont été requis pour compléter l'offre habituelle en Ontario. À l'heure actuelle, il n'a pas été déterminé s'il s'agissait d'une nouvelle tendance.
23. Les entreprises de conditionnement de l'Ontario sont situées principalement à Guelph, à Kitchener et à Toronto. Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, *Ontario Beef Packer Situation Outlook*, septembre 1988.

Figure 2.5

MOUVEMENT DE L'OUEST VERS L'EST DE GROS BOVINS ET DE VEAUX[1]



1. Mouvement de bétail vers l' Ontario seulement. La quantité de bétail déplacée vers le Québec et les provinces de l'Atlantique est plutôt faible.

Source : Ministère de l'Agriculture, *Revue du marché des bestiaux.*

Un certain nombre de facteurs peuvent vraisemblablement expliquer la baisse du nombre de gros bovins et de veaux d'engraissement qui se déplacent de l'ouest vers l'est, notamment l'augmentation de la demande de bovins d'engraissement dans l'ouest du Canada, à cause en partie de la restructuration de l'industrie, la hausse de la demande de bovins d'engraissement aux États-Unis et le coût plus élevé du transport des bovins par rapport au bœuf.

- Coûts du transport

Les coûts du transport par camion des bovins sur pied sont fonction de trois facteurs principaux :

1. la circulation des marchandises de l'Ontario vers l'ouest du Canada[24];

24. La plupart des transporteurs de bétail sur de longues distances ont conclu des contrats de transport de marchandises pour lesquels ils peuvent utiliser du matériel spécialisé de transport du bétail. Le transport de marchandises vers l'ouest est soumis à des exigences saisonnières différentes de celles du bétail. Étant donné que les marchandises constituent le «chargement primaire» et le bétail le «chargement secondaire», le tarif pour le bétail a plus de chances d'être réduit lorsqu'il y a plus de matériel disponible dans l'ouest du Canada pour transporter le bétail vers l'est qu'il y a de bétail à transporter. Toutefois, lorsque le déplacement saisonnier du bétail est à son sommet, le bétail devient le «chargement primaire».

2. la réglementation provinciale concernant les dimensions du matériel et les limites de charge (poids)[25];
3. le caractère saisonnier de l'offre de bovins d'engraissement[26].

Le tableau 2.5 montre une comparaison des coûts d'expédition des bovins sur pied et du bœuf.

Tableau 2.5

COÛTS ESTIMATIFS DE L'EXPÉDITION DES BOVINS ET DU BŒUF DE L'OUEST DU CANADA À L'ONTARIO

($/tête)

	De l'Alberta	De Calgary
Bovins finis[1]	112,50	-
Carcasses entières de bœuf[2]	-	45,50
Bœuf en carton[3]	-	29,91

Remarque : Coûts en octobre 1993.

1. Un chargement de bovins finis (50 000 lb) transporté de l'Alberta à l'Ontario aurait coûté 4 500 $ (500 q x 9,00 $/q), ou 112,50 $ la tête en supposant un poids vif moyen de 1 250 lb par animal. Ainsi, environ 40 bovins finis sur pied peuvent être transportés dans une expédition.
2. Un chargement de carcasses entières de bœuf (55 000 lb dans une remorque à essieu tridem) transporté de Calgary à Toronto aurait coûté 3 575 $ (550 q x 6,50 $/q), ou 45,50 $ la tête pour une carcasse de 700 lb. Ainsi, l'équivalent d'environ 78 têtes de bovins peut être transporté dans une expédition.
3. Un chargement de bœuf en carton (55 000 lb dans une remorque à essieu tridem) transporté de Calgary à Toronto aurait coûté 3 163 $ (550 q x 5,75 $/q), ou 29,91 $ la tête. Comme il y a moins d'os, de sang et de déchets dans le bœuf en carton que dans les carcasses entières de bœuf, seulement environ 520 lb par tête sont expédiées. Ainsi, l'équivalent d'environ 105 têtes de bovins peut être transporté dans une expédition de bœuf en carton.

Source : Ontario Cattlemen's Association; et le Conseil des viandes du Canada.

25. L'Ontario et le Québec sont généralement moins exigeantes pour ce qui est des limites de charge et plus exigeantes en ce qui a trait à la longueur du matériel, alors que c'est le contraire dans les provinces de l'Ouest. Récemment, le gouvernement de l'Ontario a convenu de permettre les mêmes longueurs pour les camions que les dimensions acceptées par les provinces de l'ouest à la fin des années 80. Ce changement pourrait être l'occasion d'économies supplémentaires, à mesure que les transporteurs adapteront leur matériel aux nouvelles normes.
26. Les estimations de l'Ontario Cattlemen's Association sont regroupées pour les données prises en compte dans le Programme national tripartite de stabilisation. Le tarif du camionnage varie selon les saisons en fonction de la fluctuation de la demande. Par exemple, le tarif moyen du transport par camion de l'Alberta au sud-ouest de l'Ontario était compris entre 5,50 $/q en juillet et août 1992 et 9,00 $/q en octobre et novembre 1992.

Comparativement au coût du transport du bœuf en carcasse et du bœuf en carton, la non-compétitivité de l'expédition des bovins finis devient très manifeste. En octobre 1993, le coût moyen du transport des bovins finis de l'Alberta au sud-ouest de l'Ontario était estimé à 112,50 $ la tête[27]. Ce chiffre est beaucoup plus élevé que le coût estimé pour le transport du bœuf en carcasse, soit 45,50 $ la tête et le bœuf en carton, soit 29,91 $ la tête. Pour ce qui est du coût par tête, le transport du bœuf en carton constitue de loin la meilleure solution.

2. Industrie de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf aux États-Unis

a) Importance économique

L'élevage des bovins est un volet important de l'agriculture aux États-Unis. Les principales races de bovins de boucherie sont les Hereford, Angus et Shorthorn dans le nord et dans l'ouest, et les Brahman dans le sud. Des races plus grosses et plus maigres, comme les Charolais, Limousin, Simmental et Chiani, sont également répandues.

Les encaissements découlant des gros bovins et des veaux ont augmenté pour passer de 32 milliards de dollars américains en 1980 à 39 milliards de dollars américains en 1991, soit une hausse de 22 p. 100.

Les Grandes Plaines[28] ont enregistré aux États-Unis les encaissements les plus élevés pour les gros bovins et les veaux pendant toute la période allant de 1980 à 1991. En 1991, les Grandes Plaines ont enregistré 49 p. 100 de ces encaissements, comparativement à 43 p. 100 en 1980. Les parts en pourcentage des encaissements générés par les gros bovins et les veaux sont restées relativement constantes pendant la période allant de 1980 à 1991 dans les États de l'ouest[29], du sud-ouest[30] et du nord-est[31], tandis que les États du centre-nord[32] ont perdu un peu de terrain.

---

27. L'Ontario Cattlemen's Association a expliqué que, dans certains cas, une entreprise de conditionnement qui est en mesure de transporter des bovins d'abattage a un peu plus de marge de négociation que l'éleveur qui transporte des veaux d'engraissement. C'est ainsi que le tarif moyen par tête calculé pour le transport des bovins d'abattage peut être quelque peu inférieur au coût par tête de 112,50 $ estimé ci-dessus. De plus, le tarif de transport fluctue beaucoup selon le moment de l'année.
28. Les Grandes Plaines comprennent le Kansas, le Nebraska, le Dakota du Nord, le Dakota du Sud, l'Oklahoma et le Texas.
29. Les États de l'ouest sont les suivants : Arizona, Californie, Colorado, Idaho, Montana, Nevada, Nouveau-Mexique, Oregon, Utah, Washington et Wyoming.
30. Les États du sud-ouest sont les suivants : Alabama, Arkansas, Floride, Georgie, Kentucky, Louisiane, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Virginie et Virginie-Occidentale.
31. Les États du nord-est sont les suivants : Connecticut, Delaware, Maine, Maryland, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Pennsylvanie, Rhode Island et Vermont.
32. Les États du centre-nord sont les suivants : Illinois, Indiana, Iowa, Michigan, Minnesota, Missouri, Ohio et Wisconsin.

L'importance de l'élevage des bovins dans l'économie agricole des États-Unis est restéé relativement stable au cours des années. En tant que pourcentage de tous les encaissements agricoles[33], les encaissements provenant de l'élevage de gros bovins et de veaux sont restés à 23 p. 100 tant en 1980 qu'en 1991.

Pour ce qui est du nombre de fermes, 1,2 million de fermes ont déclaré en 1987 posséder des gros bovins et des veaux, soit une baisse de 13 p. 100 par rapport à 1982. Ce chiffre se compare à un total de 2,1 millions de fermes de recensement aux États-Unis en 1987, soit une diminution de 7 p. 100 par rapport à 1982.

En 1992, les États-Unis ont fourni 22 p. 100 des approvisionnements mondiaux de bœuf et de veau. Le commerce international est important pour les industries américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. En 1992, les États-Unis sont devenus un exportateur net de bœuf et de veau, pour ce qui est de la valeur.

b) Principales statistiques

(i) Bilan

- Bovins

Le tableau 2.6 montre que le cheptel bovin aux États-Unis a diminué, passant de 111 millions de têtes en 1980 à près de 101 millions de têtes en 1993. Au cours de cette phase décroissante du cheptel bovin aux États-Unis, les importations de gros bovins et de veaux sur pied ont augmenté les approvisionnements totaux disponibles, ce qui a contribué à maintenir les quantités de bœuf produites. La part de la consommation apparente dépendant des importations aux États-Unis s'est accrue pour passer de 1,6 p. 100 en 1980 à 5,4 p. 100 en 1990. Après avoir baissé légèrement à 5,0 p. 100 en 1991, les importations ont augmenté de nouveau en 1992 pour atteindre 5,7 p. 100 de la consommation apparente aux États-Unis. Par ailleurs, les exportations américaines de bovins sur pied correspondent à moins de 1,0 p. 100 de la consommation apparente intérieure.

33. Les encaissements agricoles comprennent les sources d'encaissement d'une exploitation agricole, comme les cultures, le bétail et ses produits ainsi que les paiements remis par le gouvernement.

Tableau 2.6

BILAN DES GROS BOVINS ET DES VEAUX AUX ÉTATS-UNIS

(000 têtes)

Année	À la ferme le 1er janv.	Importations	Croît du troupeau	Approv. totaux	Abattage[1] Gros bovins	Abattage[1] Veaux	Pertes par décès	Exportations	Consommation apparente intérieure
1980	111 242	681	44 938	156 861	34 116	2 679	5 413	66	42 274
1981-1986	112 186	930	42 909	156 025	36 741	3 243	5 247	84	45 315
1987	102 118	1 200	40 152	143 470	35 890	2 902	4 800	131	43 723
1988	99 622	1 332	40 588	141 542	35 324	2 565	4 657	321	42 867
1989	98 065	1 459	40 102	139 626	34 106	2 223	4 452	169	40 950
1990	98 162	2 135	39 249	139 546	33 439	1 838	4 425	120	39 822
1991	98 896	1 939	39 026	139 861	32 885	1 484	4 371	311	39 051
1992	99 559	2 253	39 335	141 147	33 059[2]	1 410[2]	4 400[2]	322	39 191
1993	100 892								

1. Abattage commercial et non commercial.
2. Chiffres préliminaires.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock and Poultry: Situation and Outlook Report*, février 1993.

En 1987, les importations en tant que pourcentage de la consommation apparente intérieure ont commencé à progresser constamment. Cette hausse des importations de bovins sur pied a coïncidé avec la hausse observée des exportations canadiennes.

De 1980 à 1993, le cheptel américain de gros bovins et de veaux a connu des périodes de contraction et d'expansion. Le cycle des bovins semble avoir entamé une phase d'expansion de 1980 à 1982, au moment où le cheptel a atteint 115,4 millions de têtes. Des problèmes économiques et climatiques ont toutefois rapidement mis un frein à la phase d'expansion. Le cheptel américain de gros bovins et de veaux a ensuite repris sa baisse antérieure, pour diminuer de plus de 17 millions de têtes (15 p. 100) au cours de cette phase de liquidation. La phase d'expansion du cycle des bovins la plus récente, même si elle est peu prononcée, a commencé en 1989.

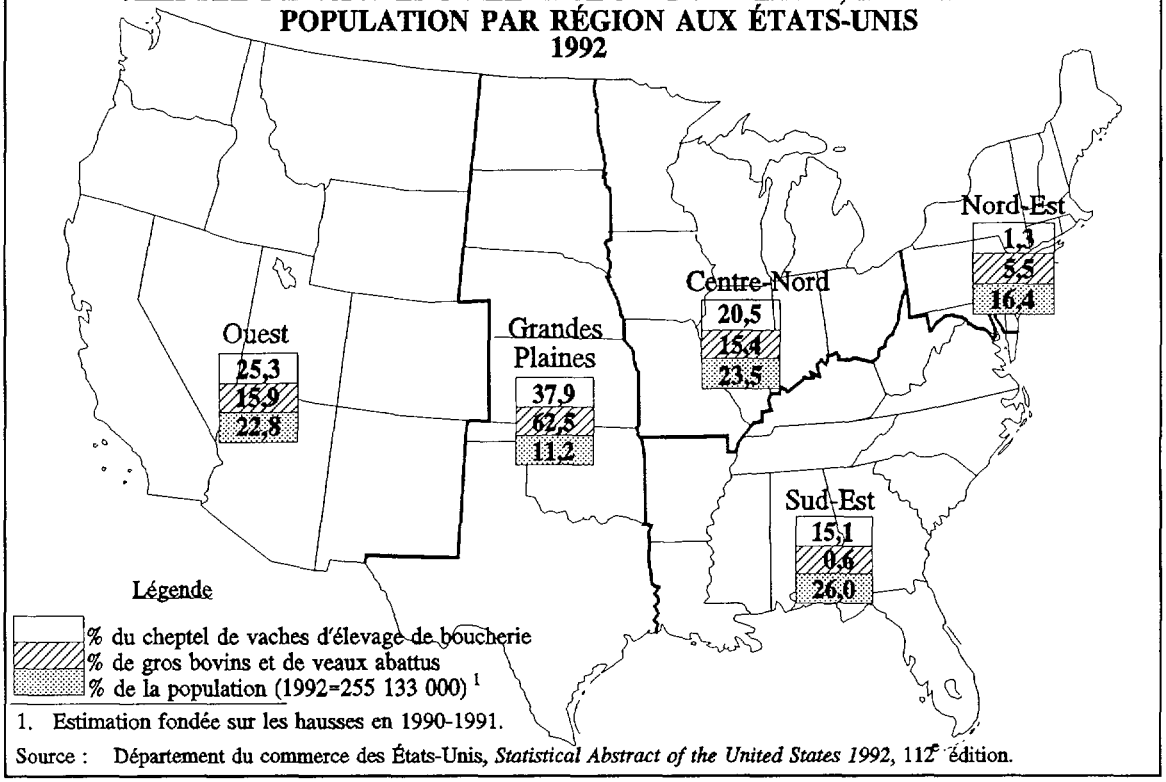
Contrairement au troupeau de bovins laitiers au Canada, qui a diminué en pourcentage, les vaches laitières aux États-Unis ont conservé une part de 10 p. 100 d'un cheptel total en baisse de 1980 à 1993. De même, le cheptel de vaches d'élevage de boucherie en tant que part du cheptel total est demeuré relativement constant, soit 33 p. 100 en 1980 et 34 p. 100 en 1993.

Depuis 1980, l'abattage annuel de bovins aux États-Unis a varié entre 32,9 millions de têtes et 36,7 millions de têtes. Les bouvillons et les génisses constituent environ 75 p. 100 de l'abattage sous inspection fédérale. En moyenne, les bovins de réforme des troupeaux laitiers et des troupeaux de boucherie représentent un autre 18 p. 100 à 20 p. 100.

Aux États-Unis, l'élevage de bovins de boucherie et les activités d'abattage sont concentrés dans l'Ouest, surtout dans les Grandes Plaines. La figure 2.6 montre la répartition régionale du cheptel de vaches d'élevage de boucherie, de l'abattage de bovins et de la population américaine en 1992.

Figure 2.6

CHEPTEL DE VACHES D'ÉLEVAGE DE BOUCHERIE, ABATTAGE ET POPULATION PAR RÉGION AUX ÉTATS-UNIS 1992



1. Estimation fondée sur les hausses en 1990-1991.

Source : Département du commerce des États-Unis, *Statistical Abstract of the United States 1992*, 112e édition.

En 1992, les Grandes Plaines et l'Ouest comptaient plus de 63 p. 100 du cheptel national de vaches d'élevage de boucherie et faisaient l'abattage de plus de 78 p. 100 des bovins aux États-Unis. Ces régions comptaient 34 p. 100 de la population nationale.

- Bœuf

Le tableau 2.7 montre le bilan du bœuf aux États-Unis depuis 1980.

Tableau 2.7

BILAN DU BŒUF AUX ÉTATS-UNIS[1]

(millions de kg - poids en carcasse)

Année	Production[2]	Importations[3]	Stock au début[4]	Approv. totaux[5]	Exportations[3]	Expéditions vers les territoires des É.-U.[3]	Stock à la fin[4]	Consommation apparente intérieure
1980	9 817	936	208	10 961	78	21	196	10 666
1981-1986	10 574	883	187	11 644	143	21	186	11 294
1987	10 689	1 029	187	11 905	272	25	175	11 433
1988	10 700	1 079	175	11 954	308	29	191	11 426
1989	10 472	988	191	11 651	464	28	152	11 007
1990	10 316	1 069	152	11 537	456	31	180	10 870
1991	10 395	1 091	180	11 666	539	n.d.	190	10 937

1. Les abats comestibles ne font pas partie de la carcasse et ne sont donc pas compris.
2. Comprend la production commerciale et à la ferme.
3. À compter de 1989, les données commerciales comprennent le bœuf et le veau.
4. Stocks entreposés au froid dans des entrepôts publics et privés et dans des entreprises de conditionnement dont les produits alimentaires sont normalement entreposés pendant 30 jours ou plus. Sont exclus les stocks dans des locaux entretenus par des grossistes, des entrepreneurs à la pièce, des distributeurs, des magasins à succursales, des établissements à compartiments frigorifiques contenant des compartiments individuels, des succursales des entreprises de conditionnement de la viande, des transformateurs d'aliments congelés dont tout le stock est écoulé plus d'une fois par mois et les forces armées.
5. Calculé d'après des chiffres non arrondis.

n.d. = non disponible.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock and Poultry: Situation and Outlook Report*, et *Food Consumption, Prices and Expenditures, 1970-90*.

De 1980 à 1991, la production totale de bœuf a augmenté de près de 6 p. 100 aux États-Unis, passant de 9 817 millions de kg à 10 395 millions de kg. Toutefois, en réaction à la baisse de l'abattage de bovins, la production de bœuf aux États-Unis a diminué constamment de 1988 à 1990 et a connu une légère augmentation en 1991. Les importations de bœuf sont restées relativement stables de sorte que les approvisionnements de bœuf n'ont diminué que légèrement, passant de 11 954 millions de kg en 1988 à 11 666 millions de kg en 1991. Même si le volume des exportations de bœuf a augmenté pendant cette période, les exportations sont restées peu élevées en chiffres relatifs.

(ii) Exploitations de naissage et d'engraissement

- Exploitations de naissage

L'exploitation de naissage est le genre le plus courant d'entreprise d'élevage de bovins aux États-Unis. Puisque de nombreuses fermes disposent de quelques hectares de pâturage permanent, de champ de foin ou de pacage, environ 40 p. 100 de toutes les fermes américaines avaient quelques vaches d'élevage de boucherie en 1987[34]. En 1991, la taille moyenne du troupeau de vaches d'élevage de boucherie aux États-Unis était de 37 têtes[35].

Il y a une longue tendance à la baisse dans le nombre d'éleveurs de l'industrie des vaches d'élevage de boucherie. De 1986 à 1992, le nombre d'exploitations de vaches d'élevage de boucherie aux États-Unis a baissé constamment, passant de 1,0 million à 0,9 million. Cette baisse de 10,5 p. 100 s'explique du fait que de petits éleveurs, dont le niveau de rentabilité n'était peut-être pas assez élevé, ont cessé leur exploitation dans ce domaine, et que les plus gros exploitants ont par la suite pris de l'expansion[36]. Outre la question de la rentabilité et du regroupement, l'urbanisation peut aussi expliquer davantage la baisse du nombre d'exploitants dans certaines régions des États-Unis.

Les exploitations de vaches d'élevage de boucherie sont surtout concentrées dans les régions du Sud-Est, des Grandes Plaines et du Centre-Nord. En 1992, plus de 85 p. 100 du total des exploitations de vaches d'élevage de boucherie se trouvaient dans ces régions.

Pendant la période allant de 1987 à 1991, le Texas, le Missouri, le Tennessee, l'Oklahoma et le Kentucky ont constamment déclaré le plus grand nombre d'exploitations de vaches d'élevage de boucherie[37]. Plus du tiers des exploitations étaient situées dans ces cinq États. En 1991, le Texas arrivait en tête avec 13 p. 100 des exploitations totales, suivi du Missouri (7 p. 100), du Tennessee (6 p. 100), de l'Oklahoma (6 p. 100) et du Kentucky (5 p. 100).

---

34. Département du commerce des États-Unis, *Census of Agriculture (1987)*, 1990.
35. National Cattlemen's Association, *Cattle and Beef Handbook - Facts, Figures and Information, Revised 1992*, données économiques à la p. 3.
36. Commission du commerce extérieur des États-Unis, *The Competititve Position of Canadian Live Cattle and Beef in U.S. Markets*, juillet 1987 à la p. 14.
37. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux, Rapport du personnel*, août 1993, appendice 3.4 aux pp. 581-86.

- Exploitations d'engraissement

Il y a beaucoup moins d'exploitations d'engraissement[38] aujourd'hui que dans le passé. En 1992, il y avait 46 446 parcs d'engraissement dans les 13 principaux États où se fait l'engraissement des bovins[39], ce qui représente une baisse d'environ 40 p. 100 par rapport à 78 071 parcs d'engraissement en 1980. Malgré la diminution du nombre d'exploitations d'engraissement au cours de la dernière décennie, le nombre de bovins commercialisés à partir de parcs d'engraissement est resté relativement constant.

Le secteur des exploitations d'engraissement aux États-Unis est plus concentré que celui du naissage. La plus grande partie de la baisse signalée dans le nombre de parcs d'engraissement est le fait de petites exploitations non commerciales pouvant accueillir à la fois moins de 1 000 têtes. Au cours des dernières années, la concurrence découlant d'une offre réduite de bovins d'engraissement a eu des répercussions directes sur les petits exploitants de parcs d'engraissement qui représentent le plus grand nombre d'éleveurs ayant abandonné l'exploitation[40]. De 1980 à 1992, le nombre de petits parcs d'engraissement dans les 13 grands États où se trouvent les exploitations d'engraissement de bovins a diminué de 41 p. 100, alors que le nombre de grands parcs d'engraissement, pouvant accueillir à la fois au moins 16 000 têtes, a augmenté de 11 p. 100. De 1980 à 1992, le nombre de parcs d'engraissement dans la catégorie pouvant accueillir le plus grand nombre de bovins (c.-à-d. au moins 32 000 têtes) est passé de 67 à 82.

Les grands parcs d'engraissement sont concentrés au Texas, au Nebraska, au Kansas et au Colorado. Les 175 grands parcs d'engraissement (c.-à-d. comptant au moins 16 000 têtes) de ces quatre États ont enregistré 46 p. 100 des ventes totales de bovins finis parmi les treize États.

(iii) Conditionnement

L'abattage commercial comprend l'abattage dans des abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral et dans d'autres abattoirs, surtout les abattoirs inspectés par le gouvernement des États, mais exclut le bétail abattu à la ferme. Presque tout l'abattage commercial, soit en moyenne 97 p. 100[41], a lieu dans des abattoirs sous inspection fédérale, car pour commercer entre États aux États-Unis, l'inspection fédérale des viandes est exigée.

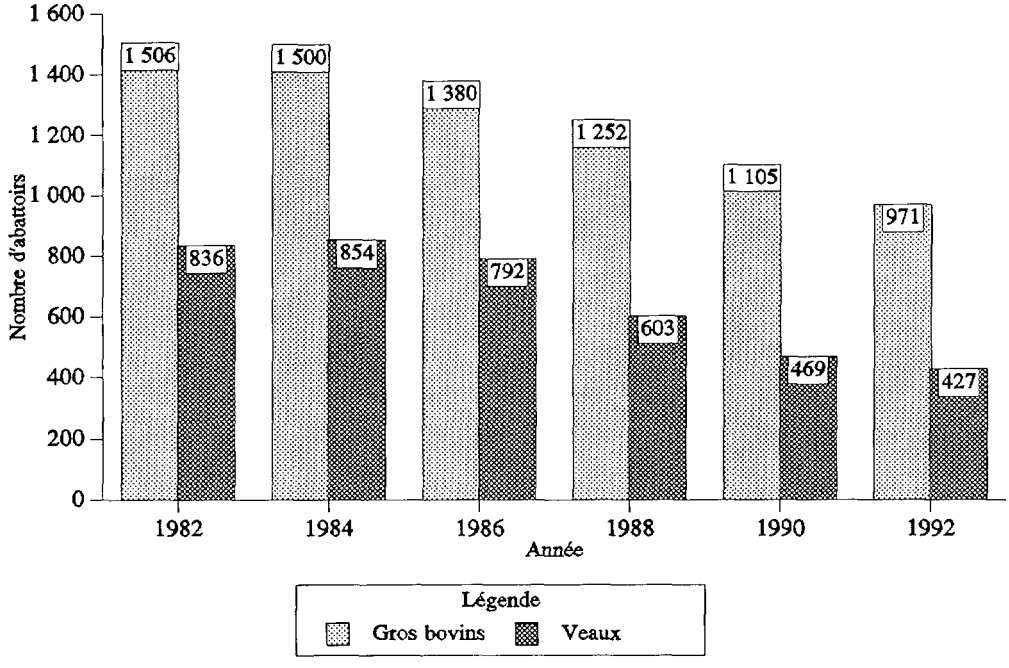
---

38. Le Département de l'agriculture des États-Unis définit l'exploitation d'engraissement comme celle où un ou plusieurs animaux sont en voie d'engraissement dans le cours de l'année (c.-à-d. des animaux nourris d'une ration de céréales, de produits d'ensilage, de foin ou de suppléments protéinés en vue de leur abattage).
39. Les 13 plus importants États qui font l'engraissement des bovins représentent près de 90 p. 100 des bovins finis aux États-Unis. Il s'agit de l'Arizona, la Californie, le Colorado, l'Idaho, l'Illinois, l'Iowa, le Kansas, le Minnesota, le Nebraska, l'Oklahoma, le Dakota du Sud, le Texas et le Washington.
40. Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock and Poultry: Situation and Outlook Report*, «An Analysis of Fed Cattle Marketings by Region and Feedlot Capacity» par S. Reed, février 1989 à la p. 39.
41. Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock Slaughter: Annual Summary*.

La figure 2.7 montre que c'est en 1982 qu'il y a eu aux États-Unis le plus grand nombre d'abattoirs de bovins inspectés par le gouvernement fédéral, soit 1 506, ce chiffre ayant baissé de 36 p. 100 pour s'établir à 971 abattoirs en 1992. Une tendance similaire a été observée pour les abattoirs de veaux. Le nombre d'abattoirs a atteint un sommet en 1984 avec 854, puis a chuté de façon prononcée (de 50 p. 100) pendant le reste de la période. Ces tendances témoignent de la rationalisation qui se produit dans ce secteur. En fait, le secteur de l'abattage est le plus concentré de tous les secteurs dans les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

Figure 2.7

ABATTOIRS DES ÉTATS-UNIS SOUS INSPECTION FÉDÉRALE FAISANT L'ABATTAGE DES GROS BOVINS ET DES VEAUX



Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock Slaughter: Annual Summary.*

L'industrie de l'abattage est maintenant implantée davantage près des lieux d'élevage du bétail plutôt que des centres de consommation parce qu'il est plus facile et qu'il en coûte moins cher, comparativement au bétail, d'expédier de la viande en carton[42]. L'industrie du conditionnement du bœuf est concentrée près des grands parcs d'engraissement commerciaux. Les quatre États qui vendent le plus de bovins finis font également la plus grande partie de l'abattage commercial de bovins dans des abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral. En 1992, le Nebraska, le Kansas, le Texas et le Colorado ont enregistré 20,0 p. 100, 18,4 p. 100, 17,3 p. 100 et 7,5 p. 100 respectivement de l'abattage commercial de bovins aux

42. Département de l'agriculture des États-Unis, *Economics of the U.S. Meat Industry* (Bulletin de renseignements agricoles n° 545) par R.J. Crom, novembre 1988 à la p. 33.

États-Unis. Ces quatre premiers États sont toujours en tête du classement année après année, dans un ordre différent.

Pour ce qui est de l'abattage des veaux, New York, le Wisconsin et la Pennsylvanie ont enregistré 17 p. 100, 14 p. 100 et 12 p. 100 respectivement de l'abattage des veaux aux États-Unis[43].

Parmi les abattoirs de bovins sous inspection fédérale, les gros abattoirs accaparent le marché. En 1982, il y avait 12 gros abattoirs (500 000 têtes ou plus) qui enregistraient 28 p. 100 (9,4 millions de têtes) de l'abattage des bovins. En 1992, il y avait 20 abattoirs dans cette catégorie, soit 2 p. 100 du total des abattoirs, qui faisaient 60 p. 100 (19,2 millions de têtes) de l'abattage commercial. Cette tendance vers la concentration et l'exploitation à grande échelle laisse à penser que les très gros abattoirs bénéficient d'un avantage économique[44].

Les fusions et les acquisitions ont joué un rôle important pour la concentration croissante dans le secteur du conditionnement du bœuf au cours des années 80. En 1992, IBP Inc. détenait une part de 25,4 p. 100 de l'abattage total, suivie de ConAgra Red Meat Cos., avec 15,9 p. 100 et Cargill Foods, avec 14,4 p. 100[45].

Le degré de «coordination verticale» constitue une autre caractéristique du secteur du conditionnement du bœuf. Au cours des années 90, les grandes entreprises de conditionnement du bœuf ont acquis plus de contrôle sur les secteurs de l'engraissement et du conditionnement final qu'elles ne l'avaient fait pendant les années 80. De plus, les entreprises de conditionnement du bœuf passent de plus en plus de contrats à livrer, c.-à-d. des contrats prévoyant l'achat de bovins à une date ultérieure, et font des arrangements de commercialisation particuliers avec les exploitations d'engraissement afin qu'il y ait un approvisionnement constant de bovins finis destinés à l'abattage[46].

3. Examen comparatif du Canada et des États-Unis

Les parties suivantes renferment un examen comparatif de certaines caractéristiques principales des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis.

43. Comme dans le cas du Canada, l'abattage des veaux aux États-Unis se fait principalement dans les États de l'est, où l'industrie laitière est concentrée.
44. Commission du commerce extérieur des États-Unis, *Live Cattle and Beef: U.S. and Canadian Industry Profiles, Trade and Factors of Competition*, janvier 1993 aux pp. 2-5.
45. *Supra*, note 37, appendices 3.11 et 3.12 aux pp. 606-8.
46. Agence générale comptable des États-Unis, *Beef Industry - Packer Concentration and Cattle Prices*, décembre 1990 à la p. 5.

a) Statistiques sommaires

Le tableau 2.8 donne certaines statistiques importantes concernant les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis.

Tableau 2.8

SOMMAIRE DES PRINCIPALES STATISTIQUES DES INDUSTRIES CANADIENNES ET AMÉRICAINES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

	Canada			États-Unis		
	1980	**1992**	**Variation en %**	**1980**	**1992**	**Variation en %**
Encaissements agricoles						
Gros bovins et veaux ($)	3,6 milliards	4,6 milliards[1]	+27,8	37,4 milliards	45,4 milliards[2]	+21,4
Cheptel						
Gros bovins et veaux (000 têtes) au 1er janvier	12 126	11 713	- 3,4	111 242	99 559	-10,5
Importations						
Gros bovins et veaux (000 têtes)	27	36	+33,3	681	2 253	+230,8
Bœuf (millions de kg)	78	218	+178,6	936	1 091[2]	+16,6
Exportations						
Gros bovins et veaux (000 têtes)	359	1 311	+265,2	66	322	+387,9
Bœuf (millions de kg)	65	156	+140,5	78	539[2]	+591,0
Abattage (000 têtes)	4 057	3 293	-18,8	36 795	34 469[1]	-6,3
Production de bœuf (000 kg)	938 790	865 417	-7,8	9 817 000	10 395 000[2]	+5,9
	Canada			**États-Unis**		
	1986	**1992**	**Variation en %**	**1986**	**1992**	**Variation en %**
Nombre d'exploitations						
Naissage	81 062	85 766	+ 6,0	1 013 570	907 630	-10,5
Engraissement	4 965	3 905	-21,3	48 592	46 446	-4,4
Conditionnement (gros bovins)	132	103	-21,9	1 380	971	-29,6
Conditionnement (veaux)	111	80	-27,9	792	427	-46,1

1. Chiffres préliminaires.
2. Données de 1991.

b) Cycles des bovins

La taille du cheptel bovin et la commercialisation des animaux sont fonction de ce qui est appelé le «cycle des bovins». Le cycle des bovins comporte quatre phases distinctes (la consolidation, l'expansion, la phase de pointe et la réduction) et, depuis toujours, au Canada et aux États-Unis, un cycle complet dure 10 ans.

Au cours des années, les cycles bovins au Canada et aux États-Unis ont eu tendance à se suivre de très près. Il y a eu toutefois un écart important dans le cycle le plus récent, au cours duquel le cheptel a commencé à prendre de l'expansion au Canada en 1987, mais pas avant 1989 aux États-Unis. En outre, l'expansion du cheptel au cours de ce dernier cycle a été beaucoup moins prononcée aux États-Unis qu'au Canada. C'est que, du 1er janvier 1987 au 1er janvier 1993, le cheptel bovin au Canada s'est accru de près de 10 p. 100, tandis qu'aux États-Unis, du 1er janvier 1989 (moment où la phase d'expansion aux États-Unis a commencé) au 1er janvier 1993, le cheptel bovin ne s'est accru que de 3 p. 100. (Pour la période comparable de quatre ans au Canada, il y a eu un accroissement du cheptel bovin de 7 p. 100.)

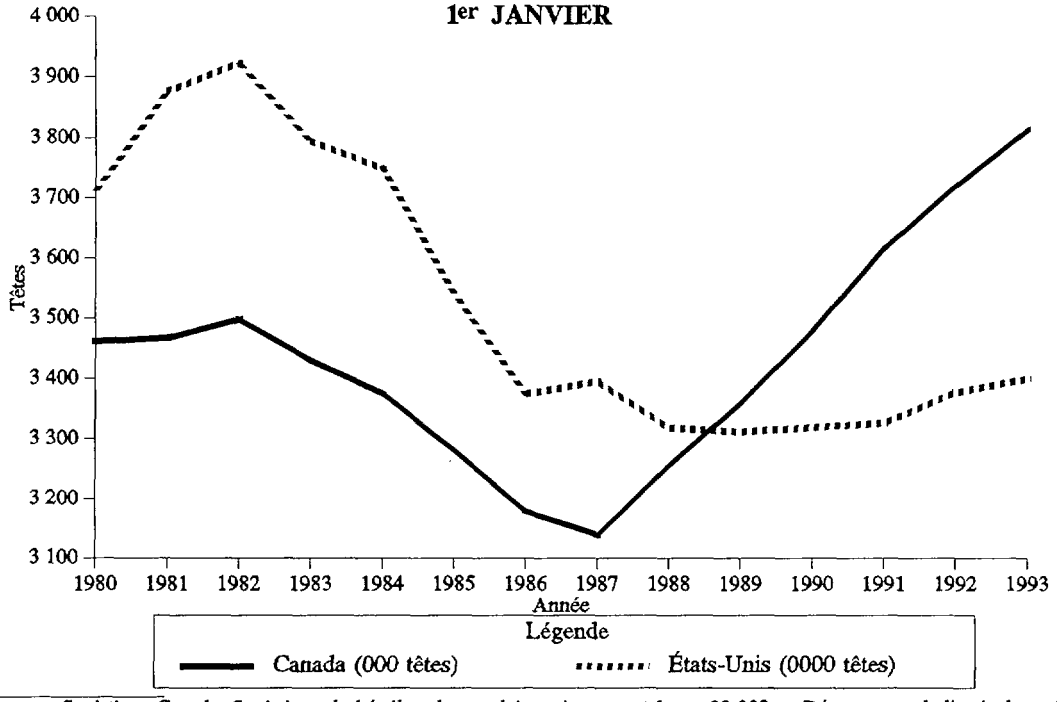
Divers facteurs peuvent expliquer l'écart entre les deux pays en ce qui concerne le début de la phase d'expansion. Par exemple, les grandes sécheresses vers la fin des années 80 dans l'ouest des États-Unis ont entraîné l'abattage d'un plus grand nombre d'animaux. Par ailleurs, le bas prix des céréales dans l'ouest du Canada a pu encourager les agriculteurs à augmenter la taille de leurs troupeaux.

Cette phase d'expansion la plus récente n'a pas eu des effets semblables dans chacune des régions du Canada et des États-Unis. Par exemple, au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta, le cheptel total de gros bovins et de veaux s'est accru sensiblement. Par ailleurs, le cheptel de gros bovins et de veaux de l'Ontario avait diminué au 1er janvier 1993. De même, aux États-Unis, le cheptel bovin dans les Grandes Plaines et dans le Sud-Est s'est accru du 1er janvier 1989 au 1er janvier 1993, tandis que celui de l'Ouest, du Centre-Nord et du Nord-Est est resté relativement stable.

La figure 2.8 présente une comparaison du cheptel de vaches d'élevage de boucherie au Canada et aux États-Unis de 1980 à 1993. Pour faciliter la comparaison, le nombre de vaches d'élevage de boucherie aux États-Unis a été divisé par 10. La figure montre que, de 1982 à 1987, le cheptel de vaches d'élevage de boucherie dans les deux pays a diminué généralement de façon parallèle. Toutefois, en 1987, le cheptel canadien a enregistré une importante tendance à la hausse, alors que le cheptel de vaches d'élevage de boucherie aux États-Unis a plafonné et a augmenté légèrement en 1992 et 1993. D'un point de vue régional, la part de l'Alberta du cheptel de vaches d'élevage de boucherie a augmenté pour passer de 39,9 p. 100 en 1980 à 42,5 p. 100 en 1993.

Figure 2.8

COMPARAISON DU CHEPTEL DE VACHES D'ÉLEVAGE DE BOUCHERIE AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS 1er JANVIER



Source : Statistique Canada, *Statistique du bétail et des produits animaux*, catalogue 23-203; et Département de l'agriculture des États-Unis, *Cattle*, février 1993.

c) Taille du cheptel

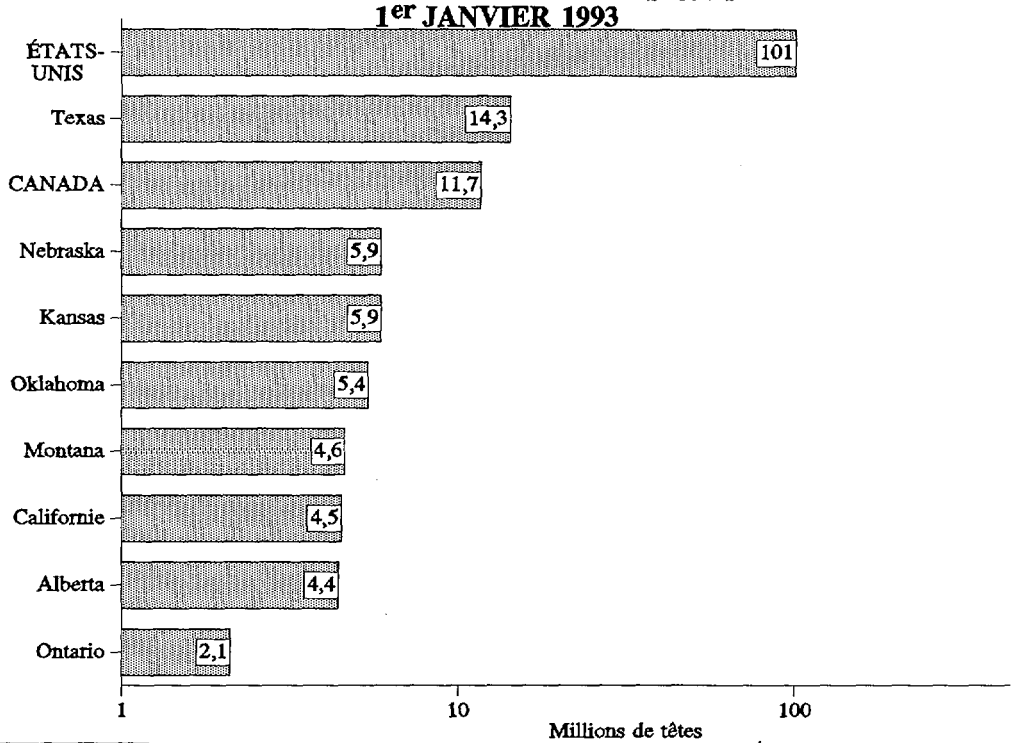
La figure 2.9 montre la taille relative du cheptel de gros bovins et de veaux au Canada, en Alberta et en Ontario, en comparaison du cheptel de gros bovins et de veaux aux États-Unis et dans les principaux États producteurs des États-Unis. Le Texas à lui seul a plus de gros bovins et de veaux que l'ensemble du Canada. Toutefois, le cheptel de 4,4 millions de têtes en Alberta est très comparable à celui des autres grands États producteurs américains.

Le cheptel total de gros bovins et de veaux aux États-Unis correspond à environ neuf fois celui du Canada (compte tenu des troupeaux laitiers et bovins). Depuis 1980, la taille du troupeau laitier dans les deux pays a diminué, alors que la taille totale du troupeau bovin au Canada a augmenté.

Les fluctuations de la taille du cheptel de gros bovins et de veaux ont eu des répercussions différentes sur la production de bœuf au Canada et aux États-Unis. Au Canada, le cheptel de gros bovins et de veaux a diminué de 3 p. 100 de 1980 à 1993, tandis que la production de bœuf a diminué de 8 p. 100. Toutefois, les approvisionnements totaux de bœuf au Canada ont augmenté en raison d'une hausse de 178 p. 100 des importations de bœuf pendant la période.

Figure 2.9

COMPARAISON DU CHEPTEL DE GROS BOVINS ET DE VEAUX AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS 1er JANVIER 1993



Source : Statistique Canada, *Statistiques du bétail*, catalogue 23-603F; et Département de l'agriculture des États-Unis, *Cattle*, février 1993.

Aux États-Unis, le cheptel de gros bovins et de veaux a diminué de 9 p. 100 de 1980 à 1993, tandis que la production de bœuf a augmenté de 6 p. 100 de 1980 à 1991.

d) Emplacement de l'élevage des bovins d'engraissement

Depuis 12 ans, il y a eu relativement peu de changements aux États-Unis dans la répartition régionale de l'élevage des bovins d'engraissement, comme le montre le cheptel de vaches d'élevage de boucherie. Les Grandes Plaines comptaient 38 p. 100 du cheptel de vaches d'élevage de boucherie tant en 1980 qu'en 1993. Par ailleurs, au cours des dernières années, le Canada a enregistré une hausse de la concentration de l'élevage des bovins d'engraissement en Alberta.

e) Emplacement et rationalisation de l'industrie de l'engraissement

Il y a eu des changements importants dans l'emplacement de l'industrie de l'engraissement des bovins tant au Canada qu'aux États-Unis.

Au Canada, le pourcentage du cheptel de bouvillons, de veaux et de taureaux d'engraissement dans l'ouest du Canada a augmenté sensiblement pour passer de 65 p. 100 en 1980 à 75 p. 100 le 1er janvier 1993. En 1993, l'Alberta effectuait à elle seule environ 43 p. 100 de l'élevage des bovins finis comparativement à 34 p. 100 en 1980. La part de

l'Ontario de l'élevage des bovins finis au Canada a baissé, passant de 26 p. 100 en 1980 à 17 p. 100 en 1993.

Un déplacement semblable de l'est vers l'ouest dans l'emplacement de l'industrie de l'engraissement des bovins s'est produit aux États-Unis. L'industrie s'est déplacée des États traditionnels d'engraissement dans la région du Centre-Nord, en Indiana, en Iowa, en Illinois et au Minnesota, vers les Grandes Plaines. Aujourd'hui, quatre États en sont venus à dominer l'industrie de l'engraissement des bovins, soit le Texas, le Nebraska, le Kansas et le Colorado[47].

Au Canada, le nombre d'exploitations d'engraissement a baissé de 21 p. 100 entre 1986 et 1992, alors qu'il est resté relativement inchangé aux États-Unis. Par ailleurs, de grandes réductions dans le nombre de parcs d'engraissement aux États-Unis ont été enregistrées au cours de la période allant de 1980 à 1986.

f) Emplacement et rationalisation de l'industrie du conditionnement du bœuf

Il y a eu aussi au cours de la dernière décennie des changements importants dans l'emplacement et dans la concentration de l'industrie du conditionnement du bœuf dans les deux pays, une plus grande partie de l'abattage des bovins se faisant dans les grandes régions de l'engraissement des bovins dans chaque pays.

Au Canada, de 1980 à 1992, la part de l'Alberta du volume de gros bovins et de veaux abattus dans les établissements inspectés par le gouvernement fédéral a augmenté, passant de 37 p. 100 à 47 p. 100. Au cours de la même période, la part de l'Ontario du total a baissé, passant de 31 p. 100 à 24 p. 100. De même, la proportion du total des gros bovins et des veaux abattus au Manitoba et en Saskatchewan a également diminué.

Des tendances semblables ont été observées aux États-Unis, où l'abattage des bovins s'est davantage concentré dans les Grandes Plaines, une région qui a effectué 56 p. 100 de l'abattage total en 1992, par rapport à 43 p. 100 seulement en 1980. En revanche, la part représentée par le Centre-Nord est tombée de 22 p. 100 à 15 p. 100 en 1992.

Un autre phénomène important qui s'est manifesté dans l'industrie du conditionnement du bœuf dans les deux pays a été la hausse considérable du degré de concentration. L'abattage des bovins est effectué de plus en plus par de grands établissements qui diminuent en nombre.

La rationalisation dans l'industrie du conditionnement du bœuf est plus avancée aux États-Unis qu'au Canada. En effet, de 1986 à 1992, le nombre total d'établissements de conditionnement abattant des bovins aux États-Unis a diminué de 30 p. 100, comparativement à une baisse de 23 p. 100 au Canada.

Les établissements de conditionnement qui abattent des veaux ont connu une rationalisation encore plus poussée tant au Canada qu'aux États-Unis. De 1986 à 1992, le nombre d'établissements qui abattent des veaux a baissé de 28 p. 100 au Canada et de plus de 46 p. 100 aux États-Unis.

---

47. Le Colorado est considéré comme faisant partie de l'Ouest.

4. Industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Mexique[48]

Le Mexique, dont la taille correspond à peu près à un cinquième de celle du Canada, a une population de 85 millions d'habitants, dont les trois quarts vivent dans des zones urbaines. Politiquement, le pays est une fédération de 32 États qui sont habituellement groupés en six régions : le Nord, le Centre, l'Ouest, le Golfe, le Sud et la Péninsule (figure 2.10). Aux fins de la présente analyse, le pays a été divisé en deux zones : la zone du nord, qui comprend tous les États du Nord, et la zone du sud, qui comprend tous les autres États. Chaque région se distingue par sa culture et son économie, de même que par les problèmes et les occasions de compétitivité qui y existent.

Environ 26 p. 100 de la population active au Mexique est engagée dans l'agriculture, même si ce secteur ne compte que pour 9 p. 100 du produit intérieur brut. La très grande majorité des personnes qui travaillent la terre sont de petits propriétaires fonciers appelés *ejidatarios* qui travaillent dans les fermes communales[49].

a) Faits récents

Les réformes récentes de l'article 27 de la Constitution mexicaine et de la Loi agraire ont mis en place un nouveau cadre juridique relativement au régime foncier et aux droits de propriété. Ces réformes éliminent les obstacles et les restrictions aux investissements privés dans les activités agricoles et celles d'élevage. Les nouvelles réformes agraires permettent également aux grands éleveurs de bovins d'augmenter la taille de leur ranch jusqu'à concurrence de 25 fois leur taille antérieure. Le gouvernement mexicain espère que ces nouvelles réformes rendront le secteur plus dynamique, encourageront les économies d'échelle, amélioreront l'efficience, augmenteront la mobilité des facteurs de production et assureront la sécurité au secteur privé de sorte qu'il s'engage dans des projets bénéfiques avec une perspective de développement à long terme[50].

Les modifications récentes éliminent l'intervention excessive de l'État, reconnaissent la liberté des *ejidatarios* d'organiser et de mener leur exploitation comme ils l'entendent, établissent un cadre sûr à l'intérieur duquel des contrats renouvelables et des ententes de coentreprise peuvent être conclus et assurent une sécurité dans le cadre du régime foncier. Les nouvelles lois sur le régime foncier au Mexique permettront la formation d'exploitations qui prendront la forme d'entreprises ou de coopératives. Cette mesure devrait stimuler les investissements et améliorer la productivité.

---

48. Les données sur le Mexique proviennent d'une diversité de sources et ne sont pas toujours comparables ou complètes. Cette observation s'applique à toutes les données concernant le Mexique dans le présent rapport.
49. L'article 27 de la Constitution mexicaine de 1917 garantissait aux citoyens le droit de posséder des terres et obligeait le gouvernement à fournir des terres aux millions de paysans qui, depuis quatre siècles, étaient perpétuellement endettés envers un petit groupe de propriétaires fonciers. À la fin des années 80, quelque 100 millions d'hectares de terres inutilisées ou sous-utilisées avaient été enlevées aux propriétaires privés et données aux citoyens sans terre. Toutefois, plutôt que d'accorder aux paysans le titre de propriété de la terre, le gouvernement a établi le régime *ejido* de fermes communales. Même si les *ejidatarios* avaient le droit d'utiliser la terre, l'État en demeurait propriétaire.
50. Exposé du Bureau de l'agriculture de l'Ambassade du Mexique, Ottawa, le 9 août 1993.

Figure 2.10

RÉGIONS GÉOGRAPHIQUES DU MEXIQUE

Nord

Baja California
Baja California Sur
Chihuahua
Coahuila
Durango
Nuevo León
San Luis Potosí
Sonora
Zacatecas

Ouest

Colima
Jalisco
Michoacán
Nayarit
Sinaloa

Centre

Aguascalientes
Distrito Federál
Guanajuato
Hidalgo
México
Morelos
Puebla
Querétaro
Tlaxcala
Veracruz

Sud

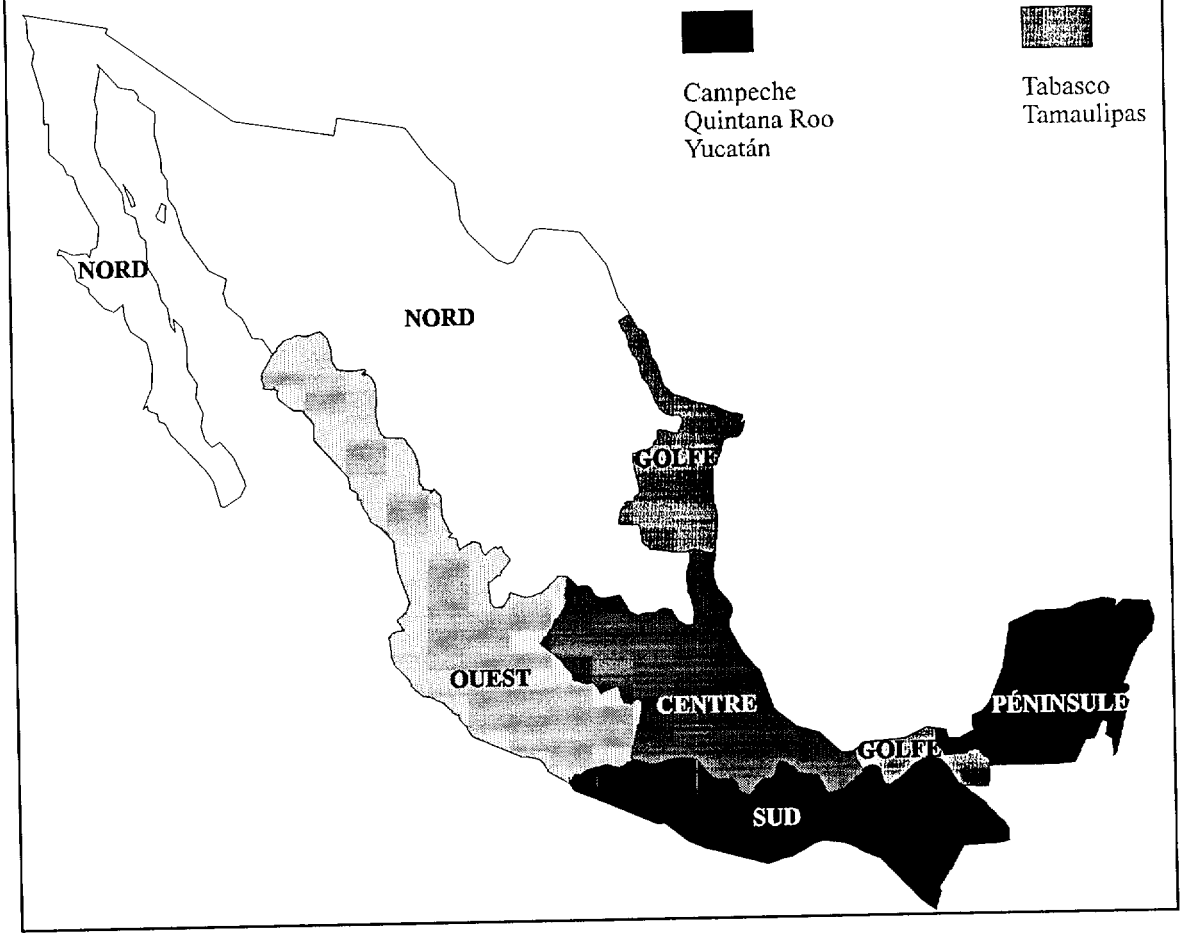
Chiapas
Guerrero
Oaxaca

Péninsule

Campeche
Quintana Roo
Yucatán

Golfe

Tabasco
Tamaulipas



Outre certains faits nouveaux politiques récents, le Mexique a fait des progrès en ce qui a trait à son système de distribution. Les associations et les syndicats d'éleveurs de bovins jouent un plus grand rôle dans le système de commercialisation et de distribution des bovins. Des installations de vente en gros ont été achetées pour servir de terminaux alimentaires et ainsi éliminer les intermédiaires. Des millions de dollars ont été investis par les syndicats de manière que les intermédiaires puissent être évités et que soient établis des prix plus bas pour le consommateur et des prix plus élevés pour l'éleveur[51]. Les prix à la consommation plus bas devraient, à leur tour, aider à accroître la consommation de bœuf au Mexique.

b) Principales statistiques

(i) Bilan

- Bœuf

Le tableau 2.9 montre le bilan du bœuf au Mexique depuis 1988.

Tableau 2.9

BILAN DU BŒUF AU MEXIQUE

(millions de kg)

Année	Production	Importations[1]	Exportations[1]	Consommation apparente intérieure
1988	1 217,3	15	0	1 232,3
1989	1 162,8	40	4	1 198,8
1990	1 113,9	60	5	1 168,9
1991	1 188,7	120	4	1 304,7
1992	1 247,2	150[2]	5[2]	1 392,2

1. Les estimations des importations et des exportations pour le Mexique sont fondées sur les données du Service de l'agriculture à l'étranger du Département de l'agriculture des États-Unis.
2. Chiffres préliminaires.

Source : Ambassade canadienne au Mexique, *Market Study on the Mexican Market for Meat and Livestock Products*; The WEFA Group; et le Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*, octobre 1992.

51. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the February 23, 1993, Meeting Between the CITT Members and Staff and Ing. Cezar Gonzales Quiroga, President of the National Livestock Commission*, le 21 avril 1993.

Le Mexique a abattu annuellement environ 5,5 millions de têtes de bovins depuis 1988, mais la production de bœuf a diminué, passant de 1 217,3 millions de kg en 1988 à 1 188,7 millions de kg en 1991, avant de remonter à 1 247,2 millions de kg en 1992.

Au cours de la même période, les importations de bœuf au Mexique ont augmenté constamment, passant de 15 millions de kg en 1988 à environ 150 millions de kg en 1992. D'après les données du Service de l'agriculture à l'étranger du Département de l'agriculture des États-Unis, les exportations de bœuf mexicain en 1988 ont été négligeables. Les exportations sont restées relativement stables s'établissant en moyenne à 4 millions de kg à 5 millions de kg pendant toute la période de 1989 à 1992. En raison surtout de la hausse constante des importations, la consommation apparente intérieure a augmenté de 13 p. 100, passant de 1 232,3 millions de kg en 1988 à 1 392,2 millions de kg en 1992. Il est estimé que, en 1992, les importations représentaient environ 11 p. 100 de la consommation apparente intérieure de bœuf, soit une hausse de 1 p. 100 par rapport à 1988.

Outre la production de bœuf et le commerce mentionnés ci-dessus, le Mexique a un marché distinct et actif pour les abats comestibles. Selon le Département du commerce des États-Unis, environ 40 p. 100 des exportations de bœuf américaines vers le Mexique en 1992 consistaient en abats comestibles, dont la langue, les rognons, le foie et d'autres organes comestibles qui sont en général peu en demande aux États-Unis.

Le tableau 2.10 montre que la répartition régionale de la production du bœuf au Mexique a été relativement stable de 1988 à 1991. Le Nord a toujours accaparé la plus grande part de la production. En 1991, il a fourni 28,0 p. 100 de la production totale de bœuf du Mexique, le Centre est arrivé bon deuxième avec 25,8 p. 100, suivi de l'Ouest, avec 21,6 p. 100, soit une hausse comparativement à 19,8 p. 100 en 1988, et du Sud avec 10,9 p. 100, soit une baisse comparativement à 12,4 p. 100 en 1988.

Tableau 2.10

PRODUCTION DE BŒUF AU MEXIQUE PAR RÉGION

(000 kg)

Région	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%
Nord	348 256	28,6	338 725	29,1	344 346	30,9	333 192	28,0	359 566	28,8
Centre	321 249	26,4	317 797	27,3	244 009	21,9	306 861	25,8	334 516	26,8
Ouest	241 613	19,8	225 702	19,4	243 378	21,8	257 198	21,6	259 247	20,8
Golfe	103 513	8,5	103 766	8,9	111 067	10,0	112 459	9,5	106 422	8,5
Sud	151 478	12,4	131 674	11,3	127 954	11,5	130 136	10,9	140 059	11,2
Péninsule	51 177	4,2	45 116	3,9	43 165	3,9	48 841	4,1	47 385	3,8
Total	1 217 286	100,0	1 162 780	100,0	1 113 919	100,0	1 188 687	100,0	1 247 195	100,0

Remarque : Chiffres arrondis.

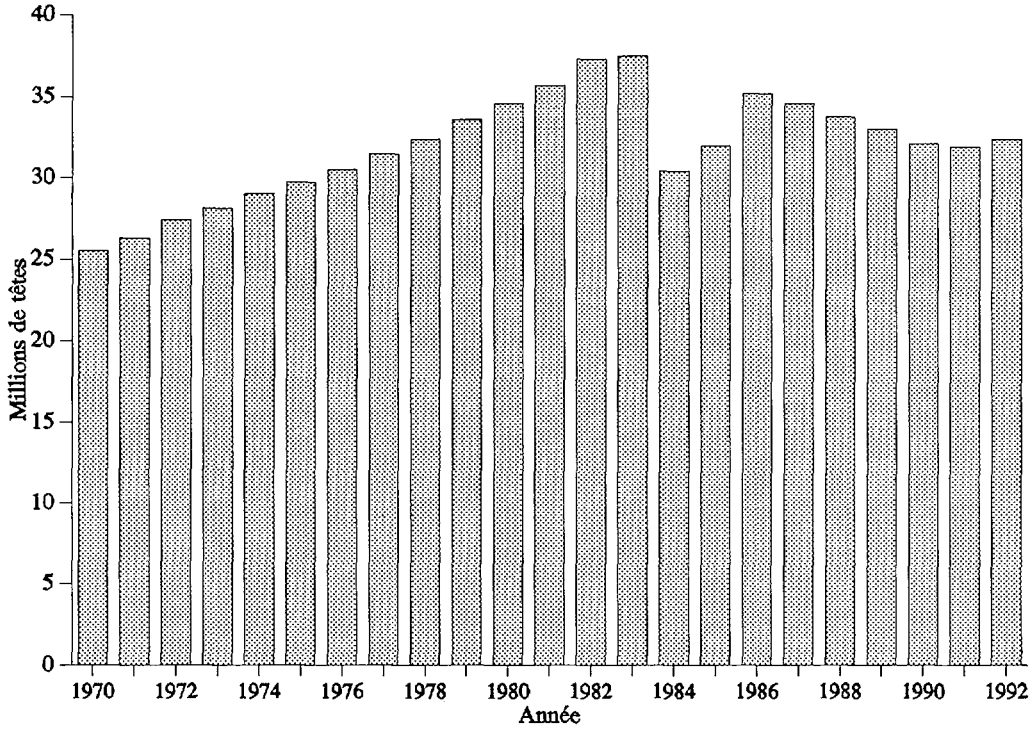
Source : The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993; et renseignements supplémentaires fournis par The WEFA Group le 1er octobre 1993.

(ii) Cheptel

Le cheptel bovin au Mexique s'élèverait à 32 millions de têtes (figure 2.11), soit 3 p. 100 de la population bovine mondiale, faisant du Mexique le septième plus important producteur de bœuf au monde.

Figure 2.11

CHEPTEL BOVIN DU MEXIQUE



Source : The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993.

Au Mexique, le cheptel bovin a augmenté annuellement pendant les années 70, contrairement à d'autres grands pays producteurs de bœuf, comme les États-Unis, l'Australie et l'Argentine, dont le cheptel a atteint un sommet au milieu des années 70[52].

Divers facteurs expliquent les fluctuations du cheptel. Par exemple, la croissance des marchés d'exportation des bovins (et, dans une moindre mesure, du bœuf) a stimulé la croissance du cheptel dans le nord du Mexique. Par ailleurs, le cheptel dans les États du sud s'est accru chez les éleveurs de subsistance, qui doivent subvenir aux besoins de leurs familles. Au début des années 80, les prix du pétrole ont commencé à dégringoler et la récession qui a suivi a été très dure pour l'économie mexicaine. Les éleveurs de bovins du Mexique ont vu tomber le pouvoir d'achat des consommateurs mexicains et le cheptel a diminué considérablement. Les

52. The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993.

sécheresses qui ont sévi en 1982, 1983 et au cours de la première moitié de 1984 ont réduit considérablement les stocks de fourrage destinés aux bovins et entraîné une autre liquidation du cheptel bovin. Le cheptel a été renouvelé rapidement au cours des deux années suivantes, mais il a ensuite glissé jusqu'en 1991 pour se redresser légèrement en 1992.

Depuis 1986, le cheptel bovin de boucherie du Mexique est à la baisse, notamment à cause de la politique de contrôle des prix du bœuf et des céréales fourragères pratiquée par le gouvernement, de la limitation de la superficie des terres que peuvent détenir les éleveurs et des sécheresses de 1989 et 1990. Le cheptel bovin a augmenté en 1992.

(iii) Exploitations de naissage et d'engraissement

- Exploitations de naissage

Les exploitations de naissage mexicaines diffèrent dans les zones du nord et du sud. Dans la zone du nord, les troupeaux d'élevage-naissage sont surtout des races de boucherie qui dépendent fortement du marché des exportations pour soutenir les ventes de bovins d'engraissement. D'après l'Ambassade des États-Unis à Mexico, environ 90 p. 100 des exportations de bouvillons d'engraissement mexicains proviennent de la zone du nord.

La zone du sud est par ailleurs caractérisé par un climat tropical humide et d'impressionnantes capacités fourragères qui lui permettent d'alimenter le bétail l'année durant. Toutefois, cette région est aux prises avec une infrastructure inadéquate, de fréquentes inondations, des parasites tropicaux et des maladies du bétail, ainsi que l'éloignement de certains des grands centres de consommation du Nord. Dans la zone du sud, le cheptel est composé de races bovines aborigènes à double fin pour la production de lait et de viande. À cause de la spécialisation croissante de l'industrie laitière mexicaine (des fermes consacrées exclusivement à la production laitière, dans le Nord et le Centre surtout, produisent 55 p. 100 du lait du Mexique), les exploitants qui ont élevé jusqu'ici des bovins pour deux marchés trouveront probablement la concurrence de plus en plus difficile à l'avenir et devront probablement faire le choix entre l'élevage et la production laitière.

- Exploitations d'engraissement

Les exploitations d'engraissement au Mexique sont disséminées dans tout le pays. Il y en a de très petites, comme de très grandes, qui comptent plus de 17 000 têtes. Les grandes exploitations commerciales d'engraissement sont surtout concentrées dans le Nord. Ces exploitations de style nord-américain (à base de grain) produisent une viande qui ressemble à celle du Texas et qui est consommée sur le marché local.

Les parcs d'engraissement du Nord sont en moyenne beaucoup plus grands que ceux de la zone du sud. Le tableau 2.11 montre que la capacité moyenne des exploitations d'engraissement du nord dépassent les 1 000 têtes. Dans la zone du sud, à l'exclusion de la

Péninsule, la capacité moyenne des parcs d'engraissement[53] s'échelonnent de 124 têtes dans l'Ouest à 485 têtes dans le Golfe. En comparaison, dans la Péninsule, les parcs sont moins nombreux mais beaucoup plus grands, comptant plus de 2 100 têtes chacun en moyenne. Les taux d'utilisation de la capacité pour les parcs sont compris entre 34 p. 100 et 59 p. 100.

Tableau 2.11

CAPACITÉ ET UTILISATION DES PARCS D'ENGRAISSEMENT DU MEXIQUE 1991

Région	Parcs (nombre)	Capacité (têtes)	Capacité moyenne par parc (têtes)	Utilisation (têtes)	Utilisation (pourcentage)
Nord	802	818 530	1 021	277 690	33,9
Centre	2 454	328 150	134	112 143	34,2
Ouest	2 517	311 660	124	117 272	37,6
Golfe	73	35 400	485	19 290	54,5
Sud	105	18 040	172	10 681	59,2
Péninsule	47	101 090	2 151	40 331	39,9
Total	5 998	1 612 870	269	577 407	35,8

Source : Estimations du personnel du Tribunal fondées sur le document du WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993. Révisées pour prendre en compte l'État de Campeche.

L'Association nationale des éleveurs de bovins du Mexique définit le parc d'engraissement comme un système de production où les bovins se nourrissent de produits agricoles autre que l'herbe. Cette définition générale englobe les systèmes du sud où les bovins dans les pâturages peuvent recevoir des suppléments sporadiques de maïs de grande culture séché, de canne à sucre ou de coques de riz, ainsi que ceux du nord, où les bovins ne se nourrissent que de produits agricoles préparés autres que l'herbe. Or, selon l'intensité du régime alimentaire, il faut plus ou moins de temps pour que les bovins soient prêts à l'abattage, soit au moins deux fois plus dans les pâturages du sud que dans le système de production du nord.

Dans la zone du sud, les bovins paissent dans des pâturages pendant 18 à 24 mois jusqu'à ce qu'ils atteignent environ 250 kg. Ils reçoivent alors une ration de céréales fourragères, de foin et de suppléments pendant 3 à 4 mois. Entre le vêlage et l'abattage, il se sera écoulé 28 mois au total. Les exploitations d'engraissement du nord essaient davantage de suivre les méthodes

53. Ces parcs d'engraissement sont surtout des pâturages où des suppléments fourragers sont ajoutés régulièrement. Ces exploitations appartiennent à des particuliers ou sont des coopératives.

canadiennes et américaines : des bovins semi-finis de 248 kg sont placés pendant plusieurs mois dans des parcs d'engraissement où ils gagnent environ 1,6 kg par jour jusqu'à ce qu'ils atteignent leur poids final compris entre 500 kg et 550 kg. Selon le directeur général de la statistique du Secrétariat à l'agriculture et aux ressources en eau, le poids type à l'abattage est d'environ 360 kg dans le sud du Mexique, contre 550 kg au Canada et aux États-Unis.

(iv) Conditionnement

Il existe trois types d'abattoirs au Mexique : les abattoirs municipaux, les abattoirs soumis à l'inspection fédérale (les TIF), où la viande est inspectée par le gouvernement fédéral, et les abattoirs privés non soumis à l'inspection fédérale qui abattent essentiellement du porc. Depuis le milieu des années 80, les abattoirs municipaux ont traité environ 83 p. 100 des bovins abattus et les abattoirs TIF, environ 13 p. 100[54]. Les autres bovins ont été abattus par des exploitations privées ou dans des fermes.

Le gouvernement vise actuellement à éloigner l'industrie du conditionnement des centres urbains et à la rapprocher des secteurs d'élevage. Ce changement de cap est lié surtout à la réduction des coûts d'expédition ou de transport. En outre, une autre raison importante pour le gouvernement d'essayer de fermer des abattoirs urbains est la surcharge des réseaux d'égout municipaux et le désir de se débarrasser d'installations désuètes et inefficientes. Le gouvernement veut améliorer et moderniser le réseau de commercialisation du bœuf et assainir les zones urbaines très polluées.

Tous les abattoirs et toutes les usines de conditionnement de la viande construits maintenant au Mexique doivent être des établissements TIF. Huit nouveaux établissements TIF ont été construits depuis 1991 et essentiellement tous les établissements TIF, anciens et nouveaux, sont verticalement intégrés jusqu'à l'échelon du commerce de détail. Ces établissements ne sont utilisés qu'à 40 p. 100 au plus de leur capacité[55].

5. Conclusion

Il ressort de l'examen qui précède que les structures des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis sont très semblables. En revanche, certaines différences structurelles importantes existent au Mexique, comparativement aux structures des industries au Canada et aux États-Unis.

Au Canada et aux États-Unis, les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf ont une incidence importante sur l'économie et jouent un rôle majeur dans l'agriculture des deux pays. Au Canada, les encaissements de la vente des gros bovins et des veaux ont égalé 4,6 milliards de dollars en 1992, soit 20 p. 100 de tous les encaissements agricoles. Les encaissements de la vente de gros bovins et de veaux aux États-Unis se sont élevés à 47,0 milliards de dollars en 1991, soit 23 p. 100 de tous les encaissements agricoles.

---

54. *Meat Marketing in Mexico-Working Paper* par R. Bierlen et D. Hayes, janvier 1991 à la p. 8.
55. The WEFA Group, lettre adressée au Tribunal canadien du commerce extérieur, le 27 avril 1993.

L'Alberta vient au premier rang des provinces faisant l'élevage des bovins au Canada, tandis que les Grandes Plaines sont la plus grande région d'élevage aux États-Unis. Au cours des années, il y a eu un déplacement de l'est vers l'ouest des secteurs de l'engraissement et du conditionnement. Outre ce déplacement, les industries dans les deux pays ont connu une rationalisation profonde à la suite de laquelle le nombre d'exploitations a diminué mais ces établissements sont beaucoup plus grands.

La phase d'expansion la plus récente du cycle des bovins a commencé environ deux ans plus tôt au Canada qu'aux États-Unis. Au début des années 80, le cheptel total aux États-Unis était d'environ 10 fois celui du Canada. En 1993, toutefois, le cheptel américain correspondait à environ 9 fois celui du Canada.

Les variations dans la taille du cheptel de gros bovins et de veaux ont eu des effets différents sur les niveaux de production de bœuf au Canada et aux États-Unis. Au Canada, le cheptel a diminué de 3 p. 100 de 1980 à 1993, tandis que la production de bœuf a diminué de 8 p. 100. Toutefois, les approvisionnements totaux de bœuf au Canada ont augmenté en raison de la hausse des importations de bœuf pendant cette période. Aux États-Unis, le cheptel de gros bovins et de veaux a diminué de 9 p. 100 de 1980 à 1993, tandis que la production de bœuf a augmenté de 6 p. 100 de 1980 à 1991.

Comme il a déjà été mentionné, les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Mexique sont très différentes de celles du Canada et des États-Unis. Même à l'intérieur du Mexique, deux zones distinctes existent, l'industrie de l'élevage des bovins étant structurée différemment dans le nord et dans le sud. La zone du nord produit des races de boucherie surtout pour l'exportation vers les États-Unis. Là, les parcs d'engraissement sont généralement plus grands, plus commerciaux et axés sur le bœuf de grain. Dans la zone du sud, les bovins à double fin prédominent et les parcs d'engraissement sont moins commerciaux et largement axés sur le bœuf d'embouche.

À l'heure actuelle, plus de 80 p. 100 de l'abattage se fait dans des abattoirs municipaux situés dans des zones urbaines. Toutefois, le gouvernement du Mexique vise à implanter le secteur du conditionnement plus près des lieux d'élevage des bovins et à assujettir à son contrôle l'abattage et l'inspection du bœuf, comme c'est le cas au Canada et aux États-Unis.

Jusqu'à maintenant, les régimes de propriété foncière et de distribution de la viande au Mexique ont empêché le développement des industries nationales de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Toutefois, les réformes récentes dans ces domaines permettront aux éleveurs mexicains d'améliorer leur productivité et de devenir des producteurs plus efficients de bovins et de bœuf.

CHAPITRE III

COMMERCE DES BOVINS ET DU BŒUF

Le commerce international est un facteur important de la compétitivité des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada. Le présent chapitre relativise les industries canadiennes en examinant la structure des échanges mondiaux concernant les bovins et le bœuf. La question des marchés internationaux est d'abord abordée, y compris les tendances dans la production mondiale de viande et les échanges. Les marchés d'exportation les plus prometteurs pour le Canada ainsi que les concurrents du Canada à l'extérieur de l'Amérique du Nord sont également décrits. Le chapitre traite ensuite de la situation en Amérique du Nord, notamment de la structure des échanges au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

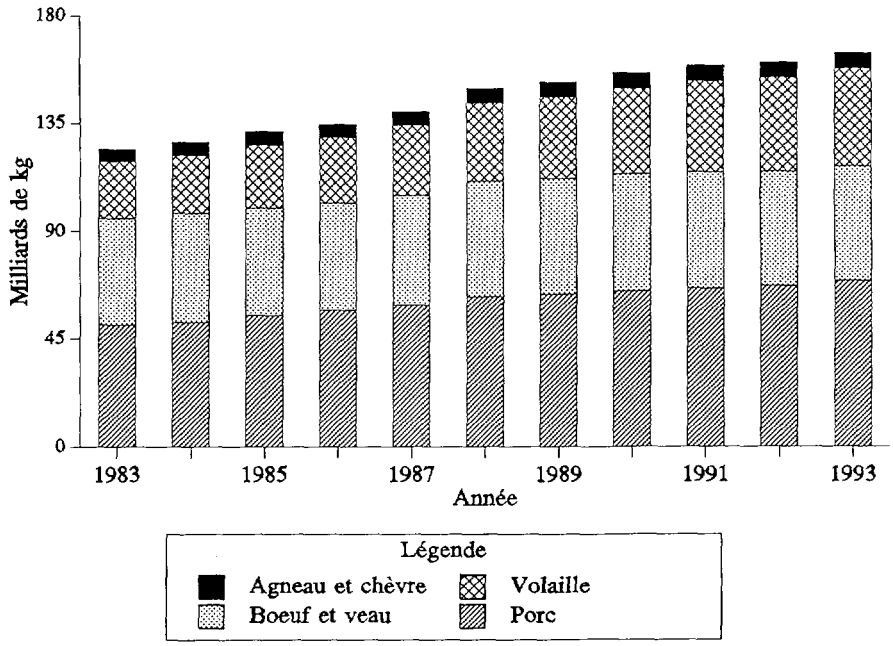
1. Commerce et marchés internationaux

a) Production mondiale de viande

Au cours de la dernière décennie, la production mondiale de viande s'est accrue d'environ un tiers pour atteindre 164 milliards de kg (figure 3.1). Le porc accapare la plus grande partie de la production mondiale de viande, soit 69 milliards de kg prévus en 1993, ce qui représente de 41 p. 100 à 42 p. 100 de la production totale de 1983 à 1993. Avec une production prévue de 48 milliards de kg en 1993, le bœuf arrive au deuxième rang de la production mondiale de viande. De 1983 à 1993, même si la production du bœuf et du veau a été stable, leur part dans la production globale de viande a baissé pour passer de 36 p. 100 à 29 p. 100. La production de volaille a beaucoup progressé au cours des 10 dernières années. Avec des prévisions de production de 41 milliards de kg en 1993, la volaille représente maintenant près du quart de la production mondiale de viande, comparativement à un cinquième en 1983. La viande d'agneau et de chèvre représente la plus petite partie de la production mondiale de viande, soit 6 milliards de kg prévus en 1993. D'après les tendances dans la production mondiale de viande, le porc et la volaille sont les produits qui enregistrent une forte croissance.

Figure 3.1

PRODUCTION MONDIALE DE VIANDE



Remarques : Chiffres préliminaires de 1992.
Prévisions pour 1993.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation.*

La figure 3.2 montre les principaux producteurs, exportateurs et importateurs de bœuf et de veau en 1992.

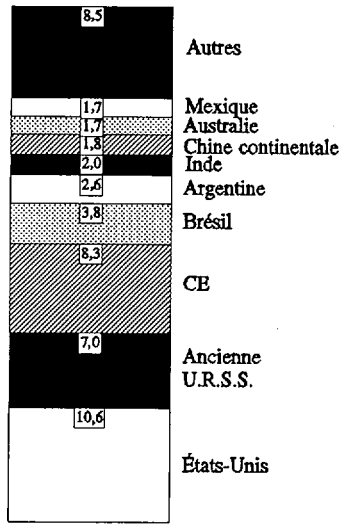
La production mondiale totale de viande bovine[1] s'est élevée à 48 milliards de kg en 1992, par rapport à 49 milliards de kg en 1990. La diminution sur le plan mondial s'explique surtout par la baisse de la production dans l'ancienne U.R.S.S., soit 1,4 milliard de kg de 1990 à 1992. La concentration géographique de la production de bœuf et de veau est frappante. La production de bœuf et de veau se concentre dans neuf pays (ou blocs) : les États-Unis, l'ancienne U.R.S.S., la CE, le Brésil, l'Argentine, l'Inde, la Chine, l'Australie et le Mexique. En 1992, environ 82 p. 100 de la production mondiale totale était attribuable à ces producteurs, par rapport à 77 p. 100 en 1988. Les États-Unis sont le plus important producteur mondial de bœuf, avec environ 22 p. 100 de la production en 1992. La CE arrive au deuxième rang, avec 17 p. 100 de la production mondiale, l'ancienne U.R.S.S., au troisième rang, avec 14 p. 100, le Brésil, au quatrième rang, avec 8 p. 100 et l'Argentine, au cinquième rang, avec 5 p. 100. De 1988 à 1992, le changement le plus notable dans le classement des producteurs est survenu du fait que, la production ayant diminué dans l'ancienne U.R.S.S. en 1991, la CE s'est hissée au deuxième rang. Le Canada n'a que 2 p. 100 de la production mondiale.

1. Dans les données commerciales, le bœuf et le veau, ainsi que la viande de buffle et de bison sont classés dans la catégorie de l'«espèce bovine». Le commerce du bœuf et du veau mentionné dans le présent chapitre s'entend de ce classement, et non seulement de la viande produite à partir de bovins.

Figure 3.2

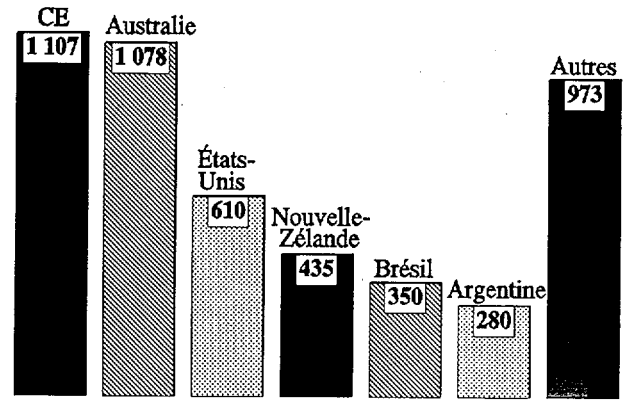
SITUATION DU BOEUF ET DU VEAU DANS LE MONDE 1992[1]

PRINCIPAUX PRODUCTEURS
(milliards de kg)



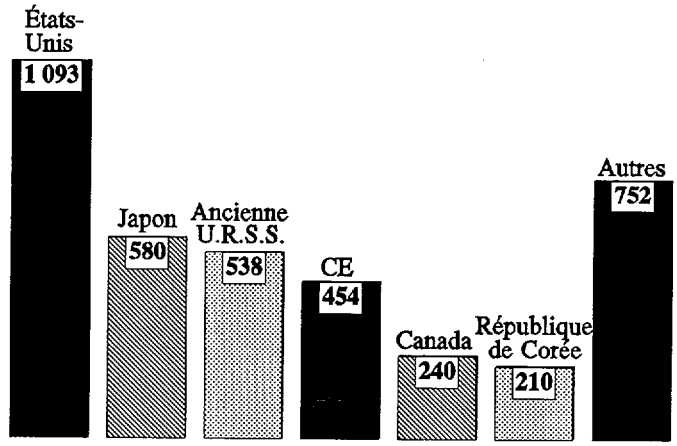
Total=48,0

PRINCIPAUX EXPORTATEURS
(millions de kg)



Total=4 833

PRINCIPAUX IMPORTATEURS
(millions de kg)



Total = 3 867

1. Chiffres préliminaires.

Remarques : Les totaux excluent le commerce à l'intérieur de la CE.
En raison de méthodes de collecte des données différentes, les importations totales ne sont pas égales aux exportations totales.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*, octobre 1992.

b) Commerce mondial de la viande

Seulement une petite partie de la production mondiale de bœuf et de veau, soit environ 10 p. 100 (à l'exclusion du commerce à l'intérieur de la CE), fait l'objet d'échanges sur le plan international[2]. Aussi, l'excédent de production exportable est largement concentré dans quelques pays. Six pays font plus de 80 p. 100 des exportations[3]. Par ailleurs, 80 p. 100 des importations sont reçues par six pays[4]. La CE et les États-Unis sont à la fois les principaux exportateurs et importateurs.

Le commerce international du bœuf et du veau se caractérise notamment par la division du marché de la viande bovine fraîche, réfrigérée ou congelée, en deux groupes de pays ayant peu de contacts les uns avec les autres. Le marché se répartit en fonction de la présence ou non de la fièvre aphteuse[5]. Pour éviter la propagation de la maladie, le commerce de la viande bovine fraîche, réfrigérée ou congelée ne se fait qu'entre les pays appartenant à la même catégorie[6,7]. Les pays exempts de la fièvre aphteuse interdisent les importations de bœuf en provenance de pays où sévit la maladie, sauf si la viande a été cuite à une température qui détruit le virus et si elle est scellée dans des contenants stériles et hermétiques pour empêcher la recontamination.

Le marché international du bœuf et du veau doit également composer avec l'application de diverses barrières relatives à la santé ou découlant d'autres règlements dans certains pays. L'exemple le plus remarquable est l'interdiction par la CE de l'importation de bœuf produit avec des hormones de croissance. Ce règlement interdit en fait l'accès au marché de la CE aux pays producteurs, comme le Canada et les États-Unis, qui utilisent des hormones.

Le commerce international du bœuf et du veau a augmenté de 1988 à 1992. Les importations mondiales ont augmenté constamment, soit de 3,0 milliards de kg à plus de 3,9 milliards de kg. Cette hausse est surtout le fait de l'ancienne U.R.S.S., du Japon et de la République de Corée. Les États-Unis sont de loin le plus gros importateur mondial de bœuf et de veau avec 20 p. 100 des importations en 1992. Le Japon arrive au deuxième rang,

---

2. Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation.*
3. La CE, l'Australie, les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, le Brésil et l'Argentine.
4. Les États-Unis, le Japon, l'ancienne U.R.S.S., la CE, le Canada et la République de Corée.
5. La fièvre aphteuse est absente aux États-Unis, au Canada, au Japon, en République de Corée, à Taiwan, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Elle est endémique dans la CE, dans l'Est de l'Europe, dans l'ancienne U.R.S.S., au Moyen-Orient, en Afrique du Nord, en Argentine, au Brésil et en Uruguay. Par ailleurs, parmi les États membres de la CE, la fièvre aphteuse est jugée inexistante en Irlande et au Danemark, et souvent absente au Royaume-Uni. CNUCED, *Études sur la transformation, la commercialisation et la distribution des produits de base : Commercialisation de la viande bovine et de ses préparations : Domaines de coopération internationale*, 1989 à la p. 51.
6. Il n'existe aucune définition internationalement reconnue d'une zone exempte de fièvre aphteuse. Les pays importateurs n'appliquent donc pas tous les mêmes critères pour définir la situation relativement à la fièvre aphteuse. En général, toutefois, avant qu'un pays ne soit reconnu comme exempt de fièvre aphteuse, il doit avoir cessé la vaccination depuis un an et il ne doit pas avoir connu d'épidémie de fièvre aphteuse depuis un an.
7. Un pays exempt de la fièvre aphteuse peut toutefois exporter ses produits dans un pays où la maladie est endémique.

avec 10 p. 100 des importations, suivi de près par l'ancienne U.R.S.S., avec plus de 9 p. 100 des importations. Le Canada arrive au cinquième rang, avec 4 p. 100 des importations mondiales de bœuf et de veau. Depuis 1988, ce classement est resté à peu près stable. Toutefois, l'ancienne U.R.S.S. est passée du quatrième au troisième rang avec une hausse des importations, tandis que la CE est passée de la deuxième à la quatrième place. Par ailleurs, les importations de la République de Corée ont augmenté de 950 p. 100 depuis 1988, ce pays devenant ainsi le sixième plus gros importateur de bœuf et de veau.

De 1988 à 1992, le classement des principaux exportateurs est resté stable d'une année à l'autre. La CE vient au premier rang des exportateurs avec 17,0 p. 100 des exportations en 1992, et est suivie de près par l'Australie, avec plus de 16,0 p. 100. Les États-Unis font 13,0 p. 100 des exportations mondiales, tandis que la Nouvelle-Zélande en accapare 9,0 p. 100. Le Canada a représenté 3,5 p. 100 des exportations mondiales en 1992.

D'après les données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (l'OCDE), la production de bœuf et de veau dans les pays de l'OCDE devrait, d'ici 1996, être supérieure de 9,6 p. 100 à celle de 1990. Par ailleurs, la consommation de bœuf et de veau devrait croître à un rythme plus lent de 8,4 p. 100. C'est donc dire que les pays de l'OCDE devront accentuer leurs efforts pour exporter à moyen terme. Or, la consommation étant moindre, il y aura vraisemblablement une vive concurrence pour ces marchés d'exportation.

c) Marchés d'exportation les plus prometteurs

Le bœuf et le veau canadiens sont exportés vers les États-Unis et, en petites quantités, vers plusieurs autres pays. Au cours de l'année 1992, le Canada a exporté des produits du bœuf et du veau vers plus de 40 pays, dont des pays où la fièvre aphteuse est endémique, comme l'ancienne U.R.S.S. et des membres de la CE.

Outre les États-Unis, les principaux marchés d'exportation du Canada comprennent le Japon, la République de Corée et Taiwan. Le Japon, le plus gros importateur net mondial de bœuf et de veau, et la République de Corée, qui vient maintenant au sixième rang des pays importateurs de bœuf et de veau au monde, se sont engagés à réduire graduellement les restrictions à leur marché. Taiwan est un marché attrayant à cause de sa vaste population et de sa richesse relative. Les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont très actifs sur ces marchés. Le Canada tente également d'y être plus présent, en s'appuyant sur sa réputation récente de fournisseur de bœuf de grain de haute qualité. Depuis qu'il a modifié son système de classement, le Canada a réussi à obtenir l'équivalence avec le produit classé aux États-Unis, qui est bien accueilli dans la République de Corée et à Taiwan.

Le tableau 3.1 renferme une liste des pays qui constituent les marchés d'exportation les plus prometteurs pour le Canada et les principaux fournisseurs de bœuf et de veau.

Tableau 3.1

COMMERCE TOTAL DE BŒUF ET DE VEAU SUR LES PRINCIPAUX MARCHÉS ASIATIQUES
Poids net du produit

(millions de kg)

Pays importateurs	Pays exportateurs	Volume des échanges en 1992
Japon	Australie	215,2
	États-Unis	185,2
	Nouvelle-Zélande	8,4
	Canada	0,1
République de Corée	Australie	97,9
	États-Unis	53,8
	Nouvelle-Zélande	14,8
	Canada	0,1
Taiwan[1]	Australie	32,7
	Nouvelle-Zélande	8,3
	États-Unis	3,8
	Canada	0,1

1. Les chiffres sont de 1991.

Source : JETRO, Japan External Trade Organization; Canadian Beef Export Federation, *Opportunities and Constraints for Canadian Beef in Taiwan*, 1992; et Ambassade de la République de Corée, Ottawa.

Malgré les possibilités d'augmentation des ventes de bœuf et de veau à l'étranger, il faudrait que les exportations canadiennes de bœuf et de veau vers des pays autres que les États-Unis augmentent beaucoup pour qu'il y ait un effet favorable sur l'industrie canadienne du bœuf[8]. Il ressort du tableau 3.1 que le Canada est un très petit fournisseur sur ces principaux marchés asiatiques et qu'il doit affronter la vive concurrence des États-Unis, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

(i) Japon

Au cours de la dernière décennie, le cheptel bovin au Japon a augmenté. Plus récemment, l'industrie japonaise de l'élevage des bovins a subi des changements structurels en

8. Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Canadian and U.S. Government Policies on the Canadian Cattle and Beef Sectors*, juillet 1993.

raison de la baisse du prix de gros des carcasses, surtout pour les bouvillons Holstein, et d'une plus grande concurrence du bœuf et du veau importés, en provenance surtout des États-Unis et de l'Australie.

Alors que le cheptel bovin s'est accru de près de 5 p. 100 de 1990 à 1992 (tableau 3.2), le nombre de troupeaux a baissé rapidement, car il y a de moins en moins de troupeaux, mais ils comptent plus de têtes. Le nombre de troupeaux laitiers (60 p. 100 des bovins abattus sont des bouvillons Holstein ainsi que des vaches de réforme et des génisses) a diminué de 13 p. 100 de 1990 à 1992. De même, le nombre de troupeaux de bovins de boucherie, surtout de la race Wagyu de première qualité, a décliné de 9 p. 100. En 1993, le secteur laitier et celui du bœuf deviendront plus concentrés, le cheptel de vaches laitières diminuant à mesure que les petits éleveurs devront cesser leur exploitation.

Tableau 3.2

JAPON
Statistiques choisies

	1982	1990	1991	1992[1]	1993[2]
Cheptel bovin[3]	4 485	4 760	4 863	4 980	5 034
Bœuf et veau[4]					
Production	481	549	574	600	615
Consommation	655	1 075	1 123	1 225	1 260
Importations	174	537	504	580	645

1. Chiffres préliminaires.
2. Prévisions.
3. Milliers de têtes au 1er janvier.
4. Millions de kg, équivalent de poids en carcasse.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*.

La production, la consommation et les importations de bœuf et de veau ont toutes augmenté au cours de la dernière décennie. La production intérieure de bœuf et de veau devrait augmenter de 2,5 p. 100 de 1992 à 1993, car le cheptel bovin de boucherie Wagyu croît et l'abattage dans les secteurs des bovins et des vaches laitières augmente légèrement.

Il est prévu que la consommation totale de bœuf et de veau au Japon en 1993 sera de 1,3 milliard de kg, soit une hausse de 17 p. 100 par rapport à 1990, plus de la moitié de la consommation intérieure étant du bœuf importé, en provenance surtout des États-Unis et de l'Australie. Bien que la consommation de bœuf et de veau par habitant ait augmenté considérablement depuis 1985, passant de 4,4 kg à 6,1 kg en 1990, elle arrive quand même loin derrière la consommation d'autres sources de protéines animales.

Le Japon a supprimé ses contingents sur les importations de bœuf et de veau en avril 1991, ce qui a amélioré l'accès au marché. Règle générale, le produit réfrigéré est perçu plus favorablement sur le marché japonais que le produit congelé parce qu'il est plus tendre. Par ailleurs, le bœuf et le veau réfrigérés se conservent moins longtemps que le bœuf et le veau

congelés. En 1991, à la suite de la libéralisation et du remplacement des contingents par des tarifs plus élevés qui s'appliquent au prix à quai du bœuf et du veau, le bœuf et le veau réfrigérés transportés par avion sont devenus moins concurrentiels. Comme le transport à partir de Vancouver prend 11 jours, la prolongation de la durée de conservation des produits deviendra une question technique importante pour les exportateurs canadiens[9].

(ii) République de Corée

Comme le montre le tableau 3.3, le cheptel bovin de Corée s'est accru annuellement depuis 1990. Il devrait s'accroître de 10 p. 100 en 1993, pour atteindre 2,5 millions de têtes, malgré une hausse spectaculaire des importations de bœuf et de veau. Près de 22 p. 100 du cheptel coréen est composé d'animaux laitiers.

Au cours des 10 dernières années, la production, la consommation et les importations de bœuf et de veau ont beaucoup augmenté. Même si la Corée accroît sa production de bœuf et de veau, elle ne peut suffire à ses besoins.

Tableau 3.3

RÉPUBLIQUE DE CORÉE
Statistiques choisies

	1982	1990	1991	1992[1]	1993[2]
Cheptel bovin[3]	1 506	2 051	2 126	2 269	2 496
Bœuf et veau[4]					
Production	83	131	136	145	165
Consommation	148	244	312	370	410
Importations	73	117	176	210	250

1. Chiffres préliminaires.
2. Prévisions.
3. Milliers de têtes au 1er janvier.
4. Millions de kg, équivalent de poids en carcasse.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation.*

La consommation de bœuf et de veau en 1993 devrait atteindre 410 millions de kg, soit une hausse de 68 p. 100 par rapport à 1990. Cette demande sera satisfaite à environ 61 p. 100 par des importations en provenance surtout d'Australie et des États-Unis.

9. Canadian Beef Export Federation, *Opportunities and Constraints for Canadian Beef Exports to Japan*, 1991 aux pp. 11, 17-18, 24 et 31; et Département de l'agriculture des États-Unis, *The World Beef Market - Government Intervention and Multilateral Policy Reform*, 1990 à la p. 46.

Comme le consommateur coréen est devenu plus riche, il a augmenté sa consommation de produits du bétail. Parmi les produits de la viande, ce sont le bœuf et le veau qui ont connu la hausse annuelle la plus marquée en pourcentage. Toutefois, la consommation de bœuf et de veau par habitant représente encore moins de la moitié de la consommation de porc. La consommation de bœuf et de veau par habitant est passée de 2,9 kg en 1985 à 4,1 kg en 1990.

Les importations sont limitées par un contingentement et par la Livestock Products Marketing Organization (la LPMO) qui est la seule importatrice et distributrice de bœuf et de veau autorisée dans la République de Corée. La LPMO décide, par appels d'offres, de la quantité, de la qualité et du genre de morceaux de bœuf à importer. Presque toutes les soumissions ont porté sur du bœuf et du veau congelés.

À la suite d'une contestation présentée dans le cadre du GATT en 1989, la République de Corée a accepté de mettre le bœuf et le veau sur la liste des importations entièrement libéralisées d'ici 1997. Les importations de bœuf et de veau pour la période allant de 1990 à 1992 ont dépassé de beaucoup les contingents minimaux négociés entre le gouvernement coréen et ses grands partenaires commerciaux. Le contingent pour 1993 est de 99 millions de kg, par rapport à 66 millions de kg en 1992. Il sera de nouveau augmenté pour atteindre 106 millions de kg en 1994 et 113 millions de kg en 1995. Les importations réelles ont dépassé le contingent minimal des importations au cours des dernières années, la demande de bœuf et de veau étrangers ayant augmenté et les autorités coréennes ayant tenté de limiter la tendance à l'augmentation des prix du bœuf et du veau[10]. Il est prévu que les importations de 1993 atteindront 250 millions de kg, soit une hausse de 114 p. 100 par rapport aux statistiques de 1990.

La République de Corée a deux marchés complètement différents pour le bœuf importé. Il y a un marché des grands hôtels et restaurants dominé par les États-Unis, et un marché de détail à plus bas prix que l'Australie surtout approvisionne avec du bœuf congelé, particulièrement du boeuf d'embouche, avec os et maigre[11]. L'Australie est le plus important pays fournisseur du marché coréen. C'est essentiellement le bœuf et le veau congelés qui accaparent le marché d'importation. Pour ce qui est des parts du marché toutefois, de 1989 à 1992, la part de l'Australie des importations de bœuf et de veau congelés a baissé pour passer de 74 p. 100 à 59 p. 100, tandis que la part des États-Unis a presque doublé pour atteindre 32 p. 100[12].

Fait nouveau important pour les ventes canadiennes à la République de Corée, la LPMO a récemment accepté les catégories Canada «AAA» et «AA» pour la définition du bœuf de haute qualité qu'elle utilise dans ses appels d'offres pour la Corée[13].

10. Commission du commerce international des États-Unis, *International Economic Review*, août 1993 à la p. 11.
11. Ministère de l'Agriculture, *République de Corée : Évaluation du marché d'exportation agro-alimentaire*, avril 1992 à la p. 12; et Cattle Council of Australia, *Yearbook 1992* à la p. 52.
12. *Supra*, chapitre II, note 37, appendice 5.3 à la p. 629.
13. Renseignement fourni par l'Ambassade canadienne de la République de Corée à la Canadian Beef Export Federation, le 2 février 1993.

(iii) Taiwan

Le cheptel bovin à Taiwan a augmenté de 1982 à 1992. Plus récemment, il a varié d'un sommet de 165 000 têtes en 1990 à un creux de 153 000 en 1992 (tableau 3.4).

Tableau 3.4

TAIWAN
Statistiques choisies

	1982	1990	1991	1992[1]	1993[2]
Cheptel bovin[3]	128	165	154	153	156
Bœuf et veau[4]					
Production	6	5	5	5	5
Consommation	30	51	59	57	59
Importations	24	46	54	52	54

1. Chiffres préliminaires.
2. Prévisions.
3. Milliers de têtes au 1er janvier.
4. Millions de kg, équivalent de poids en carcasse.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation.*

Plusieurs facteurs ont fait en sorte que l'industrie bovine intérieure n'a pas été en mesure de répondre à la demande croissante de bœuf et de veau, notamment une sensibilisation accrue aux problèmes causés à l'environnement par les grandes exploitations de bétail à Taiwan.

La production nationale est restée stable pendant toute la décennie et devrait répondre en 1993 à environ 8 p. 100 de la demande. La consommation intérieure de bœuf et de veau en 1993 devrait atteindre 59 millions de kg, soit une hausse de près de 16 p. 100 par rapport à 1990. Au cours de la dernière décennie, les importations ont plus que doublé et elles devraient atteindre 54 millions de kg en 1993. L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont les principaux pays fournisseurs. La consommation par habitant de tous les types de viande a augmenté de 1986 à 1990, le poulet connaissant la hausse la plus marquée. La consommation de bœuf et de veau par habitant s'est accrue de très peu pour passer de 1,9 kg en 1986 à 2,1 kg en 1990, se classant ainsi quatrième après le porc, le poulet et le canard, respectivement.

Le marché s'est développé en deux paliers, l'un pour le bœuf de haute qualité et l'autre pour le bœuf de qualité inférieure. Le consommateur taiwanais fait la distinction entre le bœuf de haute qualité et le bœuf de qualité inférieure selon le pays d'origine, lequel est généralement indiqué sur le menu des restaurants et sur les emballages du bœuf vendu chez les détaillants. Aucun autre qualificatif comme «de grain» ou «d'embouche» n'est indiqué.

Jusqu'à tout récemment, Taiwan appliquait un régime tarifaire discriminatoire pour le bœuf et le veau en vertu duquel le bœuf américain «*Prime*» et «*Choice*» était automatiquement jugé être de «qualité spéciale» et bénéficiait d'un tarif inférieur. Le tarif excluait effectivement le bœuf non américain du marché de haute qualité[14]. Au début de 1993, toutefois, les autorités taiwanaises ont reconnu que le bœuf de catégorie Canada «AAA» pouvait être importé à titre de bœuf de «qualité spéciale» et bénéficier du tarif préférentiel[15]. S'il a le même accès au marché que le bœuf américain, le bœuf de catégorie Canada «AAA» devrait être concurrentiel sur le marché de haute qualité[16].

d) Principaux concurrents du Canada sur les marchés d'exportation

Outre les États-Unis, le Canada fait face à des concurrents d'un certain nombre d'autres pays sur les marchés d'exportation mondiaux de bœuf et de veau. Le tableau 3.5 indique les principaux exportateurs de bœuf et de veau autres que les exportateurs nord-américains.

Tableau 3.5

PRINCIPAUX EXPORTATEURS DE BŒUF ET DE VEAU
Pays choisis

(millions de kg)

	1982	1990	1991	1992[1]	1993[2]
Pays exempts de fièvre aphteuse					
Australie	942	1 064	1 080	1 078	1 062
Nouvelle-Zélande	366	359	430	435	470
Irlande[3]	n.d.	n.d.	195	200	250
Danemark[3]	n.d.	n.d.	40	57	60
Nicaragua	n.d.	n.d.	16	17	18
Pays où la fièvre aphteuse est endémique					
CE[4]	489	1 060	1 009	850	724
Argentine	522	451	390	280	260
Brésil	398	230	290	350	350

1. Chiffres préliminaires.
2. Prévisions.
3. À l'exclusion du commerce à l'intérieur de la CE.
4. Depuis 1991, les statistiques excluent le Danemark et l'Irlande.

n.d. = Non disponible.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*.

14. Ministère de l'Agriculture, *Taiwan: Évaluation du marché d'exportation agro-alimentaire*, octobre 1992 à la p. 16.
15. Renseignement fourni par le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, le 3 mars 1993.
16. *Supra*, note 14.

(i) Australie

Le cheptel bovin de l'Australie comprend un peu moins de 25 millions de têtes. L'Australie est un des principaux pays d'élevage de bovins d'embouche. Il existe cependant en Australie de plus en plus de parcs d'engraissement organisés pour produire du bœuf de grain semblable à celui de l'industrie nord-américaine. En 1993, l'industrie prévoit porter à 530 000 têtes, soit une hausse de 18 p. 100, la capacité de ses parcs d'engraissement.

L'Australie a été, en 1992, la deuxième plus importante exportatrice au monde de bœuf et de veau. Les exportations ont quelque peu augmenté de 1982 à 1992, mais elles devraient diminuer de 1,5 p. 100 en 1993 pour passer à 1 062 millions de kg (tableau 3.5). Les exportations représentent environ 62 p. 100 de la production australienne totale.

Les États-Unis sont le plus gros marché pour le bœuf de l'Australie, qui y exporte 45 p. 100 de sa production pour une valeur, en 1992, de 1,06 milliard de dollars. Le Japon et la République de Corée représentent maintenant un autre 38 p. 100 des exportations australiennes de bœuf et de veau. Les plus importants marchés suivants sont ceux du Canada et de Taiwan. Ces cinq pays comptent pour 95 p. 100 des exportations de bœuf et de veau de l'Australie[17].

Le succès des exportations de bœuf et de veau australiens s'explique notamment par le fait que le bœuf et le veau australiens réfrigérés ont une durée de conservation de plus de 60 à 100 jours, comparativement à 30 à 40 jours pour les produits nord-américains[18]. Aussi, la proximité des marchés d'exportation croissants dans les pays côtiers du Pacifique donne à l'industrie du bœuf de l'Australie un avantage concurrentiel important pour accéder à des marchés exempts de la fièvre aphteuse. En outre, à mesure que progresse l'industrie des parcs d'engraissement, l'Australie deviendra une concurrente plus sérieuse sur les marchés du bœuf de haute qualité au Japon, en République de Corée et à Taiwan, qui sont actuellement servis par les États-Unis et le Canada.

(ii) Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande a un cheptel bovin de plus de 8 millions de têtes. Comme en Australie, il s'agit surtout de bovins d'embouche. Dans la plupart des cas, les bovins paissent pendant 12 mois et sont finis à l'embouche. La Nouvelle-Zélande n'a pas de grands parcs d'engraissement parce que le grain y est cher.

Au cours de la dernière décennie, tandis que la consommation diminuait, tant la production que les exportations ont manifesté une tendance à la hausse. En 1993, les exportations devraient être de 470 millions de kg, soit une hausse de 8 p. 100. Près de 80 p. 100 de la production de bœuf et de veau de la Nouvelle-Zélande est exportée. Cette proportion augmente à mesure que la consommation intérieure baisse et que la production totale augmente.

---

17. M. Dick Austen, président, Australian Meat and Live-stock Corporation, «*Beef Export Policy and Marketing*», allocution prononcée lors de la conférence OUTLOOK 93, Canberra, du 2 au 4 février 1993.
18. Canadian Beef Export Federation, *Opportunities and Constraints for Canadian Beef Exports to Japan*, 1991 à la p. 13.

De 1989 à 1992, les États-Unis ont reçu plus de 70 p. 100 des exportations de bœuf et de veau. Les expéditions de bœuf aux États-Unis servent principalement à la production de bœuf à hacher pour le commerce du hamburger. En 1991, outre les expéditions aux États-Unis, la Nouvelle-Zélande a exporté 21 millions de kg de bœuf et de veau vers le Canada, 15 millions de kg vers la République de Corée, 8 millions de kg vers Taiwan et 7 millions de kg vers le Japon.

Le fait nouveau le plus révélateur pour les marchés du bœuf et du veau d'exportation de la Nouvelle-Zélande au cours de la dernière décennie a été l'importance accrue de la République de Corée, qui se classe au troisième rang en importance après les États-Unis et le Canada. Les exportateurs de Nouvelle-Zélande ont profité des dispositions améliorées relatives à l'accès dont a convenu le gouvernement coréen. Aussi, la Nouvelle-Zélande partage avec l'Australie l'avantage de la proximité pour l'expédition de bœuf et de veau frais et réfrigérés sur les marchés prometteurs des pays côtiers du Pacifique.

(iii) Communauté européenne

En 1992, la CE a été la deuxième plus importante productrice de bœuf et de veau mondiale et la principale exportatrice. Par l'intermédiaire de sa Politique agricole commune (la PAC), la CE a soutenu les prix de ses industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Les prix ont depuis toujours été maintenus en partie grâce à l'achat à l'intervention[19] et par les subventions à l'exportation pour faciliter la vente des excédents à l'étranger. Par ailleurs, la réforme du programme de la PAC dont a convenu la CE en 1992 prévoit notamment une baisse des prix d'intervention visant à encourager une réduction de la production.

La plupart des pays faisant partie de la CE ne sont pas reconnus comme étant exempts de fièvre aphteuse. Les exportations de bœuf et de veau sont destinées principalement à d'autres pays d'Europe, surtout l'ancienne U.R.S.S. Parmi les 12 États membres, seuls le Danemark et l'Irlande sont largement reconnus comme étant exempts de fièvre aphteuse et ont donc la possibilité d'être compétitifs sur d'autres marchés exempts de fièvre aphteuse. En 1993, les exportations de bœuf et de veau en provenance d'Irlande et du Danemark vers des pays hors de la CE devraient atteindre 250 millions de kg et 60 millions de kg respectivement.

En février 1985, la CE a entrepris, suivant l'Assurance Andriessen, de ne pas vendre de bœuf et de veau subventionnés sur les principaux marchés des pays côtiers du Pacifique traditionnellement approvisionnés par les exportations australiennes. Si la CE mettait fin à l'Assurance Andriessen et commençait à vendre du bœuf et du veau subventionnés au Japon, les marchés australiens en subiraient le contrecoup, de même que ceux des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et du Canada[20]. Depuis 1989, comme les stocks de bœuf et de veau de la CE s'accroissent, les producteurs exercent des pressions pour obtenir l'accès à de nouveaux marchés, surtout les marchés nord-asiatiques. En novembre 1990, toutefois, la CE a réaffirmé qu'elle respecterait son engagement. Étant donné que les marchés asiatiques sont aussi très importants

19. La CE achète la production excédentaire et l'entrepose.
20. Cattle Council of Australia, *Yearbook 1992* à la p. 10.

aux États-Unis, le maintien de l'Assurance Andriessen a fait partie de l'accord de Blair House conclu entre la CE et les États-Unis[21].

(iv) Argentine

En 1992, l'Argentine a été la cinquième plus importante productrice de bœuf au monde, son cheptel bovin s'élevant à un peu moins de 57 millions de têtes. Comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande, l'Argentine est un pays d'élevage de bovins d'embouche. À l'heure actuelle, l'Argentine fait partie du groupe de pays où la fièvre aphteuse est endémique. Cependant, un programme de lutte contre la fièvre aphteuse semble donner de bons résultats et, par conséquent, l'Argentine pourrait être reconnue sous peu comme un pays exempt de la fièvre aphteuse.

Les exportations devraient atteindre 260 millions de kg en 1993, soit une baisse de 33 p. 100 depuis 1991. Ce déclin est attribuable principalement à une devise surévaluée[22]. C'est ainsi que certaines entreprises axées sur les exportations ont dû fermer leurs portes. D'autres facteurs, comme les prix relativement élevés du bétail, les coûts élevés de production (électricité, main-d'œuvre, etc.), les taxes élevées et les faibles prix internationaux, ont eu des effets négatifs sur l'industrie de l'exportation.

L'exportation de bœuf et de veau frais ou réfrigérés est limitée. À cause de la fièvre aphteuse, certains pays n'admettent que du bœuf traité à la chaleur ou congelé et sans os. Il est estimé que le bœuf traité à la chaleur constituait près de 50 p. 100 de toutes les exportations de l'Argentine en 1990. La CE et les États-Unis sont les principaux marchés de l'Argentine, suivis d'Israël. Toutefois, si l'Argentine en vient à se faire reconnaître comme exempte de la fièvre aphteuse, dans certaines ou dans la totalité de ses zones de production, elle pourrait être en concurrence avec les pays de l'Océanie pour le bœuf de fabrication congelé destiné aux États-Unis.

(v) Brésil

En 1992, le Brésil a été le quatrième plus important producteur mondial de bœuf et de veau, avec un cheptel bovin d'environ 130 millions de têtes, et le cinquième plus gros exportateur. Tout comme celui de l'Argentine, le cheptel bovin d'embouche brésilien est sujet à la fièvre aphteuse, ce qui limite les marchés d'exportation pour le bœuf et le veau frais, réfrigérés ou congelés. La CE est l'un des principaux marchés d'exportation du Brésil.

En 1990, les exportations brésiliennes ont baissé pour passer à 230 millions de kg en raison principalement de la surévaluation de sa devise, qui a influé sur la compétitivité de ses prix, et à la perte du marché d'exportation américain pour le bœuf traité à la chaleur[23]. Les perspectives se sont depuis améliorées, puisque les exportations pourraient atteindre 350 millions de kg en 1993.

---

21. Renseignement obtenu auprès de M. Des Pearson, Premier secrétaire, Haut-Commissariat de l'Australie à Ottawa, par l'entremise du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur.
22. *Supra*, note 2, novembre 1991 à la p. 19.
23. *Ibid.* à la p. 20. Des problèmes liés à l'hygiène au sein de l'industrie brésilienne du bœuf semblent être la cause de la perte du marché américain. Voir GATT, *Les marchés internationaux de la viande 1992/93*, février 1993 aux pp. 37-38.

(vi) Nicaragua

Le Nicaragua est un pays exempt de la fièvre aphteuse dont le cheptel bovin en croissance atteint maintenant environ 1,7 million de têtes.

Les exportations de bœuf et de veau nicaraguayens, qui étaient de 16 millions de kg en 1991, devraient augmenter de 1 million de kg par année pour atteindre 18 millions de kg en 1993. Les États-Unis avaient interdit au Nicaragua de leur exporter du bœuf et du veau en 1986 après que le pays eut été rayé de la liste puisqu'il ne pouvait garantir la sécurité des inspecteurs américains de la viande[24]. À ce moment-là, le Nicaragua est devenu un fournisseur important de bœuf et de veau pour le Canada. Le marché américain pour le bœuf et le veau nicaraguayens s'est réouvert en août 1992.

Le Nicaragua continue de diversifier ses marchés étrangers pour le bœuf et le veau et a obtenu du succès aux États-Unis, au Mexique, en Amérique centrale et dans la CE[25].

2. Commerce au Canada

Le commerce est très important pour les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Le marché canadien des bovins et du bœuf est un volet important du plus vaste marché nord-américain. La figure 3.3 montre, en dollars canadiens, des courants d'échange choisis de bovins et du bœuf entre le Canada, les États-Unis et le Mexique pour 1989 et 1992.

De 1989 à 1992, la valeur[26] du commerce de bovins sur pied sur le marché nord-américain a augmenté dans toutes les directions sauf pour les bovins exportés au Canada à partir des États-Unis. De même, le commerce du bœuf et du veau a augmenté pour toutes les parties. Le Canada a connu une hausse remarquable de la valeur de ses exportations de bovins sur pied vers les États-Unis, soit de 392 millions de dollars en 1989 à plus de 1,1 milliard de dollars en 1992, une augmentation de 180 p. 100. De plus, le Canada a augmenté la valeur de ses exportations de bœuf et de veau vers les États-Unis de 76 p. 100, soit de 211 millions de dollars en 1989 à plus de 370 millions de dollars en 1992.

La valeur des exportations américaines de bœuf et de veau au Canada a augmenté d'environ 49 p. 100, soit un peu plus de 418 millions de dollars en 1992. Du même coup, les exportations américaines de bœuf et de veau vers le Mexique ont augmenté de 124 p. 100, pour dépasser 310 millions de dollars en 1992.

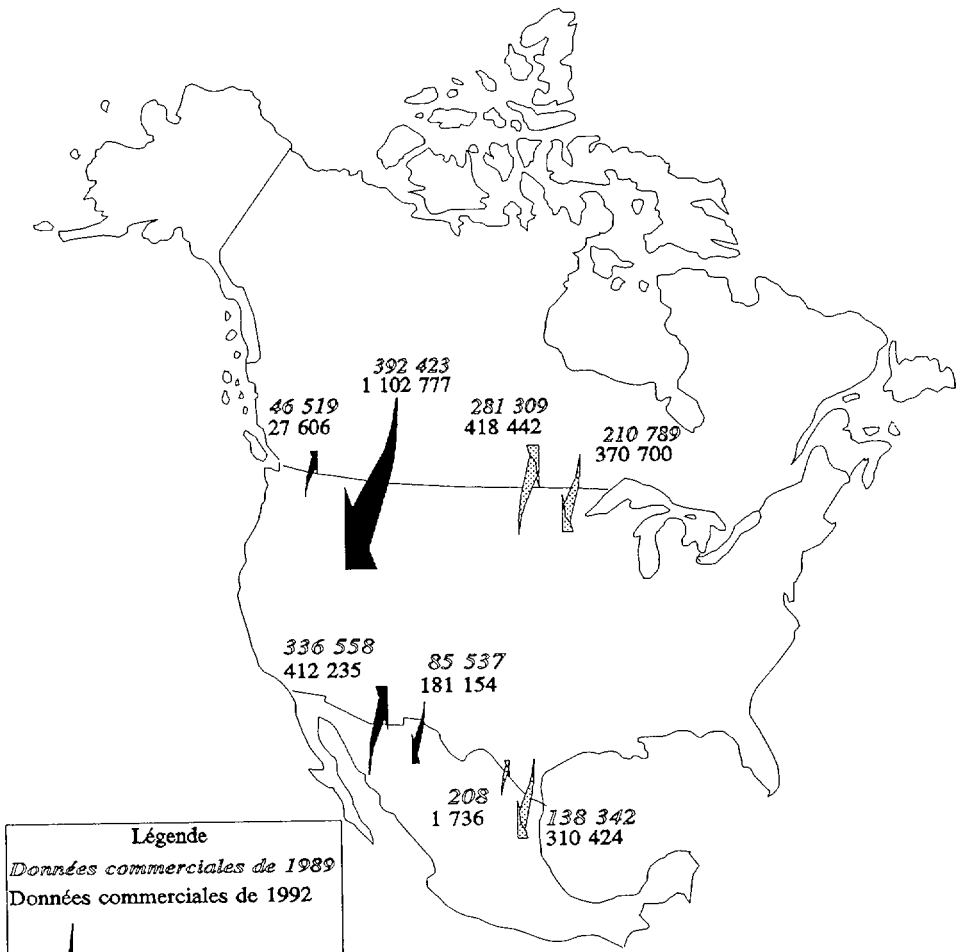
La valeur des exportations mexicaines de bovins sur pied aux États-Unis a augmenté de 22 p. 100, passant de plus de 336 millions de dollars en 1989 à plus de 412 millions de dollars en 1992. Le volume et la valeur des exportations mexicaines au Canada ont été relativement peu élevés jusqu'à ce jour et, par conséquent, ne sont pas mentionnés dans la figure 3.3.

---

24. Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock and Poultry: Situation and Outlook Report*, août 1992.
25. Renseignement fourni par l'Ambassade canadienne au Costa Rica au ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, le 29 mars 1993.
26. Les taux de conversion ci-après ont été utilisés pour convertir les dollars américains en dollars canadiens : pour 1989, 1,183874 et, pour 1992, 1,208311.

Figure 3.3

COMMERCE DES BOVINS ET DU BOEUF EN AMÉRIQUE DU NORD



Source : Statistique Canada, Division du commerce international; et Département du commerce des États-Unis, Bureau du recensement.

a) Commerce de bovins au Canada

(i) Commerce net

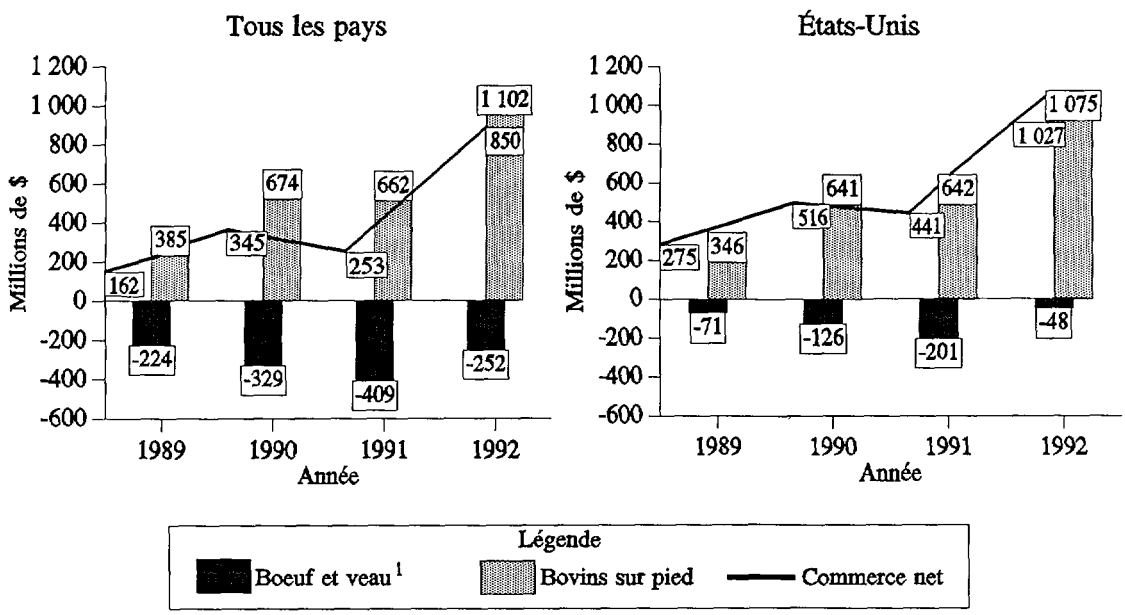
Au cours des dernières années, le Canada a connu un excédent de son commerce de bovins sur pied et un déficit de son commerce de bœuf et de veau avec tous les pays, y compris les États-Unis. Dans l'ensemble, la balance commerciale nette du Canada pour les bovins et le

bœuf a été favorable. Le commerce net[27] total pour tous les pays a atteint un niveau plus élevé que jamais en 1992, soit 850 millions de dollars, par rapport à 162 millions de dollars en 1989. Le commerce net total vers les États-Unis a augmenté sensiblement de 1989 à 1992 pour passer de 275 millions de dollars à 1,027 milliard de dollars. Les parties suivantes fournissent plus de renseignements sur le commerce canadien de bovins sur pied, de bœuf et de veau.

La figure 3.4 présente, en résumé, le commerce net du Canada pour les bovins ainsi que le bœuf et le veau depuis 1989 pour tous les pays et, de façon distincte, pour les États-Unis.

Figure 3.4

COMMERCE NET DU CANADA, BOVINS ET BOEUF ET VEAU



1. Comprend le boeuf et le veau parés, les abats et le boeuf de salaison, préparé et en conserve.

Source : Statistique Canada, Division du commerce international.

(ii) Importations de bovins

Le Canada n'importe pas beaucoup de bovins sur pied. Malgré des fluctuations certaines années, les importations de gros bovins et de veaux de boucherie sur pied en provenance des États-Unis ont généralement baissé au cours de la dernière décennie.

Le tableau 3.6 montre les importations de divers genres de gros bovins et de veaux de boucherie sur pied. Jusqu'en 1990, les importations canadiennes de gros bovins et de veaux de

27. Le commerce net correspond aux exportations moins les importations.

boucherie sur pied étaient constituées surtout de bouvillons et de génisses finis. Depuis 1990, toutefois, l'importance relative des divers types de gros bovins et de veaux de boucherie a changé : les importations de gros bovins et de veaux d'engraissement ont augmenté, tandis que les importations de bouvillons et de génisses finis ont diminué considérablement. En 1992, le Canada a importé des États-Unis 34 000 têtes de gros bovins et de veaux de boucherie sur pied, dont 19 000 gros bovins et veaux d'engraissement. Le reste était constitué de gros bovins et de veaux d'abattage.

À l'échelle régionale, les tendances de l'importation de gros bovins et de veaux d'engraissement ont changé. Jusqu'en 1985, l'Ontario était la seule province qui importait des volumes importants de gros bovins et de veaux d'engraissement, soit 98 p. 100 de toutes ces importations. Ces importations ont toutefois diminué de beaucoup de sorte que, en 1992, seulement 10 p. 100 de tous les gros bovins et veaux d'engraissement importés au Canada étaient destinés à l'Ontario. La Colombie-Britannique a reçu 90 p. 100 des importations canadiennes de gros bovins et de veaux d'engraissement en 1992.

Tableau 3.6

IMPORTATIONS DE GROS BOVINS ET DE VEAUX DE BOUCHERIE SUR PIED EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS

(têtes)

	Bouvillons et génisses finis	Vaches et taureaux	Veaux de lait	Gros bovins et veaux d'engraissement	Total
1981	152 291	707	18 076	0	171 074
1982-1986	50 181	1 228	11 889	7 205	70 503
1987	57 871	2 562	9 955	13 836	84 224
1988	27 130	3 166	4 970	8 055	43 321
1989	37 434	589	1 496	5 933	45 452
1990	9 469	963	891	3 057	14 380
1991	24 671	2 255	1 166	11 668	39 760
1992	8 557	4 836	1 088	19 312	33 793

Source : Ministère de l'Agriculture, *Revue du marché des bestiaux.*

Pour ce qui est des importations de gros bovins et de veaux d'abattage depuis 1981, c'est l'Ontario qui vient en tête. En 1992, la province a importé près de 9 000 têtes de gros bovins et de veaux d'abattage, soit 60 p. 100 du total canadien.

(iii) Exportations de bovins

Étant donné leur proximité géographique, les États-Unis sont le principal marché d'exportation pour les gros bovins et les veaux sur pied. Les exportations canadiennes de gros

bovins et de veaux ont augmenté sensiblement au cours des dernières années, passant de 0,4 million de têtes en 1988 à 1,0 million en 1992. Au cours des trois dernières années, plus de 98 p. 100 des exportations canadiennes de gros bovins et de veaux sur pied ont pénétré le marché américain. Les exportations de gros bovins sur pied vers d'autres pays sont limitées à des bovins laitiers et de race, surtout à des fins de reproduction.

Plus de gros bovins et de veaux sont exportés aux États-Unis, car moins de gros bovins et de veaux sont expédiés des provinces de l'Ouest vers l'Ontario. L'augmentation a été d'autant plus prononcée à la suite du creux temporaire des exportations vers le milieu des années 80. Le volume le plus élevé d'exportations de gros bovins et de veaux sur pied a été enregistré en 1992. Cette année-là, les exportations ont été de 37 p. 100 plus élevées que l'année précédente. Si les exportations de tous les types de gros bovins et de veaux sur pied ont augmenté au cours de la période de 1981 à 1992, ce sont les bouvillons et les génisses d'abattage qui ont connu la croissance la plus élevée, suivis des bovins d'engraissement ainsi que des vaches et des taureaux d'abattage.

Les exportations de gros bovins et de veaux d'abattage sont passées d'environ 157 000 têtes en 1981 à 732 000 têtes en 1992. Les bouvillons et les génisses ont surtout contribué à cette croissance des exportations, puisqu'ils sont passés de 15 000 têtes en 1981 à 460 000 têtes en 1992. En outre, les exportations de vaches et de taureaux d'abattage ont augmenté sensiblement, soit de 80 000 têtes à 264 000 têtes, au cours de la dernière décennie.

Le tableau 3.7 montre les exportations de gros bovins et de veaux sur pied vers les États-Unis.

Tableau 3.7

EXPORTATIONS CANADIENNES DE GROS BOVINS ET DE VEAUX SUR PIED VERS LES ÉTATS-UNIS

(têtes)

	Engraissement			Abattage				
	Gros bovins	Veaux	Total	Bouvillons et génisses	Vaches et taureaux	Veaux de lait	Total	Exportations totales
1981	27 791	16 964	44 755	15 171	77 990	63 382	156 543	201 298
1982-1986	39 894	4 761	44 655	62 345	105 864	38 337	206 546	251 201
1987	1 481	2 942	4 423	109 374	70 499	13 926	193 799	198 222
1988	21 636	5 166	26 802	226 860	147 834	24 360	399 054	425 856
1989	52 423	8 027	60 450	202 149	183 761	31 456	417 366	477 816
1990	181 957	19 512	201 469	252 379	207 088	20 115	479 582	681 051
1991	225 005	41 304	266 309	251 938	220 972	7 070	479 980	746 289
1992	253 396	39 162	292 558	460 084	264 199	7 300	731 583	1 024 141

Source : Ministère de l'Agriculture, *Revue du marché des bestiaux.*

Les exportations de gros bovins et de veaux d'engraissement ont augmenté depuis le milieu des années 80. En 1992, les gros bovins et les veaux d'engraissement ont compté pour environ le quart des exportations de gros bovins et de veaux sur pied du Canada et étaient environ six fois plus nombreux qu'en 1981.

La figure 3.5 montre le volume des exportations de gros bovins et de veaux d'abattage et d'engraissement selon des régions choisies. L'Alberta est la plus importante exportatrice de gros bovins et de veaux d'abattage, avec environ la moitié de toutes les exportations canadiennes en 1992. La Saskatchewan, le Manitoba et l'Ontario comptent parmi les autres provinces qui exportent beaucoup de gros bovins et de veaux d'abattage. Les exportations de veaux d'abattage proviennent principalement de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique.

Si le volume des exportations de bovins d'abattage a augmenté, c'est en réponse à la forte demande de bovins finis de la part des entreprises de conditionnement aux États-Unis.

En 1992, le Manitoba et la Saskatchewan ont enregistré des exportations élevées de gros bovins et de veaux d'engraissement. Depuis 1990, toutefois, le Manitoba a été le plus important exportateur de gros bovins et de veaux d'engraissement, suivi de la Saskatchewan et, dans une moindre mesure, de l'Alberta.

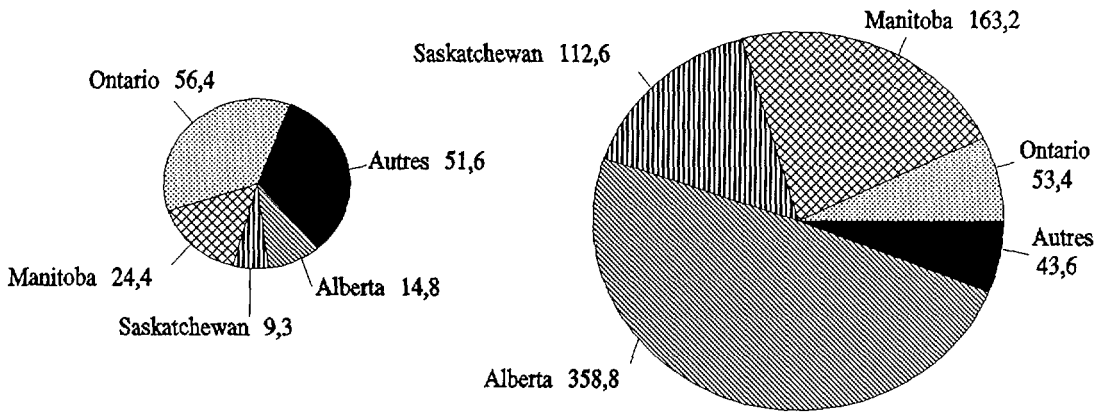
Depuis 1989, l'importance relative des trois destinations principales des bovins sur pied canadiens aux États-Unis n'est plus la même. En 1989, 49 p. 100 des exportations canadiennes de bovins sur pied vers les États-Unis étaient destinées à l'Ouest, tandis que 19 p. 100 étaient destinées au Centre-Nord, et 16 p. 100 aux Grandes Plaines. En 1992, la proportion des exportations canadiennes de bovins sur pied destinées à l'Ouest avait baissé pour passer à 41 p. 100, tandis que celle des exportations destinées au Centre-Nord et aux Grandes Plaines avait augmenté pour passer à 28 p. 100 et à 23 p. 100, respectivement.

Antérieurement, les prix relativement élevés des céréales au Canada avaient contribué à l'exportation des bovins d'engraissement. Depuis quelques années, certains exploitants de parcs d'engraissement américains dépendent de plus en plus des bovins canadiens pour continuer à fonctionner de façon rentable.

Figure 3.5

EXPORTATIONS DE GROS BOVINS ET DE VEAUX D'ABATTAGE SELON DES RÉGIONS CHOISIES

(000 têtes)

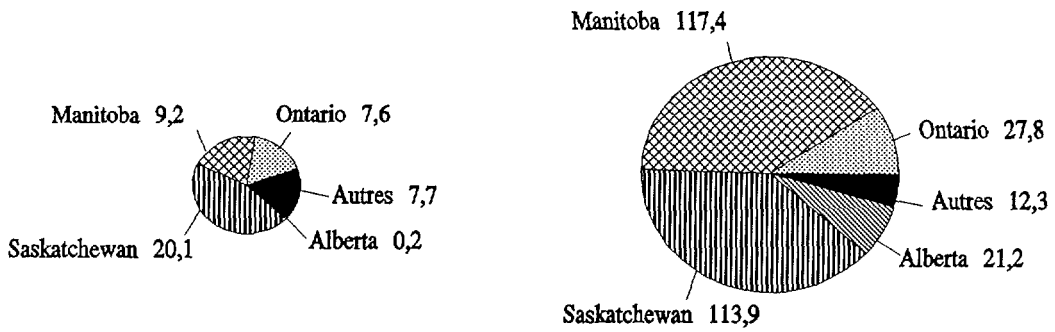


1981
Total - 156,5

1992
Total - 731,6

EXPORTATIONS DE GROS BOVINS ET DE VEAUX D'ENGRAISSEMENT SELON DES RÉGIONS CHOISIES

(000 têtes)



1981
Total - 44,8

1992
Total - 292,6

Source : Ministère de l'Agriculture, *Revue du marché des bestiaux.*

b) Commerce du bœuf et du veau au Canada

(i) Importations de bœuf et de veau

Le tableau 3.8 montre le volume et la valeur unitaire du bœuf et du veau importés au Canada depuis 1988.

Tableau 3.8

IMPORTATIONS CANADIENNES DE BŒUF ET DE VEAU[1]
Sources principales

(volume[2] et valeur unitaire)

	États-Unis		Australie		Nouvelle-Zélande		Autres		Total[3]	
	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg
1988	47,6	4,56	37,5	2,98	27,0	3,23	14,1	2,59	126,2	3,59
1989	60,6	4,64	22,3	3,19	24,0	3,28	24,6	2,56	131,5	3,76
1990	80,2	4,44	33,5	3,01	23,8	3,27	21,0	2,71	158,5	3,73
1991	101,4	4,25	38,6	2,85	24,6	3,29	14,8	3,06	179,4	3,72
1992	95,1	4,40	51,2	2,75	20,2	3,38	10,7	2,69	177,3	3,70

1. Comprend les positions et les sous-positions n[os] 02.01, 02.02, 0206.10, 0206.21, 0206.22, 0206.29, 0210.20 et 1602.50.
2. Poids du produit.
3. Chiffres arrondis.

Source : Statistique Canada, Division du commerce international.

De 1988 à 1991, les importations canadiennes de bœuf et de veau ont augmenté chaque année. Elles ont augmenté de 42 p. 100 pour passer de quelque 126 millions de kg en 1988 à environ 179 millions de kg en 1991. En 1992, par ailleurs, les importations canadiennes de bœuf et de veau ont baissé légèrement pour passer à 177 millions de kg.

Les États-Unis sont le plus important fournisseur du Canada en bœuf et en veau, suivis de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. En 1992, le Canada a importé environ 95 millions de kg de bœuf et de veau depuis les États-Unis, soit plus de la moitié de la quantité totale de bœuf et de veau importés. La part des importations canadiennes de bœuf et de veau en provenance des États-Unis a augmenté chaque année de 1988 à 1991, mais a baissé légèrement en 1992.

L'Australie compte pour 29 p. 100 des importations de bœuf et de veau. En 1992, le Canada a importé environ 51 millions de kg de bœuf et de veau australiens. La part de

l'Australie a augmenté chaque année depuis 1990. La proportion d'importations de la Nouvelle-Zélande est toutefois en baisse. En 1988, 21 p. 100 des importations canadiennes de bœuf et de veau provenaient de ce pays. En 1992, environ 20 millions de kg de produit ont été importés de la Nouvelle-Zélande, soit 11 p. 100 de toutes les importations canadiennes.

Les importations de bœuf et de veau en provenance du Nicaragua ont augmenté en 1989 et 1990, et ont représenté 15 p. 100 et 11 p. 100 respectivement des importations canadiennes. Les importations ont augmenté du fait que le produit nicaraguayen a été interdit sur le marché américain. Les États-Unis ont depuis réouvert leurs frontières aux importations en provenance du Nicaragua. Par conséquent, les expéditions de ce pays vers le Canada ont depuis diminué.

Les importations de bœuf et de veau en provenance des États-Unis ont la plus haute valeur unitaire, suivies de celles de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. En 1992, les valeurs unitaires des importations en provenance des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie étaient de 4,40 $/kg, 3,38 $/kg et 2,75 $/kg, respectivement. Les écarts dans les prix s'expliquent par les qualités diverses, c.-à-d. les animaux de grain par rapport aux animaux d'embouche, et par la forme sous laquelle le produit est expédié, c.-à-d. à l'état frais, réfrigéré ou congelé.

À l'échelle régionale, l'Ontario est le plus gros importateur de bœuf et de veau. Environ le tiers à la moitié de toutes les importations canadiennes de bœuf et de veau étaient destinées à cette province de 1988 à 1992. Jusqu'en 1990, la région de l'Atlantique occupait le deuxième rang des importateurs de bœuf et de veau, avec environ un quart à un tiers des importations. Sa part a depuis diminué. Le Québec importe davantage de bœuf et de veau, soit 26 p. 100 des importations nationales de bœuf et de veau en 1992. La part des importations de la Colombie-Britannique est restée stable de 1988 à 1992, soit environ 14 p. 100 du total canadien. Peu d'importations de bœuf et de veau sont destinées aux Prairies.

- Importations non estampillées

Les importations «non estampillées» suscitent la controverse dans les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Il n'y a pas d'estampille pour le bœuf produit aux États-Unis qui a été inspecté, mais non classé. La marque de catégorie du Département de l'agriculture des États-Unis est apposée sur les carcasses de bœuf classées au moyen d'un timbre à rouleau, d'où l'expression «*no-roll*» utilisée en anglais pour désigner le bœuf non classé en provenance des États-Unis. Les industries canadiennes se sont plaintes du fait que la qualité de ce bœuf non classé peut varier énormément et qu'ainsi des morceaux médiocres se retrouvent, chez les détaillants, à côté de morceaux canadiens de qualité supérieure qui se vendent au même prix. À l'heure actuelle, le Canada n'oblige pas les détaillants à indiquer la catégorie de bœuf au comptoir. Pour que le consommateur soit en mesure de reconnaître la qualité, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf exercent des pressions pour que le bœuf vendu au comptoir soit obligatoirement estampillé comme bœuf classé ou non classé.

Kerr et Yeung[28] estiment que le marché du bœuf non estampillé au Canada est relativement important et qu'il représente de 40 p. 100 à 75 p. 100 des morceaux de bœuf et de 10 p. 100 à 15 p. 100 des carcasses importés depuis les États-Unis. Ils ont calculé que les importations de bœuf non estampillé en Ontario ont varié de 6,5 millions de kg en 1988 à 15,5 millions de kg en 1992. Les importations par le Québec ont augmenté pour passer de 4,2 millions de kg en 1988 à 10,1 millions de kg en 1992. Ils concluent que probablement plus de 80 p. 100 des importations de bœuf non estampillé sont destinées au commerce de détail. D'après certaines sources dans l'industrie, les importations de bœuf non estampillé ont peut-être atteint leur sommet, car certains détaillants remplacent maintenant les importations de bœuf non estampillé par du bœuf classé en provenance des États-Unis.

(ii) Exportations de bœuf et de veau

Le tableau 3.9 montre le volume et la valeur unitaire du bœuf et du veau exportés à partir du Canada depuis 1988 selon les principales destinations.

Tableau 3.9

EXPORTATIONS CANADIENNES DE BŒUF ET DE VEAU[1]
Principales destinations

(volume[2] et valeur unitaire)

	États-Unis		Japon		Mexique		Autres		Total[3]	
	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg	millions de kg	$/kg
1988	70,3	2,32	3,8	5,03	2,3	1,50	7,1	2,10	83,5	2,40
1989	82,2	2,56	6,6	4,82	2,7	1,44	8,4	2,83	100,0	2,71
1990	85,0	2,71	4,2	4,45	1,4	1,48	3,7	3,15	94,3	2,79
1991	86,9	2,65	4,4	4,15	0,5	1,82	2,7	3,24	94,5	2,74
1992	134,2	2,76	4,6	4,65	1,1	1,58	4,3	2,44	144,2	2,80

1. Comprend les positions et les sous-positions nos 02.01, 02.02, 0206.10, 0206.21, 0206.22, 0206.29, 0210.20 et 1602.50.
2. Poids du produit.
3. Chiffres arrondis.

Source : Statistique Canada, Division du commerce international.

28. *The Impact of Imported U.S. No-Roll Beef on the Canadian Market* par W. Kerr et M. Yeung, 1992.

De 1988 à 1992, les exportations canadiennes de bœuf et de veau ont connu une tendance à la hausse. Les exportations ont augmenté de 73 p. 100, passant d'environ 84 millions de kg en 1988 à plus de 144 millions de kg en 1992.

Le principal marché d'exportation du Canada pour le bœuf et le veau sont les États-Unis. En 1992, 93 p. 100 du total des exportations canadiennes de bœuf et de veau étaient destinés aux États-Unis, suivis de 3,2 p. 100 qui étaient destinés au Japon et de moins de 1 p. 100, au Mexique. Il ressort des quatre dernières années que les entreprises canadiennes de conditionnement ont surtout exporté vers les États-Unis : la part des exportations de bœuf et de veau a augmenté depuis 1989 et s'est accrue de 54 p. 100 entre 1991 et 1992, pour passer de 87 millions de kg à plus de 134 millions de kg.

Les exportations vers le Japon sont restées très stables depuis 1990, soit de l'ordre de 4,5 millions de kg. Il en est de même pour les exportations vers le Mexique, qui n'ont pas connu de hausse notable depuis 1988.

Ce sont les exportations de bœuf et de veau vers le Japon qui ont la plus haute valeur unitaire, soit 4,65 $/kg en 1992, suivies de celles à destination des États-Unis (2,76 $/kg). Les valeurs unitaires des exportations à destination du Japon sont en moyenne de 70 p. 100 plus élevées que celles des exportations vers les États-Unis. C'est donc un produit haut de gamme qui est exporté au Japon.

En 1980, 42 p. 100 des exportations de bœuf et de veau du Canada vers les États-Unis provenaient du Québec, 40 p. 100 de l'Ontario et 3 p. 100 seulement de l'Alberta. En 1992, la position des principales provinces exportatrices de bœuf et de veau vers les États-Unis a été renversée. En 1992, 38 p. 100 des exportations canadiennes de bœuf et de veau vers les États-Unis provenaient de l'Alberta, 29 p. 100 de l'Ontario et 13 p. 100 du Québec, ce qui témoigne de la diminution de la taille du troupeau laitier dans l'est du Canada et de l'augmentation de la taille du cheptel bovin dans l'ouest du Canada. Les exportations de l'Ontario et du Québec sont destinées principalement aux États de New York et de la Pennsylvanie, tandis que la Californie est la principale destination des exportations depuis l'Alberta.

3. Commerce aux États-Unis

a) Commerce de bovins aux États-Unis

Les États-Unis sont un importateur net de bovins, puisqu'ils ont enregistré un déficit de 1,1 milliard de dollars américains dans leur commerce de gros bovins et de veaux sur pied en 1992. Le tableau 3.10 montre les importations et les exportations américaines de bovins sur pied.

Tableau 3.10

COMMERCE DES GROS BOVINS ET DES VEAUX SUR PIED AUX ÉTATS-UNIS

(000 têtes)

Pays	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%
				Importations[1]				
Mexique	873,6	59,9	1 261,2	59,1	1 034,7	53,3	982,0	43,5
Canada	584,7	40,1	873,8	40,9	904,7	46,6	1 273,2	56,5
Autres	1,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Total[2]	1 459,4	100,0	2 135,0	100,0	1 939,5	100,0	2 255,3	100,0
				Exportations[1]				
Mexique	125,0	73,6	64,2	53,5	210,1	67,6	251,9	78,2
Canada	24,0	14,1	34,6	28,9	88,2	28,4	56,6	17,6
Autres	21,0	12,3	21,1	17,6	12,7	4,1	13,7	4,3
Total[2]	170,0	100,0	120,0	100,0	311,1	100,0	322,3	100,0

1. Les statistiques sur les exportations et les importations des États-Unis ne correspondent pas aux statistiques sur les exportations et les importations du Canada dont il est fait état plus tôt dans le présent chapitre. Le Canada établit le nombre de bovins sur pied en comptant les têtes réelles. Les États-Unis appliquent une formule uniforme fondée sur la valeur pour obtenir une estimation du nombre de têtes importées ou exportées.
2. Chiffres arrondis.

Source : Département du commerce des États-Unis, Bureau du recensement.

Les importations totales américaines ont augmenté pour passer de 1,5 million de têtes en 1989 à 2,1 millions de têtes en 1990. Un nombre record de bovins, soit une hausse de 46 p. 100, ont été importés en 1990, surtout en raison des prix relativement élevés aux États-Unis[29]. Après une baisse de 9 p. 100 en 1991, les importations ont augmenté de 16 p. 100 en 1992 pour atteindre un sommet de 2,3 millions de têtes.

Les exportations américaines de gros bovins et de veaux sur pied ont baissé de 29 p. 100 pour passer de 170 000 têtes en 1989 à 120 000 têtes en 1990, puis ont augmenté de 159 p. 100 pour atteindre 322 000 têtes en 1992. Le Mexique est le plus important marché d'exportation

29. *Supra*, note 2, mai 1991 à la p. 25.

des États-Unis, qui y ont expédié en 1992 environ 78 p. 100 de toutes leurs exportations selon la quantité et 77 p. 100 selon la valeur.

b) Commerce du bœuf et du veau aux États-Unis

Le tableau 3.11 montre que les importations de produits du bœuf et du veau en provenance de tous les pays ont augmenté de 14,0 p. 100 de 1989 à 1992. Les États-Unis ont donc importé 639 millions de kg en 1989, puis 729 millions de kg en 1992. En revanche, les exportations américaines de bœuf et de veau vers tous les marchés ont baissé de 10,2 p. 100 pour passer de 379 millions de kg en 1989 à 341 millions de kg en 1990. Les exportations ont augmenté constamment par la suite pour atteindre 437 millions de kg en 1992, ce qui constitue une hausse de 28,4 p. 100.

D'après le volume des échanges, les États-Unis ont été un importateur net de bœuf et de veau depuis 1989. Toutefois, en dollars, les États-Unis sont devenus un exportateur net de bœuf et de veau entre 1991 et 1992.

Les trois plus importants fournisseurs de bœuf et de veau aux États-Unis sont l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Canada. Au cours de la période allant de 1989 à 1992, l'Australie a été le principal pays fournisseur de bœuf et de veau des États-Unis puisqu'elle y expédiait, en moyenne, la moitié de toutes les importations américaines de bœuf et de veau. Les importations en provenance de la Nouvelle-Zélande comptaient, en moyenne, pour un tiers et celles en provenance du Canada, entre 11 p. 100 et 17 p. 100. Les États-Unis ont négocié des accords de restriction volontaire (des ARV) avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande pour maintenir les importations de bœuf en deçà de limites prescrites, comme le prévoit la *Meat Import Act of 1979*[30] (la USMIA).

Les exportations américaines de bœuf et de veau ont enregistré une forte croissance depuis 1990. Le Japon, qui reste le plus important marché d'exportation des États-Unis, ayant reçu près de la moitié (47,2 p. 100) des exportations totales en 1992, n'est plus la destination principale du produit américain. Si le Japon accapare une part moins grande des exportations américaines, c'est qu'il importe davantage du Canada (18,2 p. 100 en 1992 comparativement à 8,3 p. 100 en 1989), du Mexique (15,5 p. 100, par rapport à 7,8 p. 100) et de la République de Corée (12,6 p. 100 par rapport à 5,7 p. 100).

30. Pub. L. No. 96-177, 93 Stat. 1291, 19 U.S.C. 1202.

Tableau 3.11

COMMERCE DU BŒUF ET DU VEAU AUX ÉTATS-UNIS[1]

	1989	1990	1991	1992
		Importations		
Volume (millions de kg)				
Australie	273,0	361,7	349,8	337,5
Nouvelle-Zélande	219,5	192,6	211,9	212,8
Canada	87,1	80,2	80,7	126,1
Mexique	0,1	1,2	0,6	0,3
Autres	59,4	63,6	67,1	52,3
Total	639,1	699,3	710,1	729,0
Valeur (millions de $ US)				
Australie	628,4	840,8	809,7	738,0
Nouvelle-Zélande	513,1	478,5	528,8	504,3
Canada	185,0	186,1	186,8	286,5
Mexique	0,2	3,2	1,9	1,4
Autres	142,2	160,0	167,4	134,3
Total	1 468,9	1 668,6	1 694,6	1 664,5
		Exportations		
Volume (millions de kg)				
Japon	270,2	192,0	175,0	206,6
Canada	31,7	64,9	86,7	79,4
Mexique	29,6	28,1	63,7	68,0
Caraïbes[2]	4,3	4,7	4,5	2,2
République de Corée	21,5	32,9	48,9	55,0
Autres	22,0	17,9	18,2	26,2
Total	379,3	340,5	397,0	437,4
Valeur (millions de $ US)				
Japon	1 002,0	951,7	879,7	1 113,8
Canada	120,4	286,7	367,6	331,2
Mexique	76,2	79,9	183,9	208,1
Caraïbes	18,3	21,8	20,9	11,9
République de Corée	78,8	116,7	176,8	211,6
Autres	96,8	90,4	96,0	124,0
Total	1 392,5	1 547,2	1 724,9	2 000,6

1. Les données ne s'appliquent qu'au bœuf et au veau frais, réfrigérés ou congelés qui relèvent des positions n[os] 02.01 et 02.02. Il n'est pas possible de faire des comparaisons directes avec d'autres tableaux du présent rapport.
2. Pays membres de la Communauté des Caraïbes (CARICOM).

Source : Département du commerce des États-Unis, Bureau du recensement.

4. Commerce au Mexique

a) Commerce de bovins au Mexique

Le marché américain est de première importance pour l'industrie mexicaine de l'élevage des bovins. C'est pourquoi l'industrie fait une vigoureuse promotion des bovins mexicains au nord de la frontière. Cependant, le gouvernement du Mexique réglemente depuis longtemps son commerce des bovins et du bœuf. Pendant la plus grande partie des années 80, les exportations de bovins d'engraissement ont été contrôlées à la fois par des contingents d'exportation (qui servaient effectivement à plafonner les exportations) et des permis d'exportation. Le gouvernement pouvait ainsi savoir combien de bovins d'engraissement quittaient le pays.

Le fait que le gouvernement exigeait que les acheteurs étrangers se procurent des permis a limité l'augmentation des exportations de bovins d'engraissement au milieu des années 80 et, de 1986 à 1992, celles-ci ont atteint 0,9 million de têtes à 1,2 million de têtes. C'est que la demande de bovins d'engraissement aux États-Unis a commencé à s'accentuer énormément à l'automne de 1986, au moment où les stocks de bovins d'engraissement aux États-Unis étaient limités en raison de la liquidation des troupeaux américains. Au cours de la même période, le prix du bœuf mexicain était contrôlé par le gouvernement qui cherchait à vendre la viande moins coûteuse, surtout pour les consommateurs à bas revenu. Étant donné que le prix des bovins américains s'améliorait en termes absolus et en relation avec le prix des bovins mexicains, les éleveurs de bovins mexicains ont vendu de plus en plus de bovins d'engraissement aux parcs d'engraissement américains à prix plus élevé.

En 1987, le gouvernement a lancé un plan visant à libéraliser le commerce des bovins d'engraissement sur une période de cinq ans. Le tableau 3.12 montre que les contingents d'exportation qui existaient alors ont été remplacés en 1988 par un tarif dégressif, qui est disparu complètement à l'automne de 1992.

Tableau 3.12

TARIF MEXICAIN SUR LES EXPORTATIONS DE BOVINS D'ENGRAISSEMENT

Mois et année	Contingent ou tarif	Tarif minimal
Sept. 1987 - août 1988	1,23 million de têtes	
Sept. 1988 - août 1989	20 p. 100	60 $ la tête
Sept. 1989 - août 1990	10 p. 100	30 $ la tête
Sept. 1990 - août 1991	5 p. 100	15 $ la tête
Sept. 1991 - août 1992	2 p. 100	5 $ la tête
Sept. 1992	Élimination du tarif	

Source : The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993.

Dans des circonstances normales, il aurait pu être prévu que les exportations de bovins d'engraissement vers les États-Unis augmentent au cours de cette période. Le scénario ne s'est cependant pas matérialisé pour des raisons particulières. Même si le prix des bovins d'engraissement aux États-Unis a augmenté de 20 p. 100 entre 1987 et 1991, de sorte que le marché américain des bovins d'engraissement était attrayant pour les éleveurs mexicains, la sécheresse au Mexique en 1989 et en 1990 a réduit les pâturages et tant les jeunes génisses que les animaux reproducteurs ont dû être liquidés. Après 1990, les exportations ont chuté étant donné que les producteurs gardaient un nombre plus élevé de génisses pour la reconstitution du cheptel.

Les exportations futures de bouvillons d'engraissement[31] pourraient être touchées pour des raisons sanitaires. En 1994, les États-Unis devraient être déclarés exempts de la tuberculose bovine[32]. Il n'existe à l'heure actuelle aucun moyen de déclarer exempt de maladie chacun des États mexicains de sorte que tout le pays doit l'être dans son ensemble. La certification est ainsi plus difficile et l'industrie du bétail mexicaine est sérieusement désavantagée. Ce sont les exportateurs de bouvillons du nord du Mexique qui souffriront le plus, car ils devront se conformer à des exigences sanitaires supplémentaires qui feront grimper les coûts et baisser les profits. Outre l'obligation de produire des documents attestant que les animaux ont subi le test de la tuberculose bovine, les animaux devront vraisemblablement être mis en quarantaine.

Les campagnes contre la tuberculose bovine ont connu du succès dans des États tels que Baja California, Baja California Sur, Sonora et Chihuahua. Ces résultats sont partiellement attribuables aux installations relativement modernes pour le bétail et à des conditions géographiques favorables. Tout en se concentrant actuellement sur l'élimination de la tuberculose bovine dans les États du nord, d'où partent environ 90 p. 100 des exportations de bouvillons mexicains, le gouvernement mexicain presse également le Département de l'agriculture des États-Unis de reconnaître qu'il y a des régions exemptes de maladie au Mexique.

Les États-Unis fournissent presque la totalité des importations mexicaines de bovins sur pied. Comme le montrent les données sur les exportations américaines au tableau 3.10, les expéditions de gros bovins et de veaux sur pied à partir des États-Unis ont chuté de 125 000 têtes en 1989 à 64 000 têtes en 1990, et elles ont augmenté de plus de 290 p. 100 pour atteindre 252 000 têtes en 1992. La plus grande partie de ces bovins importés sont des animaux d'abattage[33]. Avant novembre 1992, il n'y avait pas de tarif d'importation sur les bovins, sauf un tarif de 10 p. 100 sur les bovins reproducteurs, qui a été éliminé en 1989. En novembre 1992, le Mexique a imposé un tarif de 15 p. 100 sur les importations de bovins.

---

31. Seuls les bouvillons mexicains sont exportés parce que, pour des raisons d'hygiène vétérinaire, les États-Unis n'admettent pas de génisses du Mexique. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the February 18, 1993, Tour of the Facilities of VISA, Monterrey, Nuevo Leon, Mexico, Given to Tribunal Members and Staff*, le 21 avril 1993.
32. The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993 à la p. 5.3.
33. *Supra*, note 2, octobre 1992 à la p. 41.

b) Commerce du bœuf et du veau au Mexique

Pendant la plus grande partie des années 80, les tarifs mexicains sur les importations de bœuf et de veau visaient à protéger les producteurs locaux contre les approvisionnements étrangers de bœuf et de veau à prix concurrentiel. Ces mesures ont toutefois donné lieu à une réduction des approvisionnements de bœuf. Lorsque les exportations plus nombreuses de bouvillons d'engraissement vers les États-Unis ont réduit l'approvisionnement disponible de bovins pour la production locale de bœuf, le gouvernement a maintenu le tarif sur les importations de bœuf et de veau et a établi un contingent (plafond) sur les exportations de bouvillons d'engraissement.

Le tarif de 10 p. 100 sur les importations de bœuf et de veau, qui a été en vigueur jusqu'en 1988, a été supprimé en 1989. Dès lors, les importations de bœuf et de veau ont commencé à augmenter considérablement. Comme le montre le tableau 3.13, les importations de bœuf et de veau au Mexique ont augmenté de 900 p. 100 de 1988 à 1992 pour passer de 15 millions de kg à 150 millions de kg. Les États-Unis sont le fournisseur principal, car environ 45 p. 100 à 50 p. 100 des importations mexicaines proviennent de ce pays.

Tableau 3.13

COMMERCE DU BŒUF ET DU VEAU AU MEXIQUE[1]

(millions de kg)

	1988	1989	1990	1991	1992[2]
Importations	15	40	60	120	150
Exportations	0	4	5	4	5

1. Les données ne s'appliquent qu'au bœuf frais, réfrigéré ou congelé.
2. Chiffres préliminaires.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*, octobre 1992.

La hausse spectaculaire des importations de bœuf et de veau a amené les producteurs nationaux à alléguer que les importations faisaient baisser le prix du bétail intérieur et à exercer des pressions sur le gouvernement pour qu'il prenne des mesures de protection. Face à cette hausse des importations, le gouvernement mexicain a imposé, en novembre 1992, des tarifs sur les importations, soit 20 p. 100 pour le bœuf et le veau frais, 25 p. 100 pour le bœuf et le veau congelés, et 15 p. 100 sur les bovins. Si l'*Accord de libre-échange nord-américain*[34] (l'ALÉNA) est approuvé par la branche législative de chacun des trois pays, les tarifs

34. Tel que signé à Ottawa, à Mexico et à Washington le 17 décembre 1992.

d'importation mexicains pour le Canada et les États-Unis seront éliminés d'après les dispositions de l'accord.

Les exportations mexicaines, qui n'existaient pas avant 1988, sont restées stables à 4 à 5 millions de kg depuis 1989.

5. Conclusion

Les marchés internationaux du bœuf et du veau sont très concurrentiels et la concurrence s'accentue, surtout de la part des États-Unis, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Le Japon, la République de Corée et Taiwan semblent être les marchés d'exportation étrangers les plus prometteurs pour le bœuf et le veau canadiens, car ces pays libéralisent leurs marchés et connaissent une forte croissance de la consommation.

Le commerce des bovins ainsi que celui du bœuf et du veau entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a constamment augmenté au cours des dernières années et devient plus important pour l'agriculture canadienne. Le Canada a depuis toujours connu un excédent commercial pour les bovins sur pied et un déficit pour le bœuf et le veau. La balance nette est toutefois favorable. En 1992, le commerce net total pour tous les pays s'élevait à 850 millions de dollars, chiffre jamais atteint jusqu'à maintenant.

La balance commerciale nette du Canada avec les États-Unis pour les bovins ainsi que le bœuf et le veau a dépassé 1 milliard de dollars en 1992. Les exportations canadiennes de bovins sur pied ainsi que les exportations de bœuf et de veau vers les États-Unis ont augmenté pour atteindre le sommet de 1,1 milliard de dollars et de 370 millions de dollars, respectivement. Les exportations américaines de bovins sur pied ainsi que celles de bœuf et de veau vers le Canada ont atteint 28 millions de dollars et 418 millions de dollars respectivement en 1992. Les États-Unis sont le fournisseur principal de bœuf et de veau du Canada, suivis de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Le commerce des bovins ainsi que du bœuf et du veau entre le Canada et le Mexique est relativement peu élevé. Les États-Unis sont le plus important fournisseur de bœuf et de veau du Mexique et constituent un marché d'exportation crucial pour les bovins d'engraissement mexicains, de même que pour les bovins d'abattage.

CHAPITRE IV

DEMANDE, COÛTS DE PRODUCTION, PRIX ET FACTEURS MACROÉCONOMIQUES

Il existe de nombreux facteurs, à court et à long terme, de nature nationale et internationale, définis par le marché et par le gouvernement, qui influent sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Un de ces ensemble d'influences est abordé dans le présent chapitre, soit les facteurs fondamentaux ou les éléments donnés qui déterminent l'environnement global du marché où évoluent les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf :

- la demande de bœuf;
- les coûts de production des bovins et du bœuf;
- l'établissement des prix des bovins et du bœuf;
- les taux d'intérêt et le taux de change Canada-États-Unis.

1. Demande de bœuf

La présente partie donne d'abord un aperçu historique de la consommation totale et de la consommation par habitant de bœuf et de veau, ainsi que des dépenses de consommation pour le bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Une analyse des facteurs principaux qui influent sur la demande de bœuf, dont les prix, les revenus, les caractéristiques du produit, la démographie et les préférences du consommateur, est ensuite présentée. Enfin, il est question de l'effet sur la demande de bœuf de certains éléments nouveaux des méthodes de commercialisation et de distribution du bœuf.

a) Aperçu historique de la demande de bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique

(i) Consommation totale et consommation par habitant de bœuf et de veau

Le tableau 4.1 montre la consommation totale et la consommation par habitant de bœuf et de veau au Canada, aux États-Unis et au Mexique pour certaines années.

Tableau 4.1

CONSOMMATION TOTALE ET CONSOMMATION PAR HABITANT
DE BŒUF ET DE VEAU
CANADA, ÉTATS-UNIS ET MEXIQUE
1980-1992

(équivalent de poids en carcasse)

Année	Canada		États-Unis		Mexique[1,2]	
	Total	Par habitant	Total	Par habitant	Total	Par habitant
1980	986	40,9	10 855	47,7	-	-
1981-1984	1 025	41,5	11 324	48,6	-	-
1985-1987	1 021	40,2	11 816	49,1	-	-
1988	1 008	38,9	11 611	47,4	1 232	16
1989	1 002	38,2	11 170	45,1	1 199	15
1990	984	36,9	11 016	44,1	1 169	14
1991	975	36,0	11 076	43,9	1 305	16
1992	972	35,4	11 040[3]	43,5	1 392	17

Remarques : Les chiffres sur la consommation totale sont en millions de kg.
Les chiffres sur la consommation par habitant sont en kg.

1. Les données pour le Mexique ne comprennent pas le veau.
2. Les chiffres par habitant pour le Mexique sont des estimations calculées par le personnel du Tribunal à l'aide de données de consommation estimées (voir le tableau 2.9 du présent rapport) et les statistiques sur la population fournies par le WEFA Group. (Voir Tribunal canadien du commerce extérieur, *Compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux, Rapport du personnel*, août 1993, tableau 4.1 à la p. 107.)
3. Estimations préliminaires.

Source : Pour le Canada : Statistique Canada, *Statistiques du bétail*, catalogue 23-603F, mars 1993, et calculs du Tribunal; pour les États-Unis : Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock and Poultry: Situation and Outlook Report*, numéros de février, et calculs du Tribunal; et pour le Mexique : Ambassade canadienne au Mexique, *Market Study on the Mexican Market for Meat and Livestock Products*, calculs du Tribunal, The WEFA Group et Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*, octobre 1992.

Au Canada, la consommation totale de bœuf et de veau a atteint un sommet pendant la période allant de 1981 à 1984 et a baissé constamment par la suite. La tendance à la baisse de la consommation totale de bœuf et de veau au Canada s'explique par une diminution de la consommation par habitant laquelle, de 1980 à 1992, a baissé de 13 p. 100, passant de 40,9 kg

à 35,4 kg[1]. Cette baisse de la consommation par habitant continuait une tendance amorcée au cours de la décennie précédente, à un moment où la consommation par habitant a chuté d'un quart de 1976 à 1980.

Aux États-Unis, la consommation totale de bœuf et de veau a continué d'augmenter jusqu'en 1985-1987, a baissé pendant les trois années suivantes, s'est accrue quelque peu en 1991, puis a diminué de nouveau en 1992[2]. De 1980 à 1992, la consommation par habitant de bœuf et de veau aux États-Unis a baissé moins qu'au Canada, c.-à-d. de 9 p. 100, passant de 47,7 kg à 43,5 kg.

Malgré la baisse globale de la consommation de bœuf et de veau tant au Canada qu'aux États-Unis, la consommation de bœuf à hacher a augmenté au détriment des autres types de viandes bovines. En fait, le bœuf à hacher compte maintenant pour environ 35 p. 100 et 42 p. 100 respectivement du bœuf consommé au Canada et aux États-Unis[3].

En comparaison des tendances observées pour le bœuf et le veau pendant les années 80, la consommation par habitant de volaille a augmenté considérablement au Canada et aux États-Unis[4].

Au Mexique, la consommation totale de bœuf a baissé modérément en 1989 et 1990 par rapport à son niveau de 1988, puis a augmenté de 12 p. 100 en 1991 et a connu une nouvelle hausse de 7 p. 100 en 1992[5]. La consommation par habitant de bœuf au Mexique a varié entre 14 kg et 17 kg de 1988 à 1992[6]. À cause de la baisse du pouvoir d'achat, la consommation de viande au Mexique est à peu près la même qu'il y a 20 ans[7].

Au Mexique, le bœuf de grain plus coûteux, qui est principalement importé des États-Unis, est acheté par les consommateurs à revenu élevé et par l'industrie du tourisme. Les Mexicains à revenus moyen et bas sont susceptibles d'acheter les «coupes espagnoles» plus maigres, provenant des bovins d'embouche. Les personnes qui sont au bas de l'échelle économique consomment surtout des abats[8].

---

1. Statistique Canada, *Statistiques du bétail*, catalogue 23-603F, 1993; et calculs du Tribunal.
2. *Supra*, chapitre III, note 24, numéros de février; et calculs du Tribunal.
3. Pour le Canada : *supra*, chapitre II, note 6 à la p. 4; et pour les États-Unis : Cattle•Fax, *An Economic Analysis of Low-Fat Ground Beef*, septembre 1991 à la p. 12.
4. *Supra*, notes 1 et 2.
5. Ambassade canadienne au Mexique, *Market Study on the Mexican Market for Meat and Livestock Products*; calculs du Tribunal; The WEFA Group; et Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*.
6. *Ibid.*
7. *Supra*, chapitre II, note 51.
8. Ambassade canadienne au Mexique, *Market Study on the Mexican Market for Meat and Livestock Products* aux pp. 16-17.

(ii) Dépenses pour le bœuf

Au Canada, les dépenses de consommation pour le bœuf ont suivi l'évolution des tendances de la consommation. C'est ainsi que les dépenses pour le bœuf en tant que proportion des dépenses pour toutes les viandes ont baissé, passant de 39 p. 100 en 1982 à 34 p. 100 en 1990[9].

Au cours de la même période, les dépenses pour toutes les viandes en tant que proportion des dépenses d'alimentation ont baissé, tandis qu'une proportion croissante de l'argent consacré à l'alimentation était dépensée pour les fruits et les légumes[10]. De même, les dépenses pour tous les produits alimentaires en tant que pourcentage du revenu disponible ont continué de baisser[11].

Les tendances dans les dépenses de consommation pour le bœuf, toutes les viandes et les aliments en général étaient semblables aux États-Unis[12].

b) Facteurs choisis influant sur la demande de bœuf par le consommateur

Il existe une gamme de facteurs qui influent sur la demande de bœuf par le consommateur, dont les prix, les niveaux de revenu, les caractéristiques du produit, la démographie et les préférences du consommateur.

(i) Prix

Le prix de détail du bœuf est l'un des facteurs qui influe sur la demande de bœuf. Dans une étude menée en 1993 pour le compte de la Manitoba Red Meats Forum Inc. (le Manitoba Forum), plus de 20 études sur la demande de viande par le consommateur, effectuées depuis les années 70, ont été examinées[13]. Ces études, qui traitaient principalement du Canada et des États-Unis, se fondaient sur diverses techniques d'estimation et portaient sur des périodes différentes. D'après le rapport, pour chaque hausse ou baisse de 10 p. 100 du prix du bœuf, toutes choses étant égales, la demande de bœuf augmente ou diminue en moyenne d'environ 6,5 p. 100[14].

---

9. Statistique Canada, *Dépenses alimentaires des familles au Canada : 17 régions métropolitaines 1990*, catalogue 62-554, 1992.
10. *Ibid.*
11. Ministère de l'Agriculture, *Tendances de consommation alimentaire : Que nous réservent les années 1990?*, 1990 à la p. 12.
12. *Competitive Issues in the Beef Sector: Can Beef Compete in the 1990s?* par D. Johnson *et al.*, octobre 1989 à la p. 8.
13. *North American Meat Demand* préparé par J. Eales pour le Manitoba Red Meats Forum Inc., le 14 février 1993.
14. Il s'agit de l'«élasticité-prix directe de la demande». La demande de bœuf n'a pas d'élasticité-prix directe. *Ibid.* à la p. i.

De plus, selon le rapport, la demande de bœuf est quelque peu plus sensible aux changements dans son propre prix que ne l'est la demande de poulet. Par ailleurs, d'après les études consultées, la demande de porc est plus sensible de très peu aux changements dans son propre prix que ne l'est la demande de bœuf[15].

Dans la mesure où le consommateur juge que d'autres viandes peuvent remplacer le bœuf, le prix de ces autres produits influe également sur la demande de bœuf. Par exemple, toutes choses étant égales, si le prix de la volaille et du porc diminue, il devrait en être de même de la demande de bœuf, et vice versa[16].

(ii) Niveaux de revenu

Les niveaux de revenu réel du consommateur influent également sur la demande de bœuf. L'étude de 1993 menée pour le compte du Manitoba Forum a révélé que, en moyenne, toutes choses étant égales, pour chaque hausse ou baisse de 10 p. 100 du revenu réel du consommateur, la demande de bœuf augmente ou diminue d'environ 6,7 p. 100[17]. Les variations des niveaux de revenu du consommateur entraînent des variations quelque peu moindre de la demande de poulet et de porc[18].

(iii) Caractéristiques du produit

L'un des facteurs les plus importants qui nuit à la demande de bœuf est le fait que les consommateurs ont l'impression que le bœuf n'est pas de qualité uniforme. Une importante enquête menée en 1992 par le Centre d'information sur le bœuf (le CIB), qui est l'instrument de commercialisation et de promotion de la Canadian Cattlemen's Association (la CCA), a montré qu'environ un répondant sur trois n'était pas entièrement satisfait de l'uniformité de la qualité du bœuf sur le marché[19].

Si les détaillants annoncent depuis longtemps le bœuf, par exemple, le bœuf de catégorie Canada «A», un petit nombre de détaillants, notamment Costco dans l'ouest du Canada, annoncent maintenant et vendent seulement du bœuf de catégorie «AAA[20]», qui fournit au consommateur

15. L'élasticité-prix directe de la demande est inélastique tant pour le poulet que pour le porc. *Supra*, note 13 à la p. i.
16. Il s'agit de la notion d'«élasticité-prix croisée de la demande», qui mesure la variation en pourcentage de la demande d'un produit découlant d'une hausse de 1 p. 100 du prix d'un deuxième produit, tous les autres prix étant constants.
17. Il s'agit de l'«élasticité-revenu de la demande». La demande de bœuf n'a pas d'élasticité-revenu. *Supra*, note 13 à la p. i.
18. La demande de poulet et de porc n'a pas d'élasticité-revenu. *Supra*, note 13 à la p. i.
19. Centre d'information sur le bœuf, *So What's Your Beef?*, février 1993 à la p. 6.
20. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 26, 1993, Meeting Between XL Beef and Tribunal Members and Staff*, le 6 août 1993.

des renseignements supplémentaires sur la qualité du produit. Certains détaillants ont également commencé à offrir aux consommateurs des renseignements sur la valeur nutritive des produits de la viande ainsi que des recettes et des renseignements sur les morceaux de viande[21].

(iv) Démographie et préférences du consommateur

Plusieurs facteurs démographiques ont une incidence sur la demande de bœuf. Dans certains cas, les études sont relativement claires. Par exemple, il semble que le consommateur plus âgé achète moins de bœuf, peu importe le prix du bœuf ou son niveau de revenu[22].

Les statistiques actuelles montrent que le consommateur, en ce qui concerne la viande, n'accorde pas la préférence au bœuf. L'enquête de 1992 du CIB a révélé que le bœuf est considéré comme un repas familial traditionnel et n'est pas jugé convenir aux repas pris sur le pouce ou aux repas-collations[23]. Les questions de santé et de nutrition étaient importantes pour les trois quarts des personnes interrogées, et le consommateur qui avait une attitude positive à l'égard du caractère sain du bœuf en consommait beaucoup plus que les personnes qui s'interrogeaient sur ses qualités nutritives[24]. Le consommateur n'est pas disposé à acheter du bœuf s'il a l'impression qu'il est trop gras[25]. En outre, le consommateur s'est dit insatisfait du conditionnement actuel du bœuf, surtout s'il n'est pas prêt à congeler ou étanche[26]. Enfin, les préoccupations au sujet de l'environnement et des droits des animaux ont probablement nui à la façon dont certains consommateurs envisagent toutes les viandes rouges, y compris le bœuf[27].

En comparaison avec le bœuf, la nature de la volaille à titre de produit de consommation a changé considérablement au cours des dernières années. En effet, pendant les années 60, le poulet était surtout vendu entier, tandis que, 20 ans plus tard, il est surtout vendu dépecé[28]. En outre, il existe plus de produits à valeur ajoutée qui sont fabriqués avec de la volaille.

c) Demande future de bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique

Les projections relatives à la consommation future de bœuf au Canada et aux États-Unis tendent à montrer que la demande sera relativement stable. C'est qu'il n'y a pas à l'heure actuelle de facteurs à l'œuvre dans le marché qui indiqueraient qu'il pourrait y avoir une hausse

---

21. Conseil canadien de la distribution alimentaire, *Rapport sur l'état de l'industrie 1992 : Une étude comparative de l'industrie alimentaire au Canada et aux États-Unis menée conjointement par le CCDA et le FMI*, novembre 1992 à la p. 11.
22. *Supra*, note 13 à la p. 67.
23. *Supra*, note 19 à la p. 2.
24. *Supra*, note 19 à la p. 3.
25. National Cattlemen's Association, *Executive Summary, National Beef Quality Audit*, 1992 à la p. 15.
26. Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, *Beef Quality - The Canadian Consumer's Perspective: A Summary of the Research on Beef Quality Conducted by Actionable Market Research for the Ontario Ministry of Agriculture and Food*, octobre 1987 à la p. 5.
27. Conseil canadien de la distribution alimentaire, *Trends in Canada: Survey on Consumer Shopping 1991* à la p. 35.
28. *Supra*, note 13 à la p. 56.

prononcée de la consommation de bœuf. Au contraire, les indicateurs pointent dans le sens contraire :

- la population vieillit;
- la croissance globale de la population ralentit;
- ni le revenu disponible réel ni le prix des viandes concurrentielles ne devraient augmenter de façon marquée.

Les perspectives semblent être quelque peu meilleures pour le Mexique, où la consommation de bœuf devrait augmenter de 5 p. 100 en 1993[29]. À long terme, à mesure que le revenu augmentera au Mexique, il devrait en être de même de la consommation de bœuf.

d) Faits nouveaux dans la commercialisation et la distribution du bœuf

Certains faits nouveaux dans la commercialisation et la distribution du bœuf sont importants pour mieux comprendre la demande de bœuf.

(i) Bœuf en carton

Le bœuf en carton[30] est arrivé sur le marché au milieu des années 60 aux États-Unis. Avant cette période, le bœuf était surtout distribué sous forme de carcasses, en moitiés ou en quartiers. À la fin des années 80, le bœuf en carton représentait 80 p. 100 du bœuf distribué aux détaillants aux États-Unis[31]. Certains analystes de l'industrie s'attendent à ce que le bœuf en carcasse disparaisse à peu près entièrement aux États-Unis pendant les années 90[32].

Au Canada, le bœuf en carton n'est pas aussi prédominant et, d'après un témoin à l'audience publique tenue à Ottawa dans le cadre de la présente enquête, il n'y a que 60 p. 100 à 70 p. 100 du bœuf qui est actuellement distribué en carton[33]. Au Québec, où le bœuf sous forme de carcasses est toujours préféré, un pourcentage encore plus faible de bœuf est distribué en carton[34].

Le bœuf en carton offre plusieurs avantages aux grossistes et aux détaillants en ce sens qu'il est plus facile à manutentionner, réduit les coûts de transport et le gaspillage, abaisse les frais de main-d'œuvre du détaillant en magasin et entraîne moins de gaspillage et de rétrécissement. En 1991, les boucheries canadiennes de vente au détail ont produit 87 livres de viande par heure de main-d'œuvre, alors que celles des États-Unis ont produit 125 livres de

---

29. Département de l'agriculture des États-Unis, *Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation*, avril 1993 à la p. 5.
30. Il s'agit de carcasses séparées en morceaux principaux ou en morceaux secondaires et emballées sous vide dans des sacs de plastique étanches qui sont placés dans des boîtes.
31. *Livestock and Meat Marketing* par J.H. McCoy et M.C. Sarhan, 1988 à la p. 323.
32. *Supra*, note 12 à la p. 68.
33. Témoignage de M. Larry Campbell, Conseil des viandes du Canada, transcription, le 21 avril 1993 à la p. 333.
34. Ministère de l'Agriculture, *Compétitivité de l'industrie du bœuf au Canada et importations de bœuf*, document de travail 8/91, mai 1991 à la p. 2-5.

viande par heure de main-d'œuvre, «[c]ette différence s'explique surtout par le fait qu'aux États-Unis les magasins reçoivent davantage de viandes non dépecées à l'état brut. Au Canada, seulement un magasin sur huit reçoit encore des carcasses entières de bœuf[35]».

(ii) Bœuf non estampillé

Au chapitre III du présent rapport, il est question de l'augmentation du volume des importations de bœuf non estampillé au Canada en provenance des États-Unis au cours des dernières années. Étant donné que les règlements actuels sur l'étiquetage n'exigent pas que le bœuf non classé de toute source soit ainsi identifié à l'échelon de la vente au détail, le consommateur canadien ne peut déterminer de façon absolue la qualité du bœuf qu'il achète avant qu'il ne le consomme. Dans la mesure où le bœuf non classé, y compris le bœuf non estampillé en provenance des États-Unis, est de qualité inférieure, il entretient les perceptions négatives qu'a le consommateur au sujet de la qualité du bœuf.

(iii) Secteur des hôtels, restaurants et collectivités

Au cours des dernières années, moins d'aliments sont consommés à domicile. En 1981, les dépenses d'alimentation à domicile représentaient 73 p. 100 des dépenses totales d'alimentation, alors qu'en 1990, le pourcentage était tombé à 69 p. 100[36].

La croissance dans le secteur des hôtels, restaurants et collectivités devrait se poursuivre dans les années à venir, particulièrement dans les segments des aliments à emporter et de la livraison à domicile[37]. La part du bœuf dans le secteur des hôtels, restaurants et collectivités est la plus élevée dans le segment de la restauration rapide, surtout sous la forme de ventes de hamburgers, et la plus faible dans le segment du service à la table[38]. Le bœuf semble être désavantagé sur le plan de la concurrence par rapport à d'autres produits dans ce dernier segment parce qu'il est jugé comme un aliment «plus lourd».

Il est parfois prétendu que les entreprises canadiennes de conditionnement du bœuf sont incapables d'offrir une quantité suffisante de «morceaux moyens[39]» au secteur des hôtels, restaurants et collectivités, en partie parce qu'elles cherchent surtout à répondre aux besoins des détaillants qui peuvent en général utiliser une gamme plus variée de morceaux[40]. Dans son exposé de mars 1993, le Conseil des viandes du Canada (le CVC) affirme qu'on cherche constamment à maximiser le rendement de la totalité de la carcasse en cherchant le juste milieu entre la vente, d'une part, de tous les morceaux aux détaillants, et, d'autre part, la vente des

---

35. *Supra*, note 21.
36. Résultat pour 1981 du ministère de l'Agriculture, *Guide de la consommation, des dépenses et des prix alimentaires*; et résultat pour 1990 calculé à partir de données fournies directement par le ministère de l'Agriculture.
37. Association canadienne des restaurateurs et des services de l'alimentation, *1993 Foodservice Facts*, 1993.
38. *Ibid.*
39. Les morceaux moyens sont les morceaux de première qualité qui viennent des côtes, de la longe courte et de la surlonge.
40. *Supra*, note 12 à la p. 3-2. Les détaillants du Québec ont commercialisé de grandes quantités d'un morceau moyen particulier, soit le «rôti français». Ce morceau a été importé en grandes quantités des États-Unis.

morceaux moyens seulement aux services alimentaires, et l'écoulement difficile du reste des morceaux[41]. Même si les entreprises de conditionnement du bœuf aux États-Unis cherchent également à utiliser la totalité de la carcasse de bœuf, il est plus facile pour elles, étant donné la taille du marché, d'écouler les morceaux restants[42].

(iv) Industries de la vente des aliments en gros et au détail

Au Canada, la propriété de l'industrie de la vente d'aliments en gros est très concentrée et étroitement intégrée à l'industrie de la vente d'aliments au détail. Même si la vente d'aliments en gros aux États-Unis est devenue plus concentrée au cours des dernières années, elle reste moins concentrée que celle du Canada et moins intégrée à l'industrie de la vente d'aliments au détail[43].

De même, la propriété de l'industrie de la vente d'aliments au détail est plus concentrée au Canada qu'aux États-Unis. Au Canada, il y a proportionnellement plus de magasins d'alimentation qu'aux États-Unis, la taille moyenne des magasins étant plus petite. Aux États-Unis, les magasins-entrepôts et les grandes solderies (p. ex., le Club Price) jouent un rôle plus important dans l'industrie des aliments au détail[44].

Au Canada, la viande fraîche et la volaille représentent près de 18 p. 100 des ventes moyennes des magasins d'alimentation[45]. Le bœuf est le produit unitaire qui se vend le plus, représentant près du tiers des ventes de viande au détail.

2. Coûts de production, échelle et intégration des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique

Les coûts de production sont un élément important de l'évaluation de la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

Les limites d'une comparaison des coûts unitaires de production entre les administrations ne sauraient être trop soulignées. Non seulement les méthodes de collecte des données sont différentes, mais les définitions des divers éléments de coût le sont aussi. Il y a souvent des écarts importants dans les méthodes de production, p. ex., le genre de rations ou le nombre de postes de travail dans un établissement de conditionnement du bœuf. Par conséquent, il faut tempérer toutes les conclusions au sujet de la compétitivité relative des coûts en reconnaissant qu'il y a souvent des écarts considérables dans les sources de données.

---

41. Exposé du Conseil des viandes du Canada, le 9 mars 1993 à la p. 3.
42. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 22, 1993, Meeting Between Lakeside Farm Industries Ltd. and Tribunal Members and Staff*, le 3 août 1993.
43. Ernst & Young, *Responding to Cross Border Shopping: A Study of the Competitiveness of Distribution Channels in Canada*, mars 1992 aux pp. 16-10, 16-11 et 16-40.
44. *Ibid* aux pp. 16-6 et 16-7.
45. Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, *PDR Notes*, le 9 septembre 1992 à la p. 6.

Il sera question dans les quatre parties qui suivent des coûts de production dans les secteurs du naissage, de l'engraissement et du conditionnement du bœuf. Comme il a été expliqué au chapitre II du présent rapport, les méthodes d'élevage des bovins au Mexique ne sont généralement pas les mêmes que celles du Canada et des États-Unis. Par conséquent, les coûts de production pour l'industrie de l'élevage des bovins au Mexique seront analysés dans une partie distincte.

a) Exploitations de naissage : Canada et États-Unis

La présente partie donne un aperçu des coûts de production dans le secteur du naissage au Canada et aux États-Unis. Il est aussi question des économies d'échelle dans les exploitations de naissage.

(i) Coûts de production

Les employés du Tribunal ont analysé les coûts de production à partir d'une grande diversité de sources au Canada et aux États-Unis, et ils ont eu beaucoup de difficultés à interpréter les données[46]. Quoi qu'il en soit, la façon dont la CCA décrit le naissage, dans son exposé de septembre 1993, rend mieux compte de la nature des coûts de production dans ce secteur qu'une comparaison directe des coûts dans diverses régions :

> La majorité des vaches d'élevage de boucherie sont gardées dans des exploitations agricoles mixtes où elles ne sont pas la source la plus importante de revenu. Leur rôle consiste à utiliser les pâturages grossiers, les sous-produits des récoltes et d'autres stocks fourragers inutilisables et à assurer une certaine stabilité du revenu, surtout aux exploitations céréalières au Canada. Dans ce cas, les coûts de production calculés sont souvent élevés, mais ils comprennent habituellement le coût des terres, de la main-d'œuvre et du fourrage autrement inutilisés[47].

Le genre de fourrage et de pâturage utilisés dans les exploitations de naissage varie selon les régions au Canada et aux États-Unis. Par exemple, le maïs est une source courante de produit d'ensilage dans l'est du Canada et des États-Unis, tandis que le pâturage en parcours est plus important dans l'ouest des deux pays. C'est donc que les exploitations de naissage peuvent être concurrentielles avec une diversité de fourrages. Pour que la compétitivité soit assurée, le

---

46. Par exemple, les coûts étaient le plus souvent exprimés en terme de «dollars/vache», calculés en additionnant tous les coûts associés à la production d'un croît de veaux à partir d'un troupeau, puis en les divisant par le nombre de vaches que compte ce troupeau. Dans la mesure où les pourcentages de veaux sevrés varient d'une région à l'autre, les comparaisons de coût ne se feraient pas avec des éléments semblables. L'autre problème était que, dans certaines régions, les fermes recensées à titre d'«exploitations de naissage» faisaient vraisemblablement aussi de la semi-finition ou d'autres formes d'élevage de bovins. De plus, les méthodes utilisées pour évaluer les coûts du fourrage cultivé à la ferme et du pâturage, deux des éléments les plus importants de coût, variaient considérablement d'une région à l'autre. Enfin, il n'y avait pas de données de toutes les sources pour la même période.

47. Observations de la Canadian Cattlemen's Association sur le rapport du personnel, le 3 septembre 1993 à la p. 3.

fourrage doit être facilement disponible, à un coût concurrentiel. Aussi, le climat et la topographie sont les principaux facteurs qui déterminent le type et le coût du fourrage disponible.

Dans l'évaluation de la compétitivité relative des diverses régions dans le naissage, il est important de faire remarquer que la proximité d'une industrie de l'engraissement des bovins et d'une industrie du conditionnement du bœuf peut contribuer à compenser les coûts de production élevés. Autrement dit, une certaine synergie se crée si les exploitations de naissage, les parcs d'engraissement et les industries du conditionnement du bœuf sont à proximité les uns des autres.

(ii) Économies d'échelle dans les exploitations de naissage

D'après des données de l'Alberta pour 1990, comparativement à un troupeau comptant moins de 55 vaches, les troupeaux de 55 à 110 vaches avaient des coûts variables inférieurs de 17 p. 100, tandis que les coûts des troupeaux comptant au moins 111 vaches étaient inférieurs de 24 p. 100 de plus[48]. Même si les plus grands troupeaux enregistraient des coûts unitaires inférieurs pour le fourrage, leur meilleur avantage proportionnel résidait dans la réparation du matériel, ainsi que dans le combustible, le pétrole et les services publics.

Les résultats pour les exploitations de naissage aux États-Unis en 1990-1991 indiquent également qu'il y a des économies d'échelle dans les exploitations de naissage[49]. Dans ce cas, les exploitations de naissage comptant plus de 1 000 vaches enregistraient le plus bas coût unitaire pour le fourrage, l'intérêt et la réparation du matériel. Par ailleurs, les coûts unitaires de main-d'œuvre augmentaient pour les troupeaux de plus de 100 vaches.

En 1991, la taille moyenne des troupeaux de vaches d'élevage de boucherie était presque identique au Canada et aux États-Unis, soit environ 38 vaches et 37 vaches, respectivement[50]. Toutefois, aux États-Unis, en 1992, quelque 47 p. 100 du cheptel total de vaches d'élevage de boucherie faisaient partie d'un troupeau de plus de 100 vaches, alors qu'au Canada, les données pour 1986 laissent entendre que le pourcentage de vaches dans les troupeaux de plus grande taille était quelque peu inférieur[51].

b) Exploitations d'engraissement : Canada et États-Unis

Dans la présente partie, les coûts de production et les encaissements des exploitations d'engraissement dans l'est et dans l'ouest du Canada sont comparés à ceux des Grandes Plaines et de la Corn Belt des États-Unis. Il est aussi question des économies d'échelle dans les exploitations d'engraissement.

---

48. Ministère de l'Agriculture de l'Alberta, Direction de l'économie de la production, *1990 Costs and Returns Summary: Cow-Calf Operations*, septembre 1991.
49. Données non publiées fournies par le Département de l'agriculture des États-Unis, janvier 1993.
50. Pour le Canada, Statistique Canada, *Statistiques économiques agricoles*, catalogue 21-603F; et, pour les États-Unis, *supra*, chapitre II, note 35 à la p. 5.
51. Pour le Canada, SCI Sparks Companies, Inc., *British Columbia Beef Industry Review*, avril 1992; et pour les États-Unis, Département de l'agriculture des États-Unis, *Cattle*, février 1993.

(i) Comparaison des coûts des exploitations d'engraissement

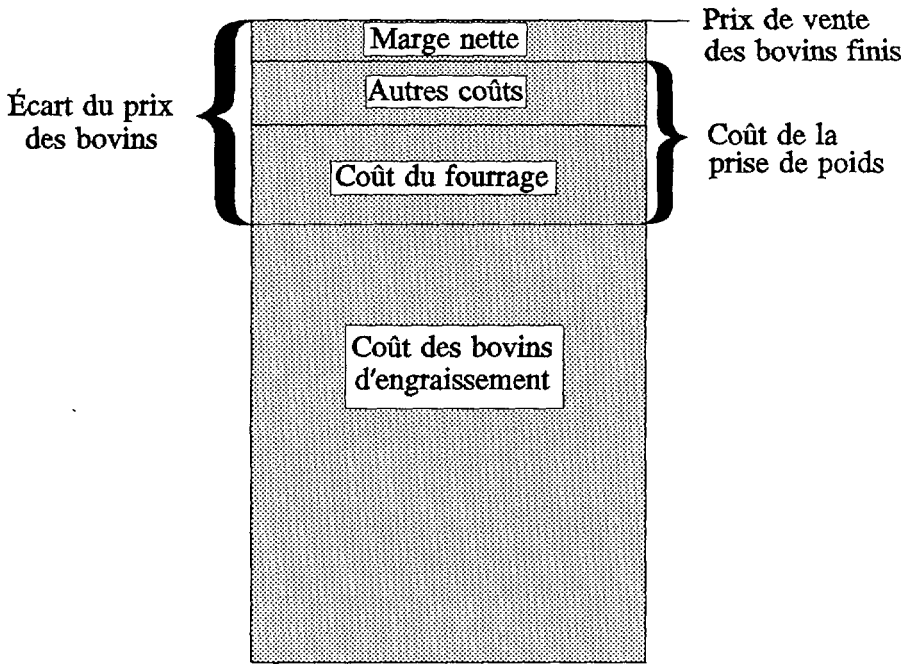
Les coûts principaux de l'engraissement des bovins sont les bovins d'engraissement même, le fourrage et d'autres coûts variables, comme la main-d'œuvre, les intérêts, les médicaments ainsi que les services vétérinaires, et le transport. Outre les bovins d'engraissement, le fourrage est l'élément le plus élevé du coût. Ensemble, le coût du fourrage et les autres coûts variables représentent le «coût de la prise de poids», soit ce qu'il en coûte pour faire prendre du poids aux bovins d'engraissement pour qu'ils soient vendus à titre de bovins finis.

La différence entre le coût payé par une exploitation d'engraissement pour ses bovins d'engraissement et le prix qu'elle reçoit pour ses bovins finis est l'ampleur de l'«écart du prix des bovins», soit la marge disponible pour soutenir le coût de la prise de poids et pour produire une «marge nette» positive, c.-à-d. un profit. Il y a une marge nette négative lorsque le coût de la prise de poids est supérieur à l'écart du prix des bovins.

La figure 4.1 montre ces notions relatives aux coûts et au rendement.

Figure 4.1

COÛTS ET RENDEMENT DE L'ENGRAISSEMENT DES BOVINS



Pour analyser les coûts de production des exploitations d'engraissement au Canada et aux États-Unis, le Tribunal s'est fondé sur des estimations produites par Canfax[52] et par le Service de recherche économique du Département de l'agriculture des États-Unis[53], respectivement. Dans les deux cas, les estimations sont produites d'après un ensemble complexe de formules et d'hypothèses[54]. Les mesures ci-après ont été dérivées des données disponibles[55] :

52. Canfax produit des estimations mensuelles pour l'engraissement de six catégories de bovins, soit les jeunes génisses, les jeunes bouvillons, les génisses d'un an, les bouvillons d'un an, les génisses et les bouvillons de court engraissement, pour les exploitations d'engraissement commerciales «types» dans l'ouest du Canada, c.-à-d. en Alberta, et dans l'est du Canada, c.-à-d. en Ontario. Des estimations pour les génisses de court engraissement dans l'est du Canada ne sont pas établies.

53. Le Service de recherche économique du Département de l'agriculture des États-Unis produit des estimations mensuelles pour l'élevage d'une seule catégorie de bouvillons dans des exploitations d'engraissement «typiques» dans les Grandes Plaines et dans la Corn Belt.

54. *Supra*, chapitre II, note 37, appendices 9.11 et 9.12. Ces appendices donnent les hypothèses pour les bases de données produites par Canfax et le Service de recherche économique du Département de l'agriculture des États-Unis, respectivement.

1. «**coût du fourrage/quintaux de poids pris**[56]» = coût du fourrage divisé par les quintaux de poids pris;

2. «**coût/quintaux de poids pris**» = coût du fourrage et tous les autres coûts, sauf le coût des bovins d'engraissement, divisé par les quintaux de poids pris;

3. «**écart du prix des bovins/quintaux de poids pris**» = prix de vente des bovins finis, moins le coût des bovins d'engraissement, divisé par les quintaux de poids pris;

4. «**marge nette/quintaux de poids pris**» = prix de vente des bovins finis moins les coûts totaux (c.-à-d. les bovins d'engraissement, le fourrage et tous les autres coûts) divisé par les quintaux de poids pris.

Les figures 4.2 à 4.5 montrent ces quatre mesures pour les exploitations d'engraissement dans l'ouest et l'est du Canada, les Grandes Plaines et la Corn Belt, de 1981 à 1992[57]. Les données sont en dollars canadiens. Pour la clarté de la présentation, une moyenne est donnée pour les exploitations d'engraissement du Canada : elle équivaut à une pondération égale (un tiers) de jeunes bouvillons, de bouvillons d'un an et de bouvillons de court engraissement.

Comme le montre la figure 4.2, comparativement aux trois autres régions examinées, les exploitations d'engraissement dans l'ouest du Canada bénéficient d'un avantage concurrentiel pour ce qui est du coût du fourrage/quintaux de poids pris. Le coût du fourrage/quintaux de poids pris est le deuxième plus bas dans l'est du Canada et le plus élevé dans les Grandes Plaines. Comme le montre la figure 4.3, les exploitations d'engraissement dans l'ouest du Canada conservent leur avantage du point de vue du coût/quintaux de poids pris. C'est donc que les avantages dont bénéficient les exploitations d'engraissement dans l'ouest du Canada s'appliquent également aux coûts du fourrage et aux autres coûts. Le coût/quintaux de poids pris est très semblable dans les trois autres régions.

La figure 4.4 montre que l'écart du prix des bovins/quintaux de poids pris est généralement inférieur pour les exploitations d'engraissement dans l'ouest du Canada, comparativement aux exploitations dans les trois autres régions examinées. Autrement dit, l'écart entre le coût des bovins d'engraissement et le prix des bovins finis est plus petit dans l'ouest du Canada. Comme le montre la figure 4.5, les exploitations d'engraissement dans l'ouest du Canada bénéficient également de la marge nette/quintaux de poids pris la plus élevée. Pour l'est du Canada, les Grandes Plaines et la Corn Belt, la figure 4.5 montre que la marge nette/quintaux de poids pris avait plus de chance d'être négative que positive pendant la période examinée.

---

55. L'industrie de l'engraissement des bovins utilise un certain nombre de mesures différentes, portant des désignations différentes, pour évaluer les coûts et la rentabilité. Les quatre mesures présentées dans le présent rapport montrent différents aspects des coûts et du rendement dans les exploitations d'engraissement au Canada et aux États-Unis.

56. La division par les quintaux de poids pris est une façon de normaliser les résultats pour une gamme de situations d'engraissement.

57. La série de données sur la Corn Belt n'est plus disponible après 1990, tandis que la série de Canfax pour l'est du Canada n'est plus disponible après novembre 1992.

Figure 4.2

COÛT DU FOURRAGE/QUINTAUX DE POIDS PRIS

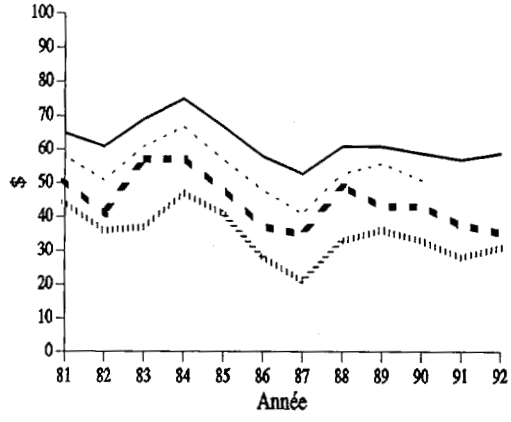


Figure 4.3

COÛT/QUINTAUX DE POIDS PRIS

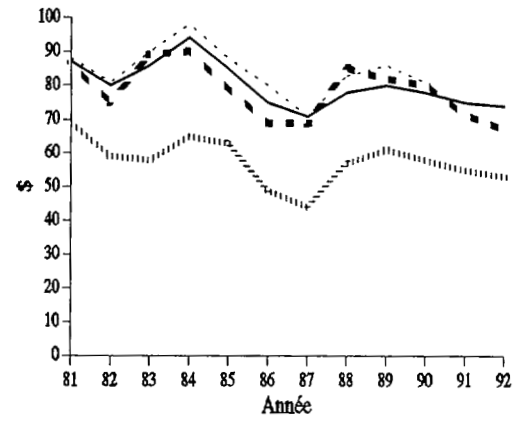


Figure 4.4

ÉCART DU PRIX DES BOVINS/QUINTAUX DE POIDS PRIS

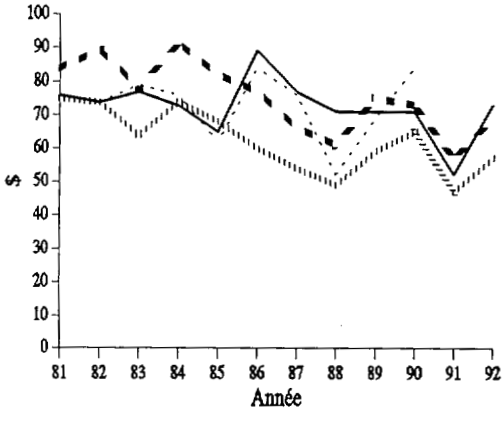
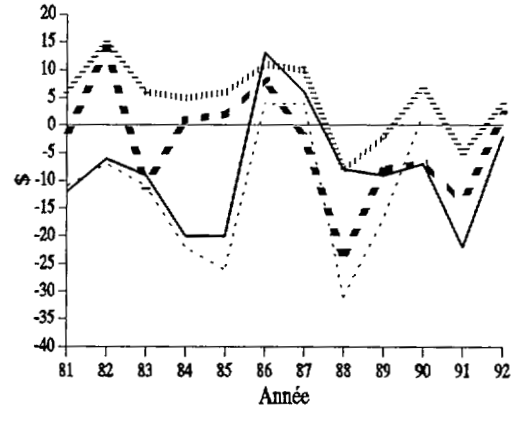


Figure 4.5

MARGE NETTE/QUINTAUX DE POIDS PRIS



Légende

- Ouest du Canada
- Est du Canada
- Grandes Plaines des États-Unis
- Corn Belt des États-Unis

Remarque : La série de données sur la Corn Belt des États-Unis n'est plus disponible après 1990.
Source : Canfax; et Service de recherche économique du Département de l'agriculture des États-Unis.

Les marges nettes positives dans l'ouest du Canada sont attribuables au fait que le coût de la prise de poids est peu élevé comparativement à l'écart du prix des bovins. Autrement dit, même si l'écart du prix des bovins est plus grand dans les trois autres régions examinées, le coût de la prise de poids est proportionnellement plus élevé. Ces régions de l'Amérique du Nord, où les conditions sont telles que le coût de la prise de poids est relativement peu élevé, ont un avantage concurrentiel pour l'engraissement des bovins. Les exploitations d'engraissement qui font face à un écart plus petit entre le prix auquel elles achètent et celui auquel elles vendent les bovins et qui restent rentables doivent être des exploitations efficientes. Les avantages qu'elles possèdent quant au coût de la prise de poids leur permettent d'être rentables, malgré le prix inférieur des bovins finis et les coûts plus élevés des bovins d'engraissement.

Malgré l'efficience démontrée de l'engraissement des bovins en Alberta au cours des dernières années, les exportations de bovins d'engraissement vers les États-Unis depuis le Manitoba et la Saskatchewan ont beaucoup augmenté. Ce phénomène semble en partie attribuable au pouvoir d'achat des très grandes exploitations d'engraissement dans le Midwest américain. Voici les propos d'un exploitant de parc d'engraissement en Alberta à ce sujet : «*[F]eeder cattle are being exported to the United States because U.S. feedlot operators have investments in their operations and have to keep them busy even if they may earn a smaller [unit] return*[58]» ([traduction] Les bovins d'engraissement sont exportés vers les États-Unis parce que les exploitants de parcs d'engraissement aux États-Unis ont fait des investissements dans leur exploitation et ils doivent les garder en activité même si le rendement unitaire est plus modeste). Ainsi, la hausse des exportations de bovins d'engraissement est la conséquence d'une «attraction» en réponse à la conjoncture aux États-Unis.

Comme pour le cas des exploitations de naissage, dans l'évaluation de la compétitivité relative des exploitations d'engraissement dans une région donnée, il faut tenir compte de la proximité de celles-ci tant des sources de bovins d'engraissement que des établissements du conditionnement du bœuf. Par exemple, l'industrie de l'engraissement des bovins dans l'est du Canada peut rester viable, même si ses coûts sont plus élevés, parce qu'elle sert de source critique de bovins finis pour les industries du conditionnement du bœuf dans la province. Si l'industrie du conditionnement du bœuf en Ontario devait disparaître, l'avenir du secteur de l'engraissement dans la province serait incertain.

Les compétences en gestion des exploitants de parcs d'engraissement, la disponibilité des capitaux et un cadre de politiques favorable constituent un autre important ensemble de facteurs dont il faut tenir compte en matière de compétitivité de l'engraissement des bovins dans une région en particulier. À cet égard, l'Alberta semble réunir tous les éléments nécessaires au soutien d'une industrie prospère de l'engraissement des bovins.

---

58. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the Meeting Between Thiessen Farms Ltd. and Tribunal Members and Staff*, le 27 juillet 1993 à la p. 2.

(ii) Économies d'échelle dans les exploitations d'engraissement

D'après les études, il semble que plus l'exploitation d'engraissement est grande, moins le coût unitaire du fourrage et des autres facteurs est élevé[59]. Même si des études aux États-Unis ont abouti à des conclusions différentes au sujet de la taille des exploitations d'engraissement nécessaire pour qu'il y ait de véritables économies d'échelle, des exploitations pouvant contenir à la fois de 10 000 têtes à 30 000 têtes ont été recensées[60]. Si la fourchette inférieure de cette échelle était applicable, les plus grandes exploitations d'engraissement canadiennes obtiendraient alors les mêmes économies d'échelle que leurs homologues américains.

Les grandes exploitations d'engraissement peuvent devenir plus compétentes pour l'achat et la vente de bovins, et améliorer ainsi leur marge nette. En fait, Krause signale que si la taille de l'exploitation d'engraissement des bovins est suffisante de sorte que la plupart des économies techniques internes d'échelle se réalisent, le degré de succès d'une exploitation est fonction de son succès pour l'achat et pour la vente[61].

En outre, les grandes exploitations peuvent être en mesure d'obtenir des bovins d'engraissement à un coût inférieur parce qu'elles peuvent en acheter davantage. De même, comparativement aux plus petites exploitations, la grande exploitation a plus de chance d'avoir des bovins prêts à l'abattage l'année durant et, par conséquent, de vendre ses bovins à un prix élevé aux entreprises de conditionnement du bœuf qui doivent maintenir leur production. Les petites exploitations qui livrent des bovins seulement une fois par année sont manifestement désavantagées comparativement aux grandes exploitations qui utilisent en permanence leurs installations. Pour ce qui est de la gestion des activités, les plus grandes exploitations peuvent être plus en mesure de tirer avantage de divers instruments de gestion du risque, comme les contrats à livrer[62].

Toutefois, déjà en 1970, Gustafson et Van Arsdall avaient conclu que le traitement des déjections menace d'être un facteur de déséconomie à toutes fins utiles incontesté pour les plus grandes exploitations d'engraissement[63]. Au cours d'une visite de membres et d'employés du Tribunal auprès de la Colorado Cattle Feeders' Association en juin 1993, certains ont affirmé que

---

59. Département de l'agriculture des États-Unis, *Cattle Feeding, 1962-89. Location and Feedlot Size*, Rapport sur l'économie agricole n° 642, avril 1991 à la p. 28.
60. *Ibid.*
61. *Supra*, note 59 à la p. 31.
62. Département de l'agriculture des États-Unis, *Cattle Feeding in the United States*, Rapport sur l'économie agricole n° 186, octobre 1970 aux pp. 63-64.
63. *Ibid* à la p. 64.

les agriculteurs n'ont plus à payer les exploitations d'engraissement pour obtenir du fumier, mais que ce sont plutôt les exploitants de parcs d'engraissement qui doivent maintenant payer les agriculteurs pour qu'ils répandent du fumier sur leurs terres[64].

c) Élevage des bovins au Mexique

Dans l'évaluation des coûts de l'élevage des bovins au Mexique, il est important de se rappeler qu'il existe deux systèmes régionaux d'élevage très différents. En effet, dans la zone du nord, les bovins sont élevés pour l'engraissement, les bouvillons étant largement exportés vers le marché américain. Les bovins qui arrivent dans les exploitations d'engraissement mexicaines sont nourris d'une ration de sorgho-grain. Par ailleurs, dans la zone du sud, il y a plus de vaches laitières et de boucherie qui consomment de l'herbe à partir du moment où elles sont sevrées jusqu'à ce qu'elles soient abattues.

Le tableau 4.2 renferme une comparaison globale du coût de l'élevage des bovins dans le nord et dans le sud du Mexique.

Tableau 4.2

COÛT DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS AU MEXIQUE
1991

($)

	Nord du Mexique	Sud du Mexique
Coût du fourrage/quintaux de poids pris	43	16
Coût total/quintaux de poids pris	82	89

Source : The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries, Final Report*, avril 1993.

Les résultats pour le sud du Mexique, où le coût du fourrage/quintaux de poids pris est très bas comparativement au coût total/quintaux de poids pris, traduisent le fait que les bovins dans cette région sont nourris à l'embouche pour des périodes allant jusqu'à 28 mois.

L'industrie mexicaine de l'engraissement des bovins continue d'être fortement désavantagée par la pénurie de fourrage à des prix mondiaux compétitifs. La valeur des terres au Mexique est généralement inférieure à celle des terres au Canada ou aux États-Unis.

64. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the June 18, 1993, Meeting Between the Colorado Cattle Feeders' Association (CCFA) in Denver, CO and Tribunal Members and Staff*, le 19 août 1993 à la p. 3.

En revanche, cet avantage est amoindri par la productivité inférieure des pâturages et des terrains de parcours. Les réformes agraires récentes, en vertu desquelles les grands éleveurs de bovins peuvent augmenter la taille de leur exploitation jusqu'à concurrence de 25 fois leur taille antérieure, pourraient promouvoir des économies d'échelle et améliorer l'efficience.

d) Industries du conditionnement du bœuf : Canada, États-Unis et Mexique

La présente partie vise à évaluer les coûts de production des industries du conditionnement du bœuf au Canada et aux États-Unis. Il est aussi brièvement question de cette même industrie au Mexique.

Il est difficile d'analyser les coûts de production dans ce secteur parce que les gouvernements ne publient pas régulièrement des statistiques sur le conditionnement du bœuf et que chacune des sociétés hésite beaucoup à communiquer des renseignements sur les coûts et le rendement.

(i) Comparaison des coûts de production des industries du conditionnement du bœuf au Canada et aux États-Unis

Le tableau 4.3 présente un résumé des estimations des coûts d'abattage des bovins[65] et de fabrication du bœuf[66] au Canada et aux États-Unis, d'après deux rapports récents.

65. Les coûts d'abattage comprennent tous les coûts de la main-d'œuvre et du matériel, ainsi que les frais généraux engagés à partir de l'arrivée des bovins à l'établissement de conditionnement du bœuf jusqu'à la livraison du bœuf en carcasse.

66. Les coûts de fabrication comprennent tous les coûts de main-d'œuvre et de matériel, ainsi que les frais généraux nécessaires pour séparer les carcasses et mettre le bœuf en carton.

Tableau 4.3

ESTIMATIONS CHOISIES DES COÛTS D'ABATTAGE DES BOVINS ET DE FABRICATION DU BŒUF CANADA ET ÉTATS-UNIS

($/tête)

Ministère de l'Agriculture - 1991	**Coûts d'abattage**	**Coûts de fabrication**
Canada	35-40	55-60
États-Unis	31-35[1]	48-53[1]
Rapport de l'Ontario sur les entreprises de conditionnement du bœuf - 1988		
Canada	50 en Ontario 36-40 en Alberta	60-80 en Ontario 60 en Alberta
États-Unis	24-27	49

1. Conversion selon le taux de change de 1991 de 1,00 $ CAN = 0,88 $ US.

Source : Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, *Ontario Beef Packer Situation Outlook*, septembre 1988; et ministère de l'Agriculture, *Compétitivité de l'industrie du bœuf au Canada et importations de bœuf*, document de travail 8/91, mai 1991.

Dans un rapport du ministère de l'Agriculture en 1991, il est indiqué que les coûts estimés d'abattage sont de 0 $/tête à 9 $/tête plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, et que les coûts de fabrication sont d'environ 2 $/tête à 12 $/tête plus élevés au Canada[67].

Les estimations des coûts d'abattage et de fabrication dans les établissements canadiens du conditionnement du bœuf présentées dans le rapport du ministère de l'Agriculture en 1991 sont semblables à celles qui sont données dans le rapport de 1988 de l'Ontario[68] pour les établissements du conditionnements en Alberta. Toutefois, les estimations des coûts d'abattage

67. Les estimations de coût données dans le présent rapport sont fondées sur des «données inédites fournies par l'industrie du bœuf». *Supra*, note 34, tableau 2.7.

68. Les estimations de coût ont été dérivées par l'extrapolation des données sur chacune des entreprises de conditionnement concernant l'emploi, les salaires et les coûts d'exploitation. Voir Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, *Ontario Beef Packer Situation Outlook*, septembre 1988 à la p. 39.

et de fabrication seraient plus élevées en Ontario qu'en Alberta. Les estimations données au sujet des coûts de fabrication aux États-Unis sont également semblables dans les deux rapports, alors que les estimations pour les coûts d'abattage sont quelque peu différentes.

(ii) Facteurs influant sur les coûts dans l'industrie du conditionnement du bœuf

Plusieurs facteurs influent sur les coûts dans l'industrie du conditionnement du bœuf et contribuent à l'écart entre les coûts d'abattage et les coûts de fabrication au Canada et aux États-Unis.

- Intensité de l'usage des installations et taille des exploitations

Le volume annuel de bovins abattus par un établissement de conditionnement du bœuf dépend tant de la vitesse de la chaîne d'abattage que de l'intensité de l'utilisation des installations, c.-à-d. le nombre de jours travaillés par semaine et le nombre de postes de travail par jour.

D'après les discussions du Tribunal avec des représentants de l'industrie au Canada, la majorité des établissements canadiens n'ont pas en général deux postes de travail par jour ou ne travaillent pas plus de cinq jours par semaine[69]. En comparaison, un plus grand nombre d'établissements américains de conditionnement du bœuf ont deux postes de travail par jour.

Il y a seulement deux établissements au Canada, soit Cargill Foods et Lakeside Packers, dont la production annuelle est de l'ordre de 400 000 têtes à 500 000 têtes. Les plus grandes exploitations de conditionnement du bœuf suivantes, XL Foods Ltd. et Better Beef Limited, traitent des quantités de l'ordre de 150 000 têtes à 250 000 têtes[70].

En revanche, aux États-Unis en 1991, il y avait 17 établissements ayant un volume annuel de plus de 500 000 têtes, 7 de ceux-ci ayant un volume de plus de 1 000 000 de têtes[71]. Il y avait 35 autres établissements qui abattaient de 150 000 têtes à 499 999 têtes par année.

Pour qu'un seul des deux plus grands établissements canadiens de conditionnement du bœuf puisse avoir un deuxième poste de travail complet et augmenter sa production annuelle à environ 1 000 000 de têtes, il devrait à toutes fins utiles acheter la totalité des 460 000 bouvillons et génisses finis qui ont été exportés vers les États-Unis en 1992.

Pour avoir une idée des répercussions des différences dans la vitesse des chaînes d'abattage et dans l'intensité des opérations entre les établissements canadiens et américains de conditionnement du bœuf, un modèle informatique élaboré par deux chercheurs américains

69. Lakeside Packers a commencé à transformer les bovins selon un horaire modifié sur sept jours en mai 1993.
70. SCI Sparks Companies, Inc., *British Columbia Beef Industry Review*, avril 1992 à la p. 79.
71. Département de l'agriculture des États-Unis, *Livestock Slaughter 1991 Summary*, mars 1992 à la p. 60.

en 1991 pour simuler les coûts des établissements de conditionnement du bœuf peut être utilisé[72]. Le tableau 4.4 renferme une comparaison des coûts d'un «grand» établissement américain de conditionnement du bœuf à ceux des «grands» établissements canadiens.

Tableau 4.4

COMPARAISON DES COÛTS ESTIMATIFS DES GRANDS ÉTABLISSEMENTS CANADIENS ET AMÉRICAINS[1]

($/tête)[2]

«Grand» établissement américain typique	**«Grands» établissements canadiens typiques**	
- 2 postes par jour - 5 jours par semaine	- 1 poste par jour - 5 jours par semaine	
	Établissement A	Établissement B
- 300 têtes à l'heure	- 300 têtes à l'heure	- 210 têtes à l'heure
- capacité totale	- capacité totale	- capacité totale
- volume annuel de 1 125 000 têtes	- volume annuel de 562 500 têtes	- volume annuel de 393 700 têtes
- coûts de 76 $ la tête	- coûts de 86 $ la tête	- coûts de 91 $ la tête

1. Les résultats ne sont publiés que pour les établissements ayant certaines caractéristiques précises. Les exemples dans ce tableau ont été choisis de façon à représenter de grandes exploitations typiques du Canada et des États-Unis.
2. Les résultats ont été convertis en dollars canadiens selon un taux de change de 1,00 $ CAN = 0,81 $ US. Les données de l'étude Duewer et Nelson ont été recueillies en 1988.

Source : Département de l'agriculture des États-Unis, *Beefpacking and Processing Plants Computer-Assisted Cost Analysis* par L.A. Duewer et K.E. Nelson, avril 1991.

Les résultats indiquent qu'il en coûte de 10 $/tête à 15 $/tête de plus aux grands établissements canadiens de conditionnement du bœuf comparativement à un grand établissement des États-Unis pour ce qui est des coûts d'abattage et de fabrication combinés[73].

72. Département de l'agriculture des États-Unis, *Beefpacking and Processing Plants Computer-Assisted Cost Analysis* par L.A. Duewer et K.E. Nelson, avril 1991.

73. Si les estimations pour les coûts d'abattage et de fabrication de l'étude de 1991 du ministère de l'Agriculture données au tableau 4.3 du présent rapport sont additionnées, la fourchette pour le Canada est de 90 $/tête à 100 $/tête, tandis que la fourchette pour les États-Unis est de 79 $/tête à 88 $/tête.

La récolte des sous-produits devient un volet de plus en plus important de l'industrie du conditionnement du bœuf[74]. Les plus grands établissements traitent les quantités nécessaires pour justifier les frais de la récolte d'une vaste gamme de sous-produits. Par conséquent, étant donné leur taille moyenne plus petite, les établissements canadiens sont encore défavorisés.

- Coûts de main-d'œuvre

En 1991, le Manitoba Transport Institute a fait une enquête téléphonique auprès des entreprises canadiennes de conditionnement du bœuf pour connaître les coûts moyens de main-d'œuvre[75]. Par comparaison, l'étude présente aussi des estimations des coûts de main-d'œuvre dans l'industrie américaine du conditionnement de la viande. Le tableau 4.5 indique des résultats choisis de l'étude.

Tableau 4.5

COÛTS DE MAIN-D'ŒUVRE ET AVANTAGES SOCIAUX DANS L'INDUSTRIE DU CONDITIONNEMENT DU BŒUF PROVINCES[1] ET ÉTATS[2] CHOISIS 1991

($/h)

Canada		**États-Unis**	
Ontario	20,15	Californie	13,67
Saskatchewan	16,24	Washington, Oregon	15,11
Alberta	13,32	Midwest	11,74
		Upper Plains	11,57

1. Les résultats pour la Colombie-Britannique et le Manitoba ne sont pas présentés ici parce que l'étude qualifiait l'industrie du conditionnement du bœuf dans ces provinces comme très petite relativement à la production canadienne.
2. Les résultats pour les États-Unis sont pour l'industrie du conditionnement de la viande. Seules des moyennes choisies ont été publiées. Le taux de conversion de 1991 utilisé était 1,00 $ CAN = 0,87 $ US.

Source : *Competitiveness in Livestock Slaughtering and Meat Processing* préparé par C.E. Ward et M.D. Faminow pour la Manitoba Red Meats Forum Inc., juin 1992.

74. *Supra*, chapitre II, note 37 à la p. 438. En 1991, pour un bouvillon sur pied pesant 568 kg, la valeur moyenne des sous-produits était de 92,62 $ US, le cuir brut comptant pour 54,37 $ US et les autres sous-produits pour 38,25 $ US. D'après les renseignements obtenus auprès des représentants de l'industrie canadienne, la valeur est à peu près semblable ou plus élevée au Canada.

75. *Competitiveness in Livestock Slaughtering and Meat Processing* préparé par C.E. Ward et M.D. Faminow pour la Manitoba Red Meats Forum Inc., juin 1992.

À 13,32 $/h, les coûts de main-d'œuvre pour le conditionnement du bœuf étaient beaucoup plus bas en Alberta qu'en Saskatchewan ou en Ontario, qui affichaient les coûts de main-d'œuvre moyens les plus élevés pour le conditionnement du bœuf au Canada. Dans les États voisins de Washington et d'Oregon, le coût moyen de main-d'œuvre dans l'industrie du conditionnement de la viande était de 15,11 $/h. En comparaison, dans le Midwest[76] et dans les Upper Plains[77] aux États-Unis, les coûts de main-d'œuvre étaient de 11,74 $/h et de 11,57 $/h, respectivement.

Les coûts de main-d'œuvre représentent environ la moitié des coûts d'abattage et de fabrication. Par conséquent, même de relativement petites différences dans les coûts de main-d'œuvre peuvent représenter des écarts importants dans les coûts globaux de l'industrie du conditionnement du bœuf.

- Bœuf en carton et bœuf en carcasse

Quand les établissements de conditionnement du bœuf mettent le bœuf en carton plutôt que de le vendre en carcasse, ils ont l'occasion d'ajouter de la valeur au processus de fabrication[78].

Comme il a été mentionné antérieurement dans le présent chapitre, la très grande majorité du bœuf produit aux États-Unis est du bœuf en carton. Toutefois, au Canada, seules Cargill Foods et Better Beef Limited, parmi les plus grandes entreprises de conditionnement du bœuf, font à la fois l'abattage des bovins et la mise en carton du bœuf sous le même toit. Une troisième société, XL Foods Ltd., met le bœuf en carton dans une usine distincte dans la même ville[79]. Par ailleurs, Lakeside Packers vend du bœuf en carcasse. Il existe un créneau pour ce genre de bœuf aux États-Unis puisque l'industrie américaine traite du bœuf en carton[80].

- Intégration verticale

L'avantage de l'intégration verticale pour les entreprises de conditionnement du bœuf, c'est qu'elle réduit le risque de l'approvisionnement inconstant de bovins finis à transformer. Par contre, si l'intégration est accrue, les entreprises de conditionnement du bœuf peuvent s'imposer un fardeau financier supplémentaire.

---

76. Illinois, Iowa, Nebraska, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Minnesota, Wisconsin et Missouri.
77. Colorado, Kansas, Oklahoma et Texas.
78. Les résultats du modèle de Duewer et Nelson montrent que, d'après les coûts et les prix en vigueur aux États-Unis en 1988, les établissements de toute taille qui ne faisaient que de l'abattage des bovins n'avaient pas un rendement positif.
79. *Supra*, note 70 à la p. 87.
80. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 22, 1993, Meeting Between Lakeside Farm Industries Ltd. and Tribunal Members and Staff*, le 3 août 1993 à la p. 5. Lucerne Foods Ltd. à Calgary met en carton du bœuf pour Lakeside Packers, *supra*, note 70 à la p. 188.

À ce jour, il y a eu relativement peu d'intégration directe parmi les divers secteurs des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf et, quand cela s'est produit, des entreprises de conditionnement du bœuf ont acquis des exploitations d'engraissement. En particulier, Lakeside Packers, l'une des deux plus grandes entreprises de conditionnement du bœuf, possède une exploitation d'engraissement qui fournit une grande partie des bovins finis dont elle a besoin[81]. Une autre grande entreprise de conditionnement du bœuf dans l'ouest du Canada, XL Foods Ltd., possède également une exploitation d'engraissement pour répondre à une partie de ses besoins de bovins finis[82].

Associée à la notion d'intégration verticale, il y a celle de «contrat à livrer», selon laquelle les entreprises de conditionnement du bœuf consentent à acheter auprès d'exploitations d'engraissement des bovins finis à un moment donné dans l'avenir, à un prix fixé. Souvent, l'entreprise de conditionnement du bœuf précise les caractéristiques des bovins finis et ne les achètent pas autrement. À l'heure actuelle, les contrats à livrer semblent compter pour environ 20 p. 100 des ventes de bovins finis tant dans l'ouest que dans l'est du Canada[83].

La tendance à l'intégration s'est manifestée plus tôt aux États-Unis[84]. En 1989, les 15 entreprises qui comptaient pour 84 p. 100 de l'abattage commercial des bouvillons et des génisses aux États-Unis avaient déclaré que 19 p. 100 de leurs approvisionnements de bovins finis provenaient d'approvisionnements captifs, c.-à-d. dans le cadre d'ententes avec des exploitations d'engraissement, de contrats à livrer ou d'autres ententes d'achat et de commercialisation[85].

Une enquête en 1989 sur 3 700 exploitations d'engraissement dans les 13 principaux[86] États d'engraissement des bovins a montré que les contrats à livrer représentaient quelque 13 p. 100 des livraisons de bovins[87]. L'enquête a également révélé que près des deux tiers de ces contrats à livrer étaient conclus au Texas et au Kansas. En outre, les grandes exploitations d'engraissement qui commercialisent plus de 20 000 têtes par année représentaient 84 p. 100 des contrats à livrer.

Aux États-Unis, l'intégration verticale où des sociétés sont engagées à la fois dans la céréaliculture, l'engraissement et le conditionnement, est plus courante.

---

81. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 22, 1993, Meeting Between Lakeside Farm Industries Ltd. and Tribunal Members and Staff*, le 3 août 1993 à la p. 3.
82. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 26, 1993, Meeting Between XL Beef and Tribunal Members and Staff*, le 6 août 1993 à la p. 1.
83. D'après les renseignements fournis par la Ontario Cattlemen's Association, Canfax, KenAgra Management Services Ltd. et La Fédération des producteurs de bovins du Québec.
84. Lors de l'audience de septembre, M. Dennis Laycraft de la Canadian Cattlemen's Association a affirmé que les contrats à livrer *«[have] gone on for at least five or six years»* ([traduction] sont répandus depuis au moins cinq ou six ans) aux États-Unis. Transcription, le 20 septembre 1993 à la p. 532.
85. Research Institute on Livestock Pricing, *Structural Change in Livestock: Causes, Implications, Alternatives*, *«Structural Change: Implications for Competition and Pricing in the Feeder-Packer Subsector»* par C.E. Ward, février 1990 à la p. 75.
86. Arizona, Californie, Colorado, Idaho, Illinois, Iowas, Kansas, Minnesota, Nebraska, Oklahoma, Dakota du Sud, Texas et Washington.
87. *Supra*, note 85 à la p. 75.

(iii) Industrie du conditionnement du bœuf au Mexique

Au Mexique, la taille moyenne des établissements de conditionnement du bœuf est beaucoup plus petite qu'au Canada ou aux États-Unis. Par exemple, la capacité moyenne de 11 établissements TIF ouverts au cours des dernières années le long de la côte du Golfe du Mexique est de 300 bovins par jour[88].

Les coûts de main-d'œuvre dans l'industrie mexicaine du conditionnement du bœuf sont inférieurs à ceux du Canada et des États-Unis. Par exemple, à l'un des établissements de conditionnement du bœuf que des membres et des employés du Tribunal ont visité au Mexique, les coûts de main-d'œuvre étaient inférieurs à 1,50 $/h[89].

Au Mexique, particulièrement dans le sud, les bovins sont le plus souvent achetés dans une grande région et transportés à des établissements de conditionnement du bœuf éloignés, situés près des grands centres de consommation. Il y a beaucoup de décès et de perte de poids pendant le transport. La politique du gouvernement d'implanter les établissements de conditionnement du bœuf près des zones d'élevage des bovins est maintenant en bonne voie de mise en œuvre, ce qui devrait réduire les coûts du transport, diminuer les pertes par décès et réduire le recours aux intermédiaires.

3. Prix des bovins et du bœuf au Canada et aux États-Unis

L'analyse des coûts de production des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis étant terminée, le présent chapitre traite maintenant du prix des bovins et du bœuf dans les deux marchés.

a) Prix des bovins au Canada et aux États-Unis

(i) Tendances historiques

La figure 4.6 montre le prix des bouvillons d'engraissement, des bouvillons d'abattage et des vaches d'abattage tant dans l'est que dans l'ouest du Canada, aussi bien qu'aux États-Unis[90]. Les prix pour les États-Unis sont présentés en dollars canadiens.

Après une légère diminution au début des années 80, le prix des bouvillons d'engraissement tant dans l'est que dans l'ouest du Canada et aux États-Unis a augmenté jusqu'en 1987-1988. Depuis, le prix dans les trois régions a fluctué d'une année à l'autre mais, en 1992, était inférieur à ce qu'il avait été à son sommet dans chaque région il y a quatre ou cinq ans. En 1992, le prix des bouvillons d'engraissement à Oklahoma City, à Edmonton et en Ontario était de 103,40 $/q, 101,60 $/q et 97,44 $/q, respectivement.

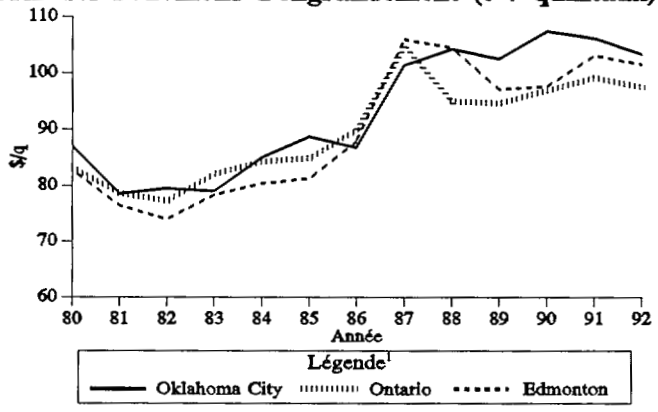
---

88. *Supra*, chapitre II, note 51 à la p. 2.
89. *Supra*, chapitre III, note 31 à la p. 3.
90. *Supra*, chapitre II, note 37. Des renseignements détaillés sur les prix des bovins au Canada et aux États-Unis sont donnés dans l'appendice 2.6 à la p. 483.

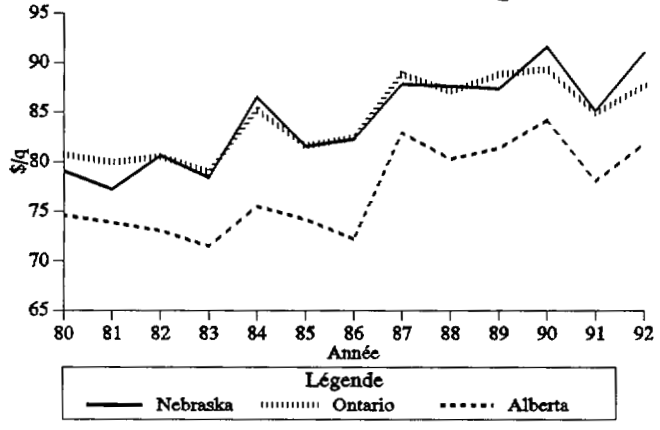
Figure 4.6

PRIX DES BOVINS - CANADA ET ÉTATS-UNIS

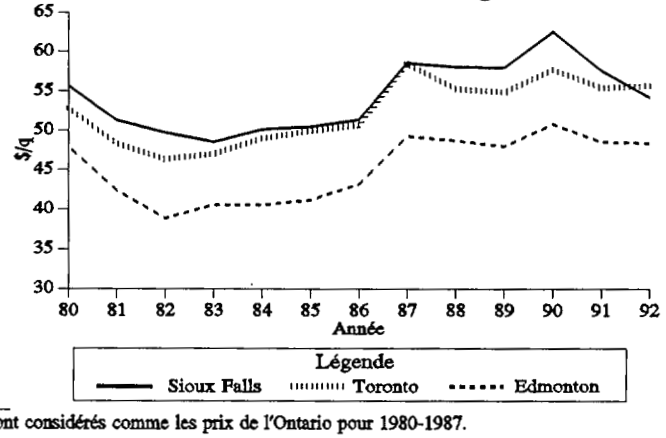
Prix des bouvillons d'engraissement (6-7 quintaux)



Prix des bouvillons d'abattage



Prix des vaches d'abattage



1. Les prix de Toronto sont considérés comme les prix de l'Ontario pour 1980-1987.

Source : Ministère de l'Agriculture; Ontario Cattlemen's Association; Canfax; et Département de l'agriculture des États-Unis.

Au début des années 80, le prix des bouvillons d'engraissement a peu varié dans les trois marchés examinés. Toutefois, depuis 1987, le prix des bouvillons d'engraissement dans l'ouest du Canada a été plus élevé que celui des bouvillons d'engraissement dans l'est du Canada. Depuis 1989, le prix des bouvillons d'engraissement aux États-Unis est resté constamment plus élevé que celui des bouvillons d'engraissement dans l'ouest ou dans l'est du Canada, le plus grand écart ayant été enregistré en 1990.

Malgré les fluctuations certaines années, le prix des bouvillons d'abattage dans l'est et dans l'ouest du Canada ainsi qu'aux États-Unis a généralement augmenté de 1980 à 1990. Après une baisse prononcée en 1991, le prix des bouvillons d'abattage a augmenté en 1992 pour s'établir à 91,06 $/q, 87,72 $/q et 81,84 $/q, respectivement, au Nebraska, en Ontario et en Alberta. Pendant les 13 années examinées, le prix des bovins finis dans l'ouest du Canada a été le plus bas parmi les trois régions, tandis que celui des bovins finis dans l'est du Canada et aux États-Unis était généralement semblable.

Le prix des vaches d'abattage au Canada et aux États-Unis a diminué au début des années 80, puis a augmenté en 1987, et a fluctué d'une année à l'autre par la suite. En 1992, le prix des vaches d'abattage était le plus élevé à Toronto, à 55,73 $/q, suivi de Sioux Falls et d'Edmonton, à 54,18 $/q et 48,39 $/q, respectivement. Les prix des vaches d'abattage sur les marchés de Sioux Falls et de Toronto se suivent l'un et l'autre relativement de près, tandis que le prix sur le marché d'Edmonton a été plus bas.

(ii) Facteurs influant sur le prix des bovins

Il faut tenir compte d'un certain nombre de grands facteurs relatifs à l'offre et à la demande influant sur le prix des bovins au Canada et aux États-Unis. En premier lieu, la demande de bovins est ce qui est appelée une demande dérivée, en ce sens qu'elle dépend de la demande de bœuf. Comme le commerce des bovins entre le Canada et les États-Unis se fait à toutes fins utiles sans entrave, le marché américain, qui est 10 fois plus gros que le marché canadien, domine les prix au Canada. Du côté de l'offre, la phase du cycle des bovins est un facteur important qui se répercute généralement sur le prix des bovins et du bœuf. Enfin, le prix auquel les bovins se vendent réellement dépend de l'offre et de la demande locales, de même que de la qualité et de l'état des bovins.

Plus particulièrement, le prix des bovins d'engraissement dépend de l'offre des bovins d'engraissement, des coûts de l'alimentation des bovins et du prix des bovins finis. Comme il a été expliqué plus tôt dans le présent chapitre, les exploitations d'engraissement sont une industrie fondée sur la marge dans laquelle les profits dépendent de leur capacité de vendre des bovins finis à un prix supérieur au coût des bovins d'engraissement et au coût du fourrage. C'est donc que le prix/q qu'une exploitation d'engraissement est disposée à payer pour un bovin d'engraissement est fondé sur l'écart entre le prix/q du bovin fini dans l'avenir, lorsque l'animal sera effectivement vendu, et le coût moyen de la prise de poids/q. Par conséquent, le prix des bovins d'engraissement dépend beaucoup plus des attentes quant au prix futur que du prix actuel.

Les éleveurs-naisseurs ont tendance à être vendeurs au prix du marché. Il y a un nombre relativement important d'éleveurs qui ne vendent chacun qu'un petit nombre de bovins d'engraissement et qui, individuellement, n'influencent pas directement les prix.

Si le prix des bovins d'engraissement a été généralement plus élevé aux États-Unis depuis le milieu des années 80, c'est en raison d'un certain nombre de circonstances. Il y a eu une forte demande de bovins d'engraissement par les grandes exploitations d'engraissement aux États-Unis qui cherchaient à répondre à la demande de bovins finis de la part des grands établissements de conditionnement du bœuf. La demande accrue a été renforcée en raison d'une pénurie de bovins d'engraissement aux États-Unis attribuable, en partie, à un retard dans le cycle des bovins et dans l'expansion du cheptel.

Si le prix des bovins d'engraissement dans l'est du Canada, région où l'élevage des bovins d'engraissement est en déclin, est plus bas que celui des bovins d'engraissement dans l'ouest du Canada, région qui enregistre un excédent élevé de production, c'est aussi parce qu'il y a une forte demande, surtout de la part du nord-ouest des États-Unis, de bovins d'engraissement en provenance de l'ouest du Canada. En outre, la prime du marché pour les bovins d'engraissement en provenance de l'ouest du Canada peut s'expliquer par des facteurs tels que la qualité supérieure et la meilleure uniformité perçues des bovins et le fait que, comme les exploitations de naissage dans l'ouest du Canada sont plus grandes, elles peuvent vendre des bovins d'engraissement en plus grands lots que dans l'est du Canada. Ces plus grands lots sont importants pour les grandes exploitations d'engraissement, qui préfèrent remplir les enclos avec des bovins de même source.

Les principaux facteurs déterminants du prix des bovins finis sont la demande de bovins finis, le coût d'abattage des bovins et l'offre de bovins finis. La nature de la relation entre les prix est que dans les régions d'élevage, comme l'ouest du Canada et le Midwest américain, le prix offert pour les bovins est établi par le coût de l'écoulement du produit excédentaire jusqu'au marché déficitaire disponible le plus rapproché. Pour ce qui est des prix réels payés pour les bovins canadiens vendus aux États-Unis ou aux établissements de conditionnement canadiens, la relation varie en fonction de la demande relative sur les deux marchés[91].

Étant donné que l'Alberta a toujours été une région qui enregistre un excédent de bovins finis, il n'est pas étonnant que le prix dans cette région soit inférieur à celui tant de l'est du Canada que des Grandes Plaines des États-Unis. C'est que le prix plus bas des bovins finis en Alberta est fonction du coût du transport du bœuf vers les grandes agglomérations au Canada et aux États-Unis.

Les conditions de l'offre et de la demande pour le bœuf de fabrication désossé sont un facteur important dans l'établissement du prix des vaches d'abattage. Le prix des vaches d'abattage est plus bas en Alberta que dans l'est du Canada parce que l'Alberta connaît un

91. Canadian Cattlemen's Association, Exposé après l'audience soumis à la Commission du commerce international des États-Unis, août 1992 à la p. 3.

important excédent étant donné la grande quantité de vaches réformées à partir du troupeau de bovins de boucherie. En outre, dans l'est du Canada, la demande des grandes exploitations de désossage des vaches abattues dans les États avoisinants peut faire gonfler les prix.

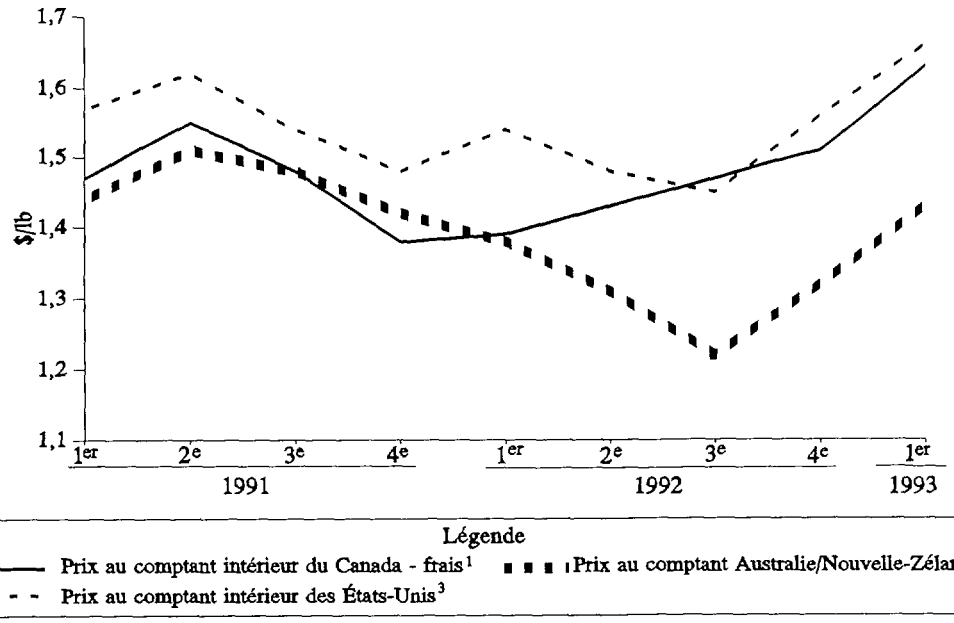
b) Prix de gros et de détail du bœuf au Canada et aux États-Unis

(i) Prix de gros du bœuf

La figure 4.7 montre les prix intérieurs au Canada et aux États-Unis et les prix d'importation de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande pour le bœuf de fabrication désossé[92].

Figure 4.7

PRIX DU BOEUF DE FABRICATION DÉSOSSÉ



1. Qualité de fabrication; maigre à 85 p. 100 selon une analyse chimique; prix F.A.B., Toronto. Les prix comprennent les droits et le transport.
2. Maigre à 85 p. 100 selon une analyse chimique; prix F.A.B. Les prix comprennent les droits et le transport.
3. Maigre à 90 p. 100.

Source : Canfax.

Le prix au comptant intérieur du Canada[93] et le prix au comptant de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande se sont suivis de très près en 1991 et au cours du premier trimestre de 1992. L'écart entre les deux prix a commencé à s'élargir au deuxième trimestre de 1992 et, au premier

92. Voir Tribunal canadien du commerce extérieur, *Enquête sur l'importation de bœuf désossé, originaire de pays autres que les États-Unis d'Amérique*, saisine n° GC-93-001, le 28 mai 1993, annexe 6 aux pp. 36-37.

93. Les prix pour le Canada et les États-Unis sont ceux du bœuf de fabrication désossé frais, tandis que les prix de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande sont ceux du bœuf de fabrication désossé congelé.

trimestre de 1993, était de 0,20 $/lb. La figure 4.7 montre également que le prix intérieur aux États-Unis du bœuf de fabrication désossé était généralement plus élevé que le prix correspondant au Canada.

Le prix du bœuf de fabrication désossé est déterminé par la demande et l'offre sur le marché. En particulier, le volume des importations de bœuf de fabrication désossé qui entrent au Canada et le prix de ce bœuf, influent sur les prix intérieurs.

Dans son examen des prix de gros du bœuf de haute qualité, le Tribunal a examiné les deux sources de données suivantes : pour le Canada, les prix de gros réels du bœuf en carcasse sur les marchés de Montréal et de Calgary, publiés par Canfax[94]; et, pour les États-Unis, un «équivalent du prix en carcasse», publié par *Market News* du Département de l'agriculture des États-Unis[95].

Un examen rapide des deux séries permet de constater que les prix à Montréal sont plus élevés que ceux des États-Unis[96]. C'est pour un certain nombre de raisons qu'il semble y avoir un écart de prix malgré le commerce libre du bœuf entre les deux pays.

En premier lieu, le Tribunal constate que les prix des États-Unis ne sont pas les prix réels du marché pour les carcasses, mais sont un indice établi d'après les prix tant des bovins sur pied que des morceaux de bœuf en carton. Aux États-Unis, le prix de gros des carcasses n'est plus publié régulièrement ou utilisé par l'industrie parce que la grande majorité du bœuf se vend en carton. Au Canada, par ailleurs, il n'existe pas de sources couramment utilisées d'information sur le prix des morceaux de bœuf en carton.

En outre, au moins une partie de l'écart apparent traduit le fait que les prix au Canada sont fondés sur une carcasse après enlèvement du gras, c.-à-d. que le filet suspendu et le gras interne ont été enlevés avant le pesage, tandis qu'aux États-Unis, le prix de l'équivalent en carcasse est fondé sur la carcasse avec gras.

Pour les raisons qui précèdent, il est difficile de faire une analyse détaillée des deux séries de prix et il ne faut le faire qu'avec prudence.

---

94. Discussions avec le personnel de Canfax. Le prix de Montréal semble le prix de gros du bœuf en carcasse utilisé le plus souvent dans l'industrie.
95. Données fournies par Canfax.
96. Les données portent sur la période allant de 1991 à juillet 1993.

(ii) Prix de détail du bœuf

Au Canada, le prix de détail moyen du bœuf[97] a grimpé rapidement à la fin des années 70, pour augmenter de 60 p. 100 de 1976 à 1979[98]. En 1983, le prix réel moyen avait chuté de 30 p. 100 et, par la suite, les prix réels ont fluctué d'une année à l'autre. En 1992, le prix de détail réel moyen du bœuf était de 8,18 $/kg.

Le prix de détail des viandes concurrentes est généralement resté plus bas que celui du bœuf. Le prix de détail du porc a été en moyenne d'environ un quart à un tiers inférieur à celui du bœuf, tandis que le prix de détail du poulet et du dindon a été inférieur d'environ la moitié au prix de détail du bœuf[99]. Depuis le milieu des années 70, le prix réel du poulet a été relativement stable, tandis que celui du dindon a manifesté une tendance graduelle à la baisse. Des tendances semblables dans le prix de détail du bœuf et d'autres viandes ont été constatées aux États-Unis[100].

Lorsque des membres et des employés du Tribunal ont visité un supermarché à Mexico en février 1993, le prix de morceaux choisis de bœuf de haute qualité importé des États-Unis était de 16,41 $/kg, tandis que celui de morceaux comparables de bœuf d'origine intérieure était de 9,06 $/kg[101,102]. Les prix de détail du bœuf de qualité inférieure sont fixés par le gouvernement, tandis que ceux du bœuf marbré de haute qualité ne sont pas contrôlés.

4. Variables macroéconomiques

Au début de la présente enquête, les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf se sont dites préoccupées par le niveau relativement élevé des taux d'intérêt au Canada et du taux de change Canada-États-Unis. À cet égard, il est constaté que les taux d'intérêt préférentiels au Canada et aux États-Unis ont chuté en 1992 et au cours des six premiers mois de 1993. De même, après que le dollar canadien s'est déprécié de 5 p. 100 en 1992, le taux de change Canada-États-Unis était près de la moyenne de ce qu'il avait été pendant la période allant de 1980 à 1992. En 1993, le dollar canadien a continué de se déprécier.

La présente partie donne un aperçu historique des tendances des taux d'intérêt et du taux de change Canada-États-Unis, de même qu'une description générale de la nature de l'incidence des taux d'intérêt et du taux de change Canada-États-Unis sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

---

97. Le prix de détail correspond à la moyenne pondérée des prix des différents types de bœuf vendu dans les magasins d'alimentation, dans les grandes agglomérations canadiennes, rajustée pour l'inflation, 1990 étant l'année de référence.
98. Ministère de l'Agriculture de l'Alberta, Direction d'analyse des marchés, *Canadian Meat Demand 1960-1990, An Analytical Spreadsheet*, décembre 1991 à la p. 9. Calculs du Tribunal pour 1991 et 1992.
99. *Ibid.*
100. *Supra*, note 12.
101. Tribunal canadien du commerce extérieur, Rapport de voyage à l'étranger, supermarché Aurrera, Mexico, le 22 février 1993.
102. Dans un rapport du Département de l'agriculture des États-Unis, il est indiqué que les prix de détail du bœuf de qualité inférieure au Mexique en janvier 1993 étaient d'environ 8 $/kg à 9 $/kg. *Supra*, note 29.

a) Taux d'intérêt

(i) Tendances historiques

Les taux d'intérêt nominaux, mesurés par le taux d'intérêt préférentiel, ont été volatils tant au Canada qu'aux États-Unis depuis le début des années 80[103]. Au Canada, le taux d'intérêt nominal a atteint un sommet de 19 p. 100 en 1981, puis a baissé pour se fixer à 10 p. 100 en 1987, a augmenté encore pour atteindre 14 p. 100 en 1990, pour descendre à 10 p. 100 en 1991 et, enfin, à un peu moins de 8 p. 100 en 1992. Au cours des six premiers mois de 1993, le taux a continué de glisser et il était de 6 p. 100 en juin 1993. La situation était semblable aux États-Unis, le taux d'intérêt nominal s'échelonnant d'un sommet de près de 19 p. 100 en 1981 à un creux de 6 p. 100 en 1992 et au cours des six premiers mois de 1993.

De 1980 à 1992, l'écart des taux d'intérêt nominaux entre le Canada et les États-Unis était en moyenne de 1,20 point de pourcentage, en faveur des États-Unis[104]. Toutefois, de 1980 à 1985, l'écart moyen n'était que de 0,25 point de pourcentage, tandis que, de 1986 à 1992, l'écart moyen était supérieur à 2,00 points de pourcentage. Au cours des six premiers mois de 1993, l'écart s'est rétréci à 0,20 point de pourcentage.

De 1980 à 1992, le taux d'intérêt réel[105] moyen au Canada a été de 6 p. 100, s'échelonnant d'un creux de 4 p. 100 en 1980 à un sommet de 9 p. 100 en 1990. Aux États-Unis, le taux d'intérêt réel a également été en moyenne de près de 6 p. 100 pendant cette période. Au cours des six premiers mois de 1993, le taux d'intérêt réel moyen a été d'environ 4 p. 100 à 5 p. 100 au Canada, et de 3 p. 100 aux États-Unis.

En moyenne, de 1980 à 1992, l'écart des taux d'intérêt réels entre le Canada et les États-Unis n'a été que de 0,5 point de pourcentage en faveur des États-Unis. Toutefois, l'écart a été plus petit au début des années 80 qu'au cours des années récentes. En 1990, l'écart des taux d'intérêt réels s'établissait à 4,6 points de pourcentage. Au cours des six premiers mois de 1993, l'écart était de près de 1,5 point de pourcentage.

(ii) Effet des taux d'intérêt sur la compétitivité

Lorsque les taux d'intérêt au Canada sont plus élevés que les taux d'intérêt aux États-Unis, la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, quant au coût relatif, subit des effets négatifs. Par exemple, en 1990, lorsque l'écart des taux d'intérêt nominaux entre le Canada et les États-Unis était de 4 points de

---

103. *Supra*, chapitre II, note 37, appendice 11.1 à la p. 672.
104. De 1974 à 1991, le coefficient de corrélation entre les taux d'intérêt préférentiels au Canada et aux États-Unis est de 0,93.
105. Le taux d'intérêt réel est représenté par l'écart entre le taux d'intérêt nominal et le taux d'inflation, mesuré par le taux annuel de variation de l'indice des prix à la consommation.

pourcentage, l'éleveur de bovins canadien moyen devait supporter un fardeau financier supplémentaire d'environ 2 300 $ par année[106] sur une dette de 58 000 $ par exploitation agricole[107].

L'effet d'un écart défavorable des taux d'intérêt sur l'industrie de l'engraissement des bovins au Canada a été mentionné dans un exposé de Lakeside Packers : «*[the] interest rate policy has cost Canadian cattle feeders considerably in the last 6 years and may well have been a factor in the increases in feeder cattle flows out of this country in recent years*[108]» ([traduction] la politique des taux d'intérêt a coûté cher aux exploitants de parcs d'engraissement canadiens au cours des six dernières années et pourrait très bien avoir été un facteur dans la hausse des sorties de bovins d'engraissement du Canada au cours des dernières années).

L'industrie du conditionnement du bœuf subit également un inconvénient quant au coût relatif lorsque les taux d'intérêt sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. En 1992, l'endettement moyen des établissements de l'industrie canadienne de la viande et des produits de la viande était évalué à 1,17 million de dollars par établissement[109].

Avec un écart des taux d'intérêt nominaux de 4 points de pourcentage entre le Canada et les États-Unis, l'entreprise moyenne de conditionnement de la viande au Canada avait des coûts supplémentaires de près de 47 000 $ par année, comparativement à une entreprise de taille semblable aux États-Unis.

b) Taux de change Canada-États-Unis

(i) Tendances historiques

De 1980 à 1986, la valeur du dollar canadien s'est dépréciée de 16 p. 100, tombant de 0,86 $ US à 0,72 $ US. La tendance s'est renversée au cours des cinq années suivantes, car la valeur du dollar canadien s'est appréciée pour atteindre 0,87 $ US en 1991. En 1992, le dollar canadien a commencé de nouveau à se déprécier, la valeur moyenne du dollar canadien cette année-là ayant été de 0,83 $ US. Au cours des six premiers mois de 1993, le taux de change moyen a été de 0,79 $ US. De 1980 à 1992, le taux de change Canada-États-Unis s'est situé en moyenne à 0,81 $ US.

106. Puisque les frais d'intérêt sont déductibles de l'impôt tant au Canada qu'aux États-Unis, l'effet réel d'un écart des taux d'intérêt est quelque peu moindre. Il n'a pas été tenu compte dans la présente analyse du fait que certains éleveurs peuvent obtenir du crédit à des taux inférieurs au marché.
107. *Supra*, chapitre II, note 37, tableau 11.1 à la p. 409.
108. Exposé de Lakeside Packers, mars 1993 à la p. 2.
109. *Supra*, chapitre II, note 37, note en bas de page 7 à la p. 413.

(ii) Effets du taux de change Canada-États-Unis sur la compétitivité

Outre d'être une fonction de l'offre et de la demande de devises à un moment donné, le taux de change mesure les forces relatives de deux économies nationales. Les fluctuations des taux de change sont une donnée des affaires dans une économie ouverte; elles posent un défi supplémentaire aux industries œuvrant dans un marché intégré nord-américain.

Les fluctuations du taux de change Canada-États-Unis ont un certain nombre d'effets, en partie compensatoire, sur les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

Au sein du marché intégré nord-américain, le prix des bovins canadiens vendus aux États-Unis est déterminé par le prix sur le marché américain beaucoup plus grand. Lorsque le taux de change Canada-États-Unis fluctue, des rajustements se produisent dans le rendement obtenu par les éleveurs de bovins et les entreprises de conditionnement du bœuf au Canada, et dans le flux du commerce de bovins et de bœuf entre les deux pays[110]. Au cours d'une visite par des membres et des employés du Tribunal, un exploitant de parc d'engraissement en Alberta a affirmé que la «*[fluctuation in the value of the Canadian dollar ... is the single greatest influence on how many Canadian cattle are sold to U.S. plants*[111]» ([traduction] fluctuation de la valeur du dollar canadien [...] est le principal facteur déterminant du nombre de bovins canadiens qui sont vendus aux établissements américains).

Lorsque le taux de change Canada-États-Unis s'apprécie, les éleveurs de bovins canadiens qui vendent sur le marché américain obtiennent un rendement inférieur en dollars canadiens. Toutes choses étant égales, le prix dominant des bovins sur le marché canadien devient relativement plus attrayant que celui du marché américain et plus de bovins sont retenus pour être engraissés et abattus au Canada. Puis, les approvisionnements accrus de bovins font baisser le prix des bovins au Canada, ce qui rétablit l'équilibre entre le prix des bovins au Canada et le prix des bovins aux États-Unis.

Les éleveurs de bovins, outre que les bovins d'engraissement leur coûtent moins cher, peuvent bénéficier de prix plus bas pour les céréales fourragères, dans la mesure où une appréciation du dollar canadien entraîne une baisse des exportations de céréales fourragères et une hausse des approvisionnements intérieurs.

Le prix plus bas des bovins finis, qui constitue un avantage pour les entreprises de conditionnement du bœuf, peut être compensé par un prix plus bas pour le bœuf, car le dollar canadien plus élevé rend les importations de bœuf en provenance des États-Unis relativement moins chères.

---

110. Du point de vue d'un acheteur américain de bovins canadiens, les fluctuations du taux de change Canada-États-Unis ont un effet moindre sur le coût d'importation des bovins parce que le prix est relativement fixé en dollars américains.

111. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 22, 1993, Meeting Between South Slope Feeders and Tribunal Members and Staff*, le 23 août 1993 à la p. 3.

Essentiellement, un ensemble contraire d'effets se produisent sur les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf lorsque le taux de change Canada-États-Unis se déprécie. Dans ce cas, les éleveurs canadiens qui vendent des bovins sur le marché américain obtiennent un rendement supérieur, en dollars canadiens. Étant donné que les prix dominants sur le marché américain sont relativement plus attrayants que ceux du marché canadien, davantage de bovins sont exportés vers les États-Unis, ce qui réduit les approvisionnements de bovins disponibles pour l'engraissement et l'abattage au Canada. Toutes choses étant égales, la baisse des approvisionnements provoque une hausse des prix pour les bovins sur le marché canadien et, avec le temps, un nouvel équilibre s'établit.

Les exploitations d'engraissement (et de semi-finition) peuvent aussi être confrontées à des prix plus élevés pour les céréales fourragères lorsque le dollar canadien se déprécie. Les entreprises de conditionnement du bœuf sont susceptibles de payer un prix plus élevé pour les bovins sur pied lorsque le dollar canadien se déprécie. Par ailleurs, le prix du bœuf sur le marché intérieur peut également augmenter en réaction au prix plus élevé du bœuf importé depuis les États-Unis.

Dans le cadre de la recherche entreprise pour la présente enquête, le personnel du Tribunal a demandé au ministère de l'Agriculture de simuler les effets des fluctuations des taux d'intérêt canadiens et du taux de change Canada-États-Unis sur les conditions de la concurrence pour les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf[112]. Un scénario simule les effets d'un dollar canadien élevé, conjointement avec des taux d'intérêt canadiens élevés[113]. Il s'ensuit que la position concurrentielle des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf serait affaiblie, surtout à cause de la baisse des prix des bovins et du bœuf provoquée par le taux de change élevé, mais aussi en raison des coûts de production plus élevés attribuables aux taux d'intérêt élevés[114]. Le commerce net du bœuf et des bovins avec les États-Unis baisserait dans ce scénario.

Si les hypothèses posées dans le scénario avaient été inversées, soit qu'il y aurait eu une baisse des taux d'intérêt et du taux de change Canada-États-Unis comme à l'heure actuelle, les résultats de la simulation auraient été à peu près le contraire, c.-à-d. que la position concurrentielle des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf se serait améliorée.

---

112. Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Canadian and U.S. Government Policies on the Canadian Cattle and Beef Sectors*, juillet 1993; *Quantitative Assessment of the Impact of Removing the National Tripartite Stabilization (NTS) Programs for Cattle*, août 1993; *The Impact of Changing the Method of Payment Under the Western Grain Transportation Act (WGTA) on the Canadian Cattle Industry*, août 1993; et *Impact of Increased Offshore Imports of Boneless Beef on the Canadian Cattle and Beef Market*, août 1993.

113. Il est supposé dans le scénario que le dollar canadien s'apprécie graduellement de 5,1 p. 100 par rapport au point de référence à compter du premier trimestre de 1993 jusqu'au quatrième trimestre de 1995 et reste 5,1 p. 100 plus élevé que le point de référence par la suite. Il est supposé que les taux d'intérêt augmentent graduellement, de 100 points de base entre le quatrième trimestre de 1993 et le troisième trimestre de 1994, et restent plus élevés de 100 points de base par rapport au point de référence par la suite.

114. *Supra*, chapitre II, note 37, appendice 11.4 à la p. 675.

5. Conclusion

Dans le présent chapitre, quatre ensembles de facteurs qui définissent la conjoncture commerciale dans laquelle évoluent les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf ont été examinés : la demande de bœuf; les coûts de production des bovins et du bœuf; l'établissement du prix des bovins et du bœuf; et les taux d'intérêt ainsi que le taux de change Canada-États-Unis. Il est important que les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf soient en mesure de relever les défis posés par ces facteurs fondamentaux du marché.

La demande de bœuf au Canada et aux États-Unis a baissé au cours des dernières années et n'augmentera probablement pas dans un avenir rapproché. L'un des facteurs qui influe négativement sur la demande de bœuf, c'est que le consommateur a l'impression que le bœuf n'est pas de qualité uniforme. L'absence d'étiquetage du bœuf à l'échelon de la vente au détail n'aide pas le consommateur à acheter un produit de qualité uniforme et contribue aux perceptions négatives sur le bœuf. Le contrôle des coûts est d'importance critique pour les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf puisque le prix de détail du bœuf est déjà plus élevé que celui des viandes concurrentes.

La clé de la compétitivité dans le secteur du naissage est la disponibilité de fourrage à prix compétitifs, que plusieurs régions du Canada ont en abondance. Dans le secteur de l'engraissement, l'ouest du Canada a un avantage du point de vue des coûts sur l'est du Canada ainsi que sur les Grandes Plaines et la Corn Belt des États-Unis. Le secteur du conditionnement du bœuf au Canada est le moins compétitif des trois secteurs dans les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. L'un des principaux facteurs contribuant aux coûts d'abattage plus élevés au Canada est l'utilisation moins intensive des exploitations canadiennes de conditionnement du bœuf. L'industrie canadienne du conditionnement du bœuf est également désavantagée à cause des coûts moyens de main-d'œuvre plus élevés.

La conjoncture actuelle où les taux d'intérêt sont bas au Canada et où le dollar canadien a moins de valeur exerce une influence positive sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Toutefois, les taux d'intérêt et le taux de change Canada-États-Unis continueront de fluctuer dans l'avenir et les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf doivent être prêtes à faire face à une conjoncture moins favorable lorsqu'elle se présente.

CHAPITRE V

PROGRAMMES, POLITIQUES ET RÈGLEMENTS PUBLICS

Il y a longtemps que les pouvoirs publics interviennent dans le secteur agricole en Amérique du Nord. Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf ne font pas exception. Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont tous institué des programmes et des politiques agricoles visant à soutenir les revenus et les prix agricoles, à atténuer la fluctuation des prix et le risque associé à la production, et à assurer un approvisionnement alimentaire sûr et suffisant pour leur population. Le présent chapitre décrit les programmes, les politiques et les règlements touchant les industries nord-américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf et examine l'incidence de ces interventions publiques sur la compétitivité de ces industries.

Le Tribunal a examiné les programmes, les politiques et les règlements de nature fédérale, infrafédérale et locale. À cette fin, il a retenu six provinces au Canada[1], douze États aux États-Unis[2] et six États au Mexique[3] en vue d'une étude détaillée à l'échelon infrafédéral. Les provinces et les États ont été choisis d'après leur production de bovins et de bœuf, y compris leurs exploitations de naissage, d'engraissement et de conditionnement du bœuf.

Pour faire un choix dans l'éventail des programmes, des politiques et des règlements qui ont une incidence sur les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, le Tribunal a utilisé comme critère principal l'avantage net quantifiable[4] du programme, de la politique ou du règlement. C'est ainsi que les programmes, les politiques et les règlements qui offraient un avantage net supérieur ou égal à 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production pour l'industrie de l'élevage des bovins[5] ou de l'industrie du conditionnement du bœuf[6] ont été retenus[7].

---

1. Les six provinces retenues sont la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et le Québec, lesquelles représentaient au total 98,4 p. 100 de l'élevage des bovins et 97,5 p. 100 du conditionnement du bœuf au Canada en 1991.
2. Les douze États retenus sont la Californie, le Colorado, la Floride, l'Iowa, le Kansas, le Minnesota, le Montana, le Nebraska, l'Oklahoma, le Dakota du Sud, le Texas et la Washington. Ensemble, ces États représentaient 65 p. 100 de l'élevage des bovins et 76 p. 100 du conditionnement du bœuf aux États-Unis en 1991.
3. Les six États mexicains retenus sont Chiapas, Chihuahua, Nuevo León, Sonora, Tabasco et Veracruz. Ces États comptaient pour 38 p. 100 de l'élevage des bovins et 39 p. 100 du conditionnement du bœuf au Mexique en 1991.
4. L'«avantage net» est une mesure du niveau de soutien offert par un programme donné, fondé principalement sur le montant des dépenses publiques pour ce programme. Cette mesure est expliquée plus en détail dans la deuxième partie du présent chapitre.
5. Pour l'industrie de l'élevage des bovins, la valeur rajustée de la production est la valeur de l'extrant de l'industrie, moins la valeur des animaux laitiers, plus les transferts financiers directs.
6. Pour l'industrie du conditionnement du bœuf, la valeur rajustée de la production est la valeur de l'extrant du premier échelon du conditionnement du bœuf. Cette valeur est fondée sur la valeur de l'élevage des bovins de boucherie, plus celle des vaches de réforme du troupeau laitier, moins les exportations de bovins, majorée de la valeur ajoutée au bétail au premier niveau de l'industrie du conditionnement du bœuf. Les chiffres pour les provinces sont fondés sur les parts provinciales respectives de l'abattage national.
7. Au Canada, si un programme du gouvernement fédéral correspondait au seuil fixé par le Tribunal dans l'une ou l'autre des six provinces examinées, il était inclus à l'échelon fédéral pour toutes les provinces.

Si le seuil de 0,2 p. 100 des encaissements rajustés a été le critère principal qui a servi au choix des programmes, des politiques et des règlements publics à examiner, les avantages de certains programmes, de certaines politiques et de certains règlements n'étaient pas quantifiables. Ils ont toutefois été jugés comme des facteurs importants dans les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf et sont décrits dans le présent chapitre. Ces programmes, politiques et règlements ont trait à l'étiquetage, à la santé et à l'environnement.

Le présent chapitre donne une description des programmes, des politiques et des règlements pertinents ainsi que de leur effet sur les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Il est ensuite question brièvement des avantages nets calculés pour ces programmes, politiques et règlements publics.

1. Programmes, politiques et règlements publics

Les industries nord-américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sont visées par toute une gamme de programmes, de politiques et de règlements publics aux échelons tant fédéral qu'infrafédéral. Les parties suivantes renferment une description des programmes et des politiques d'intérêt majeur touchant les industries dans les trois pays. L'examen porte d'abord sur les programmes, les politiques et les règlements qui sont comparables dans plus d'un des trois pays nord-américains, puis sur les programmes propres à chaque pays.

a) Programmes, politiques et règlements comparables dans plus d'un pays

Il existe un certain nombre de programmes, de politiques et de règlements qui sont comparables, sans être identiques, dans plus d'un des trois pays nord-américains. La présente partie décrit et analyse l'incidence de 10 de ces programmes, politiques ou règlements touchant l'industrie de l'élevage des bovins ou l'industrie de la transformation du bœuf. Il y a des interventions notamment dans les domaines suivants : les programmes d'inspection et de classement, les lois sur l'importation de la viande, les politiques tarifaires, les programmes de céréales fourragères, les programmes de crédits, les programmes de pâturage sur les terres publiques, les programmes d'irrigation, les politiques fiscales, les programmes de recherche et d'autres règlements publics.

(i) Inspection et classement

- Inspection

Les programmes fédéraux d'inspection au Canada et aux États-Unis visent à faire en sorte que les produits nationaux et importés soient commercialisables et sûrs pour la consommation humaine par l'élimination ou le contrôle des maladies des plantes et des animaux et par l'observation des normes de sécurité et de qualité relatives aux aliments. La Direction générale de la production et de l'inspection des aliments du ministère de l'Agriculture remplit ces fonctions aux termes de la *Loi sur l'inspection des viandes*[8] et de son règlement. Aux États-Unis, des

8. L.R.C. (1985), ch. 25 (1er suppl.), modifiée par L.C. 1988, ch. 65, art. 141.

fonctions similaires pour le bœuf sont remplies par le service d'inspection de la salubrité des aliments du Département de l'agriculture des États-Unis en application de la *Federal Meat Inspection Act*[9], tandis que le service d'inspection de la santé des animaux et des végétaux du même département est chargé de l'inspection des bovins sur pied.

Les deux pays ont des services d'inspection qui comptent des vétérinaires et des chercheurs, des laboratoires et des installations de quarantaine. Les troupeaux de bovins du pays sont inspectés, de même que les bovins sur pied importés, pour que le cheptel national soit protégé contre la maladie. Les abattoirs sont inspectés pour l'hygiène et la salubrité, tandis que les carcasses le sont pour la sécurité des personnes. En outre, des inspecteurs sont envoyés à l'étranger pour inspecter les abattoirs des autres pays. Les abattoirs jugés conformes aux normes d'hygiène et de sécurité du Canada ou des États-Unis sont certifiés et peuvent ainsi exporter des produits vers le pays dont les normes d'hygiène sont respectées. Des inspecteurs dans les deux pays font l'inspection à la frontière des expéditions de viande.

Aux termes de l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*[10] (l'ALÉ), le Canada et les États-Unis ont convenu d'en arriver à une meilleure harmonisation de leurs régimes d'inspection respectifs, dont leurs systèmes d'examen interne, leurs procédés de laboratoire, ainsi que l'inspection et la certification des fournisseurs de pays tiers[11]. De plus, l'ALÉ aborde la question de l'inspection à la frontière et prévoit qu'il ne devrait pas y avoir plus d'inspection à la frontière du pays importateur que ce n'est le cas pour les expéditions entre provinces ou États voisins dans ce pays.

En 1990, le Département de l'agriculture des États-Unis a proposé un essai de «frontière ouverte» visant à permettre à la viande de circuler entre les deux pays sans inspection à la frontière. Or, l'essai a été annulé après que des inspecteurs américains, lors de vérifications au hasard, ont rejeté certaines expéditions du Canada. Même si ces incidents étaient localisés, la publicité négative qui en est résultée a entraîné l'annulation de l'essai.

Après l'échec de l'essai de frontière ouverte, le Département de l'agriculture des États-Unis a entrepris une enquête sur les systèmes d'inspection américain et canadien. Dans son rapport publié en 1992[12], le Département de l'agriculture des États-Unis a constaté que le système d'inspection canadien était au moins équivalent à celui des États-Unis. Ainsi, les similitudes entre les deux systèmes d'inspection sont officiellement reconnues. D'après la CCA, «*it is not a science problem; it's a political problem*[13]» ([traduction] il ne s'agit pas d'un problème scientifique, mais plutôt d'un problème politique).

---

9. Pub. L. No. 90-201, 81 Stat. 584, 19 U.S.C.S. 1306 (1967).
10. *Recueil de traités du Canada*, 1989, n° 3 (R.T.C.), signé le 2 janvier 1988.
11. I. Bernier, *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis annoté*, 2e numéro, Cowansville, Yvon Blais, 1993, annexe 708.1, appendice 10, «Inspection des viandes, de la volaille et des œufs» à la p. 188.
12. Département de l'agriculture des États-Unis, *Equivalency Study of the United States and Canadian Meat and Poultry Inspection Systems, Summary Report*, mars 1992.
13. Témoignage de M. David Andrews, Canadian Cattlemen's Association, transcription, le 24 mars 1993 à la p. 48.

En juillet 1992, le Canada et les États-Unis ont convenu, dans le cadre de l'ALÉ, de remplacer éventuellement l'inspection à la frontière par l'inspection à destination. Dans un tel régime, les exportateurs peuvent choisir de faire inspecter leurs expéditions à la frontière ou à une destination approuvée. L'entente prévoyait la mise en œuvre complète de l'inspection à destination au plus tard en avril 1993. Toutefois, l'application de cette entente n'est pas uniforme. D'après le CVC, le Canada a mis en œuvre cette entente, mais non les États-Unis[14]. C'est ainsi que les exportations canadiennes subissent toujours des retards à la frontière américaine[15].

Les inspections à la frontière peuvent constituer un obstacle important aux exportations canadiennes vers les États-Unis. De plus, la possibilité d'un vent de protectionnisme est un problème très concret. Dans son témoignage devant le Tribunal, la CCA a affirmé que l'essai de frontière ouverte a été mis au rancart à cause des réactions politiques[16]. De plus, des problèmes d'hygiène périodiques, comme l'épidémie récente de diarrhée colibacillaire dans les États du nord-ouest, donneront vraisemblablement lieu à des pressions politiques visant la tenue d'inspections plus rigoureuses à l'établissement et à la frontière[17]. Les industries demandent la mise en place de règles claires qui laisseront le moins de place possible à des interprétations divergentes ou subjectives des règlements actuels. Des négociations sont en cours entre le ministère de l'Agriculture et le Département de l'agriculture des États-Unis et il y a une liaison étroite entre le CVC et l'American Meat Institute. Si ce problème n'est pas réglé, les exportateurs canadiens croient qu'ils n'auront pas un accès assuré au marché américain.

Au Mexique, les services d'inspection pour les animaux et la viande sont administrés par le Secrétariat à l'agriculture et aux ressources en eau. Le Mexique collabore étroitement avec les États-Unis pour ce qui est de l'inspection des animaux dans le cas du commerce des bovins sur pied et prétend que son système d'inspection de l'hygiène vétérinaire est très semblable à celui des États-Unis[18].

Le système d'inspection des abattoirs et des établissements de conditionnement au Mexique n'est toutefois pas complet. Tous les établissements produisant du bœuf destiné à l'exportation sont soumis à l'inspection du Secrétariat à l'agriculture et aux ressources en eau. D'autres abattoirs «municipaux», qui produisent pour le marché intérieur, ne sont assujettis qu'à une inspection d'hygiène et de salubrité, et non à l'inspection de la viande. Avec la mise en œuvre possible de l'ALÉNA, l'industrie canadienne a insisté sur la nécessité d'améliorer le système d'inspection mexicain afin qu'il réponde aux normes canadiennes et américaines[19]. Le Mexique est en voie de demander la certification canadienne pour exporter au Canada.

---

14. Témoignage de M. Larry Campbell, Conseil des viandes du Canada, transcription, le 20 septembre 1993 à la p. 640.
15. Témoignage de M. Robert Weaver, Conseil des viandes du Canada, transcription, les 21 et 22 avril 1993 à la p. 286.
16. *Supra*, note 13 à la p. 46.
17. *Supra*, note 13 à la p. 47.
18. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the February 23, 1993, Meeting Between the CITT Members and Staff and Dr. Hector Campos Lopez, Direccion General de Salud Animal, Secreataris de Agricultura y Resursos Hidraulicos*, le 21 avril 1993.
19. Exposé du Conseil des viandes du Canada, le 9 mars 1993 à la p. 5.

Le gouvernement mexicain applique un certain nombre de programmes d'hygiène vétérinaire visant à restreindre et à éradiquer les parasites et les maladies des animaux. L'argent consacré à ces programmes, qui provient du Secrétariat à l'agriculture et aux ressources en eau, a augmenté au cours des dernières années car le Mexique veut maintenir et améliorer sa compétitivité. Les sommes totales consacrées aux programmes d'hygiène vétérinaire devraient augmenter de 18 p. 100 en 1993.

- Classement

Le classement des carcasses de bœuf par les inspecteurs fédéraux offre un point de repère uniforme pour les détaillants et les consommateurs quant aux caractéristiques de la qualité du produit. Les modifications de la classification canadienne en 1972 ont eu un effet profond sur l'industrie, car elles ont favorisé la tendance vers un produit plus maigre. Du même coup, ces changements ont abouti à des écarts entre les systèmes canadien et américain. Tandis que le Canada favorisait la production d'une viande plus maigre, la teneur en gras de la viande (le marbré) restait la première mesure de qualité aux États-Unis. Cet écart a désavantagé les producteurs canadiens en ce sens que les producteurs américains ont pu vendre leur bœuf de valeur inférieure (maigre) au Canada à titre de produit de première qualité, tandis que le bœuf maigre canadien était vendu à rabais sur le marché américain.

La classification a été revue encore une fois en 1992[20] afin de tenir compte des changements s'opérant sur le marché et d'être mieux harmonisée avec celle des États-Unis, dans le but d'améliorer l'accès au marché. Le marbré a été ajouté à titre de critère pour les catégories de bœuf de haute qualité «A». Suivant le nouveau système, le bœuf de catégorie Canada «A» (traces de marbré) est un produit très maigre qui n'a pas d'équivalent de haute qualité aux États-Unis; la catégorie Canada «AA» (marbré négligeable) est comparable à la catégorie «*Select*» du Département de l'agriculture des États-Unis; et la catégorie Canada «AAA» (marbré peu présent ou plus abondant) est comparable à la catégorie «*Choice*» du Département de l'agriculture des États-Unis[21]. Même s'il reste des différences entre les deux classifications, le ministère de l'Agriculture a officieusement établi l'équivalence des catégories de bœuf.

Les industries canadiennes sont toutefois aux prises avec le fait que les autorités américaines n'ont pas établi une équivalence officielle de leurs catégories par rapport aux catégories canadiennes. C'est ainsi que les exportations de bœuf canadien sont jugées comme ayant moins de valeur et sont généralement en concurrence avec le produit américain non estampillé (non classé). De plus, la réglementation américaine permet le classement des carcasses importées non classées selon les catégories du Département de l'agriculture des États-Unis, mais non du bœuf importé sous d'autres formes. Les expéditions de carcasses de bœuf sont souvent envoyées non classées pour qu'elles soient classées selon une catégorie du Département de l'agriculture des États-Unis. De même, de nombreux éleveurs canadiens expédient aux

---

20. Le *Règlement sur la classification des carcasses de bétail*, DORS/92-541, le 17 septembre 1992, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 126, n° 21 à la p. 3821, est établi suivant la *Loi sur les produits agricoles au Canada*, L.R.C. (1985), ch. 20 (4e suppl.).

21. La catégorie américaine la plus haute, soit la catégorie «*Prime*» du Département de l'agriculture des États-Unis, présente un marbré abondant et n'a pas d'équivalent au Canada.

États-Unis des bovins pour l'abattage, où ces derniers peuvent être classés dans une catégorie «*Select*» ou «*Choice*» du Département de l'agriculture des États-Unis, et ainsi se vendre à des prix élevés[22]. Le marché incite donc les éleveurs à exporter des matières premières plutôt que des produits à valeur ajoutée fabriqués à partir de ces matières premières.

Les industries canadiennes poursuivent deux objectifs auprès des représentants américains, à moyen et à long terme, soit l'équivalence des catégories et le classement réciproque[23]. Les représentants de l'industrie ont constamment rappelé au Tribunal la nécessité d'établir l'équivalence des catégories pour convaincre les acheteurs et les consommateurs américains que la qualité du bœuf canadien correspond à leurs attentes.

Pour qu'il y ait équivalence des catégories, les gouvernements du Canada et des États-Unis devraient reconnaître officiellement que les catégories de bœuf canadiennes et américaines sont équivalentes. Il s'agirait par exemple que les gouvernements reconnaissent que la catégorie Canada «AAA» est équivalente à la catégorie «*Choice*» du Département de l'agriculture des États-Unis. Avec une telle entente, le bœuf classé Canada «AAA» pourrait être exporté aux États-Unis et vendu à titre de bœuf de catégorie «*Choice*» ou l'équivalent[24]. De cette façon, le consommateur américain serait assuré d'obtenir la même qualité.

La reconnaissance de l'équivalence pourrait toutefois nécessiter d'autres recherches avant que les fonctionnaires américains soient disposés à accepter une entente[25]. Par conséquent, à plus court terme, les industries canadiennes souhaitent la conclusion d'un accord de «classement réciproque» avec les États-Unis. Aux termes d'un tel accord, les établissements d'un pays pourraient accueillir des classeurs de viande de l'autre pays qui y feraient le classement d'après les normes de l'autre pays. Dans le cadre d'un tel régime, un classeur de viande du Département de l'agriculture des États-Unis pourrait être en poste dans un établissement canadien de conditionnement du bœuf pour y classer les carcasses canadiennes au Canada avant qu'elles ne soient débitées pour être mises en carton et exportées vers les États-Unis. Ainsi, le bœuf canadien pourrait être traité au Canada et être vendu quand même aux États-Unis en portant les catégories du Département de l'agriculture des États-Unis[26].

Pour en arriver à cette fin, le CVC, de concert avec la CCA, ainsi que des représentants du ministère de l'Agriculture, ont rencontré leurs homologues américains de façon officielle. Bien que les groupes américains n'aient pas manifesté plus d'intérêt qu'il ne faut à ce sujet, les discussions se poursuivront[27]. En outre, les parties canadiennes ont présenté à leurs homologues américains un document de travail expliquant leurs propositions d'équivalence des catégories et de classement réciproque[28].

---

22. Témoignage de M. Dennis Laycraft, Canadian Cattlemen's Association, transcription, le 24 mars 1993 à la p. 38.
23. Témoignage de M. Dennis Laycraft, Canadian Cattlemen's Association, transcription, le 20 septembre 1993 à la p. 615.
24. *Ibid* à la p. 621.
25. *Supra*, note 23 aux pp. 615-616.
26. *Supra*, note 23 aux pp. 615-620.
27. Exposé du Conseil des viandes du Canada, septembre 1993 à la p. 2.
28. *Supra*, note 23 aux pp. 614-615.

Le CVC juge que la question de l'équivalence est une responsabilité partagée entre le gouvernement et l'industrie. L'industrie a fait observer au Tribunal qu'il y a un aspect de marketing à la question de l'équivalence des catégories, en plus de l'aspect réglementaire. Autrement dit, tout en ayant le sentiment que la réglementation est importante, l'industrie estime que cette dernière ne constitue pas un moyen suffisant pour en arriver à la reconnaissance de l'équivalence du bœuf canadien de haute qualité. La CCA a en outre fait état de la nécessité pour l'industrie de convaincre les détaillants aux États-Unis d'accepter les catégories canadiennes comme équivalentes des catégories du Département de l'agriculture des États-Unis[29].

L'acceptation par le marché de l'équivalence des catégories est importante non seulement pour l'accès au marché américain, mais aussi pour l'accès aux marchés de pays tiers qui ont reconnu les normes de classement américaines pour la viande de haute qualité. Par exemple, les normes de classement mexicaines ont été révisées en 1991 pour ressembler davantage aux normes américaines. Actuellement, ces normes ne sont appliquées qu'au bœuf exporté.

Le produit canadien fait face aussi à la concurrence du produit américain sur d'autres marchés d'exportation. Comme l'a déclaré le CVC dans son exposé écrit au Tribunal, «*the dominance of the U.S. Choice and Prime grade in the Japanese and other Asian markets has made it extremely difficult to sell Canadian beef without an official "equivalency rating"*[30]» ([traduction] la prédominance des catégories américaines «*Choice*» et «*Prime*» sur le marché japonais et d'autres marchés asiatiques a rendu très difficile la vente du bœuf canadien sans «catégorie équivalente» officielle). Néanmoins, l'industrie a réussi dans une certaine mesure sur ces marchés grâce à la vigueur du produit canadien, la République de Corée ayant accepté le bœuf des catégories Canada «AA» et «AAA», et Taiwan, le bœuf de catégorie «AAA», comme l'équivalent de leur bœuf de catégorie de première qualité.

(ii) Lois sur l'importation de la viande

Le Canada et les États-Unis disposent tous deux de lois qui peuvent servir à restreindre l'importation de produits de la viande, dont le bœuf. Les lois des deux pays précisent les formules à appliquer ou à envisager pour fixer la quantité de certaines viandes (principalement le bœuf) qui peuvent être autorisées à entrer dans l'un ou l'autre pays. Ces formules comportent toutes deux des éléments contre-cycliques qui visent à augmenter les importations admissibles lorsque la production nationale de viande de vache est faible et à diminuer la quantité admissible lorsque la production nationale de viande de vache est élevée. Aux termes de l'ALÉ, le Canada ou les États-Unis ne peuvent pas imposer de restrictions à l'importation quantitatives sur les importations de viande en provenance de l'autre partie. Il existe toutefois une exception à cette interdiction générale. L'une ou l'autre des deux parties peut imposer des restrictions à l'importation quantitatives lorsque : 1) l'une des parties a imposé des restrictions à l'importation quantitatives sur les importations de viande en provenance de pays tiers; 2) l'autre partie n'a pas imposé de restrictions équivalentes; et 3) les importations de l'autre partie qui n'a pas imposé de restrictions augmentent et nuisent aux restrictions imposées par l'autre partie sur les importations en provenance des pays tiers.

29. *Supra*, note 22 à la p. 43.
30. *Supra*, note 19 à la p. 4.

Au Canada, la *Loi sur l'importation de la viande*[31] (la LIV) permet l'imposition de contingents d'importation au jugement du ministre de l'Agriculture, avec l'assentiment du secrétaire d'État pour les Affaires extérieures. La LIV qui est entrée en vigueur en 1982, n'a été appliquée qu'une fois, en 1985, en réaction à une hausse rapide du niveau des importations de bœuf désossé en provenance de la CE.

Si le Canada n'a pas imposé de restrictions en application de la LIV depuis 1985, il a récemment imposé un contingent tarifaire sur les importations de bœuf désossé originaire de sources autres que les États-Unis, qui limite la quantité de bœuf désossé admissible à l'importation au tarif normal de la nation la plus favorisée (NPF) de 0,0441 $/kg à une quantité annuelle de 72 millions de kg. Pour la période allant du 1er mai au 31 décembre 1993, le contingent tarifaire a été fixé à 48 millions de kg[32] de bœuf désossé[33] en provenance de pays autres que les États-Unis. Les importations qui dépassent cette quantité sont assujetties à une surtaxe *ad valorem* de 25 p. 100 suivant une ordonnance prise conformément à l'alinéa 60(1)*b*) du *Tarif des douanes*. Le contingent tarifaire et la surtaxe ont été imposés par le gouvernement du Canada à la suite d'une enquête sur les mesures de sauvegarde menée par le Tribunal, qui a constaté que les importations accrues de bœuf désossé en provenance de sources autres que les États-Unis menaçaient de causer un préjudice futur grave aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf[34]. Le gouvernement du Canada a consulté les parties intéressées concernant les mesures appropriées à prendre pour les années civiles 1994 et 1995.

La USMIA restreint la quantité de produits de la viande qui peuvent être importés aux États-Unis. Cette loi établit une formule de calcul de la «quantité de base rajustée» de produits de la viande qui peuvent être importés suivant ses dispositions. Un «seuil de déclenchement» est ensuite fixé d'après la quantité de base rajustée, plus 10 p. 100. Si les importations estimées doivent dépasser la quantité de base rajustée des importations de 10 p. 100 (c.-à-d. atteindre le seuil de déclenchement), des contingents sont automatiquement appliqués au niveau inférieur de la quantité de base rajustée. Il est par conséquent dans l'intérêt des pays exportateurs de ne pas dépasser ce seuil de déclenchement. Les principaux fournisseurs de bœuf des États-Unis, comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Canada (avant l'ALÉ), ont généralement signé des ARV pendant les années où les importations semblaient destinées à atteindre le seuil de déclenchement.

Si la USMIA a été appliquée une fois, en 1976, pour l'imposition de contingents globaux d'importation, les mécanismes automatiques de déclenchement prévus dans la loi et les ARV négociés en raison de ce mécanisme de déclenchement, conformément à l'article 204 de la *Agricultural Act of 1956*[35], restreignent effectivement les importations sans imposer officiellement des contingents. Les États-Unis ont négocié des ARV avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en 1987, 1988, 1991, 1992 et 1993.

---

31. L.R.C. (1985), ch. M-3, modifiée par S.C. 1988, ch. 65, art. 140.
32. Cette quantité équivaut la quantité annuelle de 72 millions de kg calculée au prorata pour les huit autres mois de l'année.
33. Le bœuf classé aux numéros tarifaires 0201.30.00 ou 0202.30.00 de l'annexe I du *Tarif des douanes*.
34. *Supra*, chapitre IV, note 92.
35. 7 U.S.C. 1854.

Le WEFA Group, de concert avec le Food and Agricultural Policy Research Institute (FAPRI) du Département d'économie agricole de l'Université de Missouri-Columbia, a estimé l'effet sur la production américaine des bovins et du bœuf aux États-Unis de l'élimination des dispositions de la USMIA aux États-Unis à compter de 1976[36]. L'hypothèse a été émise que, en l'absence de la USMIA, les importations de bœuf augmenteraient au-delà des niveaux historiques réels à partir de 5 p. 100 en 1976 jusqu'à 30 p. 100 en 1984 pour se poursuivre à 30 p. 100 par rapport aux quantités réelles jusqu'en 1991.

Le tableau 5.1 montre la différence et la variation en pourcentage entre les résultats réels moyens au cours de la période la plus récente de quatre ans (1988 à 1991) et la moyenne des résultats[37] de la simulation pour cette période.

Tableau 5.1

ABSENCE DE LA USMIA
Simulation des effets moyens, 1988-1991

	Écart	Variation en pourcentage
Production de bœuf (millions de kg)	(283,00)	(2,7)
Cheptel de gros bovins et de veaux (millions de têtes)	(4,40)	(4,5)
Cheptel de vaches d'élevage de boucherie (millions de têtes)	(1,80)	(5,3)
Abattage de bovins (millions de têtes)	(0,90)	(2,6)
Prix des bouvillons finis ($ US/q)	0,16	0,2
Prix des bouvillons d'engraissement ($ US/q)	(0,52)	(0,6)
Prix des vaches de qualité marchande ($ US/q)	(0,44)	(0,9)

Source : The WEFA Group, *Analysis of U.S. Government Assistance to the Cattle and Beef Industries: Addendum Report, U.S. Meat Import Act Import Supply Control - Net Benefits Determination: Beef Import Scenario with Elimination of Import Supply Control Barriers*, août 1993.

36. The WEFA Group, *Analysis of U.S. Government Assistance to the Cattle and Beef Industries: Addendum Report, U.S. Meat Import Act Import Supply Control - Net Benefits Determination: Beef Import Scenario with Elimination of Import Supply Control Barriers*, août 1993.

37. Les modèles économiques fournissent une simplification de la réalité. Les résultats doivent donc être interprétés comme une indication des tendances générales seulement.

D'après l'analyse de la simulation, selon les hypothèses faites et les paramètres du modèle, en l'absence de la USMIA, la production nationale de bœuf aux États-Unis aurait été inférieure aux quantités réellement produites d'une moyenne de 283 millions de kg au cours de la période de quatre ans. Le cheptel de gros bovins et de veaux et le cheptel de vaches d'élevage de boucherie seraient quelque peu inférieurs au cours de la période de quatre ans, que ce qu'ils ont réellement été grâce à la USMIA. L'abattage de bovins aurait baissé d'une moyenne de 0,9 million de têtes. Le prix des bouvillons finis aurait été légèrement plus élevé au cours de la période, tandis que celui des bouvillons d'engraissement et des vaches auraient été, en moyenne, quelque peu inférieur pendant la période allant de 1988 à 1991. Il est à remarquer que ces résultats témoignent de l'effet d'équilibre à long terme de l'élimination de cette loi en 1976.

D'après cette analyse de simulation, le WEFA Group a estimé les avantages nets pour les industries américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Pour la période de quatre ans la plus récente, soit de 1988 à 1991 inclusivement, la USMIA a procuré à l'industrie de l'élevage des bovins des États-Unis un avantage estimatif moyen de 2,4 p. 100 de la valeur rajustée de la production de bovins. L'avantage pour l'industrie du conditionnement du bœuf a été, en moyenne, de 0,2 p. 100 de la valeur rajustée du conditionnement du bœuf pendant la période de quatre ans.

L'analyse indique que la USMIA est l'une des interventions publiques les plus importantes touchant les industries américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Même sans l'imposition de contingents d'importation, cette loi offre beaucoup de protection et d'avantages à ces industries, indirectement par l'entremise des ARV et par le fait que les exportateurs savent que des limites aux importations seront appliquées si les exportations semblent s'acheminer au-delà d'une quantité spécifiée.

(iii) Politiques tarifaires

Le tarif des douanes a depuis longtemps été l'un des principaux instruments de politique commerciale utilisé par le Canada, les États-Unis et le Mexique. Dans le contexte du commerce multilatéral, les échanges avec la plupart des pays se font en fonction de la clause du pays le plus favorisé. Toutefois, depuis 1989, le commerce entre le Canada et les États-Unis fait l'objet d'une diminution des tarifs douaniers d'après les dispositions de l'ALÉ. Les tarifs douaniers pour le commerce des bovins et du bœuf entre les deux pays sont maintenant nuls.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique ne font à peu près pas de commerce de bovins sur pied avec des pays à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Par conséquent, les seuls tarifs qui touchent les industries nord-américaines de l'élevage des bovins sont ceux qui portent sur le commerce des bovins sur pied entre les États-Unis et le Mexique. L'élimination de ces tarifs est prévue aux termes du projet de l'ALÉNA. Il est peu probable que ces tarifs aient un effet important sur la position concurrentielle de l'industrie canadienne sur le marché américain, étant donné que les bovins canadiens et les bovins mexicains sont en concurrence dans des régions différentes des États-Unis. Les bovins canadiens sont exportés dans les régions du nord des États-Unis, tandis que les bovins mexicains sont surtout exportés dans les régions du sud.

Les tarifs sur les importations de bœuf ont une plus grande importance que les tarifs sur les importations de bovins en ce sens qu'une grande partie des importations de bœuf tant au Canada qu'aux États-Unis proviennent de pays à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Au Canada, le droit de douane de la NPF pour les importations de bœuf en provenance de pays autres que les États-Unis s'élève à 0,0441 $/kg. Outre ce droit, un droit compensatoire a été imposé en 1986 sur le bœuf de fabrication désossé en provenance de la CE, à la suite d'une plainte de la CCA et d'une enquête du Tribunal canadien des importations[38], organisme qui a précédé le Tribunal. Les conclusions de préjudice d'origine ont été prorogées par le Tribunal[39] le 22 juillet 1991.

Les importations de bœuf aux États-Unis en provenance de pays autres que le Canada sont assujetties à un tarif de 0,044 $/kg. Les abats comestibles de bœuf et de veau évalués à plus de 0,660 $ US/kg sont assujettis à un tarif *ad valorem* de 4 p. 100. Les importations de bovins sur pied en provenance du Mexique, qui représentent un peu plus de 25 p. 100 de la valeur totale des importations de bovins aux États-Unis, sont assujetties à un tarif de 0,022 $ US/kg.

Les importations de bœuf frais et de bœuf congelé au Mexique sont assujetties à un tarif *ad valorem* de 20 p. 100 et de 25 p. 100, respectivement. Les tarifs sur les importations de bœuf en provenance du Mexique, du Canada et des États-Unis seront éliminés dans le cadre du projet de l'ALÉNA. Une fois ces tarifs éliminés, l'industrie canadienne du bœuf pense qu'elle pourra exporter davantage aux États-Unis, car l'industrie du bœuf dans ce pays cherche à pénétrer le marché du bœuf au Mexique[40].

(iv) Programmes de céréales fourragères

Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont tous des programmes agricoles soutenant le secteur des céréales dans le milieu agricole. Ces programmes ont invariablement un effet sur le secteur du bétail en raison du coût des céréales fourragères.

Au Canada, le législateur a adopté la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*[41] (la LTGO) en 1983, qui a eu pour effet de remplacer les tarifs marchandises statutaires fixes (c.-à-d. la subvention du Nid-de-Corbeau) pour le transport du grain de l'ouest expédié aux ports canadiens.

Les coûts du transport des céréales sont partagés entre le gouvernement fédéral et les céréaliculteurs selon une formule. Le gouvernement paie directement les sociétés ferroviaires qui

---

38. Tribunal canadien des importations, *Viande de bœuf désossée destinée à la transformation originaire ou exportée de la Communauté économique européenne pour laquelle des subventions ont été payées directement ou indirectement par la Communauté économique européenne et/ou par le gouvernement d'un État membre*, enquête n° CIT-2-86, le 25 juillet 1986.
39. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Viande de bœuf désossée destinée à la transformation originaire ou exportée de la Communauté économique européenne pour laquelle des subventions ont été payées directement ou indirectement par la Communauté économique européenne et/ou par le gouvernement d'un État membre*, réexamen n° RR-90-006, le 22 juillet 1991.
40. Exposé du Conseil des viandes du Canada, septembre 1993 à la p. 3.
41. L.R.C. (1985), ch. W-8.

transportent les céréales. La proportion des coûts assumés par le gouvernement pour le producteur varie selon les tarifs ferroviaires rajustés annuellement par l'Office national des transports. La structure tarifaire de la LTGO est fondée sur la distance, de sorte que les tarifs sont les mêmes pour une distance donnée.

Au cours de l'exercice 1992-1993, l'aide gouvernementale aux céréaliculteurs par l'entremise de ce programme (la subvention du Nid-de-Corbeau) a été fixée au taux de 20,14 $ la tonne (soit 62,7 p. 100 des coûts totaux du transport des céréales équivalant à environ 1,1 milliard de dollars en 1992-1993), les producteurs payant 11,98 $ la tonne (soit les 37,3 p. 100 restants) pour l'expédition de chaque tonne, pour un déplacement moyen d'environ 1 500 km. Selon l'échelle tarifaire de 1992-1993, le gouvernement aurait payé au total 695,6 millions de dollars et aurait contribué au coût du transport d'environ 34,59 millions de tonnes de céréales.

La CCA, parmi d'autres organismes et particuliers, a soutenu que la LTGO, par l'entremise de la subvention du Nid-de-Corbeau, a pour effet de hausser le prix des céréales pour les éleveurs de bovins et par conséquent d'augmenter le coût de l'élevage des bovins dans les provinces de l'Ouest[42]. Le gouvernement de l'Alberta a déclaré que : «*The Crow Benefit, currently administered through the Western Grain Transportation Act, has had a particular influence on the cattle and beef industries by distorting feed grain prices to the disadvantage of western regions which have proven competitive strengths in livestock and meat production*[43]» ([traduction] La subvention du Nid-de-Corbeau, actuellement administrée dans le cadre de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*, a eu un effet particulier sur les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf en provoquant une distorsion dans le prix des céréales fourragères au désavantage des régions de l'ouest, qui avaient manifesté une vigueur concurrentielle pour l'élevage du bétail et la production de viande).

Les provinces de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba appliquent ou ont appliqué des programmes financés par elles-mêmes, lesquels compensent, dans une certaine mesure, les effets de la LTGO[44]. Par ailleurs, le montant versé dans le cadre des programmes de l'Alberta et de la Saskatchewan a été réduit considérablement au cours des quelques dernières années et le programme du Manitoba a pris fin en juillet 1991. Plusieurs parties ont soutenu que les programmes compensatoires n'éliminent pas entièrement la hausse du coût des céréales fourragères entraînée par la LTGO et aussi que les programmes compensatoires sont un fardeau pour des provinces déjà limitées financièrement. Comme l'ont déclaré des représentants du ministère de l'Agriculture de l'Alberta, Développement rural et du secteur alimentaire, «*[c]learly, the use of offset programs does not go all the way in achieving maket oriented adjustments*[45]» ([traduction] il est manifeste que le recours à des programmes compensatoires ne suffit pas pour opérer des rajustements axés sur le marché). Le mémoire affirmait également que «*[t]he WGTA*

42. Canadian Cattlemen's Association, exposé préalable à l'audience soumis à la Commission du commerce international des États-Unis, le 28 août 1992 à la p. 24.
43. Exposé du gouvernement de l'Alberta, mars 1993 à la p. 5.
44. Le Programme de compensation de la subvention du Nid-de-Corbeau en Alberta, le Programme de rajustement des céréales fourragères en Saskatchewan et le Programme de développement de l'élevage du bétail au Manitoba.
45. Mémoire du ministère de l'Agriculture de l'Alberta, Développement rural et du secteur alimentaire, le 17 septembre 1993 à la p. 2.

had, and still has, the effect of inflating local grain prices ... and causing an unnecessary drain on provincial fiscal resources devoted to offset programs[46]» ([traduction] la LTGO a eu et a encore un effet d'inflation sur le prix local des céréales et impose un fardeau inutile sur les ressources financières de la province consacrées à des programmes compensatoires).

La LTGO même et, plus précisément, le mode de paiement suivant cette loi ont été longuement débattus récemment. Il a été proposé que le paiement soit fait directement aux céréaliculteurs plutôt qu'aux sociétés ferroviaires qui transportent le grain.

Dans son exposé au Tribunal, Prairie Pools Inc. a affirmé que «*[i]n fact, evidence suggests that the impact of a change in the [method of payment] would be relatively small*» ([traduction] tout indique qu'un changement dans le mode de paiement aurait un effet relativement modeste), comme en témoignent plusieurs études qui ont évalué les effets d'un changement dans le mode de paiement[47]. Lakeside Packers, par ailleurs, a soutenu que, «*[a] priori logic suggests that a grain export subsidy such as the Western Grain Transportation Act should result in domestic feed grain prices which are higher than would otherwise be the case*[48]» ([traduction] a priori, il saute aux yeux que le prix intérieur des céréales fourragères est plus élevé du fait même qu'il existe une subvention à l'exportation des céréales comme la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*).

Le 4 juin 1993, le gouvernement a publié un projet de loi de réforme proposant un cadre pour que la subvention prévue par la LTGO soit graduellement, sur quatre ans, transférée des sociétés ferroviaires aux céréaliculteurs. Ce projet de loi fait partie d'une proposition de programme global de réformes du système de transport du grain de l'ouest. Le gouvernement a aussi annoncé l'établissement d'un comité d'examen des paiements aux producteurs, qui obtiendrait l'avis de l'industrie pour l'élaboration d'options concernant le versement aux céréaliculteurs de la subvention prévue par la LTGO. Le rapport du comité sera présenté au gouvernement fédéral le 30 novembre 1993. S'il y a un changement dans le mode de paiement de la subvention suivant la LTGO, les provinces des Prairies n'auront plus à offrir des programmes compensatoires.

En 1992, le ministère de l'Agriculture a fait une analyse des répercussions qu'aurait un changement dans le mode de paiement de la subvention au transport suivant la LTGO et l'élimination du Programme de compensation de la subvention du Nid-de-Corbeau de l'Alberta (le PCSNCA)[49]. Cette analyse a révélé que les effets de la LTGO sur l'industrie de l'élevage des bovins au Canada étaient, en grande partie, de nature régionale. Il était posé comme hypothèse que, si le paiement était versé directement aux céréaliculteurs plutôt qu'aux sociétés ferroviaires, le prix de l'orge diminuerait de 14 p. 100, de 15 p. 100 et de 9 p. 100 en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba respectivement.

---

46. *Ibid.*
47. Exposé de Prairie Pools Inc., mars 1993 à la p. 5.
48. Exposé de Lakeside Packers, le 18 mars 1993 à la p. 2.
49. Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Changing the Method of Payment under the Western Grain Transportation Act (WGTA) on the Canadian Cattle Industry*, août 1993.

Dans ce scénario (essentiellement en l'absence de la LTGO en vigueur et du PCSNCA[50]), le cheptel bovin de l'ouest du Canada serait un peu plus important et la production de bœuf serait plus élevée dans l'ouest du Canada. Du même coup, le cheptel bovin diminuerait légèrement dans l'est du Canada et moins de gros bovins et de veaux d'engraissement seraient expédiés de l'ouest du Canada vers l'est du Canada. Toutefois, la production du bœuf augmenterait légèrement dans l'est du Canada, car plus de bovins d'abattage seraient achetés dans l'ouest du Canada et expédiés à l'est. Le commerce net des bovins et du bœuf entre l'ouest du Canada et les États-Unis augmenterait de façon minimale, tandis que le commerce net de bovins entre l'est du Canada et les États-Unis baisserait, et le commerce net du bœuf augmenterait.

Le tableau 5.2 présente les résultats de l'exercice de simulation.

Tableau 5.2

ABSENCE DE LA LTGO ET DU PCSNCA
Simulation des effets moyens dans l'Est et l'Ouest du Canada, 1986-1991

	Écart	Variation en pourcentage
Ouest du Canada		
Cheptel de bovins de boucherie (000 têtes)	14,37	0,30
Production de bœuf (millions de kg)	4,06	0,75
Commerce net avec les États-Unis		
Bovins d'abattage (000 têtes)	2,61	0,89
Bœuf (millions de kg)	0,04	0,13
Expéditions de l'ouest vers l'est		
Veaux d'engraissement (000 têtes)	(3,74)	(3,24)
Gros bovins d'engraissement (000 têtes)	(5,80)	(4,23)
Bovins d'abattage (000 têtes)	1,42	3,00
Est du Canada		
Cheptel de bovins de boucherie (000 têtes)	(0,63)	(0,04)
Production de bœuf (millions de kg)	0,41	0,11
Commerce net avec les États-Unis		
Bovins d'abattage (000 têtes)	(2,10)	(11,27)
Bœuf (millions de kg)	4,12	135,58

Source : Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Changing the Method of Payment Under the Western Grain Transportation Act (WGTA) on the Canadian Cattle Industry*, août 1993.

50. Le modèle régional pour l'alimentation et l'agriculture ne tient pas compte des programmes compensatoires de la Saskatchewan et du Manitoba; par conséquent, aucun rajustement n'a été fait pour ces programmes.

L'objet principal du programme des céréales fourragères aux États-Unis est d'aider et de soutenir les producteurs américains de céréales fourragères. Des prix cibles sont fixés par le Congrès pour chacune des cultures visées par le programme. Lorsque les prix du marché tombent en deçà des prix cibles pendant une période donnée de l'année, si les producteurs participent au Programme de retrait obligatoire des terres en culture[51], ils peuvent toucher des paiements compensatoires de la part du gouvernement fédéral. Les paiements compensatoires dépendent également du taux de prêt de la Société de crédit agro-alimentaire (la SCAA) qui est le prix auquel cette société achète la récolte d'un agriculteur qui s'en est servi comme garantie pour obtenir du crédit auprès de cette institution[52]. Son taux de prêt correspond effectivement au prix plancher pour les céréales fourragères. Un autre programme connexe, le «0/92», permet à l'agriculteur de laisser en jachère la totalité ou une partie de sa surface cultivable et d'être quand même admissible à 92 p. 100 du paiement compensatoire estimé.

Lors de l'examen de l'effet de ces programmes sur l'industrie de l'élevage des bovins, un parallèle peut être établi entre le Programme des céréales fourragères et le Programme d'encouragement des exportations[53]. Les deux programmes visent à améliorer le rendement sur le marché pour les céréaliculteurs. La CCA a fait observer que le Programme d'encouragement des exportations et des éléments du Programme des céréales fourragères exercent des pressions à la hausse sur les prix intérieurs des céréales fourragères aux États-Unis[54], ce qui impose des coûts supplémentaires à l'industrie américaine de l'élevage des bovins. Par ailleurs, comme l'a également signalé la CCA, le Programme des céréales fourragères peut aussi avoir pour conséquence de fixer le prix des céréales fourragères à un niveau plus bas qu'il ne serait autrement s'il est possible de puiser dans les stocks de céréales de la SCAA lorsque la production de céréales baisse et que le prix du marché s'élève en raison d'une conjoncture inhabituelle[55].

Au moyen d'un exercice de simulation économique pour évaluer l'effet du Programme de céréales fourragères sur le secteur des bovins, le WEFA Group en est arrivé à des conclusions semblables. Son analyse indique que, pendant les années de sécheresse de 1988 et 1989, le prix des céréales fourragères aurait été plus élevé en l'absence du Programme des céréales fourragères, ce qui signifie que le programme a procuré des avantages favorables au secteur des bovins. Au cours de 1990 et de 1991, toutefois, la même analyse indique que le Programme des céréales fourragères a entraîné des prix plus élevés pour le fourrage, d'où une hausse des coûts dans l'industrie de l'élevage des bovins. Par conséquent, ces programmes ont un effet stabilisateur sur le prix des céréales fourragères aux États-Unis, en les maintenant relativement bas pendant les périodes de pénurie et quelque peu élevés pendant les périodes d'abondance.

---

51. Le Programme de retrait obligatoire des terres en culture offre des stimulants aux agriculteurs pour qu'ils laissent en jachère une partie de leurs terres cultivées avec des céréales fourragères.
52. Plus explicitement, le montant du paiement compensatoire est fondé sur la différence entre le prix cible et le prix du marché dans les cinq premiers mois de l'année de mise en marché ou sur le taux de prêt de la Société de crédit agro-alimentaire, selon celui qui est le plus élevé, c.-à-d. qui minimise le paiement compensatoire. The WEFA Group, *Analysis of U.S. Government Assistance to the Cattle and Beef Industries*, juillet 1993 à la p. 3.7.
53. D'après le WEFA Group, les produits céréaliers ont obtenu, jusqu'à maintenant, [traduction] «à peu près toutes les sommes consacrées à la promotion». *Ibid* à la p. 3.24.
54. *Supra*, note 42 à la p. 23.
55. *Ibid.*

Au Mexique, avec la Subvention au fourrage équilibré, les importations de maïs et de sorgho-grain de qualité inférieure en provenance des États-Unis, qui servent principalement à l'alimentation du bétail, sont achetés sur le marché libre par la Compagnie nationale de subsistance populaire, qui vend ensuite les céréales fourragères à un prix inférieur à celui du marché aux provenderies privées. Même si ce programme correspond à une subvention à l'élevage du bétail, la politique visant à limiter les importations et à soutenir les prix intérieurs des céréales fourragères l'emporte sur la subvention pour les céréales fourragères, d'où une taxe nette sur le secteur du bétail[56].

Les contrôles à la frontière vont dans le sens de la politique du gouvernement mexicain de soutenir les prix des producteurs pour les denrées de base, y compris les céréales fourragères pour le bétail. Le gouvernement du Mexique a appliqué une politique de prix minimal garanti pour soutenir les prix agricoles depuis les années 50. Le gouvernement garantit l'achat à prix fixe minimal de la production de maïs et de haricots secs. En 1989, le gouvernement a éliminé les prix garantis pour toutes les denrées, sauf le maïs et les haricots secs. Pour le sorgho-grain, qui est la céréale fourragère principale pour l'alimentation du bétail au Mexique, le prix garanti a été remplacé par un prix «convenu», qui est fixé par un compromis entre le gouvernement, les producteurs et les distributeurs. Le prix du sorgho-grain au Mexique continue d'être plus élevé qu'aux États-Unis, surtout à cause du soutien élevé constant du prix du maïs.

Le gouvernement mexicain applique toujours une politique de soutien du revenu à l'intention des producteurs de denrées primaires dans le cadre de ses réformes agricoles. Il vise ainsi à promouvoir la production d'approvisionnements intérieurs suffisants de denrées de base et à faciliter la transition vers l'établissement des prix par le marché[57]. Le Tribunal a appris de représentants de l'industrie au Mexique que les facteurs géographiques locaux nuisent à la production de céréales et qu'il faudra de 10 à 15 ans au Mexique pour devenir concurrentiel dans ce domaine[58]. Par conséquent, l'application de cette politique a eu et continuera d'avoir un effet important sur le coût de l'alimentation des bovins.

(v) Programmes de crédits

Le gouvernement fédéral du Canada offre du financement au secteur agricole par l'entremise d'un éventail de programmes prévus par la *Loi sur le crédit agricole*[59], la *Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative*[60] et la *Loi sur le crédit aux syndicats agricoles*[61,62]. La plupart des programmes

---

56. The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993 à la p. 6.1.
57. *Ibid.* à la p. 1.8.
58. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the February 22, 1993, Meeting Between the CITT Members and Staff and Luis Munozcano Alvarez, National Agricultural Council*, le 22 avril 1993.
59. L.R.C. (1985), ch. F-2.
60. L.R.C. (1985), ch. 25 (3e suppl.).
61. L.R.C. (1985), ch. F-5.
62. En avril 1993, la *Loi sur la Société du crédit agricole*, L.C. 1993, ch. 14, *Gazette du Canada*, Partie III, vol. 16, nº 1 à la p. 179, a remplacé la *Loi sur le crédit agricole* et la *Loi sur le crédit aux syndicats agricoles*. La nouvelle loi prévoit que la Société du crédit agricole disposera d'une meilleure souplesse pour offrir des programmes de crédits aux divers types d'entreprises agricoles.

découlant de ces lois sont administrés par la Société du crédit agricole, une société d'État fédérale. Ces programmes offrent des prêts à court et à long terme aux agriculteurs admissibles ou garantit les prêts consentis par les établissements de prêts commerciaux aux agriculteurs admissibles, à des fins agricoles.

Suivant la *Loi sur l'examen de l'endettement agricole*[63], des bureaux d'examen de l'endettement agricole sont établis dans les provinces avec le mandat d'aider les agriculteurs insolvables à traiter avec leurs créanciers. Le Fonds d'examen de l'endettement agricole permet à la Société du crédit agricole d'offrir à ses clients en difficulté financière des allégements de dette, comme des remises d'arriérés ou d'intérêt, ou le réaménagement des paiements.

Le gouvernement fédéral des États-Unis, par l'entremise de la Farmers' Home Administration, offre des prêts aux agriculteurs à des taux plus bas que ceux du marché. La Farmers' Home Administration est généralement un prêteur de dernier recours pour les agriculteurs qui ne peuvent obtenir du crédit auprès des prêteurs commerciaux. Le taux d'intérêt exigé par l'organisme est fondé sur le coût des emprunts du gouvernement. Le régime de crédit agricole, des crédits à la production et des programmes de crédits des États comptent parmi d'autres programmes de crédits offerts aux éleveurs de bovins des États-Unis.

Au Mexique, la Banque nationale de crédit rural offre du crédit agricole aux producteurs à des taux d'intérêt en deçà des taux du marché pour les prêts commerciaux habituels.

Les Subventions de transfert fiscal, régies par la Compagnie nationale de subsistance populaire, visent à contribuer à la modernisation du secteur du conditionnement du bœuf au Mexique et à améliorer la compétitivité de l'industrie. Les entreprises de conditionnement du bœuf reçoivent un soutien qui doit servir à des investissements dans du matériel nouveau et d'occasion, qu'il soit importé ou acheté au Mexique.

Les avantages nets qui ont été calculés pour les programmes de crédits offerts aux éleveurs de bovins aux États-Unis étaient plus élevés que ceux qui ont été calculés pour les programmes de crédits canadiens ou mexicains, tant en dollars réels qu'en pourcentage de la valeur rajustée de la production bovine.

(vi) Pâturage sur les terres publiques

Le pâturage sur les terres publiques est largement pratiqué dans les régions de l'ouest des États-Unis et du Canada. Les objectifs de ces programmes de pâturage sont essentiellement semblables dans les deux pays. Les gouvernements reconnaissent la nécessité de gérer la ressource que sont les grands pâturages publics de façon à encourager la conservation, tout en appliquant le concept de la polyvalence des terres (p. ex., l'extraction des ressources, la conservation de la faune, les loisirs, etc.). De plus, les programmes de pâturage procurent une certaine stabilité économique aux grands éleveurs et aux économies rurales de l'ouest. Les gouvernements reconnaissent que l'accès aux terres de pâturage publiques est souvent nécessaire

63. L.R.C. (1985), ch. 25 (2e suppl.).

pour que le grand éleveur bénéficie d'un complément de production ou pour que certaines activités soient économiquement viables. Certains observateurs signalent que les droits imposés pour le pâturage sur les terres publiques sont peu élevés comparativement aux taux de location du secteur privé, ce qui constitue un avantage important pour les éleveurs de l'ouest dans les deux pays[64].

Le pâturage sur les terres publiques (de la Couronne) au Canada est confiné à l'Alberta, à la Saskatchewan, au Manitoba et à la Colombie-Britannique. Les terres de la Couronne sont régies par le gouvernement fédéral ou par les gouvernements provinciaux. Elles sont généralement de qualité agricole marginale, impropres à d'autres genres de production agricole. Il y a environ 16,0 millions d'hectares de terres de la Couronne réservées au pâturage, avec 6,2 millions d'unités animales-mois (UAM)[65], lesquelles, en 1992, ont servi à nourrir, pendant une partie de l'année, 1,1 million de têtes de bovins. Environ 14,8 millions d'hectares (94 p. 100) appartiennent aux quatre provinces et sont régies par elles. Les autres relèvent du Programme fédéral de pâturage administré par l'Administration du rétablissement agricole des Prairies.

Les programmes de pâturage sur les terres de la Couronne au Canada diffèrent selon les administrations[66]. Le programme de l'Administration du rétablissement agricole des Prairies est à base de services et fonctionne beaucoup comme une activité commerciale de location avec une structure de droits comparable. Les programmes provinciaux de pâturage visent surtout à offrir aux grands éleveurs particuliers des terres supplémentaires non mises en valeur sans service. Chaque province prévoit toute une gamme de dispositions[67] comportant des durées diverses d'occupation. La plus grande partie des dispositions sont toutefois des baux à long terme. Les grands éleveurs versent, pour utiliser les terres de la Couronne, des droits annuels qui s'échelonnent de 1,18 $/UAM dans le nord de l'Alberta à 4,79 $/UAM en Saskatchewan. Outre ces droits, les grands éleveurs sont tenus dans la plupart des cas de verser des taxes foncières sur les terres louées de la Couronne. En général, ces taxes peuvent jusqu'à doubler le coût/UAM versé par les éleveurs. Aussi, les locataires supportent le coût entier des travaux d'immobilisations sur les grands pâturages libres (p. ex., l'érection de clôtures et l'adduction d'eau). Les grands éleveurs canadiens pensent qu'ils paient davantage pour les droits de pâturage de la Couronne que leurs homologues américains[68].

---

64. *The Georgia Cattleman*, «The Great Grazing Fee Debate: Grazing Giveaway Costs Taxpayers Millions» par G. Darden, juillet 1991 aux pp. 12-13. De même, dans leurs exposés au Tribunal, certains éleveurs canadiens de l'Est ont fait observer que leurs homologues canadiens de l'Ouest touchent un avantage à cause des droits de pâturage de la Couronne.
65. L'unité animale-mois est la quantité de fourrage nécessaire à une vache et à un veau, à un cheval ou à cinq moutons, pendant un mois.
66. *Supra*, chapitre II, note 37, annexe 1.
67. La disposition de pâturage est une entente contractuelle conférant le droit ou le privilège de faire paître du bétail sur des lopins désignés de terres publiques.
68. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 25, 1993, Meeting Between Larry and Avril Sears of the Flying E Ranch E and Tribunal Members and Staff*, le 28 juillet 1993.

Le pâturage sur les terres publiques aux États-Unis est surtout concentré dans les 16 États de l'ouest[69]. Il y a près de 125 millions d'hectares de grands pâturages libres, la plupart de qualité marginale, impropres à d'autres usages agricoles. Contrairement au Canada, la vaste majorité de ces grands pâturages, soit 87 p. 100, appartient au gouvernement fédéral. Le Bureau de gestion des terres (le BGT) du Département de l'intérieur des États-Unis en gère environ 68 millions d'hectares. Le Service des forêts (le SF) du Département de l'agriculture des États-Unis administre environ 40 millions d'hectares. En 1991, les grands pâturages libres fédéraux aux États-Unis assuraient près de 19 millions d'UAM et contribuaient au soutien de 3,8 millions de têtes de bovins[70].

Les droits de pâturage annuels[71] sont fixés d'après une formule énoncée dans la *Public Rangelands Improvement Act of 1978*[72] (la PRIA). En 1986, ces droits étaient de 1,35 $ US (1,88 $ CAN)/UAM; ils se sont élevés à 1,97 $ US (2,26 $ CAN)/UAM en 1991 pour retomber à 1,86 $ US (2,37 $ CAN)/UAM en 1993. Pour la plus grande partie, ces droits fédéraux sont beaucoup moins élevés que ceux qui sont imposés par les gouvernement des États.

Le BGT et le SF ne gèrent pas leurs programmes de grands pâturages publics selon un mode de recouvrement des coûts. En 1990, dernière année pour laquelle des chiffres sont disponibles, les recettes totales découlant des droits de pâturage se sont élevées à 27 millions de dollars américains, comparativement à des dépenses de 74 millions de dollars américains[73], pour un déficit de 47 millions de dollars américains. Les dépenses totales des programmes se sont élevées à 3,24 $ US/UAM pour le SF et à 3,21 $ US/UAM pour le BGT. Toutefois, ces chiffres comprennent des dépenses qui sont engagées, que les pâturages servent ou non. Les dépenses directement attribuables aux programmes de pâturage ont été de 2,40 $ US/UAM et de 2,18 $ US/UAM, respectivement[74].

Les droits de pâturage ont été un sujet particulièrement controversé aux États-Unis, le débat tournant autour du rapport entre les droits exigés par les pouvoirs publics et les valeurs sur le marché privé. Plusieurs études économiques sur les droits de pâturage ont été effectuées au cours des années, notamment l'examen d'autres formules et leurs répercussions subséquentes sur les grands éleveurs. Plus récemment, le Département de l'agriculture et le Département de l'intérieur des États-Unis, sous l'ordre du Congrès, ont présenté un rapport sur les droits de pâturage, dont une évaluation de la valeur marchande des grands pâturages publics[75]. Il a été établi dans ce rapport que la valeur de location marchande le 1er janvier 1992 pour les bovins adultes sur les terres publiques était compris entre 4,68 $ US/UAM et 10,26 $ US/UAM dans

69. Arizona, Californie, Colorado, Idaho, Kansas, Montana, Nebraska, Nevada, Nouveau-Mexique, Dakota du Nord, Oklahoma, Oregon, Dakota du Sud, Utah, Washington et Wyoming.
70. *Supra*, chapitre II, note 35, Environment/Grazing à la p. 5.
71. Les droits de pâturage dans les prairies nationales qui relèvent du Service des forêts sont fixés par le Secrétaire à l'agriculture.
72. Pub. L. No 95-514, 16 U.S.C.S. 1332, 1333.
73. *Supra*, chapitre II, note 44 aux pp. 4-6.
74. *Ibid.*
75. Département de l'agriculture des États-Unis et Département de l'intérieur des États-Unis, *Grazing Fee Review and Evaluation Update of the 1986 Final Report*, le 30 avril 1992.

six régions à prix différent (p. ex., les régions possédant des caractéristiques semblables du point de vue de la géographie, de l'eau et de la végétation). Ces chiffres se comparent aux taux du secteur privé compris entre 5,50 $ US/UAM et 12 $ US/UAM[76].

C'est cette disparité entre les taux de location du secteur public et du secteur privé qui est au cœur du débat aux États-Unis. Les partisans de la conservation et les grands éleveurs dans les autres régions des États-Unis font valoir que, avec des droits si bas, le gouvernement subventionne les grands éleveurs de l'ouest[77]. En outre, les critiques soutiennent que ces droits entraînent une surutilisation des pâturages et la destruction des grands pâturages. L'industrie rétorque en faisant valoir son rôle dans la gestion et l'amélioration des pâturages. Les éleveurs maintiennent également que les droits correspondent à une juste valeur marchande, les terres marginales étant moins productives. Ils signalent aussi qu'il leur en coûte plus cher pour utiliser les terres publiques. Étant donné que la population a accès aux terres fédérales, les éleveurs ont d'autres problèmes, comme les barrières qui restent ouvertes, les dommages au fourrage, le vandalisme et le bétail perdu ou blessé. Par ailleurs, dans le cas de la plupart des baux privés, l'éleveur dispose de tout et a un accès exclusif aux terres. L'industrie fait ressortir ces différences pour appuyer son argument selon lequel une comparaison directe entre les droits publics et privés n'est pas valable. Au contraire, si les divers coûts autres que les droits sont pris en compte, le coût total pour l'éleveur autorisé à utiliser les terres publiques est comparable, sinon supérieur, aux taux de location du secteur privé.

Le gouvernement Clinton s'est engagé à relever les droits de pâturage fédéraux aux États-Unis. À la suite d'une série de consultations avec l'industrie et d'autres parties intéressées au cours du printemps de 1993, le BGT, de concert avec le SF, a publié une nouvelle proposition concernant la gestion des grands pâturages publics[78]. Le BGT et le SF ont également publié des propositions de modifications de la réglementation dans le *Federal Register*, le 13 août 1993. La population a eu 30 jours pour faire des commentaires. Outre des modifications à l'administration des programmes de pâturage[79], la proposition comporte une nouvelle structure de droits pour le pâturage d'après laquelle les droits fédéraux seraient majorés de plus du double en l'espace de trois ans. S'ils sont haussés suffisamment, les droits fédéraux se rapprocheront de ceux qui sont imposés par le gouvernement des États.

---

76. *Ibid* à la p. 16.
77. *Supra*, note 64.
78. Département de l'intérieur des États-Unis et Bureau de gestion des terres, *Rangeland Reform '94: A Proposal to Improve Management of Rangeland Ecosystems and the Administration of Livestock Grazing on Public Lands*, août 1993.
79. Cette réforme vise en partie à harmoniser les politiques administratives et réglementaires du Service des forêts et du Bureau de gestion des terres dans la gestion de leurs programmes respectifs de pâturage.

L'un des principes directeurs de la révision de la formule des droits de pâturage est la nécessité pour ces droits de correspondre à peu près à la valeur marchande[80]. La formule proposée pour les droits présentée dans «*Rangeland Reform '94*», et publiée par la suite dans le *Federal Register*, n'est toutefois que l'une des options à l'étude. Le BGT (de concert avec le SF) préparera un énoncé d'impact sur l'environnement de la proposition de réforme des pâturages, dans lequel toutes les options concernant les frais de pâturage seront évalués[81]. À la suite de ce processus, le Secrétaire à l'Intérieur et le Secrétaire à l'Agriculture prendront une décision définitive concernant les droits de pâturage fédéraux. L'intention est d'appliquer les réformes sur le pâturage le plus tôt possible et d'imposer les nouveaux droits de pâturage au plus tard dans l'année de facturation 1995[82].

Le tableau 5.3 présente une comparaison des frais relatifs au pâturage sur les terres publiques au Canada et aux États-Unis.

80. *Federal Register*, partie V, Département de l'agriculture des États-Unis, Service des forêts, 36 CFR Part 222, Range Management; Grazing and Livestock Use and Grazing Fees; Proposed Rule, vol. 58, n° 155, le 13 août 1993 à la p. 43204; et *Federal Register*, partie VI, Département de l'intérieur, Bureau de gestion des terres, 43 CFR Parts 4, 1780 et 4100, Grazing Administration Regulations; Proposed Rule, vol. 58, n° 155, le 13 août 1993 à la p. 43218.

81. *Federal Register*, partie VII, Département de l'intérieur, Bureau de gestion des terres, Grazing Administration, Rangeland Management; Notice, vol. 58, n° 155, le 13 août 1993 à la p. 43235.

82. *Supra*, note 78 à la p. 6. L'année de facturation des droits de pâturage fédéraux s'étend de mars à février. Conformément à l'intention générale d'harmoniser les programmes de pâturage des deux organismes, la nouvelle structure des droits de pâturage s'appliquera à toutes les terres fédérales (c.-à-d. les droits pour les grandes terres du Service des forêts ne seront plus fixés de façon indépendante).

Tableau 5.3

COMPARAISON DES COÛTS DU PÂTURAGE SUR LES TERRES PUBLIQUES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

1993

Administration	Droits de pâturage ($/UAM)	Taxes municipales	Amélioration des pâturages
	Canada		
Administration du rétablissement agricole des Prairies	9,00[1]	Comprises dans les droits	Comprise dans les droits
Alberta			
Région A (sud)	2,37	En sus[3]	En sus
Région B (centre)	1,97	En sus[3]	En sus
Région C (nord)	1,18	En sus[3]	En sus
Saskatchewan	4,79	En sus[3]	En sus
Manitoba	1,25	En sus[3]	En sus
Colombie-Britannique[2]	1,82	Aucune taxe foncière	En sus
	États-Unis[4]		
BGT/SF (PRIA)	2,37	Comprises dans les droits	La moitié des droits sont consacrés à l'amélioration des pâturages
Service des forêts (prairies)	2,61	Comprises dans les droits	La moitié des droits sont consacrés à l'amélioration des pâturages

1. Estimation fondée sur les droits imposés par tête, par jour, par l'Administration du rétablissement agricole des Prairies.
2. Permis et licences seulement. Certaines dispositions de pâturage prennent la forme de baux à long terme pour lesquels les grands éleveurs paient les taxes foncières et le coût entier de l'amélioration des pâturages.
3. Les taxes foncières sont généralement égales, ou supérieures, aux droits de pâturage provinciaux.
4. À des fins de comparaison, les droits de pâturage pour 1993 sur les terres des États sont les suivants : 6,04 $ au Colorado; 6,35 $ en Idaho; 5,31 $ au Montana; et 4,21 $ au Nouveau-Mexique. Ces chiffres ont été obtenus auprès du ministère des Forêts de la C.-B. et sont fondés sur une étude interne des programmes de pâturage dans les administrations voisines.

Source : Recherche par le Tribunal.

Les droits provinciaux, à l'exception de ceux de la Saskatchewan, sont généralement inférieurs à ceux des droits fédéraux aux États-Unis. Les droits imposés suivant la PRIA sont comparables aux droits dans le sud de l'Alberta (région A). Toutefois, contrairement à leurs homologues américains dont les droits comprennent les taxes foncières, la plupart des grands éleveurs canadiens doivent aussi payer les taxes foncières pour leurs dispositions obtenues de la Couronne[83]. En outre, la moitié de tous les droits de pâturage aux États-Unis sont versés au Fonds d'amélioration des grands pâturages qui sert à améliorer les services sur les terres[84]. Autrement dit, les titulaires de permis aux États-Unis profitent de certaines améliorations aux grands pâturages faites par le gouvernement avec une partie des droits de pâturage versés. Ce n'est pas du tout le cas au Canada, où les locataires ou les titulaires de permis assument pour la plus grande partie les coûts de tous ces services pour les dispositions obtenues de la Couronne, en plus de leurs droits de pâturage[85]. Compte tenu des taxes foncières et des coûts d'amélioration des grands pâturages, la plupart des grands éleveurs canadiens paient actuellement beaucoup plus pour les droits de pâturage sur les terres publiques que les grands éleveurs américains. Par conséquent, les grands éleveurs américains profitent davantage du privilège d'utiliser les grands pâturages publics que leurs homologues canadiens.

D'après l'analyse du Tribunal, le programme fédéral de pâturages aux États-Unis, à l'échelon de l'industrie, a atteint le seuil des avantages nets, ce qui n'est pas le cas des programmes canadiens. En se fondant sur l'étude relative aux droits de pâturage effectuée conjointement par le SF et le BGT, le WEFA Group a estimé les avantages à l'industrie de l'élevage des bovins des États-Unis qui sont attribuables aux droits de pâturage en comparant les droits imposés suivant la PRIA aux taux de la valeur marchande, d'après l'étude menée conjointement par le Département de l'agriculture et le Département de l'intérieur des États-Unis[86]. Au cours de l'exercice 1991, l'avantage total attribué au pâturage public sur les terres fédérales a été de 61,5 millions de dollars américains, soit environ 0,22 p. 100 de la valeur rajustée nationale de l'élevage des bovins aux États-Unis.

---

83. L'exception générale à cette règle est la Colombie-Britannique, où la plupart des dispositions de pâturage prennent la forme de permis ou de licences ne comportant pas d'obligation de payer des taxes foncières.

84. L'industrie maintient toutefois que ces fonds sont souvent mal dépensés à des fins autres que l'amélioration des immobilisations sur les grands pâturages publics. *Western Livestock Reporter*, «Administrative Costs of Grazing Fees» par H.S. Thomas, n° 47, le 16 juin 1993.

85. Certaines provinces offrent des programmes de stimulants pour encourager les locataires ou les titulaires de permis à apporter des améliorations aux immobilisations des dispositions qui leur sont consenties. Suivant le Programme provincial d'amélioration des grands pâturages en Alberta, les locataires qui apportent des améliorations aux dispositions (p. ex., qui y construisent un étang artificiel) obtiennent un crédit de 50 p. 100 sur leur loyer annuel. De plus, pour chaque 1 000 $ dépensés pour des améliorations, le bail peut être prolongé d'une année, jusqu'à concurrence de 20 ans. En Saskatchewan, les locataires peuvent signer une entente d'amélioration des grands pâturages avec la province, qui prévoit des mesures de gestion des pâturages, et bénéficier ainsi d'une réduction de loyer. Par ailleurs, en contrepartie des frais de mise en valeur engagés pour améliorer les terres louées, les locataires peuvent bénéficier pendant 5-7 ans d'un gel de la hausse du taux de location. Suivant le Programme d'amélioration des terres de la Couronne au Manitoba, les locataires peuvent amortir les capitaux qu'ils consacrent à l'amélioration des terres en bénéficiant d'un gel de 13 ans sur les hausses de loyer. Suivant le Programme de gestion des grands pâturages de la Couronne, les agriculteurs peuvent recevoir une aide financière équivalent à 25 p. 100 des coûts réels de réalisation de certains projets décrits dans un plan relatif au fourrage agricole (convenu entre l'agriculteur et la province). Ce programme, qui comporte une limite de 2 500 $ par locataire, prend fin le 31 mars 1994.

86. *Supra*, note 52 à la p. 3.15.

À la demande du Tribunal, le ministère de l'Agriculture a analysé les effets qu'aurait la majoration des droits de pâturage sur les grands pâturages publics des États-Unis à un niveau correspondant plus étroitement à la valeur marchande[87]. Pour l'analyse, l'hypothèse posée a été une réduction de 500 000 têtes du cheptel bovin dans la première année de la simulation comparativement au point de référence, et 1 million de têtes chaque année subséquente[88].

Le tableau 5.4 montre comment une hausse des droits de pâturage aux États-Unis aurait un effet sur le prix, la production, la consommation et le commerce des bovins au Canada et aux États-Unis. Ces chiffres sont fondés sur une hausse des droits à compter de 1988.

Tableau 5.4

DROITS DE PÂTURAGE AUGMENTÉS AUX ÉTATS-UNIS
Simulation de la moyenne des effets sur les États-Unis et sur le Canada, 1988-1997

	Variations comparées au point de référence			
	1988-92		1993-97	
	Écart	% de variation	Écart	% de variation
Effet sur les États-Unis				
Prix aux éleveurs de bovins ($ US/q)	4,72	1,63	3,79	1,28
Production de bœuf et de veau (millions de kg)[1]	(109,74)	(1,03)	(137,30)	(1,19)
Consommation de bœuf et de veau (millions de kg)	(71,20)	(0,62)	(61,78)	(0,50)
Exportations de bœuf et de veau (millions de kg)[2]	(4,44)	(0,78)	(8,15)	(1,50)
Importations de bœuf et de veau (millions de kg)[2]	34,10	2,41	67,36	5,01
Effet sur le Canada				
Prix aux éleveurs de bovins ($ CAN/q)	5,21	1,62	4,32	1,19
Production de bœuf et de veau (millions de kg)[1]	(0,79)	(0,09)	8,60	0,72
Consommation de bœuf et de veau (millions de kg)	(2,30)	(0,24)	(2,13)	(0,21)
Commerce net de bœuf et de veau (millions de kg)[2]	1,50	0,53	10,77	6,44

1. Il s'agit de la production nationale, c.-à-d. que la balance commerciale des animaux sur pied est comprise.
2. Le commerce comprend les animaux sur pied selon l'équivalent de poids en carcasse.

Source : Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Canadian and U.S. Government Policies on the Canadian Cattle and Beef Sectors*, juillet 1993.

87. Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Canadian and U.S. Government Policies on the Canadian Cattle and Beef Sectors*, juillet 1993.

88. Comme il en a été question plus haut, la valeur marchande estimée des bovins adultes en pâturage sur les grands pâturages publics, au 1er janvier 1992, s'échelonnait de 4,68 $ US/UAM à 10,26 $ US/UAM. Une hausse des droits de pâturage à l'extrémité inférieure de la fourchette devrait avoir un effet modeste sur le volume de bovins paissant sur les grands pâturages publics. Une hausse des droits de pâturage à l'extrémité supérieure de la fourchette devrait éliminer presque complètement le pâturage sur les grands pâturages publics. Une baisse de 0,5 à 1,0 million de têtes du cheptel bovin correspond à une hausse des droits de pâturage qui se situe en quelque part entre les deux extrémités.

Initialement aux États-Unis, une hausse des droits de pâturage conduirait à une augmentation du nombre de vaches réformées. Au cours de la période initiale de cinq ans (1988-1992), le prix des bovins augmenterait d'environ 1,6 p. 100 et la production de bœuf et de veau baisserait d'environ 1,0 p. 100. Au cours de la période allant de 1993 à 1997, le prix des bovins resterait élevé et la production de bœuf et de veau resterait aussi inférieure au point de référence. La consommation de bœuf diminuerait légèrement pendant les deux périodes de cinq ans. Toutefois, les importations de bœuf augmenteraient d'environ 2,5 p. 100, en moyenne, au cours des cinq premières années, et d'environ 5,0 p. 100 au cours de la deuxième période.

Le prix des bovins canadiens augmenterait en réaction à la hausse des prix américains et, si les prix sont plus élevés, plus de bœuf et de veau seraient produits au Canada. La consommation de bœuf et de veau au Canada baisserait marginalement à long terme. Le changement le plus important au Canada se produirait, toutefois, dans le commerce net du bœuf, qui diminuerait en 1988, en raison de la réforme du cheptel américain, mais qui augmenterait chaque année par la suite de sorte que la variation annuelle moyenne pour la période de 1988 à 1992 serait égale à environ 0,5 p. 100. De 1993 à 1997, le commerce net du bœuf au Canada augmenterait, en moyenne, de plus de 6,0 p. 100.

Par conséquent, le calcul des avantages découlant des programmes de pâturage au Canada et aux États-Unis, de même que de l'analyse économique effectuée par le ministère de l'Agriculture, révèle que les droits imposés pour le pâturage sur les terres publiques aux États-Unis confère un avantage à l'industrie de l'élevage des bovins aux États-Unis. Par ailleurs, si les propositions concernant les droits de pâturage, en voie de discussion aux États-Unis, sont appliquées, cet avantage serait éliminé et les frais imposés pour le pâturage sur les terres publiques aux États-Unis et au Canada seraient davantage comparables.

(vii) Programmes d'irrigation

Au Canada, les provinces de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba offrent des programmes visant à aider les éleveurs de bétail à supporter les coûts de l'irrigation. Les avantages nets calculés pour ces programmes n'atteignent pas le seuil fixé par le Tribunal de 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production bovine. Par conséquent, même si ces programmes existent, ils ne confèrent pas un avantage important aux éleveurs de bovins dans l'une ou l'autre des trois provinces.

La CCA a établi que des subventions pour l'irrigation dans les États de l'ouest procurent un avantage important aux éleveurs de bovins des États-Unis[89]. Le Bureau d'assainissement (le BA) du Département de l'intérieur des États-Unis administre des projets d'irrigation dans 17 États de l'ouest. Ces projets visent à transformer des terres désertiques et d'autres terres impropres à l'agriculture en régions agricoles hautement productives. Les investissements en immobilisations fournis par l'entremise du BA pour la construction de réservoirs et d'autres ouvrages d'irrigation ont été un instrument infrastructurel important pour l'expansion du peuplement et le maintien de la croissance économique dans l'ouest. La plupart des travaux

89. *Supra*, note 52 à la p. 3.31.

d'irrigation administrés par le BA servent à la gestion et à la conservation de l'eau de sorte que l'intégrité de la qualité de l'eau et les quantités d'eau soient contrôlées pour que soit assurée la pérennité de la ressource.

Le BA a fourni des sommes non remboursables pour l'aménagement de ressources en eau dans les États de l'ouest des États-Unis. Il fournit de l'eau d'irrigation pour les cultures produites sur environ 3 p. 100 du total des terres cultivées aux États-Unis. Dans les États de l'ouest, la superficie totale irriguée en rotation en 1990 était de 4,1 millions d'hectares, soit 22 p. 100 de la superficie totale irriguée de 18,8 millions d'hectares dans cette région. Du fourrage était produit sur 1,4 million d'hectares, soit 35 p. 100 des terres irriguées du BA en 1990. Il n'existe pas de données sur les terres irriguées servant directement à l'élevage des bovins[90], mais il semblerait que les industries de l'élevage des bovins laitiers et des bovins de boucherie sont les principales utilisatrices de ces cultures fourragères irriguées.

Les subventions à l'irrigation aux États-Unis sont controversées, étant donné surtout la baisse des approvisionnements en eau. Le Tribunal a remarqué, dans ses déplacements aux États-Unis, que certaines régions dépendent beaucoup de l'irrigation. Néanmoins, il est très difficile de quantifier pour l'industrie de l'élevage des bovins l'avantage découlant de l'eau fournie par le gouvernement. Le Département de l'agriculture des États-Unis a toutefois reconnu que l'élevage de bétail dans les États de l'ouest serait réduite si, faute des stimulants du BA, le prix de l'eau irriguée était plus élevé[91].

Les avantages, pour l'industrie des bovins, de travaux parrainés par le BA dans les 17 États de l'ouest ont été estimés à environ 147 millions de dollars US en 1991, soit 0,5 p. 100 de la valeur de la production nationale de bovins aux États-Unis[92].

(viii) Politiques fiscales

La politique fiscale est un facteur qui influe sur la compétitivité de toute industrie. Pour déterminer dans quelle mesure les politiques fiscales influent sur la compétitivité, le ministère des Finances[93] a examiné les mesures fiscales relatives au revenu personnel touchant les éleveurs de bovins et les mesures relatives à l'impôt sur le revenu pour l'industrie du conditionnement du

---

90. The WEFA Group, *Analysis of U.S. Government Assistance to the Cattle and Beef Industries: Final Report*, juillet 1993, p. 3.31.

91. *Supra*, chapitre II, note 44 à la p. 4-7.

92. Les avantages ont été calculés dans cinq régions comprenant la totalité ou une partie de certains États. Il a donc été impossible d'attribuer les avantages à un État en particulier pour l'échantillon d'États d'élevage de bovins retenu par le Tribunal. Aux fins de l'analyse comparative, le personnel du Tribunal a attribué un montant à chaque État de son échantillon qui est compris dans la zone de compétence du Bureau d'assainissement. Le montant attribué à chaque État est fondé sur l'avantage national moyen découlant des travaux d'irrigation parrainés par le Bureau d'assainissement, qui équivaut à 0,5 p. 100 pour l'exercice 1991.

93. Pour mieux comprendre cette question, le Tribunal a demandé au ministère des Finances de comparer et de mettre en parallèle, de façon descriptive, les mesures fiscales offertes aux exploitations d'élevage de bovins et aux entreprises de conditionnement du bœuf au Canada et aux États-Unis. *Supra*, chapitre II, note 37, chapitre IX, partie B.

bœuf au Canada et aux États-Unis. La comparaison a été axée sur les principales mesures fiscales fédérales et a tenu compte de certaines caractéristiques particulières entre des provinces (Alberta et Ontario) et des États (Nebraska et Texas) représentatifs.

- Impôt sur le revenu personnel

Plus de 95 p. 100 des éleveurs de bovins «spécialisés[94]» au Canada ne sont pas constitués en société. Ils comptent pour plus des trois quarts des revenus bruts de l'élevage des bovins. C'est donc que les structures relatives des régimes d'impôt sur le revenu personnel au Canada et aux États-Unis sont importantes pour la compréhension de la situation concurrentielle de l'industrie canadienne en Amérique du Nord.

Malgré leur similitude fondamentale, il existe de nombreuses différences spécifiques entre les régimes d'impôt sur le revenu personnel canadien et américain, pour les particuliers en général et, notamment, pour les éleveurs de bovins. Dans certains cas, selon le niveau de revenu et les déductions demandées, un régime pourrait être plus favorable à un éleveur en particulier, tandis que dans d'autres cas, ce serait le contraire. Il n'est par conséquent pas possible de faire un énoncé applicable universellement au sujet de l'effet comparatif sur les éleveurs de bovins des régimes fiscaux des deux pays.

Néanmoins, une analyse faite par le ministère des Finances révèle que, en moyenne, les seules exploitations agricoles déclarant un revenu agricole net favorable qui soit imposable sont celles qui touchent des revenus agricoles élevés. Les mesures fiscales visant les agriculteurs, comme la comptabilité de caisse et l'évaluation approximative des stocks, permettent de réduire considérablement le revenu net des agriculteurs aux fins de l'impôt comparativement à leur revenu net comptable[95].

Les fermes bovines canadiennes qui ont des revenus agricoles totaux se situant entre 100 000 $ et 250 000 $ ont déclaré un revenu imposable s'échelonnant entre 1 000 $ et 4 500 $. Des données semblables pour les fermes bovines aux États-Unis n'étaient pas disponibles. Même si la comparaison n'est pas identique, les données pour tous les types de fermes américaines indiquent que le revenu imposable est aussi bas.

Il semble donc que les éleveurs de bovins des deux côtés de la frontière ont un revenu imposable relativement bas et, par conséquent, paient très peu d'impôt sur le revenu. C'est pourquoi le Tribunal a jugé que l'impôt sur le revenu n'est pas une question importante pour ce qui est de la compétitivité comparable des industries canadiennes et américaines.

---

94. D'après le ministère des Finances, les agriculteurs dont au moins 90 p. 100 des ventes découlent de l'élevage des bovins.

95. Ministère des Finances, *Description of Specific Tax Provisions Available to Cattle Farmers and Beef Processors in Canada and the United States*, juillet 1993.

- **Mesures relatives à l'impôt sur le revenu des sociétés dans le secteur du conditionnement du bœuf**

La plupart des entreprises de conditionnement du bœuf sont constituées en société. Tant au Canada qu'aux États-Unis, le point de départ du calcul de la dette fiscale d'une société est son revenu brut moins les dépenses nécessaires pour gagner ce revenu. Le revenu brut est déterminé d'après les pratiques comptables reconnues[96]. À cette fin, la comptabilité d'exercice plutôt que la comptabilité de caisse est utilisée pour déterminer le revenu des entreprises de conditionnement du bœuf.

Les taux combinés d'impôt sur le revenu prévus par la loi à l'échelon des administrations fédérales, des provinces et des États, pour les entreprises de conditionnement du bœuf constituées en société en Alberta, en Ontario, au Nebraska et au Texas, figurent au tableau 5.5

Tableau 5.5

TAUX D'IMPÔT SUR LE REVENU COMBINÉS PRÉVUS PAR LA LOI AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS POUR LES ENTREPRISES DE CONDITIONNEMENT DU BŒUF

(%)

	Administration fédérale		Province/État		Combiné	
	Petite	Grande	Petite	Grande	Petite	Grande
Canada						
Ontario	12,8	22,8	10,0	14,5	22,8	37,3
Alberta	12,8	22,8	6,0	15,5	18,8	38,3
États-Unis						
Texas	28,4	34,0	S.O.	S.O.	28,4	34,0
Nebraska	28,4	34,0	7,1	9,0	33,5	39,9

Remarque : Les taux combinés d'impôt sur le revenu au Nebraska ne correspondent pas à la somme des taux d'impôt sur le revenu à l'échelon de l'administration fédérale et de l'État parce que l'impôt sur le revenu à l'échelon de l'État est déductible aux fins de l'impôt fédéral sur le revenu.

s.o. : Sans objet; aucun impôt d'État n'est prélevé au Texas.

Source : Ministère des Finances.

96. Les pratiques comptables aux fins de l'impôt (p. ex., l'amortissement, les stocks et les reports des pertes autres que les pertes en capital) au Canada sont quelque peu différentes de celles des États-Unis. *Ibid.*

Ces taux d'imposition prévus par la loi tiennent compte des abattements provinciaux, de la possibilité de déduire les impôts de l'État, de même que des surtaxes ou des suppléments applicables. Le taux pour la petite entreprise est le taux moyen s'appliquant au revenu admissible pour la déduction accordée aux petites entreprises au Canada, c.-à-d. 200 000 $. Le taux d'imposition applicable au revenu gagné par les grandes entreprises est le taux supérieur sur les profits découlant des activités de fabrication et de transformation.

Les taux d'imposition estimés pour les petites entreprises sont beaucoup moins élevés au Canada qu'aux États-Unis, tandis que ceux des grandes entreprises sont comparables dans les deux pays. Comme le conditionnement du bœuf est de plus en plus le fait de grands établissements, la plus grande partie de la production du bœuf dans les deux pays est effectuée par de grandes entreprises. Tout compte fait, l'écart entre l'impôt des entreprises semble être un facteur peu important dans la compétitivité des industries du conditionnement du bœuf dans les deux pays.

(ix) Programmes de recherche

Au Canada, il se fait de la recherche pure et de la recherche appliquée, de même que de la production expérimentale, dans les domaines de l'élevage des bovins et du conditionnement du bœuf. La Direction générale de la recherche du ministère de l'Agriculture mène des études scientifiques visant à augmenter les possibilités de commercialisation de produits agro-alimentaires, en effectuant des recherches concernant les plantes et les animaux. En accordant des subventions à des organismes non gouvernementaux, le gouvernement fédéral supporte également les efforts de recherche et d'éducation dans divers domaines, comme la génétique, l'hygiène vétérinaire et les méthodes de transformation de la viande.

Le Service de recherche agricole du Département de l'agriculture des États-Unis fait des recherches et élabore des programmes de démonstration relativement à la production, à l'utilisation, à la commercialisation, à l'étude de marché, à la distribution, à l'économie familiale, à la nutrition et à la consommation. De plus, le Département de l'agriculture des États-Unis fait des recherches agricoles par l'entremise de son service de recherche économique et conjointement avec des établissements à l'échelon des États par l'entremise du Service de recherche coopératif avec les États.

Par rapport à la taille de leurs industries respectives, le gouvernement canadien dépense proportionnellement davantage que le gouvernement américain pour la recherche sur les bovins et le bœuf.

(x) Autres règlements publics

- Étiquetage

Avant les modifications des règlements canadiens sur la classification en 1992, il existait une inégalité entre le produit national et le produit importé dans la mesure où tout le bœuf national destiné à circuler entre les provinces devait obligatoirement être classé. Le bœuf importé, toutefois, qui n'avait pas à être classé, pouvait circuler librement d'une province à

l'autre. Avec les modifications, il n'est plus nécessaire de classer obligatoirement tout le bœuf national. Il faut plutôt indiquer sur le produit sa catégorie ou le fait qu'il est «non classé». Les produits importés sont assujettis à la même exigence, de sorte qu'ils sont sur un pied d'égalité avec les produits nationaux.

En revanche, ces exigences relatives à l'étiquetage ne s'appliquent qu'à l'échelon du commerce de gros. Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf se préoccupent du fait que, souvent, le consommateur ne sait pas qu'il achète un produit non classé (au prix du bœuf classé) et que le bœuf importé non classé vendu au détail ou servi au restaurant peut être de qualité non uniforme[97]. Le consommateur peut donc penser que les normes de qualité ont été abaissées. Pour atteindre leurs objectifs à long terme en matière de qualité, les industries demandent l'adoption de règlements prévoyant l'étiquetage visible et uniforme chez le détaillant et au restaurant. L'Ontario, de concert avec l'Ontario Cattlemen's Association, a entrepris de rédiger un document de travail sur l'étiquetage des catégories de bœuf dans le commerce de détail et les services alimentaires. Le document, publié en juillet 1992, contenait une proposition exigeant que la catégorie et le pays d'origine figurent sur l'étiquette des emballages de tout le bœuf vendu au détail et dans les établissements de services alimentaires. Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario a consulté un certain nombre d'organismes et a recueilli des appuis importants pour la mise en œuvre d'une proposition pour l'étiquetage des catégories de bœuf, sous réserve des conditions suivantes :

- la proposition doit être appliquée à l'échelle nationale;
- les sacs pour l'emballage sous vide doivent porter la mention de catégorie aux fins du transport du bœuf en carton[98];
- les désignations «A», «AA», «AAA» doivent s'appliquer individuellement ou dans le cas de combinaisons de catégories;
- les définitions concernant la transformation doivent être normalisées;
- l'équivalence des catégories doit être prévue entre des partenaires commerciaux[99].

En juillet 1993, les ministres provinciaux chargés de l'agriculture ont demandé au ministre fédéral de l'Agriculture et de l'Agro-alimentation d'envisager l'établissement d'un système national d'étiquetage des catégories. Toutes les parties reconnaissent qu'un tel système pourrait donner lieu à un nouvel obstacle au commerce interprovincial si certaines provinces imposaient une réglementation détaillée sur l'étiquetage et d'autres pas[100]. À l'heure actuelle,

97. Exposé de l'Ontario Cattlemen's Association, le 13 avril 1993 à la p. 5.
98. Le Conseil des viandes du Canada a indiqué qu'il n'appuie pas la proposition selon laquelle tous les sacs Cryovac pour l'emballage sous vide devraient porter une étiquette de catégorie. Il a soutenu que l'étiquetage du carton d'expédition contenant les sacs serait suffisant et que l'étiquetage des sacs serait coûteux pour l'industrie, car il faudrait disposer de grands stocks de sacs portant des étiquettes de catégories différentes dans chaque établissement. Témoignage de M. Robert Weaver, Conseil des viandes du Canada, transcription, le 20 septembre 1993 à la p. 593.
99. Exposé du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, le 2 septembre 1993.
100. Exposé du sous-ministre de l'Agriculture de la province du Manitoba, septembre 1993.

le ministère de l'Agriculture et de l'Agro-alimentation examine si le gouvernement fédéral a la compétence pour élaborer et appliquer de tels règlements à l'échelle nationale[101].

Le secteur du détail s'inquiète du fait qu'une telle réglementation pourrait engendrer des coûts prohibitifs. De nombreux détaillants ne font pas de distinction entre les diverses catégories «A» de bœuf et n'exigent pas un prix différent[102]. C'est surtout du fait qu'il n'y a pas d'approvisionnements suffisants de catégories particulières ou qu'il en coûterait trop cher, surtout pour certains grands distributeurs, d'essayer de répartir la viande par catégorie[103,104]. Le Comité canadien des importateurs de viande de l'Association des importateurs canadiens Inc., dans son exposé écrit au Tribunal, a aussi mentionné les coûts supplémentaires en exprimant son objection à la proposition d'étiquetage[105]. En outre, le comité a maintenu que cette mesure aurait un effet disproportionné sur les importations, qui comptent pour la plus grande partie de la viande non classée, ce qui équivaudrait à une barrière non tarifaire[106].

Certains représentants de l'industrie ont également fait observer que si un produit porte une étiquette indiquant la mention «non classé», le consommateur pourrait avoir l'impression que le produit n'a pas été inspecté ou est de qualité inférieure[107].

Lorsque la CCA a défendu les modifications de 1992 à la classification, elle a reconnu l'importance du consommateur[108]. La CCA a soutenu, plus particulièrement, que la nouvelle classification tiendrait compte du désir du consommateur qui aime bien manger un produit de qualité. Si le consommateur exige un niveau donné de qualité, comme «AAA», la classification permettrait au détaillant d'offrir à ses clients la qualité précise de bœuf qu'ils demandent. Si le consommateur préfère les qualités du bœuf «AAA», il pourrait toujours l'acheter en toute connaissance de cause, plutôt que d'obtenir du bœuf de catégorie «A» et risquer d'être insatisfait. Réciproquement, le consommateur pourrait aussi choisir d'acheter du bœuf non classé à plus bas prix. D'une façon comme d'une autre, l'étiquetage à la vente au détail offrirait au consommateur choix et certitude.

(xi) Santé et sécurité

- Solutions à l'acide organique

La Direction générale de la protection de la santé du ministère de la Santé évalue l'utilisation de solutions à l'acide organique dans des cas particuliers et fournit des avis au

---

101. *Supra*, note 99.
102. Témoignage de M. Joseph Gariup, National Grocers Co. Ltd., transcription, les 21 et 22 avril 1993 à la p. 462 et aux pp. 465-66.
103. *Ibid.* aux pp. 462 et 466.
104. Au cours de la discussion de la proposition, l'Ontario Cattlemen's Association a dit au Tribunal qu'elle souhaite que le règlement n'exigera que l'apposition d'étiquettes permettant de distinguer le produit classé du produit non classé, sans distinction des catégories «A».
105. Exposé du Comité canadien des importateurs de viande, décembre 1992 à la p. 2.
106. *Ibid.* à la p. 3.
107. *Supra*, note 102 à la p. 490 et *supra*, note 105 à la p. 3.
108. Canadian Cattlemen's Association, *Changes to Canada's Grading System* par D. Laycraft, 1993.

ministère de l'Agriculture à ce sujet. Il appartient en dernier ressort au ministère de l'Agriculture d'autoriser l'utilisation de solutions à l'acide organique sur les carcasses de viande vendues au Canada.

L'utilisation de solutions à l'acide organique sur les carcasses refroidies réduirait le nombre de bactéries et augmenterait par conséquent la durée de conservation de la viande de sorte que le bœuf frais pourrait être expédié en toute sécurité sur des marchés d'exportation éloignés, comme le Japon. Toutefois, les scientifiques doutent encore de l'efficacité de telles solutions.

Les autorités sanitaires canadiennes hésitent généralement à autoriser l'utilisation de solutions à l'acide organique pour le lavage des carcasses. L'établissement qui désire s'en servir doit présenter une demande et fournir les plans des nouveaux appareils, de même que des renseignements sur le programme d'assurance de la qualité, faisant état notamment de la pression de l'eau à utiliser pour les lavages, de la concentration proposée d'acide et de la quantité d'acide résiduelle sur les carcasses. En 1988, le CVC n'a pas réussi à obtenir l'autorisation de faire utiliser couramment des solutions pour le lavage des carcasses. Depuis ce temps, l'utilisation de l'acide acétique a été approuvée dans certaines conditions et la Direction générale de la protection de la santé est disposée à examiner d'autres solutions pour certains usages de ce produit ou d'autres solutions de lavage à l'acide organique si les renseignements nécessaires décrivant le procédé dans chaque cas lui sont fournis.

Étant donné que l'industrie canadienne n'est pas autorisée à utiliser des solutions à l'acide organique, elle est désavantagée par rapport aux industries américaine et australienne, où l'usage de telles solutions est autorisée et courant depuis de nombreuses années. Ce désavantage s'étend non seulement aux marchés éloignés de tiers pays, mais aussi au commerce entre le Canada et les États-Unis. D'une part, les entreprises de conditionnement américaines peuvent utiliser les solutions sur la viande exportée au Canada, car il n'y a aucune restriction sur l'importation d'une telle viande. Par ailleurs, les exportations de bœuf canadiennes peuvent être rejetées par les inspecteurs des États-Unis qui appliquent des normes nationales pour le compte des bactéries[109]. Le CCV a dit au Tribunal que des discussions entre l'industrie et le ministère de l'Agriculture sont en cours et que les résultats pourraient être favorables[110].

- Fièvre catarrhale

Le Canada possède un avantage concurrentiel international pour son cheptel bovin, dans la mesure où il est exempt de la fièvre catarrhale. Les bovins sur pied importés sont généralement soumis à deux essais, à 60 jours d'intervalle. En 1988, les procédures de test et de certification pour les bovins sur pied importés des États-Unis ont été révisées. En vertu du nouveau système, chacun des États est classé selon l'incidence de la fièvre catarrhale (faible, basse, moyenne, élevée) et les exigences de test correspondent au niveau de risque. Par conséquent, les bovins en provenance de régions classées à risque peu élevé sont soumis à un seul test. Dans le cas des régions à risque moyen, un test ou deux sont effectués selon le moment de

109. Témoignage de M. Robert Weaver, Conseil canadien des viandes, transcription, les 21 et 22 avril 1993 aux pp. 355-56.

110. *Ibid.* à la p. 354.

l'année (c.-à-d. selon que l'incidence est basse ou moyenne) tandis que dans le cas des régions à risque élevé, deux tests sont exigés à 30 jours et à 90 jours d'intervale et le troupeau doit être isolé pendant la période du test. Les bovins doivent ensuite entrer au Canada dans les 30 jours après avoir subi les tests.

Dans son exposé à l'intention du Tribunal[111], la Washington Cattlemen's Association (la WCA) a maintenu que les exigences canadiennes relatives au test de la fièvre catarrhale constituent une barrière commerciale[112]. La WCA mentionne que certains vétérinaires américains mettent en doute la validité des tests[113]. Elle s'interroge aussi sur la validité des procédures canadiennes, qui consistent à chercher la présence d'anticorps de la fièvre catarrhale plutôt que la présence du virus même, maintenant que la technologie existe pour détecter le virus. La WCA fait observer également que le fait que l'industrie canadienne[114] n'appuie pas ces procédures témoigne encore plus du manque d'efficacité des exigences canadiennes.

- **Environnement**

Règle générale, la pollution de source diffuse est plus difficile à maîtriser que la pollution de source ponctuelle, tant au Canada qu'aux États-Unis. L'Agence de protection de l'environnement des États-Unis allègue que les eaux de ruissellement des campagnes comptent pour plus de 50 p. 100 de la pollution des eaux de surface aux États-Unis, les déchets du bétail représentant environ 33 p. 100 de cette pollution[115]. Le Canada et les États-Unis ont tous deux adopté des lois et prévu des stimulants pour encourager des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement.

Au Canada, l'élevage des bovins et le conditionnement du bœuf sont assujettis à des lois générales sur l'environnement comme la *Loi sur les pêches*[116] et la *Loi sur la protection de l'environnement*[117]. En outre, les provinces appliquent des lois, des règlements et des lignes directrices concernant les activités intensives d'élevage du bétail et le traitement des déjections. Toutefois, la pratique générale dans certaines provinces consiste à s'en remettre à des mesures de conformité volontaire. Par exemple, ni l'Ontario ni l'Alberta n'oblige les parcs d'engraissement à obtenir des permis de rejet des eaux de ruissellement. L'Ontario a plutôt recours à des certificats de conformité volontaire que les agriculteurs peuvent demander pour l'évaluation de leurs pratiques agricoles et l'implantation de leurs activités. Le certificat de conformité est fondé sur le code de pratique agricole. L'Alberta examine une proposition relative à un code semblable. En Colombie-Britannique, par ailleurs, suivant la *Waste Management Act*[118], il faut obtenir un permis de gestion des déchets. Toutefois, les éleveurs qui se

111. Exposé de la Washington Cattlemen's Association, le 15 juin 1993 à la p. 2.
112. Les États-Unis ne font pas subir aux bovins canadiens importés un test de la fièvre catarrhale.
113. *Supra*, note 111.
114. En 1992, la British Columbia Cattlemen's Association a parrainé une résolution demandant à la Canadian Cattlemen's Association d'encourager l'élimination des tests de la fièvre catarrhale pour les bovins des États-Unis. *Supra*, note 111, appendice A.
115. National Cattlemen's Association, *Fact Sheet: Clean Water Act*, mars 1993.
116. L.R.C. (1985), ch. F-14.
117. L.R.C. (1985), ch. 16 (4e suppl.).
118. S.B.C. (1982), ch. 41.

conforment au code de pratique agricole pour la gestion des déchets n'ont pas à demander un permis.

Aux États-Unis, les règlements sur l'environnement[119] ont aussi une incidence directe sur l'expansion dans le secteur des parcs d'engraissement. Les parcs d'engraissement de 1 000 têtes ou plus doivent se conformer à des normes fédérales et obtenir un permis du système national des rejets polluants. De plus, dans certains États, comme le Colorado, les exploitants de parcs d'engraissement ne peuvent rejeter sur leurs propres terres plus qu'une certaine quantité de déjections[120]. Par ailleurs, l'existence et l'application de règlements sur la gestion des déchets et d'autres règlements sur l'environnement varient d'un État à l'autre. Certains pensent dans certaines régions que les règlements ne sont pas aussi rigoureux dans certains États, comme le Texas[121].

Les questions relatives à l'environnement présentent aussi des défis pour l'industrie du conditionnement du bœuf. L'élimination des eaux usées et des déchets solides devient de plus en plus difficile et coûteux des deux côtés de la frontière canado-américaine. De nouveaux établissements, comme celui de Cargill Foods à High River, ont été construits pour répondre à des normes environnementales élevées[122] et d'autres établissements ont eu à améliorer leur système d'élimination des déchets pour respecter des normes de plus en plus rigoureuses. En collaboration avec Canards illimités Canada et les gouvernements municipaux et provinciaux, Cargill Foods a aménagé, avec ses eaux usées traitées, un terrain marécageux pour les oiseaux aquatiques sur le lit d'un ancien lac asséché[123].

Dans l'ensemble, toutefois, les règlements relatifs à l'environnement ne semblent pas imposer un désavantage compétitif pour les industries canadiennes ou américaines[124]. Pour ce qui est de la compétitivité, des études récentes du gouvernement[125] ont indiqué que les coûts de la lutte contre la pollution sont relativement bas pour l'industrie dans son ensemble, soit de 1,0 à 1,5 p. 100 de la valeur ajoutée tant au Canada qu'aux États-Unis.

---

119. Le gouvernement fédéral américain édicte les lignes directrices sur l'environnement qui sont administrées par les États. Les gouvernements locaux ont aussi une compétence étendue pour l'application des règlements sur l'environnement. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the June 18, 1993, Meeting Between the Colorado Cattle Feeders' Association (CCFA) in Denver, CO, and Tribunal Members and Staff*, le 19 août 1993 à la p. 3.
120. *Ibid.* à la p. 4.
121. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the June 15, 1993, Meeting Between the Washington Cattlemen's Association, in Ellensburg, WA, Tribunal Members and Staff and Consulate Staff*, le 13 août 1993 à la p. 4.
122. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the March 23, 1993, Meeting Between Cargill Foods and Tribunal Members and Staff*, le 27 juillet 1993 à la p. 2.
123. *Ibid.*
124. Les problèmes relatifs à l'environnement n'ont pas été soulevés comme un point important de discussion dans les exposés reçus par le Tribunal ni lors des audiences régionales.
125. Gouvernement du Canada, *Accord de libre-échange nord-américain, Examen environnemental du Canada*, octobre 1992 à la p. 70, Office of the U.S. Trade Representative, *Review of U.S.-Mexico Environmental Issues*, février 1992 à la p. 170.

b) Programmes, politiques et règlements propres au Canada

(i) Programme national tripartite de stabilisation

Le Programme national tripartite de stabilisation (le PNTS) pour les bovins a vu le jour en 1985 à titre de programme de protection contre les risques du marché à l'intention des éleveurs de bovins canadiens. Il a été institué par des ententes fédérales-provinciales. Toutes les provinces, sauf le Québec et Terre-Neuve, y participent actuellement. Le programme devait prendre fin le 31 décembre 1995. Toutefois, le ministre fédéral de l'Agriculture et de l'Agro-alimentation et ses homologues provinciaux[126], le 17 septembre 1993 ont annoncé que les programmes relatifs aux bovins dans le cadre du PNTS prendraient fin le 31 décembre 1993. Les éleveurs de bovins canadiens, par l'entremise de la CCA et de ses organisations membres, réclamaient la fin du PNTS pour les bovins en raison de son effet limité sur l'industrie et de la possibilité qu'il soit un irritant commercial avec les États-Unis.

Le PNTS était un programme d'assurance-revenu financé à parts égales par le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux intéressés et les éleveurs participants. Il était conçu pour que les primes créent un fonds actuariellement viable de sorte que, avec le temps, les primes soient égales aux paiements totaux aux éleveurs. L'entente visait à garantir que les éleveurs de toutes les provinces reçoivent la même aide unitaire, qu'il y ait, avec le temps, suffisamment de fonds propres pour l'aide à accorder parmi des denrées agricoles interchangeables, et que le programme fonctionne de telle sorte que les pertes soient limitées, mais que la production ne soit pas stimulée. Ce programme national visait à remplacer les programmes provinciaux de stabilisation du revenu qui existaient à l'époque.

Il existait trois différents programmes de stabilisation pour les bovins dans le cadre du NPTS : un pour les veaux d'engraissement (exploitations de naissage), un autre pour les bovins d'engraissement (exploitations de semi-finition) et un autre pour les bovins d'abattage (parcs d'engraissement).

À ce jour, aucun paiement n'a été fait aux éleveurs dans le cadre du programme des veaux d'engraissement. À la fin de 1992, les contributions des éleveurs atteignaient 29,4 millions de dollars. Jusqu'à la fin de 1992, les versements aux éleveurs de bovins d'engraissement s'élevaient à 15,2 millions de dollars, tandis que les contributions des éleveurs au régime s'élevaient à 9,3 millions de dollars canadiens. Pour la même période, les paiements aux éleveurs de bovins d'abattage se sont élevés à 307 millions de dollars, tandis que les contributions des éleveurs au régime ont totalisé 98 millions de dollars.

126. La fin du Programme national tripartite de stabilisation a été annoncée conjointement par le ministre fédéral de l'Agriculture et de l'Agro-alimentation et les ministres responsables de l'agriculture dans les provinces de la Colombie-Britannique, l'Alberta, le Manitoba, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard.

La WCA a émis l'opinion que le PNTS créait des distorsions commerciales en ce sens que «*when the [Canadian] cow/calf producer is guaranteed a margin, the cow/calf producer will expand production*[127]» ([traduction] si le naisseur-éleveur canadien bénéficie d'une marge garantie, il augmentera sa production). Dans son exposé au Tribunal, la WCA a soutenu que, du fait que le PNTS réduisait le risque, il pouvait engendrer une augmentation de la production de bovins. Elle a également prétendu que le PNTS et la hausse des exportations nettes vers les États-Unis qui en découlait auraient pu avoir une incidence négative sur le prix des bovins, surtout le prix des bovins dans le nord-ouest du Pacifique[128].

La CCA a soutenu que le PNTS n'avait pas pour but d'influer sur la production ou le prix des bovins et que tous les faits connus laissent entendre que cet objectif a été atteint[129]. Les éleveurs de bovins en Alberta ont soutenu que les bovins canadiens sont nécessaires pour assurer la rentabilité des deux principales entreprises de conditionnement du bœuf de l'État de Washington. De plus, il a été dit au Tribunal que l'établissement IBP, Inc., de Pasco (Washington), achète la plus grande partie de ses bovins en appliquant une formule d'établissement des prix qui procure aux parcs d'engraissement de la région de Washington un prix fondé sur le prix moyen national aux États-Unis. Par conséquent, le prix payé pour les bovins en provenance de l'État de Washington n'est pas touché par le prix d'achat des bovins canadiens[130].

En 1992, le ministère de l'Agriculture a appliqué le modèle régional de l'alimentation et de l'agriculture pour évaluer l'incidence des régimes pour les bovins, suivant le PNTS, en simulant le rendement de l'industrie en l'absence des régimes[131].

Les résultats de l'analyse ont indiqué peu de changements (bien en deçà de 1 p. 100) dans l'offre de bovins canadiens en raison du NPTS pour les bovins. La faible incidence observée dans l'ouest du Canada est attribuable à l'interaction de deux effets compensateurs : l'élimination de l'«avantage» pour les bovins d'abattage, ce qui a entraîné une baisse du prix des veaux d'engraissement, et l'élimination de l'«inconvénient» pour les bovins et les veaux d'engraissement, ce qui a entraîné une hausse du cheptel de vaches et du nombre de veaux nés.

Si le PNTS n'avait pas été en vigueur entre 1986 et 1991, les exportations nettes de bovins et de veaux d'engraissement à partir de l'ouest du Canada vers les États-Unis auraient augmenté de 5 p. 100 (environ 4 000 têtes annuellement) en raison du prix relativement plus bas

---

127. Exposé après audience de la Washington Cattlemen's Association à l'intention de la Commission du commerce international des États-Unis, le 18 septembre 1993 à la p. 6.
128. Exposé de la Washington Cattlemen's Association, le 15 juin 1993 à la p. 3.
129. Exposé après audience de la Canadian Cattlemen's Association à l'intention de la Commission du commerce international des États-Unis, le 21 septembre 1992 à la p. 5, déposé auprès du Tribunal à titre de partie de l'exposé de mars 1993 de la Canadian Cattlemen's Association.
130. Tribunal canadien de commerce extérieur, *Notes from the June 14, 1993, Meeting Between IBP, Inc. (Iowa Beef Packers) in Pasco, Washington, Tribunal Members and Staff and Consulate Staff*, le 13 août 1993 à la p. 2.
131. Ministère de l'Agriculture, *Quantitative Assessment of the Impact of Removing the National Tripartite Stabilization (NTS) Programs for Cattle*, septembre 1992.

du Canada vers les États-Unis. Réciproquement, les exportations de bovins d'abattage auraient diminué d'environ 0,01 p. 100 (environ 300 têtes annuellement).

L'incidence de l'élimination du PNTS sur le prix des bovins d'abattage au Canada et aux États-Unis et sur le prix des veaux d'engraissement aux États-Unis était négligeable.

(ii) Programmes importants offerts par les gouvernements provinciaux

Dans les six provinces canadiennes examinées par le personnel du Tribunal, il existe environ 40 programmes et politiques gouvernementales provinciales particulières qui offrent une quantité estimative de soutien égale ou supérieure à 0,2 p. 100 de la valeur rajustée provinciale de la production du produit pertinent.

Environ la moitié des programmes provinciaux recensés étaient des genres de programmes et de politiques communs au Canada et aux États-Unis à l'échelon fédéral : inspection, crédit agricole, recherche et vulgarisation. Bon nombre des autres programmes et politiques provinciaux recensés visaient le secteur du bétail ou des bovins. Les programmes provinciaux en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba, conçus pour contrebalancer les effets de la LTGO sur les éleveurs de bovins, sont inclus dans cette partie des programmes provinciaux. Le Programme de stabilisation des revenus agricoles et le Programme de consolidation des entreprises d'engraissement de bovins de boucherie au Québec, le Programme de la viande rouge en Ontario et le Programme d'assurance-revenu agricole en Colombie-Britannique comptent parmi les autres programmes importants visant le secteur du bétail ou des bovins.

Le Québec n'a pas signé l'accord dans le cadre du PNTS, mais elle administre son propre programme, le Programme de stabilisation des revenus agricoles. Ce programme offre une plus grande couverture et des avantages plus généreux que ceux du PNTS. Le Programme de consolidation des entreprises d'engraissement de bovins de boucherie au Québec, lancé en avril 1991, vise à accroître la compétitivité des plus grands parcs d'engraissement inscrits au Programme de stabilisation des revenus agricoles au Québec. Dans un profil de l'industrie présenté au Tribunal par le gouvernement du Québec, il a été conclu que le niveau élevé de soutien public n'a pas réussi à rendre le secteur des bovins plus compétitif[132]. En outre, les données sur les ventes par province indiquent que le Québec n'a pas échappé à la tendance générale observée depuis le milieu des années 80 vers un déplacement de l'élevage des bovins vers l'est du Canada à l'ouest du Canada (particulièrement en Alberta)[133].

Même si la Colombie-Britannique a signé l'entente dans le cadre du PNTS, elle complète le plan national de stabilisation par un régime provincial, le Programme d'assurance-revenu agricole. Ce programme complète effectivement les paiements de stabilisation versés en vertu du PNTS. Comme dans le cas du PNTS et du Programme de stabilisation des revenus agricoles du Québec, le Programme d'assurance-revenu agricole est volontaire. Toutefois, comme au

---

132. Gouvernement du Québec, ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation, *État de situation de l'industrie de la viande bovine* par L. Demers, décembre 1992 à la p. 9. Rapport inclus dans l'exposé du gouvernement du Québec déposé auprès du Tribunal le 22 décembre 1992.

133. *Supra*, chapitre II, note 37 à la p. 534.

Québec, ce programme plus généreux n'a pas renversé la tendance générale vers un déplacement de l'engraissement des bovins à partir du reste du Canada vers l'Alberta.

Les avantages nets mesurés du Programme de la viande rouge de l'Ontario sont relativement modestes, mais ce dernier a contribué à encourager la collecte de renseignements par les éleveurs. Les représentants de l'industrie estiment que cette mesure permettra de mieux surveiller l'élevage du bétail, de mieux gérer les exploitations agricoles et d'atteindre une meilleure rentabilité d'exploitation[134].

Au début de la période d'examen par le Tribunal, des subventions d'établissements non agricoles étaient offertes à certaines entreprises de conditionnement du bœuf en Alberta. Ces subventions correspondaient au seuil fixé par le Tribunal de 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production de bœuf en Alberta pendant la période 1989-1990. Toutefois, les avantages associés à ce genre d'aide ont baissé constamment pendant la période d'examen et se situaient bien en deçà du seuil au cours de l'exercice 1991-1992.

c) Programmes, politiques et règlements propres aux États-Unis

(i) Programmes visant à augmenter la demande

Il existe plusieurs programmes qui augmentent la demande et, par conséquent la production, de bœuf aux États-Unis. Ces programmes sont administrés pour la plus grande partie par le Département de l'agriculture des États-Unis. Les plus importants de ces programmes sont les programmes de promotion du marché et les programmes d'alimentation et de nutrition.

- Programmes de promotion du marché

Il existe une gamme de programmes de promotion du marché offerts aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf des États-Unis et dont elles se prévalent. Ces programmes sont regroupés en quatre grandes catégories : le Service de commercialisation agricole, le Service de commercialisation agricole à l'étranger, l'Office de coopération et de développement international et l'Office des transports.

Le Service de commercialisation agricole offre toute une gamme variée de services qui comprennent : le Service de nouvelles sur le marché; l'inspection, le classement et la normalisation pour l'application de normes uniformes nationales de qualité visant les produits agricoles; le Programme de protection et de promotion des marchés, notamment des programmes découlant de la *1985 Food Security Act*[135] et de la *Capper-Volstead Act*[136]; le programme d'expansion des marchés de gros; et l'achat de denrées pour divers programmes nationaux d'alimentation et de nutrition. Ces programmes de commercialisation agricole visent à améliorer

---

134. D'après les discussions entre des employés du Tribunal et M. Jim Magee, propriétaire d'une exploitation de naissage et d'un parc d'engraissement, de même que directeur exécutif de l'Ontario Cattlemen's Association, et M. Ralph Macartney, du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, à Guelph (Ontario).
135. Pub. L. N° 99-198, 7 U.S.C.S. 1281.
136. Voir *Cooperative Marketing Associations Act*, 42 Stat. 388, 7 U.S.C.S. 291, 292 (1922).

la compétitivité de la production et de la distribution de divers produits alimentaires, dont le bœuf.

Le Service de commercialisation agricole à l'étranger du Département de l'agriculture des États-Unis offre un soutien aux produits agricoles américains à l'étranger. Ce service collabore avec des groupes de commerce agricole américain et assure la liaison avec les gouvernements étrangers et les groupes commerçants par l'entremise d'un réseau de conseillers, d'attachés et de délégués commerciaux dans plus de 75 missions à l'étranger, pour contribuer à l'expansion de marchés à l'étranger pour les produits agricoles américains. Ce service fait aussi la collecte, l'analyse et la diffusion de données de prévisions commerciales et économiques pour d'importants marchés d'exportation américains et préside à la formulation des politiques et programmes commerciaux agricoles des États-Unis.

L'expansion des marchés à l'étranger se fait principalement par l'entremise de deux programmes, le Programme de promotion des marchés et le Programme de coopération. Dans le cadre de ces deux programmes, le gouvernement des États-Unis offre directement des fonds à des organismes commerciaux nationaux chargés de promouvoir les industries agricoles. Ces organisations doivent présenter des plans expliquant précisément de quelle façon elles entendent utiliser les fonds fédéraux. La U.S. Meat Export Federation est la principale bénéficiaire de ces fonds pour les industries de la viande rouge, dont les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Au cours de l'exercice 1992, la U.S. Meat Export Federation a dépensé environ 23,3 millions de dollars américains pour promouvoir les produits de la viande rouge. Environ 56 p. 100, ou 13,1 millions de dollars américains, provenaient du Département de l'agriculture des États-Unis, le reste des fonds provenant de sources privées comme le Programme national de cotisations pour le bœuf[137]. Les fonds fédéraux pour l'exercice 1993 devraient diminuer pour passer à environ 10,4 millions de dollars américains[138]. Les Programmes de crédits à l'exportation offerts par le Service de commercialisation agricole à l'étranger n'ont été utilisés que dans une moindre mesure par l'industrie du bœuf. Le Programme d'encouragement des exportations est offert aux producteurs de bovins et de bœuf, mais n'a pas été utilisé récemment par l'industrie du bœuf. Du milieu à la fin des années 80, le Programme d'encouragement des exportations a été utilisé de concert avec le Programme de fermeture des exploitations laitières pour l'exportation des bovins laitiers[139].

Pour ce qui est des avantages nets mesurés, le Programme de promotion des marchés offre une aide appréciable à l'industrie de l'élevage des bovins des États-Unis et, dans une moindre mesure, à l'industrie de la transformation du bœuf américaine. Toutefois, le personnel du Service de commercialisation à l'étranger laisse entendre que toutes les promotions pour l'exportation du bœuf par le gouvernement ou l'industrie des États-Unis profitent également à l'industrie canadienne, qui est la seule autre source d'approvisionnement importante de bœuf de

137. Le programme national de cotisation pour le bœuf recueille un dollar pour chaque tête vendue aux États-Unis (et un montant équivalent pour le bœuf importé vendu aux États-Unis) qui doit servir à la promotion sur le marché.

138. U.S. Meat Export Federation, «USMEF Apprehensive About Future of MPP Funding», communiqué, le 7 janvier 1993.

139. *Supra*, chapitre II, note 44 à la p. 4-5.

grain dans le monde[140]. Cette opinion a été appuyée, dans une certaine mesure, par les représentants de la CCA, qui ont affirmé qu'une partie des efforts faits par le gouvernement américain pour ouvrir et étendre les marchés a profité à l'industrie canadienne[141].

- Programmes d'alimentation et de la nutrition

Le Service d'alimentation et de nutrition offre toute une gamme de programmes d'aide alimentaire permanent à l'intention des pauvres et des démunis. Les aliments sont distribués par les divers programmes grâce à des dons de denrées, à des subventions en espèces et des coupons alimentaires. Les aliments pour ces programmes s'obtiennent par marché public fédéral par l'entremise du Département de l'agriculture des États-Unis et par l'intermédiaire de programmes de soutien des prix, comme les programmes de soutien des prix des produits laitiers. Bien que l'objectif principal de ces programmes soit de nourrir les pauvres et les démunis, les programmes sont aussi d'importants mécanismes qui servent à retirer du marché les produits agricoles excédentaires, de sorte qu'ils contribuent au soutien des prix des produits agricoles.

Voici la liste des programmes offerts sous l'égide du Service d'alimentation et de nutrition : le Programme de dons d'aliments; les Programmes de repas à l'école; le Programme d'alimentation spéciale pour les femmes, les bébés et les enfants; le Programme d'alimentation pour les enfants et les adultes; le Programme d'alimentation d'été pour les enfants; le Programme d'aide alimentaire de secours; le Programme de nutrition pour les aînés; et le Programme de denrées alimentaires pour les cuisines populaires. Environ 80 p. 100 du bœuf acheté par l'entremise des programmes nationaux d'aide alimentaire est distribué dans le cadre des Programmes de repas à l'école. Au cours de l'exercice 1989, le coût total de ces programmes d'aide alimentaire s'est élevé à environ 6,1 milliards de dollars américains, dont environ 59 p. 100 pour les Programmes de repas à l'école. Les dépenses directes pour le bœuf dans le cadre de ces programmes se sont élevées à 23,2 millions de dollars américains, 14,5 millions de dollars américains et 38,6 millions de dollars américains au cours des exercices 1989, 1990 et 1991, respectivement.

Les dépenses pour les programmes d'alimentation et de nutrition ont représenté 8 p. 100 de l'avantage net mesuré total au cours des exercices 1988-1989 et 1989-1990, et 10 p. 100 pour l'exercice 1990-1991. Elles représentent donc un avantage important pour les industries américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

Toutefois, les programmes visant l'amélioration de la demande aux États-Unis comme les programmes susmentionnés peuvent également profiter aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Le ministère de l'Agriculture a mené une analyse de l'incidence des divers programmes visant l'amélioration de la demande qui sont offerts aux États-Unis, y compris les programmes d'aide alimentaire. Il a été posé comme hypothèse que l'élimination des programmes d'aide alimentaire entraîneront une baisse de 0,7 p. 100 du prix

---

140. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Notes from the February 4, 1993, Meeting Between the USDA Foreign Agricultural Service and Tribunal Members and Staff*, le 16 février 1993 à la p. 3.

141. Témoignage de M. Jim Graham, Canadian Cattlemen's Association, transcription, le 24 mars 1993 à la p. 54.

du bœuf aux États-Unis chaque année, d'après une étude de Martinez et Dixit[142]. Le tableau 5.6 présente un résumé des effets de l'élimination des programmes d'aide alimentaire aux États-Unis sur les industries canadiennes et américaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

Tableau 5.6

PROGRAMMES D'AIDE ALIMENTAIRE AUX ÉTATS-UNIS
Simulation de la moyenne de l'effet pour les États-Unis et le Canada, 1988-1992

	Variation en pourcentage	
	États-Unis	**Canada**
Prix aux éleveurs de bovins	(1,89)	(1,83)
Production de bœuf et de veau	(0,47)	(0,16)
Consommation de bœuf et de veau	(0,74)	(0,09)

Source : Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Canadian and US Government Policies on the Canadian Cattle and Beef Sectors*, juillet 1993.

En l'absence de programmes d'aide alimentaire aux États-Unis, l'analyse révèle que le prix des bovins diminuerait de près de 2 p. 100 tant aux États-Unis qu'au Canada. La production et la consommation de bœuf et de veau aux États-Unis et au Canada diminueraient, et ce, de façon plus marquée aux États-Unis.

(ii) Programmes de secours

Le gouvernement des États-Unis prévoit des secours pour les éleveurs de bovins par l'entremise de plusieurs programmes, comme la *Disaster Assistance Act of 1988*[143], le Programme d'alimentation du bétail et le Programme d'alimentation de secours.

Ces programmes peuvent procurer des avantages importants aux éleveurs de bovins des États-Unis, en cas de catastrophe naturelle, parce qu'ils prévoient un fourrage de remplacement subventionné. Par exemple, la *Disaster Assistance Act of 1988* a été établie à la suite de la grave sécheresse de cette même année. Au cours de l'exercice 1989, les administrateurs du programme ont versé 3,4 milliards de dollars américains aux producteurs agricoles et 526 millions de dollars

142. Département de l'agriculture des États-Unis, *Domestic Food Assistance Programs: Measuring Benefits to Producers*, juin 1992, cité dans le ministère de l'Agriculture, *The Impact of Canadian and U.S. Government Policies on the Canadian Cattle and Beef Sectors*, juillet 1993.

143. Pub. L. No. 100-387, 102 Stat. 924, 7 U.S.C.S. 1421 note.

américains aux éleveurs de bétail. Les paiements au secteur du bétail ont baissé, passant de 153 millions de dollars américains et à 102 millions de dollars américains pour les exercices 1990 et 1991 respectivement.

Ces programmes ont un effet stabilisateur sur les coûts du fourrage pour les éleveurs de bovins. En cas de pénurie des récoltes, ils assurent à des coûts inférieurs des céréales fourragères dont ne pourraient autrement bénéficier les éleveurs de bovins.

(iii) Programmes importants offerts par les gouvernements des États

Le soutien à l'échelon de l'État ou infrafédéral aux États-Unis, selon la mesure des avantages nets, représente une part relativement modeste du soutien total aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Elle équivaut à moins d'un cinquième de l'avantage net total à l'échelle nationale et varie parmi les 12 États examinés. L'avantage à l'industrie de l'élevage des bovins s'échelonne de moins de 0,5 p. 100 de la valeur rajustée de la production à un peu plus de 2,0 p. 100.

Pour déterminer quels programmes des États pouvaient avantager l'industrie de l'élevage des bovins ou l'industrie de la transformation du bœuf, chacun des 12 États retenus dans l'échantillon du Tribunal a été examiné attentivement. Pour choisir les programmes appropriés, la règle du seuil minimal fixée par le Tribunal de 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production du produit pertinent a été utilisée. Le Tribunal a constaté que les programmes et les politiques des États consistent généralement en évaluations foncières inférieures et en subventions à des collèges de l'État s'occupant de recherche fondamentale, de diffusion de l'information et d'enseignement général. Les rabais ou les remises pour les taxes foncières, font que le taux de la taxe, dans le cas des terres agricoles, est généralement inférieur à celui qui s'applique à d'autres terrains commerciaux. Par exemple, dans son rapport, le WEFA Group indique que, au Colorado, il est estimé que l'agriculteur ou le grand éleveur paie de 20 à 30 p. 100 des taxes du propriétaire foncier commercial. Dans de nombreux autres États, les terres agricoles sont évaluées en fonction de leur valeur pour la production agricole[144]. Les programmes dans le cadre des Services de commercialisation agricole en Californie et de la Division de l'application des marques, au Montana, comptent parmi d'autres programmes estimés importants.

Le Tribunal a constaté que peu de programmes sont directement axés sur la production de bovins ou de bœuf. Ceux qui ont été recensés étaient principalement des programmes d'inspection et de prévention des maladies, comme le Programme de contrôle par inspection, au Montana. D'autres programmes et politiques des États axés expressément sur le secteur des bovins et du bœuf, comme les services de commercialisation du bétail offerts par le Département de l'agriculture du Texas et le Programme d'expansion des marchés dans l'État de Washington, ne correspondaient pas au seuil minimal établi par le Tribunal.

144. *Supra*, note 52.

D'après la recherche faite par le Tribunal, il y a très peu d'aide directe à l'intention du secteur du conditionnement du bœuf aux États-Unis. Les deux exemples découverts pendant la période d'examen ne correspondaient pas au seuil minimal fixé par le Tribunal de 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production de bœuf dans l'État en cause.

(iv) Ordonnances locales

L'un des sujets de préoccupation des industries canadiennes est l'existence d'ordonnances locales dans certaines administrations aux États-Unis (p. ex., le comté de King dans l'État de Washington) qui prescrivent que seul le bœuf portant une catégorie du Département de l'agriculture des États-Unis peut être acheté et vendu sur le marché local[145]. De tels règlements locaux empêchent effectivement les produits canadiens d'accéder à ces marchés.

Dans d'autres administrations, comme le comté de Dade (Floride) et Texas (Dallas), les prescriptions en matière de publicité interdisent l'accès de la viande importée. En vertu de ces ordonnances, lorsque la viande est annoncée et que son prix est indiqué, la catégorie de viande du Département de l'agriculture des États-Unis doit également être clairement indiquée. De plus, ces ordonnances exigent que la viande préemballée destinée à la vente au détail indique également clairement la catégorie du Département de l'agriculture des États-Unis. Par ailleurs, si la viande n'a pas été classée par le Département de l'agriculture des États-Unis, l'étiquette ou la réclame ou les deux doivent porter clairement une mention à cet effet. L'ordonnance de Dallas exige que la viande non classée porte la mention «*Ungraded*», alors que l'ordonnance du comté de Dade énonce que la viande non classée doit porter la mention «*Not USDA Graded*». Cette dernière ordonnance exige également que la viande importée, qui n'a pas été classée par le Département de l'agriculture des États-Unis, porte la mention «*Not USDA Graded - Imported*».

Les témoins de l'industrie ont dit au Tribunal qu'il leur fallait l'aide du gouvernement pour abaisser ces barrières non tarifaires[146].

d) Programmes, politiques et règlements propres au Mexique

Au Mexique, la plupart des programmes, politiques et règlements publics qui touchent les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf relèvent du Secrétariat à l'agriculture et aux ressources en eau et de ses organismes : la Compagnie nationale de subsistance populaire et la Banque nationale de crédit rural. Les programmes du gouvernement mexicain administrés par ces ministères et organismes relativement aux tarifs, à l'inspection sanitaire, aux programmes de crédits et aux politiques sur les céréales fourragères ont déjà été abordés dans la partie du présent chapitre décrivant des programmes comparables.

Il n'existait pas de programmes d'État qui procuraient un avantage suffisant pour atteindre le seuil fixé par le Tribunal de 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production pour les bovins

---

145. Le bœuf non estampillé est exclu du marché. Voir Board of Health of King County, Rules and Regulations, No. VI, *Rules and Regulations Relating to Meat; Establishing a Meat Code; Setting Licensing Requirements; Setting Sanitation Standards; Prohibiting Certain Conduct*, art. 63 et 69.

146. Témoignage de M. Al Rogerson, Lakeside Farm Industries Ltd., transcription, le 25 mars 1993 à la p. 255.

ou le bœuf. Le soutien fédéral prend surtout la forme de programmes d'hygiène vétérinaire, de contrôles à la frontière et de subventions de crédits, la plus grande partie des deux derniers genres de programmes étant axés sur les producteurs agricoles. Il n'existait pas d'autres programmes, politiques où règlements publics importants concernant les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Mexique.

2. Avantages nets des programmes, politiques et règlements

La première partie du présent chapitre a fourni une description des programmes, des politiques et des règlements qui ont un effet important sur les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf et une évaluation de l'incidence de ces interventions publiques sur les industries. Si les données étaient disponibles, l'incidence a été mesurée par des analyses économiques. Dans les autres cas, le Tribunal a fait des observations sur l'ampleur relative des dépenses publiques pour certains programmes, certaines politiques ou certains règlements, ou a fait une évaluation qualitative de l'incidence. La présente partie donne une explication du calcul des avantages nets, suivie d'un résumé des avantages nets calculés pour les programmes, les politiques et les règlements recensés par le personnel du Tribunal et les experts-conseils, lesquels programmes, politiques et règlements atteignent le seuil de 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production des bovins ou du bœuf.

a) Mesure du soutien public

Un certain nombre d'instruments ont été utilisés pour mesurer le niveau de soutien accordé à diverses denrées agricoles par l'entremise de programmes et de politiques d'intervention publique[147]. L'OCDE et le Département de l'agriculture des États-Unis ont amplement exploité la notion d'équivalent subvention à la production (ESP) pour mesurer l'aide accordée à diverses industries agricoles. «L'ESP est un indicateur de la valeur des transferts à l'échelon national, des consommateurs et contribuables vers les producteurs, résultant d'un ensemble donné de mesures agricoles, à un moment déterminé[148]».

Le ministère de l'Agriculture, de concert avec les divers ministères provinciaux de l'Agriculture et des représentants de l'industrie, a élaboré une méthode semblable à l'équivalent subvention à la production pour mesurer le degré relatif de soutien public (avantages nets) parmi les provinces, pour diverses denrées agricoles. La notion d'avantages nets a été élaborée par le comité d'experts qui a été formé pour surveiller le niveau de soutien public aux industries de la viande rouge, au niveau de l'exploitation agricole, suivant l'accord de février 1989 sur le Programme national tripartite de stabilisation des prix des veaux et des bovins d'engraissement, ainsi que des bovins d'abattage. Les avantages nets calculés pour «toutes les denrées» sont conçus en vue de la comparaison du niveau relatif du soutien entre les diverses denrées, tant à l'intérieur

147. Pour une description plus détaillée de l'élaboration et de l'utilisation des mesures de soutien, voir ministère de l'Agriculture, *PSE for Beef in Canada: An Examination of Methods*, août 1993.

148. *Évaluation de l'aide à l'agriculture au moyen des équivalents subvention à la production et à la consommation : théorie et pratique* par Cahill, Carmel et Wilfred Legg, Revue économique de l'OCDE, n° 13, hiver. Cité dans *Ibid.* à la p. 1.

d'une province qu'entre les diverses provinces. Aux fins de la présente étude, le personnel du Tribunal et les experts-conseils ont de façon générale adopté la méthode élaborée par le comité d'experts pour ces calculs des avantages nets de «toutes les denrées».

Pour la plus grande partie, dans les autres études, les calculs des mesures de soutien, y compris ceux des avantages nets, ont été confinés au niveau du producteur dans l'industrie. Certains travaux, comme le rapport préparé pour le Tribunal par Deloitte & Touche dans le cadre de la saisine sur l'horticulture[149], ont été effectués pour mesurer l'incidence des politiques et des programmes publics sur le secteur de la transformation des industries agricoles. Dans cette étude, le personnel du Tribunal et les experts-conseils ont calculé les avantages nets des programmes, des politiques et des règlements publics au premier niveau du conditionnement du bœuf[150].

Les tableaux 1, 2 et 3 de l'appendice VI montrent et décrivent brièvement les programmes et les politiques à l'échelon fédéral qui ont été jugés comme conférant un avantage net supérieur à 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production par rapport aux produits visés au Canada, aux États-Unis et au Mexique, respectivement. Les tableaux 4[151] et 5 de l'annexe VI montrent les programmes des provinces et des États compris dans les calculs des avantages nets pour le Canada et les États-Unis, respectivement. Certains programmes décrits dans la première moitié du présent chapitre ne se prêtaient pas à une mesure quantitative dans une comparaison à l'échelle du pays et ne sont pas compris dans l'analyse ci-après des avantages nets. Il s'agit de programmes concernant les politiques d'impôt sur le revenu et de taxes foncières, ainsi que les politiques relatives à l'environnement et à la santé.

Pour la plus grande partie, les avantages nets sont calculés en fonction des dépenses publiques pour un programme en particulier, bien que, dans certains cas, l'analyse économique a servi à évaluer les avantages nets des programmes en cause. Une analyse économique a été utilisée pour mesurer les avantages de la USMIA et les politiques relatives aux céréales fourragères aux États-Unis, les droits compensateurs perçus sur les importations de bœuf de fabrication désossé et les contrôles à la frontière pour les céréales fourragères au Mexique. Le rapport du personnel renferme une description des mesures des avantages nets pour chacun des programmes[152].

b) Sommaire des avantages nets

Le tableau 5.7 présente un résumé de l'ampleur des avantages conférés aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf du Canada, des États-Unis et du Mexique pour les exercices 1990-1991 et 1991-1992. Les renseignements sur les programmes sont classés

149. Deloitte & Touche, *Aide financière fournie aux industries des fruits et légumes au Canada et aux États-Unis*, mai 1991.

150. Le premier niveau du conditionnement du bœuf désigne la transformation première ou les procédés de l'abattage jusqu'à la mise en carton du bœuf.

151. *Supra*, chapitre II, note 37, les tableaux 10.3, 10.5, 10.7, 10.9, 10.11 et 10.13 décrivent brièvement les programmes des provinces et des États-Unis.

152. *Supra*, chapitre II, note 37, appendices 10.1, 10.2, 10.3, 10.4 et 10.5.

selon les avantages offerts en vertu des programmes influant sur les revenus, les programmes influant sur les coûts, ou d'autres programmes et politiques.

Tableau 5.7

COMPARAISON DES AVANTAGES NETS SELON LE GENRE D'INTERVENTION
Pourcentage de la valeur rajustée de la production

	1990-1991[1]			1991-1992		
	Canada	États-Unis	Mexique	Canada	États-Unis	Mexique
	%	%	%	%	%	%
Programmes influant sur les revenus						
Bovins	3,55	5,45	(3,00)	3,30	5,42	(2,30)
Bœuf	0,31	0,49	0,00	0,20	0,49	0,00
Programmes influant sur les coûts						
Bovins	1,06	1,40	(0,24)	1,59	0,70	(0,18)
Bœuf	0,04	0,00	0,17	0,04	0,00	0,48
Autres programmes						
Bovins	3,50	2,23	0,32	3,43	2,31	0,41
Bœuf	0,81	0,16	0,00	0,86	0,17	0,00
Total[2]						
Bovins	8,11	9,08	(2,93)	8,32	8,43	(2,08)
Bœuf	1,15	0,65	0,17	1,11	0,66	0,48

1. Les périodes comparées sont les exercices canadien, américain et mexicain. L'exercice canadien s'étend d'avril à mars, tandis que les exercices américain et mexicain vont d'octobre à septembre.
2. Chiffres arrondis.

Au Canada et aux États-Unis, dans l'ensemble, les programmes, les politiques et les règlements publics procurent des avantages à l'industrie de l'élevage des bovins. Au Mexique, les programmes et les politiques publics qui procurent un avantage à l'industrie de l'élevage des bovins ont moins de poids que les programmes, les politiques et les règlements qui imposent des coûts à cette industrie. D'après les avantages nets calculés, l'ampleur du soutien public aux industries de l'élevage des bovins au Canada et aux États-Unis est très semblable.

Si l'exercice 1991-1992 est comparé à l'exercice 1990-1991, l'ampleur du soutien à l'industrie de l'élevage des bovins a baissé aux États-Unis et a augmenté légèrement au Canada, tandis qu'au Mexique, l'ampleur des «inconvénients» a diminué. L'intervention publique au Canada et aux États-Unis se situe généralement dans la catégorie des «programmes influant sur

les revenus[153]» ou dans la catégorie des «autres programmes», tandis qu'au Mexique, les programmes les plus importants imposent des limites aux revenus.

Les industries du conditionnement du bœuf dans les trois pays ont bénéficié d'un avantage découlant des politiques et des programmes publics. Les avantages conférés aux industries du conditionnement du bœuf au Canada et aux États-Unis sont inférieurs de beaucoup à ceux dont ont bénéficié les industries de l'élevage des bovins dans ces pays.

Le tableau 5.8 illustre le niveau de soutien offert aux industries de l'élevage des bovins aux échelons fédéral et infrafédéral pour l'échantillon des provinces canadiennes, des États américains et des États mexicains examinés par le personnel du Tribunal et les experts-conseils.

153. Les plans pour les bovins dans le cadre du Programme national tripartite de stabilisation, qui prend fin le 31 décembre 1993, procuraient une grande partie des avantages énumérés dans la catégorie des «Programmes influant sur les revenus».

Tableau 5.8

COMPARAISON DES AVANTAGES NETS POUR L'INDUSTRIE DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS
Pourcentage de la valeur rajustée de la production

	1990-1991[1]			1991-1992[1]		
	Fédéral %	Infrafédéral %	Total %	Fédéral %	Infrafédéral %	Total %
Canada						
Colombie-Britannique	4,35	4,58	8,94	3,97	4,41	8,38
Alberta	1,67	6,66	8,33	2,26	5,69	7,95
Saskatchewan	1,60	4,66	6,27	2,52	3,34	5,86
Manitoba	0,81	2,72	3,53	2,45	2,16	4,60
Ontario	2,90	3,43	6,33	3,71	3,69	7,40
Québec	1,70	21,74	23,44	2,29	23,34	25,63
Moyenne pondérée	2,00	6,11	8,11	2,73	5,59	8,32
États-Unis						
Californie	8,21	2,00	10,20	7,50	2,24	9,74
Colorado	8,25	0,69	8,94	7,55	0,59	8,15
Floride	7,44	2,80	10,24	6,77	2,55	9,33
Iowa	7,44	0,39	7,83	6,77	0,43	7,20
Kansas	7,98	0,85	8,83	7,30	0,86	8,16
Minnesota	7,44	0,85	8,29	6,77	0,91	7,68
Montana	8,96	1,16	10,11	8,22	1,38	9,61
Nebraska	7,98	0,60	8,58	7,30	0,61	7,91
Oklahoma	7,98	0,57	8,55	7,30	0,52	7,82
Dakota du Sud	7,98	0,53	8,51	7,29	0,55	7,84
Texas	7,98	1,94	9,92	7,30	1,99	9,28
Washington	7,97	1,25	9,22	7,29	1,08	8,37
Moyenne pondérée	7,98	1,10	9,08	7,30	1,14	8,43
Mexique						
Moyenne pondérée	(2,93)	0,00	(2,93)	(2,08)	0,00	(2,08)

Remarque : Chiffres arrondis.

1. Les périodes comparées sont les exercices canadien, américain et mexicain. L'exercice canadien s'étend d'avril à mars, tandis que les exercices américain et mexicain vont d'octobre à septembre.

Un des éléments qui distingue le soutien à l'industrie de l'élevage des bovins au Canada est l'importance relative des gouvernements provinciaux dans la totalité du soutien procuré. Par exemple, au cours de l'exercice 1991-1992, pour lequel les avantages nets mesurés pour le soutien public total à l'industrie de l'élevage des bovins ont été à peu près les mêmes au Canada et aux États-Unis, les programmes et les politiques des provinces représentaient environ 67 p. 100 du soutien total au Canada. Au cours de la période comparable, les politiques et les programmes des États aux États-Unis représentaient moins de 15 p. 100 du soutien total calculé pour ce pays[154]. Au Mexique, tous les programmes et toutes les politiques influant sur l'industrie de l'élevage des bovins sont offerts par le gouvernement fédéral.

Si l'exercice 1991-1992 est comparé à l'exercice 1990-1991, le soutien provincial à l'industrie de l'élevage des bovins au Canada a diminué dans quatre des six provinces échantillonnées. Aux États-Unis, le soutien des États à l'industrie de l'élevage des bovins a diminué dans quatre des douze États échantillonnés. Le soutien offert à l'industrie de l'élevage des bovins au Canada, tant par le gouvernement fédéral que par les gouvernements provinciaux, a varié considérablement, passant d'un creux de 4,60 $ par 100 $ de valeur de production au Manitoba au cours de l'exercice 1991-1992 à 25,63 $ au Québec. Le Québec, toutefois, n'est pas un intervenant important dans l'industrie de l'élevage des bovins de boucherie au Canada. Aux États-Unis, le volume de soutien de l'État fédéral et des États à l'industrie de l'élevage des bovins variait beaucoup moins, passant de 7,20 $ par 100 $ de la valeur de production en Iowa pour l'exercice 1991-1992 à 9,74 $ en Californie.

Dans sa recherche, le Tribunal a découvert plusieurs exemples d'aide fournie aux secteurs du conditionnement du bœuf tant au Canada qu'aux États-Unis. Des établissements au Nebraska, au Texas et en Alberta recevaient de l'aide par l'entremise de subventions, de stimulants ou d'allégements fiscaux. Toutefois, dans la plupart des cas, les avantages financiers de ces programmes de soutien n'étaient pas suffisants pour correspondre au seuil fixé par le Tribunal de 0,2 p. 100 des encaissements rajustés pour les entreprises de conditionnement du bœuf. Tandis que les subventions aux immobilisations non agricoles en Alberta dépassaient légèrement le seuil fixé par le Tribunal au cours de l'exercice de 1989-1990, ce genre de soutien était bien en deçà du seuil pour l'exercice 1991-1992. En outre, les témoignages ont montré que, au cours de la période examinée, ce genre d'aide publique aux industries du conditionnement du bœuf en Amérique du Nord a été isolé et a diminué avec le temps.

3. Conclusion

Les analyses qui précèdent indiquent que le Canada et les États-Unis offrent un niveau d'aide semblable à leurs industries respectives de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Les politiques du gouvernement du Mexique ont, toutefois, une incidence négative sur l'industrie de l'élevage des bovins et une incidence positive sur l'industrie de la transformation du bœuf dans ce pays.

154. *Supra*, chapitre II, note 37 à la 364.

Dans l'ensemble, il semble que l'aide financière directe aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis n'est pas un facteur important influant sur la compétitivité de ces industries. Par ailleurs, l'intervention publique dans les industries par l'intermédiaire de règlements et de politiques concernant les restrictions sur les importations de viande, l'inspection à la frontière, le classement, l'étiquetage et la réglementation sanitaire, est un facteur important qui influe sur la compétitivité des industries. En effet, l'intervention publique de nature réglementaire a une incidence plus prononcée que l'aide financière sur la compétitivité des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf en Amérique du Nord.

CHAPITRE VI

CONCLUSION

Ce dernier chapitre résume d'abord la compétitivité actuelle des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Il examine ensuite les défis et les perspectives qui se présenteront aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf dans les années à venir. Enfin, il décrit les rôles du gouvernement et de l'industrie par rapport à ces défis et à ces perspectives pour l'avenir.

1. Évaluation de la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf

L'une des principales tâches imposée par le mandat relatif à la présente enquête consiste à faire une évaluation globale de la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, tant sur le marché nord-américain que sur le plan mondial. Les parties qui suivent résument les points forts et les points faibles, en matière de compétitivité, des secteurs du naissage, de l'engraissement et du conditionnement du bœuf au Canada. Même si chaque secteur est évalué séparément, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sont économiquement intégrées, de sorte que la compétitivité d'un secteur est fortement influencée par celle des deux autres secteurs et influe à son tour sur ces derniers.

a) Secteur du naissage

Les facteurs déterminants les plus importants de la compétitivité dans le secteur du naissage sont des approvisionnements abondants de fourrage à des prix compétitifs, un climat propice, un troupeau fondamentalement sain possédant le matériel génétique nécessaire pour donner un rendement supérieur et, peut-être le plus important, des éleveurs pouvant gérer effectivement un troupeau de vaches. Le Canada est en bonne posture pour chacun de ces facteurs.

Pour la plus grande partie, les vaches d'élevage de boucherie sont gardées dans des exploitations agricoles mixtes et constituent un moyen efficient d'utiliser la terre et d'autres intrants fourragers n'ayant aucun autre usage économique. Dans l'ouest du Canada, l'activité de naissage compétitive est fondée sur de grands pâturages non coûteux situés sur des terres impropres à la production céréalière ou à d'autres activités agricoles plus intensives. Le naissage dans l'est du Canada est rentable à cause de ces mêmes facteurs, de même que de la capacité de production de fourrage grossier à haut rendement et d'un approvisionnement de résidus de cultures commerciales de haute valeur.

Dans la plus grande partie du Canada, les hivers sont suffisamment modérés pour que le troupeau de vaches puisse être gardé sans qu'il en coûte trop cher en bâtiments. De même, pendant l'été, la température n'atteint pas les extrêmes enregistrés au sud des États-Unis ou au Mexique. De plus, le climat relativement sec diminue le risque de maladie.

Enfin, le cheptel bovin national est composé de races dotées du matériel génétique nécessaire pour la production de bovins sains qui présentent les caractéristiques du produit final souhaitées par le marché.

Depuis les quelque 10 dernières années, la répartition régionale du cheptel de vaches d'élevage de boucherie au Canada s'est modifiée de sorte que l'Alberta possède un pourcentage plus élevé du cheptel national, c.-à-d. que cette province possédait 42 p. 100 du cheptel national de vaches d'élevage de boucherie et de génisses en 1993 par rapport à 38 p. 100 en 1980[1]. Par ailleurs, la part de l'Ontario du cheptel national de vaches d'élevage de boucherie et de génisses a baissé, passant de 15 p. 100 en 1980 à 13 p. 100 en 1993.

La taille moyenne des troupeaux de vaches d'élevage de boucherie semble être la même au Canada et aux États-Unis. Toutefois, il semble y avoir aux États-Unis proportionnellement plus de vaches dans les troupeaux de plus de 100 vaches. S'il existe des économies d'échelle dans l'exploitation de naissage, le fait qu'une partie des troupeaux canadiens soient plus petits que ceux des États-Unis n'est pas un inconvénient majeur au chapitre de la compétitivité. Étant donné que le naissage se fait surtout conjointement avec d'autres activités agricoles, il y a peu de raisons de s'attendre à une rationalisation importante de ce secteur tant au Canada qu'aux États-Unis.

Le fait que, de 1987 à 1993, 92 p. 100 de l'augmentation du cheptel combiné de vaches d'élevage de boucherie dans les deux pays s'est produite au Canada témoigne de la vigueur du secteur du naissage au Canada. De plus, les exportations de gros bovins et de veaux d'engraissement ont augmenté constamment depuis 1987 pour atteindre 60 000 têtes en 1989 et 293 000 têtes en 1992.

Les points forts inhérents au secteur du naissage au Canada font que ce secteur est très compétitif.

b) Secteur de l'engraissement

La compétitivité dans l'engraissement des bovins dépend d'un petit nombre de facteurs critiques, notamment l'abondance et la proximité d'approvisionnements en bovins d'engraissement de haute qualité et à prix concurrentiel, des rations à haute teneur énergétique, ainsi que la proximité des grands marchés pour les bovins finis.

Les parcs d'engraissement sont une industrie fondée sur la marge, dont la rentabilité dépend de la capacité de vendre des bovins finis pour une somme supérieure au coût initial des bovins d'engraissement, plus les coûts associés à la finition, y compris le fourrage, les intérêts, le transport, la main-d'œuvre et d'autres frais généraux.

Les parcs d'engraissement dans l'ouest du Canada ont un avantage sur ceux de l'est du Canada, de même que sur ceux des Grandes Plaines et de la Corn Belt des États-Unis, tant pour ce qui est du coût du fourrage que du coût total de la prise de poids des bovins d'engraissement.

---

1. Statistique Canada, *Statistiques du bétail et des produits animaux*, catalogue 23-203.

Cet avantage s'explique, d'une part, par des raisons climatiques, c.-à-d. que les Prairies conviennent bien aux cultures à haute teneur énergétique, comme l'orge, et ont un climat suffisamment chaud et sec pour que les bovins puissent rester dans des enclos extérieurs l'année durant et, d'autre part, par la géographie, du fait que les parcs d'engraissement dans l'ouest du Canada, surtout ceux du sud de l'Alberta, sont à proximité tant des bovins d'engraissement que des établissements de conditionnement du bœuf au Canada et aux États-Unis. Les exploitations d'engraissement dans l'ouest du Canada enregistrent l'écart le plus faible entre le prix qu'elles reçoivent pour les bovins finis et ce qu'elles paient pour les bovins d'engraissement, mais elles réalisent quand même les meilleurs bénéfices.

Une exploitation d'engraissement des bovins peut tout de même être compétitive dans une région en particulier, même si les coûts de la prise de poids sont relativement élevés, si une industrie de conditionnement du bœuf, située à proximité, compte sur elle pour s'approvisionner en bovins finis. C'est le cas de l'industrie de l'engraissement en Ontario, qui sert de source critique d'approvisionnement pour l'industrie du conditionnement du bœuf dans cette province, laquelle à son tour compte sur la grande proximité de grands marchés du bœuf pour être concurrentielle.

Les exploitations d'engraissement peuvent réaliser d'importantes économies d'échelle, du moins si elles peuvent contenir à la fois de 10 000 têtes à 30 000 têtes. Les coûts unitaires pour le fourrage et d'autres intrants sont inférieurs pour les grands parcs d'engraissement et ces derniers semblent être de meilleurs acheteurs et vendeurs de bovins. Il y a eu une vaste rationalisation du secteur de l'engraissement tant au Canada qu'aux États-Unis au cours des dernières années, car il y a moins de parcs d'engraissement et moins d'exploitations accaparent une plus grande partie des ventes de bovins finis.

De 1987 à 1992, les exportations de bouvillons et de génisses d'abattage du Canada vers les États-Unis ont plus que quadruplé, passant de 109 000 têtes à 460 000 têtes.

Tout compte fait, l'industrie de l'engraissement dans l'ouest du Canada compte probablement parmi les industries les plus compétitives en Amérique du Nord.

c) Secteur du conditionnement du bœuf

L'un des facteurs les plus importants qui influent sur la compétitivité de l'industrie du conditionnement du bœuf est la proximité d'un approvisionnement constant de bovins finis sains, de taille constante et à prix concurrentiel. Il est tout aussi important que les établissements de conditionnement du bœuf soient en mesure de réaliser des économies importantes découlant d'une utilisation intensive de leur capacité et d'un rythme de production élevé.

L'industrie du conditionnement du bœuf en Alberta, et dans une mesure beaucoup moindre en Ontario, satisfait au premier de ces deux critères. Toutefois, le volume annuel de bovins transformés dans les établissements de conditionnement du bœuf canadiens est en moyenne inférieur à celui qui est transformé dans les établissements américains. Les grands établissements canadiens de conditionnement du bœuf ne semblent pas fonctionner aussi intensivement que les grandes usines américaines, où deux postes de travail et la semaine de six jours sont la règle pour

les grandes exploitations. Au Canada, seules Cargill Foods et Lakeside Packers ont un volume annuel de l'ordre de 400 000 têtes à 500 000 têtes. En revanche, en 1991, il y avait aux États-Unis 17 établissements ayant un volume annuel de plus de 500 000 têtes, dont 7 qui transformaient plus de 1 000 000 de têtes par année.

À cause des coûts de main-d'œuvre, les établissements canadiens de conditionnement du bœuf sont dans une situation désavantageuse comparativement à leurs contreparties américaines; toutefois, les éléments de preuve laissent à penser que l'écart est beaucoup plus étroit dans le cas des installations en Alberta que dans d'autres régions du Canada.

Le bœuf en carton représente une occasion d'ajouter de la valeur au bœuf conditionné. En moyenne, il semble que relativement peu d'usines de conditionnement du bœuf au Canada mettent en carton du bœuf par rapport aux usines aux États-Unis. Cependant, certaines firmes canadiennes, notamment Lakeside Packers, ont trouvé un créneau leur permettant de fournir du bœuf en carcasse à des marchés précis.

Les États-Unis disposent de relativement plus de chaînes d'abattage à haute vitesse réservées exclusivement aux bouvillons et aux génisses et des chaînes d'abattage exclusives pour les vaches, qui subissent moins de ralentissement pour des raisons d'hygiène et de nettoyage sanitaire et exigent moins de changements dans les méthodes de production, que les chaînes d'abattage mixtes qui sont plus répandues dans les établissements canadiens.

Dans l'ensemble, l'industrie du conditionnement du bœuf en Alberta a de bonnes perspectives de compétitivité à long terme. La province possède les ressources, les compétences, la capacité d'investissement et la détermination nécessaires pour réussir.

D'autre part, l'Ontario, où se fait encore près de 25 p. 100 de la production totale de bœuf au Canada, fait face à de fortes pressions concurrentielles. Les établissements de conditionnement du bœuf de cette province versent des salaires qui comptent parmi les plus élevés en Amérique du Nord. Grâce à l'amélioration constante de la durée de conservation du bœuf et des méthodes de transport, de plus en plus de produits du bœuf frais et congelés seront probablement expédiés vers l'Ontario à partir de l'ouest du Canada et des États-Unis. Le fait que les entreprises de conditionnement du bœuf de l'Ontario se trouvent à proximité d'un vaste réservoir de consommateurs canadiens et américains compensent partiellement les inconvénients que subit la province en ce qui a trait aux coûts et à l'échelle d'exploitation. L'industrie de conditionnement du bœuf en Ontario peut également compter sur une industrie bien développée de la transformation de la viande dans la province.

D'autres provinces peuvent être en mesure de soutenir des entreprises de conditionnement du bœuf efficientes qui servent des créneaux ou des marchés locaux. Il est toutefois peu probable que l'industrie du conditionnement du bœuf prenne de l'expansion dans ces régions du Canada.

Au cours des 10 dernières années, même si le Canada a augmenté sa part des approvisionnements combinés de gros bovins et de veaux du Canada et des États-Unis, sa part de l'abattage combiné de gros bovins et de veaux a diminué. En 1980, le Canada représentait 9,9 p. 100 des approvisionnements combinés de gros bovins et de veaux au Canada et aux

États-Unis, de même que 9,9 p. 100 de l'abattage combiné de gros bovins et de veaux. Toutefois, en 1992, la part du Canada des approvisionnements de gros bovins et de veaux s'est accrue, passant à 10,7 p. 100, tandis que sa part de l'abattage combiné de gros bovins et de veaux a diminué, passant à 8,7 p. 100.

En somme, le secteur du conditionnement du bœuf au Canada constitue le moins compétitif des trois secteurs examinés. Ses désavantages les plus importants en matière de compétitivité, comparativement au secteur des États-Unis, sont un rythme de production moyen inférieur, des coûts de main-d'œuvre plus élevés et, dans le cas des établissements de conditionnement du bœuf en Alberta, la grande distance que le bœuf doit parcourir pour atteindre les marchés aux États-Unis et dans l'est du Canada.

2. Défis et perspectives pour l'avenir

Après avoir évalué dans quelle mesure les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sont compétitives à l'heure actuelle, il faut jeter un regard vers l'avenir pour déterminer quelles mesures doivent être prises pour que les industries prospèrent dans le marché en évolution de l'avenir. Les témoignages recueillis au cours de l'enquête semblent révéler qu'un certain nombre de perspectives et de défis critiques se présentent aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Certaines questions peuvent intéresser davantage un secteur plutôt qu'un autre, par exemple, la génétique peut préoccuper davantage les éleveurs-naisseurs, tandis que le classement peut intéresser directement les entreprises du conditionnement du bœuf. Toutefois, étant donné l'interdépendance économique des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, tous les secteurs sont éventuellement touchés par ce qui se passe dans les industries dans leur ensemble.

Le Tribunal croit que la meilleure façon d'aborder la vaste gamme d'enjeux et de problèmes particuliers qui se posent pour les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf consiste à grouper en cinq grands ensembles les défis et les perspectives, soit : a) l'accès au marché américain; b) la qualité et l'uniformité du bœuf; c) le coût, la rentabilité et les alliances industrielles; d) le marché mexicain; et e) les marchés dans le reste du monde.

a) Accès au marché américain

L'un des plus important défis que doivent relever les industries canadiennes est de faire en sorte qu'elles puissent accéder sans entrave au marché américain tant pour les bovins que pour le bœuf. Il existe en Amérique du Nord depuis plusieurs décennies, bien avant l'ALÉ et le projet de l'ALÉNA, un marché intégré pour les bovins et le bœuf. La question de l'accès au marché américain n'a rien à voir avec les tarifs, qui sont récemment tombés à zéro tant pour les bovins sur pied que pour les produits du bœuf. Elle a trait plutôt aux barrières non tarifaires réglementaires réelles et perçues des deux côtés de la frontière.

(i) Lois sur l'importation de la viande

Il existe des distinctions très importantes entre les dispositions et l'application de la LIV et la USMIA. L'analyse de simulation faite par le WEFA Group et FAPRI montre que la USMIA constitue l'un des programmes publics les plus importants mis à la disposition des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf aux États-Unis.

L'élément distinctif le plus important entre les deux lois sur l'importation de la viande est le mécanisme de déclenchement prévu par la USMIA. En raison de cette distinction, la certitude quant aux restrictions sur la quantité de viande importée est plus élevée aux États-Unis qu'au Canada. Aux termes de la USMIA, les restrictions sur la quantité de viande importée autorisée à entrer aux États-Unis doivent être imposées au moment où il est prévu que le volume des importations dépassera un seuil de déclenchement précis. Par conséquent, les principaux pays exportateurs de bœuf sont disposés à négocier des ARV pour éviter l'imposition de contingents d'importation en application de la USMIA. Toutefois, au Canada, la décision d'imposer ou non des restrictions sur les importations de viande est laissée au jugement du gouvernement.

Faute de restrictions comparables sur les importations de bœuf au Canada, l'industrie américaine pourrait prétendre que le bœuf en provenance de pays tiers entre aux États-Unis en passant par le Canada, ce qui entraîne le contournement des ARV qui sont négociés avec ces pays tiers. Ce prétendu contournement peut menacer l'accès de l'industrie canadienne à l'important marché américain, comme cela a été le cas pendant les six premiers mois de 1993. L'imposition par le Canada, en juin 1993, de contingents tarifaires sur les importations de bœuf désossé originaire de pays autres que les États-Unis a permis de régler la situation pour le moment. À plus long terme, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf tireraient avantage de lois sur l'importation de la viande dont l'effet serait plus équivalent à celui des lois en vigueur aux États-Unis.

(ii) Inspection

Aux termes de l'ALÉ, le Canada et les États-Unis ont convenu de s'efforcer de mieux harmoniser leur régime respectif d'inspection des viandes, y compris leur système respectif d'examen interne, leurs procédés de laboratoire, ainsi que l'inspection et la certification des fournisseurs de pays tiers. Sauf pour un bref essai commencé et annulé par le Département de l'agriculture des États-Unis en 1990, qui permettait à la viande de circuler entre les deux pays sans inspection à la frontière, peu de progrès ont été réalisés quant à l'objectif d'harmoniser les régimes d'inspection.

En 1992, le Canada et les États-Unis ont convenu de s'orienter vers l'inspection à destination plutôt qu'à la frontière. À la dernière audience publique dans le cadre de la présente enquête, un représentant du CVC a fait observer que le Canada a commencé à appliquer l'inspection à destination à la date prévue d'avril 1993, tandis que les États-Unis ne l'ont pas fait.

En raison de l'incertitude d'accéder au marché et du coût des inspections et des délais inutiles, les exportateurs de bœuf canadiens affrontent un sérieux défi concurrentiel. Le Tribunal croit fermement que le gouvernement fédéral devrait chercher à convaincre les États-Unis de

mettre en œuvre effectivement l'accord de 1992 concernant l'inspection à destination et l'objectif plus global d'harmoniser entièrement les régimes respectifs d'inspection des viandes.

(iii) Équivalence des catégories

Les différences dans le classement du bœuf entre le Canada et les États-Unis constituent également un défi que l'industrie canadienne doit relever. À l'heure actuelle, le bœuf canadien a tendance à être jugé de valeur inférieure sur le marché américain, tandis que les États-Unis peuvent facilement accéder au marché de détail canadien, avec leur bœuf non estampillé qui est en concurrence directe avec le produit classé du Canada.

Les avantages d'un accord sur l'équivalence des catégories ou sur le classement réciproque pour les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sont évidents. En effet, le bœuf canadien ne serait plus jugé de valeur inférieure sur le marché américain et pourrait se vendre à des prix conformes à la qualité du produit. Par conséquent, cela inciterait les exploitants à produire du bœuf en carton au Canada, plutôt que d'expédier des carcasses non classées ou des bovins sur pied. Il y aurait aussi des avantages sur les marchés étrangers, où les catégories américaines sont jugées la norme de qualité. Par ailleurs, les avantages de l'équivalence des catégories pour les industries américaines sont beaucoup moins évidents. Si l'étiquetage obligatoire pour la vente au détail des produits du bœuf classé et non classé était adopté au Canada, les entreprises américaines de conditionnement du bœuf pourraient trouver qu'elles peuvent plus facilement vendre leur produit si les catégories américaines étaient reconnues comme équivalentes aux catégories canadiennes.

Même si une certaine forme d'équivalence officielle des catégories était établie, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf devraient quand même consacrer des ressources considérables pour éduquer les détaillants et les consommateurs américains. Non pas que cette tâche soit impossible. En effet, le Tribunal estime que cet objectif est réalisable et que les industries canadiennes devraient se lancer dans cette initiative de commercialisation même sans reconnaissance officielle de l'équivalence des catégories.

Peu importe les négociations avec les États-Unis à ce sujet ou leur issue éventuelle, le Tribunal croit que les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf devraient continuer à promouvoir les produits des catégories Canada «AA» et «AAA» aux États-Unis comme des produits de rechange aux produits de catégories comparables aux États-Unis et les produits de catégorie Canada "A" comme des produits uniques. Autrement dit, il est important que le bœuf canadien soit vendu pour sa propre qualité, et non seulement parce qu'il a été reconnu comme équivalent au bœuf américain.

(iv) Ordonnances locales

Au cours de l'enquête, le Tribunal a pris connaissance d'une ordonnance locale dans le King County de l'État de Washington, qui interdit effectivement la vente de bœuf canadien sur son territoire et exige la vente seulement du bœuf classé par le Département de l'agriculture des États-Unis et étiqueté comme tel. D'autres ordonnances, comme celles en vigueur dans le comté de Dade (Floride) et à Dallas (Texas), freinent l'accès du bœuf canadien à ces marchés en

exigeant que tout le bœuf qui n'a pas été classé par le Département de l'agriculture des États-Unis portent clairement le marquage «*Ungraded*» (non classé). Il pourrait y avoir d'autres ordonnances de ce genre. Le gouvernement canadien devrait exercer des pressions sur ses homologues américains pour qu'ils encouragent l'élimination de ces obstacles au commerce.

b) Qualité et uniformité du bœuf

La consommation par habitant de bœuf diminue au Canada, de même qu'aux États-Unis, depuis le milieu des années 70, bien qu'à un rythme plus lent au cours des dernières années. Par conséquent, l'un des défis les plus fondamentaux que doivent relever les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf est de maintenir leur part du marché.

(i) Qualité du produit

Faire en sorte que le bœuf vendu aux consommateurs canadiens soit constamment de haute qualité constitue l'un des plus importants défis que doivent relever les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Les résultats d'une étude sur les consommateurs canadiens entreprise en 1992 révèlent qu'environ un tiers de ceux-ci ne sont pas entièrement satisfaits de l'uniformité de la qualité du bœuf qu'ils mangent.

La qualité d'un produit est assurée et améliorée par l'entremise d'un certain nombre de facteurs et de certains intervenants dans l'industrie. À plus long terme, l'industrie de l'élevage des bovins devrait s'efforcer, par l'amélioration du matériel génétique, de produire un animal ayant moins de gras externe, tout en maintenant assez de marbré pour garantir l'obtention d'un produit final de qualité. Les améliorations génétiques ont déjà transformé l'industrie de la volaille et du porc et, les efforts aidant, peuvent rendre le bœuf plus compétitif par rapport à d'autres viandes. Toutefois, comme l'animal qui produit la viande de bœuf a une capacité reproductrice inférieure et un intervalle de génération plus long que ceux de la volaille ou du porc, il ne sera pas possible de l'améliorer au même rythme. Il faudrait chercher des améliorations dans les domaines qui peuvent le mieux se transmettre d'une génération à l'autre et qui comprennent les avantages relatifs à la qualité du produit final et d'autres avantages, comme le taux de la prise de poids pour les bovins d'engraissement.

Le Canada a un très bon avantage concurrentiel dans le domaine de la génétique bovine et devrait continuer de renforcer les programmes qui sont déjà en place et à en élaborer d'autres, s'il y a lieu, afin d'offrir aux éleveurs-naisseurs un réservoir de plus en plus grand d'animaux génétiquement supérieurs parmi lesquels choisir.

À court terme, de meilleures techniques de gestion touchant l'alimentation et l'hygiène du cheptel peuvent avoir un effet beaucoup plus vaste et rapide sur la qualité du produit. Par exemple, en raison des mesures prises par les éleveurs à la suite des modifications apportées à la classification du bœuf en 1992, le Canada produit des bovins plus maigres que ceux des États-Unis. Il est généralement reconnu que les bovins canadiens donnent un pourcentage plus élevé de bœuf utilisable que les bovins américains. Aux États-Unis, l'industrie du bœuf ne fait que commencer à se préoccuper de l'excédent de gras en surface, les grandes entreprises de conditionnement du bœuf commençant à offrir un produit paré avec un quart de pouce de gras.

Les divers programmes de transfert de technologies de l'Ontario, notamment les séminaires «*Hoof to Hook*», sont un bon exemple de la détermination d'une industrie tout entière d'améliorer la qualité du bœuf.

Le consommateur et les médias mettent de plus en plus l'accent sur l'innocuité des aliments. Ils sont préoccupés par l'usage des antibiotiques, des hormones de croissance et des antiparasitaires. L'interdiction des hormones par la CE est une manifestation de cette préoccupation. L'excellente réputation du Canada en matière de salubrité de la viande est un avantage concurrentiel qui doit être exploité le plus possible.

La qualité du bœuf n'est pas une question qu'un seul secteur des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf peut régler, mais constitue plutôt un défi que tous les secteurs doivent relever.

(ii) Réglementation sur l'étiquetage

Pour la plus grande partie, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf considèrent que la réglementation sur l'étiquetage à l'échelon de la vente au détail constitue un moyen important qui permet de répondre aux attentes du consommateur en matière de qualité. Le Tribunal convient que l'étiquetage du bœuf permettrait au consommateur de savoir si la catégorie de bœuf qu'il achète correspond à ses goûts et à ses attentes. Le Tribunal estime que le consommateur a le droit de savoir si le bœuf qu'il achète est classé ou non. De plus, le Tribunal est d'avis que le bœuf classé vendu au détail devrait porter une étiquette complète, p. ex., «Canada - Catégorie AAA» ou «USDA - *Choice*».

Les changements les plus récents à la classification du bœuf au Canada, suivant lesquels ont été établies trois catégories «A» de bœuf, visaient en partie à répondre à la demande du consommateur, qui souhaitait des degrés différents de satisfaction gastronomique. L'industrie canadienne est maintenant dans une meilleure posture pour cibler des créneaux de marché spécifiques, qu'il s'agisse d'un produit maigre pour le consommateur soucieux de sa santé ou d'un produit bien vieilli et marbré pour le secteur de la vente au détail et de la restauration, et pour le marché d'exportation.

Si la réglementation sur l'étiquetage n'exige pas l'indication de la catégorie, les avantages de la nouvelle classification seront perdus, car le consommateur ne pourra toujours pas acheter en toute connaissance de cause une qualité particulière de bœuf. Le Tribunal reconnaît que l'indication de la catégorie de bœuf peut représenter un surcroît de travail pour les détaillants en alimentation et l'industrie du conditionnement du bœuf. Il estime, toutefois, que cet inconvénient est contrebalancé par les avantages retirés par les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf du fait que le consommateur est plus satisfait de la qualité de bœuf qu'il consomme.

(iii) Commercialisation et promotion

Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf font face à un dilemme en matière de commercialisation : le consommateur désire moins de gras dans son

régime alimentaire et le bœuf, particulièrement le produit marbré, est perçu comme ayant trop de gras de sorte que le consommateur achète du bœuf plus maigre, lequel peut présenter une qualité alimentaire inférieure.

Le consommateur doit être informé davantage sur les caractéristiques nutritionnelles et les qualités gastronomiques des diverses catégories de bœuf. Les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf doivent prendre l'initiative de travailler de concert avec les détaillants en alimentation pour élaborer de bonnes stratégies de commercialisation et de promotion, comme de vastes campagnes de publicité sur les produits semblables à celles qui ont été menées par le CIB, des présentations aux points de vente, et un conditionnement qui renseigne sur les caractéristiques nutritionnelles et sur le mode de préparation.

L'industrie du bœuf doit trouver des moyens de répondre à la demande du consommateur qui souhaite des repas nutritifs rapides et faciles à préparer. Comme dans le cas de plusieurs défis pour l'avenir, l'élaboration de nouveaux produits qui connaîtront du succès exigera une collaboration entre les divers secteurs de l'industrie et les industries alimentaires en aval.

c) Coût, rentabilité et alliances industrielles

Les questions de coûts, de rentabilité et d'alliances industrielles stratégiques représentent le troisième ensemble de défis et de perspectives en matière de compétitivité qui se présentent aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

(i) Contrôle des coûts et amélioration de la productivité

Afin de prospérer sur un marché de plus en plus compétitif, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf doivent s'efforcer de contrôler les coûts et d'améliorer la productivité.

Dans le secteur du conditionnement du bœuf au Canada, il existe des possibilités d'améliorer la compétitivité, pourvu que les installations puissent être utilisées de façon plus intensive pour transformer un plus grand nombre de bovins. Cela pourrait se produire si l'accès au vaste marché américain était amélioré ou s'il y avait une rationalisation plus poussée de l'industrie canadienne. En outre, si les bovins étaient d'une taille plus uniforme, les coûts associés à l'abattage et au conditionnement seraient réduits.

À l'heure actuelle, l'économie de la production du bœuf favorise l'élevage de gros bovins. Toutefois, les secteurs de la vente au détail et des services alimentaires souhaitent obtenir des carcasses plus petites, car le consommateur exige des portions plus petites. Autrement dit, du côté de l'offre, l'industrie produit de gros bovins, tandis que du côté de la demande, des morceaux de bœuf plus petits sont requis. Le Tribunal estime que l'industrie ferait un pas en arrière si elle commençait à produire des bovins plus petits. Le meilleur espoir de solution à ce problème serait que les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf collaborent avec le secteur de la vente au détail pour trouver des moyens de mieux utiliser les morceaux plus gros.

(ii) Alliances industrielles

Le Tribunal estime que, pour améliorer la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, il faudra une meilleure collaboration entre les divers secteurs.

À ce jour, il y a eu peu d'intégration directe dans les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf et, lorsque cela s'est produit, ce sont des entreprises de conditionnement du bœuf qui sont devenues propriétaires d'exploitations d'engraissement. L'intégration est avantageuse pour les entreprises de conditionnement du bœuf car elle réduit le risque d'un approvisionnement incertain de bovins finis à transformer et donne aux entreprises de conditionnement une meilleure maîtrise de la qualité des bovins. Par ailleurs, en étant plus étroitement intégrées aux exploitations d'engraissement des bovins, les entreprises de conditionnement du bœuf s'imposent un fardeau financier supplémentaire.

Aux États-Unis, les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sont plus intégrées verticalement qu'au Canada. Par exemple, certaines grandes sociétés, comme Cargill, Inc., s'intéressent à la céréaliculture ainsi qu'aux parcs d'engraissement et aux entreprises de conditionnement du bœuf.

Le Tribunal pense qu'il y aura dans l'avenir une diversité de coentreprises et d'associations entre les éleveurs de bovins et les exploitants d'abattoirs au Canada. Par exemple, il pourrait y avoir une plus grande «intégration stratégique» par des ententes contractuelles conclues entre divers segments des industries. Une certaine stabilité est assurée lorsqu'une source garantie d'approvisionnement fait l'objet d'un contrat passé entre l'éleveur-naisseur, l'exploitant de parc d'engraissement, l'exploitant d'abattoir et le détaillant. Ce genre d'entente contractuelle semble constituer une structure viable convenant au caractère entreprenarial des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf.

(iii) Gestion du risque

Le prix et des bovins et des céréales fourragères peut être volatil à court terme et il est important que les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf soient en mesure de bien gérer ce risque.

Les contrats à livrer, en vertu desquels les entreprises de conditionnement du bœuf consentent à acheter des bovins finis auprès des exploitations d'engraissement à un certain prix, sont très répandus aux États-Unis, surtout dans les Grandes Plaines. Les industries canadiennes semblent avoir du retard sur les industries américaines dans l'utilisation de ce genre de contrat.

D'autres stratégies de gestion du risque, comme le marché à terme pour les bovins, semblent également plus largement répandues aux États-Unis qu'au Canada. Le Tribunal estime que les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf doivent apprendre à mieux se servir des outils de gestion du risque pour réduire les fluctuations dans leur rentabilité.

(iv) Améliorations technologiques

La technologie a joué un rôle important dans l'amélioration de la productivité des industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf. Dans les secteurs de l'engraissement et du conditionnement du bœuf, les plus grandes exploitations au Canada sont aussi avancées sur le plan technologique que leurs homologues de taille semblable aux États-Unis.

Les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf doivent continuer à se tenir au courant des nouvelles technologies, que ce soit aux États-Unis ou sur d'autres marchés importants, comme l'Australie, et être disposées à les adopter si elles peuvent améliorer la productivité. Deux exemples de progrès techniques sont l'utilisation d'appareils à fibre optique qui facilitent le classement et la nouvelle méthode de parage «à chaud» selon laquelle la graisse externe de la carcasse est parée immédiatement après l'abattage et juste avant la réfrigération.

En ce qui concerne la question des solutions à l'acide organique, le Tribunal a de la difficulté à comprendre pourquoi ces solutions ne peuvent être couramment utilisées dans les établissements canadiens de conditionnement du bœuf, alors que le bœuf qui a été traité avec de telles solutions peut être importé des États-Unis et d'autres pays. Le fait que les entreprises canadiennes de conditionnement du bœuf ne peuvent facilement recourir à des solutions à l'acide organique peut rendre celles-ci moins concurrentielles sur les marchés étrangers, où des pays comme l'Australie, qui utilisent couramment de telles solutions, sont en mesure d'offrir des produits ayant une plus longue durée de conservation. Le Tribunal estime que des mesures doivent être prises pour résoudre ce problème et pour clarifier l'utilisation des solutions à l'acide organique au Canada.

(v) Questions environnementales

L'environnement est devenu une question importante et les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf font face à un certain nombre de problèmes, dont l'utilisation de céréales pour les animaux, la destruction des forêts tropicales, l'agriculture durable, les droits des animaux, l'utilisation des pâturages, le traitement des déjections et la pollution de l'eau.

Au Canada, les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf ont adopté une approche proactive concernant la protection de l'environnement. Par exemple, l'industrie de l'engraissement des bovins en Alberta et le gouvernement provincial ont élaboré un code de pratique de la gestion des déchets des exploitations d'élevage.

Si les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf conservent une approche proactive, elles ne devraient pas avoir à affronter le genre de réactions négatives auxquelles font face leurs homologues ailleurs.

d) Marché mexicain

Le Mexique constitue un défi unique pour les industries canadiennes parce qu'il s'agit d'un marché potentiel trois fois plus grand que celui du Canada. Comme la demande globale de bœuf aux États-Unis et au Canada devrait se stabiliser ou diminuer, le marché mexicain est le seul marché nord-américain qui a un potentiel de croissance. Toutefois, l'éloignement des entreprises canadiennes de conditionnement du bœuf des marchés mexicains constitue un désavantage concurrentiel important.

Dans le contexte du projet de l'ALÉNA, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf pourraient être indirectement touchées par les changements dans le flux des échanges entre les États-Unis et le Mexique. En effet, ces industries pourraient être en mesure de répondre à la demande sur le marché américain si les entreprises de conditionnement du bœuf dans ce pays s'orientent davantage vers le Mexique.

Une autre stratégie consisterait à différencier le bœuf canadien sur le marché mexicain, c.-à-d. créer dans la région populeuse du sud du Mexique une demande de bœuf de grain de marque. Étant donné que le sud du Mexique est essentiellement un marché de bœuf d'embouche et est déjà prédisposé à consommer du bœuf maigre, il y a peut-être lieu d'y promouvoir et d'y vendre le bœuf canadien.

Le gouvernement mexicain s'efforce de réformer la réglementation concernant le régime foncier et les droits de propriété et d'amener l'industrie du conditionnement du bœuf à s'éloigner des grands centres urbains pour se rapprocher des centres d'élevage des bovins. L'industrie du conditionnement du bœuf au Mexique cherche aussi à rationaliser son système de distribution en réduisant le nombre d'intermédiaires. Ces changements visent à rendre les industries mexicaines de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf plus efficientes dans l'avenir.

Les défis que devront relever les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Mexique seront probablement semblables à ceux d'autres marchés étrangers. Par conséquent, les industries canadiennes pourraient se servir du Mexique comme territoire d'essai pour élaborer des approches innovatrices sur les marchés et pour apprendre comment trouver et maintenir des créneaux profitables.

e) Marchés dans le reste du monde

Il reste enfin un défi et une perspective en matière de compétitivité qui se présentent aux industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf, soit l'évolution des marchés dans le reste du monde.

(i) Occasions d'exportation à l'étranger

Contrairement aux prévisions de stabilité des marchés du bœuf au Canada et aux États-Unis, la demande de bœuf dans les pays côtiers du Pacifique et dans d'autres pays en développement devrait continuer de croître à mesure que le niveau de revenu augmente.

Toutefois, la concurrence pour les marchés des pays côtiers du Pacifique sera acharnée avec les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande consacrant d'importantes ressources à la vente de bœuf dans ces pays. Bien sûr, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf ne devraient pas négliger les marchés des pays côtiers du Pacifique et elles devraient poursuivre leurs efforts de commercialisation pour vendre du bœuf là-bas. Toutefois, le Tribunal estime que la stratégie d'exportation des industries devrait rester essentiellement axée sur les États-Unis.

(ii) Pays devant être déclarés exempts de maladie

Le Canada fait partie d'un groupe relativement restreint de pays qui sont exempts des principales maladies bovines, dont la fièvre aphteuse, la brucellose et la tuberculose bovine. Du fait qu'il est exempt de maladie, le Canada améliore sa compétitivité par rapport aux pays qui ne sont pas exempts de maladie, ce qui ouvre la porte à des marchés de plus haute valeur.

Si les principales maladies bovines devaient être éliminées dans le monde entier, un plus grand nombre de pays seraient en mesure de faire concurrence au Canada. Par exemple, si l'Argentine réussit à se faire reconnaître comme exempte de la fièvre aphteuse, les approvisionnements de bœuf de fabrication congelé qui entrent au Canada et aux États-Unis pourraient augmenter sensiblement.

Il sera important pour les industries canadiennes de continuer à suivre de près les changements dans ce domaine afin de pouvoir affronter les nouveaux concurrents exempts de la fièvre aphteuse.

3. Rôle des gouvernements et de l'industrie

La présente enquête a permis au Tribunal, notamment, de recenser et d'analyser de façon exhaustive les programmes, les politiques et les règlements des gouvernements qui influent sur les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

En adoptant une approche fondée sur l'avantage net pour mesurer l'effet du soutien public, le Tribunal a constaté que l'intervention de pouvoirs publics dans son ensemble profite aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis, alors qu'elle entraîne un coût net pour l'industrie de l'élevage des bovins au Mexique. Globalement, au cours des deux derniers exercices examinés, le niveau de soutien offert aux industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada et aux États-Unis était très semblable. Le Tribunal fait remarquer que le niveau de soutien offert aux industries au Canada et aux États-Unis a généralement baissé au cours de la période qui a fait l'objet de l'analyse. La fin annoncée du PNTS deux ans avant l'échéance prévue réduira encore davantage le niveau de soutien au Canada. Enfin, l'analyse du Tribunal a révélé que les programmes et les politiques de nature réglementaire ont un effet plus grand sur la compétitivité des industries que les programmes prévoyant de l'aide financière.

Le Tribunal trouve valable la recommandation faite par la CCA dans son exposé définitif selon laquelle les renseignements qui ont été recueillis sur les programmes, les politiques et les règlements des gouvernements touchant les industries de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf au Canada, aux États-Unis et au Mexique, devraient être tenus à jour. Étant donné les diverses initiatives gouvernementales dans ces industries, les intervenants des trois pays profiteraient de la transparence des renseignements pour formuler des politiques en s'appuyant sur une base commune de données.

Le gouvernement peut aider les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf à relever les défis pour l'avenir en améliorant le cadre réglementaire dans lequel elles évoluent. Plus précisément, le gouvernement devrait être disposé à prendre des mesures là où la réglementation, ou son absence, freine la réalisation des objectifs des industries en matière de compétitivité. En particulier, les industries canadiennes seraient avantagées si les lois canadiennes sur l'importation de la viande correspondaient davantage à celles qui sont en vigueur aux États-Unis. De plus, le consommateur et les industries bénéficieraient de règlements sur l'étiquetage des catégories à l'échelon de la vente au détail. Le gouvernement devrait également continuer de négocier avec les États-Unis pour harmoniser l'effet des lois et des règlements en vigueur dans les deux pays qui touchent le commerce transfrontière des bovins et du bœuf. Cette recommandation est particulièrement importante dans le cas de l'équivalence des catégories et de la mise en oeuvre par les États-Unis de l'accord de 1992 visant à remplacer l'inspection à la frontière par l'inspection à destination. Enfin, le gouvernement devrait continuer à mettre en œuvre sa réforme des politiques céréalières canadiennes qui peuvent nuire à la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf du fait qu'elles augmentent le coût des céréales fourragères dans certaines régions.

Pendant le cours de la présente enquête, les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf ont fait valoir clairement au Tribunal que, à leur avis, leur prospérité future dépend beaucoup de leurs propres efforts. Elles s'attendent à ce que les gouvernements s'occupent des questions de réglementation qui ne sont toujours pas réglées.

Le Tribunal est certes d'accord avec le point de vue des industries concernant les rôles respectifs qu'elles-mêmes et le gouvernement devraient jouer dans l'avenir. Les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf doivent continuer à améliorer la qualité du bœuf qu'elles produisent. De plus, elles doivent chercher à réduire les coûts et à améliorer la rentabilité dans tous les secteurs. Elles devraient avoir davantage recours aux stratégies de gestion du risque, comme les contrats à livrer et les alliances industrielles stratégiques. Elles doivent aussi continuer de se tenir au courant des nouvelles technologies. De plus, les industries doivent prendre l'initiative de travailler de concert avec le secteur de l'alimentation pour élaborer des stratégies appropriées de commercialisation et de promotion de façon à mieux répondre aux besoins du consommateur. De même, les industries doivent promouvoir, aux États-Unis et sur d'autres marchés étrangers, la qualité du bœuf canadien selon sa propre valeur, non seulement parce qu'il peut être reconnu comme l'équivalent du produit américain.

Les défis et les perspectives que le Tribunal a recensés pour les industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf touchent tous les secteurs de ces industries, qu'il s'agisse des éleveurs-naisseurs, des exploitants de parcs d'engraissement ou des exploitants d'abattoirs. Les membres des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf doivent continuer à travailler ensemble pour adopter une vision commune de l'avenir, s'ils veulent rester compétitifs dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel.

ANNEXES

ANNEXE I

DÉCRET

C.P. 1992-2378
19 novembre 1992

Attendu qu'un certain nombre de facteurs influant sur les industries de l'élevage et des bovins de boucherie, y compris les modifications récentes et prévues touchant le commerce international, les politiques gouvernementales, les coûts des intrants et les conditions de mise en marché, obligent les industries canadiennes de l'élevage et des bovins de boucherie à se sensibiliser et à réagir pour maintenir et renforcer leur position concurrentielle;

Attendu que des représentants des industries canadiennes de l'élevage et des bovins de boucherie ont demandé au gouvernement du Canada de procéder à une étude de compétitivité détaillée de ces industries;

Attendu qu'il conviendrait de disposer des renseignements les plus complets et à jour concernant la nature de ces industries au Canada, aux États-Unis et au Mexique;

Attendu que l'article 18 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur* autorise le gouverneur en conseil à confier au Tribunal canadien du commerce extérieur d'enquêter et de faire rapport sur toute question touchant les intérêts économiques ou commerciaux du Canada,

À ces causes, sur recommandation du ministre des Finances, du ministre de l'Agriculture et du ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur et en vertu de l'article 18 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*, il plaît à Son Excellence le Gouverneur général en conseil :

a) d'ordonner au Tribunal canadien du commerce extérieur d'entreprendre sans délai une enquête sur la compétitivité des industries de l'élevage et des bovins de boucherie, notamment:

   (i) de tracer un portrait représentatif de ces industries au Canada, aux États-Unis et au Mexique dans un contexte mondial, compte tenu des tendances de la production, de la consommation et du commerce international,

   (ii) d'examiner les conditions et les tendances de la structure de ces industries au Canada, aux États-Unis et au Mexique à l'échelle nationale et régionale, y compris les régimes de commercialisation et de distribution,

(iii) de dégager et d'examiner les facteurs influant sur la compétitivité des industries de l'élevage et des bovins de boucherie au Canada, aux États-Unis et au Mexique sur le marché nord-américain ainsi que sur d'autres marchés, en particulier les politiques gouvernementales, les mesures réglementaires et les programmes de subvention et autres programmes d'aide, y compris ceux qui ont trait au transport, à la disponibilité et aux coûts des intrants comme les terrains et les céréales, les normes en matière d'environnement et de qualité de la production et l'accès aux marchés,

(iv) d'évaluer, à la lumière de ce qui précède, les défis et les perspectives qui se présenteront aux industries canadiennes de l'élevage et des bovins de boucherie dans les années à venir;

b) d'ordonner au Tribunal canadien du commerce extérieur de tenir des audiences publiques dans le cadre de cette enquête et de faire rapport au gouverneur en conseil dans les douze mois suivant la prise du présent décret.

ANNEXE II

LISTE DES PARTICIPANTS ET DES TÉMOINS

1. Forum consultatif - Audience préliminaire - Le 14 janvier 1993

Participant - Témoin	Titre
Dave M. Adams	Directeur général Conseil des viandes du Canada
David Andrews	Président pour le commerce extérieur Canadian Cattlemen's Association
Gaëtan Bélanger	Secrétaire La Fédération des producteurs de bovins du Québec
Ted Cochrane	Conseiller principal en matière de produits Division de l'analyse des politiques agro-alimentaires Ministère de l'Agriculture
Douglas Gear	Président Ontario Cattlemen's Association
Dermot Hayes	Professeur agrégé Département d'économie Iowa State University
H. Bruce Huff	Directeur Division de l'analyse économique Ministère de l'Agriculture
Dennis Laycraft	Vice-président directeur Canadian Cattlemen's Association
Mel Lerohl	Professeur Département d'économie agricole University of Alberta
Les Lyster	Directeur des services économiques Ministère de l'Agriculture de l'Alberta
Lynn Malmberg	Analyste Lakeside Farm Industries Ltd.

Participant - Témoin	Titre
Larry Martin	Professeur Centre George Morris Université de Guelph
Luc Martineau	Avocat T. Lauzon Ltée
Wayne Proceviat	Directeur, Fabrication Lakeside Packers
Lawrence E. Ross	Directeur, Mise en marché de la viande The Great Atlantic & Pacific Company of Canada Limited
Robert Saint-Louis	Professeur Département d'économie rurale Université Laval
Erna H.K. van Duren	Professeur adjoint Département de l'économie agricole et du commerce Collège d'agriculture de l'Ontario Université de Guelph
Robert L. Weaver	Directeur général Conseil des viandes du Canada
Darcy Willis	Analyste de la politique commerciale Secrétariat de la politique Ministère de l'Agriculture de l'Alberta

2. Audience régionale de Calgary - Les 24 et 25 mars 1993

Participant - Témoin	Titre
David Andrews	Président pour le commerce extérieur Canadian Cattlemen's Association
Ron Axelson	Directeur Alberta Cattle Feeders' Association
Jas. H. (Jim) Graham	Ancien président Canadian Cattlemen's Association

Participant - Témoin	Titre
Dennis Laycraft	Vice-président directeur Canadian Cattlemen's Association
Lynn Malmberg	Analyste Lakeside Farm Industries Ltd.
Jim Miller	Président Selex Trading Ltd.
R.J. (Bob) Richmond	Chef, Section du bœuf Productions animales Manitoba Red Meats Forum Inc.
Al Rogerson	Directeur général Lakeside Packers
C.E. (Chuck) Sterling	Chef, Division de l'analyse de marché Division des services économiques Ministère de l'Agriculture de l'Alberta
Ed Thiessen	Propriétaire Thiessen Farms Ltd.
Garry Wellbrock	Représentant élu Prairie Pools Inc.
Darcy Willis	Analyste de la politique commerciale Secrétariat de la politique Ministère de l'Agriculture de l'Alberta

3. Audience régionale d'Ottawa - Les 21 et 22 avril 1993

Participant - Témoin	Titre
Jim Caldwell	Directeur des affaires gouvernementales Canadian Cattlemen's Association
Larry M. Campbell	Secrétaire trésorier Conseil des viandes du Canada

Participant - Témoin	Titre
Joseph L. Gariup	Directeur, Achat et mise en marché des viandes fraîches National Grocers Co. Ltd.
Graeme Hedley	Directeur Ontario Cattlemen's Association
Robert Kerr	Président Ontario Cattlemen's Association
Carolyn McDonell	Coordonnatrice nationale Centre d'information sur le bœuf
Robert L. Weaver	Directeur général Conseil des viandes du Canada

4. Audience définitive d'Ottawa - Le 20 septembre 1993

Participant - Témoin	Titre
Jim Caldwell	Directeur des affaires gouvernementales Canadian Cattlemen's Association
Larry M. Campbell	Secrétaire trésorier Conseil des viandes du Canada
Bryan Davidson	Directeur exécutif Prairie Pools Inc.
Dennis Laycraft	Vice-président directeur Canadian Cattlemen's Association
Robert L. Weaver	Directeur général Conseil des viandes du Canada
Gary Wellbrock	Représentant élu Prairie Pools Inc.

ANNEXE III

LISTE DES EXPOSÉS

1. Audience préliminaire - Le 14 janvier 1993

Alberta Cattle Feeders' Association
American Breeders Service
Association des consommateurs du Canada
Australian Meat and Live-stock Corporation
B.C. Federation of Dairymen's Associations
Canadian Cattlemen's Association
Canadian Livestock International Inc.
Centre George Morris - Université de Guelph
Comité canadien des importateurs de viande
Conseil des viandes du Canada
La Fédération des producteurs de bovins du Québec
Lakeside Farm Industries Ltd.
Ministère de l'Agriculture de l'Alberta - Secrétariat de la politique commerciale
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de la Saskatchewan
Morrison Lamothe Inc.
National Packers Inc.
Prairie Pools Inc.
Selex Trading Ltd. & Miller International Genetic Centre
T. Lauzon Ltée
Uni-Viande Inc.
Université de Guelph - Collège d'agriculture de l'Ontario

2. Audience régionale de Calgary - Les 24 et 25 mars 1993

Alberta Cattle Feeders' Association
Assemblée législative de la Saskatchewan
Association des consommateurs du Canada
Canadian Cattlemen's Association
Centre d'information sur le bœuf
Conseil des viandes du Canada
Lakeside Farm Industries Ltd.
Manitoba Red Meats Forum Inc.
Ministère de l'Agriculture de l'Alberta - Secrétariat de la politique commerciale
Prairie Pools Inc.
Selex Trading Ltd. & Miller International Genetic Centre
XL Foods Ltd.

3. Audience régionale d'Ottawa - Les 21 et 22 avril 1993

Centre d'information sur le bœuf
Comité canadien des importateurs de viande
Commission canadienne du blé
Conseil des viandes du Canada
Ministère de l'Agriculture du Manitoba
Ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick
Ontario Cattlemen's Association

4. Audience définitive d'Ottawa - Le 20 septembre 1993

Bureau agricole de l'Ambassade du Mexique
Canadian Cattlemen's Association
Commission canadienne du blé
Conseil des viandes du Canada
Graeme Goodsir Associates, Inc.
Manitoba Red Meats Forum Inc.
Ministère de l'Agriculture de l'Alberta, Développement rural et du secteur alimentaire
Ministère de l'Agriculture - Direction des politiques de développement agricole
Ministère de l'Agriculture - Direction générale des politiques
Ministère de l'Agriculture - Division de l'analyse économique agricole
Ministère de l'Agriculture du Manitoba
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
Ministère de l'Industrie et des Sciences - Direction générale des produits alimentaires
Prairie Pools Inc.
Washington Cattlemen's Association

5. Autres exposés

Association des consommateurs du Canada
Burns, Paul
Butters Ranching
Canadian Beef Export Federation
Comité canadien des importateurs de viande
Conseil des viandes du Canada
Cuddy, Carl
Desjardins, Trudy et Doug
Ferme Gobeil Enrg.
Gregson, Robert
Lonk, Gordon
Maclaren Farms
Miller Farms
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de la Saskatchewan
Ministère de l'Agriculture du Manitoba

South Slope Feeders Ltd.
Thede, Harry
Washington Cattlemen's Association
Williams, Richard B.

ANNEXE IV

LISTE DES RAPPORTS DES EXPERTS-CONSEILS ET DU PERSONNEL

1. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux, Rapport du personnel*, août 1993.

2. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf sur le marché nord-américain et les marchés internationaux, Corrigendum au rapport du personnel*, septembre 1993.

3. The WEFA Group, *Analysis of U.S. Government Assistance to the Cattle and Beef Industries*, juillet 1993.

4. The WEFA Group, *Analysis of U.S. Government Assistance to the Cattle and Beef Industries: Addendum Report, U.S. Meat Import Act Import Supply Control - Net Benefits Determination: Beef Import Scenario with Elimination of Import Supply Control Barriers*, août 1993.

5. The WEFA Group, *Analysis of U.S. Government Assistance to the Cattle and Beef Industries: Errata Sheets*, août 1993.

6. The WEFA Group, *Supplementary Tables to the WEFA Group Report: Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, septembre 1993.

7. The WEFA Group, *Analysis of the Mexican Cattle and Beef Industries*, juillet 1993.

8. Ministère des Finances, *Description of Specific Tax Provisions Available to Cattle Farmers and Beef Processors in Canada and the United States*, juillet 1993.

9. Ministère de l'Agriculture, *The Impact of Canadian and U.S. Government Policies on the Canadian Cattle and Beef Sectors*, juillet 1993.

10 Ministère de l'Agriculture, *Revisions to the Exchange Rate Scenarios*, août 1993.

11. Ministère de l'Agriculture, *Beef Cattle Genetic Improvement and the Marketing of Genetic Material*, avril 1993.

12. Ministère de l'Agriculture, *PSE for Beef in Canada: An Examination of Methods*, août 1993.

ANNEXE V

PERSONNEL DU TRIBUNAL AFFECTÉ À L'ENQUÊTE

I DIRECTION DE LA RECHERCHE

Directeurs

Réal Roy
Sandy Greig

Personnel principal de la recherche

Sean Boyd*
Francesca Iacurto*
John O'Neill
Rose Ritcey
Ihn Uhm
Audrey Chapman
Elizabeth McLean*
Benoît Papillon
Larry Young*

Adjoints de la recherche

Paul Berlinguette
Ken Campbell
André Renaud
Marjorie Brown-Watts*
Daryl Poirier

Préposés aux statistiques

Taryn Barone*
Franco Longo*
Nynon Burroughs
Nancy Faessen*
Robert Larose
Po-Yee Lee
Sonia McEachern
Gilles Richard
Margaret Saumweber

Soutien administratif

Cathie Richards*

II SECRÉTARIAT

Greffier

Nicole Pelletier

Révision

Manon Carpentier
Lynne Assad
Guyane Mougeot-Lemay

Traitement des documents et de l'information

Danielle Lefebvre
Françoise Couture
Teri Leblanc*
Linda McCreath

Bibliothèque

Ursula Schultz

III SERVICES JURIDIQUES

Avocat

Shelley Rowe

* Employés nommés pour une période déterminée ou en détachement

ANNEXE VI

PROGRAMMES PUBLICS

Les tableaux 1, 2 et 3 renferment une liste et une brève description des programmes et des politiques du gouvernement fédéral au Canada, aux États-Unis et au Mexique, respectivement, qui confèrent un avantage égal ou supérieur à 0,2 p. 100 de la valeur rajustée de la production du produit visé.

Tableau 1

PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS QUI INTÉRESSENT LES INDUSTRIES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Programmes d'aide	Modalités
Programmes influant sur les revenus	
Programme national tripartite de stabilisation (PNTS) (BOVINS)	Le PNTS est un programme d'assurance-revenu financé à parts égales par le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux intéressés et les producteurs participants. Il prévoit trois différents régimes de stabilisation, soit un pour le secteur du naissage, un autre pour les bovins d'engraissement et un autre enfin pour les bovins d'abattage. Les prestations vont aux producteurs quand les cours du marché tombent au-dessous d'un prix de soutien établi d'avance.
Droits compensateurs sur les importations de bœuf désossé de fabrication en provenance de la Communauté européenne (BOVINS)	Pour les importations de bœuf désossé de fabrication en provenance de la CEE, un droit compensateur d'environ 1,76 $/kg est perçu depuis 1985.
Droits douaniers sur les importations de bœuf (BOVINS ET BŒUF)	Les importations de bœuf sont assujetties à des droits NPF; le taux est le plus souvent de 4,41 ¢/kg. Les taux ALÉ correspondants ont progressivement baissé et sont actuellement nuls.

Tableau 1

PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS QUI INTÉRESSENT LES INDUSTRIES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Programmes d'aide	Modalités
Programmes influant sur les coûts	
Programmes de crédit : 1) Société du crédit agricole (BOVINS) 2) *Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative* (BOVINS)	1) La Société du crédit agricole consent des prêts hypothécaires aux agriculteurs canadiens pour l'établissement d'exploitations familiales viables. Suivant la *Loi sur le crédit aux groupements agricoles*, des prêts vont à l'acquisition en coopérative d'instruments aratoires et d'autre matériel agricole. 2) Le ministre de l'Agriculture garantit des prêts aux agriculteurs et aux coopératives de commercialisation.
Loi sur l'examen de l'endettement agricole et Fonds d'examen de l'endettement agricole (BOVINS)	Sous la surveillance du Bureau d'examen de l'endettement agricole, la Société du crédit agricole offre des services de restructuration et de rééchelonnement de dette aux agriculteurs admissibles.
Loi sur le transport du grain de l'Ouest (la LTGO) (BOVINS)	Suivant la LTGO, l'Office national des transports acquitte une partie des frais de transport des produits visés. Cette loi a pour effet d'augmenter le coût des céréales pour les producteurs de bovins et, de ce fait, augmente le coût de l'élevage des bovins.
Aide au transport des céréales fourragères (BOVINS)	Ce programme est destiné à faciliter le transport des céréales fourragères entre régions excédentaires et régions déficitaires. Ce sont les producteurs de bovins de la Colombie-Britannique, du Québec et des provinces de l'Atlantique qui tirent profit de ce programme.

Tableau 1

PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS QUI INTÉRESSENT LES INDUSTRIES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Programmes d'aide	Modalités
Régime de mise en commun de la Commission canadienne du blé (BOVINS)	La Commission canadienne du blé (la CCB) a pour mandat de commercialiser le blé et l'orge cultivés dans l'Ouest canadien au mieux des intérêts des céréaliculteurs de cette région du pays. Le régime de mise en commun assure un rendement égal pour toutes les céréales vendues par les producteurs à la CCB. En raison de ce nivellement des prix, les cours des céréales fourragères s'abaissent en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'ouest de la Saskatchewan et s'élèvent au Manitoba et dans l'est de la Saskatchewan.
Loi sur la santé des animaux	Suivant ce programme, les propriétaires de bovins sont indemnisés quand des animaux qui souffrent ou que l'on soupçonne de souffrir d'infections déterminées doivent être abattus.
Droits compensateurs sur les importations de maïs-grain en provenance des États-Unis (BOVINS)	Depuis 1986-1987, un droit compensateur frappe les importations de maïs américain. Le droit perçu est de 0,46 $/boisseau, ce qui a eu pour effet d'élever le prix du maïs pour les éleveurs de bovins. Cette mesure a pris fin en mars 1992.
Programme de remise en état des embranchements (BOVINS)	Ce programme a aidé à améliorer ou à remettre en état 6 825 km de voies ferrées pour que des wagons-trémies puissent y circuler à une vitesse minimale de 45 km/h. Ce programme entrepris en 1977-1978 a pris fin en 1989-1990.
Achat et location de wagons-trémies (BOVINS)	Ce programme visait à combler une pénurie de wagons de chemin de fer par l'achat de 13 120 wagons-trémies de 1972 à 1986. Le gouvernement verse en outre une contribution à la Commission canadienne du blé pour la location à bail de 2 000 wagons-trémies.
Autres programmes	
Ministère de l'Agriculture Recherche (BOVINS ET BŒUF)	Ce programme comprend la recherche subventionnée et la recherche interne sur un certain nombre de sujets, et notamment en santé des animaux et des végétaux.
Inspection et classement des produits alimentaires (BOVINS ET BŒUF)	Les programmes fédéraux d'inspection et de classement garantissent la commerciabilité des produits en éliminant ou en réduisant les maladies des végétaux et des animaux, ainsi que le respect des normes adoptées en matière de sécurité et de qualité des aliments.

Tableau 2

PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS QUI INTÉRESSENT LES INDUSTRIES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Programmes d'aide	Modalités
Programmes influant sur les revenus	
Programmes fédéraux de promotion des marchés (BOVINS)	Il s'agit de programmes servant à aider les producteurs et les intermédiaires de commerce de denrées tant au pays qu'à l'étranger par des services d'information sur les marchés, d'inspection, de classement et de normalisation, d'inspection d'établissements et d'expansion des marchés de gros.
Service d'alimentation et de nutrition (BOVINS)	Ce service sert à apporter une aide alimentaire aux pauvres et aux défavorisés, par des subventions en espèces, des dons d'aliments et des coupons alimentaires. Pour les approvisionnements, on a recours à des appels d'offres ouverts. Le programme joue aussi un rôle important comme moyen de retrait du marché des surplus de produits agricoles.
Tarifs fédéraux sur le bœuf (BOVINS)	Un tarif de 4,4 ¢/kg selon le poids en carcasse est imposé sur les produits de bœuf et de veau frais, réfrigérés ou congelés venant de pays autres que le Canada. Un tarif *ad valorem* de 4 p. 100 grève les morceaux évalués à plus de 66 ¢/kg. Les importations en provenance des pays SGP (Système généralisé de préférences) et CBI (Caribbean Basin Initiative ou Initiative du Bassin antillais) entrent en franchise en sol américain.
The Meat Import Act of 1979	Cette loi restreint la quantité de produits de viande pouvant être importée aux États-Unis pendant chaque année civile. Des contingents d'importation sont imposés suivant cette loi s'il est prévu que les importations dépasseront certains niveaux spécifiques, à moins que des ARV ne soient négociés entre les principaux pays fournisseurs. Les importations en provenance du Canada sont exemptées des dispositions de cette loi.

Tableau 2

PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS QUI INTÉRESSENT LES INDUSTRIES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Programmes d'aide	Modalités
Programmes influant sur les coûts	
Droits fédéraux de pâturage (BOVINS)	Ce programme vise l'administration du pacage du bétail dans les grands pâturages fédéraux. Pour être titulaire d'un permis, il faut posséder ou gérer du bétail et assez de terres pour le faire paître hors des terres fédérales. Il faut aussi avoir besoin de pacage à l'année pour l'exploitation d'un grand élevage. Les droits sont ceux que définit la *Public Rangelands Improvement Act of 1978.*
Programmes d'irrigation (BOVINS)	Le Bureau d'assainissement élabore et soutient des travaux d'irrigation pour transformer en terres agricoles productives des étendues désertiques ou d'autres terres non arables. L'accent est mis sur la gestion et la conservation des eaux pour assurer la perennité des ressources.
Programmes fédéraux de crédit agricole (BOVINS)	La Farmers Home Administration (FmHA) consent des prêts agricoles aux producteurs à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Cet organisme est généralement un prêteur de dernier recours pour les agriculteurs qui ne peuvent obtenir de crédit de prêteurs commerciaux. Les taux d'intérêt pratiqués sont fondés sur le coût des emprunts que fait le gouvernement. Les frais généraux sont prélevés sur les fonds de la FmHA.
Programme fédéral d'aide à l'élevage (BOVINS)	Ce programme comprend plusieurs volets distincts d'aide à l'alimentation du bétail en cas d'urgence.
Programmes de céréales fourragères (BOVINS)	Ces programmes servent à aider les producteurs américains de céréales fourragères par des paiements compensatoires, des prêts à forfait consentis par la Commodity Credit Corporation, des mesures de retrait obligatoire de terres en culture, le «0/92» et l'établissement de prix cibles.

Tableau 2

PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS QUI INTÉRESSENT LES INDUSTRIES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Programmes d'aide	Modalités
Autres programmes	
Programme fédéral d'inspection et de classement (BOVINS ET BŒUF)	Ce programme vise l'inspection de tous les établissements intérieurs, la surveillance des exportateurs de produits de viande ou de volaille aux États-Unis et l'aide technique et financière des programmes d'inspection des États.
Service fédéral d'inspection de la santé des animaux et des végétaux (BOVINS ET BŒUF)	Ce programme embrasse les activités suivantes : mise en quarantaine de végétaux ou d'animaux, réglementation des importations et des exportations, surveillance et contrôle en santé animale et végétale, recherche en laboratoire et application des mesures réglementaires d'ordre biologique.
Programme fédéral de consultation et de diffusion (BOVINS ET BŒUF)	Des agents de diffusion dans les États, les régions et les comtés aident et conseillent la population en matière de commercialisation, de production agricole et de nutrition et pour les programmes destinés aux jeunes, aux familles et aux collectivités.
Programmes fédéraux de recherche et organismes d'administration (BOVINS ET BŒUF)	Le Service de recherche agricole élabore des programmes de recherche et de démonstration agricoles concernant la production, l'utilisation, la commercialisation, les études de marché, la distribution, l'économie domestique, la nutrition et l'utilisation en consommation, ainsi que pour de petites acquisitions de terrains par don, échange ou achat. Le Service de recherche coopératif avec les États, le Service de recherche économique et le Service de nutrition humaine et d'information comptent parmi d'autres services.

Tableau 3

PROGRAMMES FÉDÉRAUX CANADIENS QUI INTÉRESSENT LES INDUSTRIES DE L'ÉLEVAGE DES BOVINS ET DE LA TRANSFORMATION DU BŒUF

Programmes d'aide	Modalités
Programmes influant sur les revenus	
Mesures de contrôle douanier des bovins (BOVINS)	Jusqu'en 1989, un acheteur étranger avait besoin d'un permis pour acheter des bovins à l'exportation. Ce régime devait faire place à un tarif à l'exportation de 20 p. 100, qui a ensuite été éliminé progressivement sur une période de quatre ans.
Mesures de contrôle douanier du bœuf (BOVINS)	En 1988 et pendant une partie de 1989, un tarif de 10 p. 100 frappait les importations de produits du bœuf. Ce tarif a disparu en 1989 pour être réimposé en novembre 1992.
Programmes influant sur les coûts	
Programmes de céréales fourragères (BOVINS)	Dans le cadre du programme de subventions à l'alimentation équilibrée des animaux, CONASUPO importe du sorgho-grain, de l'orge et du blé fourrager de qualité inférieure en achetant sur le libre marché et les vend aux provenderies à des prix plus bas que les cours du marché. Les mesures de contrôle douanier des céréales fourragères limitent l'importation de ces céréales, soutenant ainsi les prix intérieurs des aliments pour animaux au détriment de l'industrie de l'élevage des bovins.
Programmes de crédit (BOVINS ET BŒUF)	La Banque nationale de crédit rural du Mexique consent du crédit agricole aux producteurs à des taux d'intérêt inférieurs aux taux du marché pour des prêts commerciaux ordinaires. Lancé en 1986, le Programme des subventions de transfert financier prévoit une aide financière directe aux exploitants d'abattoirs pour l'achat de matériel.
Autres programmes	
Programmes d'hygiène vétérinaire (BOVINS)	Les activités de lutte contre les parasites et les maladies des animaux prennent les formes suivantes : quarantaine, enregistrement sanitaire, lutte contre la typhoïde, éradication des maladies et promotion de la compétitivité.

Tableau 4

PROGRAMMES PROVINCIAUX INCLUS DANS LE CALCUL DES AVANTAGES NETS

Alberta
Subventions d'établissement non agricole
Subventions d'établissement agricole
Programme de compensation de la subvention du Nid-de-Corbeau
Diffusion
Programme de stabilisation du crédit agricole
Exonération de taxe sur l'essence et déduction de distribution d'essence en milieu agricole
Inspection et classement
Subventions de taux d'intérêt
Recherche

Colombie-Britannique
Entente de développement économique et régional (EDER)
Diffusion
Assurance-revenu agricole
Inspection
Exonération de la taxe sur l'essence
Amélioration des grands pâturages

Manitoba
Location de terres publiques
Prêts directs
Diffusion
Exonération de la taxe sur l'essence
Programme d'aide à l'élevage des animaux
Programme de diminution du taux d'intérêt aux jeunes fermiers

Ontario
Subventions d'équipement agricole
Diffusion
Aide au revenu agricole (intérêt)
Inspection
Programme de la viande rouge II (bœuf et mouton) - subventions autres que d'équipement
Recherche

Tableau 4

PROGRAMMES PROVINCIAUX INCLUS DANS LE CALCUL DES AVANTAGES NETS

Québec
Amélioration de la santé des animaux
Subventions d'équipement agricole
Consolidation des entreprises d'engraissement de bovins
Diffusion
Assurance-stabilisation des revenus agricoles
Fonds d'assurance-prêts agricoles
Inspection
Remises d'intérêts
Recherche

Saskatchewan
Programme de prêts pour immobilisations
Programme de rajustement du prix des céréales fourragères et de compensation du Nid-de-Corbeau
Subventions aux municipalités
Avances en espèces aux éleveurs de bovins

Tableau 5

PROGRAMMES DES ÉTATS INCLUS DANS LE CALCUL DES AVANTAGES NETS

Californie
Dépenses des collèges d'État de la Californie
Réseau de laboratoires de diagnostic de Californie
Foires agro-alimentaires de district
Commercialisation agro-alimentaire et production agricole
Inspection de la viande et de la volaille

Colorado
Services agricoles
Dépenses des collèges d'État du Colorado

Floride
Industrie des productions animales
Dépenses des collèges d'État de Floride
Inspection
Commercialisation

Iowa
Dépenses des collèges d'État d'Iowa

Kansas
Dépenses des collèges d'État du Kansas

Minnesota
Production laitière et élevage
Dépenses des collèges d'État du Minnesota

Montana
Programme d'inspection et de contrôle
Dépenses des collèges d'État du Montana

Nebraska
Dépenses des collèges d'État du Nebraska

Oklahoma
Division des productions animales
Dépenses des collèges d'État de l'Oklahoma

Dakota du Sud
Dépenses des collèges d'État du Dakota du Sud

Tableau 5

PROGRAMMES DES ÉTATS INCLUS DANS LE CALCUL DES AVANTAGES NETS

Texas
Dépenses des collèges d'État du Texas

État de Washington
Inspection des produits
Dépenses des collèges de l'État de Washington

ANNEXE VII

BIBLIOGRAPHIE

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. — Les marchés internationaux de la viande 1992-1993. — Genève : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, février 1993.

Alberta. Ministère de l'Agriculture. Direction d'économie de production. Division des services économiques. — 1990 Costs and Returns Summary: Cow-Calf Operations. — [Edmonton] : Ministère de l'Agriculture de l'Alberta, le 18 septembre 1991.

Alberta. Ministère de l'Agriculture. Direction de l'analyse du marché. — Canadian Meat Demand 1960-1990, An Analytical Spreadsheet. — Fred Alliston. — Edmonton : Ministère de l'Agriculture de l'Alberta, décembre 1991.

Ambassade du Canada, Mexique. Division du commerce. — Market Study on the Mexican Market for Meat and Livestock Products. — [S.l. : s.n., s.d.].

American Meat Institute. — Meat and Poultry Facts. — Washington : The Institute, 1992.

Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires. — 1993 Foodservice Facts. — [S.l.] : The Association, 1993.

Austen, Dick, Président, Australian Meat and Live-stock Corporation. — «Beef Export Policy and Marketing». — Discours prononcé lors de OUTLOOK 93, Canberra, du 2 au 4 février 1993. — [Canberra, Australie] : [s.n.], [1993].

Bernier, Ivan. — Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis annoté = Free Trade Agreement Between Canada and the United States — Annotated. — Cowansville, Québec : Les Éditions Yvon Blais Inc., 1990-.

Bierlen, R. et D. Hayes. — Meat Marketing in Mexico - Working Paper. — Ames, Iowa : Iowa State University, janvier 1991.

Board of Health of King County, État de Washington, États-Unis. — Rules and Regulations Relating to Meat; Establishing a Meat Code; Setting Licensing Requirements; Setting Sanitation Standards; Prohibiting Certain Conduct. — No. VI, Sales and Possession of Graded and Labeled Meat; section 63, Grading Required. — No. VII, Advertisements and Displays; section 69, Grade Designation. — [S.l.] : Board of Health of King County, [s.d.].

Canada. Groupe de travail sur la compétitivité dans le secteur agro-alimentaire. — Partenaire dans la croissance : Rapport aux Ministres de l'Agriculture, Groupe de travail sur la compétitivité dans le secteur agro-alimentaire. — Ottawa : Ministère de l'Agriculture, 1990.

Canada. Ministère de l'Agriculture. Direction des programmes internationaux. — Taiwan : Évaluation du marché d'exportation agro-alimentaire. — Ian Hurd, Murray Gwyer. — Ottawa : Ministère de l'Agriculture, octobre 1992.

Canada. Ministère de l'Agriculture. Direction générale des politiques. Division de l'analyse économique. — Impact of Increased Offshore Imports of Boneless Beef on the Canadian Cattle and Beef Market. — [Rapport ministériel du gouvernement fédéral préparé pour le Tribunal canadien du commerce extérieur]. — [Ottawa] : Ministère de l'Agriculture, distribué en août 1993.

Canada. Ministère de l'Agriculture. Direction générale des politiques. Division de l'analyse économique. — Perspectives agro-alimentaires. — Ottawa : Ministère de l'Agriculture, avril 1993.

Canada. Ministère de l'Agriculture. Direction générale des politiques. — Compétitivité de l'industrie de boeuf au Canada et importations de boeuf. — Jim Townshend *et al.* — Document de travail 8/91. — [Ottawa] : Ministère de l'Agriculture, [1991].

Canada. Ministère de l'Agriculture. Division de l'analyse économique agricole. — Cost of Production within the Canadian Beef Sector, Comparison of Three Provincial Cow-Calf Enterprise Data. — Rapport soumis au Tribunal canadien du commerce extérieur en août 1993. — Jeff Corman. — Ottawa : Ministère de l'Agriculture, août 1993.

Canada. Ministère de l'Agriculture. Division du développement du secteur alimentaire. — Tendances de consommation alimentaire : Que nous réservent les années 1990? — Préparé par Ralph Hicks, Hicks and Company, Toronto, pour la Division du développement du secteur alimentaire, Ministère de l'Agriculture. — Ottawa : Ministère de l'Agriculture, 1990.

Canada. Ministère de l'Agriculture. Office de stabilisation des prix agricoles. — Conceptual and Empirical Issues in Measuring Net Benefits Across the Agri-Food Processing Sector. — Préparé par Karl D. Meilke et Vincent Amanor-Boadu. — [Ottawa] : Ministère de l'Agriculture, juin 1992.

Canada. Ministère de l'Agriculture. — Direction des programmes internationaux. — République de Corée : Évaluation du marché d'exportation agro-alimentaire. — Elwood Hodgins. — Ottawa : Ministère de l'Agriculture, avril 1992.

Canada. Ministère de l'Agriculture. — Guide de la consommation des dépenses et des prix alimentaires = Handbook of Food Expenditures, Prices and Consumption. — Ottawa : Ministère de l'Agriculture, 1990.

Canada. Ministère de l'Agriculture. — Quantitative Assessment of the Impact of Removing the National Tripartite Stabilization (NTS) Programs for Cattle. — [Ottawa] : Ministère de l'Agriculture, distribué en août 1993.

Canada. Ministère de l'Agriculture. Service de l'information sur le marché. — Revue du marché des bestiaux. — [Ottawa] : Ministère de l'Agriculture, 1950-.

Canada. Ministère de l'Agriculture. — The Impact of Changing the Method of Payment Under the Western Grain Transportation Act (WGTA) on the Canadian Cattle Industry. — [Ottawa] : Ministère de l'Agriculture, distribué en août 1993.

Canada. Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. — 1990-1991 Profil de l'industrie. Transformation de la viande bovine = 1990-1991 Industry Profile, Cattle Processing. — Ottawa : Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, mars 1993.

Canada. Statistique Canada. Division de l'agriculture/ressources naturelles. Section des revenus et des prix agricoles. — Statistiques économiques agricoles. — Catalogue 21-603F. — Ottawa : Statistique Canada, 1986-.

Canada. Statistique Canada. Division de l'agriculture. — Aperçu de l'agriculture canadienne selon les données du recensement, 1971-1991 = Census Overview of Canadian Agriculture, 1971-1991 — Catalogue 93-348. — Ottawa : Statistique Canada, 1992.

Canada. Statistique Canada. Division de l'agriculture. Section du bétail et des produits d'origine animale. — Statistiques du bétail. — Catalogue 23-603F. — Ottawa : Statistique Canada, 1993-.

Canada. Statistique Canada. — Dépenses alimentaires des familles au Canada : 17 régions métropolitaines 1990 = Family Food Expenditure in Canada: 17 Metropolitan Areas 1990. — Catalogue 62-554. — Ottawa : Statistique Canada, 1992.

Canada. Statistique Canada. — Sommaire du commerce international du Canada, décembre 1992 = Summary of Canadian International Trade, December 1992. — Catalogue 65-001, mensuel. — Ottawa : Statistique Canada, mars 1993.

Canada. Statistique Canada. — Statistique du bétail et des produits animaux = Livestock and Animal Products Statistics. — Catalogue 23-203. — [Ottawa] : Bureau fédéral de la statistique, Division du commerce intérieur, [1920-1992].

Canadian Almanac and Directory 1992. — Toronto : Copp Clark, 1992.

Canadian Beef Export Federation. — Opportunities and Constraints for Canadian Beef Exports to Japan. — Calgary : Canadian Beef Export Federation, 1991.

Canadian Beef Export Federation. — Opportunities and Constraints for Canadian Beef in Taiwan. — [Calgary] : Canadian Beef Export Federation, 1992.

Canadian Beef Export Federation. — Opportunities and Constraints for Canadian Beef to Regional Markets in Japan. — Calgary : Canadian Beef Export Federation, juin 1992.

Canadian Cattlemen's Association. — Cattle and the Environment: Know the Facts. — [Ottawa : s.n., s.d.].

Canadian Cattlemen's Association. — Mémoire déposé après l'audience de la Canadian Cattlemen's Association auprès de la Commission du commerce international des États-Unis, Washington, D.C., Enquête n° 332-328, Live Cattle and Beef: U.S. and Canadian Industry Profiles, Trade, and Factors of Competition. — [S.l.] : CCA, le 21 septembre 1992.

Canadian Cattlemen's Association. — Mémoire déposé avant l'audience de la Canadian Cattlemen's Association auprès la Commission du commerce international des États-Unis, Washington, D.C., Enquête n° 332-328, Live Cattle and Beef: U.S. and Canadian Industry Profiles, Trade, and Factors of Competition. — [S.l.] : CCA, le 28 août 1992.

Cattle Council of Australia. — Yearbook 1992. — Publié sous la direction de Peter Weeks. — Barton, A.C.T. : Cattle Council of Australia, [s.d.].

Cattle•Fax. — An Economic Analysis of Low-Fat Ground Beef. — Présenté à la National Cattlemen's Association et la Cattlemen's Beef Board. — Préparé par Cattle•Fax. — [S.l. : s.n.], septembre 1991.

Centre d'information sur le bœuf. — Highlights of the Beef Segmentation Study. — Toronto : Centre d'information sur le bœuf, janvier 1993.

Centre d'information sur le bœuf. — Marketing Plan 1992/1993. — Toronto : Centre d'information sur le bœuf, [s.d.]

Centre d'information sur le bœuf. — Strategic Plan. — Toronto : Centre d'information sur le bœuf, février 1990.

CNUCED. — Études sur la transformation, la commercialisation et la distribution des produits de base : Commercialisation de la viande bovine et de ses préparations : Domaines de coopération international. — New York : Nations Unies, 1989.

Cody, Betsy A. — Western Water Supplies: Issues in the 102d Congress. — Washington : Service de recherche du Congrès, Division des politiques sur les ressources naturelles et l'environnement, 1992.

Colombie-Britannique. Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation. — Environmental Guidelines for Beef Cattle Producers in British Columbia. — En collaboration avec la B.C. Association of Cattle Feeders, la B.C. Cattlemen's Association, la B.C. Federation of Agriculture. — Abbotsford : Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de la Colombie-Britannique, 1992.

Comité d'examen environnemental de l'ALÉNA (Canada). — Accord de libre-échange nord-américain, Examen environnemental du Canada. — Catalogue E74-54/1992 F. — [Ottawa] : Gouvernement du Canada, 1992.

Comité d'experts. — 1991 Net Benefits Calculation for Red Meats and for all Commodities. — Volume I, Recommendations on Measuring 1991 Net Benefits for Red Meats and for all Commodities. — [S.l.] : Le Comité, le 31 mai 1992.

Comité d'experts. — 1991 Net Benefits Calculation for Red Meats and for all Commodities. — Volume II, 1991 Red Meats Net Benefits - Summary Results. — [S.l.] : Le Comité, le 31 janvier 1993.

Comité d'experts. — 1991 Net Benefits Calculation for Red Meats and for all Commodities. — Volume III, 1991 All Commodities Net Benefits - Summary Results. — [S.l.] : Le Comité, le 31 janvier 1993.

Comité d'experts. — 1991 Net Benefits Calculation for Red Meats and for all Commodities. — Volume IV, Net Benefits Concepts and Methods - Summary Results. — [S.l.] : Le Comité, le 31 janvier 1993.

Comité d'experts. — 1991 Net Benefits Calculation for Red Meats and for all Commodities. — Volume V, Detailed 1991 Net Benefits Results - Summary Results. — [S.l.] : Le Comité, le 31 janvier 1993.

Conseil canadien de la distribution alimentaire. — Rapport sur l'état de l'industrie 1992 : une étude comparative de l'industrie alimentaire au Canada et aux États-Unis menée conjointement par le CCDA et le FMI. — Montréal : CCDA, novembre 1992.

Conseil canadien de la distribution alimentaire. — Trends in Canada: Survey on Consumer Shopping 1991.— Effectué pour le compte du Conseil canadien de la distribution alimentaire, du Food Marketing Institute et du Canadian Grocer Magazine par la société Market Facts of Canada. — Montréal : Division de la recherche, CCDA, 1991.

Conseil international de la viande. — Rapport annuel : 1992. — [Genève] : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, [1993].

Crom, Richard J. — Economics of the U.S. Meat Industry. — Bulletin de renseignements agricoles n° 545. — Washington : Département de l'agriculture des États-Unis, Service de recherche économique, novembre 1988.

Darden, George. — «The Great Grazing Fee Debate: Grazing Giveaway Costs Taxpayers Millions». — The Georgia Cattleman. — Juillet 1991. — pp. 12-13.

Deloitte & Touche. — Aide financière fournie aux industries des fruits et légumes au Canada et aux États-Unis. — Rapport d'experts-conseils préparé pour le Tribunal canadien du commerce extérieur. — Guelph : Deloitte & Touche, mai 1991.

Duewer, Lawrence A. et Kenneth E. Nelson. — Beefpacking and Processing Plants Computer-Assisted Cost Analysis. — Rapport du personnel n° AGES 9115. — Washington : Département de l'agriculture des États-Unis, Service de recherche économique, Division de l'économie des denrées, avril 1991.

Duewer, Lawrence A. et Kenneth E. Nelson. — «Beefpacking Costs are Lower for Larger Plants». — Production et commercialisation du bétail. — Octobre-décembre 1991.

Eales, James. — North American Meat Demand. — Rapport pour la Manitoba Red Meats Forum Inc. — Winnipeg, Manitoba : [s.n.], le 14 février 1993.

Ernst & Young. — Responding to Cross Border Shopping: A Study of the Competitiveness of Distribution Channels in Canada. — [Toronto] : Ernst & Young, mars 1992.

États-Unis. Agence générale comptable. — Beef Industry - Packer Concentration and Cattle Prices. — Washington : Agence générale comptable des États-Unis, décembre 1990.

États-Unis. Agence générale comptable. — Rangeland Management: Current Formula Keeps Grazing Fees Low. — Briefing Report to the Chairman, Environment, Energy and Natural Resources Sub-Committee, Committee on Government Operations, House of Representatives. — Washington : Agence générale comptable des États-Unis, juin 1991.

États-Unis. Bureau de commerce agricole, Nicaragua. — Post Report I. — [S.l. : s.n.], 1992.

États-Unis. Bureau de commerce agricole, Nicaragua. — Post Report 2. — [S.l. : s.n.], 1992.

États-Unis. Bureau de commerce agricole, Seoul, Corée. — Post Report I. — [S.l. : s.n.], 1992.

États-Unis. Bureau de commerce agricole, Seoul, Corée. — Post Report II. — [S.l. : s.n.], 1992.

États-Unis. Bureau de commerce agricole, Tokyo, Japon. — Post Report 8. — [S.l. : s.n.], 1992.

États-Unis. Bureau du représentant du commerce. — Review of U.S. - Mexico Environmental Issues. — [S.l. : s.n.], février 1992.

États-Unis. Commission du commerce international. — Industry and Trade Summary - Live Cattle and Fresh, Chilled, or Frozen Beef and Veal. — Publication USITC n° 2625 (AG-12). — Washington D.C. : USITC, avril 1993.

États-Unis. Commission du commerce international. — «Korea Widens Access for Foreign Beef». — International Economic Review. — Washington, D.C. : USITC, Bureau d'économie, août 1993, p. 11.

États-Unis. Commission du commerce international. — Live Cattle and Beef: U.S. and Canadian Industry Profiles, Trade and Factors of Competition. — Report to the Committee on Ways and Means of the U.S. House of Representatives and the Committee on Finance of the U.S. Senate on Investigation No. 332-328, Under Section 332 of the Tariff Act of 1930, as Amended. — Publication USITC n° 2591. — Washington, D.C. : USITC, janvier 1993.

États-Unis. Commission du commerce international. — The Competitive Position of Canadian Live Cattle and Beef in U.S. Markets. — Report to the Senate Committee on Finance on Investigation No. 322-241, Under Section 322 of the Tariff Act of 1930, as Amended. — Publication USITC n° 1996. — Washington, D.C. : USITC, juillet 1987.

États-Unis. Département de l'agriculture et Département de l'intérieur. — Grazing Fee Review and Evaluation Update of the 1986 Final Report. — Rapport des secrétaires de l'agriculture et de l'intérieur, le 30 avril 1992. — Washington : [s.n.], le 30 avril 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. — Dairy, Livestock and Poultry: World Livestock Situation. — Washington : Département de l'agriculture des États-Unis, 1988. — Divers numéros.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service d'inspection de la salubrité des aliments. Programmes internationaux. — Equivalency Study of the United States and Canadian Meat and Poultry Inspection Systems, Summary Report. — [S.l. : s.n.], mars 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de commercialisation agricole à l'étranger. — Foreign Agriculture 1992. — Washington : The Service, décembre 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Cattle Feeding, 1962-89. Location and Feedlot Size. — Rapport sur l'économie agricole n° 642. — Kenneth R. Krause. — Washington : The Service, avril 1991.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Cattle Feeding in the United States. — R.A. Gustafson et R.N. Van Arsdall. — Washington : The Service, 1970.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Domestic Food Assistance Programs: Measuring Benefits to Producers. — S.W. Martinez et P.M. Dixit. — Washington : The Service, juin 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Economic Indicators of the Farm Sector: National Financial Summary, 1990. — ECIFS 10-1. — Washington : The Service, 1991.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Economic Indicators of the Farm Sector: National Financial Summary, 1991. — Washington : The Service, 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Financial Performance of U.S. Farm Businesses, 1987-90. — Rapport sur l'économie agricole n° 66. — Washington : The Service, décembre 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Food Consumption, Prices and Expenditures, 1970-90. — Bulletin statistique n° 825. — Washington : The Service, mai 1991.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Leading Commodity Cash Receipts, 1960-1987. — Robert P. Williams, Janusz Kubica et Constance F. Dixon. — Bulletin statistique n° 777. — Washington : The Service, 1989.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — Livestock and Poultry: Situation and Outlook Report. — Washington : The Service, 1980. — Divers numéros, 1980-1993.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — The Beef Cow-Calf Industry, 1964-87, Location and Size. — Kenneth R. Krause. — Rapport sur l'économie agricole n° 659. — Washington : Département de l'agriculture des États-Unis, Service de recherche économique, juin 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service de recherche économique. — The World Beef Market - Government Intervention and Multilateral Policy Reform. — William F. Mahr *et al.* — Washington : The Service, 1990.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service des forêts. — Range Management; Grazing and Livestock Use and Grazing Fees; Proposed Rule. — 36 C.F.R. Part 222. — Federal Register, partie V, vol. 58, n° 155, le 13 août 1993.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service national des statistiques agricoles. — Agricultural Statistics 1991. — Washington : Bureau d'impression du gouvernement des États-Unis, 1991.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service national des statistiques agricoles. — Cattle. — Washington : Département de l'agriculture des États-Unis, Service national des statistiques agricoles, 1980. — Divers numéros, 1980-1993.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service national des statistiques agricoles. — Cattle on Feed. — Washington : Département de l'agriculture des États-Unis, Service national des statistiques agricoles, 1980. — Divers numéros, 1980-1993.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service national des statistiques agricoles. Commission des statistiques agricoles. — Livestock Slaughter 1991 Summary. — Washington : The Service, mars 1992.

États-Unis. Département de l'agriculture. Service national des statistiques agricoles. — Livestock Slaughter: Annual Summary. — Washington : Département de l'agriculture des États-Unis, Service national des statistiques agricoles, 1980. — Divers numéros, 1980-1992.

États-Unis. Département de l'intérieur. Bureau de gestion des terres. — Grazing Administration, Rangeland Management; Notice. — Federal Register, partie VII, vol. 58, n° 155, le 13 août 1993.

États-Unis. Département de l'intérieur. Bureau de gestion des terres. — Grazing Administration Regulations; Proposed Rule. — 43 C.F.R. parties 4, 1780 et 4100. — Federal Register, partie VI, vol. 58, n° 155, le 13 août 1993.

États-Unis. Département de l'intérieur. Bureau de gestion des terres. — Rangeland Reform '94, A Proposal to Improve Management of Rangeland Ecosystems and the Administration of Livestock Grazing on Public Lands. — Washington : Département de l'intérieur des États-Unis, Bureau de gestion des terres en collaboration avec le Département de l'agriculture, Service des forêts, août 1993.

États-Unis. Département du commerce. Bureau du recensement. — Census of Agriculture (1987). Volume 1. Geographic Area Series. — Washington : The Bureau, 1990.

États-Unis. Département du commerce. Bureau du recensement. — Census of Agriculture (1987). Volume 2. Subject Series. — Washington : The Bureau, 1990.

États-Unis. Département du commerce. Bureau du recensement. — Census of Agriculture (1987). Volume 3. Related Surveys. — Washington : The Bureau, 1990.

États-Unis. Département du commerce. Service économique et statistique. Bureau du recensement. — Statistical Abstract of the United States 1992. — 112e édition. — Washington D.C. : The Bureau, 1992.

Gouvernement du Canada. — Communiqué : Regarding the Establishment of a WGTA Producer Payment Panel. — [Ottawa] : Gouvernement du Canada, le 4 juin 1993.

Gracey, Charles. — The Cattle Cycle. — [Ottawa] : Canadian Cattlemen's Association, 1981.

Johnson, D. Gale, *et al.* — Competitive Issues in the Beef Sector: Can Beef Compete in the 1990s? — Minneapolis, Minnesota : Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs, University of Minnesota, octobre 1989.

Kerr, William et May Yeung. — The Impact of Imported U.S. No-Roll Beef on the Canadian Market. Préparé pour la Manitoba Red Meats Forum Inc. (Confidentiel). — [S.l. : s.n.], 1992.

Laycraft, Dennis. — Changes to Canada's Grading System. — [Ottawa] : Canadian Cattlemen's Association, 1993.

McCoy, J.H. et M.C. Sarhan. — Livestock and Meat Marketing. — 3e édition. — New York : Van Nostrand Reinhold Company (un livre Avi), 1988.

Munis, Betty. — «The Great Grazing Fee Debate: Cattlemen Already Pay Fair Share». — The Georgia Cattleman. — Juillet 1991. — pp. 12-13.

National Cattlemen's Association. — Cattle and Beef Handbook - Facts, Figures and Information, Revised 1992. — Englewood, Colorado : The Association, 1992.

National Cattlemen's Association. — Directions: The State of the Beef Industry. — Englewood, Colorado : The Association, 1992.

National Cattlemen's Association. — Executive Summary, National Beef Quality Audit. — [S.l.] : National Cattlemen's Association en collaboration avec la Colorado State University et la Texas A&M University, 1992.

National Cattlemen's Association. — Fact Sheet: Clean Water Act. — Englewood, Colorado : The Association, mars 1993.

National Cattlemen's Association. — Fact Sheet: Federal Grazing Fees. — Englewood, Colorado : The Association, janvier 1993.

Ontario. Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation — Beef Quality - The Canadian Consumer's Perspective: A Summary of the Research on Beef Quality Conducted by Actionable Market Research for the Ontario Ministry of Agriculture and Food. — Toronto : Le Ministère, octobre 1987.

Ontario. Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. — Ontario Beef Packer Situation Outlook. — Toronto : Le Ministère, septembre 1988.

Ontario. Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. — PDR Notes. — [Toronto] : Le Ministère, septembre 1992.

Public Lands Council, *et al.* — High Noon on the Range. — [S.l. : s.n., s.d.].

Pugh, G. — «The Economics of Feeder Cattle and Calf Pricing in North America». Canadian Farm Economics. — Volume 20, n° 1.

Québec. Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Division des études économiques. Service des analyses sectorielles. — État de situation de l'industrie de la viande bovine. — Préparé par Lise Demers. — [Québec : Le Ministère], décembre 1992.

Research Institute on Livestock Pricing. Département d'économie agricole. — Meatpacking Competition and Pricing. — Clement Ward. — Blacksburg, VA : The Institute, 1988.

SCI Sparks Companies, Inc. — Agriculture Canada Commodity Outlook. — [S.l. : s.n.], le 2 mars 1993.

SCI Sparks Companies, Inc. — British Columbia Beef Industry Review. — Rapport soumis au ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de la Colombie-Britannique. — En association avec la KenAgra Management Services Ltd. — [Victoria : SCI Sparks], avril 1992.

So What's Your Beef?. — [Sommaire de l'étude sur la consommation, méthode par segmentation, faite pour le compte du Centre d'information sur le boeuf]. — [Reçu avec le compte-rendu de la réunion du groupe de travail sur l'industrie du boeuf, Ottawa, le 3 février 1993]. — [S.l. : s.n., s.d.]

Thomas, Heather Smith. — «Administrative Costs of Grazing Fees». — Western Livestock Reporter, n° 47, le 16 juin 1993, p. 1.

Tribunal canadien des importations. — Viande de boeuf désossée destinée à la transformation originaire ou exportée de la Communauté économique européenne pour laquelle des subventions ont été payées directement ou indirectement par la Communauté économique européenne et/ou par le gouvernement d'un état membre. — Enquête n° CIT-2-86. — Ottawa : TCI, le 25 juillet 1986.

Tribunal canadien du commerce extérieur. — Enquête sur l'importation de boeuf désossé, originaire de pays autres que les États-Unis d'Amérique. — Ottawa : TCCE, le 28 mai 1993.

Tribunal canadien du commerce extérieur. — Viande de boeuf désossée destinée à la transformation originaire ou exportée de la Communauté économique européenne pour laquelle des subventions ont été payées directement ou indirectement par la Communauté économique européenne et/ou par le gouvernement d'un état membre. — Réexamen n° RR-90-006. — Ottawa : TCCE, le 22 juillet 1991.

U.S. Meat Export Federation. — «USMEF Apprehensive About Future of MPP Funding». — Communiqué. — Le 7 janvier 1993.

Ward, Clement E. and Merle D. Faminow. — Competitiveness in Livestock Slaughtering and Meat Processing. — Rapport pour la Manitoba Red Meats Forum Inc. — Winnipeg, Manitoba : [s.n.], juin 1992.

Ward, Clement E. — «Structural Change: Implications for Competition and Pricing in the Feeder-Packer Subsector». — Structural Change in Livestock: Causes, Implications, Alternatives, chapitre 2, p. 59. — Publié sous la direction de Wayne Purcell. — Blacksburg, VA : Research Institute on Livestock Pricing, février 1990.

Le rapport du personnel du Tribunal, distribué en août 1993, renferme une bibliographie plus exhaustive des rapports et des publications qui ont été obtenus par le Tribunal ou soumis à celui-ci lors de l'enquête.