



[www.leporc.com](http://www.leporc.com)

# FAISABILITÉ D'UNE FORMULE DE PRIX MADE-IN-CANADA POUR LE PORC VIVANT

ÉLEVEURS DE PORCS DU QUÉBEC

ASA 2019, QUÉBEC

Par : Catherine Brodeur, agr., M.Sc., Associée, VP – Études économiques

Coll. : Bertrand Montel, PhD., Conseiller – Études économiques

James Caffin, Conseiller principal, GIRA



Canadian Pork Council  
Conseil canadien du porc



G R O U P E

AGÉCO

# PLAN



**Le mandat**

**La valeur du porc canadien**

**Le choix d'un prix de référence**

**Un modèle de prix Made-in-Canada**

**Conclusions et discussion**

## OBJECTIFS DU MANDAT

---

- Évaluer la pertinence et la faisabilité d'établir un prix ***Made-in-Canada*** basé sur des indicateurs permettant de mieux refléter la valeur de la carcasse canadienne
  - Déterminer la **valeur du porc canadien** en comparaison du porc des concurrents sur les **principaux marchés d'exportation** du Canada : États-Unis, Mexique, Japon, Chine
  - Identifier et quantifier les **facteurs qui contribuent** à déterminer la **valeur du porc canadien** sur ces 4 marchés.
  - Proposer un **ensemble d'indicateurs de marché** qui pourraient être utilisés pour créer une **formule de prix canadienne** pour les porcs vivants

Notre analyse a été effectuée à l'aide d'une approche combinant :

- 1) Interviews avec différents intervenants
  - Acheteurs porc canadien et américain sur les marchés d'exportation : Chine, Japon, Mexique, É.-U.
  - Acteurs canadiens : abattoirs, associations de producteurs
- 2) Analyse de données : échanges commerciaux, prix
- 3) Revue de littérature et consultations d'experts sur les processus de découverte des prix

# CADRE GÉNÉRAL

---

$$\text{Prix Payé} = \text{Prix Réf} \times \text{Coefficient Conversion} + \text{Base} + \text{Prime/pénalité}$$

Reflète les conditions  
macro-éco. du marché

Équivalence entre les  
prix: facteurs techniques,  
taux de change

Reflète les conditions sur  
le marché local (+ or -)

Reflète les attributs de  
qualité particuliers et le  
modèle d'affaire de  
l'acheteur

## LE DÉFI DE LA BASE

---

- Plusieurs différences entre les provinces de l'Est et l'Ouest
  - Systèmes de production, structures des chaînes d'approvisionnement, réglementations du marché
  - Part des porcs exportés vivants aux É.-U.
  - Part de la production de porc exportée au Japon
  - Coûts d'accès au marché (transport)
  - Degré de compétition entre les acheteurs
- Défi de développer une formule de prix « *one-size-fit-all* »
  - Un modèle de prix de référence canadien plutôt qu'une formule de prix

# CADRE GÉNÉRAL

---

## Un modèle de prix de référence canadien

$$\text{CanRef} = \text{RefPrice} \times \text{ConversionCoefficient} + \text{CAN\_Premium}$$

Qu'est-ce qui reflète le mieux les fondamentaux du marché de la production porcine canadienne?

Est-ce que la production porcine canadienne possède des attributs généraux qui justifient une prime pour le porc canadien p/r au porc américain ?

# UN MODÈLE DE PRIX DE RÉFÉRENCE CANADIEN POUR LE PORC VIVANT EST PERTINENT

---

- Notre analyse nous a conduit à proposer un modèle de prix qui:
  - Utilise des références de prix reflétant le mieux possible les conditions du marché nord-américain du porc vivant :
    - Basée sur une référence américaine
    - Tenant compte de la perte de représentativité de certaines références de prix du porc vivant aux É.-U. et de la plus grande pertinence/de l'utilisation croissante du cutout comme référence dans les formules de prix
  - Capture et partage la valeur plus élevée de la viande porc canadienne sur certains marchés
  - Reconnaît une prime pour le coût supérieur associé à la production de porc sans ractopamine





**LA VALEUR DU PORC CANADIEN**

Source: the Canadian Chamber of Commerce in Japan

# CADRE GÉNÉRAL

---

## Un modèle de prix de référence canadien

$$\text{CanRef} = \text{RefPrice} \times \text{ConversionCoefficient} + \text{CAN\_Premium}$$

Est-ce que la production porcine canadienne possède des attributs généraux qui justifient une prime pour le porc canadien p/r au porc américain ?

# VALEUR DU PORC CANADIEN – JAPON

---

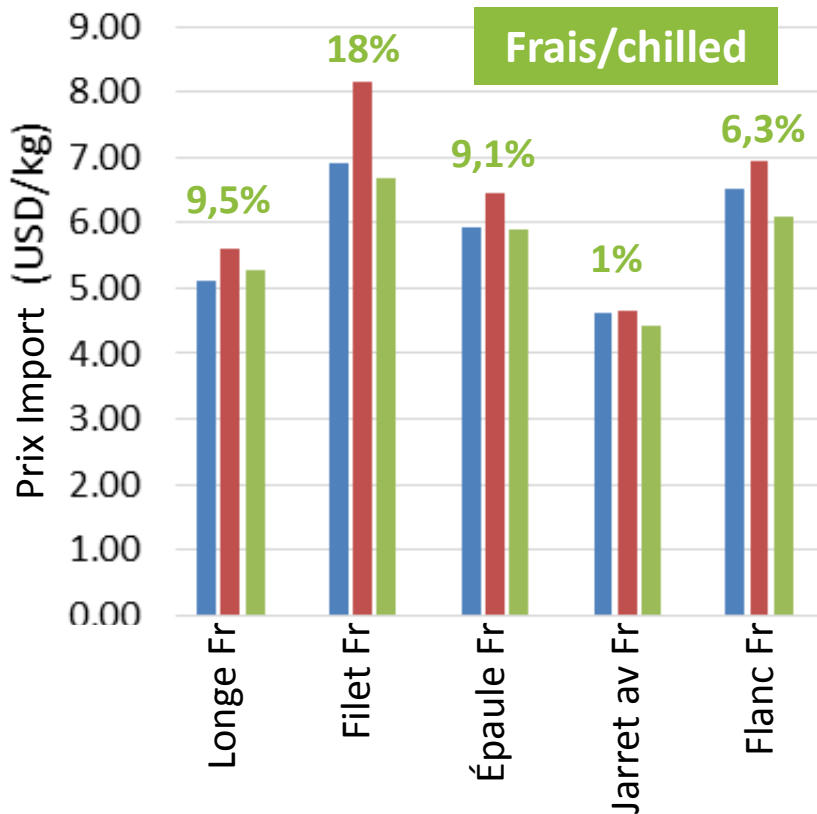


- **Seul marché où le porc canadien est payé plus cher** que le porc américain : le marché du **frais/chilled du Japon**
- Les acheteurs japonais valorisent la **fiabilité**, la **stabilité des fournisseurs**, les **pratiques à la ferme** et les **certifications de production** (traçabilité, assurance-qualité), incluant les **programmes alimentaires** et la **génétique**
  - Le Canada a développé une **réputation de haute qualité**
- Le **prix** est bien sûr clé, mais **l'image** aussi est importante
- La prime est liée à **l'origine** mais aussi à la **marque**
  - La manière dont le produit est transformé par l'usine. (Caractéristiques souhaitées pour le produit = constance dans la qualité, conformité aux spécifications, durée tablette, salubrité)
- **La loyauté** est récompensée par l'acheteur, **stabilité de l'offre** est un facteur clé
- L'acheteur souhaite une **relation directe** avec le vendeur

# VALEUR DU PORC CANADIEN – JAPON



## Prix d'importation du porc par produit, Moy. Avr-18 à Mar-19, & Prime CA sur É.-U.



Frais/chilled



Le porc canadien bénéficie d'une prime pour toutes les coupes fraîches



L'UE trop éloignée pour exporter du frais par mer de façon concurrentielle



PTPGP : l'avantage du Canada va s'accroître vis-à-vis des É.-U.

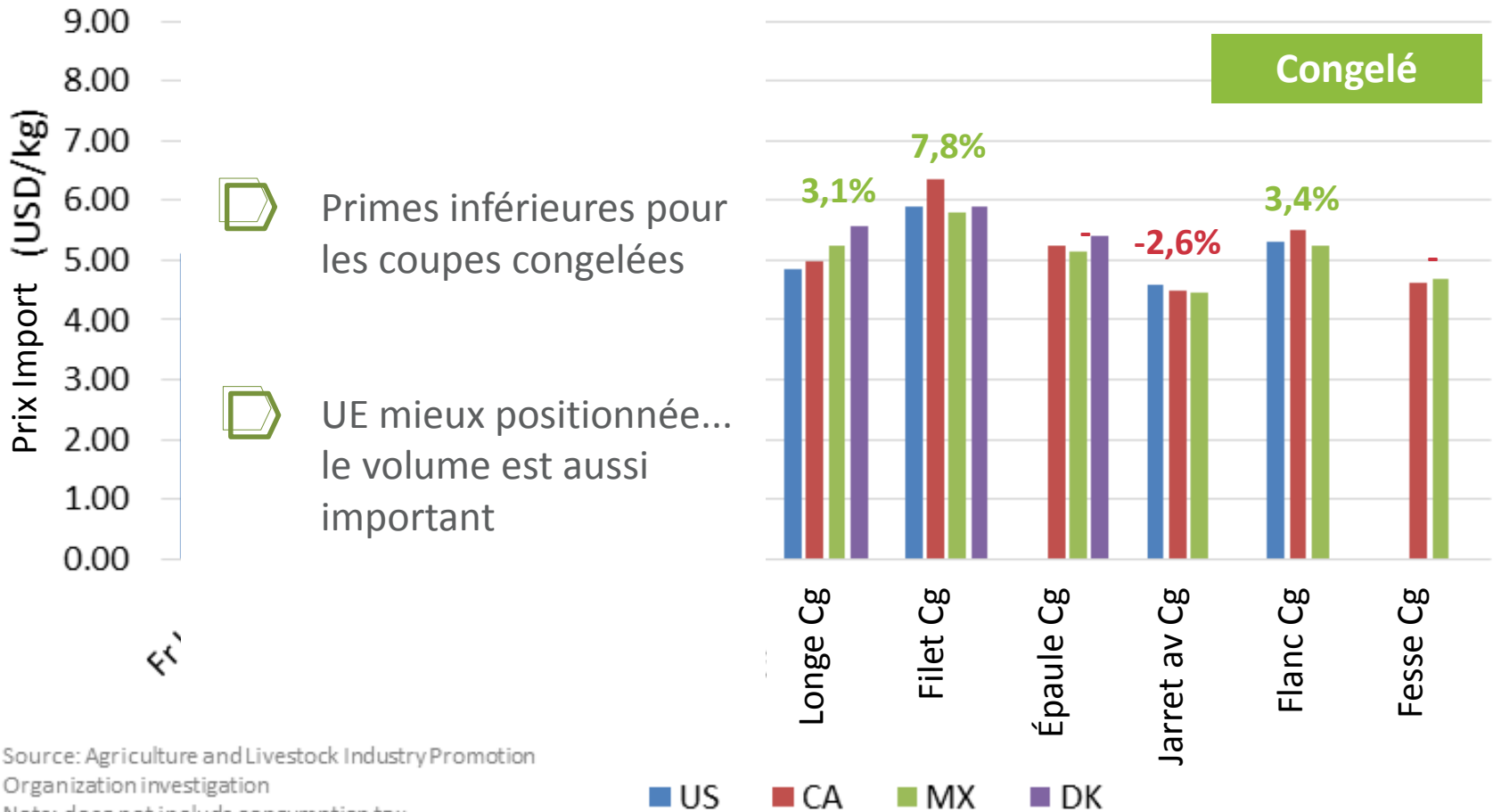
Source: Agriculture and Livestock Industry Promotion Organization investigation  
Note: does not include consumption tax

■ US ■ CA ■ MX

# VALEUR DU PORC CANADIEN – JAPON



## Prix d'importation du porc par produit, Moy. Avr-18 à Mar-19, & Prime CA sur É.-U.





- Dans les entrevues, les **produits d'origine canadienne ont été mentionnés comme étant de meilleure qualité** que ceux d'autres origines
  - Ceci se traduit par le paiement d'une prime pour la plupart des produits canadiens
- Les préférences des Japonais positionnent les exportateurs canadiens de manière favorable, particulièrement par rapport aux concurrents américains
  - **C'est le meilleur marché d'exportation pour justifier une prime pour les producteurs**
  - Les atouts liés à la réputation devraient continuer de se renforcer si les efforts de gestion et promotion de la marque se poursuivent



# VALEUR DU PORC CANADIEN – CHINE

---

- **VALEUR DES DIFFÉRENTS FOURNISSEURS**
  - **Le prix** demeure fondamental dans la mesure où l'acheteur perçoit que les critères de qualité sont respectés
  - **La relation** avec le fournisseur **moins importante**. **Stabilité de l'offre, capacité d'approvisionnement** sont les clés
  - Certaines **usines canadiennes de plus grande taille** citées comme bonnes
    - **La France** ressort comme étant de très bonne qualité car s'adapte aux spécifications : Couleur blanche, propreté, apparence non sanguinolente
  - Chaque importateur a ses demandes propres (exigées ou appréciées)
    - **L'approche « one-size-fit-all »**, n'est **pas adéquat** malgré la taille du marché
  - Le porc **sans ractopamine** peut représenter une **prime de 20 à 50 cents selon la période**
  - Les vendeurs canadiens souvent cités comme de bons fournisseurs pour des produits spécifiques... le prix demeure le principal facteur et la capacité d'approvisionnement un attribut clé qui augmente l'intérêt des acheteurs
    - Difficile de référer à la Chine comme un marché offrant une prime canadienne à l'exportation



- Le Mexique est un **marché de prix**. Approvisionné par les É.-U. (82 %) et le Canada (17 %)
  - Marché de très faible prix pour la cuisse et l'épaule, principalement frais
- Le Canada a gagné des parts de marché sur les É.-U.
- **Pas de différence dans le prix d'importation selon les coupes en fonction de l'origine (É.-U. ou CA)**
  - “Les É.-U. vendent leur jambons au Mexique. C'est quand la demande est élevée que nous pouvons bénéficier d'une prime. Autrement, la différence est nulle.”
- La seule **différence** est parfois le **% of de perte de poids** qui peut atteindre 2 % plus élevée au Canada dû à la **distance plus grande**.
  - Opinions variables sur ce sujet





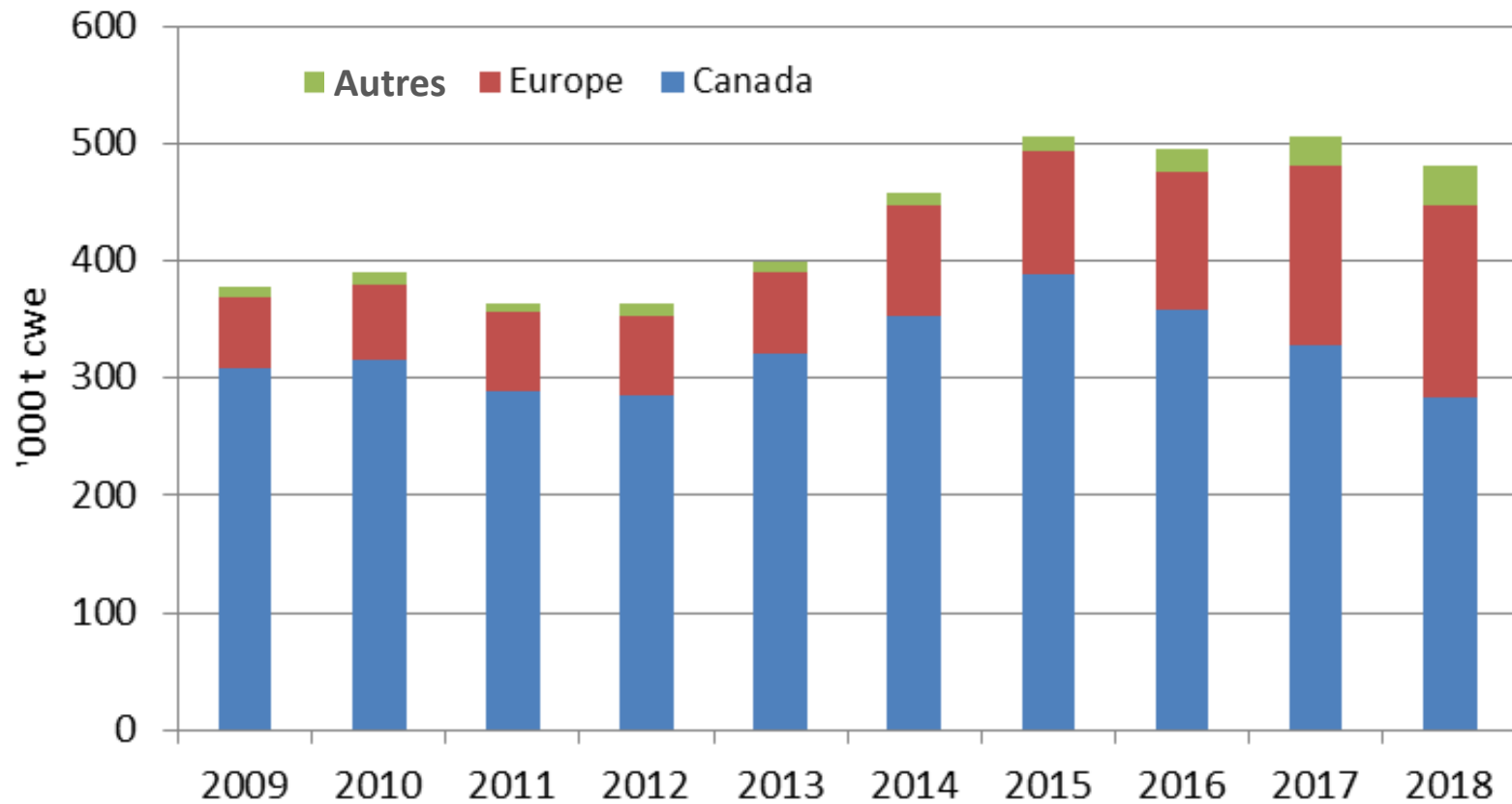
- **PERCEPTIONS DE QUALITÉ**

- Les exportateurs canadiens ont la réputation d’apporter plus d’attention aux détails
  - Davantage de travail « artisanal », meilleure « finition »
  - Permet aux importateurs mexicains d’être plus précis dans leurs spécifications à l’importation
- 
- Les importateurs mexicains peuvent préférer le porc US parce qu’il est moins cher
  - Les abattoirs canadiens n’ont pas la même échelle que leurs concurrents US
  - Sur la base de la qualité, il préfèrent le produit canadien
- 
- Le marché mexicain est essentiellement un marché de prix
  - On ne peut lier une prime de prix à la production à ce marché

# VALEUR DU PORC CANADIEN – ÉTATS-UNIS



## Importations de porc selon l'origine, 2009-18



Source: USDA



- **ÉTATS-UNIS**

- Marché nord-américain hautement intégré : **mêmes produits, mêmes rendements**
- Les négociants américains achètent autant au Canada qu’aux États-Unis
- **Marché de commodité : orienté prix**
  - Une certaine demande patriotique pour le porc américain
- Niche : **les clients demandent une marque, pas une origine**
  - Certains préfèrent le porc canadien (plus petit, couleur, jarret plus long, réputation des marques)
- Coût d’accès au marché plus élevé pour le porc canadien dans le Midwest
- Importations représentent seulement 5% de la consommation intérieure américaine de porc
  - Canada perd du terrain p/r à l’UE (débuté avec la crise de la DEP)
    - Passé de 80% à 65% des importations des É.-U. entre 2013 et 2018
    - UE passé de 16% à 34% (surtout flancs) sur la même période



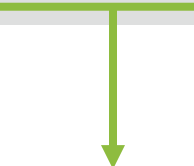
# LES ENJEUX DE DÉCOUVERTE DU PRIX ET LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE

# CADRE GÉNÉRAL

---

## Un modèle de prix de référence canadien

$$\text{CanRef} = \text{RefPrice} \times \text{ConversionCoefficient} + \text{CAN\_Premium}$$



Qu'est-ce qui reflète le mieux les fondamentaux du marché de la production porcine canadienne?

- Enjeux liés à la découverte du prix
- Choix d'un prix de référence

# DÉCOUVERTE DU PRIX — ÉLÉMENTS CLÉS

---

- Le marché au comptant est en perte de vitesse partout
  - Danemark et Chili 90 % intégrés : pas de marché au comptant pour les porcs vivants, la découverte du prix se produit à la sortie de l'abattoir (niveau cutout)
    - Les revenus de gros sont les déterminants des prix payés aux producteurs sous contrat
  - Allemagne et Québec : encadré par la réglementation, prix négociés sous une forme ou une autre de négociation collective
  - Mexique : degré élevé d'intégration, marché comptant pour le porc de moindre qualité
    - Très intégré au marché américain
  - Boeuf dans l'Ouest canadien : une « boîte noire », un système « brisé »
    - Mécanismes de divulgation volontaire ont montré peu d'efficacité

# DÉCOUVERTE DU PRIX — PROVINCES CANADIENNES : ONTARIO

---

- Canaux de mise en marché
  - 30 % des porcs produits sous intégration
    - Prix dérivé directement de la valeur de gros du porc (cutout)
  - 60-65 % mis en marché sous contrat
    - Incl. 25 % via le service de mise en marché d'Ontario Pork
  - Marché au comptant quasi-inexistant :  $\pm 2$  %
  - Le reste des porcs appartient aux intégrateurs du Québec
- Rapport obligatoire des prix à OP pour les porcs vivants par les abattoirs localisés en Ontario
  - Bas, milieu, haut
  - Moyenne simple (non pondérée par les volumes des abattoirs)
- OP publie un prix de référence basé sur le prix US - 0.56 \$ ajusté pour le taux de change et les facteurs techniques (Formule Ontario 100 %)
  - Information pour les acteurs du marché

# DÉCOUVERTE DU PRIX – PROVINCES CANADIENNES : ONTARIO

- Augmentation de l'écart entre le prix de référence d'OP et le prix rapporté
  - Reflète l'augmentation de capacité des abattoirs et leurs meilleures marges





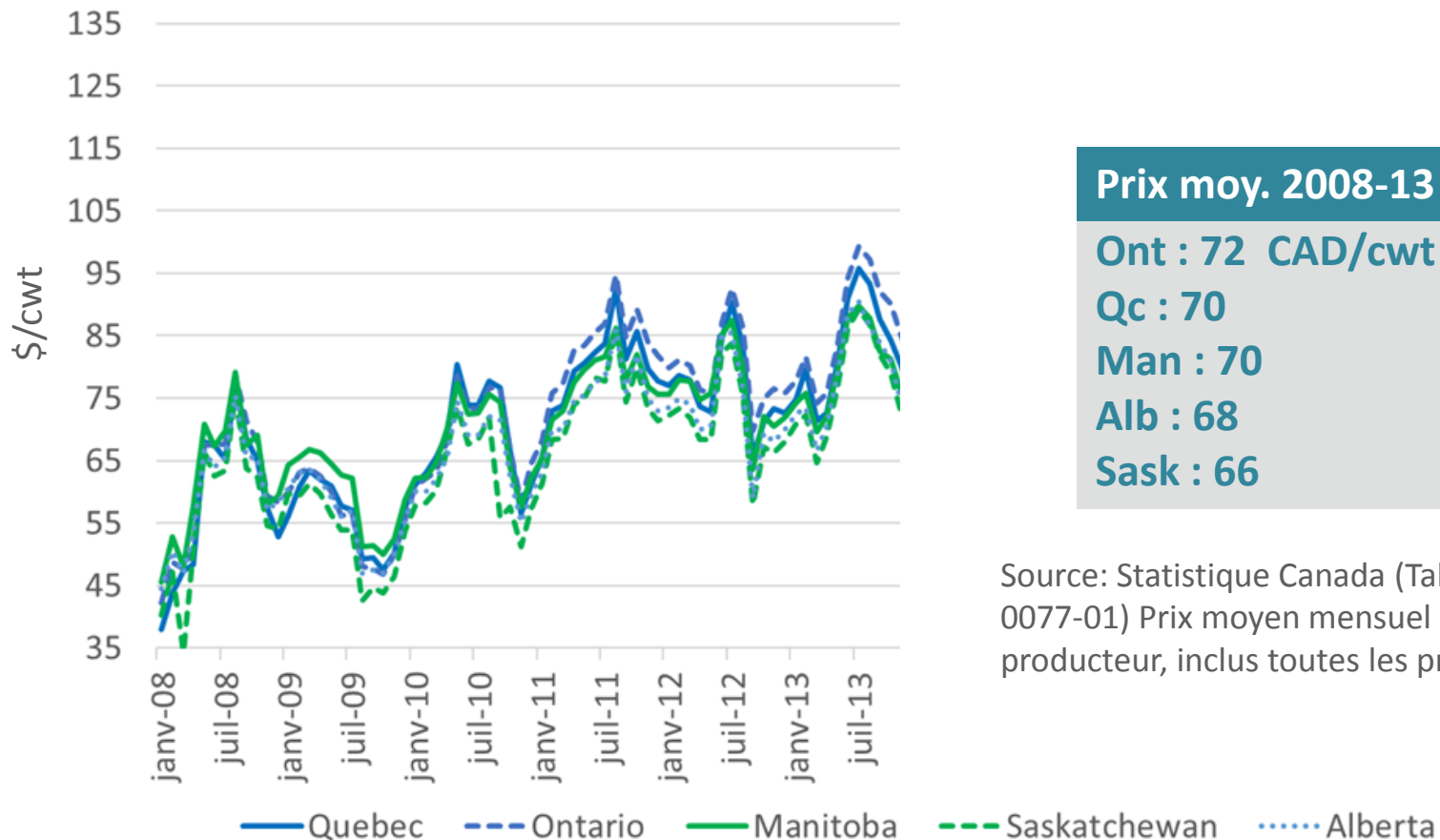
# DÉCOUVERTE DU PRIX – PROVINCES CANADIENNES : OUEST

---

- 2 abattoirs majeurs et quelques plus petits
- La plupart des porcs sous intégration ou vendus via des contrats comportant une formule de prix
  - Virtuellement aucun porc vendu sur le marché comptant
- Formules : Prix de référence US X Facteur
  - Le Facteur est une « boîte noire »

# DÉCOUVERTE DU PRIX – PROVINCES CANADIENNES : OUEST

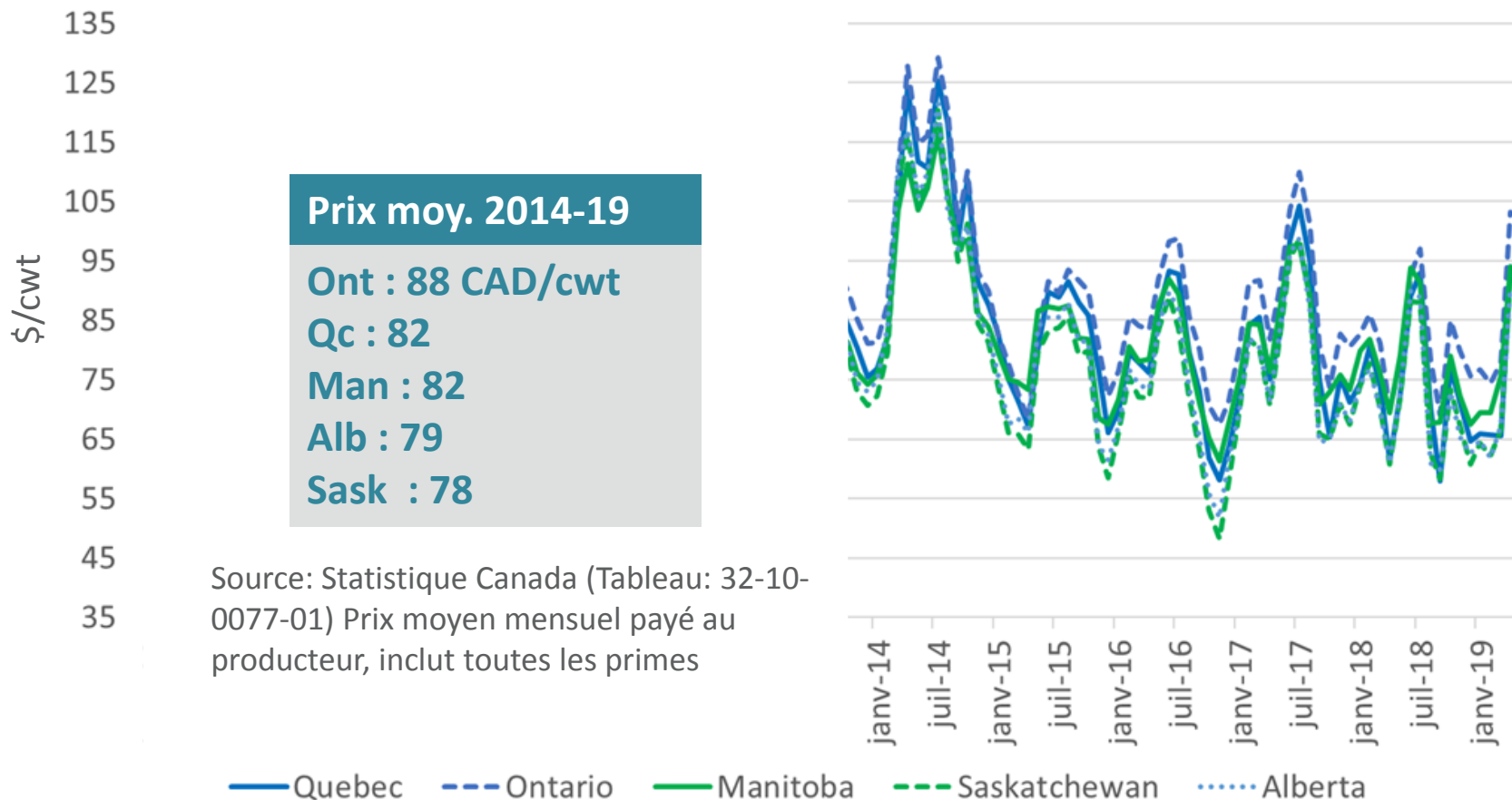
- Prix inférieurs à ceux de l'Est canadien



Source: Statistique Canada (Tableau: 32-10-0077-01) Prix moyen mensuel payé au producteur, inclus toutes les primes

# DÉCOUVERTE DU PRIX – PROVINCES CANADIENNES : OUEST

- Prix inférieurs à ceux de l'Est canadien



# DÉCOUVERTE DU PRIX EN BREF

---

- Cruciale pour les relations commerciales entre les participants du marché
  - L'information de marché est au cœur d'un système basé sur la compétition efficiente
  - C'est ce qui explique la LMPR aux É.-U.
- Sa performance dépend principalement
  - Du nombre de joueurs, de la structure et de la coordination du marché
  - De l'encadrement réglementaire
- Le marché au comptant est en perte de vitesse partout
  - L'utilisation des formules et contrats à livraison différée diminue les coûts de transaction
  - ↑ du recours aux Alternative Marketing Arrangements (AMAs)
- L'accès à de l'information de marché est un enjeu partout
  - La divulgation volontaire des prix à ses limites
  - La disponibilité des données est limitée
  - Il y a une asymétrie d'information entre les producteurs et les acheteurs
- Les mécanismes de découverte du prix sont une préoccupation dans plusieurs régions et secteurs

# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE

---

- Pour refléter les conditions de marché sous lesquelles les porcs canadiens sont vendus
  - Le marché nord-américain est fortement intégré (CA, US, MX)
- Pour refléter les objectifs globaux de l'industrie
  - Dans quelle mesure la valeur est partagée entre les acteurs du marché
- Plusieurs options
  - Référence de coût de production
  - Référence de prix du porc vivant
  - Référence de prix du cutout
  - Combinaison de plusieurs de ces éléments

# CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : LE POUR ET LE CONTRE

---

- Référence de CdP
  - Exacerbe le risque assumé par les abattoirs
  - L'asymétrie dans la transmission des prix limite la capacité de gérer les réductions de marges et place les abattoirs en situation de mauvais alignement avec les compétiteurs relativement aux signaux de marché (peu utilisé aux É.-U.)
  - Pertinent uniquement si utilisé comme prix plancher: protection contre une flambée du prix des grains
- Référence de porc vivant
  - Pertinent car reflètent les fondamentaux du côté de l'offre
  - Fournit de l'info liée aux coûts de l'offre de porc et à la compétitivité des abattoirs
- Référence cutout
  - Permet de partager avec l'amont la valeur du porc touchée en aval
  - Facilite l'alignement des intérêts commerciaux de toute la chaîne de valeur
  - Utilisation croissante dans les formules de prix des contrats aux É.-U. (seule ou en combinaison)
- Combinaison de plusieurs références
  - Une bonne option car incorpore davantage d'information de marché

# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : LA NÉCESSITÉ D'UNE RÉFÉRENCE US

---

- 18 % des porcs exportés vivants aux É.-U.
- 27 % de la viande de porc consommée au Canada provient des É.-U.
- 19 % de la production porcine canadienne exportée aux É.-U.
  - 31 % des exportations canadiennes vont aux É.-U.
- Exportations autres qu'aux É.-U. représentent 43 % de la production de porc canadienne
  - 69 % des exportations canadiennes
- É.-U. compétiteur majeur sur les principaux marchés d'exportation du Canada
  - Chine, Japon et Mexique
- **Les liens avec l'industrie et le marché américains sont évidents**
  - La référence US demeure un indicateur clé du marché pour la détermination du prix
  - Reflète l'environnement concurrentiel de la production canadienne de porcs et de viande de porc

# QU'EN EST-IL D'UN CUTOUT CANADIEN?

---

- Plusieurs obstacles
  - Très petit nombre d'abattoirs au Canada
    - Difficile de se conformer aux règles de confidentialité
    - Risque que les données soient fréquemment non publiées
    - Intérêt pour un cutout spécifique au Canada serait pour prendre en compte la prime sur certains marchés d'exportation (Japon)
      - Très probable que les ventes sur ces marchés ne passeraient pas le test de confidentialité
      - Sans cette partie la plus importante, le cutout canadien perdrait de sa valeur informative
  - Sans encadrement réglementaire obligeant les abattoirs
    - Reposerait sur le bon vouloir de rapporter les ventes
    - L'environnement d'affaires actuel n'apparaît pas très propice à un tel effort



## LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

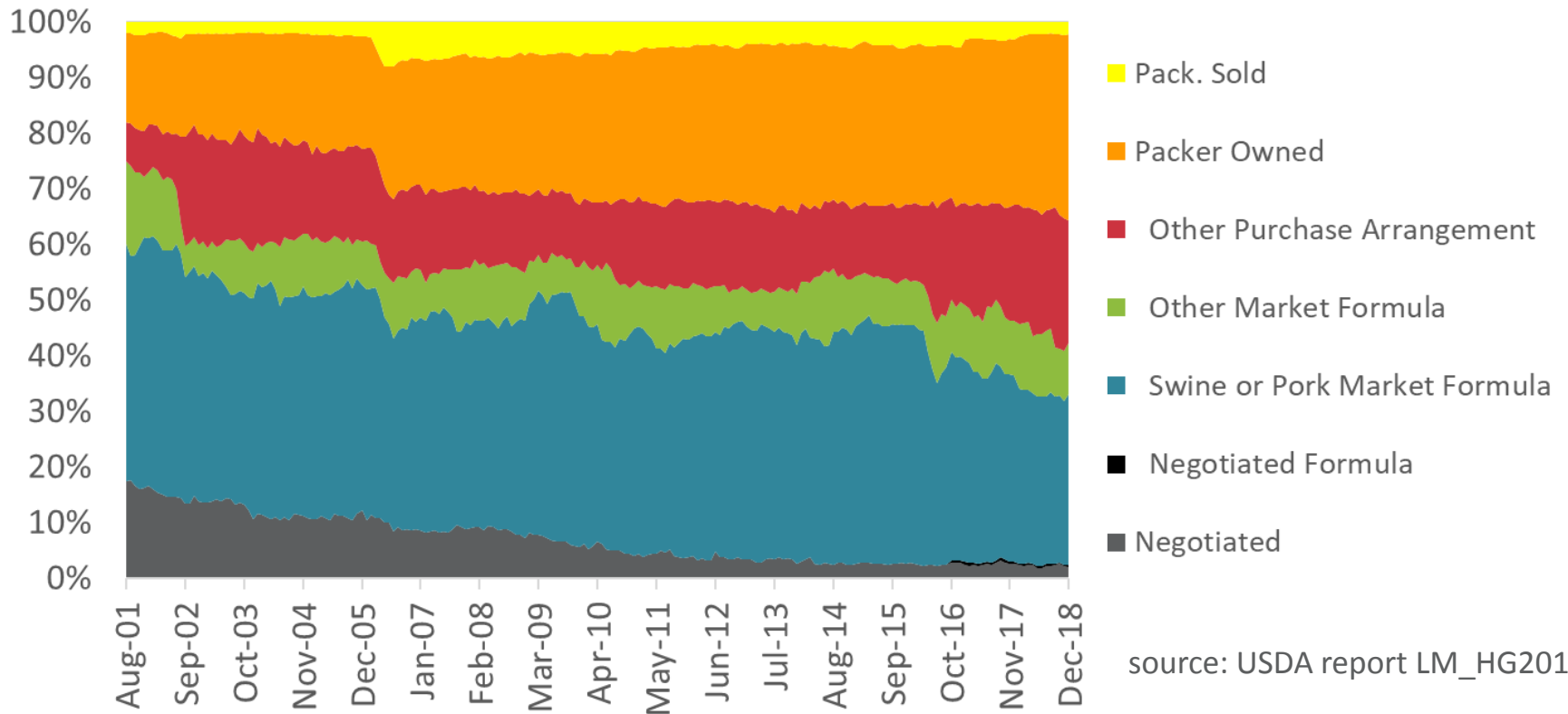
---

- Que représentent les différents prix publiés au États-Unis?
  - Est-ce que les participants au marché se comportent de la même manière sous les différents types d'arrangements de mise en marché?
  - Est-ce que ce sont les mêmes porcs qui sont vendus à travers les différents types d'arrangements?

# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

- Le marché au comptant (negotiated) est extrêmement ténu pour le porc vivant
  - Est-ce une référence toujours pertinente?

## Vente de porcs (têtes) selon le mode de mise en marché aux États-Unis, 2001-2018

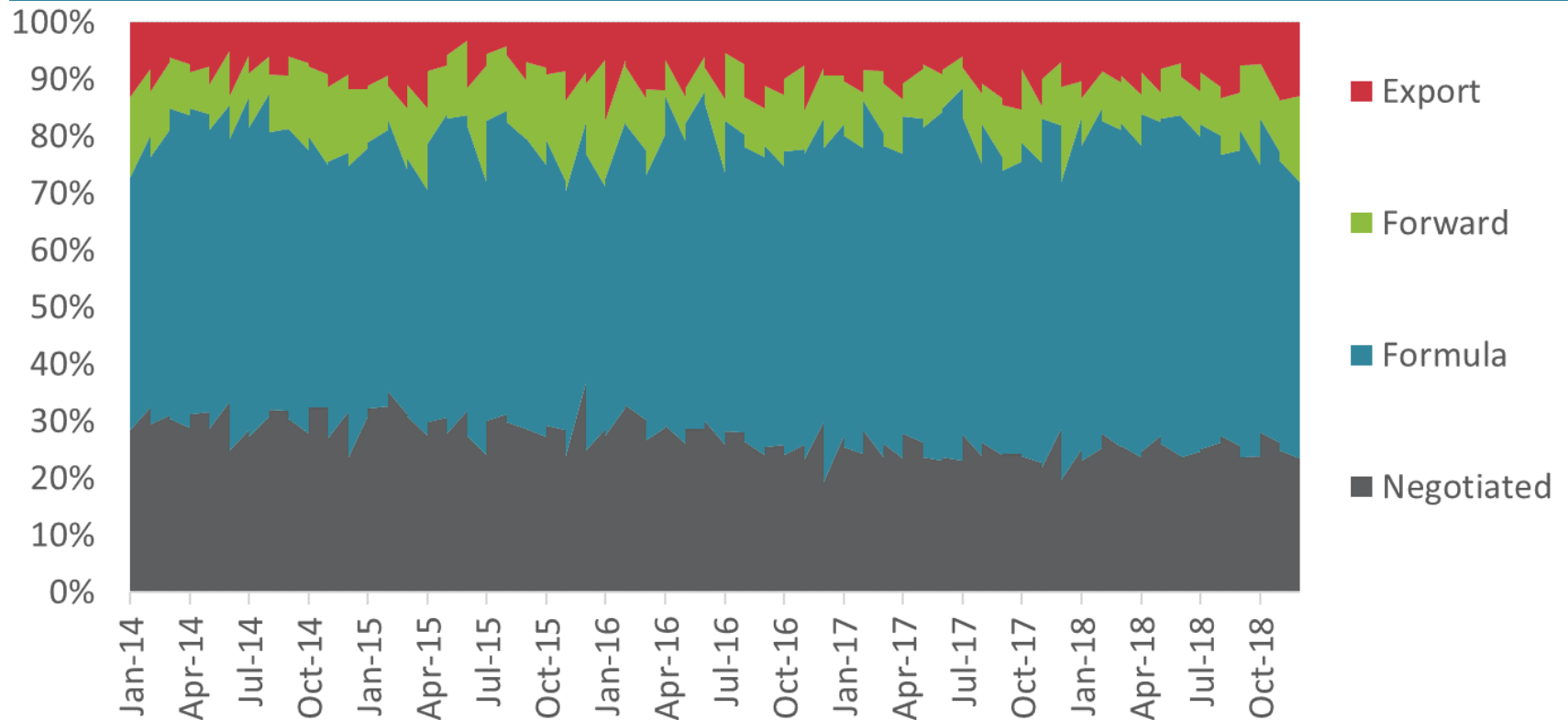


source: USDA report LM\_HG201

# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

- Le marché au comptant (negotiated) pour la viande de porc ne diminue pas
  - Demeure une source d'information de marché pertinente

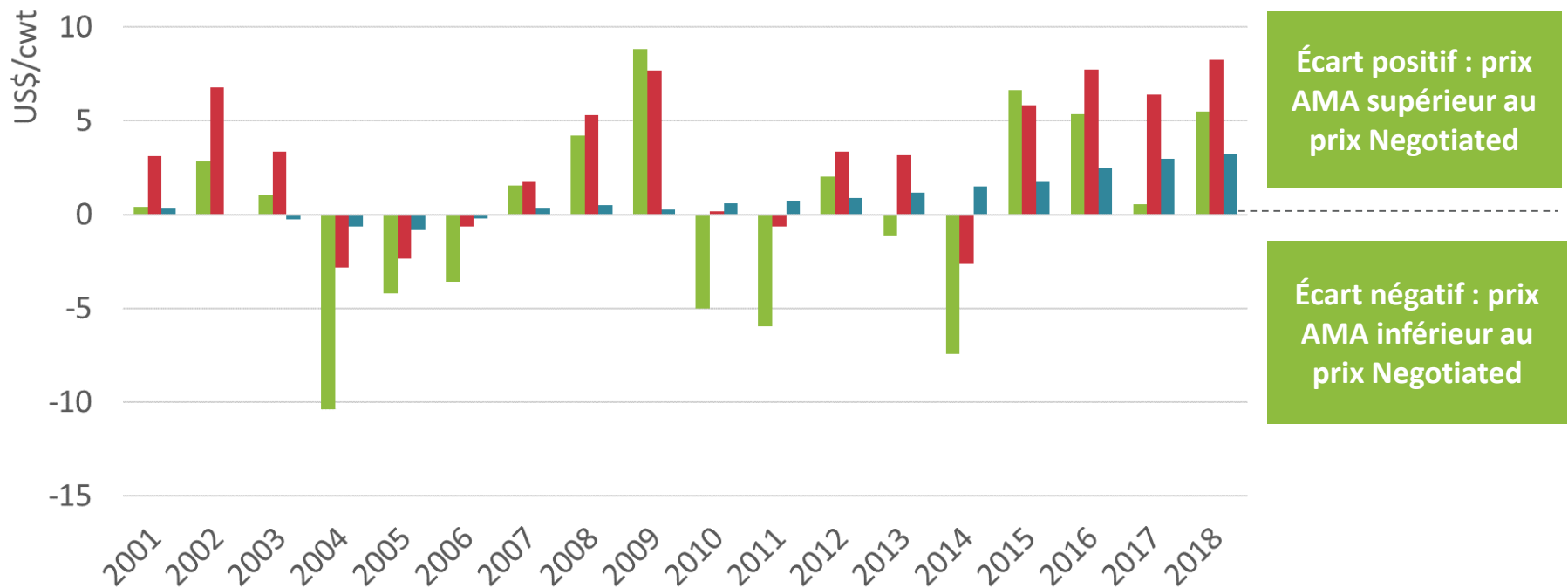
## Ventes de viande de porc (lots) selon le mode de mise en marché, É.-U., 2014-2018



# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

- Les prix comptants inférieurs aux autres prix depuis les 4 dernières années
  - Incertitude sur la qualité des porcs vendus au comptant
  - Les producteurs n'exercent pas beaucoup de pouvoir de marché sur ce marché

## Écart entre les prix AMA et le prix Negotiated, moyenne annuelle, 2001-2018

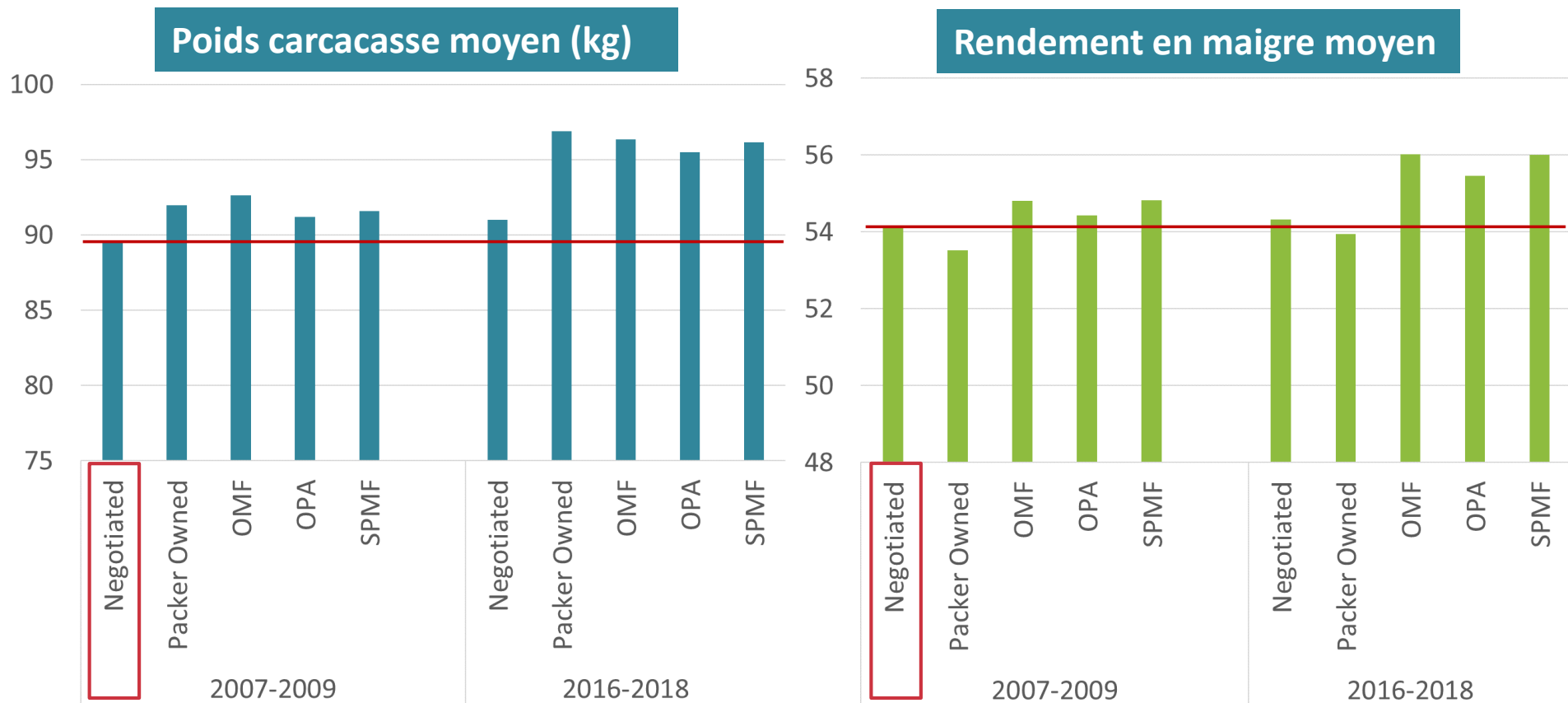


AMA : ■ Other Market Formula ■ Other Purchase Arrangement ■ Swine or Pork Market Formula

Source: Groupe AGECO based on USDA - AMS, report LM\_HG201.

# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

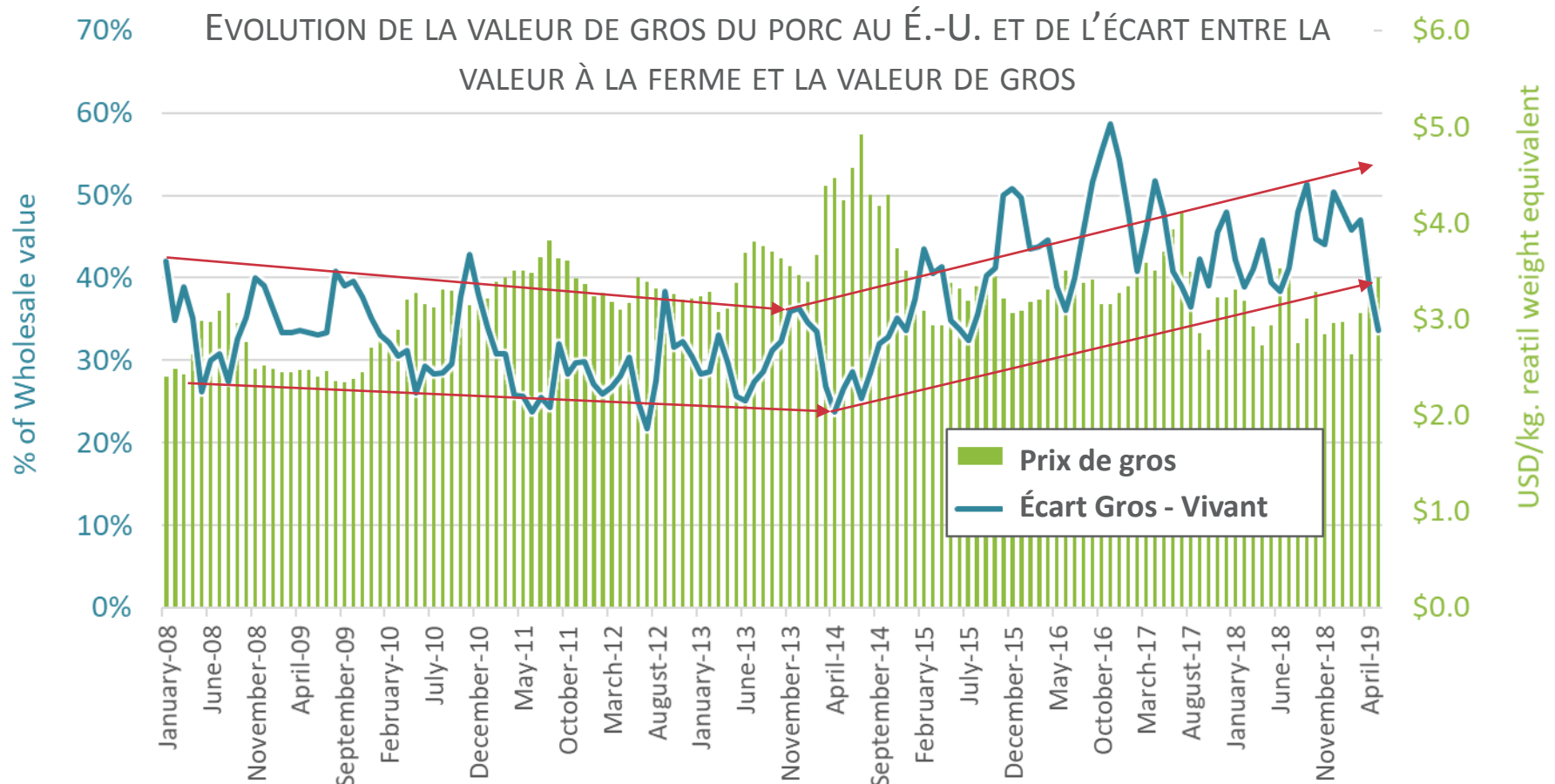
- Les porcs vendus sur le marché spot ne sont pas représentatifs du marché de commodité : il sont plus petits et de qualité inférieure



Source: Groupe AGECO based on USDA - AMS, report LM\_HG201.

# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

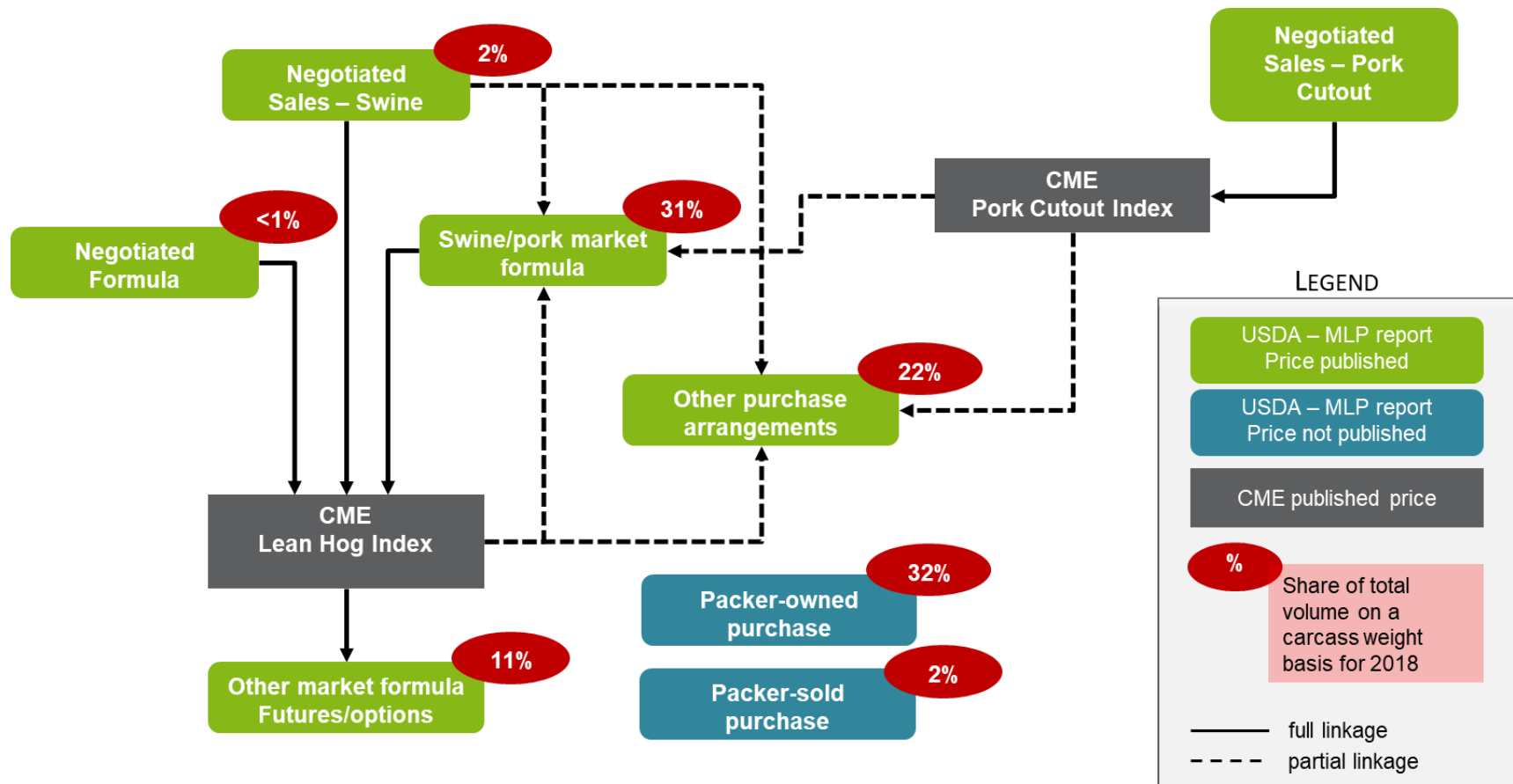
- Les abattoirs américains ont capturé une plus grande part de la valeur du porc; le prix cutout est un meilleur indicateur de la valeur créée



Source: Groupe AGEKO based on USDA – Meat Price Spread data. The price data are monthly averages of reported price under LMPCR.

# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

- Liens complexes entre les prix rapportés
  - CME Lean Hog Index capture d'avantage d'information sur les prix des porcs vivants
  - Le cutout est utilisé comme référence dans plusieurs AMAs



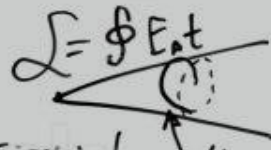
## LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : ANALYSE DES PRIX DE RÉFÉRENCE US

---

- Les prix négociés du porc vivant utilisés seuls ne fournissent pas une information de marché valable sur la valeur du porc vivant aux É.-U.
  - Nécessité d'un prix composite du porc vivant : moyenne pondérée des prix rapportés sous différents types d'arrangements de mise en marché
- La valeur du cutout fournit de l'information sur les 2 tiers de la production américaine de porc
  - 1/3 des porc vendus sous contrat avec une composante cutout
  - 1/3 des porcs *packer-owned*
- Un prix composite est donc un meilleur choix : combinaison de prix du porc vivant et du cutout



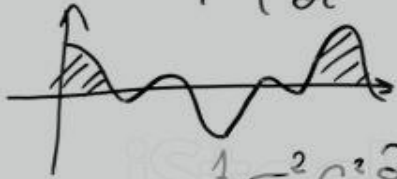
$$f(\omega) = \int_{-\infty}^{\infty} f(x) e^{-2\pi i x \omega} dx \frac{dt}{d\omega}$$



$$\begin{aligned} \nabla \cdot E &= 0 & \nabla \times E &= -\frac{1}{c} \frac{\partial H}{\partial t} \\ \nabla \cdot H &= 0 & \nabla \times H &= \frac{1}{c} \frac{\partial E}{\partial t} \end{aligned}$$

$$i\hbar \frac{\partial}{\partial t} \Psi = H \Psi$$

$$\rho \left( \frac{\partial v}{\partial t} + v \cdot \nabla v \right) = -\nabla p + \nabla \cdot T + f$$



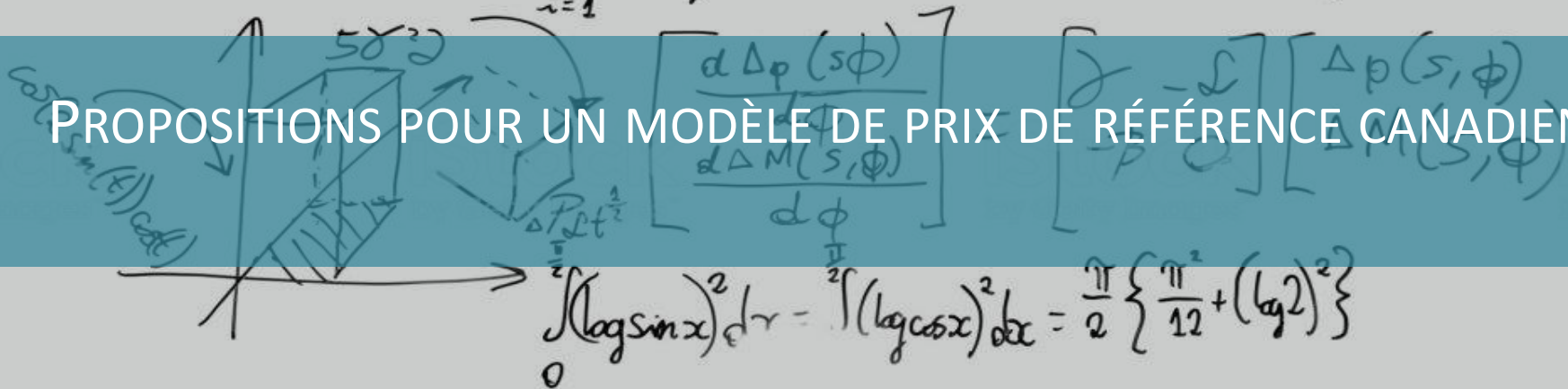
$$H = - \sum p(x) \log p(x)$$

$$\frac{1}{2} G^2 S^2 \frac{\partial^2 V}{\partial S^2} + r S \frac{\partial V}{\partial S} + \frac{\partial V}{\partial t} - r \cdot V = 0$$

$$\begin{aligned} &+ \sum_{i=1}^n \frac{q_i}{2} M_i^M + c_s \frac{D}{Q} + c_o D + \\ &+ \frac{Q(p-D)}{2p} M^M + F_0 N + \\ &+ F_0 N + \sum_{i=1}^n D_i w_i d_i \frac{(1+D_i)}{F_i} \end{aligned}$$

$$TC(Q, q_i, m_i) = \sum_{i=1}^n \left[ \frac{D_i}{m_i q_i} S_i + c_i^v D_i + \frac{q_i H_i^v}{2} \left( m_i \left( 1 - \frac{D_i}{P_i} \right) - 1 + 2 \frac{D_i}{P_i} \right) \right] +$$

## PROPOSITIONS POUR UN MODÈLE DE PRIX DE RÉFÉRENCE CANADIEN



# CADRE GÉNÉRAL

---

## Un modèle de prix de référence canadien

$$\text{CanRef} = \text{RefPrice} \times \text{ConversionCoefficient} + \text{CAN\_Premium}$$

3 options

Prime Japon  
+  
Prime Racto

# LA PRIME JAPON

- La prime Japon repose sur le travail conjoint des producteurs et des abattoirs, justifiant qu'elle doive être partagée : mais dans quelle mesure?
- N'est pas capturée dans le cutout US
- Le coût assumé par les producteurs pour répondre aux exigences du marché japonais s'appliquent à tous les porcs produits

## Estimation préliminaire de la prime Japon sur le cutout

Coupes	Cutout <sup>1%</sup>	Prix <sup>2</sup>	Exposition au marché japonais <sup>3</sup>
Fesse	23%	3 USD/100 kg	3%
Longe	21%	15 USD/100 kg	32%
Flanc	16%	26 USD/100 kg	16%
Épaule	10%	35 USD/100 kg	25%
<b>Total prime Japon</b>		<b>5–7 USD/100 kg</b>	

Aux fins d'illustration seulement!

<sup>1</sup> Tirée de Groupe AGÉCO (2018) à partir des données recueillies par GIRA pour cette recherche. Basé sur une moyenne pondérée tenant compte des coupes fraîches et congelées. Le prix des coupes est converti en prix carcasse en utilisant un rendement en viande de 76%.

<sup>3</sup> Groupe AGÉCO d'après Trade Map. Source: Groupe AGÉCO and GIRA.

## LA PRIME SANS RACTOPAMINE

---

- Les porcs sans ractopamine bénéficient d'une prime aux É.-U.
- Cela justifie que les producteurs d'ici reçoivent également une prime
- Les producteurs du Québec touchent une prime d'environ 1 \$/100kg
  - Inférieure ou égale à celle payée aux producteurs américains
- Ainsi, 1 \$/100 kg apparaît raisonnable

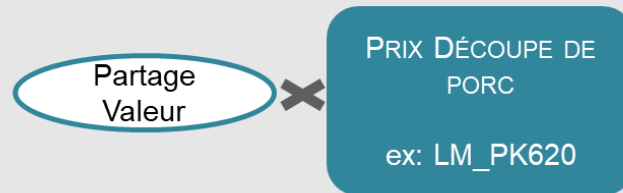
# LE CHOIX D'UN PRIX DE RÉFÉRENCE : NOTRE PROPOSITION

---

- Une référence cutout seule ou en combinaison avec une référence de prix du porc vivant
- 3 options
  - Cutout seulement
  - Cutout en combinaison avec porc vivant
  - Porc vivant avec une fenêtre cutout

# PROPOSITION D'UN MODÈLE DE PRIX DE RÉFÉRENCE CANADIEN

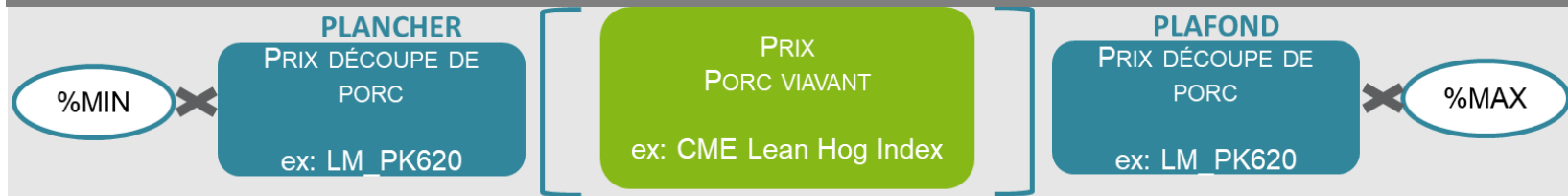
## Option 1 : Prix de référence basé sur le cutout



## Option 2 : Prix de référence basé une combinaison porc vivant - cutout

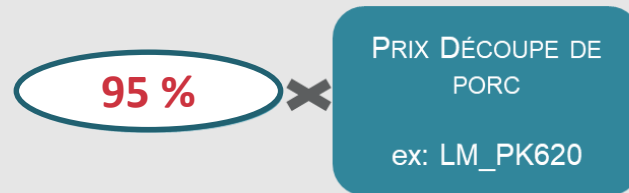


## Option 3 : Prix de référence basé sur le porc vivant avec fenêtre cutout

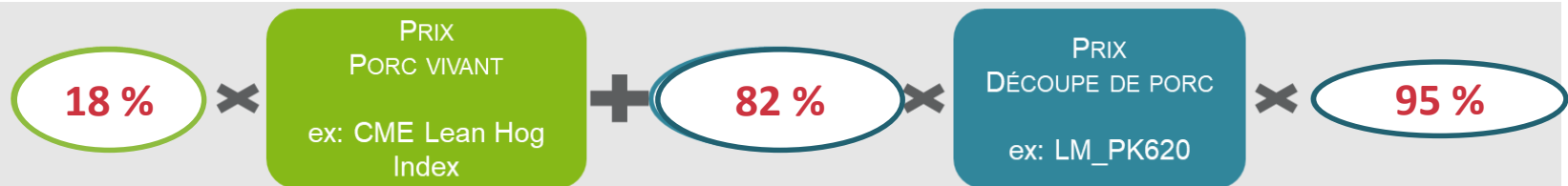


# PROPOSITION D'UN MODÈLE DE PRIX DE RÉFÉRENCE CANADIEN

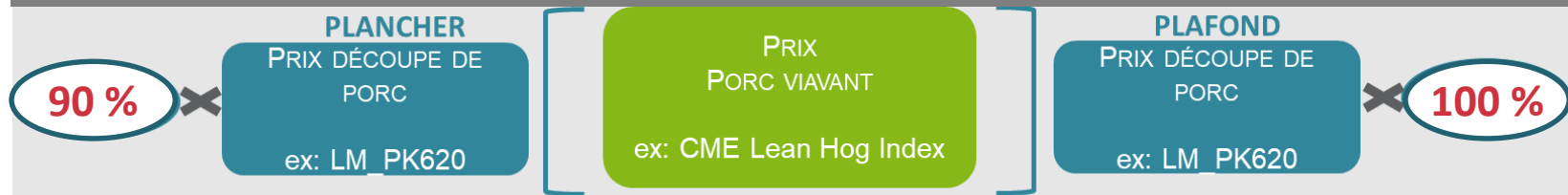
## Option 1 : Prix de référence basé sur le cutout



## Option 2 : Prix de référence basé une combinaison porc vivant - cutout



## Option 3 : Prix de référence basé sur le porc vivant avec fenêtre cutout



# SIMULATION DES TROIS OPTIONS SUR LA PÉRIODE 2013-2019

- Une amélioration du prix à la production dans les 3 scénarios

Écart de prix	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>OPTION 1 VS...</b>							
Quebec Formula	<b>-\$1</b>	\$3	\$16	\$28	\$24	\$20	\$11
ON 100%	\$3	\$6	\$19	\$31	\$28	\$23	\$11
OlyW2019_Base	\$7	\$9	\$23	\$35	\$32	\$27	\$16
MLSig4_Base	\$6	\$12	\$20	\$31	\$29	\$21	\$14
Hylife_Base	\$10	\$14	\$24	\$32	\$30	\$23	\$16
<b>OPTION 2 VS...</b>							
Quebec Formula	<b>-\$1</b>	\$3	\$13	\$24	\$21	\$17	\$10
ON 100%	\$4	\$6	\$17	\$27	\$24	\$20	\$10
OlyW2019_Base	\$8	\$9	\$21	\$31	\$28	\$24	\$16
MLSig4_Base	\$7	\$13	\$18	\$27	\$25	\$19	\$13
Hylife_Base	\$10	\$14	\$22	\$28	\$26	\$20	\$15
<b>OPTION 3 VS...</b>							
Quebec Formula	\$1	\$3	\$10	\$19	\$14	\$13	\$10
ON 100%	\$6	\$7	\$14	\$23	\$18	\$17	\$10
OlyW2019_Base	\$10	\$9	\$18	\$27	\$22	\$20	\$15
MLSig4_Base	\$8	\$13	\$15	\$22	\$19	\$15	\$13
Hylife_Base	\$12	\$15	\$19	\$24	\$20	\$16	\$15



# SIMULATION DES TROIS OPTIONS SUR LA PÉRIODE 2013-2019

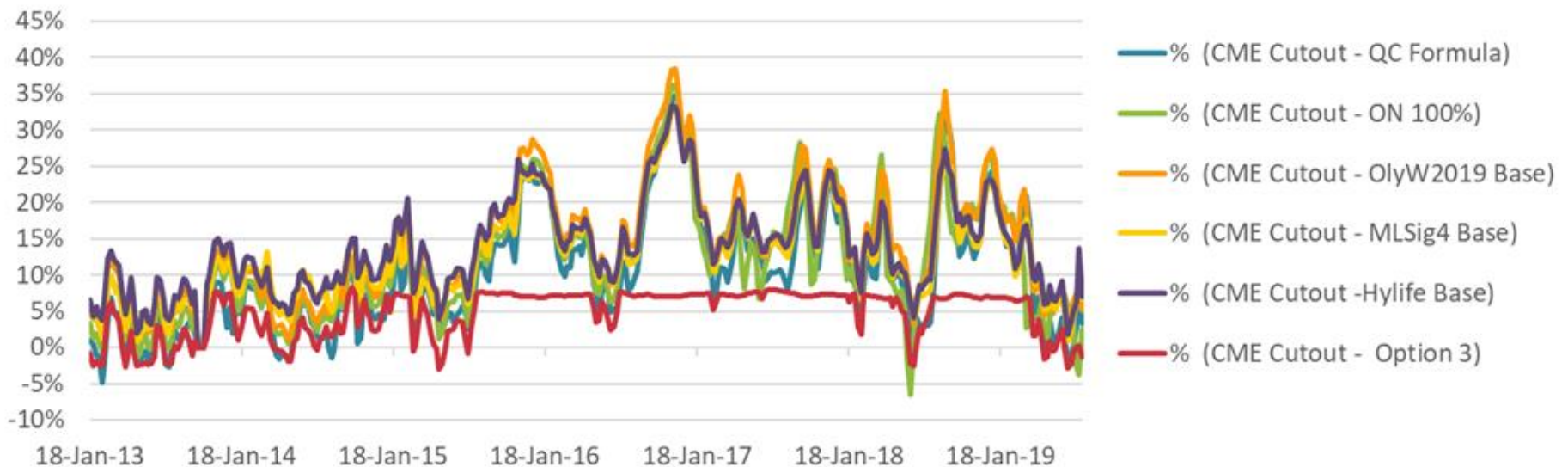
- Un écart grandement réduit avec le Cutout

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Écart Cutout - Formules de prix Made-In-Canada</b>							
Option 1	\$5	\$7	\$4	\$4	\$5	\$4	\$4
Option 2	\$4	\$7	\$6	\$8	\$8	\$7	\$5
Option 3	\$2	\$6	\$10	\$13	\$15	\$10	\$5
<b>Écart Cutout – Prix canadiens</b>							
QC Formula	\$4	\$9	\$20	\$32	\$29	\$23	\$15
ON 100%	\$8	\$13	\$23	\$35	\$32	\$27	\$15
OlyW2019_Base	\$12	\$15	\$28	\$40	\$36	\$30	\$20
MLSig4_Base	\$11	\$19	\$24	\$35	\$34	\$25	\$18
Hylife_Base	\$14	\$21	\$28	\$36	\$35	\$27	\$20

- Un plus grand partage de la valeur du Cutout avec les producteurs

# SIMULATION DES TROIS OPTIONS SUR LA PÉRIODE 2013-2019

- L'option 3 (fenêtre cutout) suit de près les variations de l'écart Cutout - prix vivant dans les périodes où les deux prix sont alignés aux États-Unis et protège contre le « décrochage »



- La volatilité de l'écart est donc grandement réduite
- Dans les 3 options, la volatilité des prix du porc vivant est réduite

A magnifying glass with a dark handle is positioned over the word 'Conclusion'. The lens is centered over the 'clu' part of the word, making it appear larger and more prominent. The background is a light, neutral color.

Conclusion

**CONCLUSION ET PROCHAINES ÉTAPES**

# ~~UNE FORMULE~~ MODÈLE DE PRIX DE RÉFÉRENCE CANADIEN POUR LE PORC VIVANT

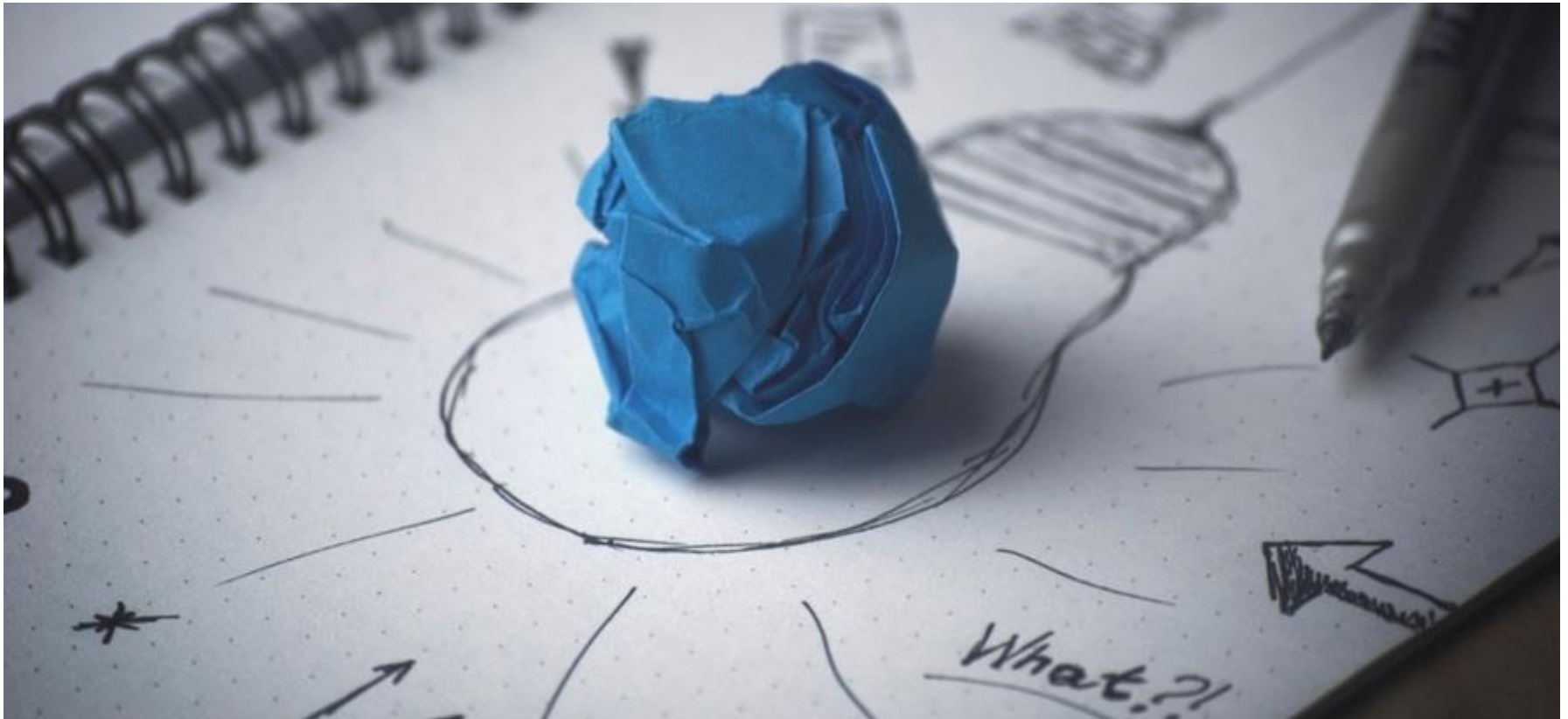
---

- Basé sur une référence américaine pertinente : une référence cutout, seule ou en combinaison avec d'autres références
- Qui capture et partage la valeur plus élevée du porc canadien sur le marché japonais
- Qui reconnaît une prime pour le coût d'élevage plus élevé des porcs sans ractopamine
- Dans le contexte du défi d'un modèle unique
  - Différences entre les provinces de l'Est et de l'Ouest canadiens

# L'ÉLÉPHANT DANS LA PIÈCE

---

- La meilleure formule avec les meilleurs arguments ne résout pas la question de sa mise en œuvre dans le secteur porcin canadien
- Sans levier, réglementaire ou autre permettant d'améliorer le rapport de force, il sera probablement difficile de forcer les abattoirs et les producteurs à adopter une telle formule
- Difficile d'imaginer que les abattoirs vont adopter volontairement une formule qui va se traduire par des marges réduites pour eux
- Nécessité de démontrer qu'il est dans leur intérêt de le faire
  - Ouverture des abattoirs semble pour l'instant plutôt limitée
  - Plusieurs efforts faits à ce jour pour démontrer qu'il est dans l'intérêt commun de la filière d'avoir un secteur de production profitable capable d'investir pour le futur
  - Ce projet offre un outil additionnel pour permettre d'établir un nouveau « contrat » entre la production et l'abattage



## Merci! Questions?

Catherine Brodeur, agr., M.Sc.

G R O U P E  
**AGÉCO**

[www.groupeageco.ca](http://www.groupeageco.ca)



Canadian Pork Council  
Conseil canadien du porc

