

1997RP-02

# **Les Marchés Électroniques: le Cas de l'Encan Électronique du Porc**

*Sylvain Noël et Jacques Robert*

---

**Rapport de Projet**  
*Project report*

---

Montréal  
Mai 1997



**CIRANO**  
Centre interuniversitaire de recherche  
en analyse des organisations

## **CIRANO**

Le CIRANO est un organisme sans but lucratif constitué en vertu de la Loi des compagnies du Québec. Le financement de son infrastructure et de ses activités de recherche provient des cotisations de ses organisations-membres, d'une subvention d'infrastructure du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, de même que des subventions et mandats obtenus par ses équipes de recherche.

*CIRANO is a private non-profit organization incorporated under the Québec Companies Act. Its infrastructure and research activities are funded through fees paid by member organizations, an infrastructure grant from the Ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, and grants and research mandates obtained by its research teams.*

### **Les organisations-partenaires / The Partner Organizations**

- École des Hautes Études Commerciales
- École Polytechnique de Montréal
- Université Concordia
- Université de Montréal
- Université du Québec à Montréal
- Université Laval
- Université McGill
- Ministère des Finances du Québec
- MRST
- Alcan inc.
- AXA Canada
- Banque du Canada
- Banque Laurentienne du Canada
- Banque Nationale du Canada
- Banque Royale du Canada
- Bell Canada
- Bombardier
- Bourse de Montréal
- Développement des ressources humaines Canada (DRHC)
- Fédération des caisses Desjardins du Québec
- Hydro-Québec
- Industrie Canada
- Pratt & Whitney Canada Inc.
- Raymond Chabot Grant Thornton
- Ville de Montréal

© 1997 Sylvain Noël et Jacques Robert. Tous droits réservés. *All rights reserved.* Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©.

*Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.*

## TABLE DES MATIÈRES

<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	5
<b>LISTE DES GRAPHIQUES</b> .....	6
<b>AVANT-PROPOS</b> .....	7
<b>INTRODUCTION</b> .....	9
<b>CHAPITRE I</b>	
<b>REVUE DE LA DOCUMENTATION : LES MARCHÉS ÉLECTRONIQUES</b> ...	11
<b>Qu'est-ce que le marketing électronique, le commerce informatisé et les marchés électroniques?</b> .....	11
<b>Quelques exemples de marchés électroniques</b> .....	13
- <i>Egg Clearinghouse Inc. (ECI)</i> .....	13
- <i>TELCOT</i> .....	14
- <i>CATTLEX</i> .....	14
- <i>Hog Accelerated Marketing System (HAMS)</i> .....	15
- <i>Ontario Pork Producers' Marketing Board (OPPMB)</i> .....	16
<b>Critères de faisabilité</b> .....	17
- <i>Les caractéristiques de la structure du marché économique</i> .....	17
- <i>La participation et les volumes de transactions</i> .....	18
- <i>Les coûts et la faisabilité technique</i> .....	19
<b>CHAPITRE II</b>	
<b>LA GENÈSE DE L'ENCAN ÉLECTRONIQUE DU PORC</b> .....	22
<b>Le marché primaire du porc au Québec 1971-1995</b> .....	22
- <i>Un secteur qui a connu une forte croissance suivie d'un léger recul...</i> .....	22
- <i>... Et qui se concentre de plus en plus</i> .....	28
<b>À la base du système de vente d'avant 1989 : un processus de négociations bilatérales comportant une asymétrie dans les pouvoirs de marchandage entre participants</b> ..	33

<b>La mise en opération de l'Encan Électronique du Porc : un parcours sinueux et semé d'embûches</b> .....	35
- <i>La fondation de la Fédération des producteurs de porcs du Québec et les premières tentatives pour organiser le vote d'un plan conjoint</i> .....	38
- <i>Le projet de plan conjoint est refusé lors d'un premier référendum</i> .....	40
- <i>Le projet de plan conjoint est refusé lors d'un second référendum</i> .....	42
- <i>À la demande de la Fédération, la Régie approuve et sanctionne un plan conjoint sans recours au vote, ce qui crée de fortes divisions au sein de l'industrie</i> .....	43
- <i>Le projet de plan conjoint est accepté lors d'un troisième référendum mais les déchirements s'accroissent au sein de l'industrie</i> .....	46
- <i>L'ère de la coopération et de la consultation</i> .....	48

### CHAPITRE III

<b>LES RÈGLES DE FONCTIONNEMENT DE L'ENCAN ÉLECTRONIQUE DU PORC</b> .....	51
---	----

<b>Quelques rappels historiques sur le plan juridique</b> .....	51
---	----

<b>Le fonctionnement de l'Encan Électronique du porc</b> .....	53
<i>Dispositions générales</i> .....	53
<i>La pré-vente</i> .....	54
<i>La vente</i> .....	56
<i>L'après-vente</i> .....	57

<b>Les modalités de fonctionnement</b> .....	59
- <i>La durée et le renouvellement de la Convention de mise en marché des porcs présentement en vigueur</i> .....	59
- <i>L'existence d'un comité de surveillance</i> .....	60
- <i>Le réseau informatique</i> .....	60
- <i>Le calcul du nombre de porcs pré-attribués</i> .....	61
- <i>Le prix des porcs pré-attribués</i> .....	62
- <i>Le système d'enchères</i> .....	64
- <i>Les horaires de réception des porcs</i> .....	65
- <i>La livraison des porcs et les coûts de transport</i> .....	65
- <i>Les pertes</i> .....	67
- <i>L'abattage des porcs ainsi que la pesée et le classement des carcasses de porcs</i> .....	68
- <i>Le paiement de la marchandise</i> .....	69
- <i>Le versement des recettes aux producteurs</i> .....	70
- <i>Les frais de classification des animaux</i> .....	72
- <i>Les garanties financières</i> .....	73
- <i>Les litiges, réclamations ou différends</i> .....	74

- Les producteurs membres de coopératives .....	74
- Les abattoirs non autorisés .....	75

<b>Un bref examen de l'évolution des règles de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc</b> .....	76
- Règles relatives au mécanisme d'attribution des porcs et de détermination des prix .....	76
- Règles relatives aux contributions devant être payées par les producteurs de porcs et les abattoirs .....	78

#### **CHAPITRE IV**

### **LES BÉNÉFICES ET LES COÛTS DE L'ENCAN ÉLECTRONIQUE DU PORC** 80

<b>Les avantages</b> .....	80
- Un mécanisme transparent de détermination des prix .....	81
- Un marché unique qui regroupe tous les intervenants .....	83
- Réduction des frais de transaction .....	84
- Une augmentation de la qualité .....	84
- Une liquidité accrue du marché .....	86
- Un outil favorisant une meilleure concertation de l'industrie .....	87
- La minimisation des frais de transport .....	88

<b>Les désavantages</b> .....	89
- La nécessité d'être muni d'un dispositif permettant de contrôler la qualité des produits .....	90
- Des énergies considérables sont requises pour mettre en œuvre le projet .....	90
- Les coûts .....	91

### **CONCLUSION** .....

<b>ANNEXE A</b> .....	98
<b>ANNEXE B</b> .....	99
<b>ANNEXE C</b> .....	100
<b>ANNEXE D</b> .....	101
<b>ANNEXE E</b> .....	102
<b>ANNEXE F</b> .....	104

### **BIBLIOGRAPHIE** .....

<b>Textes généraux</b> .....	105
<b>Textes juridiques</b> .....	106

## **LISTE DES TABLEAUX**

<b>TABLEAU 1:</b> Quelques données économiques ayant trait à l'industrie porcine .....	23
<b>TABLEAU 2:</b> Taille des fermes québécoises déclarant avoir des porcs .....	29

## LISTE DES GRAPHIQUES

<b>GRAPHIQUE 1:</b> Production annuelle de porc au Québec et dans le reste du Canada en 1971, 1976, 1981, 1986, 1991 et 1995 .....	24
<b>GRAPHIQUE 2:</b> Recettes provenant de l'exploitation du porc au Québec et dans le reste du Canada en 1971, 1976, 1981, 1986, 1991 et 1995 .....	26
<b>GRAPHIQUE 3:</b> Part des recettes totales des exploitations agricoles québécoises et canadiennes 1976, 1981, 1986, 1991 et 1995 .....	27
<b>GRAPHIQUE 4:</b> Nombre de fermes québécoises déclarant avoir des porcs en 1971, 1976, 1981, 1986 et 1991 .....	30
<b>GRAPHIQUE 5:</b> Distribution des fermes porcines québécoises selon leur taille pour les années 1971, 1976, 1981, 1986 et 1991 .....	32

## AVANT-PROPOS

La présente monographie a été conçue et rédigée dans le cadre du projet GAMME (Génération automatisée de multiples marchés électroniques) développé au CIRANO. GAMME est un projet de recherche scientifique et expérimental qui vise le développement des compétences scientifiques et techniques nécessaires à la mise en place de mécanismes de marchés, d'échanges et d'enchères sur l'autoroute de l'information. Nous nous sommes donc tout naturellement intéressés à l'expérience de l'Encan Électronique du Porc (EEP), qui reste à ce jour la plus importante expérience de marché électronique à avoir été faite au Québec.

Entreprise par Sylvain Noël sous ma direction, cette étude avait pour objectif premier d'analyser en détail le fonctionnement de l'EEP et de tirer des conclusions quant à la viabilité d'un tel type de marché ainsi qu'à ses applications possibles à d'autres secteurs de l'économie. L'Encan Électronique du Porc est, en effet, un bon exemple de ce que nous appelons les marchés intelligents, car son mode de fonctionnement est simple et bien rodé. Chaque producteur indique le nombre de porcs qu'il souhaite vendre avant le début de la vente au commissaire-priseur, qui se charge d'annoncer le nombre total de porcs à vendre. Une séquence d'enchères descendantes-ascendantes est alors organisée pour vendre les lots de porcs « virtuels ». Une fois connu le nombre total des ventes, le système répartit les bêtes selon un système « juste-à-temps » qui permet de minimiser les frais de transport et d'assurer une livraison rapide aux abattoirs. Chaque semaine, les recettes des ventes sont versées électroniquement aux producteurs.

Un marché intelligent, comme celui du porc, permet de gérer le plus efficacement possible l'ensemble des opérations en maximisant les gains à l'échange et en minimisant les frais de transport et de communication. Ce genre de marché offre une interface unique au vendeur et à l'acheteur, garantit l'intégrité des échanges et assure, par des contrôles systématiques, la qualité des produits. Enfin, les règles adoptées sont transparentes et préservent l'équité entre tous les participants. Car pour mettre en œuvre un marché électronique, des règles doivent être clairement définies : règle d'enchère, qui fixe le prix de base des produits et détermine le nombre d'achats autorisé pour chaque participant; règle de répartition des ventes et des achats, qui tient compte des exigences spécifiques du marché (contraintes de transport, normes de qualité exigées par les acheteurs, etc.); enfin, règle de péréquation, qui assure la répartition des frais de transport. La présente monographie explique comment les partenaires de l'EEP sont arrivés à s'entendre sur les règles de fonctionnement du marché et comment celles-ci ont évolué avec les années. Ce qui fait tout son intérêt, c'est qu'elle décrit un marché intelligent dont l'expérience pourrait être reprise dans d'autres secteurs industriels : copeaux de bois, bois des forêts publiques et privées, gaz naturel et électricité, droits gouvernementaux, bourse de fret, gestion en temps réel des réseaux, etc.

Les responsables de l'EEP ont été des innovateurs dans la mise en marché de leur produit. Nous espérons que la lecture de ce texte sera profitable à tous ceux qui désirent innover à leur tour et créer de nouvelles institutions d'échange transparentes, équitables et efficaces.



Cette étude a pu être menée à terme grâce à l'appui financier de Bell Canada : nous lui en sommes reconnaissants. Nous exprimons également notre gratitude envers Robert Plourde de Statistique Canada, qui a eu l'amabilité de nous faire parvenir un certain nombre de données statistiques, et les personnes et organismes qui ont bien voulu nous adresser toute la documentation nécessaire à notre travail. Nous remercions également Marie Corriveau pour sa précieuse collaboration lors de la rédaction finale du présent manuscrit. Pour terminer, nous tenons à remercier la Fédération des producteurs de porcs du Québec. Nous désirons préciser que les travaux menant à la rédaction de ce texte ont été faits en tout indépendance vis-à-vis de la Fédération des producteurs de porcs du Québec qui gère l'Encan Électronique du Porc. Nous n'avons reçu aucun financement de sa part. Néanmoins, la Fédération des producteurs de porcs du Québec s'est prêtée avec sollicitude à nos multiples demandes d'aide et nous a fourni toute l'information dont nous avons besoin : ce travail n'aurait jamais été possible sans cette précieuse collaboration.

Jacques Robert  
Directeur de recherche  
CIRANO

## INTRODUCTION

Le 6 mars 1989, un nouveau mécanisme de mise en marché du porc d'abattage fait son apparition au Québec : l'Encan Électronique du Porc. Ce système d'enchères invalidait la plupart des ententes et des contrats signés jusqu'alors au Québec entre abattoirs et producteurs de porcs et imposait toute une série de nouvelles règles de vente auxquelles devaient se soumettre l'ensemble des agents de l'industrie québécoise du porc : même un producteur qui possédait lui-même des installations d'abattage n'avait plus le droit de s'approvisionner à même son troupeau. C'est dire l'ampleur des changements que l'implantation de l'Encan Électronique du Porc a entraînés dans le fonctionnement général du marché.

L'industrie porcine occupe une place importante au sein de l'industrie agro-alimentaire au Québec. Depuis plusieurs années, le porc est la deuxième production agricole en importance de la province après le secteur laitier et le Québec est la province qui produit le plus de porcs annuellement au pays. Ce secteur regroupe une dizaine d'abattoirs spécialisés et quelque 3500 fermes porcines dispersées sur le territoire québécois. De plus, on estime à 30 000 le nombre d'emplois directs et indirects générés par cette industrie. Enfin, à lui seul, le marché primaire du porc<sup>1</sup> représente un secteur d'activités de près de 700 millions de dollars au Québec.

Cette monographie entend traiter des marchés électroniques en général mais à travers un cas de figure qui est, à notre connaissance, le premier - et toujours le seul - marché électronique centralisé à avoir été implanté au Québec au sein d'une industrie d'envergure. Dans le premier chapitre, nous passerons en revue la documentation et les principaux travaux consacrés aux marchés électroniques nord-américains de l'agro-alimentaire et tenterons de définir les conditions essentielles à la création et au maintien d'un marché électronique. Le second chapitre relatera le genèse de l'Encan

---

<sup>1</sup> Les termes «marché (ou industrie) primaire du porc» employés dans ce document désignent les activités qui entourent l'élevage et la vente des porcs par les producteurs, à l'exclusion des autres activités de l'industrie porcine, notamment celles relatives à l'abattage des animaux et celles ayant trait à la transformation (en coupe primaire, en coupe de détail ou en produits de salaison et de charcuterie).

Électronique du Porc, après avoir analysé l'importance de l'industrie porcine au Québec et le contexte socio-économique qui prévalait avant l'introduction de ce marché électronique. Dans le troisième chapitre, nous décrivons les règles de fonctionnement actuelles de l'Encan Électronique du Porc ainsi que les modifications qui leur ont été apportées depuis 1989 pour résoudre les problèmes rencontrés. Ce chapitre expliquera aussi comment les problèmes relatifs aux modalités de fonctionnement du marché sont résolus. Enfin, dans le dernier chapitre, nous traiterons des bénéfices et des coûts du mécanisme actuel de mise en marché des porcs d'abattage. Nous serons alors à même d'évaluer les avantages et les désavantages que présente un tel système de vente pour l'industrie du porc au Québec.

## CHAPITRE I

### REVUE DE LA DOCUMENTATION : LES MARCHÉS ÉLECTRONIQUES<sup>1</sup>

Avec l'évolution fulgurante des technologies sont apparus au cours des dernières années de nouveaux modes de mise en marché, dont certains ont connu un succès éloquent et d'autres, une vie éphémère. De nombreuses applications en matière informatique ont été introduites, en particulier, dans les processus classiques d'échange déjà connus. C'est dans cette foulée qu'ont été forgées les expressions «marketing électronique», «commerce informatisé» et «marchés électroniques» : trois termes qui recouvrent des concepts différents mais liés les uns aux autres et que nous tenterons de définir dans la première section de ce chapitre. Nous présenterons ensuite quelques exemples de marchés électroniques implantés en Amérique du Nord dans le secteur agricole et nous nous interrogerons, dans la dernière section, sur les conditions essentielles à la création et au maintien d'un marché de ce genre.

Nous tenons à signaler que nous ne prétendons pas faire ici une synthèse complète de tout ce qui s'est écrit sur le sujet. Nous nous efforcerons simplement de mettre en évidence les points qui nous semblent les plus importants.

#### **Qu'est-ce que le marketing électronique, le commerce informatisé et les marchés électroniques?**

Voilà trois ensembles de mots qui ne sont pas faciles à distinguer les uns des autres, tant il est vrai qu'il existe, entre eux, certains éléments communs. Aussi, estimons-nous important de définir, tout

---

<sup>1</sup> Nous tenons à souligner la collaboration de Pascal Vercléyen du CIRANO qui, ayant activement participé à la collecte des informations présentées ici, a rédigé plusieurs sections de ce premier chapitre.

au moins, les réalités que chacun de ces concepts englobe<sup>2</sup>.

Le marketing électronique réfère à «l'utilisation d'un équipement électronique quelconque comme soutien dans la commercialisation d'un produit». L'expression désigne donc toutes les activités d'achat, de vente, d'entreposage, de distribution, de publicité, etc. Les équipements qui sont les plus fréquemment utilisés sont le téléphone, le télex (ou le télétype pour être exact), les équipements vidéo ainsi que les ordinateurs. Depuis peu, nous pouvons ajouter le réseau Internet qui, combiné à l'ordinateur, se développe actuellement de manière fort rapide et sera bientôt, selon toute vraisemblance, un outil de travail privilégié pour une multitude d'industries.

Le commerce informatisé est «une forme spécifique de marketing électronique dans laquelle le commerce d'un produit à un stade quelconque de changement de propriété est mené par la mise en relation des acheteurs et des vendeurs au moyen d'ordinateurs». En principe, le marketing électronique est aussi vieux que l'utilisation du télégraphe et du téléphone alors que le commerce informatisé est une application plus récente des innovations technologiques essentiellement liées au développement de l'informatique. En somme, nous pouvons considérer que le commerce informatisé est un sous-ensemble du marketing électronique.

Quant au marché électronique, il forme «un système qui réunit simultanément des acheteurs et des vendeurs d'un produit qui se transige uniquement par le biais d'ordinateurs (ou l'équivalent) et de réseaux de télécommunication». Un marché électronique est donc le support qui permet au commerce informatisé d'exister. À la différence du marché traditionnel, le marché électronique n'est pas un lieu physique où les acheteurs et les vendeurs se rencontrent en personne : on peut qualifier de virtuels les rendez-vous qu'il rend possibles et qui se réalisent en quelque sorte dans la mémoire d'un ordinateur.

---

<sup>2</sup> Les définitions que nous présentons des deux premiers concepts proviennent de LOYNS, R. M. A. et M. KRAUT. The Applicability of Electronic Trading Systems to Selected Farm and Food Products in Canada. Research bulletin no. 84-1. Winnipeg, University of Manitoba, Department of Agricultural Economics and Farm Management. 1984. pp. xi-xii. La dernière est de nous.

## **Quelques exemples de marchés électroniques**

Un certain nombre de marchés électroniques ont été mis en place ces dernières années dans le domaine de l'agriculture en Amérique du Nord. Dans cette section, nous présentons les plus connus d'entre eux.

### Egg Clearinghouse Inc. (ECI) :

Fondée en 1971, ECI aurait, semble-t-il, été la première expérience de marchés électroniques à avoir été faite aux États-Unis. Son mandat était de faciliter, pour le bénéfice de ses membres, la vente et l'achat des œufs. Au tout début, les offres et les demandes étaient entrées dans des terminaux spéciaux reliés à un ordinateur central par l'intermédiaire de lignes téléphoniques ordinaires. L'ordinateur se chargeait de jumeler les offres et les demandes. En 1972, le volume des transactions étant trop petit et le système trop coûteux, on décida d'effectuer manuellement les opérations qui jusque-là étaient informatisées. Mais en 1977, devant le nombre croissant des transactions, l'utilisation de l'ordinateur devint indispensable et dès 1978, un réseau d'échanges électronique fut établi. ECI est toujours en opération aujourd'hui, et un nombre record de 3 millions de caisses d'œufs d'une valeur totale de 55 millions de dollars ont transigé grâce à elle en 1996. Actuellement, pour vendre ou acheter des œufs par l'entremise de cette corporation, il faut être membre : moyennant une cotisation, une entreprise ou un particulier peut acheminer offres et demandes à l'organisme, soit par terminal, soit par téléphone (ligne sans frais). ECI assure le jumelage des offres et des demandes sur tout le territoire américain (divisé en 6 régions) et garantit la confidentialité des opérations marchandes : l'identité des offreurs et des demandeurs reste secrète tout le temps que dure la vente et n'est révélée aux seules parties concernées qu'au terme de la transaction, lorsque l'offre d'achat égale le prix de vente augmenté des frais de manutention. En 26 années d'existence, ECI aura permis à l'industrie de réaliser des ventes de plus de 27 millions de caisses d'œufs.

## TELCOT :

TELCOT est l'une des premières applications de marchés électroniques à avoir été couronnées de succès aux États-Unis. Une coopérative de producteurs est à l'origine de ce marché électronique, créé en 1975 afin de commercialiser le coton provenant des États du sud-ouest, de l'Oklahoma et de l'ouest du Texas. La *Plains Cotton Cooperative Association* avait en effet commencé à vendre du coton par voie informatique à des acheteurs dispersés à travers les États-Unis et à une époque, elle opérait un réseau de 350 terminaux de vente en Oklahoma et au Texas, auxquels s'ajoutaient plus de 55 autres terminaux installés dans les plus grands bureaux d'achat de coton du reste des États-Unis. En plus d'administrer les opérations de vente, la coopérative avait la responsabilité de la livraison de la marchandise. TELCOT est toujours en fonction aujourd'hui, même si le système a dû être modifié à plusieurs reprises au fil des ans, et ses ventes hebdomadaires au début de l'année 1996 s'élevaient, en moyenne, à environ 50 000 balles de coton.

## CATTLEX :

CATTLEX est un projet-pilote mis sur pied en 1980 et dissous 6 mois plus tard en raison d'un faible volume de transactions. Développé par la *Texas A&M University* et financé par le *United State Department of Agriculture*, ce marché électronique fonctionnait sur la base d'un système d'enchères de type anglais<sup>3</sup>, qui permettait aux acheteurs intéressés à se procurer du bétail de miser par le biais de terminaux situés dans les plus grandes zones d'élevage des États-Unis. Les animaux étaient regroupés en lots et vendus sur une base descriptive seulement. Les acheteurs pouvaient examiner, sur leur terminal, la liste des bestiaux à vendre, lesquels étaient classés, entre autres, selon leur poids, leur sexe, leur âge, leur race et leur condition en général. Cette classification était établie par un intermédiaire, et non par les producteurs eux-mêmes. Pour voir

---

<sup>3</sup> La vente aux enchères de type anglais est la plus courante. Les participants connaissent en tout temps le montant de la dernière offre et le lot est adjugé au plus offrant. Chacun des participants peut surenchérir le nombre de fois qu'il veut, mais il doit le faire dans un intervalle de temps déterminé à l'avance pour éviter que le lot ne soit irrémédiablement attribué au dernier enchérisseur en lice à ce moment.

leurs bêtes figurer sur la liste des animaux à vendre, les vendeurs devaient déboursier une somme qui servait à couvrir les frais de participation. Chaque lot était présenté à l'écran pendant 16 minutes, au terme desquelles il était adjugé au dernier enchérisseur. Toutefois, si l'offre était inférieure au prix de réserve, le vendeur avait alors le choix de l'accepter (et de se départir de son bien) ou de la refuser (et de remettre en vente le lot le lendemain sans frais supplémentaires). À toutes les deux minutes, un nouveau lot apparaissait à l'écran, de sorte que huit lots étaient simultanément vendus en permanence.

### Hog Accelerated Marketing System (HAMS) :

Des marchés électroniques qui existent dans le secteur porcin, le HAMS est sans doute le plus connu de tous. Il a vu le jour en 1980 sur l'initiative de l'*Ohio State University* en collaboration avec le *United State Department of Agriculture* et l'*Ohio Department of Agriculture*. Comme dans le cas de CATTLEX, les bêtes étaient regroupées en lots et vendues sur une base descriptive. Ici encore, ce sont des indépendants qui effectuaient la description des porcs et les acheteurs éventuels avaient accès à l'information par un terminal. En tout, trente terminaux pour vendeurs et dix-sept pour acheteurs ont été installés dans l'État de l'Ohio et quatre États voisins. Trois mécanismes de détermination des prix pouvaient être utilisés : le «prix par la firme»<sup>4</sup>, l'enchère anglaise et l'enchère hollandaise<sup>5</sup>. Le premier de ces mécanismes - le vendeur proposait un prix et attendait qu'un acheteur accepte - était rarement utilisée par les producteurs, et quant à l'enchère hollandaise, elle fut rejetée après quelques semaines seulement car la *Producers Livestock Association*, qui la connaissait mal, s'est vivement opposée à son application. C'est l'enchère anglaise qui était de loin la méthode la plus courante. Outre la gestion des ventes, l'agence avait la responsabilité de superviser le versement des recettes aux producteurs. Afin de couvrir une partie des frais fixes du système, une contribution était demandée pour chaque porc mis en marché. Faute d'un volume de transactions suffisant, qui lui aurait permis de concurrencer les

---

<sup>4</sup> Traduction textuelle de l'expression anglaise *firm price*.

<sup>5</sup> Dans la vente aux enchères de type hollandais, le prix de départ est très élevé et diminue progressivement, jusqu'à ce qu'un des acheteurs accepte le dernier prix donné. Le lot lui est alors adjugé et la vente, scellée aussitôt.



autres moyens alternatifs de vente, le HAMS a dû interrompre ses activités en 1981 après huit mois d'opération.

#### Ontario Pork Producers' Marketing Board (OPPMB) :

Les États-Unis ont été les pionniers du marché électronique et le retard du Canada dans ce domaine reste toujours à combler. Néanmoins, c'est ici que s'est tenue la toute première expérience nord-américaine de commerce électronique. Il revient en effet aux producteurs de porcs de l'Ontario, sous l'égide de leur association provinciale, l'*Ontario Pork Producer's*, d'avoir mis sur pied, dès 1946, une agence de vente chargée d'organiser la mise en marché de tous les porcs élevés dans cette province. Ce n'est toutefois qu'en 1960 que l'OPPMB deviendra l'intermédiaire obligé de tous les producteurs de porcs ontariens, et l'agence ne se constituera en véritable marché électronique qu'en 1961 avec l'implantation d'un mécanisme élaboré de vente par télétypes<sup>6</sup>. Pendant longtemps, l'OPPMB a mis en vente des porcs à partir de parcs de rassemblement dispersés sur le territoire ontarien par le biais d'un système électronique d'achat par télétype qui fonctionnait selon le principe de l'enchère hollandaise. Depuis peu, les abattoirs peuvent, s'ils le désirent, transiger directement avec les producteurs, à la condition toutefois que tous les porcs continuent d'être mis en marché par l'agence de vente.

Les applications de marchés électroniques que nous venons de présenter sont les plus connues mais elles ne sont pas les seules. Lancé en 1981 par l'*University of Illinois* avec l'aide financière de l'*United States Department of Agriculture*, le "Computer Assisted Trading System" (CATS) devait assurer la commercialisation informatisée de la viande de bœuf et de porc aux États-Unis, mais le système fut démantelé cinq mois plus tard à cause du nombre insuffisant des transactions qu'il opérait. Entre les mois de février et mai de l'année 1983, un projet-pilote ontarien de vente de bestiaux était mis sur pied et administré par l'*Ontario Cattlemen's Association*, qui bénéficiait, en partie, d'une aide financière d'Agriculture Canada : le système procédait par vente aux enchères et

---

<sup>6</sup> Que le télétype remplace ici l'ordinateur n'empêche pas, à notre avis, que l'on puisse qualifier d'"électronique" le marché développé à l'époque par l'OPPMB.

son fonctionnement était calqué sur celui des marchés électroniques que nous avons présentés plus haut. Enfin, dans le secteur du veau, il existe au Québec un système d'encan électronique semblable à l'Encan Électronique du Porc : en 1994, ses ventes se chiffraient approximativement à 55 000 veaux de grain et bovins de réforme.

## **Critères de faisabilité**

Pourquoi des marchés électroniques comme CATTLEX et le HAMS ont-ils eu une brève existence de quelques mois, alors que d'autres, comme TELCOT et ECI, sont toujours en opération aujourd'hui après plus de vingt ans d'existence? Il est clair que la seule mise en place d'un marché électronique ne suffit pas à assurer sa viabilité et qu'un marché de ce genre doit être doté de caractéristiques précises sans lesquelles son avenir restera toujours compromis. C'est une nomenclature de ces caractéristiques que nous proposons dans la suite du présent chapitre, convaincus que sans elles, les critères d'applicabilité d'un marché électronique à un secteur économique particulier ne sauraient être définis correctement<sup>7</sup>.

### *- Les caractéristiques de la structure du marché économique*

Il existe deux caractéristiques de la structure du marché : l'existence d'une méthode acceptable de description du produit et les contraintes imposées par l'environnement légal à la commercialisation du produit. Les achats électroniques se faisant bien entendu à distance, la première de ces caractéristiques est essentielle au fonctionnement du système commercial : tous les participants doivent s'entendre sur une méthode qui permette une description précise des produits et qui soit à même d'assurer l'efficacité du processus d'échanges, en limitant autant que possible les risques

---

<sup>7</sup> Puisque plusieurs éléments du cadre théorique sur lequel s'appuient ces critères sont interreliés, on pourra remarquer que ces critères ne sont pas complètement indépendants les uns des autres.

d'injustice et de dysfonctionnement<sup>8</sup>. En ce qui concerne les contraintes imposées par l'environnement légal, elles jouent elles aussi un rôle déterminant dans la nature et le volume des échanges électroniques : la loi peut, par exemple, freiner le développement d'un marché en multipliant les étapes administratives qui en autorisent l'exploitation<sup>9</sup>. De même, selon qu'il existe ou non des barrières commerciales entre les régions, le marché pourra ou ne pourra pas étendre ses activités à l'ensemble d'un territoire donné. La législation existante a donc des effets non négligeables sur la création d'un marché électronique : plus elle est contraignante, plus il est difficile de réunir les conditions d'émergence du marché.

#### *- La participation et les volumes de transactions*

Le succès d'un marché électronique dépend largement de la participation des principaux acteurs de l'industrie. Sans vendeurs qui attirent les acheteurs, sans acheteurs qui stimulent la vente, un tel marché n'est pas viable. Mais encore plus peut-être que le nombre de participants, les volumes de transactions importent dans le développement d'un marché électronique, car c'est selon eux que l'on répartit en général les coûts du système. Un faible volume de transaction entraîne, à plus ou moins long terme, une baisse du marché, voire sa fermeture dans certain cas, mais il est intéressant de constater que souvent, ce problème peut être résolu par voie de législation, en rendant obligatoires les transactions électroniques. Législation ou pas, la question, en définitive, demeure toujours la même : les volumes de transaction seront-ils suffisants pour permettre au marché électronique de fonctionner à un coût raisonnable? En général, les coûts par transaction, s'ils représentent une part négligeable de la valeur des produits commercialisables électroniquement, entrent pour peu dans la décision d'implanter un marché électronique.

Pour s'assurer un nombre de participants et un volume de transactions suffisants, le système de mise

---

<sup>8</sup> Ce problème est capital dans le cas du marché primaire du porc qui a développé une échelle sophistiquée de mesure et de description des différentes qualités de porcs selon la teneur en gras. Pour un développement plus précis sur ce sujet, voir *infra* p. 90 (sous-section intitulée *La nécessité d'être muni d'un dispositif permettant de contrôler la qualité des produits*).

<sup>9</sup> Au Québec, une telle législation existait au moment de la création de l'Encan Électronique du Porc.

en marché doit présenter certaines caractéristiques. D'abord, la transparence. Le système doit non seulement être équitable, mais il doit aussi inspirer confiance aux participants : confiance dans son mécanisme même, confiance dans les personnes qui contrôlent les opérations. C'est pourquoi tout ce qui touche au fonctionnement du système et aux décisions opérationnelles est d'une importance capitale.

Seconde caractéristique essentielle : la commodité. Le nouveau système doit être simple, facile à utiliser et assez proche du système qu'il remplace, car son implantation sera d'autant plus difficile si les usagers ne maîtrisent pas rapidement les subtilités de son fonctionnement. Une période de formation peut éventuellement être offerte afin de permettre à chacun de s'adapter au nouveau système.

La bonne volonté des promoteurs du nouveau système ne suffit cependant pas toujours à vaincre toutes les résistances. Dans leur étude sur le marché de l'agneau en Oklahoma<sup>10</sup>, Ward, Jones et White observe que les agents commerciaux de certaines catégories (agents peu, ou à l'inverse très expérimentés) ou de certains groupes d'âge (les jeunes et les aînés) sont, par nature, moins portés à recourir aux technologies informatiques pour effectuer leurs transactions. Pour qu'il y ait accord, il faut que les parties en présence - acheteurs et vendeurs - manifestent la volonté de se lancer dans l'aventure. La bonne entente entre elles comme au sein des membres de chacune d'elles est nécessaire et sans elle, il peut parfois être fort difficile de parvenir à un accord, comme nous aurons l'occasion de le remarquer dans le deuxième chapitre.

#### *- Les coûts et la faisabilité technique*

Nous venons tout juste de le signaler : la volonté des acteurs favorise peut-être la création d'un marché électronique, encore faut-il que les coûts de mise en marché soient raisonnables. Deux types

---

<sup>10</sup> WARD, Clement E., Mickey R. JONES et James D. WHITE. Electronic marketing of slaughter lambs. Oklahoma State University Extension Fact No. 530. Stillwater, Oklahoma State University, Cooperative Extension Service, Division of Agricultural Sciences and Natural Resources, 1992. pp. 530.1-530.6.

de dépenses doivent être pris en considération : les frais d'exploitation du système lui-même et les dépenses liées à la mise en œuvre du système en fonction des efforts déployés. Le premier tient de l'évidence : si la technologie employée est dispendieuse ou encore si les systèmes de communication sont très coûteux, les chances de créer un marché électronique seront forcément réduites. Il faut savoir cependant que les frais d'exploitation n'augmentent pas au même rythme que les volumes de transactions si bien que les coûts totaux par transaction peuvent rester très bas même si les volumes de transactions sont élevés. La raison en est que les frais d'exploitation d'un système de marché électronique sont en bonne partie fixes. Pour avoir une idée des frais réels d'exploitation, il faut donc tenir compte des volumes de transactions, ce qui permet une évaluation des coûts en termes relatifs et non plus absolus.

Le second type de dépenses est lié aux énergies considérables qu'il faut déployer pour convaincre les éventuels participants d'utiliser le système. Le risque financier étant élevé, la stratégie adoptée consiste à stimuler la demande sans recourir à l'offre : il s'agit de convaincre les participants de l'intérêt que présenterait pour eux un marché électronique qui n'existe pas encore. Mais comment vanter les avantages d'un marché qui n'est pas mis sur pied? Pour être efficace, l'approche doit reposer sur un travail d'éducation et d'information. Les efforts déployés entraînent forcément des dépenses indirectes qui, si elles sont trop élevées, viendront compromettre le projet d'implantation du nouveau système commercial.

Quant aux aspects purement techniques, ils s'accompagnent d'une série d'exigences qui doivent être respectées pour que la mise en œuvre d'un marché électronique soit justifiée : technologie disponible, respect de la confidentialité des informations touchant les participants, fonctionnement sécuritaire du système, réseaux de communication efficaces, logiciels performants et modifiables au besoin, mécanisme de vente ajustable aux spécificités de l'industrie, garantie de services après-vente<sup>11</sup>, etc.

Le troisième chapitre de ce document énumérera les solutions que les intervenants de l'industrie

---

<sup>11</sup> Dans ce cas précis, on peut penser à des mesures prévoyant des sanctions pour ceux qui ne respectent pas leurs engagements (retard dans les livraisons, par exemple) et des dédommagements pour ceux qui sont lésés.

porcine ont trouvées aux problèmes liés à la structure du marché électronique, à la participation et aux volumes de transactions et, enfin, aux coûts et à la faisabilité technique de ce genre de projet. Mais auparavant, nous présentons dans le chapitre suivant quelques données économiques sur le secteur porcin et nous rappelons les étapes qui ont conduit à la mise sur pied de l'Encan Électronique du Porc.

## CHAPITRE II

### LA GENÈSE DE L'ENCAN ÉLECTRONIQUE DU PORC

Après avoir brossé un portrait rapide de l'industrie primaire porcine québécoise des 25 dernières années, nous décrirons dans les pages qui suivent le système de vente des porcs d'abattage en usage au Québec avant 1989, c'est-à-dire avant la mise sur pied de l'Encan Électronique du Porc. Nous décrirons ensuite les étapes qui ont conduit à la création de ce marché et nous verrons notamment comment les intervenants du milieu, après avoir exprimé pendant longtemps des réserves sur le projet, ont finalement conclu à la nécessité de mettre en place une nouvelle agence de vente.

#### **Le marché primaire du porc au Québec 1971-1995**

*- Un secteur qui a connu une forte croissance suivie d'un léger recul...*

Depuis une quinzaine d'années, l'industrie primaire porcine connaît une relative stabilité, même si, après la période faste des années 70, la tendance dans ce secteur de l'agro-alimentaire est de toute évidence à la baisse. Le tableau 1 présente huit données statistiques intéressantes qui permettent d'évaluer l'évolution de cette industrie au cours des 25 dernières années.

Comme nous pouvons le constater (graphique 1), le marché primaire du porc au Québec a crû de manière significative en 25 ans : sa production a plus que doublé, et la part qu'elle se taille de la production canadienne, même si elle a diminué sensiblement depuis le début des années 80, a

TABLEAU 1: Quelques données économiques ayant trait à l'industrie porcine

Année	Prod.-Qué.	Prod.-Can.	%Prod.-Q/C	RM-Qué.	RM-Can.	%RM-Q/C	%RMT-Qué.	%RMT-Can.
1971	2,027.6	10,822.9	18.7%	80.2	418.3	19.2%	12.6%	9.2%
1976	2,427.0	8,163.3	29.7%	242.2	830.4	29.2%	19.5%	8.7%
1981	4,842.0	13,682.3	35.4%	576.0	1,617.4	35.6%	23.4%	9.2%
1986	4,655.1	14,839.5	31.4%	674.8	2,135.2	31.6%	23.2%	11.8%
1991	4,609.9	15,349.9	30.0%	559.7	1,841.6	30.4%	17.2%	9.4%
1995	5,145.7	17,573.4	29.3%	685.5	2,254.1	30.4%	17.8%	8.8%

Légende:

Prod.-Qué.: Production annuelle de porcs au Québec<sup>a</sup> (en milliers de têtes).

Prod.-Can.: Production annuelle de porcs au Canada<sup>b</sup> (en milliers de têtes).

%Prod.-Q/C: Part de la production annuelle canadienne de porcs qui est produite au Québec (en pourcentage).

RM-Qué.: Recettes provenant de l'exploitation du porc au Québec (en millions de dollars courants).

RM-Can.: Recettes provenant de l'exploitation du porc au Canada (en millions de dollars courants).

%RM-Q/C: Part des recettes au Canada provenant de l'exploitation du porc qui ont été réalisées au Québec (en pourcentage).

%RMT-Qué.: Part des recettes totales des exploitations agricoles québécoises<sup>c</sup> qui proviennent de l'exploitation du porc au Québec (en pourcentage).

%RMT-Can.: Part des recettes totales des exploitations agricoles canadiennes<sup>c</sup> qui proviennent de l'exploitation du porc au Canada (en pourcentage).

<sup>a</sup> Inclut les exportations interprovinciales et internationales de porcs vivants ainsi que les abattages\* de porcs qui ont été effectués au Québec.

<sup>b</sup> Inclut les exportations internationales de porcs vivants ainsi que les abattages\* de porcs qui ont été effectués au Canada.

<sup>c</sup> Excluent les subventions et les paiements supplémentaires (sauf les paiements de la Commission canadienne du blé).

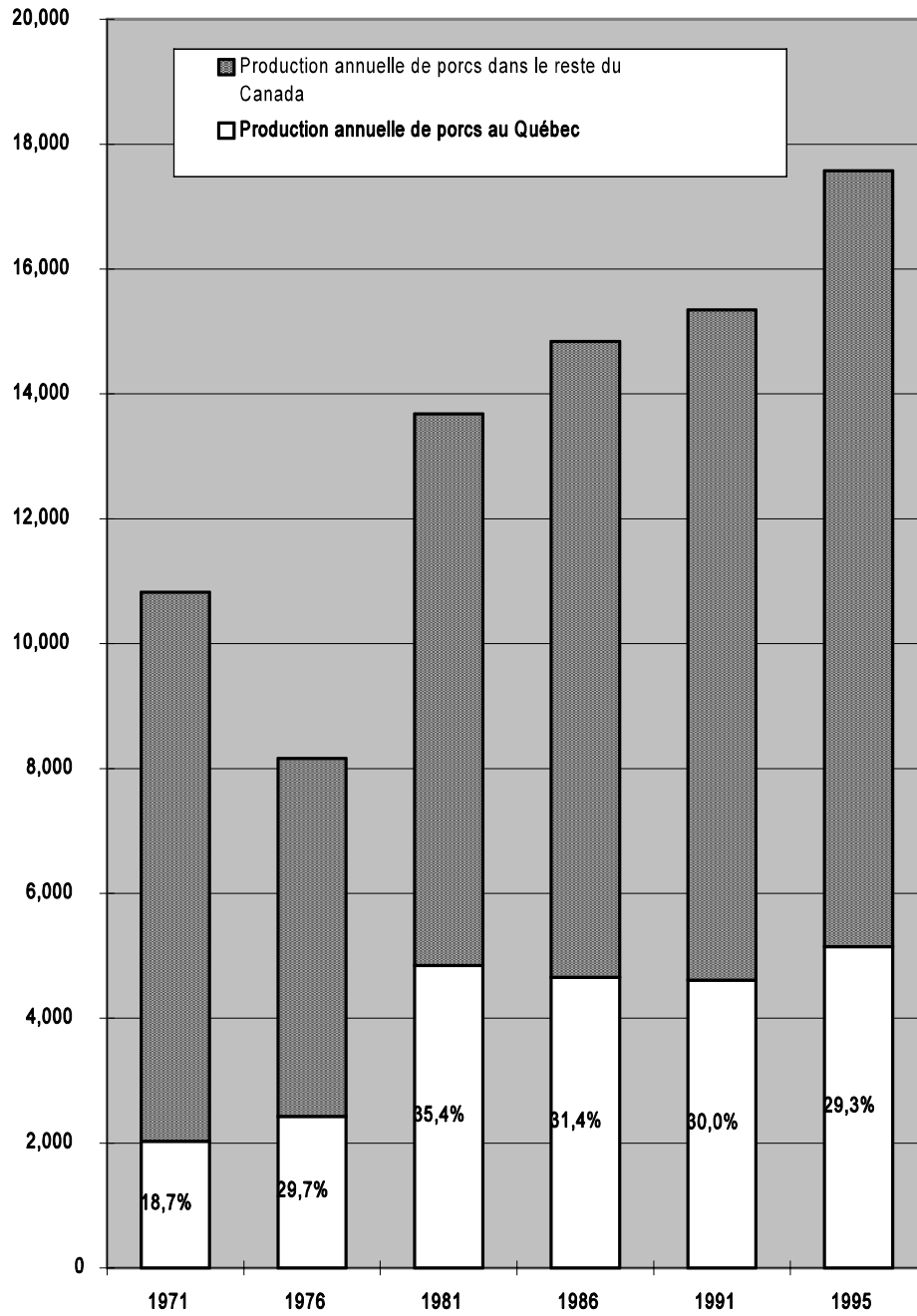
\* Note: Pour le calcul des abattages de porcs d'origine, nous avons considéré uniquement les porcs qui ont été *vendus* aux abattoirs et avons, par conséquent, exclu les porcs abattus par les producteurs à des fins de consommation privée.

Sources:

Pour les variables *Prod.-Qué.*, *Prod.-Can.* et *%Prod.-Q/C*, les calculs ont été effectués sur la base des données fournies gracieusement par Statistique Canada, Division de l'agriculture, Section du bétail et des produits d'origine animale. Pour les variables *RM-Qué.*, *RM-Can.*, *%RM-Q/C*, *%RMT-Qué.* et *%RMT-Can.*, les valeurs présentées et les calculs effectués (les calculs de pourcentage) proviennent des données figurant dans STATISTIQUE CANADA. Statistiques économiques agricoles. Catalogue 21-603F. Ottawa: Statistique Canada, Division de l'agriculture, Section du revenu agricole et des prix à la production. 1996. pp. 13-37 (section "recettes").



GRAPHIQUE 1: Production annuelle de porc au Québec et dans le reste du Canada  
 en 1971, 1976, 1981, 1986, 1991 et 1995  
 (en milliers de têtes)



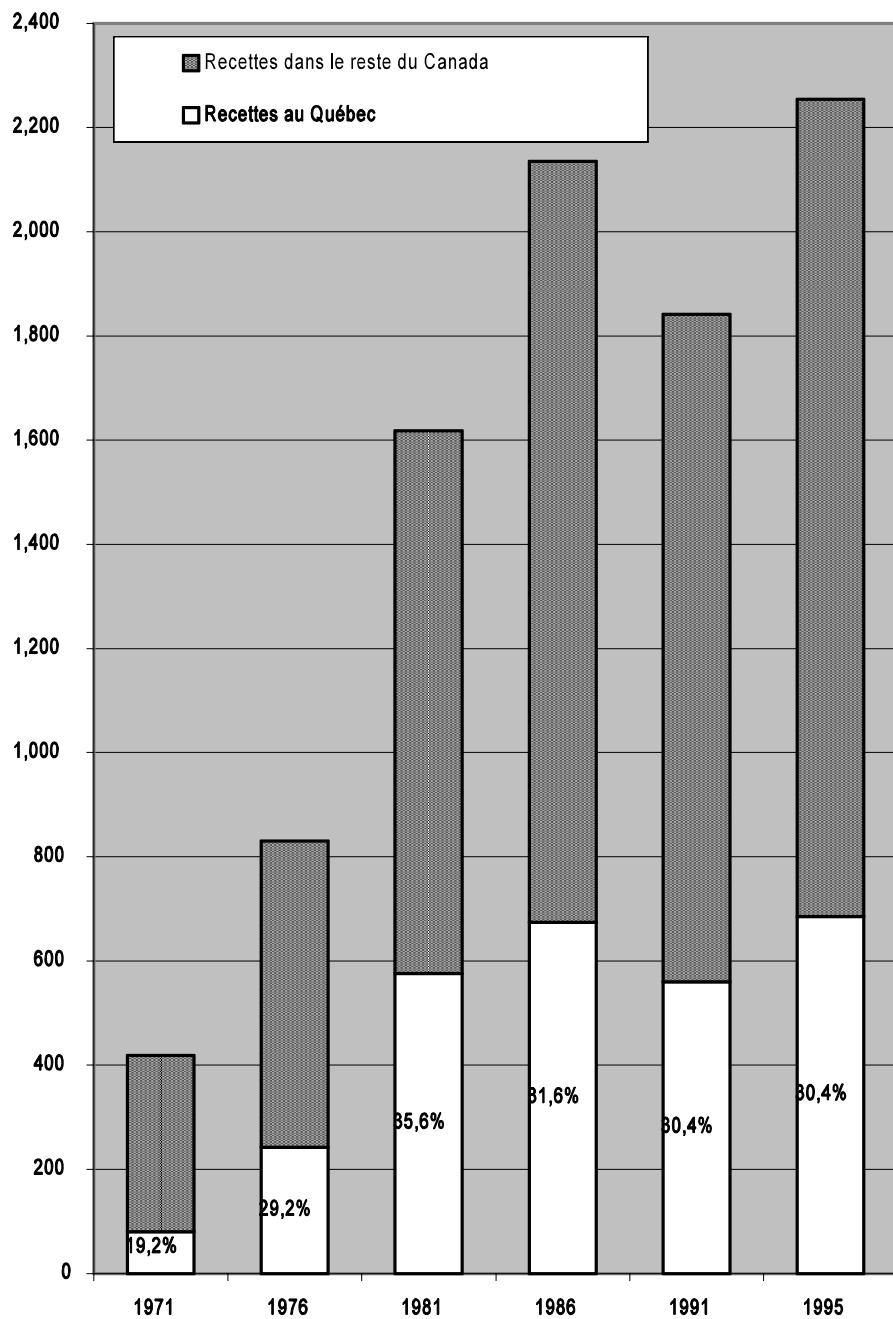
augmenté de plus de 10 points au total, atteignant 29,3% en 1995.

Le constat vaut aussi pour les recettes provenant de la vente de bétails des fermes porcines (graphique 2). En termes nominaux, ces recettes ont plus qu'octuplé au cours du dernier quart de siècle alors que la part des fermes québécoises dans l'industrie canadienne s'est accrue de 11 points pour s'élever à 30,4% en 1995, et ce, même si elle a fléchi depuis le début des années 80.

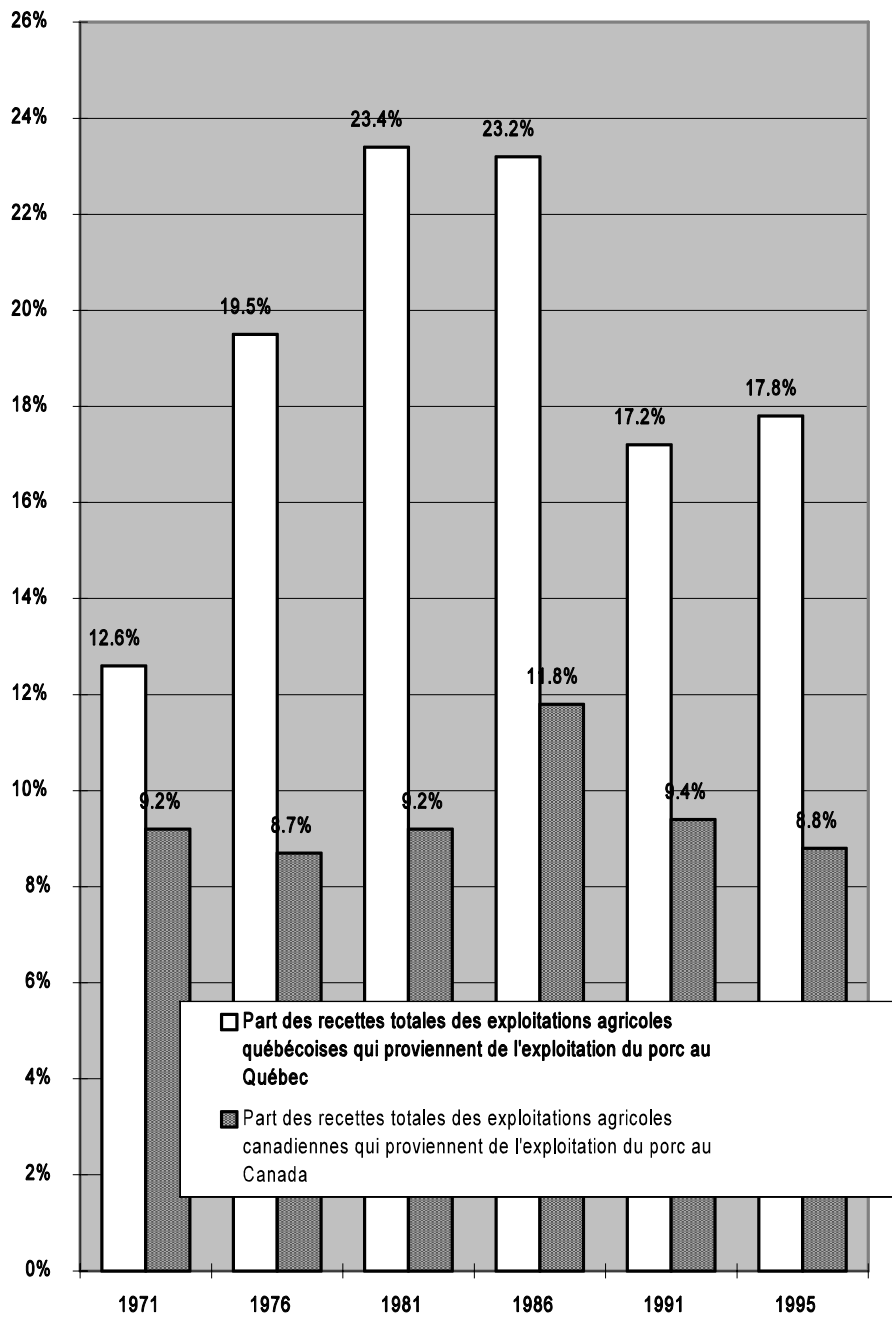
Si nous comparons l'industrie primaire du porc à l'ensemble de toutes les industries primaires du secteur agricole (graphique 3), nous remarquons que la part des recettes générées par les exploitations porcines au cours de la période considérée - bien qu'elle ait décliné elle aussi depuis le début des années 80 - a globalement augmenté au Québec, passant de 12,6% à 17,8%; tandis qu'au Canada, la part des recettes provenant de l'industrie primaire porcine est demeurée plutôt constante, gravitant autour de 9%. À la lumière de ces observations, force est de reconnaître que la présence de l'industrie primaire du porc au Québec s'est accrue non seulement au sein de l'industrie porcine canadienne, mais aussi dans l'ensemble des industries primaires agricoles au Québec.

En résumé, les données présentées dans le tableau 1 montre que le secteur primaire du porc au Québec est en recul depuis 15 ans : les variables de comparaison  $\%Prod.-Q/C$ ,  $\%RM-Q/C$  et  $\%RMT-Qué.$  ont toutes diminué. Ce recul, toutefois, est peu de chose en comparaison de la croissance fulgurante qu'a connue cette industrie au cours des années 70 : les gains réalisés durant cette période ne sont, à vrai dire, pas près d'être annulés, si bien que la situation du marché primaire du porc au Québec est beaucoup plus favorable aujourd'hui qu'elle ne l'était au début des années 70.

**GRAPHIQUE 2: Recettes provenant de l'exploitation du porc au Québec et dans le reste du Canada en 1971, 1976, 1981, 1986, 1991 et 1995 (en millions de dollars courants)**



**GRAPHIQUE 3 : Part des recettes totales des exploitations agricoles québécoises et canadiennes en 1971, 1976, 1981, 1986 1991 et 1995 (en pourcentage)**



- ...*Et qui se concentre toujours de plus en plus*

La concentration des activités de l'industrie agro-alimentaire au Canada est devenue, au fil des ans, une réalité incontournable. De moins en moins d'emplois sont, en effet, reliés aujourd'hui de près ou de loin au domaine de l'agriculture. Il en va de même dans le secteur porcin, où le nombre de fermes a diminué de manière significative au Québec au cours des dernières années. C'est cette tendance qui se dégage de l'analyse du tableau 2 et du graphique 4.

Durant les années 70, l'industrie porcine était très rentable au Québec. Toutefois, la baisse du prix du porc, jointe à la hausse du prix de la moulée et à l'escalade des taux d'intérêt au tournant des années 80, a ralenti le rythme de production, et plusieurs producteurs ont dû fermer leur entreprises, faute de capitaux. La spécialisation croissante des fermes et les gains d'économie d'échelle que les innovations technologiques dans le secteur de l'agriculture ont permis de réaliser sont d'autres facteurs qui permettent d'expliquer la réduction du nombre de fermes productrices de porcs.

Cette concentration de la production n'est évidemment pas propre au Québec et au Canada : elle s'étend à plusieurs régions du globe et constitue un phénomène en constante progression depuis le début du XXe siècle. Aux États-Unis, par exemple, la presque totalité des fermes possédaient des porcs au tournant du siècle. En 1959, seulement la moitié d'entre elles déclaraient faire de l'élevage porcin et leur nombre a continué de chuter, à un rythme toujours plus rapide, au cours de la décennie qui a suivi, passant sous la barre des 25% en 1970<sup>1</sup>.

Un autre phénomène s'observe dans l'industrie porcine québécoise : la taille des entreprises augmente à mesure que leur nombre diminue, c'est d'ailleurs pourquoi la production totale de porcs au Québec augmente elle aussi. Le tableau 2 et le graphique 5 indiquent clairement que le pourcentage de petites fermes a baissé au cours des ans tandis que la proportion des fermes de taille industrielle, elle, ne cessait de croître.

---

<sup>1</sup> HAYENGA, Marvin, V. James RHODES, Jon A. BRANDT et Ronald E. DEITER. The U.S. Pork Sector: Changing Structure and Organization. Ames, Iowa State University Press. 1985. p. 19.

TABLEAU 2: Taille des fermes québécoises déclarant avoir des porcs

Année	Total	1-77	78-272	273-527	528-1127	1128-2652	2653-4684	4685 et +
1971	17,428	13,546	2,732	714	335	85	13	3
1976	9,067	5,923	1,675	755	448	207	37	22
1981	7,993	3,538	1,623	974	998	694	116	50
1986	4,706	1,418	942	693	828	685	102	38
1991	3,614	809	532	552	797	750	138	36

Légende:

Total: Nombre total de fermes québécoises déclarant avoir des porcs.

1-77: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir un nombre de porcs variant de 1 à 77.

78-272: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir un nombre de porcs variant de 78 à 272.

273-527: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir un nombre de porcs variant de 273 à 527.

528-1127: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir un nombre de porcs variant de 528 à 1127.

1128-2652: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir un nombre de porcs variant de 1128 à 2652.

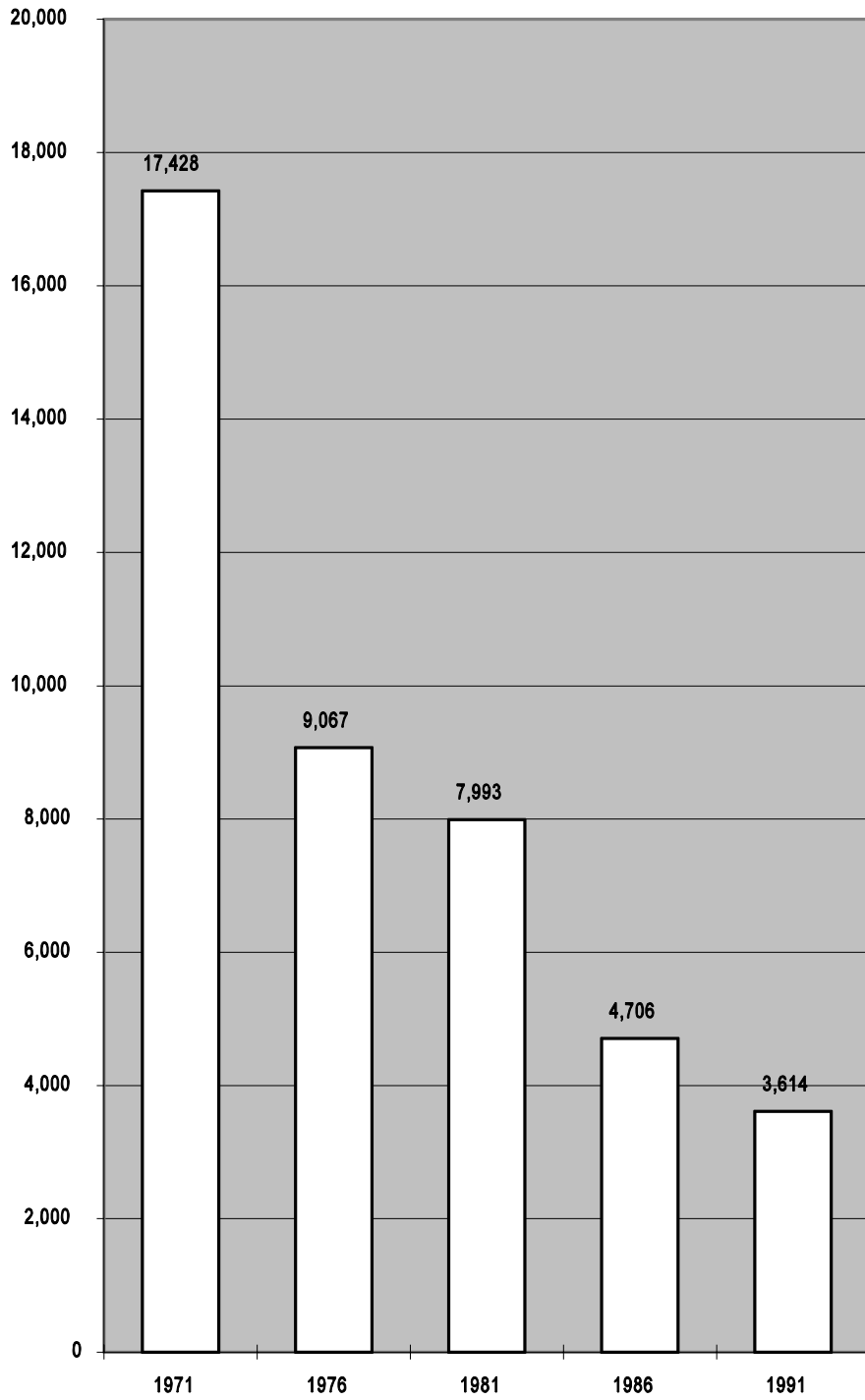
2653-4684: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir un nombre de porcs variant de 2653 à 4684.

4685 et +: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir un nombre de porcs égal ou supérieur à 4685.

Sources:

STATISTIQUE CANADA. Aperçu de l'agriculture canadienne selon les données du recensement: 1971-1991. Catalogue 93-348. Ottawa: Statistique Canada, Division de l'agriculture. 1992. p. 337.

**GRAPHIQUE 4: Nombre de fermes québécoises déclarant avoir des porcs  
en 1971, 1976, 1981, 1986 et 1991**



La tendance vers une plus grande concentration des activités de production est donc marquée jusqu'en 1991<sup>2</sup> et, selon toute vraisemblance, elle se sera maintenue au cours des années qui ont suivi. Selon une étude exhaustive sur les coûts de production des exploitations porcines québécoises<sup>3</sup>, 27% des finisseurs, 7% des naisseurs-finisieurs et 14% des naisseurs ont enregistré des pertes en 1991. Pour pallier à la situation, les exploitations en difficulté ont dû puiser dans des sources de revenus extérieures ou utiliser leur amortissement et leur crédit, mais selon les auteurs de l'étude, sans un redressement de leur situation, elles disparaîtront à court ou moyen terme.

Si l'industrie primaire porcine a, somme toute, relativement peu évolué depuis 15 ans au Québec, son organisation, elle, a connu des bouleversements majeurs et s'est profondément modifiée. La mise sur pied de l'Encan Électronique du Porc, en 1989, constitue sans doute le moment clé de cette mutation, puisqu'elle allait changer du tout au tout les règles de mise en marché des porcs destinés à l'abattage. Avant 1989, les producteurs de porcs devaient négocier la vente de leur bétail individuellement avec les abattoirs. Aujourd'hui, ces ventes obéissent à des règles bien définies et une partie de la production totale de porcs québécois est vendue aux enchères sur un marché électronique. Cette transformation dans le processus de vente a eu, comme nous allons tenter de le démontrer ultérieurement, des effets importants. Dans la section qui suit, nous présentons, de manière plus précise, le fonctionnement du système de vente des porcs d'abattage qui était en usage au Québec avant 1989.

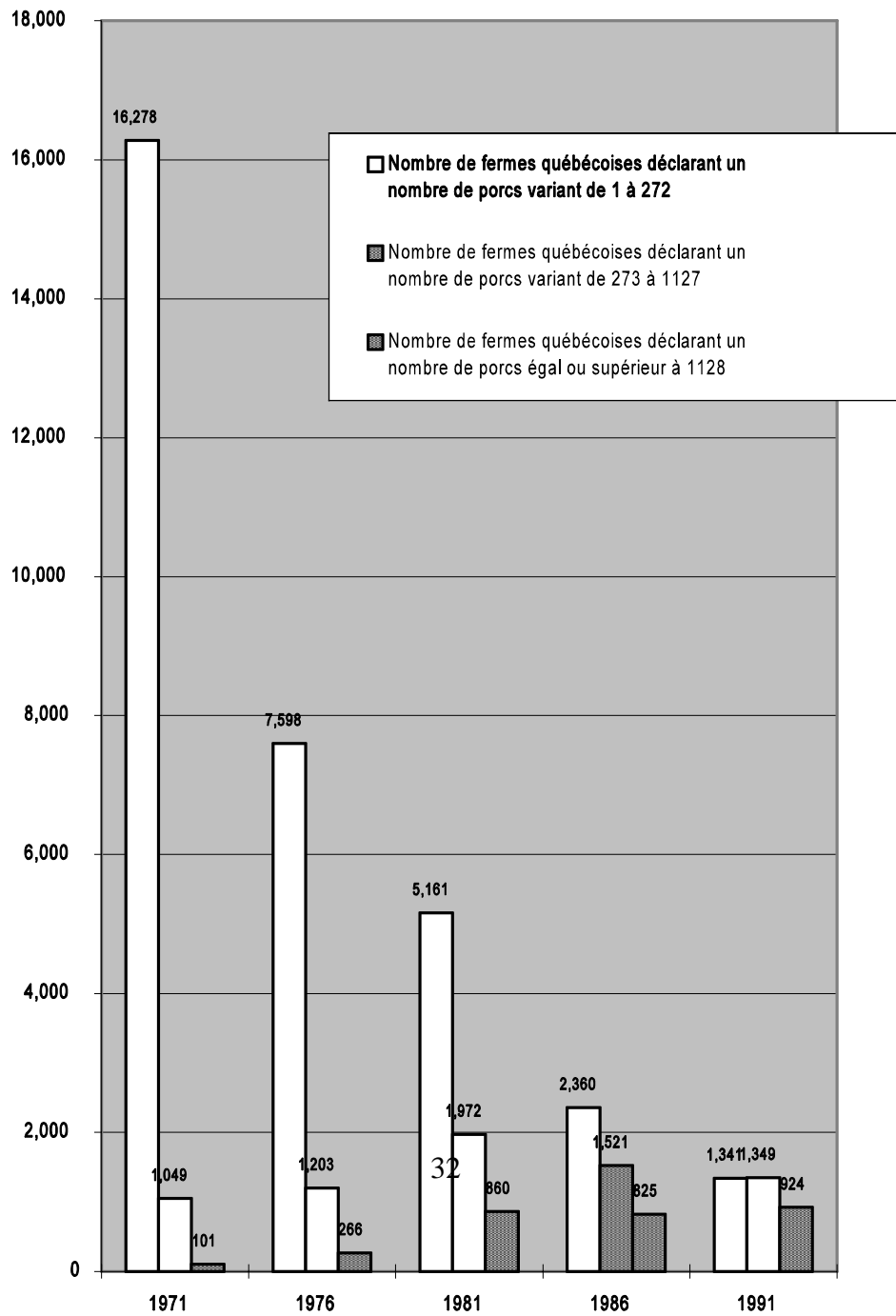
---

<sup>2</sup> Les résultats du recensement sur l'agriculture de 1996 n'étaient pas disponibles au moment de la rédaction de la présente monographie.

<sup>3</sup> GAGNON, Pierre, Daniel-Mercier GOUIN et Serge LEBEAU. Les coûts de production (1991) des exploitations porcines du Québec. Québec, Université Laval, Département d'économie rurale, Groupe de recherche en économie et politique agricoles. 1993. pp. 85 et 106-107.



**GRAPHIQUE 5: Distribution des fermes porcines québécoises selon leur taille pour les années 1971, 1976, 1981, 1986 et 1991**



## **À la base du système de vente d'avant 1989 : un processus de négociations bilatérales comportant une asymétrie dans les pouvoirs de marchandage entre participants**

Avant 1989, il n'existait pas, pour le porc d'abattage, de système centralisé de vente aux enchères comme on en trouve aujourd'hui. En fait, les ventes aux enchères n'étaient pas fréquentes dans ce secteur de l'industrie agro-alimentaire au Québec et ne servait vraiment qu'à une chose : combler les besoins ponctuels des abattoirs. On leur attribuait à peine 12% des ventes de porcs commercialisés en 1975, environ 9% en 1980 et moins de 2% en 1985<sup>4</sup>.

Pendant longtemps, les producteurs de porcs et les abattoirs ont négocié entre eux les prix et les quantités de porcs d'abattage à échanger. Le secret qui entourait ces ententes personnelles rend aujourd'hui difficile l'étude du processus de transaction des porcs d'abattage avant 1989. Ceci est d'autant plus vrai qu'il existe peu de documents écrits sur le sujet.

Toutefois, il est reconnu que les négociations entre producteurs et abattoirs étaient à toute fin pratique inexistantes. Effet de la concentration de l'activité d'abattage au Québec, les deux plus gros abattoirs<sup>5</sup> détenaient un pouvoir de négociation suffisamment étendu<sup>6</sup> pour "fixer" eux-mêmes le prix de base hebdomadaire. Ce prix de monopole, qui variait entre autres selon les cours en vigueur aux États-Unis et le prix de l'agence de vente ontarienne, s'appliquait aux échanges de tous les autres

---

<sup>4</sup> GUY, Jean-Benoît. L'industrie porcine. Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Direction des études économiques, Service des analyses sectorielles, Groupes de travail sur les dossiers structurants. 1986. p. 19; et CONSEIL DES PRODUCTIONS ANIMALES DU QUÉBEC. Porc. Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. 1983. p. 15.

<sup>5</sup> Il s'agissait de la salaison Olympia de Saint-Hyacinthe et de l'abattoir Turcotte-Turmel de Princeville selon OWEN, J. C. Le secteur du porc au Québec. Document de travail 15F/84. Ottawa, Agriculture Canada, Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Division de l'analyse des marchés des produits primaires. 1984. p. 53.

<sup>6</sup> La part du marché québécois des deux plus grosses entreprises d'abattage réunies se situait autour de 75%-80% selon différentes sources telles GUY, Jean-Benoît. op. cit. p. 16; et VÉZINA, Martine. La filière porcine. Sous la direction de Daniel Côté. Cahier 86-25. Montréal, École des hautes études commerciales, Centre de gestion des coopératives. 1986. p. 15.

abattoirs et de l'ensemble des producteurs québécois.

Avant la mise sur pied de l'Encan Électronique du Porc, les installations des abattoirs pouvaient recevoir plus que ce que produisait l'industrie porcine québécoise. Afin de faciliter la livraison du bétail et de s'assurer un approvisionnement suffisant, les entreprises avaient pris l'habitude de payer à la plupart des producteurs, outre le prix de base, une prime de transport. L'une des particularités de cette prime, qui s'élevait en moyenne à 4,00\$ par tête<sup>7</sup>, c'est qu'elle augmentait avec le volume de porcs, si bien que les montants perçus par bête vendue n'étaient pas les mêmes d'un producteur à l'autre<sup>8</sup>.

À bien y réfléchir, cette pratique commerciale discrétionnaire ne surprend guère. En effet, en transigeant avec un petit nombre de producteurs plus importants, les abattoirs tablaient sur une réduction des frais de coordination et des dépenses liées aux diverses tâches administratives (planification des livraisons, exécution des paiements, etc.). Or, qui dit réduction des efforts et du temps de travail, dit aussi économie d'argent. Et qui dit économie d'argent, dit augmentation des profits. Ce fut sans doute là la raison majeure qui a incité pendant plusieurs années les abattoirs à offrir de meilleurs prix aux gros producteurs.

Par ailleurs, une autre pratique courante, qui, elle, nuisait à l'amélioration de la qualité de la viande, consistait à payer à l'indice 100 des carcasses de porcs dont l'indice réel était inférieur<sup>9</sup>. Le principal désavantage de ce procédé était évidemment qu'il n'incitait pas les engraisseurs à produire et à vendre

---

<sup>7</sup> LAJOIE, Yvan. Étude comparative du prix du porc au Québec et en Ontario. Document de recherche. Lévis, Régie des assurances agricoles du Québec, Service recherche et enquêtes. 1987. p. 4.

<sup>8</sup> DIARRA, Amadi. Effet de l'enchère électronique sur le prix du porc vivant et la coupe de porc au Québec. Mémoire de maîtrise. Québec, Université Laval, Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, Département d'économie rurale. 1993. pp. 11-12.

<sup>9</sup> Car il faut savoir qu'un ajustement des prix en fonction de l'indice de classement des porcs *réellement* livrés était effectué en permanence afin que les prix payés correspondent à la qualité des porcs reçus. En somme, l'indice de classement est une mesure de la qualité du porc selon une échelle préétablie. Pour plus de renseignements, voir *note 27* p. 58.

des porcs d'indice le plus élevé possible. C'est ce qui explique qu'en 1981, 48,3% des porcs abattus au Québec étaient classés à l'indice 103 contre 52% en Ontario (en 1985, ces pourcentages passaient respectivement à 55,4% et 63,9%<sup>10</sup>).

### **La mise en opération de l'Encan Électronique du Porc : un parcours sinueux et semé d'embûches**

L'idée de créer un mécanisme de mise en marché pour la vente des porcs d'abattage n'est pas nouvelle. Elle a germé dans l'esprit de certains hommes il y a de cela quelques décennies. Bien entendu, il n'était pas question à l'origine de mettre en œuvre un système d'enchères par ordinateur comme celui que nous connaissons actuellement. La technologie, de toute manière, ne le permettait pas. Mais on avait une assez bonne idée de ce qu'on voulait faire : créer des institutions qui permettent aux producteurs de porcs d'organiser la mise en marché de leurs produits.

En créant l'agence de vente provinciale qui allait devenir l'Encan Électronique du Porc, les producteurs de porcs québécois ne poursuivaient pas un objectif différent : pour eux, il s'agissait de contrôler la mise en marché de la production porcine d'ici et, éventuellement, de tirer le meilleur profit de la vente de leur produit. Ce qui a motivé leur action commune, rappelons-le, c'est qu'ils s'estimaient lésés par les abattoirs qui détenaient, selon eux, en raison de la très forte concentration du secteur de l'abattage au Québec, un pouvoir de marchandage autrement plus important que le leur. En regroupant l'offre par l'entremise d'une agence provinciale, les producteurs entendaient donc rétablir une saine concurrence entre les établissements d'abattage, stimuler la demande en porcs et, du coup, favoriser une hausse des prix d'achat. La défense de leurs intérêts primait, et prime encore aujourd'hui comme en témoigne le texte de la clause suivante, inscrite par la Fédération des producteurs de porcs du Québec dans la *Convention de mise en marché des porcs* : «Les parties reconnaissent que les porcs des producteurs doivent être mis en marché de façon à assurer le meilleur

---

<sup>10</sup> GUY, Jean-Benoît. *Op. cit.* pp. 19.

revenu possible à la filière porcine québécoise»<sup>11</sup>. Dans son rapport annuel 1994-1995, la Fédération réitérait, par la voix de son président, sa volonté de ne pas s'éloigner «des objectifs de la nouvelle convention de mise en marché [des porcs], soit d'obtenir un prix concurrentiel nord-américain<sup>12</sup>».

Deux remarques de nature différente doivent être faites ici. La première porte sur le calcul des producteurs. Objectivement, il n'est pas certain qu'avant la mise sur pied de l'Encan Électronique du Porc, le prix de vente ait été plus bas que le prix du marché et qu'il ait moins bien reflété que ce dernier l'offre et la demande. En effet, certaines analyses sont contradictoires sur ce point, ou varient à tout le moins selon les périodes étudiées. Chen, Lent et Fraeys de Veubeke<sup>13</sup> ont estimé que, pendant l'année qui a précédé la mise en opération de l'Encan Électronique du Porc, le prix du porc au Québec était de 0,042\$/kg (ou 4,20\$/100 kg environ) inférieur à celui en Ontario, la province canadienne dont l'agence de vente pour les porcs d'abattage est la plus vieille au pays. Les auteurs notent cependant que leurs calculs écartent les pratiques québécoises entourant le paiement des primes de transport ou celui des carcasses à l'indice minimum de classement 100, et qu'ils sous-estiment ainsi le total des montants réels perçus par les producteurs québécois. Par contre, une autre analyse<sup>14</sup>, qui tient compte des primes de transport, du paiement sur la base minimum d'indice 100, des frais de mise en marché et des indices moyens de classement observés dans chacune de ces deux provinces, conclut que, de 1983 à 1986, le producteur québécois a reçu en moyenne 1,03\$/100 lb (ou 2,27\$/100 kg environ) de plus que le producteur ontarien.

---

<sup>11</sup> Article 3.01 de la *Convention de mise en marché des porcs* qui est présentement en vigueur. Voir *infra* p. 51 et suivantes pour connaître le rôle que joue cette convention dans le mécanisme de mise en marché des porcs d'abattage au Québec.

<sup>12</sup> FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE PORCS DU QUÉBEC. S'ouvrir aux dimensions du changement: rapport annuel de juillet 1994 à juin 1995. Rapport annuel de la Fédération des producteurs de porcs du Québec. Longueuil, Fédération des producteurs de porcs du Québec. 1995. p. 3.

<sup>13</sup> CHEN, Z., R. LENT et D. FRAEYS DE VEUBEKE. Un marché agricole en mutation: le cas du marché primaire du porc. Série recherche no. 12. Québec, Université Laval, Département d'économie rurale, Groupe de recherche agro-alimentaire. 1990. pp. 13-14.

<sup>14</sup> LAJOIE, Yvan. Étude comparative du prix du porc au Québec et en Ontario. Document de recherche. Lévis, Régie des assurances agricoles du Québec, Service recherche et enquêtes. 1987. pp. 5-12.

Notre deuxième remarque est la suivante. L'augmentation des prix du porc peut théoriquement être le résultat d'une concurrence plus forte entre chacun des établissements d'abattage, mais il ne faut pas négliger les autres facteurs qui permettent de l'expliquer. Le passage vers un système de marché plus efficace peut, comme l'avance Gilson<sup>15</sup>, diminuer les frais de transaction des abattoirs et des producteurs : en pareil cas, une partie des économies générées est le plus souvent versée aux producteurs, par une hausse des prix par exemple.

Quoique dans une moindre mesure, une deuxième motivation était à la base du regroupement d'une majorité de producteurs autour du projet commun. Nombre d'entre eux étaient en effet agacés par la pratique qui consistait, pour les abattoirs, à payer un prix dont le montant pouvait varier d'un producteur à l'autre.

Pour bien faire ressortir la réalité entourant cette pratique, nous aimerions citer quelques passages d'un document qui présentait la position de la Coopérative Fédérée de Québec, une fédération de coopératives agricoles québécoises, face à un projet de plan conjoint<sup>16</sup> dans le secteur porcin au Québec vers 1970. Ces passages sont d'autant plus significatifs qu'il est intéressant de se remémorer que la Coopérative Fédérée de Québec à l'époque n'était ni complètement pour, ni complètement contre l'adoption d'un plan conjoint :

«Nous rejoignons les producteurs lorsqu'ils affirment que la méthode actuelle de détermination des prix des porcs est désordonnée et qu'elle prête à certains abus, abus favorisant plutôt l'important producteur de porcs, par le jeu des bénéfices marginaux payés sous la table, mais risquant de défavoriser le producteur qui ne dispose d'aucun pouvoir personnel de marchandage. [...] Le principal avantage que nous voyons dans le fonctionnement d'un mécanisme connu et ouvert de détermination des prix est la disparition de la pratique des bénéfices marginaux variables versés directement ou

---

<sup>15</sup> GILSON, J. C. Evolution of the Hog Marketing System in Canada. Working paper no. E/I 2. Sponsored by the Economic Council of Canada and The Institute for Research on Public Policy. Ottawa, Economic Council of Canada. 1982. p. 88.

<sup>16</sup> Rappelons l'importance des plans conjoints dans le domaine agricole. Pour pouvoir organiser la mise en marché de leurs produits, les producteurs agricoles d'un secteur doivent se doter au préalable d'un plan conjoint.

indirectement à des producteurs [...].»<sup>17</sup>

La nature des motifs qui ont poussé les producteurs de porcs à se doter d'une agence de vente explique en bonne partie l'opiniâtreté qu'ils ont mise à poursuivre leur objectif commun. Les pages qui suivent décrivent les «luttres interminables» qu'ils ont menées, notamment contre les gros producteurs et tous les agents du marché qui croyaient leurs intérêts menacés par le projet d'un plan conjoint de mise en marché des produits de l'industrie porcine québécoise. Il est à noter que plusieurs passages cités sont extraits du document Un passé... Une histoire : Fédération des producteurs de porcs du Québec, 1966-1991<sup>18</sup> : vu leur nombre, nous avons préféré ne pas répéter chaque fois la référence afin de ne pas alourdir le texte.

*- La fondation de la Fédération des producteurs de porcs du Québec et les premières tentatives pour organiser le vote d'un plan conjoint*

Avant la Deuxième Guerre mondiale, les fermes québécoises produisent un peu de tout : très rares sont celles qui se spécialisent. Après la guerre, les choses vont cependant changer rapidement, notamment sous la pression de l'Union catholique des cultivateurs (UCC)<sup>19</sup>, sorte de grand syndicat des agriculteurs québécois créé en 1924 et prédécesseur de l'Union des producteurs agricoles. En 1956, Maurice Duplessis, alors Premier ministre du Québec, adopte la *Loi des marchés agricoles du Québec*, qui favorise les agriculteurs québécois. Aux yeux des membres de l'UCC, cette loi ne tient toutefois pas compte des structures syndicales existantes et n'octroie pas aux producteurs agricoles de l'époque le pouvoir d'agir directement et officiellement sur la mise en marché des

---

<sup>17</sup> COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC. Organisation de la mise en marché des porcs et de la chair de volailles: Attitude de la Coopérative Fédérée de Québec. s.n.: s.l. 1970. pp. 10-11.

<sup>18</sup> FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE PORCS DU QUÉBEC. Un passé... Une histoire : Fédération des producteurs de porcs du Québec, 1966-1991. Recherche historique et rédaction : Pierre Rhéaume. Longueuil, Fédération des producteurs de porcs du Québec. 1991.

<sup>19</sup> N'oublions pas que lors de son Congrès général en 1944, l'UCC se déclare en faveur de la mise en œuvre de conventions collectives de vente de produits agricoles.

produits.

En 1965 est adopté le projet de loi 46, qui donne aux agriculteurs le pouvoir de rallier la minorité autour d'un projet de vente collective : c'est le pouvoir de la vente en commun. L'adoption de ce projet de loi fournit à l'UCC, au début de l'année 1966, l'occasion de passer à l'offensive en organisant des spécialités agricoles, comme il était dit à l'époque. Les producteurs de porcs sont invités à devenir membres de syndicats et un programme d'action est défini, qui prévoit la création prochaine d'une fédération provinciale et le vote d'un plan conjoint<sup>20</sup> à l'automne 1966. On compte alors plus de 14 000 producteurs de porcs au Québec et des syndicats régionaux sont créés à l'époque dans une près d'une dizaine de régions.

La Fédération des propriétaires de porcs du Québec - future Fédération des producteurs de porcs du Québec - est fondée le 11 août 1966. Quinze jours plus tard se tient la première réunion du conseil d'administration. C'est lors de cette réunion que le conseil accepte, sur la recommandation du comité exécutif de l'UCC, de présenter une requête de plan conjoint à la Régie des marchés agricoles avant le 17 octobre 1966. Selon le vœu exprimé par les administrateurs, cette requête concerne tous les producteurs de porcs et prévoit toutes les modalités d'adoption du plan, y compris la négociation d'un système de mise en marché.

Le vote doit se tenir à l'automne 1966, mais l'organisation des spécialités exerce une énorme pression sur l'UCC car toutes les nouvelles fédérations présentent des requêtes à une Régie bientôt débordée. L'UCC, par la voix de son exécutif, demande à la jeune Fédération de repousser le vote à l'automne 1967. Le projet de vente de porcs par téléscripateur ne fait pas l'unanimité, ni chez les producteurs ni d'ailleurs chez les autres acteurs de l'industrie. La Régie, pour sa part, veut clarifier certains points qui ont trait aux relations avec le secteur coopératif.

---

<sup>20</sup> L'expression «plan conjoint» est un calque de l'anglais *joint plan* qu'il est recommandé de traduire par «programme mixte» ou «programme à frais partagés». Comme l'anglicisme figure dans les textes officiels que nous étudions, c'est lui que nous employons ici afin de ne pas égarer notre lecteur.



En 1967, on décide une nouvelle fois de remettre le vote à l'année suivante. Par la suite, l'état des marchés, une conjoncture défavorable et les variations continues dans les statuts des propriétaires de porcs forcent l'UCC à demander un nouveau report du vote de six mois.

*- Le projet de plan conjoint est refusé lors d'un premier référendum*

Pendant les deux années suivantes, les choses stagnent. Lors de l'assemblée générale du 10 avril 1970, la Fédération des propriétaires de porcs du Québec change son nom pour celui de Fédération des producteurs de porcs du Québec afin d'inclure dans ses rangs les producteurs intégrés. Au cours de la même assemblée générale, on insiste pour que des représentants de la Fédération somment la Régie de donner suite à la requête d'approbation et de sanction du plan conjoint qui lui a été présenté en mars 1970. Le 28 août 1970, la Régie rencontre l'exécutif de la Fédération. D'une manière générale, on se dit satisfait de la rencontre. La date du scrutin est fixée au mois de juin 1971.

Depuis la fondation de la Fédération en 1966, le nombre de porcs abattus au Québec a doublé. La place de la province sur le marché canadien est à la hausse comme le sont les prix. Dans ce contexte de croissance, la mise en opération d'un système d'offres géré par les producteurs ne peut que nuire aux intérêts des compagnies et des producteurs les plus importants, lesquels d'ailleurs s'opposeront au plan conjoint et manifesteront leur désaccord lors des assemblées d'information.

L'opposition la plus forte viendra des intégrateurs. Comme la production s'organise et que les profits des producteurs augmentent, les grandes compagnies industrielles ou commerciales ont davantage intérêt à chercher dans la production des occasions d'investir à profit. L'intégrateur investit lui-même dans l'aménagement et la modernisation des installations, fournit des intrants, en particulier les animaux et la nourriture, et devient l'acheteur unique de la production. Cette forme de production est contraire à la philosophie du syndicalisme, qui encourage l'autonomie du producteur et fait de lui le seul décideur de son entreprise. Aussi la concurrence sera-t-elle féroce entre intégrateurs et producteurs indépendants.

À cette époque, on redoutait les effets d'un éventuel plan conjoint sur le marché. Le contingentement de la production et la hausse des revenus des producteurs, en particulier, en effrayaient plus d'un. Devant la Régie des marchés agricoles du Québec, le Conseil du Patronat du Québec s'exprimait à l'époque en ces termes :

«Il est important de bien préciser la notion de rentabilité parce que le plan-conjoint proposé pour la mise en marché du porc prévoit la création d'une agence de vente qui aura pour fonction d'assurer au producteur la plus grande rentabilité possible.

[...]

Il y a lieu de rappeler que c'est le client qui, par le suffrage qu'il accorde ou qu'il refuse à l'entreprise (sic) sur la place du marché, décide de la rentabilité, ou de la non-rentabilité.

[...]

C'est ignorer le fonctionnement de nos institutions économiques que de vouloir établir une rentabilité en manipulant le marché.»<sup>21</sup>

Et d'ajouter plus loin :

«La production agricole québécoise doit être agencée et réagencée en fonction des exigences du marché et non en fonction des seules exigences du producteur. L'agriculture doit être dans notre province un agent positif, dynamique, du progrès économique. Le Conseil du Patronat refuse de considérer l'agriculture comme simplement un mode de vie qu'il faut sauvegarder à n'importe quel prix.»<sup>22</sup>

En dépit de ces oppositions, le référendum a lieu. 58% des producteurs participent au scrutin et seuls 56% des participants votent en faveur du plan conjoint, ce qui ne suffit pas à son adoption car la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles* stipule qu'il faut une majorité renforcée des deux

---

<sup>21</sup> CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC. Mémoire du Conseil du Patronat du Québec présenté à la Régie des marchés agricoles. À l'occasion de l'audition sur les plans conjoints sollicités pour la production et la vente du porc et de la volaille. s.l.: s.n. 1970. pp. 3-4.

<sup>22</sup> Ibid. p. 8.

tiers des voix pour que le projet soit accepté.

*- Le projet de plan conjoint est refusé lors d'un second référendum*

Au lendemain de ce premier revers, les membres du conseil d'administration demandent au secrétaire de la Fédération d'exprimer par lettre à la Régie des marchés agricoles l'intention de la Fédération de présenter sans délai une nouvelle requête de plan conjoint. La rencontre suivante du conseil d'administration n'a toutefois lieu qu'un an plus tard.

Au cours de l'année 1972 et d'une partie de l'année 1973, la préparation du projet du plan conjoint monopolise toutes les énergies de la Fédération : cette fois-ci, on ne veut rien laisser au hasard. Au conseil d'administration, on discute le règlement de vente par télécscripteur et on s'affaire à rédiger des documents qui feront le point sur la convention de vente avec les abattoirs, les propriétaires de parcs de rassemblement et les camionneurs.

En avril 1973, la Fédération dépose une nouvelle requête d'approbation et de sanction du plan conjoint. Au mois de juillet de la même année s'amorce la seconde campagne référendaire. C'est la question des ventes publiques<sup>23</sup> qui, cette fois, va servir de cheval de bataille à l'opposition. Sous la pression des meuniers, qui voient d'un mauvais œil le contingentement de la production porcine, les producteurs intégrés, plusieurs des gros producteurs indépendants et certaines coopératives vont s'opposer à l'adoption du plan. Non sans succès d'ailleurs. Le 12 octobre 1973, 62% des 7 346 votants se déclarent en faveur du projet, qui est à nouveau rejeté mais cette fois par seulement 5% des voix. Le taux de participation à ce second scrutin passait la barre des 65%.

Dès lors, les positions vont se durcir, tant du côté de la Fédération que de celui des opposants au projet. À la Fédération, on ne voudra pas lâcher prise, même si, de toute évidence, la lutte allait être serrée. Les assemblées d'information sont souvent houleuses, le phénomène de l'intégration est en

---

<sup>23</sup> Il y en a 35 environ à cette époque au Québec.

pleine croissance. De leur côté, les plus gros producteurs craignent le contingentement de la production et une hausse des prélèvements tandis que certains petits producteurs ont peur de disparaître tout simplement. En général, on comprend mal la formule de vente par téléscripateur.

- À la demande de la Fédération, la Régie approuve et sanctionne un plan conjoint sans recours au vote, ce qui crée de fortes divisions au sein de l'industrie

Après ce second refus, le projet de plan conjoint, indispensable aux producteurs pour organiser la mise en marché de leurs produits, semble devoir être abandonné, du moins temporairement. Mais c'est compter sans la Commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec, qui va bientôt brouiller les cartes. Dans son rapport sur les coopératives agricoles et les plans conjoints au Québec, la Commission recommande en effet :

«Que la loi des Marchés Agricoles soit amendée de façon à prévoir la création, par arrêt ministériel, comme formule alternative au plan conjoint, des régies particulières (ou commission de vente) groupant des représentants des producteurs ainsi que des agents de transformation et de mise en marché d'un produit donné, avec tous les pouvoirs que confèrent actuellement les plans conjoints dans toutes les phases de la mise en marché [...]».<sup>24</sup>

En 1974, à la suite de cette Commission royale d'enquête, la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles* est revue. Une des modifications importantes porte l'article 26, dont le nouveau libellé se lit comme suit :

«S'il a été établi, à la satisfaction de la Régie, que le recours au référendum n'est pas souhaitable dans le cas soumis, vu, notamment l'urgence de la situation, les exigences de l'intérêt public, les difficultés techniques ou financières de la tenue d'un référendum, la Régie [...] transmet le dossier de l'affaire au Lieutenant-Gouverneur en conseil avec ses recommandations.

---

<sup>24</sup> Tiré de COMITÉ D'ÉTUDE SUR LA MISE EN MARCHÉ DU PORC. Rapport du comité sur la mise en marché du porc. Rapport présenté à la Régie des marchés agricoles du Québec. Comité présidé par Lucien Bissonnette. s.l.: s.n. 1976. p. 2. C'est nous qui soulignons.

Le Lieutenant-Gouverneur en conseil peut approuver le plan conjoint proposé [...].

Un tel plan est alors réputé avoir été approuvé [...] et seul le Lieutenant-Gouverneur en conseil peut en suspendre l'application, en tout ou en partie, ou y mettre fin.»<sup>25</sup>

Bénéficiant, en principe, de l'appui du Lieutenant-Gouverneur, la Fédération soumet donc en septembre 1974 une nouvelle requête à la Régie pour faire approuver et sanctionner sans référendum le projet de plan conjoint.

L'opposition s'organise alors en créant un nouvel organisme : l'Office des producteurs de porcs du Québec (OPPQ). Pour l'OPPQ, la Fédération n'est pas représentative de l'ensemble des producteurs de porcs du Québec. L'organisme fait valoir les avantages que présente le statu quo quant à la mise en marché des produits de l'industrie porcine. Selon lui, la mise en place d'un plan conjoint ne ferait qu'ajouter un intermédiaire et entraînerait donc une hausse de coûts dont les producteurs comme les consommateurs auraient à faire les frais.

Ce n'est qu'un an et demi après son dépôt que la requête de la Fédération est présentée en audience par la Régie, qui en a modifié le texte en plusieurs endroits. Lors de la première des trois journées que dureront les audiences, l'OPPQ fait comparaître une vingtaine de producteurs, met en garde l'industrie contre les pertes de revenus que la vente par téléscripteur ne manquera pas d'entraîner et attaque le caractère coercitif et anti-démocratique du plan conjoint. Pendant ce temps, le Conseil des Salaisons du Canada donne son appui au projet et en recommande l'adoption sans plus de délai. L'Association professionnelle des meuniers est d'avis que les plans conjoints sont inefficaces et que les fonctions de mise en marché devraient être complètement séparées des activités syndicales. Le Conseil de l'alimentation et l'Association des marchés publics d'animaux vivants donnent leur accord au projet. Bref l'industrie est divisée plus que jamais.

---

<sup>25</sup> Tiré de COMITÉ D'ÉTUDE SUR LA MISE EN MARCHÉ DU PORC. op. cit. pp. 2-3.

Le 10 août 1976, la Régie approuve la mise en place d'un plan conjoint, mais souligne que des dispositions devront être modifiées. Elle ne précise pas quels types d'amendements et elle reporte à une date non déterminée sa décision finale. Pendant sept mois, les manifestations se succèdent et les mémoires se multiplient. Tout l'automne, la Fédération fait des pressions pour accélérer le processus décisionnel. Elle considère qu'il ne peut y avoir de mise en marché ordonnée ni de politique équitable des prix sans organisation efficace de l'offre. De son côté, l'OPPQ dénonce l'embrigadement des producteurs dans le syndicalisme agricole et les taxes indirectes que les plans conjoints imposent aux consommateurs.

La décision de la Régie est rendue le 1<sup>er</sup> septembre 1976. Le plan conjoint est sanctionné sans référendum, mais le texte du projet original est considérablement modifié. Le système de vente par téléscripneur est écarté et le montants prélevé par porc est fixé à dix cents lieu des vingt-cinq prévus initialement. La Régie propose la création d'un office de producteurs dont les pouvoirs seraient limités aux négociations avec les abattoirs, et prévoit la tenue, avant deux ans, d'une consultation qui inviteraient les producteurs de porcs à se prononcer sur le contenu du plan conjoint.

Entre les différents intervenants, la situation devient très vite tendue. En décembre 1977, le Conseil des ministres confie à la Fédération l'administration du plan conjoint. Aussitôt, un décret d'évocation est déposé en Cour supérieure par 18 producteurs dissidents qui veulent retarder l'entrée en vigueur du plan conjoint. Mais la Cour Supérieure rejette la demande des producteurs.

La Fédération n'est pas au bout de ses peines car les abattoirs refusent toujours de retenir les contributions des producteurs. Le 12 septembre 1978, une ordonnance de la Régie les force à procéder. La situation devient de plus en plus conflictuelle. En dépit d'audiences privées et publiques et de rencontres avec les principaux acteurs de l'industrie, les abattoirs refusent toujours de retenir les contributions, affirmant qu'ils respecteront l'ordonnance lorsque les producteurs s'entendront entre eux. Le 15 mai 1979, la Régie maintient l'ordonnance.

Une assemblée générale extraordinaire est alors convoquée par la Fédération. Des réunions ont lieu

en région en vertu du règlement de division des producteurs. Les adversaires de la Fédération prennent le contrôle de plusieurs des assemblées régionales et réussissent à faire nommer leurs délégués en vue de l'assemblée. La Fédération conteste ce mode de nomination devant la Régie, mais cette dernière le légitimera par la suite lors d'audiences spéciales. En fait, tout se passe comme si l'office créé pour administrer le plan conjoint passait, lentement mais sûrement, aux mains de ses opposants. Au mois de septembre, la Fédération réclame la suspension immédiate du plan conjoint qu'elle administre encore légalement et la tenue d'un vote secret. Le 21 novembre 1979, le Conseil des ministres, constatant l'absence totale de consensus au sein de l'industrie porcine québécoise, décide d'abroger le plan conjoint adopté en décembre 1977. Cinq jours plus tard, la Fédération dépose une nouvelle requête.

*- Le projet de plan conjoint est accepté lors d'un troisième référendum mais les déchirements s'accroissent au sein de l'industrie*

Dans les mois qui suivent, alors même que l'ensemble de la production de porcs connaît une croissance continue, la conjoncture change et les prix chutent brusquement. Plusieurs producteurs éprouvent de graves difficultés financières. L'intervention du gouvernement fédéral est demandée afin de sauver la production. En avril 1980, on estime que les 8 000 producteurs de la province enregistrent des pertes globales de 2 millions de dollars par semaine. Le Québec est menacé de perdre 25% de sa capacité de production. On demande au gouvernement provincial d'élaborer un plan de sauvetage.

Tout en luttant pour la survie économique des producteurs, la Fédération engage l'action en vue d'un vote référendaire dont la date reste à fixer. Elle et l'Union des producteurs agricoles (UPA) se sont entendues sur la nécessité d'une action concertée. Pendant ce temps, l'OPPQ tente par des moyens juridiques de contrecarrer le projet de la Fédération.

À la fin du mois d'octobre 1980, la Régie satisfait à la demande de la Fédération et ordonne le vote du projet de plan conjoint. La Fédération a l'appui des fédérations régionales et de l'UPA et se lance

donc dans une nouvelle campagne référendaire en vue du scrutin qui doit se tenir en mars 1981. Des révélations sur les pratiques financières des abattoirs viendront cette fois faciliter considérablement sa tâche. Au mois de décembre 1980, on apprend en effet que la majorité des abattoirs, à l'exception de la Coopérative Fédérée de Québec, prélèvent à l'insu des producteurs cinq cents sur chaque porc abattu, qu'ils versent à l'OPPQ et à PROMEX, une organisation subsidiaire de la première. La nouvelle a l'effet d'une bombe et suscite la grogne dans les rangs des producteurs de porcs. La machine référendaire de la Fédération saura tirer profit de la situation, comme en témoigne l'issue du vote. Les 18 et 19 mars 1981, au terme de 15 années d'efforts et de luttes, le projet de plan conjoint est enfin accepté par 74% des votants qui représentent 83% des producteurs.

C'est officiellement le 25 mars 1981 qu'entre en vigueur le *Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec*. L'établissement de ce plan, qui assujettit, sans exception aucune, tous les producteurs québécois de porcs destinés à la reproduction, l'engraissement ou l'abattage, marque une étape importante dans la création d'une vente aux enchères électronique. En effet, le plan permet la légalisation de l'organisation collective de l'offre de porcs par les producteurs. Sans lui, l'institutionnalisation de l'Encan Électronique du Porc et la réglementation de la mise en marché du porc d'abattage n'auraient jamais été rendues possibles.

Malgré l'approbation de la Régie, certains abattoirs refusent toujours de prélever les montants qui doivent permettre de financer le plan conjoint et les délais s'éternisent suite aux demandes adressées aux gouvernements par les producteurs pour sortir de la crise. La pression monte à des niveaux encore jamais observés dans l'ensemble de l'industrie. De nombreuses manifestations ont lieu devant les abattoirs dissidents. À la fin de l'année 1981, la crise atteint des sommets. Des abattoirs ferment et ce sont les producteurs qui les forcent à rouvrir en multipliant les manifestations. En même temps, on demande au gouvernement du Québec d'accorder à nouveau des crédits spéciaux pour aider la production à sortir de la crise.

Les communications sont pratiquement coupées entre la Fédération et les établissements d'abattage. Pour revenir à la table des négociations, la Fédération exige que les abattoirs récalcitrants acceptent



de percevoir les contributions. Les affrontements entre les producteurs et les gardes de sécurité de certains abattoirs prennent une tournure inquiétante. La Sûreté du Québec doit intervenir à quelques reprises. Un médiateur est nommé par la Régie des marchés agricoles afin de rapprocher les parties. Au début de juin 1982, le ministre Jean Garon dépose à l'Assemblée nationale un projet de loi visant à modifier la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles*. Le 2 septembre de la même année, une ordonnance de la Régie oblige les abattoirs à percevoir la contribution des producteurs. Une augmentation des prix aide à calmer les esprits du côté des producteurs.

Une fois la question du financement réglée, les administrateurs de la Fédération peuvent se concentrer sur l'encadrement technique de la production et l'organisation de la mise en marché. Successivement, aux assemblées générales de 1981 et de 1982, les producteurs de porcs amendent le plan conjoint et exigent les mêmes pouvoirs pour tous les groupes de producteurs. Trois comités de mise en marché sont formés : le comité naisseur, le comité finisseur et le comité reproducteur. Le plan conjoint amendé entre en vigueur le 26 janvier 1983 et le processus de consultation qui devra permettre d'organiser, en fonction des besoins de chacun, la mise en marché du porcelet et du porc destiné à l'abattage est enclenché.

Tout projet de mise en marché du porcelet par l'intermédiaire d'une agence de vente est refusé, mais en ce qui concerne le porc destiné à l'abattage, la plupart des producteurs, malgré les hésitations de certains, sont décidés à aller de l'avant. Lors de l'assemblée générale de 1984, les producteurs expriment, par une résolution, le souhait qu'il y ait un rapprochement avec les autres acteurs de l'industrie.

#### *- L'ère de la coopération et de la consultation*

Chose inimaginable quelques années plus tôt, une rencontre entre les présidents de la Fédération et de l'OPPQ est organisée en juillet 1985. L'OPPQ reconnaît la Fédération des producteurs de porcs du Québec comme l'unique administrateur du plan conjoint. La même année, les représentants de la Fédération rencontrent également l'Association professionnelle des meuniers. De part et d'autre,

on est prêt à passer à l'étape de la concertation et du partenariat.

À partir de 1982, l'essentiel des énergies de la Fédération sera consacré à la mise en place de ce que l'on appelle alors l'agence de vente, qui deviendra plus tard l'Encan Électronique du Porc. Tous les producteurs de porcs sont consultés sur la nouvelle proposition de vente aux enchères électronique. Quarante-huit tournées de consultation sont organisées par les douze syndicats régionaux et entre 1982 et 1986, ce sont plus de 24 000 avis de convocation qui sont adressés aux membres afin de connaître leur opinion sur le projet d'encan électronique. La première consultation, en 1982, vise à définir les grands principes de la future agence de vente et la seconde, l'année suivante, entend préciser le fonctionnement du système d'enchères. En 1984, on soumet aux producteurs un projet d'agence de vente ainsi qu'une proposition de règlement de vente. Dès 1985, l'ensemble des administrateurs des syndicats régionaux, mandatés par l'assemblée générale, étudieront certaines modifications au projet de vente aux enchères électronique, lequel ne répond pas en de nombreux points aux attentes des producteurs. Ces mêmes administrateurs s'entendent lors de l'assemblée semestrielle de la Fédération sur un système d'enchères électronique qui respecte les acquis dans le domaine du transport des produits (livraison, destination des chargements, etc.). Enfin, les producteurs sont consultés sur une nouvelle proposition globale de vente électronique, qui doit permettre de finaliser le projet.

Des centaines de rencontres individuelles sont organisées et près de 1 500 producteurs de porcs s'engagent à procéder par vente électronique dès que le service sera opérationnel. En regroupant toutes leurs offres de vente, les producteurs deviennent un intervenant majeur avec lequel l'ensemble de l'industrie doit maintenant compter. La Fédération veut se doter d'un puissant outil collectif de mise en marché et, par le fait même, d'un pouvoir de négociation, mais en même temps, elle veut s'assurer que tous les intervenants réalisent conjointement le projet. C'est pourquoi, entre 1985 et 1987, elle s'engage dans une phase de consultation auprès de ses producteurs et une phase de concertation avec l'Association professionnelle des meuniers, les abattoirs, le Conseil des Viandes du Canada (Division Québec) et la Coopérative Fédérée de Québec.

Le 6 mars 1989, après six années d'études, six mois de conception et quatorze mois de réalisation, le système est enfin mis en service, non sans difficulté d'ailleurs. Le matin même, un abattoir n'avait toujours pas signé la convention et compromettait ainsi le démarrage du système, lequel était conditionnel à l'approbation signée de tous les abattoirs de la province. Le président de la Fédération n'obtint la signature du propriétaire de l'abattoir dissident que quelques heures avant la mise en vente des premiers porcs «virtuels» de l'histoire de l'industrie.

Pour la Fédération, dont l'objectif le plus cher avait toujours été d'organiser la mise en marché collective du porc d'abattage au Québec, les premières ventes de l'Encan Électronique du Porc venaient couronner vingt-cinq années d'efforts.

Dans le chapitre suivant, nous étudierons les règles de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc.

## CHAPITRE III

### LES RÈGLES DE FONCTIONNEMENT DE L'ENCAN ÉLECTRONIQUE DU PORC

Depuis sa mise en opération en 1989, l'Encan Électronique du Porc a dû modifier certaines des règles qui assurent son fonctionnement, soit afin de résoudre les problèmes rencontrés en cours de route, soit afin d'améliorer le système d'enchères. Ces changements ne se sont pas faits sans difficulté, mais c'est grâce à eux si l'Encan est aujourd'hui adapté aux besoins spécifiques du secteur porcin québécois. Dans le présent chapitre, nous voulons décrire le fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc et retracer l'évolution du système qu'il a mis sur pied. Nous dirons aussi un mot des modalités de fonctionnement les plus importantes, qui ont contribué à faire de l'Encan une réussite.

Afin de ne pas alourdir le texte, nous procéderons par étapes et discuterons, dans la première section, de quelques éléments d'ordre juridique qui aideront à mieux comprendre la suite de l'exposé. La seconde section décrira, de manière concise, les règles de fonctionnement de l'Encan Électronique en vigueur aujourd'hui. Après avoir donné une vue d'ensemble du système, nous énumérerons, dans la troisième section, les solutions apportées à des problèmes techniques précis. Enfin, la dernière partie de ce chapitre sera consacrée aux changements les plus importants qu'a connus l'Encan Électronique du Porc depuis sa création.

#### **Quelques rappels historiques sur le plan juridique**

Deux documents juridiques définissent les règles de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc. Il s'agit du *Règlement sur la vente des porcs*, approuvé le 31 janvier 1989 par la Régie des marchés agricoles du Québec<sup>1</sup>, et de la *Convention de mise en marché des porcs* signée par la

---

<sup>1</sup> Devenue, par la suite, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

Fédération des producteurs de porcs du Québec et les abattoirs. À la différence du *Règlement sur la vente des porcs*, la *Convention de mise en marché des porcs*, qui a la valeur d'un contrat à durée déterminée, explique en détail le fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc, mais chacune de ses clauses doit être conforme au *Règlement sur la vente des porcs*.

Outre ces deux textes, il existe d'autres documents juridiques, provinciaux ou fédéraux, qui ont des effets indirects sur les règles de fonctionnement de l'Encan électronique : la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, la *Loi sur les règlements*, la *Loi sur les normes des produits agricoles du Canada*, le *Règlement concernant le classement des carcasses de porcs*, le *Règlement sur les pénalités aux producteurs de porcs* ou encore, le *Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec*. Le texte de ces lois présente peu d'intérêt pour nous, hormis peut-être celui du *Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec* qui agit de façon plus directe sur le fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc. En effet, c'est en vertu de ce Plan conjoint<sup>2</sup> que la Régie des marchés agricoles du Québec a pu adopter le *Règlement sur la vente des porcs* dont le texte lui avait été soumis par la Fédération des producteurs de porcs du Québec. En plus de permettre l'adoption d'un tel règlement, le plan conjoint en définissait le cadre légal et les principes directeurs.

Le *Règlement sur la vente des porcs* entre en vigueur le 24 février 1989 : il autorise, rappelons-le encore une fois, la création d'un marché unique et centralisé du porc d'abattage au Québec et définit les règles d'une vente aux enchères électronique, ouverte à tous les producteurs et tous les acheteurs qui disposent des ordinateurs et de l'équipement informatique nécessaires. Quant aux premières ventes réalisées par le biais de ce nouveau système de mise en marché, elles ont lieu officiellement le lundi 6 mars 1989.

Ce sont les caractéristiques de ce système de mise en marché qui retiendront notre attention dans la section qui vient.

---

<sup>2</sup> Et aussi en vertu de certaines dispositions de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* appelée, à l'époque, *Loi sur la mise en marché des produits agricoles*.

## **Le fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc<sup>3</sup>**

Les lignes qui suivent expliquent les règles de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc qui prévalent depuis le 1er janvier 1996 et qui devraient demeurer en vigueur jusqu'au 31 décembre 1997<sup>4</sup>. Notre description est divisée en quatre parties. La première énumère les dispositions qui renferment de l'information d'ordre général et les trois autres décrivent les modalités de chacune des trois étapes de la vente électronique, à savoir la pré-vente, la vente elle-même et l'après-vente.

### Dispositions générales :

- i) La juridiction des règles relatives à la mise en marché<sup>5</sup> des porcs destinés à l'abattage s'étend sur tout le territoire québécois et lie la Fédération des producteurs de porcs du Québec, tous les producteurs de porcs du Québec ainsi que tous les abattoirs autorisés<sup>6</sup> signataires de la *Convention*<sup>7</sup> actuellement en vigueur.
- ii) Le produit visé par les présentes règles est uniquement le porc qui est destiné à l'abattage.

---

<sup>3</sup> Les renseignements fournis dans cette section et dans la suivante proviennent des textes du *Règlement sur la vente des porcs*, du *Règlement sur les pénalités aux producteurs de porcs* et de la *Convention de mise en marché des porcs* actuellement en vigueur. Nous avons pu compter aussi sur la collaboration de Monsieur Charles Gagné de la Fédération des producteurs de porcs du Québec, qui a accepté, malgré un emploi du temps fort chargé, de répondre à nos nombreuses questions. A notre demande, Monsieur Gagné a bien voulu aussi vérifier la validité des informations contenues dans ces deux sections. Nous tenons à lui adresser nos sincères remerciements.

<sup>4</sup> En effet, selon l'article 17.01 de la *Convention de mise en marché des porcs* ratifiée en décembre 1995, celle-ci prend fin le 31 décembre 1997.

<sup>5</sup> Spécifions que la mise en marché, telle que l'entend le *Règlement sur la vente des porcs*, désigne l'offre de vente, la vente, la classification, l'expédition pour fins de vente, l'entreposage, le parcage, le transport, l'achat, la transformation ainsi que la publicité et le financement des opérations ayant trait à l'écoulement du porc (article 1 dudit règlement).

<sup>6</sup> Ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «abattoir autorisé» désigne tout abattoir en opération qui offre des services de classification et d'inspection, et qui peut abattre un minimum de 1000 porcs par semaine ou un minimum de 50 porcs par jour, quatre jours ou plus par semaine.

<sup>7</sup> Ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «*Convention*» désigne la *Convention de mise en marché des porcs*.

- iii) Tout porc destiné à l'abattage produit au Québec ne peut, directement ou indirectement, être mis en marché que conformément au *Règlement*<sup>8</sup> et à la *Convention* en vigueur. Leur vente se fait seulement par l'entremise ainsi que sous la surveillance et la direction de la Fédération des producteurs de porcs du Québec, le tout évidemment en conformité avec le *Règlement* et la *Convention* en vigueur.
- iv) Un acheteur<sup>9</sup> qui est aussi un producteur<sup>10</sup> ne peut abattre ou transformer dans ses installations les porcs qui lui appartiennent sans qu'il ne les ait préalablement mis en marché conformément au *Règlement* et à la *Convention* en vigueur.
- v) Un acheteur qui possède plus d'une installation d'abattage doit regrouper ses achats, car une seule personne est autorisée à acheter le porc destinés aux abattoirs qui appartiennent à un même propriétaire.
- vi) Une séquence d'enchères a lieu à compter de 9h00 chaque jour de la semaine du lundi au vendredi, sauf les jours fériés<sup>11</sup>.

La pré-vente :

- i) Les producteurs qui désirent mettre en vente un ou plusieurs porcs<sup>12</sup> ont jusqu'à 9h00 le jour de la vente pour communiquer ou faire communiquer par un intermédiaire

---

<sup>8</sup> Ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «*Règlement*» désigne le *Règlement sur la vente des porcs*.

<sup>9</sup> Ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «acheteur» désigne toute personne qui exploite un abattoir autorisé et qui acquiert des porcs en vertu de la *Convention de mise en marché des porcs* et du *Règlement sur la vente des porcs* pour ses propres fins d'abattage et non pour des fins de revente.

<sup>10</sup> Ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «producteur» désigne toute personne qui, pour son compte ou celui d'autrui, vend et/ou élève des porcs dans une porcherie dont elle est propriétaire.

<sup>11</sup> De plus, depuis novembre 1990, pour des raisons pratiques, les règles de fonctionnement présentées ici diffèrent pour la période s'échelonnant entre le 15 décembre d'une année et le 15 janvier de l'année suivante. Cette période coïncidant avec la période des Fêtes, l'expérience a montré qu'il était préférable de modifier quelque peu les règles de fonctionnement. La solution retenue est qu'on ne procède à aucune vente aux enchères, sauf durant la première des quatre semaines que comprend cette période. Pour les trois dernières semaines, tous les porcs sont pré-attribués au prorata des parts de marché détenues par chacun des abattoirs. Le prix de vente est alors fixé conjointement par la Fédération et les abattoirs signataires de la *Convention*, en fonction des conditions du marché à ce moment de l'année mais aussi du prix moyen des ventes de la première semaine.

<sup>12</sup> Ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «porc» désigne uniquement le porc qui est destiné à l'abattage.

leur offre par téléphone à la Fédération<sup>13</sup>. De plus, à cette étape tous les producteurs désignent un abattoir<sup>14</sup> (généralement celui le plus près) envers qui ils s'engagent à livrer à leurs frais les porcs vendus<sup>15</sup>. Il est à noter qu'il n'est pas permis de désigner un abattoir qui ne prévoit pas d'abattage de porcs le lendemain de la vente. Enfin, outre ces informations, chacun des producteurs indique à la Fédération le nombre de ses livraisons, le nombre de porcs par livraison et l'heure à laquelle les porcs pourront être livrés à l'abattoir désigné<sup>16</sup>.

- ii) La Fédération divise les porcs mis en vente par les producteurs en deux groupes : les porcs pré-attribués et les porcs vendus aux enchères. Les porcs pré-attribués sont ceux que les acheteurs emportent chaque jour et dont ils s'engagent à prendre livraison; ils correspondent à un certain pourcentage de tous les porcs mis quotidiennement en vente par les producteurs, lequel pourcentage est défini à l'avance conformément au *Règlement* et à la *Convention* en vigueur<sup>17</sup>. Leur prix est fixé selon une formule qui est aussi établie à l'avance conformément au *Règlement* et à la *Convention* en vigueur<sup>18</sup>. Quant aux porcs mis en vente à l'encan, ce sont ceux qui ne sont pas pré-attribués. Leur prix est fonction des enchères selon le mécanisme

---

<sup>13</sup> Ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «Fédération» désigne la Fédération des producteurs de porcs du Québec.

<sup>14</sup> À moins d'avis contraire, ici et dans la suite de ce chapitre, le terme «abattoir» désigne un abattoir autorisé signataire de la *Convention*.

<sup>15</sup> La désignation d'un abattoir sert plus tard au calcul des remboursements des frais de transport de la Fédération aux producteurs de porcs, s'il y a lieu. Pour plus de renseignements, voir *infra* p. 65 (sous-section intitulée *La livraison des porcs et les coûts de transport*).

<sup>16</sup> Ces informations sont utiles lorsque vient le temps, pour la Fédération, d'indiquer au producteur l'abattoir où il pourra livrer ses porcs à moindre frais. Les coûts de transports sont calculés par la Fédération à l'aide d'un algorithme de recherche opérationnelle.

<sup>17</sup> Depuis le 1er janvier 1996, ce pourcentage est de 72% et demeurera probablement inchangé, selon les dispositions de la dernière convention de mise en marché qui a été signée, au moins jusqu'au 31 décembre 1997.

<sup>18</sup> Ce prix est basé sur la moyenne pondérée des prix ayant prévalu la veille sur quatre marchés intérieurs américains (soit l'Illinois, l'Indiana, l'Iowa-Minnesota-Sud et l'Ohio) et est ramené en dollars canadiens par 100 kg de carcasse d'indice de classement 100. Pour connaître la méthode de calcul exacte du prix des porcs pré-attribués, voir *infra* p. 62 (sous-section intitulée *Le prix des porcs pré-attribués*).



de vente courant (qui sera décrit bientôt).

- iii) La Fédération calcule le nombre de porcs pré-attribués à chacun des acheteurs<sup>19</sup>. Le nombre de porcs pré-attribués et celui des porcs achetés lors de la vente aux enchères constituent le nombre total de porcs cédés à l'acheteur au cours de la journée.
- iv) La Fédération regroupe les porcs vendus aux enchères en lots fictifs<sup>20</sup>.
- v) Pour procéder à une vente publique, la Fédération doit attendre que tous les acheteurs soient reliés à l'ordinateur de la Fédération par l'entremise d'un réseau à lignes dédiées. Si, à la suite d'une défaillance technique quelconque, un des acheteurs ne parvient pas à se brancher au réseau, il peut communiquer ses instructions d'achat à un préposé de la Fédération, qui est autorisé à acheter, au nom de l'acheteur, les lots désignés par celui-ci.

#### La vente :

- i) Durant tout le déroulement de la vente, un nombre précis d'informations apparaissent à l'écran : 1° le nombre total de porcs déjà vendus; 2° le nombre total de porcs qui restent à vendre; 3° le nombre de porcs pré-attribués à l'abattoir et le prix d'achat moyen de ceux-ci<sup>21</sup>; 4° le nombre de porcs que l'abattoir a achetés lors de la vente aux enchères, lequel est mis à jour après chaque transaction, et le prix d'achat moyen de ceux-ci, également mis à jour après chaque transaction; 5° le nombre total de porcs que l'abattoir a achetés, lequel est mis à jour après chaque transaction, et le prix d'achat moyen des lots, mis à jour après chaque transaction; 6° le prix du dernier lot vendu et la quantité de porcs que contenait ce lot; 7° enfin, le montant de la dernière enchère de la vente en cours et le nombre de porcs que contient le lot.
- ii) Chaque lot est vendu selon un système d'enchères jumelées, de type anglais-

---

<sup>19</sup> Ce calcul est basé sur la part de marché historique de chacun des acheteurs. Pour connaître le méthode de calcul exacte des quantités pré-attribuées, voir *infra* p. 61 (sous-section intitulée *Le calcul du nombre de porcs pré-attribués*).

<sup>20</sup> Le nombre de porcs par lot a changé fréquemment au cours des années, oscillant entre 80 et 400. Actuellement, les lots sont constitués de 150 porcs.

<sup>21</sup> Les prix moyens sont exprimés en dollars par 100 kilogrammes d'indice de classement 100.

hollandais ou, si l'on veut, descendant-ascendant<sup>22</sup>. Les acheteurs misent sur les lots fictifs. Le prix de départ du premier lot à vendre correspond au prix américain<sup>23</sup> et décroît de 0,20\$/100 kg toutes les trois secondes. Lorsqu'un acheteur signale que le prix lui convient, trois secondes sont allouées aux autres acheteurs pour renchérir sur lui de 0,10\$/100 kg, passé quoi le lot est adjudé. Si un des acheteurs couvre l'enchère, tous les autres acheteurs peuvent renchérir à nouveau dans un délai de trois secondes. À la fin, c'est l'enchérisseur qui mise le plus haut qui emporte le lot. Le prix du dernier lot vendu détermine le prix de départ du lot de la vente suivante.

- iii) L'enchérisseur a, un nombre déterminé de fois par jour, une option d'achat sur un nombre de porcs inférieur à celui du lot mis en vente et divisible par 50<sup>24</sup>. Quand il désire se prévaloir de son droit d'option, l'acheteur, *au même moment* de la mise, indique par voie informatique le nombre de porcs qu'il veut acheter.

#### L'après-vente :

- i) Afin d'égaliser les offres et les besoins des abattoirs, les préposés au transport de l'Encan Électronique du Porc peuvent communiquer avec les producteurs pour leur demander de livrer leurs porcs à un autre abattoir que l'abattoir désigné<sup>25</sup>.
- ii) La Fédération diffuse les dernières informations de la vente : le montant des ventes de la journée et les prix obtenus pour les porcs vendus. Ces informations sont

---

<sup>22</sup> Le type d'enchère qui fait l'objet de la présentation est celui qui est en vigueur depuis le 1er janvier 1996 et qui demeurera probablement inchangé, selon les dispositions de la dernière convention de mise en marché qui a été signée, jusqu'au 31 décembre 1997. Dans la quatrième section de ce chapitre, seront présentés les autres types d'enchère qui ont été utilisés depuis la création de l'Encan Électronique du Porc en 1989.

<sup>23</sup> Le prix américain considéré est le prix moyen pondéré des quatre marchés intérieurs américains de l'Illinois, l'Indiana, l'Iowa-Sud-Minnesota et l'Ohio, le tout ramené en dollars canadiens par 100 kg de carcasse d'indice de classement 100. La méthode de calcul est la même que celle utilisée pour déterminer le prix des porcs qui sont pré-attribués. Pour connaître la méthode de calcul exacte, voir *infra* p. 62 (sous-section intitulée *Le prix des porcs pré-attribués*).

<sup>24</sup> Actuellement, un acheteur peut diviser un lot à quatre reprises, mais ce nombre n'a pas toujours été le même au cours des ans.

<sup>25</sup> Lorsqu'elle demande à certains producteurs d'acheminer leurs porcs vers une autre destination et qu'ils acceptent, la Fédération les indemnise des frais de transport supplémentaires qu'une telle demande peut entraîner. Pour plus de renseignements, voir *infra* p. 65 (sous-section intitulée *La livraison des porcs et les coûts de transport*).

accessibles en tout temps par le biais du répondeur de l'Encan Électronique du Porc. Les producteurs peuvent également télécharger les informations contenues dans leurs mandats de vente directement du système informatique de l'Encan Électronique du Porc. Dans ce cas, ils ont uniquement accès aux informations qui les concernent.

- iii) Les producteurs doivent livrer les porcs au plus tard le lendemain de la vente.
- iv) Pourvu que les horaires de livraison soient respectés, les abattoirs doivent abattre la journée même de leur réception l'excédent de 15% des porcs livrés s'ils ne veulent pas subir une pénalité<sup>26</sup>.
- v) Après que les porcs ont été abattus, chacune des carcasses est pesée et classée<sup>27</sup>. Une copie des rapports de classification doit parvenir à la Fédération le plus rapidement possible.
- vi) Les acheteurs, dans le délai fixé, paient à la Fédération le prix des porcs qui leur avait été annoncé initialement, lequel cependant est ajusté en fonction du poids réel des carcasses reçues et de leur indice de classement. De plus, à ce montant s'ajoutent des frais d'administration et divers autres paiements, pénalités et/ou ristournes, s'il y a lieu<sup>28</sup>.
- vii) La Fédération, dans le délai fixé, remet aux producteurs le prix de vente moyen de la semaine, lequel est ajusté en fonction du poids réel des carcasses et de leur indice de classement ainsi que des contributions à payer et des divers autres paiements, pénalités et/ou ristournes, s'il y a lieu<sup>29</sup>.

---

<sup>26</sup> Les abattoirs sont autorisés à garder pendant la nuit jusqu'à 15% des porcs qui leur ont été livrés afin de pouvoir reprendre leurs opérations le lendemain matin.

<sup>27</sup> Le classement s'effectue selon une grille prescrite par le *Règlement sur la classification des carcasses de porcs* et est, en quelque sorte, une mesure de la qualité du porc (basée sur la quantité de viande maigre) en fonction du poids de la carcasse de l'animal.

<sup>28</sup> La nature des frais d'administration et des divers autres paiements, pénalités et/ou ristournes sera expliquée en détail dans la prochaine section.

<sup>29</sup> La nature des contributions à payer et des divers autres paiements, pénalités et/ou ristournes sera expliquée en détail dans la prochaine section.

Voilà donc de façon sommaire comment s'opère la mise en marché des porcs d'abattage au Québec. Le fonctionnement de ce commerce est complexe et dépend d'une série d'opérations (choix de la méthode de détermination des prix, planification optimale des livraisons, administration d'un système provincial de paiements, mise en place d'un réseau informatique liant la Fédération et les acheteurs, etc.) qu'il n'est pas toujours facile de coordonner. D'une part, les risques de défaillances du système sont élevés et de nature à ébranler la confiance des agents. D'autre part, les règles de fonctionnement d'un marché de ce genre doivent être assez souples pour être adoptées par tous les joueurs économiques et assez strictes pour être appliquées efficacement : ce qui, on le conçoit, n'est pas une mince affaire. Dans tous les cas, il importe de résoudre rapidement les problèmes techniques qui se présentent.

Les deux prochaines sections porteront, la première, sur les diverses modalités de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc et la seconde, sur l'évolution des règles que l'Encan s'est données depuis sa création en 1989.

### **Les modalités de fonctionnement<sup>30</sup>**

Mettre en place un système de vente à l'échelle provinciale exige des énergies et des efforts considérables, mais le plus difficile reste encore de définir les modalités de son fonctionnement. Dans cette section, nous passerons en revue l'ensemble de ces modalités et reviendrons sur la multitude de petits problèmes techniques auxquels il a fallu apporter des solutions pour que l'Encan Électronique du Porc devienne opérationnel. Nous procéderons de la façon la plus simple : chaque modalité sera présentée une à une.

*- La durée et le renouvellement de la Convention de mise en marché des porcs présentement en vigueur*

---

<sup>30</sup> Voir note 3 p. 53.

Homologuée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec et signée conjointement par la Fédération des producteurs de porcs du Québec et les abattoirs autorisés, l'actuelle *Convention de mise en marché des porcs* est entrée en vigueur le 1er janvier 1996 et s'appliquera jusqu'au 31 décembre 1997. Le 1er janvier 1998, elle sera automatiquement renouvelée pour une durée d'un an, mais 120 jours au moins avant la date d'expiration, la Fédération ou l'un des abattoirs signataires pourront, par un avis écrit, annuler les procédures de renouvellement automatique. Dans les 10 jours qui suivent l'avis, la partie dénonciatrice doit alors faire connaître aux autres parties son projet d'amendement. Une fois le projet d'amendement déposé, les parties ont 20 jours pour conclure une entente. Si les négociations n'aboutissent pas à une entente 60 jours au moins avant l'expiration de la *Convention*, un arbitrage est prévu conformément aux articles 115 et suivants de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*. Les dispositions de la *Convention* sur lesquelles il y a désaccord continuent de s'appliquer, tant et aussi longtemps qu'une décision de l'arbitre n'est pas rendue.

*- L'existence d'un comité de surveillance*

Lors de la signature de la *Convention*, la Fédération et les abattoirs signataires se sont engagés à maintenir un comité de surveillance qui veille à l'application des règles de mise en marchés des porcs. Constitué des représentants de la Fédération et de ceux des abattoirs, ce comité a aussi le mandat de recommander aux parties les moyens d'améliorer le système de mise en marché. Ses membres ne se réunissent pas de façon formelle, à échéance fixe, mais seulement lorsque la situation l'exige.

*- Le réseau informatique*

Pour se procurer des porcs par l'entremise de l'Encan Électronique du Porc, les acheteurs doivent être reliés à l'ordinateur de la Fédération par un système informatique et un système de télécommunication qui soient compatibles. Pour des raisons de sécurité, chaque acheteur a accès au système grâce à un code qu'il doit obtenir auprès de la Fédération.

Si, en raison d'une panne ou d'un bris de l'ordinateur de la Fédération, un ou des porcs ne peuvent être mis en marché, la Fédération peut organiser la vente par conférence téléphonique aux conditions qu'elle établira.

*- Le calcul du nombre de porcs pré-attribués*

Rappelons que les porcs pré-attribués représentent le nombre des porcs qu'un acheteur s'engage à acheter quotidiennement et dont il est tenu d'accuser réception.

Pour la première année d'application de la *Convention*, il a été convenu que le nombre de porcs pré-attribués corresponde à 72% de la part de marché qu'un acheteur détenait au cours de l'une des deux périodes suivantes<sup>31</sup> : du 3 janvier 1994 au 12 août 1994 ou bien du 2 janvier 1995 au 28 octobre 1995<sup>32</sup>. Pour les années suivantes, le nombre de porcs pré-attribués correspondra à celui de l'année précédente, si la production de porcs<sup>33</sup> est stable ou à la baisse; si elle croît, ce nombre correspondra à 72% de la somme des deux variables suivantes :

- i) la part de marché détenue par l'acheteur l'année précédente, multipliée par la différence entre 100% et la croissance de la production de porcs;
- ii) la part de marché de l'acheteur (établie en fonction de ses achats lors des ventes aux enchères de l'année précédente<sup>34</sup>) multipliée par la croissance de la production de porcs<sup>35</sup>.

---

<sup>31</sup> Le choix de la période est laissé à la discrétion de l'acheteur.

<sup>32</sup> Pour les fins d'interprétation, nous entendons par «part de marché» le rapport, pour une période donnée, entre le nombre de porcs en provenance du Québec abattus par l'acheteur et le nombre total de porcs en provenance du Québec abattus dans la province.

<sup>33</sup> Pour les fins d'interprétation, nous entendons par «croissance de la production de porcs» le rapport, pour une année donnée, entre la production excédentaire de porcs en provenance du Québec sur la production de l'année précédente et la production totale de porcs en provenance du Québec au cours de l'année précédente.

<sup>34</sup> Pour les fins d'interprétation, nous entendons par «part de marché sur l'enchère» le rapport, pour une période donnée, entre le nombre de porcs en provenance du Québec achetés lors de ventes aux enchères et abattus par l'acheteur et le nombre total de porcs en provenance du Québec vendus aux enchères et abattus au Québec.

<sup>35</sup> Un exemple est donné dans l'annexe A (voir *infra* p. 99).

Si la Fédération diminue les pré-attributions d'un acheteur suite à une ordonnance de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, ou à l'application d'une loi ou d'un règlement, les porcs disponibles alors sont revendus aux enchères. Il en est de même des porcs pré-attribués à un acheteur qui, en raison d'une force majeure (grève ou lock-out), doit cesser momentanément d'exploiter son ou ses usines d'abattage<sup>36</sup> ou d'un acheteur qui cesse définitivement d'opérer la totalité de ses usines.

Les porcs pré-attribués dont un acheteur n'accuse pas réception pour des motifs autres que ceux mentionnés ci-haut sont revendus aux enchères. Ledit acheteur ne pourra acquérir de nouveaux porcs tant et aussi longtemps qu'il ne sera pas en mesure d'en assurer la réception. De plus, si lors de la vente publique les porcs sont revendus à un prix moindre que celui fixé lors de la pré-attribution, l'acheteur devra payer la différence; en revanche, il ne fera aucun profit si le prix de revente est plus élevé que le prix de la pré-attribution.

Enfin, il est prévu que l'approvisionnement en porcs d'un nouvel acheteur, qui ne bénéficie pas de pré-attribution, ne peut se faire que par l'entremise des ventes aux enchères<sup>37</sup>. Dès que l'acheteur est éligible aux pré-attributions, le nombre de porcs qui lui est accordé correspond alors à 72% de la variable suivante :

- i) la part de marché de l'acheteur provenant de ses achats de l'année précédente, multipliée par la croissance de la production de porcs.

#### *- Le prix des porcs pré-attribués*

Le prix des porcs pré-attribués, pondéré à l'indice de classement 100 et donné en dollars canadiens

---

<sup>36</sup> Notons que, dans le calcul des pré-attributions des années subséquentes, la Fédération ne retient pas les cas qui sont mentionnés dans ce paragraphe. En d'autres mots, lorsque des cas comme ceux-là surviennent, la Fédération détermine les pré-attributions de l'acheteur sur la base des journées régulières d'abattage uniquement, sans tenir compte de la période où les opérations étaient modifiées ou suspendues.

<sup>37</sup> Toutefois, la Fédération a expliqué à l'auteur de ces lignes que des mesures sont prises actuellement pour faciliter l'accès à l'industrie et qu'une entente spéciale pourrait bientôt être conclue, qui garantirait à tout nouvel acheteur un certain nombre de porcs pré-attribués

par 100 kilogrammes (\$CAN/100 kg), est déterminé par le résultat de la multiplication des variables suivantes<sup>38</sup> :

- i) Prix moyen des porcs vivants<sup>39</sup>, en dollars américains par 100 livres (\$US/100 lb), sur chacun des 4 marchés de l'Illinois, de l'Indiana, de l'Iowa-Sud-Minnesota et de l'Ohio au cours de la journée précédente<sup>40</sup>; le tout pondéré par la moyenne des abattages observés<sup>41</sup> sur ces mêmes marchés au cours des douze derniers mois;
- ii) Le taux de change<sup>42</sup> divisé par l'indice moyen de classement des porcs du Québec<sup>43</sup> des 13 dernières semaines;
- iii) Le nombre de livres dans 1 kilogramme (soit 2,2046 lb/kg) divisé par 0,80 de rendement.

Cette formule s'applique pour toute la durée de la *Convention*, mais peut être temporairement adaptée par les parties lorsque surviennent des changements significatifs dans l'offre ou la demande de porcs vivants sur le marché domestique ou dans le commerce de l'exportation<sup>44</sup>.

S'il y a désaccord sur le prix des porcs pré-attribués entre la Fédération et un ou plusieurs acheteurs, une des parties peut transmettre une demande d'arbitrage à la Régie des marchés agricoles et

---

<sup>38</sup> Un ajustement de ce prix est effectué ultérieurement en fonction de la qualité des porcs. Pour plus de renseignements, voir *infra* p. 69 (sous-section intitulée *Le paiement de la marchandise*).

<sup>39</sup> Catégorie U.S. 1-2 strate de poids 230-250 livres vivant.

<sup>40</sup> Selon le *United States Department of Agriculture, Agricultural Service, Livestock and Seeds Division, Livestock Detailed Quotations*.

<sup>41</sup> Selon le *United States Department of Agriculture, National Agricultural Statistics Service, Livestock Slaughter*.

<sup>42</sup> Taux de change du dollar américain, fourni par la Banque du Canada et exprimé en dollars canadiens à midi la journée précédente.

<sup>43</sup> Selon les données établies par l'Encan Électronique du Porc.

<sup>44</sup> En outre, les parties peuvent convenir de moduler trimestriellement l'écart des prix établis selon la formule de façon à obtenir le même écart pour l'année, pourvu que la Fédération reçoive une demande en ce sens d'acheteurs représentant au moins 70% des porcs abattus en provenance du Québec.



alimentaires du Québec. Cette dernière se chargera de la nomination d'un arbitre ou agira elle-même à ce titre. Dans tous les cas, la séance d'arbitrage doit avoir lieu dix jours ouvrables suivant la demande d'arbitrage. En outre, l'arbitre doit rendre sa décision le même jour dans un délai maximum de quatre heures après l'audition des parties. Sa décision est finale et irrévocable et prend effet le lendemain.

- *Le système d'enchères*

Outre les modalités de fonctionnement de la vente aux enchères mentionnées plus haut<sup>45</sup>, il existe une autre règle de vente importante, concernant le nombre de porcs destinés à la vente pour une journée. Ce nombre correspond à la différence entre le nombre de porcs mis en vente par les producteurs et le nombre de porcs pré-attribués à l'ensemble des acheteurs.

Il faut savoir aussi que dans trois circonstances particulières, la Fédération a le pouvoir d'intervenir dans le déroulement de la vente de façon à stabiliser le processus d'échanges. Premièrement, elle peut suspendre une vente et stopper les approvisionnements si un des acheteurs ne se conforme pas au *Règlement* et à la *Convention* en vigueur, ou si les enchères, compte tenu des conditions du marché au moment de la vente, ne sont pas assez élevées<sup>46</sup>.

Deuxièmement, elle peut entreprendre des démarches pour répartir le plus régulièrement possible les porcs mis en vente au cours de la semaine d'abattage. En pratique, cela signifie que dans le cas, par exemple, où une hausse du nombre de porcs mis en vente au cours d'une journée risque d'entraîner une baisse des prix, la Fédération est autorisée à intervenir et à proposer à des producteurs de mettre leurs porcs en vente une autre journée afin de mieux répartir l'offre au cours de la semaine.

Enfin, troisièmement, lorsque les calendriers réguliers d'abattage doivent être modifiés en raison

---

<sup>45</sup> Voir *supra* pp. 53-58.

<sup>46</sup> Quand des irrégularités sont commises comme, par exemple, une collusion entre acheteurs.

d'une journée fériée, la Fédération peut fixer, restreindre ou limiter l'offre de chaque producteur selon un pourcentage de la moyenne de ses livraisons. Cette disposition s'applique aussi durant la période s'échelonnant du 15 décembre d'une année au 15 janvier de l'année suivante.

*- Les horaires de réception des porcs*

Un horaire de réception des porcs doit être négocié entre chacun des abattoirs et la Fédération afin d'harmoniser les relations entre les différents agents de la vente et de mieux coordonner les activités associées à la livraison et à l'abattage des porcs.

*-La livraison des porcs et les coûts de transport*

La livraison des porcs se fait sous l'autorité de la Fédération. En vue de minimiser les frais de transport pour les producteurs, elle organise la distribution des porcs entre les différents abattoirs.

De façon à ce que la livraison soit aussi équitable et efficace que possible, les parties, conformément à l'horaire de réception prévu, doivent échanger, le plus tôt possible avant et après la vente, toutes les informations relatives au nombre de porcs inventoriés avant la livraison et au nombre de porcs qui doivent être livrés.

Les producteurs sont tenus de livrer eux-mêmes ou de faire livrer les porcs vendus à leurs frais le lendemain de la vente au plus tard. En revanche, la Fédération couvre les frais de transport qui excèdent le montant de base (4,00\$ par porc), à la condition que le producteur désigne comme destination de ses produits l'abattoir le plus près de sa ferme<sup>47</sup>.

Si le producteur doit, à la demande de la Fédération, acheminer ses porcs vers une autre destination,

---

<sup>47</sup> La Fédération évalue le montant de ces frais en fonction du kilométrage ou de la plus basse offre de service reçue.

les frais supplémentaires de transport, s'il y en a, sont couverts par la Fédération<sup>48</sup>.

À moins qu'elle n'en soit empêchée par cas fortuit ou de force majeure, la Fédération s'engage à faire livrer aux acheteurs, conformément à l'horaire de réception et avec une marge possible de 5% en plus ou en moins, les porcs qu'ils ont achetés et dont ils se sont engagés à prendre livraison.

Si un producteur ne respecte pas l'horaire de livraison prévu, et que tous les recours de l'acheteur et de la Fédération contre lui ont été épuisés, la vente peut être annulée par l'acheteur, qui assume seul les conséquences de sa décision. En pareil cas, le producteur est tenu de payer les frais de mise en marché<sup>49</sup>.

Les acheteurs reconnaissent que la livraison des cargaisons de porcs peut occasionner des frais de transport variant selon l'emplacement de l'abattoir. Les frais de transport interrégional sont ceux engagés par le transporteur qui, à la livraison, doit franchir une distance plus grande que celle séparant la ferme d'un producteur et l'abattoir désigné par ce dernier. Outre le prix des porcs, les acheteurs doivent donc, le cas échéant, payer une partie des frais de transport interrégional pour assurer leur approvisionnement.

Afin d'établir la part des frais de transport interrégional qu'un acheteur doit payer, la Fédération, dans un premier temps, doit :

- i) calculer, à l'aide d'un programme informatique, les distances en kilomètres entre les municipalités où sont situés les abattoirs et les fermes des producteurs de porcs qui sont inscrits au fichier de la Fédération;
- ii) ajuster le tarif de 0,0098\$/km-porc<sup>50</sup> selon l'indice des coûts de transport privé

---

<sup>48</sup> Dans ce cas, si l'acheteur est aussi producteur, les porcs doivent être prioritairement choisis parmi ceux lui appartenant.

<sup>49</sup> Pour connaître la méthode de calcul des frais de mise en marché, voir *infra* p. 70 (sous-section intitulée *Le versement des recettes aux producteurs*).

<sup>50</sup> Ce taux est augmenté de 10% durant la période de dégel fixée chaque année par le gouvernement du Québec.

(publié par Statistique Canada ou par une étude statistique portant sur le secteur du transport d'animaux vivants au Québec, en Ontario ou aux États-Unis) et le niveau de l'inflation<sup>51</sup>;

- iii) distribuer entre les abattoirs, grâce à un modèle informatique d'optimisation et en proportion des achats de chacun, tous les porcs mis en vente au Québec au cours d'une semaine de façon à limiter les déplacements inutiles à l'échelle provinciale.

Dans un deuxième temps, la Fédération doit, pour chaque abattoir, multiplier les deux variables suivantes :

- i) la différence entre le nombre de porcs achetés par l'abattoir et l'offre théorique<sup>52</sup>;
- ii) la distance moyenne parcourue par les porcs<sup>53</sup> multipliée par 85%<sup>54</sup> du tarif en vigueur.

Le résultat de ce calcul équivaut au montant des frais que l'abattoir doit payer à la Fédération pour bénéficier du service de transport interrégional; à moins que l'offre théorique ne soit supérieure au total des achats de l'abattoir, auquel cas l'acheteur n'a rien à déboursier.

#### *- Les pertes*

Le producteur supporte le coût des pertes, qu'il s'agisse de bêtes mortes durant le transports ou de porcs écartés pour vice (identifié lors de la réception et confirmé à l'inspection ante mortem ou post mortem) ou pour vice caché (découvert lors de l'inspection post mortem). En revanche, ni le

---

<sup>51</sup> Chaque année, à une date qui convient aux parties, on détermine, par voie de négociation, le niveau d'inflation (ou de désinflation) et l'indice des coûts de transport. L'entente négociée entre en vigueur à la date convenue.

<sup>52</sup> L'offre théorique correspond au nombre de porcs mis en vente par les fermes desquelles l'abattoir qui fait l'offre est celui qui est le plus proche géographiquement.

<sup>53</sup> La distance moyenne parcourue par les porcs correspond à la distance parcourue en moyenne par les porcs attribués à cet abattoir par le modèle informatique d'optimisation utilisé.

<sup>54</sup> Il a été décidé que le pourcentage demeurerait à 85% durant les années qui suivent, jusqu'à concurrence des abattages réalisés par l'abattoir la première année d'application de la *Convention*. Il augmentera à 100% sur le nombre supplémentaire de porcs en provenance du Québec abattus par l'abattoir.

producteur ni le transporteur n'ont à répondre des meurtrissures, saignée incomplète ou hémorragie, si elles n'ont pas été diagnostiquées au moment de la réception : c'est alors l'abattoir qui couvre le montant des pertes. C'est l'abattoir encore qui supporte le coût des pertes occasionnées par la contamination, la mutilation, le suréchaudage, le flambage excessif ou le défaut d'électrocution. De même, si les porcs n'ont pas été abattus dans les délais prescrits, l'abattoir assume la responsabilité des porcs condamnés par la maladie (entérite, gastrite, pneumonie et pleurésie aiguës). L'abattoir, dès qu'il entre en possession d'un porc, ne peut non plus être dédommagé en cas de blessures infligées à la bête à la suite d'une manipulation négligente ou à cause des mauvaises conditions de séjour dans les enclos d'attente. Enfin, si, en raison d'une circonstance particulière, un porc livré doit être abattu dans les plus brefs délais, l'abattoir est tenu de procéder à l'abattage.

*- L'abattage des porcs ainsi que la pesée et le classement des carcasses de porcs*

Sur réception des porcs, les acheteurs doivent nécessairement compléter et remettre à la Fédération par télécommunication informatique un mémoire de réception précomplété indiquant la date et l'heure de réception des porcs.

Lorsqu'en raison d'une grève ou de tout autre événement fortuit, un acheteur ne peut abattre dans son établissement les porcs qui lui ont été livrés, il peut, après entente avec la Fédération, les acheminer vers un autre de ses établissements, ou vers tout autre abattoir autorisé : l'acheteur doit dans ce cas couvrir ou rembourser à la Fédération les frais de services supplémentaires entraînés par l'opération. S'il est impossible de les redistribuer vers d'autres centres d'abattage, les porcs sont remis en vente conformément au *Règlement* et à la *Convention* comme s'ils n'avaient jamais été achetés. L'abattoir devra cependant payer la différence, si le premier n'excède pas le second, entre le prix de vente et le prix qu'il aurait dû payer augmenté des autres frais supplémentaires.

Lors de la pesée des carcasses de porcs, les abattoirs ne peuvent utiliser qu'une balance électronique à remise automatique à zéro, certifiée par les autorités gouvernementales. Ils doivent veiller aussi à la certification annuelle des poids étalons selon la *Loi sur les poids et mesures du Canada*.

Avec l'accord des abattoirs, un employé de l'Encan Électronique du Porc veille à l'application du *Règlement sur la classification des carcasses de porcs* et au respect des normes d'application, et assiste à la pesée, au classement, à l'abattage et à l'inspection des porcs : il peut, par exemple, vérifier la poids d'une carcasse, de même que la méthode de pesée et le degré de précision de la balance. Dans ce dernier cas, l'acheteur doit évidemment mettre à sa disposition les poids étalons nécessaires à la vérification de la balance.

Dans tous les cas, les acheteurs doivent coopérer du mieux qu'ils peuvent avec les représentants de la Fédération. En revanche, ceux-ci doivent accomplir leur tâche sans causer de préjudice aux abattoirs. En cas de problèmes, c'est la Fédération qui se porte garante des dommages que ses représentants, qui ont accès à l'établissement de l'acheteur, pourraient causer à ce dernier.

De plus, l'acheteur doit, par voie de télécommunication informatique, transmettre à la Fédération le jour ouvrable suivant l'abattage le numéro séquentiel d'abattage ainsi que le rapport de classification et d'abattage de chacun des porcs achetés, le tout ventilé par producteur et par jour de vente.

Tous les renseignements fournis par un acheteur à la Fédération - notamment le chiffre d'affaires de l'acheteur - sont confidentiels et ne peuvent être divulgués, en tout ou en partie. Toutefois, il est permis à la Fédération de divulguer ou de publier des renseignements fournis par un acheteur, pourvu qu'ils ne concernent pas un acheteur en particulier et qu'ils ne permettent pas de l'identifier. De plus, à tout moment, les statistiques et les informations générales établies par la Fédération à partir des renseignements fournis par un acheteur peuvent être communiquées à celui-ci sur demande.

#### *- Le paiement de la marchandise*

Les abattoirs doivent payer les porcs à la Fédération par virement bancaire, à 15h00 au plus tard le deuxième jour ouvrable suivant le jour d'abattage. Si l'abattoir n'a pas payé à l'heure dite, un intérêt de 0,05% par jour de retard (soit 18,25% annuellement) vient s'ajouter au montant dû et la Fédération est autorisée à rejeter toute offre de l'abattoir dans une vente aux enchères, tant et aussi longtemps

que le compte n'est pas payé. En outre, si les horaires de livraison ont été respectés et que, malgré tout, les porcs ne sont abattus dans les délais prescrits, une pénalité de 1% par jour de retard vient gonfler la facture de l'abattoir.

Le montant qu'un acheteur paie les porcs correspond au résultat de la multiplication des deux variables suivantes :

- i) le nombre de porcs abattus et payables par l'abattoir, multiplié par le poids moyen desdits porcs;
- ii) le prix moyen des porcs achetés par l'abattoir dans la journée, pondéré à l'indice de classement 100 puis multiplié par l'indice moyen de classification de ces mêmes porcs, divisé par 100<sup>55</sup>.

En plus de ce montant, l'acheteur doit payer à la Fédération l'une ou l'autre des sommes suivantes, selon le cas :

- i) 0,03\$ par porc acheté pour être relié à l'ordinateur ou pour acquitter les frais de communication;
- ii) 0,04\$ par porc acheté pour faire ses achats par l'intermédiaire du service d'achats de la Fédération.

Pour les frais de transport interrégional<sup>56</sup>, le paiement doit parvenir à la Fédération avant 15h00 le jour ouvrable suivant la réception de la facturation.

#### *- Le versement des recettes aux producteurs*

Entre le troisième et le septième jour suivant la vente des porcs, la Fédération doit remettre aux producteurs les montants qui leur sont dus. La Fédération remet ces sommes soit par chèque posté,

---

<sup>55</sup> Un exemple est donné dans l'annexe B (voir *infra* p. 100).

<sup>56</sup> Pour connaître la méthode de calcul des frais de transport interrégional, voir *supra* p. 65 (sous-section intitulée *La livraison des porcs et les coûts de transport*).

soit par virement bancaire, au choix du producteur. Dans le deuxième cas, le producteur doit se conformer aux règles prescrites par la Fédération.

Le montant perçu par chacun des producteurs correspond au résultat de la multiplication des deux variables suivantes :

- i) le nombre de porcs vendus et abattus, multiplié par le poids moyen desdits porcs;
- ii) le prix moyen des porcs achetés par tous les acheteurs au cours de la même semaine, pondéré à l'indice de classement 100 puis multiplié par l'indice de classification des porcs vendus par le producteur, divisé par 100<sup>57</sup>.

En plus de ce versement, les producteurs dont les porcs n'ont pas été abattus le jour même de leur réception reçoivent une compensation quotidienne fixée à 1% du prix desdits porcs, si l'horaire de livraison a été respecté. Le producteur a le droit d'en appeler devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec de la décision de la Fédération de ne pas lui payer sa compensation de 1%, dans les 10 jours qui suivent la perception des sommes dues n'impliquant pas une telle remise.

Les frais de mise en marché, c'est-à-dire les coûts d'opération engagés par la Fédération dans l'application du *Règlement* et de la *Convention*, sont à la charge des producteurs. La Fédération établit le montant de ces frais et le répartit entre les producteurs au prorata du nombre de porcs vendus par chacun d'eux. Pour la durée de la *Convention*, ces frais sont fixés à 0,35\$ par porc vendu par l'entremise de l'Encan Électronique du Porc et sont retenus à la source.

En outre, les producteurs doivent payer une pénalité à la Fédération s'il y a des irrégularités dans la livraison des porcs. Les pénalités, retenues à la source, sont les suivantes :

- i) Si le nombre de porcs livrés est plus de 5% inférieur ou supérieur au nombre indiqué par le producteur à la Fédération<sup>58</sup>, la pénalité est de 0,50\$ par porc non indiqué s'il

---

<sup>57</sup> Un exemple est donné dans l'annexe C (voir *infra* p. 101).

<sup>58</sup> Lorsque la livraison doit être de 60 porcs et moins, le producteur est fautif seulement si la différence est de 3 porcs inférieure ou supérieure au nombre qui avait été initialement prévu.



s'agit de la première faute de l'année de calendrier ou de 1,00\$ s'il s'agit d'une récidive dans la même année<sup>59</sup>;

- ii) Si le producteur ne livre pas les porcs à l'abattoir le jour prévu par l'horaire de livraison, la pénalité est de 2,50\$ par porc, s'il s'agit de la première faute de l'année de calendrier ou de 5,00\$ s'il s'agit d'une récidive dans la même année<sup>60</sup>.

En général, la première infraction n'est pas sanctionnée : elle est suivie d'un avertissement écrit de la Fédération qui est expédié au producteur fautif en recommandé. Avant d'être pénalisé, un producteur peut en outre exiger de la Fédération qu'elle lui adresse, en recommandé toujours, un avis écrit indiquant le jour où l'infraction a été commise et le nombre de porcs impliqués : si, dans les 5 jours suivant l'avis, le producteur démontre à la satisfaction de la Fédération qu'il a été empêché de remplir ses obligations, il est alors exempté de peine. De plus, le producteur a le droit d'en appeler devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec de la décision de la Fédération de retenir les pénalités prévues, dans les 10 jours qui suivent la perception des sommes dues impliquant une telle retenue.

Enfin, la Fédération, en calculant le versement final au producteur, doit tenir compte, s'il y a lieu, des frais de transport supplémentaires que le producteur a dû couvrir si ces frais sont supérieurs à 4,00\$ par porc ou si le producteur a dû, à la demande de la Fédération, acheminer les porcs vendus vers une autre destination<sup>61</sup>.

#### *- Les frais de classification des animaux*

Il a été établi que les frais de classification des porcs seraient répartis entre l'acheteur et le

---

<sup>59</sup> Aucun producteur n'est considéré fautif si l'abattoir a reçu au cours de la journée le nombre global de porcs qu'il avait achetés.

<sup>60</sup> Le producteur dont la vente a été annulée par l'acheteur (voir *supra* p. 66) est considéré comme fautif et doit payer la pénalité mentionnée.

<sup>61</sup> À ce sujet, voir *supra* p. 65 (sous-section intitulée *La livraison des porcs et les coûts de transport*).

producteur. La part que chacun doit payer est déterminée selon la formule suivante :

- i) le coût de la classification des animaux est divisé par 2;
- ii) le producteur paie uniquement la part entière du résultat de cette division;
- iii) l'acheteur paie la différence.

Par exemple, pour des frais de 29,10\$, 14,00\$<sup>62</sup> seraient payable par le producteur et la différence, soit 15,10\$, par l'acheteur.

Les acheteurs paient ces frais directement aux organismes qui sont chargés de la classification. Quant aux producteurs, c'est la Fédération qui se charge de retenir à la source le montant des frais qu'ils ont à payer.

#### *- Les garanties financières*

Avant d'effectuer un achat par l'entremise de l'Encan Électronique du Porc, les abattoirs doivent s'engager à fournir à la Fédération des producteurs de porcs du Québec une garantie de solvabilité soit par une lettre de garantie soit par le cautionnement d'une société légalement habilitée à se porter caution au bénéfice de la Fédération. Le montant de cette garantie équivaut à la valeur des porcs acquis par l'abattoir sur une période de 3 jours et est établi en multipliant les variables suivantes :

- i) la capacité d'abattage journalière prévue par l'acheteur pour la période couverte par la garantie, multipliée par 3;
- ii) le poids moyen des porcs abattus qui ont été acquis par l'acheteur au cours des 30 semaines précédant la période couverte par la garantie;
- iii) la prévision du prix du porc sur le marché québécois pour la période couverte par la garantie, selon les plus récentes statistiques fournies par la Fédération.

Durant la vente, la Fédération a la responsabilité de rejeter l'offre d'un enchérisseur notoirement insolvable quand la valeur totale des porcs acquis dépasse la valeur de la garantie financière dudit

---

<sup>62</sup> 14,00 étant la partie entière de 14,55 (= 29,10 ÷ 2).

enchérisseur. Pour les mêmes raisons, elle peut, si elle le juge opportun, suspendre les livraisons de tout porc vers les établissements de cet acheteur.

*- Les litiges, réclamations ou différends*

Sauf en ce qui concerne les modalités d'établissement des prix des porcs pré-attribués<sup>63</sup>, tout litige, réclamation ou différend ayant trait à l'interprétation ou l'application de la *Convention* entre un ou des producteurs et/ou la Fédération, d'une part, et un ou des acheteurs, d'autre part, est résolu selon la procédure suivante :

- i) Dans les 30 jours ouvrables suivant l'incident donnant ouverture à un litige, réclamation ou différend, la partie dénonciatrice donne un avis écrit à l'autre ou les autres parties en cause;
- ii) Les parties doivent se réunir dans les 10 jours ouvrables suivant la réception de l'avis écrit afin de trouver un terrain d'entente ou une solution au problème;
- iii) Si dans les 15 jours ouvrables à compter de la réception de l'avis écrit ou dans un autre délai convenu entre les parties, le litige, réclamation ou différend n'est pas réglé, la partie dénonciatrice doit dans les 10 jours ouvrables suivants aviser par écrit l'autre ou les autres parties si elle porte sa cause en arbitrage;
- iv) Si la cause est portée en arbitrage, le litige, réclamation ou différend est alors soumis aux dispositions de l'article 26 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.

*-Les producteurs membres de coopératives*

La vente des porcs d'un producteur sociétaire d'une coopérative<sup>64</sup> peut se faire par l'entremise de sa

---

<sup>63</sup> Sur ce point, une formule de règlement distincte est déjà prévue. Pour connaître cette formule, voir *supra* p. 62 (sous-section intitulée *Le prix des porcs pré-attribués*).

<sup>64</sup> Est producteur sociétaire le producteur membre de la Coopérative Fédérée de Québec ou d'une coopérative représentée par la Coopérative Fédérée de Québec et qui, avec l'accord de sa coopérative, avise la Fédération de son intention de se prévaloir des prescriptions figurant au présent paragraphe.

coopérative qui en communique l'offre à la Fédération. Tout paiement dû à un producteur sociétaire lui est versé par la Coopérative Fédérée de Québec, la Fédération ou la coopérative dont il est membre, selon les modalités convenues par entente entre la Fédération et la Coopérative Fédérée de Québec. De même, les porcs devant être livrés à la Coopérative Fédérée de Québec en exécution de ses achats doivent prioritairement provenir des producteurs sociétaires, selon les modalités convenues entre les parties.

*- Les abattoirs non autorisés*

Un producteur peut livrer des porcs à un abattoir non autorisé si l'acquéreur a conclu une entente spéciale avec la Fédération et s'est engagé envers elle à :

- i) faire parvenir à la Fédération une liste comportant les nom, prénom et adresse de chaque producteur, ainsi que de le nombre et le prix des porcs achetés;
- ii) percevoir du producteur et remettre à la Fédération toute contribution exigée par elle conformément aux lois et aux règlements;
- iii) assurer et organiser lui-même le transport des porcs à son abattoir;
- iv) payer les producteurs selon les modalités particulières qu'il peut convenir avec eux.

Un abattoir non autorisé peut se procurer, par l'entremise du service des achats mis sur pied par la Fédération, des porcs mis en vente à l'enchère par l'Encan Électronique du Porc. Dans ce cas, l'acquéreur doit communiquer ses instructions d'achats à un préposé de la Fédération qui sera alors autorisé à acheter, en son nom, des lots à l'aide d'un terminal relié à l'ordinateur de la Fédération.

Ainsi se termine cette section consacrée à l'examen des modalités de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc. Autant que faire se peut, nous avons voulu être minutieux. Bien qu'elles soient souvent complexes pour le profane, ces modalités, nous ne devons pas l'oublier, jouent un rôle de premier plan dans le mécanisme actuel d'attribution des porcs d'abattage au Québec.

Maintenant que cette étape est franchie, nous aimerions nous attarder, dans les prochaines lignes, aux

principaux changements survenus dans les règles de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc. C'est ce que nous nous proposons de faire dans la section qui suit.

## **Un bref examen de l'évolution des règles de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc**

Cette section, consacrée à l'historique du fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc, ne se veut pas aussi exhaustive que la précédente. Notre but est simplement de donner un aperçu de l'évolution des règles de fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc.

Deux groupes de règles retiendront notre attention. Le premier englobe les règles qui touchent le mécanisme d'attribution des porcs et de détermination de leur prix, c'est-à-dire celles qui ont un effet direct sur la façon dont les porcs sont achetés et la manière dont leur prix est fixé. Le deuxième ensemble regroupe les règles relatives aux contributions que les producteurs et/ou abattoirs ont dû payer afin de financer les opérations de la vente électronique.

### *- Règles relatives au mécanisme d'attribution des porcs et de détermination de leur prix*

Lors de la mise en opération de l'Encan Électronique du Porc en 1989, le système d'enchères était assez différent de celui d'aujourd'hui. Il n'y avait pas alors de mécanisme de pré-attribution des bêtes et la totalité des porcs étaient donc vendus aux enchères. Ce n'est que le 1er janvier 1994, soit cinq ans après la création de l'Encan, que des porcs seront pour la première fois pré-attribués. À l'origine de cette nouvelle façon de faire, il y a, rappelons-le, le ressentiment que le premier système d'enchères nourrissait à la fois chez les producteurs et chez les dirigeants d'abattoirs, mais pour des raisons différentes dans l'un et l'autre cas<sup>65</sup> :

- i) Du premier trimestre 1989 au deuxième trimestre 1993, les prix payés aux

---

<sup>65</sup> COMITÉ TECHNIQUE MINISTÉRIEL SUR LA MISE EN MARCHÉ DES PORCS D'ABATTAGE AU QUÉBEC. Partager les risques, partager les gains. Composition du comité : Gilles Beaulé, Suzanne Dumas, Richard Roy. Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. 1995. pp. 5-6.

producteurs ont toujours été, à une exception près, inférieurs aux cours en vigueur aux États-Unis. Les producteurs en ont conclu que l'encan électronique n'était pas équitable puisqu'il maintenait les prix de vente en-deçà des prix du marché, et ce, même si la Fédération des producteurs de porcs du Québec, dans le but d'exercer une pression à la hausse sur les prix, écoulait des stocks de porcs sur les marchés étrangers.

- ii) Un approvisionnement minimal en porcs est pour les abattoirs la seule véritable garantie de sécurité et c'est pourquoi la question a revêtu une grande importance pour eux au fil des ans. De plus, des arrivages réguliers ont l'avantage de permettre aux abattoirs de mieux planifier leurs activités d'abattage. Bien évidemment, quand ce sont 100% des porcs qui sont vendus aux enchères, aucun abattoir ne peut bénéficier d'une telle sécurité.

Depuis que le mécanisme de pré-attribution a été mis en place, le nombre de porcs pré-attribués est révisé à la hausse presque chaque année et il en a été de même du prix de vente. L'annexe D<sup>66</sup> présente sous forme de tableau les différents changements qui sont survenus depuis janvier 1994. On remarquera que le prix des porcs pré-attribués, qui lui était de 4,00\$ inférieur en janvier 1994, est, depuis janvier 1996, le même que le prix américain. En l'espace de deux ans, l'écart entre les deux, qui désespérait tant les producteurs, a complètement disparu. En ce qui a trait au pourcentage des porcs pré-attribués, il est passé de 80% à 90% pour ensuite redescendre à 72% depuis janvier 1996.

La vente aux enchères s'est, elle aussi, passablement transformée depuis 1989. Le système de vente actuel repose, nous l'avons vu, sur une enchère de type hollandais-anglais jumelé (dite aussi enchère descendante-ascendante), mais jusqu'en juin 1995, c'est l'enchère de type hollandais (ou enchère descendante) qui dictait le fonctionnement de la vente : le prix du premier lot de la journée était déterminé par la Fédération, selon les tendances du marché et décroissait à intervalle régulier jusqu'à

---

<sup>66</sup> Voir *infra* p. 102

ce qu'un enchérisseur indique que le prix affiché lui convînt. Dans ce cas, le lot lui était immédiatement adjudé et la mise en vente des lots suivants se faisait automatiquement à 1,00\$/100 kg (de 1989 à octobre 1990) ou à 0,60\$/100 kg (à partir de octobre 1990) de plus que le prix du dernier lot vendu.

Ce qui a poussé les intervenants de l'industrie porcine à passer d'une vente aux enchères de type hollandais à une autre de type hollandais-anglais jumelé, c'est que les abattoirs voulaient avoir, en tout temps, la possibilité de répliquer à n'importe quelle mise faite par un abattoir concurrent. Il semble aussi que le premier système d'enchères avait des ratés à chaque fois qu'un nouveau lot était mis en vente à un prix supérieur de 0,60\$ (ou de 1,00\$, selon le cas) au prix de vente du dernier lot adjudé et que plus d'un abattoir voulait acheter immédiatement ce lot avant même que le prix ne commence à descendre. Certaines iniquités existaient, semble-t-il, puisque c'étaient toujours les mêmes acheteurs - ceux dont la transmission téléphonique se faisait le plus rapidement - qui pouvaient acquérir le lot en question. Un nouveau système d'enchères s'imposait.

*- Règles relatives aux contributions devant être payées par les producteurs de porcs et les abattoirs*

Dans cette sous-section, nous tenons compte exclusivement des frais exigés qui servent à assurer le bon fonctionnement de l'Encan Électronique du Porc. Ici, nous n'incluons pas les contributions qui sont exigées à d'autres fins : le lecteur sera peut-être curieux d'apprendre que les producteurs paient à chaque porc mis en marché un montant pour fins de promotion et de publicité. Ils paient aussi l'application d'un programme de recherche et bien d'autres services associés, plus ou moins de près, au commerce du porc. Le montant de ces contributions a varié dans le temps. Cependant, puisqu'elles ne servent pas à couvrir les coûts d'opération du marché électronique, elles sont d'un faible intérêt pour notre étude.

Vu la solide santé financière de l'Encan Électronique du Porc, et aussi surprenant que cela puisse paraître, aucune modification dans les contributions exigées, tant du côté des producteurs que du côté des abattoirs, ne s'est produite depuis la création de ce nouveau mode de mise en marché en 1989.

C'est ainsi que les frais relatifs à l'administration et aux opérations de la vente électronique ont toujours été de 0,35\$ par porc pour les producteurs. De même, du côté des abattoirs, les frais de communication se sont maintenus à 0,03\$ par porc des premiers jours du marché électronique jusqu'à aujourd'hui.

Dans ce chapitre, nous nous étions donné le mandat de décrire le fonctionnement actuel et, en partie, l'évolution des règles de l'Encan Électronique du Porc. Dans le prochain, nous nous attarderons à l'analyse des bons et des mauvais côtés de ce marché électronique.



## CHAPITRE IV

### LES BÉNÉFICES ET LES COÛTS DE L'ENCAN ÉLECTRONIQUE DU PORC

La mise en oeuvre d'un marché électronique centralisé comme celui de l'Encan Électronique du Porc procure des bénéfices à ses utilisateurs mais occasionne aussi des coûts. Dans ce chapitre, notre but est tout simplement de dresser une liste des avantages et des désavantages de l'Encan Électronique du Porc.

#### Les avantages

Le choix du mot «avantage» peut poser un problème pour nombre d'entre nous. C'est un avantage pour qui? Pour les abattoirs ou pour les producteurs? C'est que, dans l'esprit d'un peu tout le monde, un changement dans la structure d'un marché quelconque qui favorise un groupe d'agents ne peut se faire qu'au détriment d'un autre groupe. Cette perception est enracinée dans la croyance populaire comme le sont les racines d'un arbre de cent ans dans sa terre nourricière. Elle est tellement répandue que peu de personnes sont portées à s'y opposer et toute tentative de le faire est vouée systématiquement à l'échec dans la plupart des cas.

Lorsque le vendeur décide d'augmenter ses prix, c'est l'acheteur qui est perdant. Si l'État réglemente les prix à la baisse, c'est maintenant l'acheteur qui gagne et le vendeur qui perd. Cette simple logique suffit à nous faire croire que dans tout espèce de marché quand les vendeurs gagnent, les acheteurs *doivent* perdre, et vice-versa. Pourtant, en est-il toujours ainsi? Un changement dans les structures d'un marché ne peut-il pas créer une situation où les deux parties sont gagnantes, où chacune tire un avantage? Non seulement croyons-nous que oui, mais nous pensons que la transformation du marché primaire du porc ces dernières années en est un exemple.

Dans les pages qui suivent, nous montrerons les avantages que présente le marché électronique pour

les deux parties. Faute de données - les éléments statistiques sont presque inexistantes sur la question - nous procéderons par démonstration et par argumentation. Nous ne demandons pas au lecteur de nous croire, seulement de nous écouter. Nous ne voulons pas qu'il accepte nos dires sans les mettre en doute, seulement qu'il y réfléchisse.

*- Un mécanisme transparent de détermination des prix*

En septembre 1971, la Régie des marchés agricoles du Québec instituait un comité d'étude sur la mise en marché du porc afin de «mieux préciser les formules de commercialisation du porc au Québec». Au moment de remettre son rapport en 1976, ce comité écrivait :

«Le producteur et les abattoirs ont besoin d'une information rapide et adéquate s'ils veulent prendre des décisions rationnelles quant à l'écoulement de leurs produits sur les marchés. Il en va de même pour les négociations avec les acheteurs.

L'information sur le marché du porc au Québec est complètement inadéquate. Cette situation laisse les producteurs passablement ignorants des prix qui ont cours sur les différents marchés. Le système actuel ne dessert pas les intérêts de (sic) producteurs en tant que participants au marché tandis que les abattoirs, grâce à leurs relations avec d'autres acheteurs, possèdent une meilleure information pour prendre leurs décisions.

Le système actuel est axé sur le prix pondéré des porcs en Ontario. C'est une situation pour le moins déplorable si l'on considère que pour une production dépassant 2.3 millions de porcs pour une valeur à la ferme d'environ 247 millions de dollars en 1975, on n'a jamais réussi à connaître officiellement le niveau des prix du porc au Québec. Dans l'intérêt de l'industrie, cette grave lacune devrait être corrigée le plus rapidement possible.»<sup>1</sup>

Si, pour une production de 2,3 millions de porcs en 1975, la situation était «pour le moins déplorable», imaginez ce qu'il en était en 1988 - un an avant la création de l'Encan Électronique du Porc - alors que la production de porcs au Québec dépassait les 4,6 millions.

---

<sup>1</sup> COMITÉ D'ÉTUDE SUR LA MISE EN MARCHÉ DU PORC. o.p. cit. pp. 42-43.

L'ignorance des prix en vigueur sur un marché peut entraîner des inefficacités sociales importantes. Expliquons-nous.

Envisageons les choses du point de vue des producteurs. Lorsqu'ils ne connaissent pas les prix, les producteurs ne savent pas si le prix de vente de leur produit est «juste», c'est-à-dire s'il est, peu ou prou, équivalent au prix de vente des produits des autres producteurs. Quand une vente se clôt sur une offre qui est inférieure au prix de vente des produits des autres producteurs, le producteur ne peut qu'être intéressé à le savoir car il lui sera plus facile à l'avenir de faire monter les enchères.

Parce qu'ils ignorent les prix du marché, nombreux sont les producteurs qui consacrent un minimum d'énergie dans la recherche d'informations commerciales. C'est cet investissement de temps et d'énergie qui est à l'origine de l'inefficacité sociale dont nous parlions au début. Si les producteurs consacrent de moins en moins de temps et d'efforts à l'élevage et de plus en plus à la recherche des prix en cours sur le marché, alors leur élevage en pâtira, soit sous la forme d'une baisse de sa qualité, soit sous la forme d'une hausse de ses coûts de production, ou soit sous l'une et l'autre de ces deux formes.

C'est donc la peur d'être sous-payé qui favorise l'apparition d'inefficacités. Cette peur, les individus les mieux rémunérés la connaissent aussi car jamais personne n'a la certitude de ne pas faire partie du groupe le moins bien rémunéré. On peut leur mentir. Le mieux que l'on puisse faire dans un tel cas est de rendre les prix publics. Les forces du marché se chargeront du reste. Si tout le monde connaît le prix, personne dès lors n'est intéressé à dépenser du temps et des énergies afin de connaître quel prix les autres obtiennent car ceux-ci reçoivent le prix du marché, lequel est connu de tous et est sensiblement le même pour tous<sup>2</sup>.

En résumé, c'est lorsque le prix est secret qu'apparaissent des inefficacités sociales. Pour éliminer

---

<sup>2</sup> Nous employons les termes «sensiblement le même pour tous» car sur un grand territoire, nous n'excluons pas la possibilité qu'il puisse y exister de légères disparités régionales au niveau des prix, lesquelles peuvent résulter de la présence de certaines conditions qui sont propres à certains marchés locaux.

ces inefficacités, il faut que le producteur n'ait plus d'incitations à les créer. La solution la plus simple est alors de rendre les prix publics. Voilà donc, du point de vue des producteurs, un premier gain qu'apporte l'Encan Électronique du Porc.

Mentionnons que les avantages provenant de cette situation ne sont pas qu'à sens unique. Les abattoirs profitent eux aussi d'un mécanisme transparent de détermination des prix. Parce que la qualité des carcasses de porcs vendues par les abattoirs est tributaire en grande partie des efforts mis par les producteurs, les abattoirs ont avantage à ce que les élevages soient bien menés et soient faits de manière efficace. En somme, si le gain de productivité découlant de la connaissance par tout le monde des prix pratiqués sur le marché permet l'amélioration d'une foule de petits détails comme, par exemple, une baisse de la mortalité grâce au meilleur suivi qui en résulte de la part des producteurs et ainsi une quantité accrue de porcs disponibles, alors la situation est susceptible aussi de favoriser les abattoirs.

*- Un marché unique qui regroupe tous les intervenants*

La création d'un marché québécois du porc, unique et centralisé, constitue un autre avantage, selon nous, pour les deux parties en présence : les producteurs et les abattoirs. En connaissant l'existence de l'Encan Électronique du Porc, les producteurs et les abattoirs ne sont plus obligés de consacrer des énergies considérables à rechercher des partenaires éventuels. La vente électronique leur assure la présence de tous les acteurs du marché. Également, par un mécanisme de détermination des prix dont les règles de fonctionnement sont connues de tous, les producteurs et les abattoirs ne sont plus contraints de consacrer des énergies à la négociation des prix. Sur le plan social, l'élimination des efforts liés à la recherche de partenaires et aux négociations des prix constitue un gain de productivité appréciable. En effet, si les intervenants ne sont plus tenus, d'une part, de rechercher des partenaires - la vente électronique offrant aux producteurs la possibilité de vendre leurs porcs et aux abattoirs l'occasion de les acheter- et, d'autre part, de négocier les prix - la vente prévoyant un mécanisme transparent de détermination des prix - alors chacun des intervenants est plus libre de son temps et peut vaquer plus facilement à d'autres activités.

Ainsi, avec l'avènement de l'Encan Électronique du Porc, le temps consacré à l'ensemble des opérations reliées à la vente et à l'achat des porcs est considérablement réduit. Chaque matin lors de la vente par ordinateur, les acheteurs n'ont qu'à s'installer devant leur terminal et à acheter en appuyant sur les touches de leur clavier le nombre de porcs désiré. Pour les producteurs, il ne suffit que de quelques minutes, voire de quelques secondes - le temps de passer un coup de téléphone à la Fédération des producteurs de porcs du Québec le matin avant le début de la vente afin de lui signifier le nombre de porcs qu'ils veulent mettre en vente.

*- Réduction des frais de transaction*

La centralisation des processus liés à l'achat et à la vente des porcs présente un autre avantage qui a, cette fois-ci, des implications directes sur le plan financier. En confiant à la Fédération la gestion des affaires administratives courantes (telles que la réception des paiements provenant des abattoirs et l'envoi des rétributions aux producteurs) pour le compte de tous les participants et en divisant ensuite les coûts entre tout le monde, il est probable que les gains d'économie d'échelle découlant de l'embauche d'un personnel spécialisé affecté à ces tâches permettent de réaliser des économies. En d'autres mots, nous sommes portés à croire que le système gagne en efficacité si les tâches ne sont plus assumées individuellement par chacune des entreprises du secteur. De la même façon, nous pensons que la Fédération peut jouir d'un tarif préférentiel en ce qui concerne toute la question des frais bancaires, ce qui n'est pas le cas des abattoirs et des entreprises agricoles porcines.

*- Une augmentation de la qualité*

Dans le cas de l'industrie porcine, l'Encan Électronique du Porc aura sans aucun doute permis une hausse de la qualité des porcs.

Nous avons expliqué antérieurement qu'avant 1989, les abattoirs, pour des raisons stratégiques, avaient pris l'habitude de payer les porcs sur la base minimale de l'indice de classement 100, c'est-à-dire qu'ils acceptaient de payer tout porc dont l'indice de classement était inférieur à 100 un prix

équivalent à l'indice 100. Or, en n'étant pas toujours payés à l'indice réel de classement, les producteurs n'avaient pas intérêt à produire des porcs ayant un indice le plus élevé possible.

En effet, si, pour les porcs d'indice 100 ou moins, un producteur reçoit la même rémunération, quelque soit leur classement, pourquoi s'efforcerait-il d'améliorer la qualité des porcs de faible indice. Comme nous le voyons, le problème ici se situe au niveau des incitations.

L'Encan Électronique du Porc a permis d'éliminer cette pratique. Chaque producteur est maintenant payé en fonction de l'indice *réel* du classement des porcs qu'il vend. Les producteurs sont alors complètement incités à produire des porcs de qualité puisqu'ils savent qu'ils seront toujours payés en conséquence.

Une analyse de l'évolution des indices de classement des porcs abattus dans les établissements inspectés montre clairement que la qualité s'est améliorée depuis 1989, date de l'implantation de l'Encan Électronique du Porc. Par exemple, les porcs abattus entre 1981 et 1984 et ceux abattus entre 1985 et 1988 avaient en moyenne un indice respectif de 101,6 et 102,3<sup>3</sup>. Un peu moins de deux ans après la mise en opération de l'encan électronique, ce même indice moyen avait augmenté significativement à 105,5 entre 1991 et 1994.

Il est difficile de connaître le rôle exact de l'Encan Électronique du Porc dans l'amélioration de la qualité. En effet, celle-ci peut aussi s'expliquer par des facteurs tels que l'avancement de la génétique, l'amélioration des techniques d'élevage et le progrès de la médecine.

Néanmoins, en comparant ces indices avec les moyennes canadiennes, nous constatons étrangement que depuis 1989 et 1990, une coupure semble s'être produite. De fait, de 1981 à 1984, l'indice de classement des porcs du Québec était en moyenne de 0,5 inférieur à celui des porcs abattus au

---

<sup>3</sup> Il est vrai qu'il ne faut pas confondre les porcs qui sont *produits* à un endroit et les porcs qui sont *abattus* à ce même endroit, ce sont deux choses distinctes. Toutefois, comme la très grande majorité des porcs abattus au Québec proviennent du Québec, l'estimation que nous faisons des indices de classement des porcs produits au Québec par l'analyse des indices de classement des porcs abattus au Québec demeure tout à fait acceptable.

Canada. De 1985 à 1988, l'indice québécois était de 0,7 inférieur à l'indice national. Or, de 1991 à 1994, l'écart s'est brusquement rétréci à 0,1 (toujours en faveur de l'indice canadien cependant)<sup>4</sup>.

*- Une liquidité accrue du marché*

Un autre avantage de l'Encan Électronique du Porc, selon nous, est qu'il génère une plus grande liquidité du marché primaire du porc au Québec. Dorénavant, un abattoir qui désire, pour une raison quelconque, se procurer un peu plus ou un peu moins de porcs que ce qu'il a l'habitude d'acheter en temps normal ne fait face à aucun problème particulier et surtout n'est confronté à aucun coût additionnel (hormis, bien entendu, le coût d'achats des bêtes supplémentaires, s'il y a lieu). Il n'a qu'à acheter tout simplement sur le marché de l'encan électronique les porcs supplémentaires qui l'intéressent ou bien à réduire ses achats sur ce même marché.

Ceci contraste d'une manière importante avec le système des ententes personnelles et contractuelles qui prévalait avant la création de l'Encan Électronique du Porc. En raison du caractère cyclique de l'élevage du porc, toute variation significative dans les stocks de livraison entre un producteur et l'abattoir qui n'avait pas été planifiée des mois à l'avance demeurait impossible. Parce que l'offre de porcs d'un producteur est déterminée plusieurs mois à l'avance, un abattoir ne pouvait demander à un de ses producteurs de lui livrer, disons, 10% plus de porcs pour les trois prochaines semaines ou bien 20% de moins pour les deux prochains mois<sup>5</sup>. Avec l'actuel encan électronique, ce problème ne se pose plus.

---

<sup>4</sup> Les calculs que nous avons effectués sur les indices de classement l'ont été sur la base des données figurant dans PELLETIER, Luc et Isabelle ROBERGE. Annuaire statistique porcin québécois 1994. Québec, Université Laval, Département d'économie rurale, Groupe de recherche en économie et politique agricoles. 1994. p. 55; et AGRICULTURE CANADA. Revue du marché des bestiaux 1994. Ottawa, Agriculture Canada, Direction générale des services à l'industrie des productions animales, Service de l'information sur le marché. 1995. p. 36.

<sup>5</sup> Une solution possible de dernier recours demeure le transfert de porcs entre abattoirs mais ceci, comme nous pouvons nous y attendre, engendre des coûts (temps de recherche de partenaires, coûts de transport non prévu initialement, etc.) contrairement au système actuellement en vigueur.

Évidemment, il en est de même pour le producteur qui désire augmenter ou diminuer sa production. S'il désire par exemple augmenter sa production, la présence de l'Encan Électronique du Porc l'assure qu'il pourra toujours vendre ses porcs, et ce, sans qu'il soit obligé, comme c'était le cas avant, de rechercher un abattoir qui acceptera d'acheter son surplus de production. En fait, il n'a qu'à téléphoner à la Fédération des producteurs de porcs - ce qu'il fait de toute façon chaque matin - et lui indiquer le nombre de porcs qu'il souhaite vendre. Pour les mêmes raisons, le producteur peut aussi décider sans coût de diminuer sa production quand il le désire.

En fait, dans le cas des abattoirs, la seule limite du nombre minimum et maximum de bêtes qu'ils peuvent acheter sont les nombre de porcs pré-attribués. Les pré-attributions sont par définition les quantités minima de porcs que les abattoirs s'engagent à acheter. Plus les niveaux de pré-attributions sont hauts, plus il est difficile pour un abattoir de diminuer ses abattages ou d'acheter des porcs en surplus. En fixant judicieusement des niveaux de pré-attribution assez bas (mais pas trop pour qu'ils soient toujours assurés d'un certain niveau minimum d'approvisionnement), les abattoirs pourront toujours avoir le loisir d'acheter plus ou moins de porcs selon leur désir.

La liquidité accrue bénéficie donc autant aux producteurs qu'aux propriétaires d'abattoirs. Elle permet aux entreprises de réagir plus rapidement aux changements qui surviennent dans leur environnement et de s'adapter en conséquence. Il est pratiquement impossible de quantifier monétairement un tel bénéfice. Au mieux, cette liquidité accrue aura permis à certaines entreprises de demeurer dans l'industrie en augmentant leurs profits ou en réduisant leurs pertes; au pire, elle n'aura rien donné.

*- Un outil favorisant une meilleure concertation de l'industrie*

Une réalité inhérente au marché primaire du porc est la suivante. Les abattoirs dépendent des producteurs qui leur fournissent la matière première dont ils ont tant besoin. Inversement, ce sont les abattoirs qui peuvent développer de nouveaux marchés, notamment les marchés d'exportation, que les producteurs explorent.



De ceci découle un fait indéniable : les deux parties ont besoin chacune de l'autre et une relation basée sur des liens cordiaux vaut mieux qu'une relation fondée sur des rapports inamicaux.

L'Encan Électronique du Porc a permis dans une certaine mesure un rapprochement entre les abattoirs et les producteurs. Avant 1989, la structure du marché primaire du porc faisait en sorte que, dans la majorité des cas, chaque abattoir transigeait uniquement avec un certain nombre de producteurs et chacun des producteurs vendait à un seul abattoir. Sur le plan provincial, il y avait peu d'osmose entre le groupe des producteurs et celui des abattoirs, les relations étant plutôt minces quand elles n'étaient tout simplement pas inexistantes.

Avec la création de l'Encan Électronique du Porc, la situation s'est modifiée progressivement. C'est que pour définir les règles de mise en marché à suivre, les producteurs ne prennent pas seuls les décisions. Les abattoirs participent aussi à cette étape. Il y a négociation entre les deux parties. Or, à partir du moment que les représentants des abattoirs et ceux des producteurs s'assoient à la même table, les deux groupes doivent au moins se parler un peu. Ces échanges ne peuvent être que profitables à l'industrie, car ils sont l'occasion d'établir des consensus. Grâce à eux, des stratégies visant à accroître le potentiel de l'industrie peuvent émerger et des actions peuvent être entreprises d'un commun accord. Un exemple concret de cela est la contribution que versent depuis trois ans les abattoirs pour la promotion du porc. Il s'agit d'un programme de formation pour les bouchers. En 1994, cette contribution se situait autour de 0,03\$ par porc acheté et les sommes ainsi recueillies ont frisé les 140 000\$. La visibilité accrue du porc résultant de cette collaboration ne peut être en bout de ligne que bénéfique à tout le secteur de cette industrie.

#### *- La minimisation des frais de transport*

Agréger l'offre des producteurs et la demande des acheteurs par le biais de l'Encan Électronique du Porc aura permis de réduire considérablement les coûts totaux reliés au transport des bêtes. La Fédération des producteurs de porcs du Québec est à l'origine de cette rationalisation, car c'est elle qui, lorsque vient le moment de balancer les offres des producteurs avec les demandes des abattoirs,

intervient dans le processus de livraison de telle sorte que l'ensemble des coûts de transports soit réduit au maximum.

Avant 1989, les décisions relatives au transport des porcs de la ferme jusqu'à l'abattoir étaient prises de manière décentralisée et les chevauchements au niveau du transport étaient fréquents. Depuis la création de l'Encan Électronique, le choix des destinations des livraisons se fait de manière centralisée, ce qui permet de limiter les déplacements et de réduire les coûts de transport - des réductions qui profitent sans doute à toute la filière de l'industrie. La rationalisation des déplacements permet non seulement de diminuer les coûts directs, mais aussi de réduire les pertes reliées à la mortalité animale durant le transport et au stress subi par les porcs (détérioration de la qualité de la viande).

Ainsi, se termine l'éventail des avantages que nous voulions mentionner. Passons maintenant à la contrepartie : les désavantages.

### **Les désavantages**

Une agence de vente comme l'Encan Électronique du Porc n'offre pas que des avantages. La gestion du système, par exemple, est coûteuse et nécessite des ressources humaines importantes et un système informatique performant, sans parler des divers frais de bureaux et des loyers.

Dans cette section, nous tenterons de déterminer les coûts d'opération de l'Encan Électronique du Porc. Pour ce faire, nous aurons recours aux informations et données contenues principalement dans les quatre documents suivants : le *Plan conjoint des producteurs de porcs*, le *Règlement sur la vente des porcs*, la *Convention de mise en marché des porcs* en vigueur actuellement, et le rapport annuel 1994-1995 de la Fédération des producteurs de porcs du Québec.

Toutefois, avant de discuter de ces coûts, nous devons dire un mot sur deux désavantages de l'Encan

Électronique du Porc.

*- La nécessité d'être muni d'un dispositif permettant de contrôler la qualité des produits*

Un marché, par définition, est un lieu où se rencontrent des vendeurs et des acheteurs. Un marché électronique à la différence d'un marché traditionnel est, rappelons-le, un marché où le lieu de rencontre est virtuel. Dans le cas de l'Encan Électronique du Porc, ce lieu se situe à l'intérieur de la mémoire d'un ordinateur.

La compréhension de cette distinction est fondamentale dans le cas des industries où les produits à vendre ne sont pas tous homogènes et exactement de même qualité. La raison est qu'elle pose un problème de premier ordre : les acheteurs ne peuvent pas examiner directement les produits qui sont offerts sur les marchés électroniques. Quand les produits sont différenciés, il est impératif que des moyens efficaces soient créés afin de décrire de manière objective la qualité des produits mis en vente.

La nécessité d'être muni d'un dispositif permettant de contrôler la qualité des produits devient donc un désavantage pour la création d'un marché électronique. En effet, dans les industries où un tel dispositif n'existe pas ou bien n'est pas reconnu valable par tous les participants, nous voyons mal comment un marché électronique comme l'Encan Électronique du Porc pourrait être instauré. C'est sur la présence d'un moyen qui permet de vérifier systématiquement la qualité des produits que reposent notamment la confiance et l'adhésion des participants au marché.

Heureusement pour les intervenants du secteur porcin, un mécanisme d'attribution des indices reflétant la qualité des bêtes et reconnu par tous existait bien antérieurement à la création de l'Encan Électronique du Porc. C'est pour cette raison d'ailleurs qu'avant 1989, les producteurs transigeaient déjà par téléphone avec les abattoirs qui ne voyaient que très rarement les bêtes qu'ils achetaient.

*- Des énergies considérables sont requises pour mettre en oeuvre le projet*

Un deuxième désavantage ne doit pas être omis. Convaincre les participants du bien-fondé d'un marché électronique et développer un tel projet en mettant au point les particularités du système exigent des efforts colossaux. Ceux-ci ne doivent pas être sous-estimés. Dans le cas de l'industrie porcine, il ne faut pas oublier que du début des actions entreprises pour faire adopter un plan conjoint jusqu'au premier jour de la mise en fonction de l'Encan Électronique du Porc, il s'est écoulé de très nombreuses années.

En outre, les gens qui, à la base, entreprennent une telle mission ignorent complètement si à un moment donné leur projet verra le jour. Cela n'est guère encourageant et peut en démotiver plus d'un.

Autre inconvénient : les déboursés sont immédiats alors que les bénéfices, eux, ne seront récoltés que dans un avenir plus ou moins rapproché, et à dire vrai incertain. Pour cette raison, l'adhésion des intervenants n'est jamais acquise et les promoteurs d'un projet de ce genre doivent être au moins aussi convaincants que convaincus s'ils veulent voir un jour leur rêve se réaliser.

*- Les coûts*

Enfin, les coûts. Trop élevés, personne ne sera intéressé à créer un marché électronique. Par contre, s'ils sont bien inférieurs aux gains qui peuvent être retirés, alors le résultat risque d'être différent.

La présente section a pour objectif de mesurer les coûts d'opération de l'Encan Électronique du Porc en procédant à un examen de la section des états financiers de la Fédération des producteurs de porcs du Québec qui traite de l'Encan Électronique du Porc. Pour les fins de notre analyse, notre évaluation portera sur l'année financière s'échelonnant du 1er janvier 1994 au 31 décembre 1994.

La section «Encan» des états financiers de la Fédération des producteurs de porcs du Québec<sup>6</sup> fait état d'un revenu d'opération de 597,2 millions\$ en ce qui concerne les activités menées par l'Encan Électronique du Porc en 1994. Les dépenses, quant à elles, se sont chiffrées à 597,0 millions\$, ce qui a laissé un surplus d'opération de 152 000\$ à la fin de l'exercice financier.

À peu de chose près, les entrées de fonds et les dépenses correspondent respectivement aux sommes versées par les abattoirs en échange des porcs acquis lors des ventes et aux montants redistribués, en argent ou sous forme de services, aux producteurs pour la vente de leur bétail. Elles totalisent 595,2 millions\$.

Des 595,2 millions\$ que paie la Fédération, 592,0 millions\$ sont redistribués aux producteurs au prorata des porcs que chacun d'entre eux a vendus. Les autres coûts, par ordre d'importance, sont : les frais de transport interrégional (1 480 000\$), les compensations pour retard d'abattage (730 000\$), les compensations pour le déplacement (415 000\$), les frais de classification des animaux (325 000\$) et les autres coûts (360 000\$). De ces sorties de fonds, il faut cependant retrancher la somme de 130 000\$ pour obtenir le total de 595 200 000\$ qui figure dans les états financiers de la Fédération. Ce montant de 130 000\$ correspond à la somme des pénalités retenues à la source sur les recettes versées aux producteurs.

Les frais de transport interrégional équivalent à la différence entre les frais de transport interrégional payés par la Fédération pour soutenir les fermes et les frais de transport facturés aux abattoirs situés loin desdites fermes. Les compensations pour les retards d'abattage sont des remises qu'accorde la Fédération aux producteurs dont les porcs n'ont pas été abattus le jour même de leur livraison. Quant aux compensations pour déplacement, ce sont des dédommagements qui sont versés par la Fédération aux producteurs et qui permettent à ces derniers d'éponger les pertes de revenus associées

---

<sup>6</sup> Un sommaire des états financiers figure à l'annexe E (voir *infra* p. 108). Les données présentées à cette annexe et dans les paragraphes qui suivent proviennent de FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE PORCS DU QUÉBEC. S'ouvrir aux dimensions du changement : rapport annuel de juillet 1994 à juin 1995. Rapport annuel de la Fédération des producteurs de porcs du Québec. Longueuil, Fédération des producteurs de porcs du Québec. 1995. pp. 34 et 46-47.

au transport des bêtes. Finalement, toutes les dépenses engagées dans l'évaluation de la qualité des porcs abattus correspondent aux frais de classification.

Parmi les autres revenus de l'Encan Électronique du Porc<sup>7</sup>, ceux qu'on pourrait appeler les revenus administratifs, nous retrouvons les contributions de la part des producteurs (1 650 000\$), les revenus d'intérêts (390 000\$) et les autres revenus (moins de 1000\$).

Les contributions des producteurs sont les frais de mise en marché ainsi que les frais relatifs à l'administration et aux opérations du système de vente qui doivent être couverts par les producteurs conformément à l'article 23 du *Règlement sur la vente des porcs*. En vertu des lois et règlements, ils s'établissaient à 0,35\$ par porc, soit 0,2784% de la valeur totale des porcs qui ont été vendus aux abattoirs durant l'année 1994.

Quant aux dépenses d'administration, elles se chiffrent à 1 990 000\$, soit l'équivalent de 0,40\$ par porc. Les salaires et charges sociales comptent pour 1 100 000\$. Les autres postes budgétaires les plus importants sont la papeterie et les frais de bureau (145 000\$), les frais juridiques (124 000\$), les amortissements sur l'immobilisation (115 000\$), les frais de télécommunication (110 000\$) et le loyer (81 000\$).

L'annexe F présente le détail des revenus et dépenses d'administration<sup>8</sup>. À titre de comparaison, nous avons en outre indiqué le montant que cela représente par porc vendu pour le producteur ainsi que la part de ces revenus et coûts dans la valeur totale des porcs qui sont transigés sur le marché par l'entremise de l'encan électronique. Comme on peut le remarquer, les frais annuels d'opération de l'Encan Électronique du Porc sont relativement bas : même s'ils se chiffrent à près de 2 millions\$ en

---

<sup>7</sup> Les contributions provenant des abattoirs pour les frais de communication (0,03\$ par porc approximativement) ne figurent pas parmi ces autres revenus parce que la Fédération, dans sa façon de tenir sa comptabilité, utilise ce montant pour réduire le poste budgétaire "Télécommunications". Selon nos estimations, les revenus provenant de cette source aurait été d'un peu plus de 140 000\$, soit aux alentours de 0,0240% de la valeur marchande des porcs qui ont été vendus électroniquement en 1994.

<sup>8</sup> Voir *infra* p. 110.

valeur absolue, ils ne représentent à peine que 0,3191% de la valeur totale de tous les porcs qui sont vendus aux abattoirs par l'intermédiaire de l'agence.

## CONCLUSION

Dans cette étude, nous avons fait un survol de la documentation sur les applications de marché électronique dans le domaine de l'agriculture en Amérique du Nord. Nous avons constaté que ces expériences ont été tantôt des échecs, tantôt des réussites. Nous avons voulu comprendre pourquoi et nous nous sommes interrogés sur les différents facteurs qui déterminent la création d'un marché électronique et assurent son maintien et son bon fonctionnement. Nous avons expliqué pourquoi un tel marché ne pouvait être implanté sans que certaines conditions soient réunies et nous avons essayé de dire quelles étaient ces conditions.

Par la suite, nous nous sommes intéressés au cas particulier de l'Encan Électronique du Porc. Nous avons montré l'importance de l'industrie porcine au Québec et au Canada, et nous avons décrit, pour les années précédant la création de ce marché électronique, la méthode de détermination des prix ainsi que le mode d'attribution des porcs aux usines de transformation (abattoirs). Nous avons vu que le désir d'éliminer certaines pratiques ont amené plusieurs producteurs à se regrouper autour d'un projet de vente commun. Un projet collectif de cette envergure n'est cependant pas chose simple et les difficultés rencontrées furent nombreuses qui compromirent plus d'une fois la synergie nécessaire à sa réalisation. N'eût été la persévérance de quelques-uns, le projet serait sans doute mort dans l'oeuf avant même que l'on ait commencé à travailler sur les planches à dessin.

L'Encan Électronique du Porc se caractérise par la complexité et la variété des règles qui définissent son mode de fonctionnement. C'est pourquoi nous avons voulu dresser une liste sommaire de ces règles pour ensuite étudier chacune d'elles dans le détail. La précision et l'efficacité de ces règles entrent pour une bonne part dans la réussite de l'Encan. Qui dit règles précises ne dit cependant pas règles strictes. Bien au contraire, que les règles puissent être modifiées à l'occasion pour résoudre certains problèmes constitue à la fois un atout et une force, comme nous avons pu le voir.

Enfin, nous avons discuté des bénéfices et des coûts de l'Encan Électronique du Porc. À bien y



réfléchir, la presque totalité des avantages et désavantages que présente ce marché peuvent s'étendre aux autres marchés électroniques, de quelque nature qu'ils soient. Ils ne sont pas propres au cas que nous avons étudié. Ce qui peut différer d'un marché électronique à l'autre, c'est la magnitude de ces avantages et désavantages. Certaines industries peuvent bénéficier plus que d'autres de la mise en opération d'un marché électronique. De même, nous ne croyons pas que tous les types d'industrie aient intérêt à implanter un tel mécanisme de mise en marché : les marchés traditionnels constituent rarement un terreau idéal pour ce genre d'expérience. Mais dans le cas de l'industrie porcine, il nous semble que, de façon globale, les bénéfices dépassent largement les coûts.

Même si l'Encan Électronique du Porc compte déjà huit années d'existence et connaît une relative stabilité, il ne faut pas négliger les tensions qui peuvent surgir de l'intérieur pour une raison ou pour une autre. Le président de la Fédération des producteurs de porcs du Québec notait justement il y a deux ans que «[l]es difficultés rencontrées dans la négociation des ajustements à la convention [de mise en marché des porcs] auront permis de mesurer concrètement la fragilité de la concertation». Témoigne sans doute de cette fragilité l'exemple de cet abattoir qui refusa longtemps de signer la *Convention de mise en marché des porcs* et alla même jusqu'à la contester devant les tribunaux. Ou encore la réouverture récente d'un abattoir à Saint-Esprit, qui avait fermé ses portes en 1991 et qui a dû livrer une bataille juridique à la Fédération.

C'est dire combien les artisans de l'Encan Électronique du Porc ont relevé un défi de taille. Ils sont parvenus à convaincre les acteurs de l'industrie qu'une coopération saine était préférable à une guerre de tranchée et ont su, en dépit des résistances, les rallier à leur projet collectif, un projet auquel ils ont consacré temps et énergie et qu'ils ont réalisé au terme d'une longue lutte. L'Encan Électronique du Porc est aujourd'hui la seule expérience de marché électronique du genre au Québec et tous ceux qui ont contribué à son succès devraient être fiers.

Avec l'amélioration constante des technologies informatiques, nous croyons que l'industrie du porc ne fera bientôt plus cavalier seul dans le domaine du commerce électronique. Des nombreuses industries l'imiteront au tournant du second millénaire, même s'il ne suffit pas d'imiter pour innover.

L'industrie porcine québécoise passera alors pour avoir été, à son époque, avant-gardiste et visionnaire.

## ANNEXE A

Supposons que la part de marché de l'acheteur A était de 25% en 1996, et que le pourcentage de porcs qui lui ont été pré-attribués pour la même année était de 18%.

### Cas #1 :

Hypothèses : 1) La production de porcs en 1995 était de 5 000 000 porcs;  
2) La production de porcs en 1996 était de 4 600 000 porcs.

La croissance de la production de porcs est :  $(4\,600\,000 - 5\,000\,000) \div 5\,000\,000 = -8\%$ .

Puisque la croissance de la production est négative, le pourcentage de porcs pré-attribués à l'acheteur A demeure le même en 1997, soit 18%

### Cas #2 :

Hypothèses : 1) La production de porcs en 1995 était de 4 500 000 porcs;  
2) La production de porcs en 1996 était de 5 000 000 porcs;  
3) La part de marché de l'acheteur A sur l'enchère en 1996 était de 20%.

La croissance de la production de porcs est :  $(5\,000\,000 - 4\,500\,000) \div 4\,500\,000 = 11,1\%$ .

Puisque la croissance de la production est positive, le pourcentage de porcs pré-attribués à l'acheteur A en 1997 est de :  $72\% \times \{[25\% \times (100\% - 11,1\%)] + [20\% \times 11,1\%]\} = 17,6\%$

## ANNEXE B

- Hypothèses :
- 1) L'acheteur B a acheté 2500 porcs dont le poids moyen est de 85 kg;
  - 2) L'indice moyen de classification de ces porcs est de 105;
  - 3) Cet acheteur s'est procuré 40% de ces porcs à un prix de 150\$ par 100 kg;
  - 4) Cet acheteur s'est procuré 60% de ces porcs à un prix de 175\$ par 100 kg.

Le montant que l'acheteur B doit payer pour l'achat de 2400 porcs est :

$$\begin{aligned} &= \{2400 \text{ porcs} \times 85 \text{ kg/porc}\} \times \{[(40\% \times 150\$/100\text{kg}) + (60\% \times 175\$/100\text{kg})] \times 105 \div 100\} \\ &= 353\,430,00\$. \end{aligned}$$

## ANNEXE C

- Hypothèses :
- 1) Le producteur C a vendu 200 porcs dont le poids moyen est de 90 kg;
  - 2) L'indice moyen de classification de ces porcs est de 106;
  - 3) Pendant la semaine, 70% des porcs ont été vendus au prix de 140\$ par 100 kg;
  - 4) Pendant la semaine, 30% des porcs ont été vendus au prix de 160\$ par 100 kg.

Le montant que recevra le producteur C pour la vente de ses 200 porcs est :

$$\begin{aligned} &= \{200 \text{ porcs} \times 90 \text{ kg/porc}\} \times \{[(70\% \times 140\$/100\text{kg}) + (30\% \times 160\$/100\text{kg})] \times 106 \div 100\} \\ &= 27\,856,80\$. \end{aligned}$$

## ANNEXE D

CHANGEMENTS SURVENUS DANS LE NOMBRE DE PORCS PRÉ-ATTRIBUÉS ET LES PRIX DES PORCS PRÉ-ATTRIBUÉS DEPUIS JANVIER 1994			
Période	Pourcentage des porcs mis en vente qui sont offerts à l'enchère	Pourcentage des porcs mis en vente qui sont pré-attribués	Prix des porcs pré-attribués
De janvier 1994 à mars 1994	20%	80%	Prix américain moins 4,00\$
De avril 1994 à août 1994	20%	80%	Prix américain moins 3,00\$
De septembre 1994 à mars 1995	10%	90%	Prix américain moins 1,50\$
De avril 1995 à décembre 1995	10%	90%	Prix américain moins 1,00\$
De janvier 96 à décembre 1997	28%	72%	Prix américain

## ANNEXE E

Section «Encan»

Résultats consolidés

Exercice terminé le 31 décembre 1994

Chiffre d'affaires .....	595 155 476 \$
Coûts directs .....	595 155 476 \$
Achats de porcs .....	591 969 979 \$
Classement .....	326 115 \$
Compensation de déplacement .....	415 154 \$
Fonds de développement des marchés et de la production .....	254 807 \$
Pénalité .....	(129 151\$)
Retard d'abattag .....	732 996 \$
Solde du pool .....	60 921 \$
Transport .....	43 202 \$
Transport interrégional payé .....	3 100 943 \$
Transport interrégional facturé .....	1 619 490 \$
Autres produits .....	2 041 185 \$
Contributions .....	1 648 027 \$
Intérêts .....	392 478 \$
Autres produits .....	680 \$
Charges .....	1 889 140 \$
Direction générales	
- Comités internes .....	62 022 \$
- Frais de représentation des administrateurs .....	13 639 \$
Services techniques	
- Salaires et charges sociales .....	1 101 051 \$
- Frais de voyages et d'organisation .....	35 593 \$
- Papeterie et frais de bureau .....	146 314 \$
- Télécommunications .....	111 145 \$
Frais d'administration - contributions .....	342 \$
Loyer .....	80 681 \$
Autres charges	
- Assurances .....	7 570 \$
- Consultations informatiques .....	17 870 \$
- Entretien du matériel informatique .....	14 972 \$

- Frais bancaires .....	14 318 \$
- Frais de vérification .....	14 200 \$
- Frais divers .....	8 731 \$
- Frais juridiques .....	123 975 \$
- Promotion de l'Encan Électronique du Porc .....	12 675 \$
- Perte sur cession d'immobilisation corporelles .....	10 027 \$
- Amortissements - immobilisations .....	114 015 \$
 Excédent des produits sur les charges .....	 152 045 \$



## ANNEXE F

	Postes budgétaires	Montants	Montants par porcs abattus	Montants en pourcentage de la valeur totale des porcs abattus
Revenus d'administration				
	Contributions des producteurs	1 648 027\$	0,35\$	0,2784%
	Revenus d'intérêts	392 478\$	0,08\$	0,0663%
	Autres revenus	680\$	0,00\$	0,0001%
	<b>Totaux des revenus d'administration</b>	<b><u>2 041 185\$</u></b>	<b><u>0,43\$</u></b>	<b><u>0,3448%</u></b>
Dépenses d'administration				
	Salaires et charges sociales	1 101 051\$	0,24\$	0,1860%
	Papeterie et frais de bureau	146 314\$	0,03\$	0,0247%
	Frais juridiques	123 975\$	0,03\$	0,0210%
	Amortissement sur les immobilisations	114 015\$	0,03\$	0,0193%
	Télécommunications	111 145\$	0,02\$	0,0188%
	Loyer	80 681\$	0,02\$	0,0136%
	Comités internes	62 022\$	0,01\$	0,0105%
	Frais de voyage et d'organisation	35 593\$	0,01\$	0,0060%
	Consultation informatique	17 870\$	0,01\$	0,0030%
	Entretien du matériel informatique	14 972\$	0,00\$	0,0025%
	Frais bancaire	14 318\$	0,00\$	0,0024%
	Frais de vérification	14 200\$	0,00\$	0,0024%
	Frais de représentation des administrateurs	13 639\$	0,00\$	0,0023%
	Promotion de l'Encan Électronique du Porc	12 675\$	0,00\$	0,0021%
	Perte sur cession d'immobilisations corporelles	10 027\$	0,00\$	0,0017%
	Assurances	7570\$	0,00\$	0,0013%
	Autres frais	9073\$	0,00\$	0,0015%
	<b>Totaux des dépenses d'administration</b>	<b><u>1 889 140\$</u></b>	<b><u>0,40\$</u></b>	<b><u>0,3191%</u></b>
Excédents des revenus sur les dépenses		<b><u>152 045\$</u></b>	<b><u>0,03\$</u></b>	<b><u>0,0257%</u></b>

## BIBLIOGRAPHIE

### Textes généraux :

AGRICULTURE CANADA. Revue du marché des bestiaux 1994. Ottawa, Agriculture Canada, Direction générale des services à l'industrie des productions animales, Service de l'information sur le marché. 1995.

CHEN, Z., R. LENT et D. FRAEYS DE VEUBEKE. Un marché agricole en mutation : le cas du marché primaire du porc. Série recherche no. 12. Québec, Université Laval, Département d'économie rurale, Groupe de recherche agro-alimentaire. 1990.

COMITÉ D'ÉTUDE SUR LA MISE EN MARCHÉ DU PORC. Rapport du comité sur la mise en marché du porc. Rapport présenté à la Régie des marchés agricoles du Québec. Comité présidé par Lucien Bissonnette. s.l.: s.n. 1976.

COMITÉ TECHNIQUE MINISTÉRIEL SUR LA MISE EN MARCHÉ DES PORCS D'ABATTAGE AU QUÉBEC. Partager les risques, partager les gains. Composition du comité : Gilles Beaulé, Suzanne Dumas, Richard Roy. Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. 1995.

CONSEIL DES PRODUCTIONS ANIMALES DU QUÉBEC. Porc. Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. 1983.

CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC. Mémoire du Conseil du Patronat du Québec présenté à la Régie des marchés agricoles. À l'occasion de l'audition sur les plans-conjoints sollicités pour la production et la vente du porc et de la volaille. s.l.: s.n. 1970.

COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC. Organisation de la mise en marché des porcs et de la chair de volailles : Attitude de la coopérative fédérée de Québec. s.n.: s.l. 1970.

DIARRA, Amadi. Effet de l'enchère électronique sur le prix du porc vivant et la coupe de porc au Québec. Mémoire de maîtrise. Québec, Université Laval, Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, Département d'économie rurale. 1993.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE PORCS DU QUÉBEC. S'ouvrir aux dimensions du changement : rapport annuel de juillet 1994 à juin 1995. Rapport annuel de la Fédération des producteurs de porcs du Québec. Longueuil, Fédération des producteurs de porcs du Québec. 1995.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE PORCS DU QUÉBEC. Un passé... Une histoire : Fédération des producteurs de porcs du Québec, 1966-1991. Recherche historique et rédaction : Pierre Rhéaume. Longueuil, Fédération des producteurs de porcs du Québec. 1991.

GAGNON, Pierre, Daniel-Mercier GOUIN et Serge LEBEAU. Les coûts de production (1991) des exploitations porcines du Québec. Québec, Université Laval, Département d'économie rurale, Groupe de recherche en économie et politique agricoles. 1993.

GILSON, J. C. Evolution of the Hog Marketing System in Canada. Working paper no. E/I 2. Sponsored by the Economic Council of Canada and The Institute for Research on Public Policy. Ottawa, Economic Council of Canada. 1982.

GUY, Jean-Benoît. L'industrie porcine. Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du

Québec, Direction des études économiques, Service des analyses sectorielles, Groupes de travail sur les dossiers structurants. 1986.

HAYENGA, Marvin, V. James RHODES, Jon A. BRANDT et Ronald E. DEITER. The U.S. Pork Sector : Changing Structure and Organization. Ames, Iowa State University Press. 1985.

HENDERSON, Dennis R. et David L. HOLDER. "Lessons Learned in Electronic Marketing". Proceedings from Electronic Marketing Conferences. Publication no. 448-003. Blacksburg, s.n. 1983.

KLEIN, K. K., M. D. FAMINOW, K. FOSTER, B. LARUE, R. ROMAIN et A. M. WALBURGER. An Evaluation of Hog Marketing Systems in Canada. Working Paper 4/95. Ottawa, Agriculture et Agro-alimentaire Canada, Direction générale des politiques. 1995.

LAJOIE, Yvan. Étude comparative du prix du porc au Québec et en Ontario. Document de recherche. Lévis, Régie des assurances agricoles du Québec, Service recherche et enquêtes. 1987.

LOYNS, R. M. A. et M. KRAUT. The Applicability of Electronic Trading Systems to Selected Farm and Food Products in Canada. Research bulletin no. 84-1. Winnipeg, University of Manitoba, Department of Agricultural Economics and Farm Management. 1984.

OWEN, J. C. Le secteur du porc au Québec. Document de travail 15F/84. Ottawa, Agriculture Canada, Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Division de l'analyse des marchés des produits primaires. 1984.

PELLETIER, Luc et Isabelle ROBERGE. Annuaire statistique porcin québécois 1994. Québec, Université Laval, Département d'économie rurale, Groupe de recherche en économie et politique agricoles. 1994.

STATISTIQUE CANADA. Statistiques économiques agricoles. Catalogue 21-603F. Ottawa, Statistique Canada, Division de l'agriculture, Section du revenu agricole et des prix à la production. 1996.

STATISTIQUE CANADA. Aperçu de l'agriculture canadienne selon les données du recensement : 1971-1991. Catalogue 93-348. Ottawa, Statistique Canada, Division de l'agriculture. 1992.

VÉZINA, Martine. La filière porcine. Sous la direction de Daniel Côté. Cahier 86-25. Montréal, École des Hautes Études Commerciales, Centre de gestion des coopératives. 1986.

WARD, Clement E., Mickey R. JONES et James D. WHITE. Electronic marketing of slaughter lambs. Oklahoma State University Extension Fact No. 530. Stillwater, Oklahoma State University, Cooperative Extension Service, Division of Agricultural Sciences and Natural Resources, 1992. pp. 530.1-530.6.

### **Textes juridiques :**

ANONYME. Convention de mise en marché des porcs en vigueur du 1er janvier 1996 au 31 décembre 1997. Texte de la Convention de mise en marché des porcs intervenue en décembre 1995 entre la Fédération des producteurs de porcs du Québec et les abattoirs de porcs signataires de ladite Convention; et liant, du 1er janvier 1996 au 31 décembre 1997, tous les producteurs de porcs liés par le Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec, la Fédération des producteurs de porcs du Québec et les abattoirs de porcs signataires de ladite Convention. s.l.: s.n. 1995.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec". Règlements refondus du Québec 1981 Volume 7. Chapitre M-35, règlement 113. Québec, Éditeur officiel du Québec. pp. 7/567-7/570.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Ordonnance modifiant le Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec".

Décision 3557 rendue le 22 décembre 1982 par la Régie des marchés agricoles du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 115, numéro 4. 26 janvier 1983. Québec, Éditeur officiel du Québec. p. 197.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Ordonnance modifiant le Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec". Décision 5072 rendue le 27 février 1990 par la Régie des marchés agricoles du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 122, numéro 13. 28 mars 1990. Québec, Éditeur officiel du Québec. pp. 969-970.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Ordonnance modifiant le Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec". Décision 5192 rendue le 11 septembre 1990 par la Régie des marchés agricoles du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 122, numéro 39. Québec, Éditeur officiel du Québec. 26 septembre 1990. p. 3589.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Résolution modifiant le Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec". Décision 5436 rendue le 28 août 1991 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 123, numéro 38. Québec, Éditeur officiel du Québec. 18 septembre 1991. pp. 5123-5125.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Résolution modifiant le Plan conjoint des producteurs de porcs du Québec". Décision 5940 rendue le 28 septembre 1993 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 125, numéro 46. Québec, Éditeur officiel du Québec. 3 novembre 1993. p. 7507.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement sur la vente des porcs". Décision 4846 rendue le 31 janvier 1989 par la Régie des marchés agricoles du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 121, numéro 8. Québec, Éditeur officiel du Québec. 22 février 1989. pp. 1317-1319.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 5207 rendue le 16 octobre 1990 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 122, numéro 44. Québec, Éditeur officiel du Québec. 31 octobre 1990. p. 3893.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 5514 rendue le 20 janvier 1992 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 124, numéro 6. Québec, Éditeur officiel du Québec. 12 février 1992. p. 1177.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 5550 rendue le 16 mars 1992 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 124, numéro 14. Québec, Éditeur officiel du Québec. 1er avril 1992. p. 2442.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 5722 rendue le 12 novembre 1992 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 124, numéro 51. Québec, Éditeur officiel du Québec. 2 décembre 1992. p. 6961.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 5793 rendue le 3 mars 1993 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 125, numéro 13. Québec, Éditeur officiel du Québec. 24 mars 1993. pp. 2311-2313.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 5889 rendue le 23 juillet 1993 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 125, numéro 35. Québec, Éditeur officiel du Québec. 18 août 1993. p. 6053.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 5973 du 16 novembre 1993 de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 125, numéro 49. Québec, Éditeur officiel du Québec. 24 novembre 1993. pp. 7931-7932.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement modifiant le Règlement sur la vente des porcs". Décision 6276 rendue le 30 mai 1995 par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 127, numéro 25. Québec, Éditeur officiel du Québec. 21 juin 1995. p. 2495.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. "Règlement sur les pénalités aux producteurs de porcs". Décision 4966 rendue le 11 juillet 1989 par la Régie des marchés agricoles du Québec. Gazette officielle du Québec. Partie II. Volume 121, numéro 41. Québec, Éditeur officiel du Québec. 27 septembre 1989. p. 5133.